



la bodega
Faraut

**Historia de una empresa vitivinícola,
sus trabajadores y una comunidad**

(Uruguay 1892-2002)



Daniele Bonfanti • Mariana Viera Cherro

Daniele Bonfanti • Mariana Viera Cherro

LA BODEGA FARAUT

HISTORIA DE UNA EMPRESA VITIVINÍCOLA,
SUS TRABAJADORES Y UNA COMUNIDAD

(URUGUAY 1892-2002)



Diseño de carátula;

© 2010, Ediciones Trilce

Durazno 1888
11200 Montevideo, Uruguay
tel. y fax: (5982) 2412 77 22 y 2412 76 62
trilce@trilce.com.uy
www.trilce.com.uy

ISBN 978-9974-32-557-9

CONTENIDO

Prólogo, por <i>Alberto P. Fossati</i>	5
Presentación, por <i>Alcides Beretta Curi</i>	7
Introducción	11

ORÍGENES Y EXPANSIÓN: 1892-1932

I	
Los orígenes legendarios y la constitución de la empresa. El proceso migratorio de un vitivinicultor por <i>Daniele Bonfanti</i>	19

II	
La evolución de la empresa en un período de cambios (1920-1932) por <i>Daniele Bonfanti</i>	42

TRANSICIONES: 1932-1945

III	
La primera transición generacional (1932-1945). Una transición virtuosa por <i>Daniele Bonfanti</i>	69

IV	
Fuentes escuetas, problemas complejos por <i>Daniele Bonfanti</i> y <i>Mariana Viera Cherro</i>	86

CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN: 1945-1978

V	
Una empresa consolidada (1945-1978) por <i>Daniele Bonfanti</i>	95

VI	
La empresa, la localidad y el desarrollo de una sociedad local por <i>Mariana Viera Cherro</i>	108

VII	
El trabajo y la socialización del conocimiento	
por <i>Mariana Viera Cherro</i>	117

VIII	
La transmisión de conocimientos,	
el rol de los grupos CREA e innovaciones productivas	
por <i>Daniele Bonfanti</i> y <i>Mariana Viera Cherro</i>	124

LOS ÚLTIMOS AÑOS: 1978-2002

IX	
Decadencia y crisis (1978-2002)	
por <i>Daniele Bonfanti</i>	131

X	
La sociedad local a partir de la década de 1980	
por <i>Mariana Viera Cherro</i>	138

XI	
El cierre de la empresa en el recuerdo de los trabajadores	
por <i>Mariana Viera Cherro</i>	142

XII	
¿Las empresas vitivinícolas son inmortales?	
por <i>Daniele Bonfanti</i>	147

Fuentes y Bibliografía	151
Apéndice	158
Anexo	162
Documento redactado por Aníbal Andrés Faraut Barlocco	165
Los autores	167

PRÓLOGO

Un convenio entre la Fundación Zonamérica y la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad de la República (UDELAR) posibilitó el revivir y recuperar la historia de los antiguos viñedos y la bodega de la familia Faraut. Esta obra es resultado del paciente trabajo de un calificado equipo de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad de la República que —proyecto de investigación mediante— logró rescatar las actividades que se desarrollaron en el establecimiento vitivinícola conocido como «Bodega Faraut».

La conservación de un archivo que data de 1920, su restauración y el compartirlo con investigadores de la UDELAR permite hoy honrar la historia de los «pagos» de Manga, iniciativa que coincide con nuestra misión como desarrolladores del Proyecto Jacksonville.

La ex Bodega Faraut —hoy conocida como «La Agrícola Jackson»— está en Camino Cruz del Sur n.º 1630, Paraje Manga, más allá de los Propios del Montevideo antiguo, y que fuera tierra de inmigrantes de diversas procedencias europeas, entre ellas de franceses como don Andrés Faraut. Esta empresa familiar fue considerada pionera y referente en su rubro y en su tiempo; fue un exponente de tecnologías y conocimientos de raíz francesa en Uruguay y durante todo el siglo XX tuvo un papel destacado en la vitivinicultura local. Allí se invirtió permanentemente en innovación, se introdujo tecnología europea de primera línea, se experimentó y desarrollaron variedades de *vitis vinífera* de alta calidad enológica, en un modelo de negocios integrado verticalmente.

La investigación realizada por un equipo del Centro de Estudios Interdisciplinarios Latinoamericanos (CEIL) de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, integrado por su director, Prof. Agr. Dr. Alcides Beretta Curi, Lic. Daniele Bonfanti y Lic. Mariana Viera Cherro da cuenta de todo esto.

La nueva bodega (hoy llamada «La Agrícola Jackson») también está presente en esta obra que la estudia en el marco de la región metropolitana este de Montevideo en el límite con Canelones.

Tras la recopilación y sistematización de la colección bibliográfica y de documentación de gestión de la ex Bodega Faraut, más algunos materiales remanentes en la vecina ex Escuela Agrícola Jackson realizado por dos bibliotecólogas profesionales (Lic. Natalia Aguirre y Lic. Alicia Benítez) queda un legado que trasciende este trabajo. Por un lado, el Archivo Histórico de La Agrícola Jackson será, de ahora en más, un centro de referencia para otros investigadores e historiadores

de la vitivinicultura uruguaya y regional. Por otra parte, cientos de objetos están reunidos en una gran sala dentro de la bodega nueva, a la espera de una intervención con criterio museístico y didáctico, del que resulte un centro de conocimiento, de admiración y una suerte de viaje en el tiempo recorriendo la evolución de la tecnología vitivinícola en Uruguay.

Vaya así nuestro agradecimiento y las felicitaciones a Beretta Curi, Bonfanti y Viera Cherro por un trabajo que superó los objetivos trazados. También nuestro reconocimiento a todos aquellos vecinos y testigos de una época que ya fue, y que generosamente nos dieron sus testimonios y compartieron sus recuerdos sobre esta empresa familiar de inmigrantes que honraron estas tierras

No queda más que expresar nuestro deseo de que este libro sea un instrumento multiplicador de los conocimientos y las tradiciones de una zona aledaña a Montevideo, a un rubro noble como la viticultura uruguaya y una empresa familiar típica de nuestro medio de los novecientos. Nuestro reconocimiento, entonces, a la labor de estos pioneros que nos dejaron un legado de trabajo, tecnología y confianza en las posibilidades de las personas y la tierra en esta pequeña región metropolitana de Uruguay.

Ing. Agr. Alberto P. Fossati

Presidente
Fundación Zonamérica

Montevideo, diciembre de 2009

PRESENTACIÓN

El libro que presento es autoría de dos investigadores del *Centro de Estudios Interdisciplinarios Latinoamericanos «Prof^{ta}. Lucía Sala»*: el historiador Daniele Bonfanti y la antropóloga Mariana Viera Cherro. He compartido con ellos varios años de trabajo, sesiones de seminario, discusiones sobre textos, participaciones en congresos y, en ocasiones de celebración, el vino. Alimentando tanta dedicación, emerge el gusto profundo por la investigación, que ha originado un cierto corpus de referencia en la materia: varios artículos, capítulos de libros, ponencias, conferencias y, hoy, este libro donde recogen el trabajo intenso de casi dos años de investigación. Constituye sin duda —atendiendo a la riqueza de la documentación e información relevada y en proceso—, la primera edición de una relativamente extensa serie de trabajos sobre la firma Faraut.

El libro aborda el estudio de una empresa en un espacio definido por el diálogo entre la historia y la antropología. Como toda empresa de su rango, la firma Faraut reunía las dos fases productivas: la agraria (el viñedo) y la industrial (la bodega), lo que introdujo cierta complejidad a la hora de realizar la investigación.

Si bien es cierto que los estudios sobre empresas y empresarios cuentan con una larga trayectoria en Europa y Estados Unidos, su desarrollo es más reciente en América Latina, destacando la producción académica de México, Colombia, Brasil y Argentina. En Uruguay se aprecia un importante retardo, no obstante, el historiador Raúl Jacob abre un balance positivo en los avances de las últimas décadas.¹ Desde la perspectiva histórica, este estudio sobre la firma Faraut encuadra en la historia de empresas, al considerar varios temas relevantes: la figura del fundador, el origen étnico y las redes sociales, la conformación del capital, la estructura de la empresa, su rol innovador en el sector vitivinícola y su proyección dinamizadora en la zona de Manga.

La perspectiva antropológica de este estudio no se ubica en el campo de la antropología industrial ni del trabajo, y se posiciona claramente en el terreno de la antropología cultural.² El recurso a la entrevista ha sido un instrumento para reconstruir el imaginario sobre una empresa, su espacio y una zona que trasciende el propio Manga. Así, la fuente oral permite una aproximación al mundo del trabajo, ingresa a la trama

1 Jacob, Raúl, «La historia de empresas en Uruguay» en Barbero, María Inés y Raúl Jacob (editores) *La nueva historia de empresas en América Latina y España*, Temas Grupo Editorial, Buenos Aires, 2008, p. 177.

2 Roca, Jordi, *Antropología industrial y de la empresa*, Ariel, Barcelona, 1998.

de relaciones sociales y recupera la memoria de circunstancias y hasta coyunturas críticas, como el cierre de la empresa.³

Esta perspectiva incluyente de distintas miradas —la historia económica, social, de la empresa y la antropología cultural— construye una propuesta multidisciplinar que enriquece el análisis, y que la lectura atenta descubre cargada de tensiones.

Los estudios sobre empresas y empresarios son relativamente recientes en el Uruguay y debieron vencer prejuicios diversos por parte de los investigadores. Empresarios y empresas no han tenido una buena percepción por parte de la sociedad uruguaya y, pese a los cambios paulatinos —pero notorios—, un estudio relativamente reciente lo confirma. En noviembre de 2007, la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU) encargó al Grupo Radar un informe de investigación de opinión pública sobre la imagen de los empresarios uruguayos, cuyos resultados un tanto negativos generaron cierta preocupación en la CIU así como en amplios sectores del empresariado.⁴ Por lo tanto, proyectos como el que sustentó este libro, concurren desde la investigación científica a modificar sustancialmente esa percepción en la medida que impone el rigor del conocimiento sobre la inconsistencia del prejuicio.

Por otra parte, la cooperación entre academia y sector productivo, entre universidad y sociedad, ha sido un proceso lento en América Latina y se confirma en el bajo porcentaje de empresas que establecen acuerdos con universidades para el desarrollo y logro de innovaciones.⁵ Si este es el panorama en el ámbito científico-técnico de la innovación —de claro interés para la empresa privada y estatal— puede ser desolador cuando se trata de la investigación generada en el área socio-humanística. En esta realidad desalentadora, el libro se presenta como un tanto excepcional. El eco que la propuesta académica encontró en las autoridades de Zonamérica se posiciona en esta línea de cooperación entre universidad y empresa que, cuando concreta, es altamente positiva. Por otra parte, esta sintonía no se limitó a la firma de un convenio —que permitió financiar la investigación— sino que produjo otros efectos beneficiosos, como la contratación inmediata de personal técnico para la organización del archivo y biblioteca de

3 Ver al respecto: Bigazzi, Duccio. «Impresa, lavoro e fabbrica: alcune riflessioni sull'utilizzo delle testimonianze orali» en *Fonti orali e storia d'impresa* (a cura di Renato Covino), Centro sulla storia dell'impresa e dell'innovazione, Milano, 2000.

4 «La Cámara de Industrias del Uruguay, encargó un estudio sobre la imagen de los empresarios uruguayos» en *Cámara de Industrias del Uruguay «@-Boletín Industrial»*, Año VIII, n.º 313, 14 de marzo de 2008, disponible en: <http://www.ciu.com.uy/boletin/2008/boletin_31308.htm>.

5 Arocena, Rodrigo y Judith Sutz. *La universidad latinoamericana del futuro. Tendencias-Escenarios-Alternativas*, Unión de Universidades de América Latina, México, 2001.

la empresa, la propuesta de un museo y se proyectó en alguna de las variadas iniciativas culturales volcadas hacia la sociedad.

El establecimiento Faraut y otras industrias que se instalaron en sus proximidades dieron una fisonomía especial a la zona de Manga. Un paisaje singular de viñedos y pequeñas bodegas, un establecimiento mayor (Faraut) y algunas plantas industriales modernas con una importante concentración de trabajadores —a la escala uruguaya— caracterizaron esta zona del Montevideo rural hasta los años sesenta. Al decir de Asunció Feliú, «paisajes generadores de riqueza»⁶ que el transcurso del tiempo y la transformación de las actividades devinieron en un «baldío» productivo que hoy se apuesta a revertir. La relación entre empresa y patrimonio histórico abre una nueva posibilidad de dinamizar esta zona, profundamente degradada en las últimas décadas, a partir de iniciativas de claro contenido empresarial y cultural.

El libro pauta el cierre de un tiempo de investigación y de escritura, a la vez que deja abiertas las puertas para consolidar un relacionamiento entre los espacios empresarial y académico, al que apostamos y apostaremos creativamente y con optimismo.

Alcides Beretta Curi

Director del Centro de Estudios Interdisciplinarios
Latinoamericanos «Prof^a. Lucía Sala»
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación
Universidad de la República

6 Feliú Torras, Asunció, «El patrimonio industrial, localizaciones, regeneraciones: una nueva geografía» en «Arqueología Industrial. Testimonios de la memoria», *ABACO. Revista de Cultura y Ciencias Sociales*, n.º 19, 1998.

INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene diferentes niveles posibles de lectura. En primer lugar, es la historia de una empresa vitivinícola que tuvo una trayectoria particularmente exitosa a lo largo de casi un siglo, hasta su crisis y su posterior cierre en 1998. Desde este punto de vista, y sin mucha originalidad, intenta dar cuenta del proceso de nacimiento, consolidación y expansión de la firma así como de su inserción en una realidad económica históricamente cambiante, hasta su hundimiento y compra por parte de los actuales propietarios.

En este marco, se intentará profundizar en el análisis de las modalidades de innovación tecnológica llevadas a cabo por la empresa, en la hipótesis —que creemos que el trabajo demuestra— de que la bodega Faraut se caracterizó justamente por su constante interés hacia el cambio tecnológico, aunque con dinámicas bien diferentes según el período analizado. La capacidad innovadora de la firma ha sido medida así, fundamentalmente, sobre la base de su accionar concreto, de manera independiente de los discursos que empresarios e instituciones llevaron a cabo al respecto.

Naturalmente, el cambio tecnológico no ha sido el único tema examinado, ya que se han analizado también las formas organizativas que asumió la firma, los tipos de vinos elaborados, las modalidades de estructuración de la producción vitícola. Sin embargo, somos conscientes de que quedaron de lado algunos temas que recientes investigaciones han demostrado ser clave para el desarrollo de una empresa, como es el caso de la energía.⁷

En un segundo nivel, este trabajo representa el análisis de una familia de empresarios que, a lo largo de tres generaciones, supo crear y consolidar diferentes establecimientos vitivinícolas situados en diversas localidades del país —Manga, en el departamento de Montevideo, Toledo, en el de Canelones, Villa del Carmen e Higueras de Carpintería, en el de Durazno— y mantenerlos en el mercado por casi un siglo.

En el caso de los Faraut, como en el de otros empresarios del sector, separar familia y empresa tiene sentido solamente por razones analíticas. Independientemente de las modalidades organizacionales que la firma adoptó durante su existencia, el centro de decisiones para planificar sus estrategias siguió siendo la estructura familiar, jerárquicamente ordenada.

7 Bertoni, Reto. «La restricción energética y su relación con el rezago relativo de Uruguay en perspectiva comparada», ponencia presentada en las VI Jornadas de Investigación de la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE). Montevideo, 9 y 10 de julio de 2009.

En efecto, diferenciar las estrategias productivas de la firma —su rentabilidad, su capacidad de innovación, su relación con el mercado— de las estrategias familiares específicas —el proceso de ascenso social del pionero, las diferentes transiciones intergeneracionales, los relacionamientos con los vecinos de la zona y con los trabajadores— paradójicamente termina reforzando la superposición entre familia y empresa.

Tanto es así que, más allá de los impactos negativos de una coyuntura macroeconómica específica, la empresa entró definitivamente en crisis solamente cuando los relacionamientos dejaron de funcionar y la familia no supo encontrar aquellos mecanismos de solidaridad y apoyo interno, indispensables para hacer frente a las situaciones más críticas y complejas.

En un tercer nivel, la investigación intenta dar cuenta del impacto que la firma tuvo en el sector vitivinícola. Aunque el trabajo no pretende ser una historia del vino en Uruguay, refleja tanto los efectos que la empresa de los Faraut tuvo en el proceso de consolidación de esta agroindustria en el país, como las condicionantes que el crecimiento general del sector impuso a la trayectoria de la firma.

Este relacionamiento entre empresa y sector no debe entenderse como el resultado de un proceso mecanicista. Las constantes y fluidas conexiones con Francia, país de reconocido liderazgo en la tecnología vitivinícola, hicieron de la bodega Faraut uno de los principales centros de difusión de las innovaciones provenientes del país galo y de su adaptación a la realidad morfológico-productiva del Uruguay.

En este sentido, la empresa en diferentes ocasiones condicionó el rumbo de todo el sector como demuestra, por ejemplo, el rol pionero que desempeñó la firma en la última reconversión. Asimismo, el rumbo que la vitivinicultura uruguaya tomó a partir de la finalización de la segunda guerra mundial se constituyó en una limitante para las capacidades decisionales y estratégicas de la empresa.

El establecimiento Faraut es, así, una empresa «representativa» de un sector en el sentido de que lideró algunas transformaciones que se efectivizaron en el siglo XX. Asimismo, es una realidad específica que, en los límites históricos de la realidad económica del siglo pasado, supo caracterizarse como un centro de acumulación de innovaciones y de su propagación hacia todo el sector vitivinícola.

En un cuarto nivel, en el trabajo se intentará reflejar el impacto de la firma en una localidad específica, Manga, cuya definición como tal, como veremos a lo largo del trabajo, termina siendo mucho más compleja que su misma localización, ya que tuvo y tiene dinámicas históricamente diferenciadas de relacionamiento con otros lugares de la región vitivinícola y con Montevideo.

En el límite de nuestras capacidades y de lo que ofrecen las fuentes, se intentará dar cuenta de la adaptación creativa que la empresa tuvo

con el entorno geográfico, que encontró en la producción vitivinícola uno —aunque no el único— de los instrumentos que contribuyeron a otorgarle una lógica interna y, consecuentemente, un vehículo de relacionamiento con otras localidades.⁸ La vid y el vino influenciaron también las formas de socialización que se consolidaron como un *genre de vie* específico, que tendió a perpetuarse a través de la formalización de pautas culturales y de modelos de sociabilidad diferentemente reglamentados

Un último nivel de lectura está representado por la reconstrucción de la historia de la empresa a partir de entrevistas realizadas a empleados y trabajadores de la bodega y a otras personas vinculadas al establecimiento de Manga. Además de que para obtener datos sobre la evolución de la firma y de la localidad que se pudieran cotejar con la documentación, las entrevistas permitieron profundizar algunos aspectos de la dimensión subjetiva del acontecer social: las opiniones con relación a la trayectoria de la empresa y de los empresarios, sobre el trabajo vitivinícola en general y, de manera específica, como este acontecía en el establecimiento de Manga; la actividad diaria habitual y aquella en períodos especiales como la vendimia; las vivencias de las diferentes fases transitadas por la empresa; los pareceres con relación a la trascendencia de la bodega en el desarrollo de la localidad.

La intención, asimismo, fue la de ubicar a los trabajadores como parte de un desarrollo empresarial, yendo más allá de los datos que podían arrojar las fuentes sobre los aspectos formales atinentes al trabajo (horarios de entrada y salida, días de licencia, sueldos) intentando otorgarles su carácter de sujetos involucrados en un proceso productivo, pero también social y cultural.

Este entramado de lecturas se inserta en el proceso histórico general del país. Así como el trabajo no pretende ser una historia de la vitivinicultura uruguaya, aún menos quiere ser una historia del Uruguay desde el punto de vista de la bodega Faraut. Sin embargo, inevitablemente, los efectos de las diferentes coyunturas económicas y de las decisiones institucionales generales se reflejaron en la trayectoria empresarial, aunque este proceso, como veremos, estuvo lejos de cualquier automatismo.

En este sentido, esta pesquisa podría definirse como un examen de la historia de una empresa «a pesar» del proceso histórico general nacional. Es decir, un examen de las decisiones y de las estrategias de la firma en el cual los elementos estructurales intervinieron, en muchas ocasiones, como límites y constricciones.

8 La presencia de otras bodegas y de la Escuela Agrícola Jackson contribuyeron a la consolidación de este tejido social que caracterizó a Manga hasta finales de la década de los ochenta.

Aunque es esta una investigación que surge de un proyecto independiente, se inserta en el proyecto «Historia de la vitivinicultura uruguaya en el contexto regional y sus raíces europeas (1870-2000)», dirigido por el Dr. Alcides Beretta Curi, radicado en el Centro de Estudios Interdisciplinarios Latinoamericanos (CEIL) de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación y con financiamiento de la Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la Universidad de la República desde el año 2000.

Nuestra participación en el proyecto ha sido y es fuente de constante discusión, análisis y debate. Así que nuestro agradecimiento en primer lugar al Dr. Alcides Beretta Curi, que supo organizar un valioso espacio para el crecimiento personal y colectivo y que intervino frecuentemente para guiar y aconsejar en los diferentes momentos de la investigación. Naturalmente, nuestro agradecimiento se extiende también a nuestras compañeras Lic. Daniela Bouret, Lic. Andrea Bentancor y Lic. Ana Clara Polakof.

La investigación sobre Faraut, como parte de este proyecto más amplio, ha sido posible gracias al interés de la Fundación Zonamérica, que no solo ha conservado y ordenado la documentación de la empresa, sino que ha estimulado una investigación en torno a la misma.

Desde el momento en que pudimos alcanzar los primeros libros repletos de polvo en estantes casi inaccesibles, hasta este texto, transcurrieron dos años de trabajo en los cuales fue inestimable la labor y apoyo de personas ligadas a la Fundación Zonamérica y a Jacksonville, tanto en la creencia en los objetivos de este empeño como en aquellas cosas más pequeñas y cotidianas, pero no por eso de menor importancia.

La empresa Altenix S. A, actual propietaria de los viñedos y la bodega Faraut, y la Fundación Zonamérica tomaron tres decisiones absolutamente poco frecuentes —por no decir únicas— en el mundo empresarial uruguayo: en primer lugar, conservaron un archivo prácticamente completo desde 1920; en segundo, procedieron a su restauración y, por último, decidieron abrirlo a los investigadores, luego de un convenio realizado con la Universidad de la República.

Es esta una postura realmente innovadora para un sector que tiende a guardar celosamente sus «secretos» debido, tal vez, a la escasa atención que por largo tiempo las ciencias sociales prestaron al empresario y a la poca apreciación, que a veces se torna en prejuicio hacia un sector social que, paradójicamente, tiene que responder fundamentalmente por sus éxitos.⁹

9 Véase al respecto Jacob, Raúl. «La historia de empresas en Uruguay», en Barbero, María Inés y Jacob, Raúl (eds.), *La nueva historia de empresas en América Latina y España*, Temas, Buenos Aires, 2008, p. 173.

El archivo conserva intacta toda la documentación relacionada al período 1920-1945, aunque existen papeles anteriores que se remontan a la fase fundacional de la empresa en 1908. Asimismo, aunque las fuentes son incompletas, existe una amplia documentación relacionada al período posterior a 1945, que permite reconstruir la trayectoria de la empresa en ese período. Además, en el archivo se conserva una riquísima biblioteca de textos de enología, agronomía y vitivinicultura, adquiridos por las diferentes generaciones de Faraut a lo largo de su constante formación.

Desde este punto de vista, el Archivo de la Bodega Faraut no solo constituye uno de los más importantes repertorios sobre vitivinicultura en el país y en la región, sino que representa, en general, un acervo documental para la historia de una empresa de primerísima importancia para Uruguay.

Quisiéramos, por ende, agradecer a la empresa Altenix S. A. y a la Fundación Zonamérica por ofrecernos esta posibilidad y, de manera particular, al Ing. Agr. Alberto P. Fossati, a Fernando Castellanos y a Carlos Mari, quienes a través de su interés, de su lectura y sus observaciones contribuyeron a que esta investigación pudiera realizarse.

A César Viana, por oficiar de nexo con muchos de los ex trabajadores de la empresa para la realización de entrevistas, y a Raúl Vespa, por su hospitalidad en la cotidianidad del trabajo.

También agradecemos la disponibilidad de los ex trabajadores y trabajadoras de la empresa, que nos recibieron en sus casas y nos brindaron sus testimonios, a veces difíciles de narrar por lo conmovedores, así como a los miembros de la familia Faraut, parientes y otros bodegueros de la zona, quienes en definitiva brindaron su tiempo y compartieron sus testimonios.

Un agradecimiento particular a Soledad Anguita, cuya paciencia permitió la realización de este trabajo y a la Ing. Agr. Estela de Frutos, que desde hace una década, además de datos e informaciones, nos está enseñando «los tiempos del vino».

A lo largo de casi 18 meses hemos compartido con Jorge Mutio, Guillermo Lacroix y Raúl Vespa de Viñedos y Bodega *La Agrícola Jackson* —«*Vinos de San José del Manga*»— mucho tiempo, muchos intercambios de ideas y algunos riquísimos asados acompañados por un mejor vino. Estos elementos han contribuido de manera fundamental a enriquecer nuestros conocimientos sobre la vitivinicultura en general y sobre la bodega y los viñedos de los Faraut en particular.

Esperamos que en este trabajo Jorge, Guillermo y Raúl encuentren las numerosas huellas de lo que con ellos conversamos, discutimos y examinamos.

ORÍGENES Y EXPANSIÓN: 1892-1932

LOS ORÍGENES LEGENDARIOS Y LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

EL PROCESO MIGRATORIO DE UN VITIVINICULTOR

Daniele Bonfanti

Andrés Faraut Peirani nació en 1863 en L' Escarène, pueblito en las cercanías de Niza actualmente en la región de Provenza-Alpes-Costa Azul, en el departamento de Alpes Marítimos, tres años después de que la zona fuera cedida a Francia por el Reinado de Piamonte, en el marco del proceso que llevó a la constitución del Estado unitario italiano.

Como es frecuente en el caso de los inmigrantes de éxito, la llegada y los primeros años de permanencia de Faraut en Uruguay resultan bastante oscuros.

La primera documentación que encontramos en el archivo de la bodega se refiere a 1920 y, a pesar de que algunas informaciones se pueden inferir de los datos a disposición, muchos aspectos de su vida anterior a esta fecha quedan sin poderse corroborar o demostrar. Los recuerdos de los descendientes, cuando son perpetuados, contribuyen a otorgar a la figura del fundador unos rasgos legendarios y monumentales, influidos tal vez por una comparación inconsciente entre el éxito del creador de la empresa y el fracaso de sus últimos sucesores.

Así que tenemos noticias contradictorias o incompletas sobre su actividad en Francia, su decisión de emigrar, las primeras actividades en el país huésped y el proceso de acumulación que le permitió llegar a la creación de la firma. Sin embargo, con la cautela necesaria en estos casos, podemos intentar una reconstrucción del período de su vida previo al «salto» que lo llevó a constituirse en un reconocido y destacado empresario.

Sabemos que llegó a Uruguay el 10 de enero de 1890, acompañado por su esposa Cándida Martini Tessore, originaria de Cuneo (Piamonte).¹⁰ La existencia de persistentes movimientos bilaterales entre el sur de Francia y el norte de Italia y el hecho de que estos siguieran una especie de orden ligado a la estructura territorial de la zona —en el sentido de que en la costa el pasaje iba hacia o desde la Liguria, mientras en la montaña se dirigía hacia Piamonte— ha sido ampliamente demostrado.¹¹ En este sentido, el peculiar desarrollo histórico de la zona de Niza en su carácter de frontera, parecería confirmar un circuito de desplazamiento que, al trascender los confines entre los dos Estados, impone una particular cautela a la hora de utilizar categorías nacionales.¹²

Así las cosas, no extraña que un francés como Faraut encontrara esposa en Italia, así como el hecho de que en su red social primaria entraran elementos franceses e italianos. Consecuentemente, podemos considerar a Faraut como francés, no tanto por el lugar de nacimiento sino por el relacionamiento constante que mantuvo con Francia a lo largo de su vida, particularmente en lo que se refiere a la adquisición tecnológica y de conocimiento vitivinícola.

Los recuerdos de sus descendientes no permiten esclarecer algunos problemas fundamentales relacionados a las razones que empujaron a Faraut hacia la emigración y, de manera particular, si su llegada a Uruguay fue el resultado de la casualidad o de una elección de algún modo determinada de antemano.

Asimismo, al no tener noticias precisas sobre el proceso de llegada, no podemos establecer si Faraut fue el precursor de una cadena migratoria o si llegó a un país en el cual tenía contactos previos. Por una carta de 1925, escrita por su sobrino Emilio Lombardi a su hijo Pedro Faraut, sabemos que esta rama de la familia estaba en aquel entonces radicada en el país, pero desconocemos si estos parientes emigraron a Uruguay antes o con posterioridad a su llegada.¹³

10 Existe un relato «mítico» de uno de sus nietos que vincula la emigración de Andrés Faraut con la decisión de no responder al llamado del servicio militar. Más allá de que la deserción del ejército fue un estímulo habitual en el mundo campesino europeo para tomar la decisión de emigrar, no tenemos otro dato al respecto.

11 Entre los numerosos textos sobre el tema véanse los testimonios de los movimientos migratorios hacia Francia relatados por campesinos del sur de Piamonte en Revelli, Nuto, *Il mondo dei vinti. Testimonianze di vita contadina*, Einaudi, Turín, 1977.

12 Un brillante análisis de los límites en el uso de las categorías nacionales en los estudios migratorios en Devoto, Fernando, *Historia de la inmigración en la Argentina*, Sudamericana, Buenos Aires, 2003. Las particularidades de los procesos migratorios fronterizos en Bevilacqua, Piero, «Società rurale e emigrazione», en Bevilacqua, Piero; De Clementi, Andreina y Franzina, Emilio (a cura), *Storia dell'emigrazione italiana. Partenze*, Roma, Donzelli, 2001, pp. 95-112.

13 Carta de Emilio Lombardi a Pedro Faraut, Treinta y Tres, 29 de abril de 1925, en Jacksonville —Empresa Altenix— Archivo de la Bodega Faraut (ABF), Carpeta de correspondencia del año 1925 al año 1929.

Sin embargo, hay que considerar que el sur de Provenza fue una de las zonas más duramente afectadas por la filoxera y el período más crítico de esta crisis ecológica correspondió a los años en que Faraut abandonó Francia.¹⁴ Así que, aunque los testimonios no son muy claros, un conjunto de elementos nos inducen a plantear la hipótesis de que existió una relación entre su decisión de emigrar y la extensión de la plaga. Y que su rápida inserción laboral en el país de llegada, y algunas de sus decisiones posteriores, indican que Faraut tenía un conjunto de conocimientos vitivinícolas que habían sido adquiridos previamente a su llegada a Uruguay.¹⁵

Según el recuerdo de uno de sus nietos, al llegar a Uruguay Andrés Faraut trabajó como obrero en la construcción:

Cuando llegó lo primero que hicieron fue colocar adoquines en... ¿Usted conoce la embajada Argentina, en Agraciada y 19 de Abril?... ahí eran adoquines, y fue él uno de los tantos que los colocó.¹⁶

A parte de esta información, tampoco sobre este período tenemos muchos datos. De todas maneras, otras fuentes parecerían indicar que su empleo en la construcción fue relativamente breve. Según los datos necrológicos publicados en ocasión de su muerte en 1939 en la *Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay*, Faraut se había empleado en los viñedos de dos de los precursores del sector, Pablo Varzi y Federico R. Vidiella para luego, en 1892, hacerse cargo del viñedo de Antonio Suárez en Maroñas (luego Sociedad Ramos-Suárez).¹⁷

14 La filoxera es una enfermedad de la vid provocada por el pulgón *Viteus vitifoliae* (antes llamado también *Phylloxera vastatrix*). Introducido en Europa en la segunda mitad del siglo XIX, se extendió rápidamente desde Francia a toda Europa. Este parásito, inofensivo para las raíces de las vides americanas, tuvo un efecto destructivo en las vides europeas cuando fue introducido casualmente en el viejo continente en la segunda mitad del siglo XIX. La crisis productiva desatada por la filoxera llegó a amenazar de extinción a la viticultura europea. La única forma para remediar los efectos de la enfermedad es insertar las vides en un porta-injerto de vides americanas. En Uruguay, la filoxera fue detectada por primera vez en 1888 en Salto y en 1893 en Canelones.

15 La salida migratoria por parte de un importante número de productores del sector como consecuencia de la difusión de la filoxera ha sido señalada por Pinilla para el caso aragonés y por Oestreicher para la provincia de Logroño, véase Pinilla Navarro, Vicente, *Entre la inercia y el cambio. El sector agrario aragonés 1850/1935*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid, 1995, pp. 153-165 y Oestreicher, Andreas, «Conflictividad social y emigración durante la crisis de la filoxera en la Provincia de Logroño (1899-1915)», ponencia presentada en el III Simposio de la Asociación Internacional de Historia de la Vid y el Vino, Funchal, 5 al 8 de octubre de 2003. También en los países de llegada hay indicios que parecerían indicar que esta estrategia fue relativamente extendida y exitosa como, por ejemplo, en el caso de la familia López de Mendoza.

16 Entrevista realizada a Aníbal Faraut Barlocco por Mariana Viera Cherro, el 27 de julio de 2007.

17 «Don Andrés Faraut», en *Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay*, Montevideo, n.º 173-174, agosto-setiembre de 1939, p. 6.

Considerando la exigente rigurosidad de los pioneros en la selección del personal resultaría muy extraño que Antonio Suárez decidiera dejar la dirección del viñedo en manos de alguien que no hubiese demostrado algún tipo de capacitación al respecto, indicio que contribuye a fortalecer la hipótesis de que Faraut hubiese sido viticultor ya en Francia.¹⁸

La publicidad de la Bodega Faraut hizo referencia a 1892 como el año de su fundación, demostración que su actividad como encargado del viñedo de Ramos-Suárez fue fundamental en diferentes sentidos. Le permitió desarrollar sus saberes y adaptarlos a la realidad morfológica y climática del nuevo país, bastante diferentes a las del sur de Francia. Y también fue clave para la acumulación que le permitió acceder a la compra de un terreno.

En diciembre de 1898 Andrés Faraut volvió a Francia, desde donde trajo numeroso material bibliográfico relacionado a la vitivinicultura. Es interesante observar que Faraut, durante su ausencia, dejó el viñedo de Ramos-Suárez al cuidado de su esposa, indicio que por un lado muestra el importante papel jugado por la esposa del pionero en el proceso de ascenso social, papel que contrasta claramente con el de las hijas, como veremos luego. Y, por el otro, prueba que también Cándida Martini tenía buenos conocimientos vitivinícolas.

Tanto la experiencia en el país de origen como el estudio de textos europeos sobre técnicas vitícolas y enológicas como modalidad de actualización de los saberes técnicos fue un recurso frecuente entre los pioneros del sector, así que no debe sorprender que Faraut haya seguido esta modalidad para informarse sobre las formas productivas tradicionales e innovadoras en uso en los países con mayor tradición vitivinícola.¹⁹

Si comparamos la insistencia de Faraut en profundizar sus conocimientos en este campo —tanto a través del viaje como de la adquisición

18 Véase al respecto las modalidades de selección del personal adoptadas por Pablo Varzi que él mismo relató en su autobiografía manuscrita «¿Quién [s]oy yo?», probablemente escrita entre 1905 y 1920, transcrita y publicada en Beretta Curi, Alcides, *Pablo Varzi. Un temprano espíritu de empresa. Fin de Siglo*, Montevideo, 1993, pp. 200-204.

19 Tenían bibliotecas, por ejemplo, Pablo Varzi, Federico Vidiella, Buenaventura Caviglia y Diego Pons. Los primeros tres empresarios citados hicieron un viaje de carácter formativo a Europa, además de mantener sendas correspondencias con productores franceses, italianos y españoles. Vidiella, Caviglia y Pons, además, recurrieron a enólogos italianos —Enrico Vandone y Brenno Benedetti— a los cuales dejaron la dirección técnica de sus bodegas. Sobre la importancia de las bibliotecas en la difusión del conocimiento técnico vitivinícola en la fase de nacimiento de la vitivinicultura véase Beretta Curi, Alcides, «La acción de una elite empresarial desde la Asociación Rural: el caso de la vitivinicultura (1871-1900)», en [CD] II Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional, Colonia del Sacramento, 2003 y «La acción de una elite y el rol de las redes de productores en el desarrollo de la temprana vitivinicultura en el Uruguay. 1870-1890» en [CD] III Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional, Montevideo, 2005.

de la biblioteca— con la situación del sector a finales del siglo XIX, hallamos nuevos indicios que parecerían mostrar su intencionalidad de hacer efectiva en Uruguay su experiencia previa como productor y su voluntad de transformarse en vitivinicultor.

Luego de un conjunto de ensayos empíricos realizados en la década de 1870, con la elaboración de la primera botella de vino en 1880 por parte de Francisco Vidiella,²⁰ la vitivinicultura uruguaya había entrado en una senda de constante crecimiento tanto en términos de difusión del cultivo como de elaboración vínica.

Las primeras inversiones habían sido promovidas por un sector de la elite uruguaya constituido fundamentalmente «por hombres no pertenecientes a la jerarquía social tradicional»²¹ y caracterizado por una fuerte homogeneidad en sus rasgos culturales (estaba conformado por inmigrados o hijos de inmigrados provenientes de países mediterráneos), socioeconómicos (la inversión en el sector agropecuario fue efectuada luego de una rápida acumulación en la industria y el comercio) y políticos (por su participación en las filas del Partido Colorado).²²

A partir de la crisis económica de 1870 y, con más fuerza aún, de la de 1890, este grupo llevó duras críticas al modelo económico fundamentado en la ganadería extensiva, desde las columnas de la *Revista de la Asociación Rural del Uruguay*. Fuertemente convencidos de que solo a través de la diferenciación económica el país se habría librado de las fluctuaciones del mercado internacional, propusieron una transformación estructural fundamentada en la mayor integración entre los diferentes ámbitos productivos (particularmente entre agricultura y ganadería) y la expansión de nuevos cultivos.

El atractivo de la vitivinicultura para este sector modernizante de la clase dirigente se debía a dos razones fundamentales. En primer lugar porque el cultivo de la vid, como toda actividad agrícola, era juzgado como una modalidad eficaz para promover el afincamiento y el disciplinamiento de la mano de obra rural, elementos indispensables para garantizar la pacificación interna, puesta en crisis en cada coyuntura económica desfavorable.²³

20 Acevedo, Eduardo, *Anales históricos del Uruguay*, Barreiro y Ramos, Montevideo, 1934, tomo IV, p. 213.

21 Barrán, José Pedro y Nahum, Benjamín, *Historia rural del Uruguay moderno, Tomo I, 1851-1885*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1967, p. 319.

22 El hecho de que esta participación se debiera a una convicción de tipo ideológico o a una elección obligada para estos empresarios, considerando el peso del Estado en la sociedad uruguaya y el peso del Partido Colorado en el Estado, es una cuestión todavía a investigar.

23 La estricta relación entre nomadismo de la población rural provocado por la ganadería extensiva y revoluciones era denunciado por todos los elementos de la elite modernizante. Véase al respecto, Barrán, José Pedro y Nahum, Benjamín. *Historia*

En segundo, porque la corriente migratoria proveniente de los países mediterráneos estaba provocando un continuo aumento de la demanda de vino.

La comparación de la inversión indispensable para iniciar la actividad vitivinícola según estimaciones realizadas entre 1889 y 1892, indicaría que para implantar un viñedo de 38 hectáreas se requería el capital equivalente a la puesta en marcha de una estancia de ganadería intensiva de 1992 hectáreas. Si consideramos que casi todos los precursores implantaron una viña de extensión superior a las 38 hectáreas —por ejemplo, Campisteguy tenía un viñedo de 75 hectáreas, Pons de 80 hectáreas, Vidiella un total de 47 hectáreas en dos terrenos— comprobamos la convicción en esta apuesta productiva por parte de este grupo modernizante.²⁴

En el mismo sentido, habría que considerar que los viñedos se distribuyeron a lo largo de todo el territorio nacional.

Esta fase experimental se interrumpió abruptamente en 1893, cuando la filoxera fue oficialmente detectada en el país, aunque ya en 1888 había comenzado a hacer estragos en los viñedos de Salto.

En 1898, en el marco de las medidas tomadas para hacer frente a la crisis ecológica, se realizó el primer censo vitivinícola nacional.²⁵ Los datos, por un lado reflejaban el buen nivel de crecimiento que había tenido el sector hasta aquel momento, considerando que se había pasado de las 225 hectáreas cultivadas en dos viñedos ubicados en Salto y Colón en 1880 a 3610 distribuidas a lo largo de todo el territorio de la República.²⁶ Por el otro, el censo daba cuenta de la expansión de la plaga, cuyos efectos desastrosos se reflejaban, por lo que podemos inferir de los datos, en casi la mitad de los viñedos.²⁷ Las inspecciones llevadas adelante en todo el territorio nacional por el Departamento de Ganadería y Agricultura confirman la gravedad de la situación.²⁸

rural del Uruguay moderno. Tomo IV. Historia social de las revoluciones de 1897 y 1904, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1972.

24 Bonfanti, Daniele, «¿El viñedo uruguayo fue el cultivo de los pobres?», en *Boletín de Historia Económica*, n.º 5, Montevideo, diciembre de 2006, pp. 45-56.

25 Dirección General de Estadística, *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay*. Año 1898, Imprenta La Nación, Montevideo, 1900, pp. 169-170.

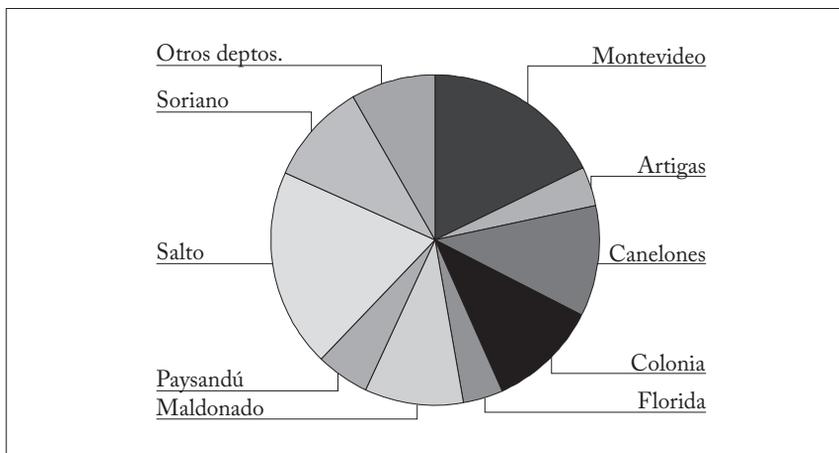
26 Nos referimos a los viñedos de Pascual Harriague, que destinó a viña 200 hectáreas del establecimiento La Caballada en Salto, y al de Francisco Vidiella, de 25 hectáreas.

27 Es interesante observar que la expansión de la plaga fue provocada fundamentalmente por el hecho de que la vitivinicultura uruguaya había implantado las mejores cepas de la época, es decir las cepas francesas. En este sentido, una eficiente adopción de nueva tecnología contribuyó al estallido de una crisis, véase Bonfanti, Daniele, «Copiar, ensayar e innovar: técnicas de cultivo y de bodegas en la primera vitivinicultura uruguaya (1970-1930)», en Beretta Curi, Alcides (coord.), *Del nacimiento de la vitivinicultura a las organizaciones gremiales: la constitución del Centro de Bodegueros del Uruguay*, Ediciones Trilce, Montevideo, 2008, pp. 34-62.

28 Véase al respecto el tomo I de los Anales del Departamento de Ganadería y Agricultura de la República Oriental del Uruguay correspondiente al año 1898.

De todos modos, los datos de 1898 indican que todavía la viticultura tenía una distribución relativamente armónica en todo el territorio nacional [Gráfico 1].

Gráfico 1. Distribución de los viñedos en 1898



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

A pesar del carácter incipiente del sector, de la recién mencionada magnitud de la inversión necesaria para poner en producción un viñedo (que, por otra parte, comienza a ser productivo solamente al cuarto año de su instalación), del hecho de que no existía todavía una solución clara para enfrentar a la filoxera y de la grave inestabilidad política y social que caracterizó el período comprendido entre las dos revoluciones saravistas de 1897 y 1904, la vitivinicultura dio una ulterior prueba de dinamismo. En pocos años se llevó a cabo la reconversión de las viñas y se retomó la senda del crecimiento aunque con una clara concentración en la zona sur del país y, particularmente, en los departamentos de Montevideo y Canelones.

Ahora bien, y volviendo a lo específico de las decisiones tomadas por Faraut, debería considerarse que aunque lo que aconteció luego demostró claramente que plantar viñas y elaborar vino era muy lucrativo, cuando en 1898 decidió partir hacia Francia y volver con una biblioteca de textos vitivinícolas, el sector se enfrentaba con una grave crisis que estaba poniendo en discusión su misma supervivencia. Cabe preguntarse ¿por qué Faraut viajó a Francia en búsqueda de elementos de capacitación técnica que trajo a Uruguay justamente en el momento en que los datos de la realidad indicaban que la vitivinicultura no era rentable? ¿Dónde nace esta especie de obstinación en

trasladar al país que lo había acogido las innovaciones que se estaban utilizando en Europa?

Las respuestas están en el campo de las suposiciones y las conjeturas, así que conviene moverse con extrema cautela. Sin embargo, nos parece que detrás de la decisión de viajar a Francia con la finalidad de cultivarse en, para aquel entonces, novedosas técnicas vitivinícolas, se puede vislumbrar una vez más la voluntad de Faraut de ser o de seguir siendo un vitivinicultor.

MANGA:

DINAMISMO PRODUCTIVO Y VENTAJAS COMPARATIVAS

Según el recuerdo de los descendientes, a su vuelta de Francia, Andrés Faraut compró un terreno de 89 hectáreas en Toledo (Canelones). La transacción aconteció en 1899 ó 1900. Sin embargo, la parcela fue inmediatamente vendida por «motivos de la Revolución». Considerando el hecho de que los levantamientos liderados por Aparicio Saravia se verificaron en 1897 y 1904, podríamos dudar sobre una relación tan estricta entre los acontecimientos políticos de la época y esta compraventa.

Más allá de tornarse en un fracaso, esta primera compraventa indica que la acumulación fue relativamente rápida.

En 1904, compró tres fracciones de terreno en Manga, en los límites entre el departamento de Montevideo y el de Canelones, donde implantó un viñedo y construyó una bodega que comenzó a elaborar vino en 1908.

La elección de Manga como lugar para instalar sus actividades se puede justificar fundamentalmente por su cercanía a Montevideo.

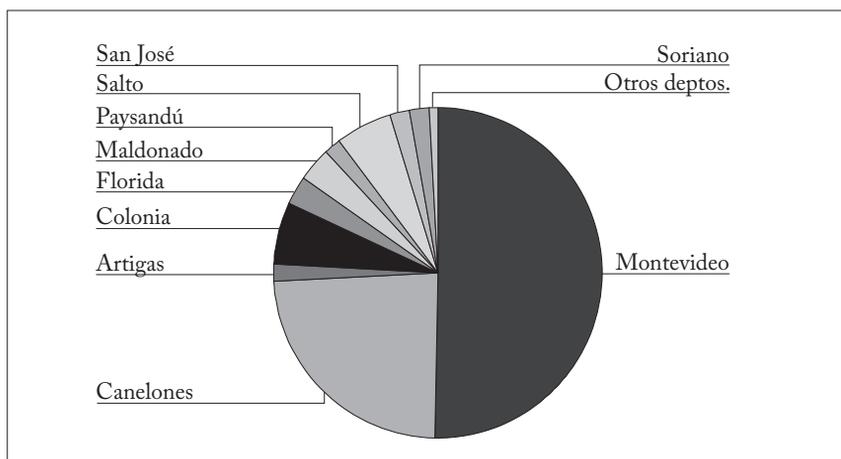
La capital representaba el principal centro de consumo, ya que allí residía poco más de un tercio de la población total del país. La proximidad del terreno a un ramal y a una estación de ferrocarril facilitaba aún más las comunicaciones con la capital y, por sobre todo, contribuía a reducir los tiempos y los costos de transporte, al permitir optar entre el tren y el transporte por carretera. Además, en Montevideo se concentraban los inmigrantes de origen mediterráneo que incorporaban al vino en su dieta y, por ende, componían el sector de consumidores mayormente demandante. Asimismo, los inmigrantes mediterráneos representaban el grupo social que tenía mayor conocimiento y capacitación para la vitivinicultura y se constituían en la principal fuente de recursos humanos para el sector que, a su vez, se caracterizaba como una de las posibles actividades que permitían la inserción laboral de los mismos extranjeros.

Habría que considerar también que, debido a la concentración de los empresarios vitivinícolas de mayores recursos y de inmigrantes

capacitados, esta zona demostró un particular dinamismo luego de la crisis filoxérica. Allí se procedió más rápidamente a la reconversión de las viñas llevando a que la geografía uruguaya del vino asumiera su tradicional representación, con una fuerte condensación en Montevideo y Canelones y algunas «islas» productivas —La Cruz en Florida, la Estancia de Buenaventura Caviglia en Mercedes o Los Cerros de San Juan en Colonia— que lograron mantenerse en el sector.

Efectivamente, mientras en 1898 se encontraban plantadas en Montevideo y Canelones el 28,59% de las 3610 hectáreas destinadas a viña registradas en todo el país, en 1920 en la zona sur se concentraba el 74,22% de las 9744 hectáreas de viñedo [Gráfico 2].

Gráfico 2. Distribución de los viñedos en 1920



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

Este proceso se evidencia analizando las tasas de crecimiento anual en las diversas zonas del país. En general, en el período que transcurre entre el censo de 1898 —primera fuente que nos informa sobre la extensión de los viñedos— y 1920, la vitivinicultura tuvo un buen desempeño, claramente superior al incremento del área agrícola. Asimismo, es también evidente el mejor desempeño en el departamento de Montevideo, con un notable incremento a tasas anuales del 8%, y en Canelones, donde también se registran guarismos importantes y claramente superiores a los niveles nacionales. En total, la zona sur (Montevideo y Canelones) creció a tasas que duplicaban las nacionales [Cuadro 1].

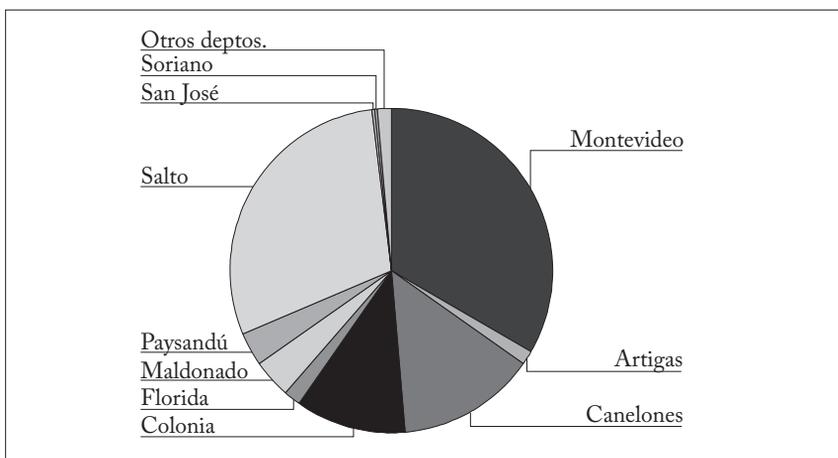
Cuadro 1. Tasa anual de crecimiento de la superficie destinada a viñedo

	1898-1920
Total del país	3,6%
Montevideo	8,0%
Canelones	6,8%
Zona sur	7,5%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

Un discurso análogo al de la superficie destinada a viñedo se puede hacer respecto a la elaboración de vino aunque, en este caso, el proceso de concentración fue mucho más marcado y concernió fundamentalmente al departamento de Montevideo. Los datos de la estadística vitivinícola de 1898 muestran una realidad productiva fuertemente distribuida en todos los departamentos. Aunque Montevideo era el departamento que producía más, se puede observar el papel importantísimo que todavía jugaba en el sector la zona de Salto, con casi un millón de litros elaborados sobre un total de tres millones y trescientos [Gráfico 3].

Gráfico 3. Elaboración de vino por departamento en 1898

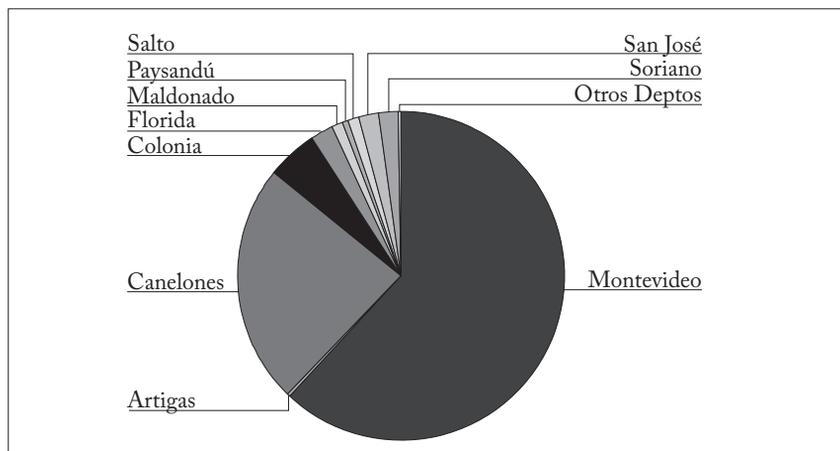


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

En 1920 la realidad se había modificado, profundizando la centralidad de Montevideo, cuyas bodegas lograban captar y elaborar también uvas cosechadas en otros departamentos. En 1898 el departamento

capitalino producía un tercio de la totalidad de los vinos nacionales y en 1920 el 61,98% de los vinos uruguayos procedían de Montevideo [Gráfico 4].

Gráfico 4. Elaboración de vino por departamento en 1920



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

En este marco de concentración, el desarrollo de la vitivinicultura en Manga merece un análisis más detallado que, entre otras cosas, deriva en una reflexión que en parte trasciende el mero análisis sectorial y abre los problemas relacionados a las formas de examinar una realidad local.

Un primer elemento a considerar es que las estadísticas a disposición, independientemente del hecho de que no siempre ofrezcan datos coherentes y comparables, indican que en Manga, a pesar de verse afectada por la expansión de la filoxera, se verificó un rápido proceso de reconversión que se manifestó en un importante crecimiento de los viñedos y las bodegas.

Al contestar una nota de 1899 de la Unión Industrial del Uruguay en la cual su presidente, el vitivinicultor Pablo Varzi, pedía al Departamento de Ganadería y Agricultura «una nómina completa de los viticultores de la República, con designación de la ubicación de los establecimientos, a fin de buscar adherentes», la dependencia gubernamental contestaba publicando un listado de 239 productores del departamento de Montevideo, de los cuales 5 residían en Manga: Esteban Cardone, Frugone Hnos., Juan Giacomo, Juan José Irisarri

y Cristóbal Pedrancini o Pedranzini.²⁹ Aunque la nota no ofrece otra información que el nombre de los propietarios, una estimación organizada sobre la base de datos de 1897 y de 1919 permite inferir que el total de extensión de los cinco viñedos alcanzaba las 17 hectáreas.

Las inspecciones realizadas en 1897 por el ingeniero agrónomo Teodoro Álvarez con el fin de estudiar el desarrollo de la filoxera nos informan que aquel año la viña de Juan Giacomo, de 2 hectáreas y 8000 cepas a producir, era inmune a la plaga. Mientras, los viñedos de Juan José Irrisarri (2 hectáreas, y 8000 cepas a producir) y de Cristóbal Pedranzini (4 hectáreas, 10.000 cepas a producir, 4000 en producción, una cosecha que en 1896 había dado 3000 kg de uva y 1000 litros de vino), estaban infectados.³⁰

En la estadística de 1902, que releva el nombre de los productores pero no la extensión de su viñedo, encontramos en actividad solamente a dos de los productores citados tres años antes, Pedranzini y Cardona.³¹ Por informaciones posteriores, sabemos que Juan Giacomo y Frugone Hnos. se mantuvieron en el sector, así que es probable que tuviesen que enfrentar la fase de reconstitución posfiloxérica. Mientras de Irrisarri no tenemos más noticias, algo que nos hace sospechar que no supo superar la crisis ecológica provocada por la plaga y que no encontró los capitales para proveer a la reconstrucción de su viñedo.

El impacto de la filoxera en la zona se puede comprobar, por lo menos parcialmente, comparando los datos de los dos primeros censos vitivinícolas nacionales, aclarando desde ya que, por las características de los dos relevamientos, podemos realizar esta comparación con relación a las informaciones productivas incluidas dentro de la 16ª Sección Policial, es decir una unidad jurisdiccional que trascendía a Manga.

En 1898, en esta sección existían 27 viñedos cuya extensión era de 49 hectáreas y 5412 m². Las cepas en producción eran 127.743, a las cuales había que sumar 71.593 a producir. La sección producía 127.970 kg de uva, de los cuales poco menos de la mitad, es decir 60.840 eran procesados allí mismo. Las tres bodegas registradas elaboraban 16.195 litros de vino tinto, 2000 de blanco y 200 de alcohol de orujo. En total había 27 peones ocupados en el sector y las variedades de vid señaladas eran Vidiella y Harriague.³²

29 «Censo Estadístico de Viticultores», en *Anales del Departamento de Ganadería y Agricultura de la República Oriental del Uruguay*, tomo II, n.º 1, Montevideo, 31 de enero de 1899, pp. 219-221.

30 Álvarez, Teodoro, «Inspecciones vitícolas», en *Anales del Departamento de Ganadería y Agricultura de la República Oriental del Uruguay*, tomo I, n.º 5, 31 de mayo de 1898, pp. 134-138.

31 Departamento de Ganadería y Agricultura, *Estadística Vitícola de la República Oriental del Uruguay. 1902 por Juan José Aguiar*, Imprenta Rural, Montevideo, 1902, pp. 39.

32 Dirección General de Estadística, o. cit., pp. 169-170.

En 1902, se registra una clara reducción de los viñedos, que habían retrocedido a 18, y de su superficie total, 37 hectáreas y 5400 m². Sin embargo habían aumentado las cepas en producción, que alcanzaban las 130.720, a las cuales había que sumar 21.300, primera indicación de una más elevada productividad que caracterizó a la zona también en períodos posteriores. En consecuencia, en la 16^a Sección Policial se elaboraban 106.740 kg de uva, más 85.210 kg vendida. En la zona se producían 66.745 litros de vino tinto y 100 de blanco.³³

La recuperación luego de la invasión filoxérica fue bastante rápida. En 1919, el enólogo italiano Arminio Galanti publicó un listado de productores vitivinícolas del departamento de Montevideo, a partir de datos del año anterior.³⁴ El enólogo cita a 472 productores, cuya extensión total de los viñedos alcanzaba las 2588 hectáreas, de los cuales 118 tenían bodega. Además señala, sin nombrarlos, a 657 viticultores con menos de 2 hectáreas de viña. Según Galanti, en Manga había 33 viticultores, por un total de 194 hectáreas, y 11 bodegas, entre ellas el establecimiento de Andrés Faraut.

Si comparamos el desarrollo del sector en los veinte años que corren entre la estadística de 1898 y los datos de Galanti de 1918, nos encontramos que mientras a nivel nacional la extensión de los viñedos creció a una tasa del 3,2% anual y en el departamento de Montevideo al 8,5%, en Manga el incremento alcanzó una tasa del 12,9%, aun suponiendo que ninguno de los 472 productores con menos de 2 hectáreas de viña, cuyo nombre no fuera registrado por el enólogo italiano, residiera en Manga, algo que es altamente improbable.

A su vez estas informaciones pueden ser comparadas con otra serie del año 1926, donde se registran, además de los nombres de los productores, la extensión de los viñedos, las cepas en producción y la cosecha calculada en kilos.³⁵ Aquel año existían en Manga 94 viñedos que estaban insertados en 85 empresas (grandes, medianas y pequeñas) diferentes, por un total de 248 hectáreas y 6118 m², representando el 5,2% del total de las viñas plantadas en el departamento. La estructura productiva del paraje que emerge de esta fuente es muy heterogénea, ya que encontramos empresas dotadas de varios terrenos y con bodegas altamente tecnificadas (como en el caso de Faraut) con viñedos con una extensión reducida a pocas hileras de viña y una producción que podía satisfacer apenas el consumo familiar.

33 Departamento de Ganadería y Agricultura, o. cit., p. 31.

34 Galanti, Armino N., *El vino. La industria vitivinícola uruguaya*, Tipografía Italia, Mendoza, 1919, pp. 220-226.

35 «Declaraciones de cosecha probable de los departamentos de Montevideo y Canelones», en *Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay*, Montevideo, n.º 33, febrero de 1926, pp. 3-38. Cabe aclarar que, a pesar de lo explicitado en el título, las declaraciones de cosecha, impuestas por resolución de la Dirección de Impuestos Internos, se refieren solamente al departamento de Montevideo.

Particularmente llamativa es la elevada productividad que se registraba en la localidad aquel año. En efecto, aunque el promedio de cepas en producción de los viñedos de Manga era levemente inferior al registrado en el departamento (3735 cepas por hectárea, frente a las 4063 de Montevideo en su conjunto), la productividad era casi el doble. Mientras en la totalidad del departamento una hectárea de viña producía 5841 kg de uva, en Manga se alcanzaban los 9404 kg por hectárea.

La expansión del sector, provocada tanto por la presencia de grandes empresas como de pequeños establecimientos, y la elevada productividad pueden ser explicadas por las posibilidades de acceso a la propiedad que se estaban verificando en la zona, así como la conveniente fertilidad de sus terrenos.

Todavía falta un estudio historiográfico sobre los ciclos de expansión y contracción del mercado de tierras en el país. Sin embargo, una serie de datos indirectos parecerían indicar que entre principios del siglo y la década del veinte del siglo pasado las compraventas de tierra agrícola constituyeron un aspecto por cierto no secundario de la vida económica del país, con períodos de marcadas oscilaciones hacia el alza (1904-1912 y 1917-1925) o la baja (1913-1916) en correspondencia con el comportamiento económico general.³⁶

En lo específico de Manga, creemos lícita la hipótesis de que en el paraje se reflejaron estas tendencias generales así como influyeron las constantes licitaciones de solares ligadas a la urbanización de la zona noreste de Montevideo. La hipótesis (a demostrar) que manejamos es que los repetidos remates de Francisco Piria (barrio Buenos Aires en 1887, Jardines del Manga, en 1910), de Jaime Maeso (Piedras Blancas en 1908, barrio La Selva en 1911) y de la sociedad bonaerense Ahorro Mutuo (Bola de Nieve en 1908), además de promover la urbanización de la zona, afectaron también al mercado de tierras agrícolas, por lo menos porque la demanda pudo determinar su valorización.³⁷

Por otra parte, los estudios relacionados al uso y manejo de los suelos han indicado que Manga está insertada en una zona de suelos profundos, con texturas pesadas, permeabilidad lenta a moderada y

36 Entre los escasos estudios que, aun de manera indirecta intentan examinar al mercado de tierra, citamos a Barrán, José Pedro y Nahum, Benjamín. *Historia rural del Uruguay moderno. Tomo VII. Agricultura, crédito y transporte bajo Batlle (1905-1914)*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1978 particularmente pp.11-22; Reig, Nicolás y Vigorito, Raúl, *Excedente ganadero y renta de la tierra. Uruguay 1930-70*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1986 y Balbis, Jorge, «La evolución del precio de la tierra en Uruguay (1914-1924)», en *Quantum*, Montevideo, vol. 2, n.º 5, otoño-invierno de 1995, pp. 114-141.

37 Sobre el tema véase Castellanos, Alfredo. *Historia del desarrollo edilicio y urbanístico de Montevideo (1829-1914)*, Montevideo, 1971 y Martínez Cherro, Luis. *Por los tiempos de Piria*, Asociación de Fomento y Turismo del Uruguay, Montevideo, 1990.

una fertilidad elevada o media, que los hace particularmente adecuados a la actividad agrícola.³⁸

Un nuevo elemento, para examinar la realidad de Manga, es el examen del mapa de la zona. A pesar de ser una representación de 1945, nos ofrece una imagen mucho más parecida a la de las primeras décadas del siglo XX que a la actual.

Lo primero que habría que considerar es que los «espacios vacíos» presentes en el plano corresponden, en la realidad, a ámbitos ocupados por realidades productivas. Por ejemplo, no se reproduce la bodega en el Camino del Andalúz, aunque existía y, con ella, las personas que allí vivían y trabajaban, de la misma manera que no hay registro de los otros escenarios ligados al agro.

El segundo elemento importante es que en el mapa se puede identificar un paralelepípedo que tiene sus vértices en Manga, Suárez, Toledo, Las Piedras, Colón y Peñarol. La percepción que se tiene de las distancias entre estos lugares es fuertemente «montevideocéntrica», en el sentido de que mirados desde el kilómetro cero de Plaza Cagancha, por ejemplo, Manga y Peñarol resultan bastante alejados entre sí, entre otras cosas porque el sistema de comunicación formal tendió (y tiende) a conectar los diferentes espacios periféricos de la ciudad a través de su baricentro.³⁹ Sin embargo, están geográficamente cerca y están tradicionalmente comunicados entre sí.

Un tercer factor a considerar, que hace a lo específico de nuestra investigación, atañe al papel de esta zona en el proceso de crecimiento y consolidación de la vitivinicultura. Las modalidades de relevamiento adoptadas en las estadísticas citadas, más allá de que no necesariamente tuvieron una coherencia interna, nos ofrecen datos relacionados a una realidad territorial que respondía a la división institucional de la jurisdicción de cada departamento. De ese modo, estamos informados de los niveles de productividad alcanzados en la 16ª Sección Policial Montevideo y en la 6ª Sección Policial de Canelones, como si estas dos realidades existieran efectivamente —y no solamente en función de la necesaria organización institucional— y que fueran el único espacio donde los productores y los empresarios interactuaban. Sin embargo, y el uso del territorio que hizo la empresa Faraut es ejemplar en este sentido, los vitivinicultores tendieron a moverse —con relación a las inversiones en viñedos, la comercialización de sus vinos, el empleo ofrecido, los relacionamientos gremiales, las actividades de formación

38 Ministerio de Ganadería y Agricultura-Oficina de Programación y Política Agropecuaria-CIDE, *Los suelos del Uruguay. Su uso y manejo*, Montevideo, 1965. Aunque no necesariamente aptos para la vitivinicultura, los suelos de la zona resultan ser de los más adecuados para la agricultura.

39 Así como es más sencillo pasar por Montevideo para ir desde Melo hasta Durazno, es también más fácil pasar por el centro ciudadano para ir desde Colón hasta Manga.

del capital humano— en un espacio que no correspondió ni a los departamentos y, mucho menos, a las Secciones Policiales.⁴⁰

Si extendiéramos un poco el mapa hacia el oeste, encontrando un nuevo vértice en el Rincón del Cerro, hacia el norte (Canelones) y el noreste (Pando), encontraríamos la zona donde efectivamente se concentró la producción de uva y de vino en el país. Algo que quiere decir no solamente cultivar una planta específica y elaborar un producto agroindustrial determinado, sino también todo un conjunto de fenómenos de tipo estrictamente sociales que acompañan —y se reflejan— en la misma producción económica.

Es decir, encontramos un área con un elevado nivel de integración interna, cuya estructuración —y transformación— fue pautada también por el desarrollo del sector.⁴¹ O, si se prefiere, una región que, si es analizada a partir de la vitivinicultura, tiene una fuerte coherencia interna en su desarrollo que, además de incidir en su organización territorial, en el uso de los recursos, en la estructura productiva, tuvo una fuerte influencia en las formas de socialización que se consolidaron como un *genre de vie* específico que tendió a perpetuarse a través de la formalización de pautas culturales en los diferentes niveles educativos (escuelas de enología, escuelas especiales de vitivinicultura, etcétera) y de modelos de sociabilidad.

Así las cosas, las diferentes comparaciones que hemos propuesto a lo largo del capítulo nos ofrecen una imagen estática y estandarizada de una realidad mucho más dinámica de lo que las estadísticas podrían

40 Uno de los puntos geográficos hacia los cuales la empresa Faraut tendió a extenderse a través de la compra de terrenos fue el departamento de Canelones. Asimismo, uno de los principales referentes para la comercialización de sus vinos fue Francisco Fiorito, comerciante de Suárez (que, sin embargo, tenía en Montevideo su principal centro de actividades). En este sentido, en la actuación de los empresarios y los trabajadores la frontera departamental es inexistente. Eventualmente, se puede evidenciar un uso instrumental de los límites ya que, como hará Faraut en los años treinta, se pedirán préstamos en las sucursales canarias cuando se detecten problemas de créditos en los bancos montevideanos y al revés. Por otra parte, existió una peculiar apropiación del territorio por parte de los trabajadores estacionales, que llegaban fundamentalmente desde Pando.

41 El concepto de estructuración en Giddens, Anthony, *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*, Buenos Aires, Amorrortu, 2006 (1984), 3ª reimpr, pp. 39-75. Sobre el impacto de las formas simbólicas en la constitución de las regiones, Paasi, Annsi, «Deconstructing regions: notes on the scales of spatial life», en *Environment and Planning A.*, Vol. 23, 1991, p. 243. En el mismo sentido Giddens releva que «la regionalización tiene también una fuerte resonancia psicológica y social en orden al “cercamiento” que tapa la vista de ciertos tipos de actividades y de personas, y a la “exposición de otros”», Giddens, o. cit., p. 26. El carácter dinámico de la región vitivinícola queda demostrado en las modificaciones acontecidas por efecto del proceso de expansión urbanística de la ciudad que hizo que los límites sur de esta región se extendieran, con una progresiva decadencia de la producción en Montevideo y una profundización de la concentración en Canelones.

relevante. Por ejemplo, los registros de 1926 se refieren explícitamente a la localidad de Manga, pero dejan fuera, entre muchos otros, a los viñedos de Juan Mezzeta situado en Camino Maldonado, que Faraut trabajó por un tiempo en medianería; o el de José Peirano, situado en Toledo que tendrá relaciones de aparcería con Faraut; o el de Juan Colla, situado en las Puntas del arroyo Toledo, que terminará de propiedad de los Faraut.

Consecuentemente, en su examen territorial Manga asume un conjunto de significados que se modifican según las exigencias de los actores sociales que allí residen o trabajan o, más en general, interactúan. Es una localidad específica, una porción periférica del departamento de Montevideo situada en la 16ª Sección Policial (por lo menos hasta los años veinte) aunque sus actores sociales y agentes económicos se relacionaban y vivían también en Canelones, uno de los centros principales de la región vitivinícola uruguaya.⁴²

¿Por qué, entonces, Faraut decidió instalarse en Manga? Las razones ya han sido citadas: Manga estaba cerca de Montevideo y permitía optar, para la comercialización, entre el ferrocarril y el Camino Maldonado. Además tenía tierras adecuadas para el cultivo, era una zona en la cual existía la posibilidad de comprar un terreno, estaba situada en la región vitivinícola uruguaya y, además, permitía una eventual expansión de los bienes raíces tanto en el departamento de Montevideo como en el de Canelones. Por último, habría que recordar que desde 1906 se había instalado un colegio pupilo de la Congregación Salesiana en los establecimientos de la iglesia creada en 1898, un colegio donde, desde su fundación, se dictaron cursos agronómicos teórico-prácticos que en 1915 se regularizaron con la fundación de la Escuela Agrícola Jackson. Es decir, la existencia de un centro educativo que permitía optimizar a los recursos humanos.

LA INSTALACIÓN DEL VIÑEDO Y LA BODEGA: LA FASE PRIMITIVA DE LA EMPRESA

Los datos relacionados a la primera producción del viñedo y la bodega Faraut de Manga son confusos, aunque se pueden deducir. La primera vendimia se realizó entre el 10 y el 29 de marzo de 1908 y se cosecharon 42.337 kg de uva, a la cual se sumaron 1904 kg comprados a otros productores, cuyos nombres se desconocen. Como reza una anotación firmada «Vallarino» —muy probablemente un oficial de la

42 Una reflexión sobre el uso del espacio geográfico en Canelones y Montevideo por parte de los empresarios y productores en el proceso de consolidación de la vitivinicultura puede encontrarse en Bonfanti, Daniele, «¿Desarrollo dependiente o región vitivinícola? Un recorrido historiográfico sobre la vitivinicultura en Canelones (1898-1954), en Beretta Curi, Alcides (coord.), *Historia del vino rioplatense (1890-1950)*, Montevideo, de próxima publicación.

Dirección de Impuestos Internos, en la época diputada al control de la vinificación— al margen de la primera página del registro de elaboración, el 31 de marzo se finalizó la entrada de uva, de la cual 31.102 kg fueron elaborados por la misma bodega, mientras los restantes 13.139 fueron vendidos. Se obtuvo 20.170 litros de vino tinto.⁴³

El 25 de abril de 1908 se vendieron las primeras dos bordalesas de vino —de 1621 y 1607 litros respectivamente— a Antonio Aliseris, comerciante con una tienda en la calle Rivera n.º 160, y a Carlo Demarchi, muy probablemente un bodeguero de Paso de la Arena.⁴⁴ El 31 de octubre del mismo año se agotó la producción, comprendiendo los 1022 litros de vino para consumo particular de la familia.

Es interesante y significativo que ya en 1908 Faraut tenía una marca registrada, «Vino El Dragón», indicio que confirmaría ulteriormente su voluntad de «ser» un vitivinicultor e insignia de la empresa a lo largo de toda su existencia.⁴⁵

El examen de la productividad del viñedo resulta parcialmente distorsionado por la imposibilidad de establecer exactamente el número de hectáreas que Faraut poseía antes de 1920 y, de manera particular, cómo procedió a ensanchar sus propiedades. El único dato a disposición es la referencia que hizo Galanti, que ubicaba a Faraut como productor vitivinícola en Manga con 26 hectáreas de viñedo y la bodega.⁴⁶

De todas maneras, entre 1908 y 1919 la cantidad de uva producida en el establecimiento se multiplicó por ocho, alcanzando su marca máxima en 1916, cuando se cosecharon 374.323 kg. En líneas generales, los niveles de elaboración de la empresa correspondieron con los guarismos nacionales, en el sentido de que existen claras correlaciones entre los aumentos y las disminuciones en la cantidad de uva procesada que se registraron en todo el país y aquellos observados en la empresa.

El hecho de que, a partir de 1915, se recurrió constantemente a la compra de uva indicaría que la bodega poseía un equipamiento tecnológico importante que le permitía una elaboración que, generalmente, superaba las posibilidades productivas de las viñas. Asimismo, mostraría que la firma tenía el capital necesario para hacer frente a las compras de uva en período de cosecha y que por tanto no tenía problemas de liquidez [Gráfico 5].

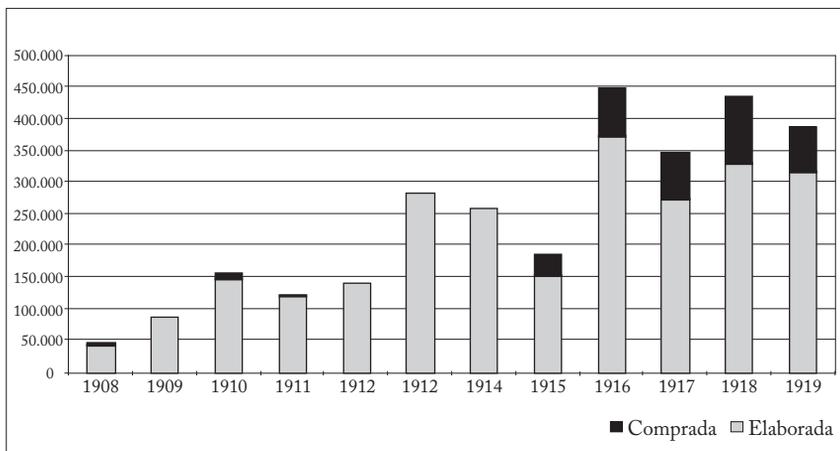
43 ABF, A. Faraut, Vinos 1908-1930, f. 1.

44 La compraventa de vino entre bodegueros fue —y es— una práctica bastante frecuente en la vitivinicultura nacional (y mundial).

45 Desconocemos el significado de esta simbología.

46 Galanti, o. cit., pp. 220-225.

Gráfico 5. Elaboración de uva en la empresa Faraut (1908-1919)



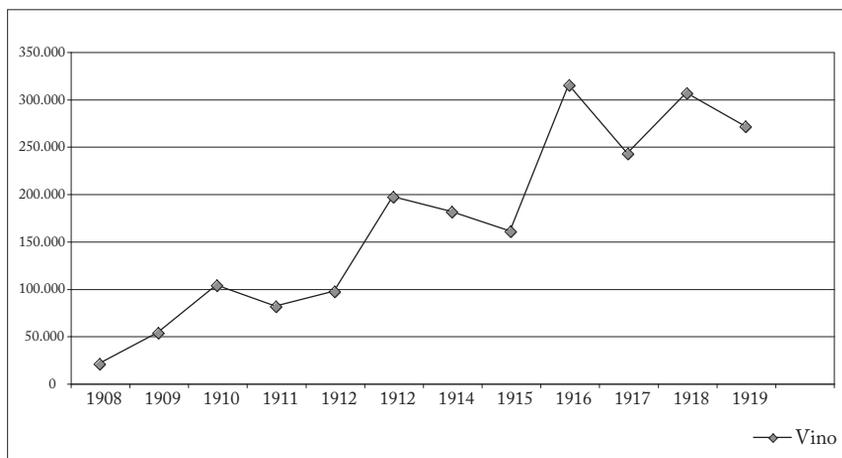
Fuente: Elaboración propia sobre la base de ABF, A. Faraut, Vinos 1908-1930.

También en el caso de la elaboración del vino encontramos un crecimiento muy marcado, seguramente al compás del incremento de los insumos tecnológicos de la bodega. Entre 1908 y 1919 la producción se multiplicó por trece. Naturalmente, también en este caso el nivel máximo de productividad fue alcanzado en 1916, cuando se elaboraron 314.545 litros de vino, correspondiente al 1,5% del total de la producción nacional. Como ya se dijo, en ese momento la bodega se limitó a producir vino tinto.

El incremento productivo acompañó la expansión de las redes de comercialización y del consumo del vino «El Dragón», ya que al comparar la productividad de la bodega con su capacidad de conservación no encontramos discrepancias importantes, al contrario de lo que se verificará constantemente luego, a lo largo de los años veinte y treinta. Algunos años se registraron restos de vino aunque, aparte de los 31.353 litros de la cosecha de 1913 que no se habían todavía expedido el 1º de marzo de 1914 y los 13.394 de la cosecha de 1914 que seguían en bodega el año siguiente, en general se encuentran cantidades muy limitadas, de alrededor de 3000 litros⁴⁷ [Gráfico 6].

47 Exactamente, se registraron restos en 1911 (2955 litros de vino de la cosecha de 1910), en 1912 (3471 litros), en 1913 (3635 litros), en 1914 (31.353 litros), en 1915 (13.934 litros) y en 1918 (2450 litros).

Gráfico 6. Elaboración de vino en la Bodega Faraut (1908-1919)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de ABF, A. Faraut, Vinos 1908-1930.

El cuidado y la habilidad en el uso de los recursos que Faraut tuvo en este período quedan demostrados, entre otras cosas, por la venta de vino realizada en julio de 1915 a *Campisteguy y Cía.*, uno de los principales bodegueros con un viñedo de 75 hectáreas que, evidentemente, se había quedado sin vino a mitad de año.⁴⁸

Aparte de esta situación particular, las ventas se realizaban en la bodega a comerciantes de Montevideo y de los pueblos cercanos del departamento de Canelones (Suárez, Pando). A partir de 1910 se fortalecieron las relaciones con algunos comerciantes, como queda demostrado en la repetición de algunos centros de expendio, como es el caso de José Presa, que acompañó el proceso de expansión de la empresa hasta entrado los años treinta.

El establecimiento de Manga representó la base para la sucesiva expansión de los negocios de Faraut, que se desarrolló sobre dos ejes fundamentales. Por un lado, se procedió a la adquisición de nuevos predios cercanos al viñedo de Manga, tanto en el departamento de Montevideo como en el de Canelones. La expansión de los terrenos a cultivar fue acompañada por constantes inversiones destinadas a aumentar la capacidad de almacenamiento de la bodega y su productividad. Por lo que se puede deducir de las fuentes, ya en esta época fue justamente la ampliación de los insumos destinados a la elaboración de vino el factor que pautó el incremento de las propiedades.

48 ABF, A. Faraut, Vinos 1908-1930, f. 43.

La incorporación tecnológica concernió tanto a elementos específicos para la elaboración del vino (moledoras, filtros, alambiques, refrigeradores, prensas hidráulicas), como a la de insumos destinados a la producción agrícola (un tractor) y la lenta constitución de una usina de generación eléctrica, que se completó a finales de los años veinte. Una vez más, para la adquisición de los conocimientos, Andrés Faraut recurrió a un viaje a Francia, efectuado entre octubre de 1912 y febrero de 1913.

El segundo elemento que caracterizó la expansión fueron las compras de predios en la 4ª y 5ª sección judicial del departamento de Durazno, en las localidades de Sarandí de los Perros e Higueras de Carpintería, que se verificaron a partir de 1916. En Higueras, además, se instaló también una casa de comercio.

Las adquisiciones en Durazno y la puesta en marcha de una actividad mercantil se explican solo parcialmente con las tradicionales políticas de diferenciación de las actividades. Faraut destinó buena parte de estos nuevos terrenos a la producción ganadera y hortifrutícola, hizo diferentes intentos productivos e instaló un establecimiento comercial; sin embargo, jamás perdió de vista al cultivo de la vid que, al contrario, siguió siendo privilegiado. Desde el punto de vista morfológico los parajes de Higueras y Sarandí son muy adecuados para el cultivo de la vid, junto al de Villa del Carmen (Durazno) donde la empresa compró tierras poco después. Además, entre las adquisiciones se encontraba una fracción de 216 hectáreas en Sarandí de los Perros donde ya estaba instalado un viñedo y una bodega.⁴⁹

El relato de los descendientes, además de revelar la «inquietud» del antepasado fundador, proporciona ulteriores indicios de que las inversiones de Faraut en Durazno no respondieron a una lógica económica indiferenciada que tendiera a la expansión de sus negocios, sino a una decisión específica: la búsqueda en el interior del país de terrenos adecuados para la implantación de nuevos viñedos: «Era muy andariego [...] se fue a Durazno, el departamento. Y ahí fue llevando su actividad vitivinícola, acompañados de sus hijos».⁵⁰

Así las cosas, aunque naturalmente tanto Andrés Faraut como sus sucesores se beneficiaron de las otras actividades económicas, estas quedaron absolutamente en un segundo plano respecto a los emprendimientos vitivinícolas, casi como si la diferenciación encontrara su justificación en la necesidad de salvaguardar y amparar las inversiones en las viñas y las bodegas.

De este modo, el expediente de Faraut de implantar viñedos situados en localidades diferentes, práctica común entre los principales

49 ABF, A. Faraut, Inventarios 1920-1933, f. 49.

50 Entrevista realizada a Aníbal Faraut Barlocco por Mariana Viera Cherro, el 27 de julio de 2007.

vitivinicultores, correspondió a una estrategia tendiente a fortalecer la producción. La descentralización en diferentes explotaciones acrecentaba las probabilidades de obtener buenas cosechas y, además, reducía el riesgo relacionado con los frecuentes y repentinos cambios del clima y las cíclicas invasiones de la langosta.

Habría también que considerar que las inversiones en la zona de Higuera y Sarandí de los Perros se realizaron en concomitancia con los fracasados proyectos estatales de ampliar las líneas férreas con un ramal que, al unir la ciudad de Florida con la de Rivera, pasaba en las cercanías de Higuera,⁵¹ ulterior prueba del interés que Faraut tenía para las comunicaciones rápidas con Montevideo.

En este marco, no queda claro si la adquisición de dos solares de propiedad de la sociedad *Balneario Carrasco S. A.* correspondiera a otra faceta del proceso de diferenciación de las actividades, en este caso con una incursión en la naciente industria turística, o si estas compras correspondieron al propósito de trasladar allí su residencia. En efecto, al momento de la disolución de *Balneario Carrasco S. A.* en 1924, Faraut edificó mansiones que, sin embargo, no representaron alternativas habitacionales ya que, como veremos en los próximos capítulos, Andrés fijó su residencia en Villa del Carmen desde la mitad de los años veinte mientras su familia se quedó viviendo en Manga.⁵²

La constitución de la empresa no implicó que Faraut abandonara su estatus de aparcerero y de arrendatario. Además de ser dueño de terrenos en Manga y en Durazno y de promover diferentes acuerdos con colonos para la explotación de sus viñedos, la empresa alquilaba un terreno de los hermanos Colla en Toledo, cuya producción era divisa en medianería (un tercio a los Colla y dos tercios a Faraut).⁵³ Además, entre 1919 y 1923 fue arrendatario de una chacra de propiedad de Santiago Scosería, entre 1919 y 1924 estipuló otro contrato de arrendamiento con Francisco Ruvertoni en un terreno en Toledo (Canelones) y, por último, explotaba una quinta en las cercanías de Manga en medianería con la sociedad Rosario y Pelata. Esta última situación, en la cual se compartía contemporáneamente la condición de arrendatario y de aparcerero se repitió en 1925, cuando Faraut y sus hijos arrendaron el viñedo de Ignacio Bazzano que, sin embargo, explotaron en medianería con la familia Tachella. Por otra parte, también el proceso de inserción en el departamento de Durazno fue llevado a cabo primero a través del arrendamiento y solo en un segundo momento con la compra de tierra.⁵⁴

51 Barrán, José P. y Nahum, Benjamín, *Battle, los estancieros y el Imperio británico. Tomo VI. Crisis y radicalización 1913-1916*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1985, pp. 206-207.

52 *Sobre Balneario Carrasco S. A.* véase Jacob, Raúl, *La quimera y el oro*, Arpodador, Montevideo, 2000, pp. 324-327.

53 Esto aunque los hermanos Colla tenían una deuda con el mismo Faraut.

54 Sobre los contratos de medianería y arrendamiento en la vitivinicultura uruguaya,

El ligamen entre la empresa, la familia, la vitivinicultura y una realidad local se explicita aún más examinando la construcción de su red social primaria. Del matrimonio entre Andrés Faraut y Cándida Martini nacieron cinco hijos: Pacífico (1893), Magdalena (1894), Aníbal (1896), Agustín (1897) y Pedro (1900).

Los casamientos de la segunda generación de los Faraut permitieron la constitución de una sólida red local, que hacía hincapié en lo productivo. Pacífico se casó con Amabilia Díaz, Agustín con María Esther Vera, Aníbal con Dionisia Barlocco y Pedro con Adelaida Zubillaga, todas hijas de vecinos de la zona del Manga, mientras Magdalena se casó con Fernando Algaré, cuya familia tenía relaciones comerciales con la empresa. Aunque el ascenso social de Andrés Faraut y su linaje es indiscutible, su alcance fue limitado a Manga y no involucró a elementos de la oligarquía (nueva y tradicional).

Cuando, particularmente a partir de la década de 1950, estrecharon relaciones con el elenco político, tuvieron un protagonismo circunscrito a las gremiales sectoriales, es decir relacionado con las posibilidades de presionar a las instituciones en el marco de los relacionamientos con un Estado fuertemente intervencionista en la economía.

Siguiendo una pauta comportamental característica de los vitivinicultores de la época, Andrés Faraut preparó a sus hijos varones para que se hicieran cargo de la dirección de la empresa con grados de responsabilidad parecidos y los educó de manera de que pudieran especializarse en aspectos específicos de la producción. Mientras, en el caso de la hija se procedió a su rápido alejamiento, casamiento mediante.⁵⁵

La voluntad de comenzar la inserción de los hijos en la guía de algunas de sus actividades, la necesidad de reorganizarlas en pos de reducir el riesgo y de optimizar la explotación de los terrenos y la bodega de Manga, la exigencia de tener una mayor libertad para seguir expandiendo los negocios en Durazno, llevaron a que Faraut decidiera, en julio de 1920, crear la sociedad *Andrés Faraut*.

véase Bonfanti, Daniele, «Entre las necesidades productivas y el ascenso social. Aparcería, arrendamiento y contratos agrarios en la vitivinicultura uruguaya (1900-1930)», ponencia presentada en el IV Congreso de Historia Vitivinícola en Uruguay, Montevideo, 6 y 7 de noviembre de 2008.

55 Los estudios sobre el rol de las mujeres en la fase de nacimiento y expansión de las empresas son escasos y, en el caso de las empresas vitivinícolas uruguayas, son aún más incipientes. Sin embargo, lo que se puede deducir de las escasas fuentes a disposición es que, por lo menos en lo que se refiere a la vitivinicultura en su fase fundacional, existe un rol fuertemente diferenciado entre la esposa del fundador y sus hijas. En el primer caso, parecería tangible un papel clave particularmente en los comienzos de la actividad empresarial, como se puede deducir de la trayectoria de Pablo Varzi, de Juan Toscanini y del mismo Faraut. En el caso de las hijas, al contrario, la tendencia parecería ser la de expulsarlas de la firma, luego de haberle encontrado un matrimonio que de algún modo pudiera fortalecer la red social primaria.

II

LA EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA EN UN PERÍODO DE CAMBIOS (1920-1932)

Daniele Bonfanti

UNA FOTO DE LA EMPRESA DE 1920

La primeros libros contables y de trabajo de la empresa que se encuentran en el archivo corresponden a 1920, algo que nos ofrece la posibilidad de examinar a partir de aquel año la organización de la firma, el nivel tecnológico alcanzado y, en lo posible, su solidez financiera, elementos que, a su vez, resultan indispensables para plantear comparaciones con el rumbo que la firma tomó posteriormente.

Como señalamos al final del capítulo anterior, la sociedad *Andrés Faraut* se constituyó para optimizar la explotación de los terrenos y la bodega en Manga, facilitar la inserción de los hijos en la dirección de la empresa y, al mismo tiempo, dejar mayor libertad a Andrés para que siguiera buscando terrenos adecuados para el plantío de viñedos en el interior del país y, específicamente, en el departamento de Durazno. Sin embargo, y conviene aclararlo, la firma, por lo menos al principio, no aglutinó a todos los bienes de Faraut padre, sino solamente aquellos situados en Manga. En este sentido, parecería presumible que su constitución respondiera también a las necesarias medidas frente al riesgo y a la incertidumbre generada por el mercado y las políticas institucionales de la primera posguerra.

Los bienes inmuebles de la empresa estaban constituidos por construcciones y terrenos.⁵⁶ En el establecimiento existía una bodega, tres galpones (uno para forrajes, otro para animales y el tercero para las herramientas), una casa vivienda destinada a habitación de los trabajadores y un número no especificado de ranchos.

56 ABF, Andrés Faraut, Inventarios 1, 1920-1933, fs. 1-4.

Además, se registraron tres viñedos, una chacra llamada «de los perales», tres fracciones por un total de 67 hectáreas, de las cuales por lo menos 53 estaban dedicadas a viña, aunque no queda claro si todas las cepas estaban ya en producción.⁵⁷ A estos predios se agregaba la finca en la calle Voluntad en Carrasco.

El valor de los inmuebles era claramente inferior al de los terrenos. La inversión principal estaba representada por el edificio de la bodega, cuyo monto se calculaba en 25.000 pesos. El avalúo total de las edificaciones sumaba 29.250 pesos, algo que indicaría que el resto de las construcciones estaba constituido por galpones con escasas terminaciones. El contraste con el monto de los predios, evaluados en su totalidad en 128.500 pesos, es evidente. Entre los terrenos, los viñedos, cotizados en 106.500 pesos, tenían el valor más elevado, confirmando la elevada inversión necesaria para la puesta en producción de una viña [Cuadro 2].

Cuadro 2. Bienes inmuebles de la empresa en 1920

Bienes inmuebles		Valor en pesos
Construcciones	Bodega	25.000
	Galpón para forrajes	1.000
	Casa para obrero	1.700
	Galpón para animales	350
	Galpón para herramientas	500
	Ranchos	700
Total construcciones		29.050
Terrenos	Viñedo n.º 1200	54.000
	Viñedo n.º 2289	16.500
	Viñedo n.º 3009	36.000
	Chacra Los Perales	8.000
	Fracción ex Patrón	2.000
	Fracción Ferrúa	4.500
	Fracción	5.000
	Finca Calle Voluntad	2.500
Total terrenos		128.500
Total bienes inmuebles		157.550

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ABF, Andrés Faraut, Inventarios 1, 1920-1933.

La discrepancia entre los montos de los diferentes bienes fijos confirmaría el carácter productivo de las transacciones efectuadas por

57 Los frecuentes cambios de número de empadronamiento de los terrenos y las variaciones en las mediciones de los agrimensores complican el cálculo exacto de algunas de las propiedades de los Faraut. En este sentido, por este período hemos decidido limitarnos a considerar solamente las hectáreas y obviar los metros cuadrados.

Faraut en Manga. Hasta que sus actividades se constituyeron como parte de una sociedad, el empresario invirtió fundamentalmente en la compra de terrenos, en la puesta en marcha de las viñas y la bodega y solamente en un segundo momento, justamente a partir de 1920, comenzó a edificar una casa.⁵⁸

Este comportamiento contribuye a poner en discusión la idea, arraigada en la historiografía tradicional, de la existencia de algunos empresarios con tendencias especulativas que recurrieron a la adquisición de terrenos fundamentalmente con intenciones rentistas. En el caso de Faraut el único lujo evidente en el primer inventario de la empresa era un auto, mientras la totalidad de las inversiones realizadas se dirigían hacia la producción y a la consolidación de sus emprendimientos.

La voluntad de privilegiar la producción se pone de manifiesto aún más claramente examinando la dotación de recursos técnicos en la bodega y los viñedos. El establecimiento estaba equipado con los elementos tecnológicos mínimos para llevar adelante los trabajos agrícolas requeridos para el cultivo de la vid y para otros productos agrícolas.⁵⁹ En las labores rurales, la fuerza motriz era garantizada por 50 bueyes. Entre los materiales técnicos se destacan cinco arados de la marca Collins que, muy probablemente, eran los más adecuados para los suelos de la región vitivinícola uruguaya.⁶⁰ Naturalmente, estaban en uso dos sulfatadoras y una azufradora.⁶¹ El hecho de que en el inventario se

58 En efecto, la actual bodega, que fue también residencia de la familia, fue edificada en 1921.

59 Fuentes indirectas confirmarían la presencia de una producción hortifrutícola en el establecimiento. Además, por lo menos en la primera década de 1920, Faraut contribuyó al mercado y efímero crecimiento del cultivo de avena en el departamento de Montevideo, probablemente provocado por la demanda del sector pecuario.

60 En el diario donde anotó sus primeras tentativas para la puesta en marcha de un viñedo, Diego Pons consideraba al arado Collins como el más adecuado para labrar las tierras, véase Archivo Varela Zarranz-Granja Pons (AVZGP), Agricultura Viticultura. Anotaciones y Observaciones, f. 1.

61 Indispensables, particularmente esta última para combatir el oídio, una de las enfermedades más difundida en el viñedo uruguayo. El oídio es una enfermedad de la vid provocada por el hongo *Oidium tuckeri*. Como la filoxera y la peronospera, su aparición en los viñedos europeos aconteció en el siglo XIX y está ligada al proceso de importación de plantas originarias de los Estados Unidos, en este caso para la constitución de colecciones botánicas. Una vez detectada como enfermedad en Inglaterra en 1845, en pocos años se expandió hacia los viñedos de los otros países europeos y de allí hacia el mundo, llegando al Río de la Plata en la segunda mitad del siglo XIX. Considerando que el clima seco optimiza la expansión del hongo, es probable que la humedad del sur de Uruguay haya contribuido a contener su expansión. Es probable, sin embargo, que algún año la plaga recrudesciera sus efectos. Por ejemplo, en 1926 Faraut pedía a un productor francés informaciones sobre el precio de híbridos injertados de «las clases más resistentes al Oidium y al Mildiu especialmente de uvas negras y del tipo más productivo, tales como el 6905 seibel y otros que Ud. disponga», Empresa Faraut a Jean Malod-Viticulteur Pepinieriete -Route de Marsella Montelimas (Drôme), Manga, 27 de octubre de 1926,

señalen a la guadañadora, las rastras y los aparcadores —y no a las tijeras, por ejemplo— podría indicar que parte del viñedo estaba en construcción. El monto total de la inversión en insumos tecnológicos agrícolas alcanzaba los 1580 pesos.

En la bodega la empresa tenía instalación eléctrica, dos motores (Otto y Stowen) y un aerogenerador, una bomba rotativa (además de otras cuatro a mano), tres alambiques, una moledora Garolla, un refrigerante y un filtro Gasquet, dos prensas, dos sulfitómetros, dos básculas y una estrujadora Marmonnier, por un monto total de inversión de 5600 pesos.⁶²

El material de bodega había sido importado siguiendo una lógica correspondiente al diferente nivel de desarrollo alcanzado por los países más industrializados. Desde Alemania y Estados Unidos provenía la maquinaria destinada a la producción de energía eléctrica. Desde Italia se importó la moledora —o demoledora según términos de la época— de la empresa Garolla, la más frecuentemente utilizada entre los vinicultores del período y la más eficiente. Desde Francia vino el resto de los insumos, en parte, como dijimos, por el nivel tecnológico alcanzado por ese país con relación al material para las bodegas y en parte como resultado de un conjunto de relaciones que Andrés Faraut había constituido con las empresas productoras de su país natal y de elecciones que había llevado adelante a lo largo de la constitución de su empresa.

Aunque, como se dijo, de sus viajes a Francia tenemos solamente el registro y sabemos que trajo libros sobre vitivinicultura y plantas, es altamente probable que la recorrida por su país natal le permitiera estrechar relaciones con empresas productoras de insumos vitivinícolas. Y estas conexiones, a su vez, consintieron elegir entre la adquisición directa y recurrir a casas importadoras locales, aunque la empresa tendió a preferir la primera de estas posibilidades.⁶³

En este marco, la empresa y la familia Faraut se tornó de algún modo un agente de difusión de tecnología francesa, algo que indudablemente garantizó un círculo virtuoso de profundización de relaciones, tanto con Francia como con los otros productores vitivinícolas nacionales.

ABF, Carpeta de correspondencia enviada 1925-1927, f. 25. Aunque siga siendo una patología que no ha abandonado a la vitivinicultura, su impacto negativo ha sido parcialmente reducido por el descubrimiento temprano —en 1854— de una cura, es decir el azufrado de las hojas. Una descripción de la expansión del oídio en Pan-Montojo, Juan, *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*, Alianza, Madrid, 1994, pp. 64-75.

62 ABF, Andrés Faraut, Inventarios 1, 1920-1933, f. 2.

63 La posibilidad de importar equipamiento francés a través de firmas importadoras rioplatenses se puede evidenciar en los folletos explicativos del sifón dosificador Mendés y del sulfitador Mendés, enviados por F. Bouillard de Buenos Aires, empresa importadora de implementos agrícolas y «representante de casas francesas», ABF, Carpeta de correspondencia recibida, años 1925-1929, fs. 113-114.

Hagamos un ejemplo. En 1927 la empresa Célestin Coq & Cie le envió una carta para agradecerle haber señalado que «*Messieurs Campisteguy & C^a vous ont demandé des renseignements sur le meilleur modèle de moto-pompe pour vins*».

Al contestar que se habían estrechado las relaciones con la empresa uruguaya, la firma francesa, una de las pioneras y más importantes en el mundo para la fabricación de insumos vitivinícolas, aseguraba no olvidar la recomendación que Faraut había hecho del material por ella producido, así como prometía no despreocuparse para que los recomendados tuviesen máxima satisfacción en la compra de la moto-bomba:

*Nous vous remercions bien vivement les termes élogieux dont vous êtes servi pour recommander notre matériel, et vous pouvez avoir la certitude que nous ne négligerons rien pour contenter vos amis et leur fournir en cas de commande des moto-pompes qui leur donneront entière satisfaction.*⁶⁴

Si consideramos el hecho de que *Messieurs Campisteguy & C^a* era la empresa del entonces presidente de la República, Juan Campisteguy, resulta evidente el impacto que podía tener esta red de correspondencia con las casas productoras francesas —que enviaban constantemente folletos ilustrativos de las novedades tecnológicas a la bodega— en el entramado de relaciones sociales internas.

Las relaciones con Francia se extendieron a la lectura de la revista *Progrès Agricole et Viticole* de Montpellier, seguramente una de las más importantes del momento, y al pedido constante de libros y publicaciones sobre vitivinicultura a editoriales francesas. También en este caso, las lecturas se volvieron una modalidad de difusión de prácticas y de técnicas francesas en el país, entre otras cosas porque sabemos indirectamente que los hijos de Andrés Faraut estudiaron francés.⁶⁵

Asimismo, las modalidades de relacionamiento con la dirección de la revista revelan un clima de confianza y de mutuo interés que, además de mostrar el buen trato entre las partes y la particular atención de la publicación francesa en atender a los pedidos de la empresa uruguaya, indican claramente la intención de Faraut de incorporar nuevas tecno-

64 Célestin Coq & Cie a Andrés Faraut, Aix, 8 de octubre de 1927, ABF, Carpeta de correspondencia recibida años 1925-1929, f. 154. Sabemos que el interés de Campisteguy para la moto-bomba Coq derivó de una visita que representantes de dicha empresa hicieron al establecimiento de Faraut, algo que indicaría la solidez alcanzada por la empresa en el mercado vitivinícola, Empresa Faraut a Célestin Coq & Cie, Manga, 13 de setiembre de 1927, ABF, Carpeta de correspondencia enviada 1927-1929, f. 30.

65 Como comprueba la noticia, publicada en 1947 por la *Revista de la Unión de Vitivinicultores y Bodegueros del Uruguay*, que anunciaba el «aporte valiosísimo» conseguido por Pedro Faraut, hijo de Andrés, al obtener «la autorización de la Dirección del "Progrès Agricole et Viticole" de reproducir en español artículos sobre vitivinicultura publicados en él», «Le Progrès Agricole et Viticole», en *Revista de la Unión de Vitivinicultores y Bodegueros del Uruguay*, Montevideo, n.º 340, agosto de 1947, p. 9.

logías y nuevos saberes. Por ejemplo, en carta del 17 de noviembre de 1926, en la cual se avisaba a la dirección del *Progrès Agricole et Viticole* del pago de la suscripción para el año de 1927 y el saldo de una cuenta anterior, se pedía que el eventual sobrante fuera utilizado para remitir «un libro que se relacione con la viticultura de los que Ud. juzgue más conveniente». ⁶⁶ Sin embargo, generalmente los pedidos eran específicos, en el sentido de que se solicitaban a la revista publicaciones concretas, muchas de las cuales componen la actual biblioteca del archivo de la bodega y se extendieron también a otras casas editoriales. ⁶⁷

Los pedidos de libros y, más en general, las relaciones con las firmas francesas estuvieron enmarcadas en el proceso de constante innovación tecnológica que la empresa Faraut llevó adelante a lo largo de toda la década del veinte. Sin embargo, los lazos fueron utilizados también como una forma de aprendizaje y de adaptación de los insumos importados.

Por ejemplo, en un pedido de una moto-bomba de corriente continua e inspección instantánea que garantizaba una producción de 100 hectolitros de vino por hora y de un grupo moto-bomba con estrujador y descobajador a Celestín Coq & Cie, se preguntaba:

Respecto á la distancia á que puede transportar la vendimia descobajada, precio de las cañerías [sic]; á qué diámetro se puede reducir en el caso de usarla como bomba para vinos con motor de 3 ½ caballos ¿sería posible adosar al carrito en que esta emplazado el motor un dínamo con desembrige, para á la vez producir luz como para una pequeña bodega?

Y, una vez más, Faraut se proponía como referente para la adaptación de la tecnología francesa en el país:

Aunque es reconocida la bondad de las máquinas Coq seria [sic] necesario poner en evidencia las ventajas de esta combinación, que encontraría [sic] un buen mercado en esta plaza, dado que actualmente todas las pequeñas bodegas deben adquirir sus maquinarias á casas alemanes, que las proveen de grupos muy deficientes y eterogéneos [sic]. No dudo que se interesarán para encontrar una solución ventajosa que nos permita obtener buen éxito. ⁶⁸

En el mismo sentido, en ocasión de la importación de una prensa de la casa *E. Mabillet Frères* de Amboise, al declararse satisfechos por las características del insumo utilizado en la vendimia, se anotaba:

66 Empresa Faraut a Progrès Agricole y Viticole, Manga, 17 de noviembre de 1926, JAFB, Carpeta de correspondencia enviada, 1925-1927, f. 33.

67 Es el caso, por ejemplo, del libro de Roos *La Difusion apliquée aux marcs de raisins*, Montpellier Coulet et Fils y París, Masson et Cie, 1905, ordenado por los Faraut al director del *Progrès Agricole et Viticole* en octubre de 1926, Empresa Faraut a Progrès Agricole y Viticole, Manga, 21 de octubre de 1926, JAFB, Carpeta de correspondencia enviada, 1925-1927, f. 21. Otros pedidos se hicieron a la casa Dujardin Frères de París, Empresa Faraut a Sres. Dujardin Frères Rue Pavée 24 París, Manga, 3 de junio de 1926, en JAFB, Carpeta de correspondencia enviada, 1925-1927, f. 24.

68 Empresa Faraut a Celestín Coq & Cie-Aix en Provence, Manga, 28 de abril de 1925, JAFB, Carpeta de correspondencia enviada, 1925-1927, f. 3.

Mucho nos interesa saber si el «Deburbeur de Mouts» podría [sic] ser utilizado para colar los vinos de prensa, pues en este país se vinifica cantidad de uva de la variedad «Isabella», y aunque la prensa continua dá orujos completamente secos, el jugo que se obtiene sale tan espeso que resulta una masa, Si estos aparatos dieran resultado, serían [sic] un gran aliado de la prensa continua.⁶⁹

El buen equipamiento en maquinarias vitícolas estuvo acompañado por una importante dotación para el almacenamiento de vino que, como veremos luego, tendió a aumentar constantemente [Cuadro 3].

Cuadro 3. Capacidad de almacenamiento de la bodega 1920

Tipo	Número	Capacidad en litros	Valor en pesos
Tonel	13	10.000 cada uno	6.500
Tonel	8	12.000 cada uno	3.200
Tonel	12	5.000 cada uno	2.400
Tonel	8	8.000 cada uno	2.400
Tonel	1	22.500	1.000
Tina	2	12.700 cada una	1.200
Tina	1	7.500	200
Cuba cemento armado	2	30.000 cada una	1.800
Bocoyes	12	700 cada uno	180
Total	59	473.800	18.800

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ABF, Andrés Faraut, Inventarios 1, 1920-1933.

Uno de los aspectos a señalar es el avalúo de estos insumos, calculado en 18.800 pesos. Comparativamente los toneles y las cubas resultaban materiales muchos más caros que las maquinarias de la bodega, factor que muy probablemente influyó en una de las actividades de diversificación de la empresa, es decir la constitución de una tonelería en asociación con Cayetano Bruzzzone, otro productor de la zona.

La sociedad *Tonelería Franco-Italiana* fue creada 1923 y, a pesar de las importantes inversiones tecnológicas efectuadas⁷⁰ y los frecuentes aportes de capital por parte de Faraut, fue liquidada en 1926. Aunque las fuentes no permiten un análisis acabado de la trayectoria de este emprendimiento, es probable que, a pesar de los elevados costos de los toneles, la importación resultara de todos modos mucho más conveniente respecto a la fabricación nacional. Asimismo, es posible

69 Empresa Faraut a E. Mabile Frères-Amboise, Manga, 1º de abril de 1927, ABF, Carpeta de correspondencia enviada, 1925-1927, f. 45.

70 Entre las cuales hay que señalar la importación de la mejor tecnología de la época, como es el caso del motor a vapor Clayton y de una garlopa y sierras Kirkner, ABF, A. Faraut, Libro de Caja 1, 1922-1927, f. 16.

que la tonelería se enfrentara con un capital humano muy poco preparado para el despegue de este tipo de producto. En general, el fracaso de la *Tonelería Franco-Italiana* representa una ulterior prueba de las dificultades que las industrias inducidas y derivadas tuvieron para consolidarse en Uruguay en la fase de nacimiento y consolidación de la vitivinicultura.⁷¹

Según el inventario de 1920, el valor de los poco más de 300.000 litros de vino almacenados ascendía a \$ 25.080, es decir superaba levemente el valor total de la bodega, indicio de la rentabilidad del sector.

Entre los deudores y los acreedores de la empresa al momento de su nacimiento encontramos a algún importador de insumos agrícolas como Ernesto Quincke, a muchos consignatarios insertados en la red comercial y a vecinos de Manga. La comparación de activos y pasivos con los libros contables indica que deudas y créditos estaban relacionados con el ciclo de venta. Es decir, el inventario muestra la realidad específica del 1º de agosto de 1920, cuando se procedió a su redacción, pero todas las obligaciones fueron pagadas o saldadas sucesivamente. Por ejemplo, la sociedad *José Baptist e Hijo* —minoristas y pequeños productores con los cuales muy probablemente Faraut tuvo relacionamientos de tipo comercial y productivo—, resulta entre los deudores morosos. Sin embargo, las relaciones comerciales siguieron en los años, señal de que o *Baptist e Hijo* cumplió con su obligación o que la misma fue perdonada por *Andrés Faraut*. Las únicas excepciones fueron las deudas de José Ottonello, comerciante que había llegado a la quiebra, y de Arminio Galanti, cuyos compromisos con Faraut desconocemos.

En 1920 el establecimiento empleaba a 27 trabajadores, entre permanentes y estacionales. Aunque solamente a partir de los años treinta la fuente permite discriminar entre el personal de la bodega y los empleados en los viñedos y los trabajos agrícolas, ya se vislumbra una primera

71 Con industrias inducidas entendemos aquellas manufacturas que encontraron un estímulo a partir del desarrollo vitivinícola, por ejemplo los talleres metalúrgicos de reparación y de fabricación de maquinarias para bodegas o destilerías, de insumos —como es el caso de una tonelería, de instrumentos agrícolas. Mientras las industrias derivadas son aquellas que utilizan la uva o los subproductos vínicos como materia prima para sus elaboraciones (por ejemplo, de ácido tartárico o de alcohol vínico). En Uruguay no existen estudios sobre las industrias inducidas y derivadas de la vitivinicultura, aunque el examen de fuentes de empresas permite inferir que estas se expandieron al compás de la consolidación de políticas proteccionistas a partir de los años treinta y decayeron rápidamente una vez abandonada la industrialización por sustitución de importaciones. Como referencia general, citamos el brillante análisis de las industrias inducidas y derivadas en la región del Cuyo de Pérez Romagnoli, Eduardo, «Las industrias inducidas y derivadas de la vitivinicultura moderna en Mendoza y San Juan (1885-1914)», en Richard Jorba, Rodolfo *et al.*, *La región vitivinícola argentina. Transformaciones del territorio, la economía y la sociedad, 1870-1914*, Universidad Nacional de Quilmes Editorial, Bernal, 2006, pp. 133-180.

subdivisión del trabajo que, a su vez, indicaría la madurez alcanzada por la firma en términos organizacionales. Entre otras cosas porque con el tiempo permitió a varios trabajadores especializarse y calificarse en tareas específicas del sistema productivo. De todos modos, el empleo de personal estable en el establecimiento no implicó que la familia Faraut abandonara la explotación de los viñedos a través de diferentes formas de contrato agrario, como se ha señalado con anterioridad.

El inventario está firmado «por Andrés Faraut propietario», por Aníbal y Pedro Faraut, respectivamente el segundo y el último de los hijos de Andrés. En efecto, el fundador se encontraba residiendo en el departamento de Durazno, llevando a cabo la definitiva expansión de sus actividades.

La presencia de dos hijos en la conducción del establecimiento de Manga es un manifiesto indicio de que ya se estaba gestando el proceso de coparticipación en la dirección de la empresa que constituyó la base de la larga transición entre el fundador y la segunda generación.

Asimismo, revela que la inserción de los hijos en las gestiones económicas fue pautada y planificada por Andrés Faraut, que había planeado su formación de manera de que cada uno de ellos se especializara en los diferentes ámbitos productivos de sus actividades. En efecto, uno de sus descendientes confirma que

Mi padre [Aníbal Faraut Martini] era el que hacía la parte comercial, un tío [Pedro Faraut Martini] la parte enológica, otro tío [Agustín Faraut Martini] la parte vitivinícola de los viñedos, y mi otro tío [Pacífico Faraut Martini], que fue el que acompañó a mi abuelo en los principios, era el que se dedicaba a la ganadería.⁷²

Los pocos archivos de empresas vitivinícolas que pueden ser consultados por los investigadores impiden evaluar con exactitud la inserción en el mercado, el alcance tecnológico y la solidez financiera de la bodega Faraut con respecto a las restantes empresas vitivinícolas uruguayas de los años veinte. Sin embargo, es posible deducir informaciones al respecto a partir de la comparación de los datos hasta este momento examinados con algunas fuentes de carácter informativo y publicitario. Por ejemplo, en el libro de Galanti no se hace una presentación de la bodega de Manga, pero eran muy pocos los viñedos cuya superficie superaba las 53 hectáreas y solamente seis bodegas tenían una capacidad de almacenamiento superior a la del establecimiento Faraut.⁷³ La citada visita de Campisteguy a la bodega confirmaría una notoriedad alcanzada por la firma que sin dudas se podía incluir entre las firmas vitivinícolas más grandes del país.

72 Entrevista a Aníbal Faraut Barlocco realizada por Mariana Viera Cherro, el 27 de julio de 2007.

73 Galanti, o. cit., pp. 112-156.

En este marco de consolidación y de crecimiento, la empresa se caracterizó en sus primeros años de vida por llevar adelante algunos ejes estratégicos fundamentales, que relevarían el proceso de expansión que estaba sufriendo.

Se procedió al fortalecimiento del establecimiento de Manga a través de la profundización de la política de innovación tecnológica, de diversificación productiva, de inserción comercial, de diversificación y de organización laboral. Siguió las compras en el departamento de Durazno conducidas directamente por Andrés Faraut, aunque ahora orientadas hacia Villa del Carmen. Para optimizar el negocio de las compraventas y de la inserción en ese departamento, el fundador tendió a delegar cada vez más responsabilidades a los hijos, si bien delimitando cargas e incumbencias y conservando el control de la totalidad de las actividades.

Todo esto se enmarcó en las necesarias adecuaciones a una realidad que, luego de la finalización del primer conflicto mundial y, aún más, de la crisis de 1929, se hacía cada vez más compleja.

LAS PARADOJAS DEL CRECIMIENTO VITIVINÍCOLA EN LA PRIMERA POSGUERRA

El período enmarcado entre la finalización de la primera guerra mundial y los primeros efectos de la crisis de 1929 se caracterizó por un conjunto de fenómenos fuertemente contradictorios que tuvieron hondos reflejos en las pautas de desarrollo de la vitivinicultura uruguaya. Lamentablemente la ausencia de fuentes que informen sobre la realidad específica de Manga impide el examen detallado del comportamiento sectorial en la zona, así que nos vemos obligados a referirnos a datos relacionados a la marcha del sector a nivel departamental y de la zona sur.

Un primer elemento que surge del examen de las estadísticas es la expansión de la superficie de cultivo [Cuadro 4].

Cuadro 4. Tasa anual de crecimiento de la superficie destinada a viñedo

	1920-1932
Total del país	5,6%
Montevideo	3,9%
Canelones	9,8%
Zona sur	6,1%

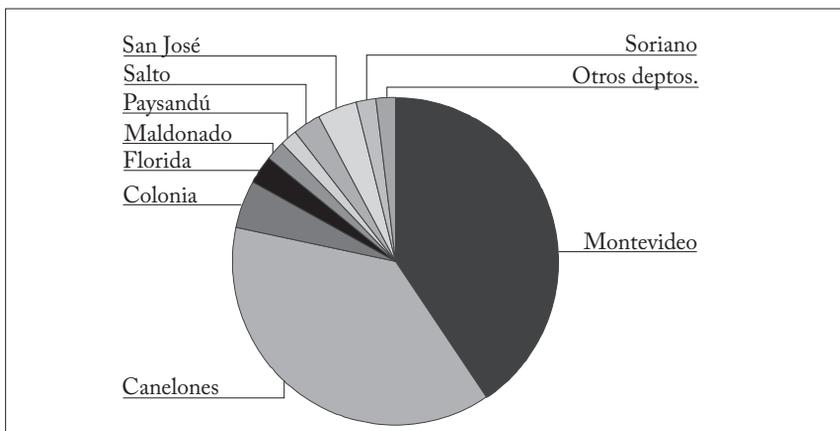
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

El rasgo trascendental de este proceso fue el incremento en Canelones, donde se pasó desde 1662 hectáreas cultivadas en 1920 hasta 5149 hectáreas en 1932, en el marco de una expansión que llevó en

1934 a que la extensión de los viñedos del departamento superara la de Montevideo, hasta aquel momento la zona principal de producción. Hay que señalar el importante crecimiento que se verificó en los otros departamentos más cercanos a la capital, San José —particularmente en la localidad de Villa Rodríguez, aledaña a Canelones— donde las hectáreas se cuadruplicaron, y Florida —La Cruz—.

El hecho de que, aun siendo significativo, el incremento de la extensión de cultivo en Montevideo fue inferior al promedio nacional responde a la mayor consolidación del sector en el departamento, pero también es un reflejo del proceso de organización productiva que se estaba estructurando al interior de la región vitivinícola. En Montevideo seguía concentrándose la elaboración de los vinos pero se reducía el cultivo, mientras que en los departamentos cercanos, y particularmente en Canelones, los viñedos aumentaban vigorosamente aunque este incremento no se reflejaba en la fase industrial [Gráfico 7].

Gráfico 7. Distribución de los viñedos en 1932



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

El crecimiento de los viñedos a tasas mayores al 5% a nivel nacional, con niveles aún superiores en Canelones, donde casi se alcanzó el 10% anual, es de por sí significativo. Sin embargo, asume una particular relevancia por haber sido concomitante con factores desfavorables para el incremento de los viñedos.

A partir de la fase conclusiva de la primera guerra mundial y a lo largo de la primera posguerra, el sector agrícola sufrió alteraciones en sus modalidades de crecimiento tan graves que fueron consideradas por los contemporáneos como una «crisis agrícola», cuyo efecto más evidente fue la reducción de la superficie destinada a la agricultura.

Luego de haber alcanzado un millón de hectáreas a principios del siglo XX, el área de cultivo destinada a agricultura tendió a decrecer a partir de 1916 hasta registrar un abrupto derrumbe en 1919, cuando cayó a poco más de 700.000 hectáreas. La retracción se mantuvo hasta 1923, registrándose para el período 1916-1923 tasas de crecimiento anuales negativas del -4,7%. La senda del crecimiento se retomó solamente en la segunda mitad de la década, con una tasa anual del 6,9% en el período 1923-1930.⁷⁴

La competencia por la tierra con el sector pecuario influyó seguramente en esta retracción. Alentados por la suba de precios que se verificó durante la primera guerra mundial, los estancieros uruguayos aumentaron su producción con el consecuente incremento del área de pastoreo en desmedro del área agrícola, en la convicción de que la reconstitución del *stock* ganadero en los países europeos llevaría muchos años y de que, de todas maneras, la finalización del conflicto permitiría un rápido encauzamiento del comercio internacional hacia los rasgos librecambistas que habían caracterizado al período prebélico. El descenso de los precios de los productos ganaderos, sucesivo a la conclusión de la guerra, fue contrarrestado con una intensificación de la producción que, a su vez, se reflejó en el ulterior aumento del área de pastoreo y consecuente profundización de la caída del área agrícola. Solamente en el momento en que los precios pecuarios en los mercados internacionales parecieron estabilizarse a la baja y las presiones de la demanda interna de alimentos se hicieron sensibles, se verificó el proceso inverso, con la retracción de la superficie ganadera a favor de la agrícola.⁷⁵

A las razones estrictamente económicas habría que agregar los problemas climáticos que golpearon al país durante casi toda la década aunque, tal vez, los fenómenos negativos provocados por el régimen muy irregular de las lluvias —con constantes y largos períodos de sequía alternados con frecuentes inundaciones— se debieron más a una mejor organización científica de las formas de relevamiento de los fenómenos atmosféricos que a una efectiva modificación en el cli-

74 Bertino, Magdalena y Bucheli, Gabriel, *La agricultura en el Uruguay 1911-1930*, Instituto de Economía - Facultad de Ciencias Económicas y de la Administración, Montevideo, 2000, pp. 4-6 y Bertino, Magdalena; Bertoni, Reto; Tajam, Héctor y Yaffé, Jaime, *La economía del primer baillismo y los años veinte. Historia Económica del Uruguay. Tomo III*, Editorial Fin de Siglo, Montevideo, 2005, p. 159.

75 Paradójicamente, la superficie destinada a la ganadería comenzó a reducirse justamente cuando los precios de la carne y del ganado vacuno dieron señales de recuperación, véase Moraes, María Inés, *Las determinantes tecnológicas e institucionales del desempeño ganadero en el largo plazo, 1870-1970*, Tesis de maestría en Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, 2001, pp. 83-84 y Finch, Henry, *La Economía política del Uruguay contemporáneo. 1870-2000*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 2005.

ma.⁷⁶ Sin embargo, como hemos visto, ni la retracción de la superficie agrícola ni las alteraciones del clima influyeron en el crecimiento de la viticultura.

Un elemento trascendental del período en análisis es que durante la década de 1920 se alcanzó la sustitución de las importaciones de los vinos de mesa. El vino ha sido uno de los productos más protegido por políticas arancelarias, tanto en el mercado interno como en el internacional donde jamás existió una situación de libre comercio tampoco en los períodos de auge del liberalismo.⁷⁷ La legislación uruguaya es, en este sentido, un ejemplo revelador ya que las primeras medidas proteccionistas a favor de la vitivinicultura se registraron con la ley de aduana de 1875, emanada cinco años antes de que en el país se produjera la primera botella de vino⁷⁸ y fueron confirmadas y profundizadas por disposiciones posteriores, pedidas por las representaciones gremiales del sector.

El impacto de la legislación proteccionista en el surgimiento y despegue de la industria vitivinícola ha sido señalado por Raúl Jacob como uno de los elementos claves en el exitoso proceso de sustitución de importaciones. Sin embargo, el historiador subraya también los beneficios indirectos representados por los obstáculos en el comercio marítimo provocados por la primera guerra mundial que se constituyeron en una barrera natural que estimuló la sustitución con producción interna. En este sentido, recalca que la vitivinicultura, como las otras industrias que se habían conformado en el país, «se vieron amparadas, más que por los aranceles aduaneros, por la desorganización del trabajo en los países beligerantes, los altos fletes y la falta de competencia extranjera».⁷⁹

Aún más escéptica sobre el alcance de la legislación proteccionista se muestra la economista Belén Baptista. Aunque en 1904 por primera vez la producción de vinos nacionales había logrado superar a la importada, según esta autora fue a partir de 1914 que la industria nacional

76 Sobre las modificaciones climáticas en la década del veinte, véase Boerger, Alberto y Fischer, Gustavo, *El problema agrícola de la República Oriental del Uruguay*, Imprenta Nacional, Montevideo, 1922, pp. 26-29.

77 Un examen de las políticas arancelarias proteccionistas en el mercado internacional en Morilla Critz, José, «Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los dos últimos siglos», en Carmona *et al.*, o. cit., pp. 13-38 y en Pinilla, Vicente y Ayuda, María Isabel, «El mercado internacional del vino, 1850-1930: ¿un asunto mediterráneo», en [CD] III Congreso de Historia Vitivinícola Uruguay-I Congreso de Historia Vitivinícola Regional, Montevideo, 10-11 de noviembre de 2005.

78 La Ley de Aduana de 1875 en Alonso Criado, Matías, *Colección Legislativa de la República Oriental del Uruguay año 1875*, Montevideo, Imprenta Rural, 1878, tomo IV, pp. 303-308.

79 Jacob, Raúl, *Breve historia de la industria en Uruguay*, Fondo de Cultura Universitaria, Montevideo, 1981, p. 94.

«encontró en las dificultades de abastecimiento una oportunidad para imponer sus productos en el mercado interno». Luego de un muy corto período de repunte de las importaciones inmediatamente sucesivo a la finalización del conflicto, a partir de 1920 el proceso de sustitución volvió a consolidarse y, a finales de la década, «la producción local ya abastecía el 98% del mercado interno de vinos comunes».⁸⁰

No es este el lugar para examinar el alcance de los aranceles proteccionistas ni su impacto exacto sobre la realidad productiva uruguaya, sin embargo conviene puntualizar brevemente algunos aspectos relacionados al tema. Es evidente que los procesos económicos no funcionan siguiendo mecanismos forzosos y, en este sentido, parecería improbable que un sector agroindustrial pudiera nacer y crecer solamente a partir de políticas aduaneras con un evidente alcance fiscalista. Por otra parte, las gremiales sectoriales y los agentes económicos reclamaron constantemente a las instituciones estatales una mayor y mejor protección para los vinos uruguayos. Y, en tiendas opuestas, los empresarios de los países que exportaban hacia Uruguay denunciaron con el mismo vigor que las tarifas demasiado elevadas hacían perder competitividad a sus productos.⁸¹ En síntesis, y a falta de análisis más profundo sobre el impacto del proteccionismo en el crecimiento del sector en su fase temprana, es altamente probable que su consolidación se debiera a factores mucho más complejos que la simple existencia de una protección aduanera. Sin embargo, es también probable que en este período el proteccionismo representara un estímulo importante para su despegue.

En el marco de la acontecida sustitución de importaciones, el vino registró un claro incremento, aunque a tasas claramente inferiores a las del crecimiento vitícola [Cuadro 5].

Cuadro 5. Tasa de crecimiento anual de la elaboración de vino

	1920-1932
Total del país	3,2%
Montevideo	2,4%
Canelones	4,4%
Zona sur	3,0%

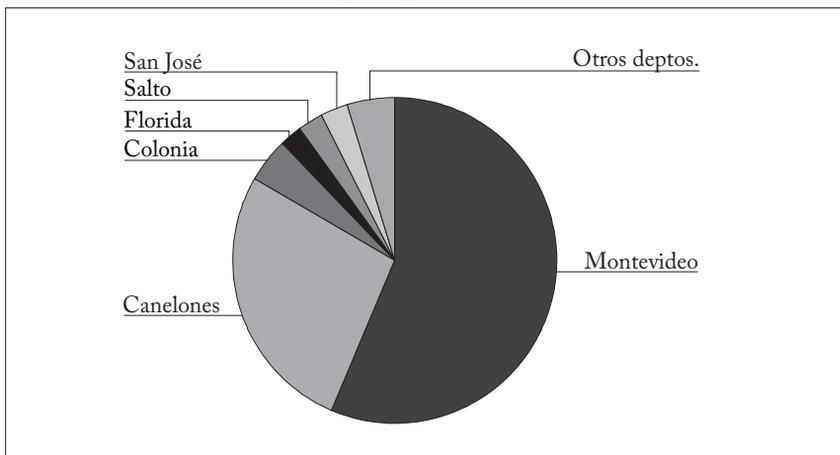
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

80 Baptista, M^a Belén. *La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1874-1930). ¿Tradición o innovación?* Tesis de maestría en Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, 2005, p. 67.

81 Entre los numerosos ejemplos, véase la indignación de los parlamentarios españoles frente a la propuesta del gobierno uruguayo de aumentar los derechos de importación de vinos extranjeros en «Congreso», *La Vanguardia*, Barcelona, 18 de junio de 1918, pp. 12-13.

Asimismo, y a pesar de que en el departamento se registra una tasa inferior a la nacional, se puede evidenciar un proceso de concentración de la producción en Montevideo, donde en 1932 se elaboraban casi los dos tercios de la totalidad de los vinos uruguayos y se captaba la producción vitícola de los otros departamentos. Es evidente que la mejor dotación industrial de la capital y un mercado más consolidado influyeron en este proceso [Gráfico 8].

Gráfico 8. Elaboración de vino por departamento en 1932



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

Este crecimiento diferencial entre fase agrícola y fase industrial de la producción se debe en parte a razones ligadas al padrón estadístico utilizado, ya que si se tomaran como base años diferentes, este fenómeno sería menos marcado. Sin embargo, revela también la existencia de un problema de integración entre los diferentes aspectos de la producción.

El traumático pasaje intergeneracional entre los vitivinicultores pioneros, con el abandono parcial o definitivo del sector y la aparición de un nuevo grupo de productores exclusivamente vitivinícolas, representó un elemento de distorsión. Entre 1925 y 1930, Diego Pons, designado Ministro Plenipotenciario en Roma, abandonó el país en coincidencia con el comienzo de la decadencia de su establecimiento. También Federico R. Vidiella tuvo un cargo diplomático en Londres desde 1919 hasta su muerte en 1927, aunque en este caso la transición generacional fue más eficaz. Otro pionero de la vitivinicultura, Pablo

Varzi, falleció en 1920 y sus hijos decidieron abandonar al sector.⁸² Los precursores habían incursionado en el cultivo de la vid y la elaboración del vino en el marco de un proceso de diferenciación que hacía de la vitivinicultura una de sus muchas actividades. Los nuevos empresarios comenzaron a delinarse como exclusivos elaboradores de vino o como inversionistas diferenciados que no intervenían directamente en la producción, delegándola a medianeros. Tanto los nuevos empresarios como los aparceros encontraron en el crecimiento constante de la productividad una forma de supervivencia, incidiendo en el crecimiento de la elaboración hacia niveles generalmente al borde de la capacidad del consumo. Algo que se pudo reflejar en un crecimiento mucho más elevado de la cosecha de uva respecto al del vino.

La presión al alza de la productividad por parte de los cosecheros fue parcialmente aprovechada por los bodegueros, en la esperanza de una baja del precio de la materia prima. Baja necesaria, entre otras cosas, porque las políticas de reglamentación de las relaciones sociales en el ámbito agrícola e industrial, llevadas adelante por un Estado cada vez más intervencionista, se reflejaron en medidas empresariales tendientes a la reducción de los costos, aprovechando una cierta estabilidad de los precios que se verificó hasta la crisis económica de 1929.⁸³

De todas maneras, el examen de los niveles productivos de las bodegas depara un nuevo problema estructural de la vitivinicultura. La constante innovación tecnológica influyó en que la producción de vino creciera bajo el estímulo de la sustitución de importaciones. Una vez alcanzada la posibilidad de abastecer completamente al mercado interno, los empresarios se vieron obligados a adoptar estrategias que garantizaran la estabilidad de un mercado que encontraba un límite implícito en su reducido tamaño.

82 Sobre los problemas generados por el traspaso generacional en las empresas vitivinícolas uruguayas, véase Beretta Curi, *Pablo Varzi...* 1993 y «La acción...», 2003 y Bonfanti, Daniele, «La Granja Pons. Nacimiento, desarrollo y decadencia de una empresa vitivinícola uruguayana (1888-1944)», en *Anuario IEHS*, Tandil, 2009, de próxima publicación.

83 Por ejemplo, en 1922 se promulgó una Ley de emergencia que prorrogaba las expulsiones de los arrendatarios por un año y creaba los Jurados de Conciliación y Arbitraje, cuyo cometido era el de fijar el precio de los contratos y mediar sobre el tema de las expulsiones. Aunque nacieron como medidas de excepción, los Jurados se transformaron en una institución estable y, en los hechos, las suspensiones de los lanzamientos se reiteraron por casi tres décadas. Al respecto, véase Registro Nacional de Leyes, Decretos y Otros Documentos de la República Oriental del Uruguay, 1922. (RNLD) Montevideo, Imprenta Nacional, 1923, pp. 167-170 y 210-211. En el mismo sentido intervencionista, el Estado fijó entre 1923 y 1924 un salario mínimo para los trabajadores rurales, a pesar de la fuerte resistencia por parte de las gremiales rurales, *Salario mínimo que gozarán los trabajadores rurales*, 15 de febrero de 1923, en RNLD, 1923, pp. 48-49. Véase también su reglamentación del 20 de junio de 1924, en RNLD, 1924, p. 476.

Los datos a disposición relacionados al volumen de almacenamiento de las bodegas durante el despegue del sector indican una evidente discrepancia entre capacidad potencial y uso real de las mismas.⁸⁴ El propio Faraut adoptó esta estrategia. La evolución de la capacidad de almacenamiento de la bodega muestra un constante incremento y su comparación con la producción nacional revela la importancia que la firma había alcanzado en el mercado [Cuadro 6].

Cuadro 6. Capacidad de almacenamiento de la bodega y su porcentaje sobre el total de la elaboración efectiva

	Capacidad de la bodega (en litros)	Porcentaje sobre la producción nacional
1920	473.800	1,24%
1921	476.600	2,07%
1922	500.600	1,61%
1923	543.750	1,70%
1924	639.600	1,87%
1925	659.300	1,82%
1926	638.700	2,18%
1927	657.600	1,65%
1928	602.600	1,68%
1929	727.000	1,78%
1930	684.500	1,38%
1931	738.400	1,95%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ABF, A. Faraut, Inventarios 1, 1920-1933 y Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

Sin embargo, el cotejo de la capacidad de almacenamiento con la producción efectiva de la bodega a partir de la existencia de vino nacional en el momento de la realización anual de los inventarios indica claramente que los recursos estaban parcialmente utilizados. Luego de un marcado incremento, a partir de 1925 se verificó una clara reducción de la productividad, que volvió a crecer a partir de 1927, superando ampliamente los niveles de los primeros años de la década, hasta 1931, año en que se registró una caída de la elaboración debida en parte a razones climáticas y en parte a causas ligadas a la retrac-

84 Por ejemplo, en el libro de Galanti se brindan datos de 12 establecimientos de los 810 productores que participaron en la producción vinícola en 1918. Según el enólogo italiano, la productividad potencial de estas 12 bodegas alcanzaba los 8.810.000 litros que, en comparación con los 25.586.031 litros elaborados aquel año, representaba el 34,4% del total del vino producido. Sin embargo, la misma fuente indica que, en realidad, esta capacidad era solamente teórica, ya que solamente en años excepcionales era efectivamente empleada. Algunas reflexiones sobre la capacidad productiva y la dotación tecnológica de las bodegas del período en Bonfanti, «Copiar...», o. cit., 2008.

ción de la demanda provocada por los efectos de la crisis económica internacional [Cuadro 7].

Cuadro 7. Elaboración de la Bodega Faraut 1920-1931

	Elaboración total	Vino Blanco	Grapa	Mistela	Moscatel dulce
1920	313.509				
1921	283.543	27.650			
1922	317.343	4.387	948		
1923	474.597	3.876	3.222		
1924	519.292	2.946	4.254		
1925	376.000		3.600		
1926	398.797		5.442		
1927	525.434	2.539	4.698		
1928	503.634	1.700	9.876		
1929	597.469		6.510	12.000	
1930	529.500				12.000
1931	443.350			17.400	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ABF, A. Faraut, Inventarios 1, 1920-1933.

Los datos en litros

En pos de buscar una maximización de sus ganancias Faraut tuvo que «minimizar» el potencial tecnológico de su bodega a través de una subutilización de sus potencialidades, algo que se refleja en las discrepancias entre capacidad de almacenamiento potencial y elaboración efectiva.⁸⁵

La otra alternativa posible, es decir la no adopción de las innovaciones, no hubiese sido un camino viable. Los adelantos y las transformaciones llevadas a cabo durante la llamada segunda revolución industrial habían estandarizado la elaboración de vino sobre la base de elementos tecnológicos que separaron claramente las modalidades artesanales de la producción industrial. Fue el caso, por ejemplo, de las técnicas en frío, indispensables, entre otras cosas, para la pasteurización y para cuya implantación se requería, por lo menos, un sistema de agua corriente y potencia eléctrica suficiente. Por otra parte, la bodega se vio «obligada» a utilizar cascos de cemento armado de 30.000 litros o toneles de roble de 10.000 litros, ya que las modificaciones en la cadena productiva a nivel internacional habían llevado a la producción de recipientes de ese tamaño y de esos materiales.

85 Una reflexión sobre los problemas de la innovación tecnológica en la vitivinicultura uruguaya de principios del siglo XX véase en Bonfanti, Daniele, «Innovación tecnológica y mercado pequeño. La experiencia de la Bodega Faraut (1920-1931)», ponencia presentada en las V Jornadas de Historia Económica de la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE), Montevideo, 25 de julio de 2008.

Contemporáneamente, el consumo interno daba señales de estabilización. Los estudios sobre el comportamiento de los consumidores son todavía incipientes en Uruguay.⁸⁶ La modalidad universalmente aceptada para calcular los niveles de consumo de vino se obtiene dividiendo la producción anual por la población total, algo que ofrecería para Uruguay un dato constante para los últimos ochenta años de alrededor de treinta litros de vino per cápita.

Sabemos que, en períodos de crisis, los gremios del sector insistieron en que este dato no consideraba los restos en bodega del año anterior, es decir el vino que no se había comercializado antes de la vendimia. Sin embargo, hay que relativizar esta postura, primero porque fue una argumentación que se encuentra solamente en los momentos de crisis y parece ser un elemento de presión, más que un dato de la realidad.⁸⁷ El análisis directo de algunas bodegas y, de manera particular, el estudio de la bodega Faraut, indicaría que, en este período, la existencia de vino de los años anteriores fue muy poco frecuente y correspondió a estrategias específicas llevadas adelante por la empresa para promover el añejamiento de sus vinos.

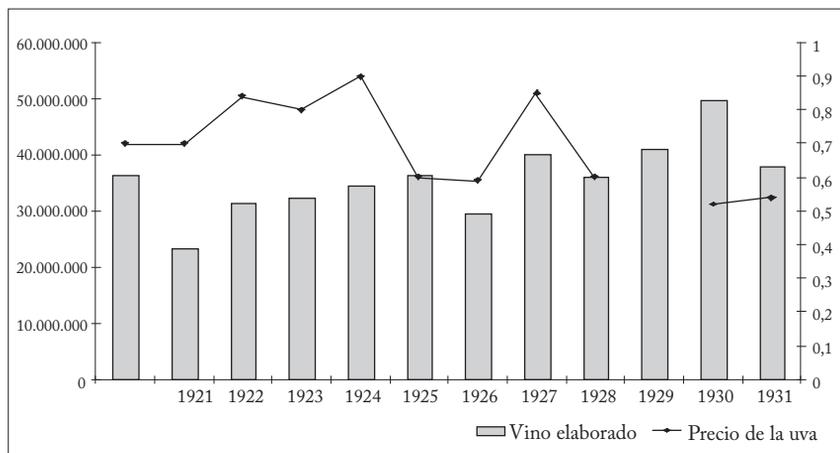
Más allá de la inelasticidad de la demanda que caracteriza al vino como a todos los productos alimenticios, varios indicios mostrarían que el consumo interno tenía una marcada sensibilidad al precio que se exteriorizaba en la tendencia a la sustitución de las bebidas alcohólicas frente a cualquier suba de valor, en el sentido de que frente a un aumento del precio del vino un sector de consumidores dejaba de tomarlo y pasaba a consumir cerveza u otra bebida alcohólica.

En síntesis, un conjunto de factores ponían en evidencia la fragilidad estructural del sector. Tasas de crecimiento elevadas se enfrentaban con una demanda estabilizada. Los volúmenes producidos, a pesar de la subutilización de las capacidades de almacenamiento, llegaban al borde de la capacidad máxima de consumo, afectado además por las frecuentes denuncias de adulteración que recibían los vinos uruguayos. El incremento de las cosechas provocado por un sector que había encontrado en el vino su posibilidad de supervivencia y de ascenso social chocaba con las continuas fluctuaciones en la cotización de la uva [Gráfico 9].

86 Entre las escasas excepciones, señalamos Bouret, Daniela, «El vino en el Uruguay del Novecientos ¿salud o alcoholismo?», en [CD] I Congreso de Historia Vitivinícola, Montevideo, 2001 y «Debates sobre el consumo de alcoholes. Continuidades y rupturas del saber médico en la construcción de un individuo "socialmente peligroso"», en [CD] II Congreso de Historia Vitivinícola, Colonia del Sacramento, 2003.

87 Unión de Vitivinicultores y Bodegueros del Uruguay, *Libro blanco de la vitivinicultura uruguaya*, Imprenta Augusta, Montevideo, 1937.

Gráfico 9. Evolución del precio de la uva y del vino 1920-1931

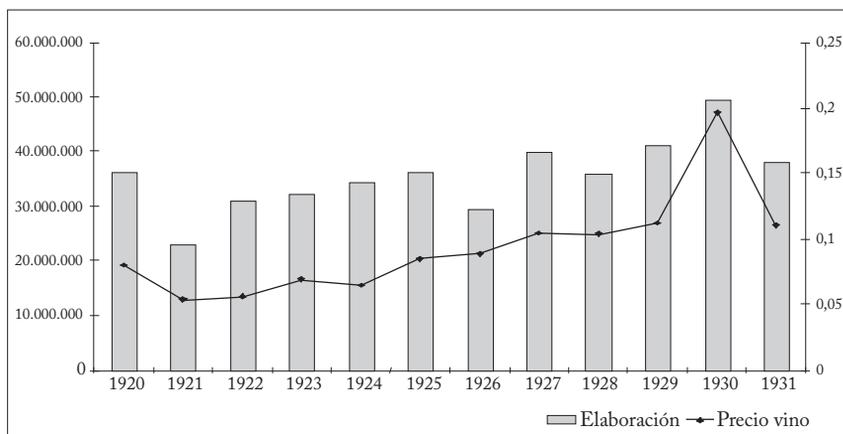


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Museo Histórico Nacional. Archivo de la Familia Artagaveytía, tomos LI-LIX y Luis Caviglia: «Perspectivas de la vitivinicultura nacional. Lo que es y lo que debe ser», *La Mañana*, Montevideo, 22 de marzo de 1925. No hay datos sobre el precio para el año 1929.

Este conjunto de fenómenos se manifestó en su modalidad más dramática en la primera crisis del sector en 1925.⁸⁸ El carácter de ajuste estructural de dicha crisis parecería evidenciarse comparando la evolución del precio de la uva con el del vino, que en la década refleja una evidente estabilidad pautaada por el alza que se verifica justamente en 1925 hasta el importante incremento de 1930 y en el cual intervinieron expectativas alcistas —muy probablemente relacionados a previsiones negativas para la producción luego de la invasión de langosta de aquel año— y también la influencia de elementos inflacionarios. En efecto, en 1925 mientras el precio de la uva cae, el precio del vino aumenta levemente. Por otra parte, la caída de 1931 en parte correspondería al ajuste estructural sucesivo a un alza especulativa y, al mismo tiempo, a los primeros efectos de la crisis de 1929 en el mercado de los vinos [Gráfico 10].

88 Bonfanti, Daniele, «La crisis de 1925. Algunas hipótesis sobre la estructura productiva, las formas de agremiación y la naturaleza de los conflictos sociales en la temprana vitivinicultura uruguaya», en *Territorios del Vino*, n.º 1, Montevideo, diciembre de 2007, pp. 60-95, <www.fhuce.edu.uy>.

Gráfico 10. Evolución del precio del vino y volumen de vino elaborado 1920-1931



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años) y ABF, Andrés Faraut, Inventarios 1, 1920-1933.

El miedo de que también en Uruguay se verificaran crisis cíclicas de sobreproducción o subconsumo equivalentes a las que se ocurrían desde 1903-1904 en Argentina fue uno de los legados de la crisis de 1925. El segundo, clara consecuencia de este temor, fue que la intervención estatal, luego de la batería de medidas tomadas en 1926, adquirió un carácter de permanente reglamentación.⁸⁹ Si antes el Estado se había preocupado de crear barreras arancelarias para otorgar una protección al vino o, en el caso de la filoxera, había intentado infructuosamente obstaculizar el avance de la enfermedad, ahora su intervención alcanzaba a todas las esferas de la producción.

En este marco de creciente incertidumbre, los productores intentaron desarrollar organizaciones gremiales que se postulaban para representar el interés general del sector, como fue el caso de la Unión de Vitivinicultores y Bodegueros del Uruguay (UVBU), fundada en 1919 que, sin embargo, acrecentó su protagonismo luego de la crisis.⁹⁰ Además de un importante

89 El 20 de enero de 1926 se ampliaron los decretos reglamentarios del sector, el 29 del mismo mes se creó el Servicio de Información y Enseñanza Enológica en la Sección Laboratorio de la Dirección de Agronomía, el 17 de mayo se modificó la posibilidad de corregir mostos y vinos, el 30 de agosto se impuso la inclusión del nombre y la procedencia en las etiquetas de los vinos importados, el 8 de noviembre se legisló sobre los métodos de análisis de los vinos, el 22 del mismo mes se fijó el límite a la cantidad de azúcar que se podía tener en un establecimiento vitivinícola y el 23 de diciembre, en el marco de la modificación de las planillas del Ministerio de Guerra y Defensa, se subió el impuesto a los vinos importados, RNL 1926, pp. 74-85, 96, 261-264, 517-518, 669-686, 742-743, 771.

90 Sobre el proceso de desarrollo de las organizaciones gremiales en la vitivinicultura, véase Bentancor, Andrea, «Procesos asociativos en el sector vitivinícola uruguayo,

rol en la difusión de los conocimientos, la UVBU intentó armonizar los frecuentes pedidos de intervención selectiva por parte del Estado, al cual se le pedía defender intereses particulares —de los pequeños productores frente a los bodegueros; de los bodegueros frente a los importadores; de los productores de Canelones, etcétera— pero también de no transformar esta intervención en una reglamentación general del sector.

ÈPPUR SI MUOVE: LA EXPANSIÓN DE LA EMPRESA

Algunos elementos examinados en los apartados anteriores indican que las contradicciones presentes en el sector vitivinícola no contrastaron la expansión de la empresa *Andrés Faraut* que, al contrario, supo adecuarse eficazmente a los cambios que se estaban procesando.

Como vimos se incrementó la adopción de tecnología que, además de reflejarse en un constante aumento de la productividad y de la capacidad teórica de elaboración, fortaleció las redes sociales internas y con el exterior. Asimismo, como prueba la experiencia fracasada de la tonelería, se intentaron caminos de diferenciación de la producción, que se manifiestan además en la diversificación de los vinos tintos ofrecidos —a los tradicionales Harriague, Vidiella y Frutilla se asociaron por ejemplo Barbera y Cabernet—, la elaboración de vino blanco comenzada en 1919, de clarete —cuya demanda comenzó a incrementarse a finales de la década— y desde 1921 de grapa, a la cual se asociaron prontamente otros licores.⁹¹

En el mismo sentido, a partir de mitad de la década comenzaron a fabricarse productos sobre base vínicas en cantidades que, muy probablemente, respondían más a la necesidad de reducir los costos que a intenciones de comercialización [Cuadro 8].

Cuadro 8. Productos sobre base vínica producidos en la bodega

	Tanino	Alcohol vínico	Ácido cítrico	Ácido tartárico	Sulfato amonio	Anhidro Sulfuroso
1925			300 kg	200 kg		
1926	57 kg	350 l	100 kg	180 kg		
1927		230 l	150 kg	500 kg		
1928		180 l	150 kg	470 kg		
1929		100 l	100 kg	400 kg		
1930	50 kg		350 kg		50 kg	300 kg
1931			300 kg	200 kg		

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ABF, A. Faraut, Inventarios 1, 1920-1933.

1870-1935. Las organizaciones gremiales, orígenes y desafíos», en [CD] II Congreso de Historia Vitivinícola, Colonia del Sacramento, 2003.

91 La presencia constante de restos y los volúmenes de elaboración mostrarían la evidente preferencia de los uruguayos para el vino tinto o el clarete y el rechazo para los blancos.

En este marco no faltaron experimentaciones para mejorar la calidad de los vinos. Por ejemplo, uno de sus hijos, probablemente Pedro, informaba Andrés a principios de 1927: «Le adjunto un prospecto para el empleo del biosulfato. Lo empleé con resultados satisfactorios en dosis de a 1 litro cada 20 hectolitros para vino tinto».⁹²

La insistencia con la cual se hace referencia a la calidad de los productos de la bodega, más allá de patentes intenciones publicitarias, devela que, por lo menos en esta época, la bodega tuvo particular atención a la excelencia de sus vinos. Entre otras cosas porque permitía diferenciarlos de los de otros productores y mantener unos precios levemente superiores.

En una carta al comerciante Remigio Guichón de Durazno de 1927, en la cual se promocionaba la venta de vino barbera, uno de los hijos de Faraut sostenía:

Tengo la seguridad de que a primera vista juzgará nuestros precios algo elevados. Pero debe tener en cuenta que se trata de un artículo de calidad superior, con lo cual pensamos acreditarlos en ese Departamento, como ya lo hemos hecho en algunas zonas del de Minas. No podemos cotizarle precios inferiores porque no nos dedicamos —como otras casas— a la elaboración de vinos ordinarios, pues la orientación que hemos impreso a nuestros negocios es la de obtener calidad.⁹³

En sentido análogo, contestando a un mensaje de la empresa *Echave y Dellepiane y Cía.* que informaba a Faraut de que algunos empleados fiscales habían sacado una muestra del vino en su casa comercial, se aprovechaba la circunstancia

Para significarles nuestra confianza en el producto que les remitimos, el cual, como todos los elaborados por nosotros, es genuinamente puro. De manera que estas extracciones de muestras, en vez de inquietarnos, nos proporcionan la satisfacción de que nuestros clientes tengan una comprobación oficial de la bondad de nuestros vinos, prueba esta que para Vds. ha de resultar muy elocuente, y que constituye para nosotros la mejor propaganda.⁹⁴

Las transformaciones más evidentes que se verificaron en el período examinado concernieron a la continua expansión de las propiedades, a la implantación de la empresa en Villa del Carmen y al proceso de transición intergeneracional que llevó a que los hijos se hicieran cargo de la dirección de la firma.

92 Pedro (¿) Faraut a Andrés Faraut, Manga, 10 de febrero de 1927, ABF, Carpeta de correspondencia enviada 1925-1927, f. 39. El biosulfato tiene función antibacteriana y ayuda a la estabilización y conservación de los vinos.

93 Empresa Faraut a Remigio Guichón, Manga, 13 de julio de 1927, ABF, Carpeta de correspondencia enviada 1927-1929, f. 8.

94 Empresa Faraut a Echave y Dellepiane y Cía., Manga, 22 de diciembre de 1927, ABF, Carpeta de correspondencia enviada 1927-1929, f. 61.

El examen del proceso de compraventas de terrenos nos muestra dos estrategias fundamentales que se cumplieron con la reorganización de la empresa en 1926. Por un lado el ensanchamiento del establecimiento de Manga. Por el otro la incorporación de las propiedades de Durazno en los bienes de la firma.

A los bienes registrados en 1920, el año siguiente se agregaron un terreno de propiedad de la Cooperativa de Abasto en Manga y el primero de los predios adquiridos en Durazno. En 1922 se compró una nueva fracción en Manga que fue vendida el año siguiente junto a una parte del terreno comprado a la Cooperativa. Sin embargo, se incorporaron dos terrenos en la zona pertenecientes a Margarita Zubillaga, muy probablemente en el marco del casamiento de Pedro con la hija de esta, Adelaida. Asimismo, se anexaron tres predios situados en la 4ª sección judicial de Durazno. En 1924, además de inscribir como viñedos a diferentes predios en la Dirección General de Impuestos Internos, algo que indicaría que los mismos habían entrado en producción, se vendió uno de los terrenos que habían sido propiedad de Margarita Zubillaga, a los hermanos Peirano y se adquirió el predio de la sucesión Espinosa Hernández en la localidad de Toledo en Canelones. Asimismo, se incorporaron otros 5 terrenos de Durazno, 2 de ellos situados en Villa del Carmen. En 1925, al compás de una nueva reestructura inmobiliaria de los primeros bienes de Manga, se adquirieron dos fracciones a Santiago Scosería y a Ildefonso García Lagos y un nuevo predio en Durazno.⁹⁵

En 1926 se procedió a una reestructura de la empresa que fue organizada en cinco establecimientos.

El Establecimiento n.º 1 estaba compuesto por nueve fracciones de terrenos situadas en Manga casi todas destinadas a viña por un total de 119 hectáreas y 9355 m². A estos predios se sumaban los terrenos en la calle Celiar, donde se había edificado una finca. Además de las construcciones registradas por el inventario en 1920, hay que registrar la ampliación de la bodega y la construcción de una mansión terminada en 1921. Asimismo, se había instalado una pequeña fábrica de ladrillos para contribuir a la construcción de un puente sobre el arroyo Toledo y se estaba concluyendo la edificación de un laboratorio químico. El Establecimiento n.º 1 fue destinado al cultivo de los viñedos y a la elaboración de vino, acompañados por otras actividades agrícolas. De todas maneras, como demuestra la presencia de la fábrica de ladrillos, no se desdénaron actividades diferenciadas, aunque todas subordinadas a la vitivinicultura.

95 ABF, A. Faraut, Inventarios 1, 1920-1933; Libro Diario 1, 1920-1923; Libro Diario 2, 1923-1925.

El Establecimiento n.º 2 estaba compuesto por siete fracciones de terrenos por un total de 1643 hectáreas y 7132 m² en la 4ª y 5ª sección judicial de Durazno (Higueras de la Carpintería, Sarandí de los Perros). Aunque una porción de los predios fue destinada a la producción ganadera —vacuna, lanar y caballo— y a varias experimentaciones —por ejemplo, la cría de nutrias en los años treinta—, también allí estaba funcionando una pequeña bodega y se había plantado un viñedo que contribuía a la producción general de la empresa.

El Establecimiento n.º 3, estaba constituido por dos fracciones por un total de 80 hectáreas y 3958 m² en la 10ª sección judicial de Durazno (Villa del Carmen) a las cuales se sumaron con el tiempo otras seis propiedades en el pueblo. Este establecimiento fue destinado, además de la vitivinicultura también a la producción molinera. El Establecimiento n.º 4 estaba conformado por «la cuenta “Andrés Faraut” de la casa de comercio “El Nuevo Rumbo” de Higueras de Carpintería» que, de todos modos, quedaba expresamente excluida de la nueva organización. El Establecimiento n.º 5, anexo al anterior, se hacía cargo de aquellos créditos a cobrar en Higueras de Carpintería que no estaban comprendidos en los de la casa comercial.⁹⁶

Mientras Agustín, su tercer hijo, comenzó a residir en Higueras de Carpintería, Andrés Faraut fijó definitivamente su residencia en Villa del Carmen donde, aprovechando de la inmejorable condición de sus terrenos para la vitivinicultura, intentó dar un nuevo impulso a su empresa. Además de instalar una viña y una bodega, en un primer momento en asociación con el comerciante local Pedro Carrerou, explotó también un molino en sociedad con Manuel Santiago.

El análisis de los libros permite reparar en que las diferentes partes de la empresa tenían cuentas separadas y que particularmente la bodega hacía frente a los pagos de manera absolutamente independiente con respecto a los otros fragmentos que componían la firma.⁹⁷ Sin embargo, formalmente existía una única contabilidad que centralizaba toda la información sobre los diversos segmentos de la firma.

La nueva organización estuvo formalmente a cargo de los hijos de Andrés que, de todas maneras, tenían un margen de decisión circunscrito en el sentido de que tenían que responder al padre por cada decisión importante. De todas maneras, esta evolución permitió el paulatino alejamiento del fundador de la dirección de la firma y la inserción de sus hijos varones en la conducción de la misma.

La reestructura de 1926 fue el prolegómeno de la segunda transformación de la empresa, que aconteció el 16 de agosto de 1932, cuando la firma *Andrés Faraut* se transformó en *Faraut Hermanos*, sociedad colectiva compuesta exclusivamente por los hijos de Andrés.

96 ABF, A. Faraut, Inventarios 1, 1920-1933, fs. 48-50, 60, 73, 101.

97 Véase, por ejemplo, ABF, A. Faraut. Libro Diario 1, 1920-1923, f. 11.

TRANSICIONES: 1932-1945

III

LA PRIMERA TRANSICIÓN GENERACIONAL (1932-1945)

UNA TRANSICIÓN VIRTUOSA

Daniele Bonfanti

El proceso de transición que llevó a la disolución de la empresa *Andrés Faraut* y a la constitución de *Faraut Hermanos*, a pesar de no estar completamente documentado, permite reconstruir los rasgos fundamentales de esta fase de la empresa, el primero de los cuales es que la nueva sociedad estaba constituida solamente por elementos de la segunda generación. El carácter armónico y acompasado de esta transición, así como los lineamientos estratégicos frente al riesgo y las medidas tomadas para la conservación del patrimonio, quedan de manifiesto en el momento en que se examina esta transformación a partir de las propiedades involucradas en la nueva firma.

Cuando la nueva empresa se creó en agosto de 1932 estaba conformada por la bodega, por dos de las fracciones que constituían el establecimiento de Manga y por otros dos terrenos comprados en el departamento de Canelones entre 1927 y 1928, que representaron el aporte de capital de los cuatro hermanos Faraut para la constitución de la sociedad.⁹⁸ Solamente seis meses después, el 15 de febrero de 1933, Andrés Faraut vendió a la nueva empresa los otros viñedos del Establecimiento n.º 1, las fracciones de Higueras de la Carpintería y el establecimiento comercial *El Nuevo Rumbo* por 243.403 pesos oro.⁹⁹

La única hija de Andrés, Magdalena, no tomó parte en esta transición. El 30 de abril de 1934 se le pagó a título de herencia la suma de 45.938 pesos, calculada a partir del valor de los inmuebles. El hecho

98 ABF, Documento de Compraventa y Cesión del 23 de julio de 1945, f. 20.

99 ABF, Faraut Hermanos. Libro Diario 1, f. 3.

de que el monto entregado a Magdalena excluyera el avalúo de los bienes ligados a la producción (por ejemplo, el vino y los materiales agrícolas) es otro aspecto de la estrategia de conservar la integridad del patrimonio.¹⁰⁰

Cabe resaltar el hecho de que el fundador se desprendió de sus propiedades bajo la modalidad de una venta —y no a través de una sucesión— y que la misma se efectuó directamente a la empresa.

Las razones de esta decisión estratégica abren el campo a diferentes interpretaciones para explicarla. Es posible que la elección de vender, y no la de ceder, a sus descendientes directos, fue el fruto de una decisión de Faraut para responsabilizar de manera ecuánime e imparcial a los cuatro hijos en la dirección de los emprendimientos familiares. Y, en el mismo sentido, para conservar la integridad de los mismos, consciente de los problemas que se hubiesen podido generar en el marco de un pasaje intergeneracional.

Por cierto, muestra también la intencionalidad de tomar medidas contra la incertidumbre que, luego de la crisis de 1929 y las tensiones internas que desembocaron en el golpe de Estado de Gabriel Terra de 1933, tendió a aumentar vertiginosamente.

Es plausible también la hipótesis de que esta venta interfamiliar constituya una modalidad un poco prosaica para evitar el pago del impuesto a la sucesión. Esta, por ejemplo, fue la opinión de la Dirección General de Impuestos Internos, que entabló un largo juicio contra los hermanos Faraut, que comenzó en 1937 y terminó en 1958, con la condena a pagar una multa.¹⁰¹

Creemos que lo más verosímil es que la sucesión fue guiada por todos estos elementos. Andrés Faraut, que estaba preparando su sucesión desde hacía una década, logró dotarse de los instrumentos más adecuados para que sus emprendimientos no se dilapidaran ni por los mecanismos de herencia, ni por la desprevenición de sus hijos y, mucho menos, por obra de un Estado con políticas todavía inciertas frente al avance de la crisis internacional. Y, en este sentido, obró para que en el traspaso no se perdieran recursos y dineros (entre los cuales, aquellos destinados a pagar un impuesto).

De todas maneras, la transición no implicó el abandono definitivo de las actividades económicas por parte del fundador de la empresa. Andrés Faraut se quedó dirigiendo los viñedos, la bodega y el molino

100 ABF, Faraut Hermanos, Libro Mayor 1, 1932-1935, f. 22.

101 Estudio Jurídico - Fisco c/Faraut Hnos. Defraudación del Impuesto de Herencias. Juzgado de Hacienda de Segundo Turno Tribunal de Tercer turno. Los Faraut, siguiendo la opinión del Director del Registro de Traslaciones de Dominio «al cual había sido consultado previamente», consideraban que quien compraba una sociedad comercial no era ni podía ser considerado heredero presuntivo del vendedor, Legajo 5, foja 250. El 30 de mayo de 1958 se emitió el fallo definitivo.

de Villa del Carmen, donde había decidido fijar definitivamente su residencia. Las inversiones en Villa del Carmen fueron organizadas a través de la constitución de una sociedad, *Faraut y Cía.*, en asociación con Manuel F. Santiago y con un capital de 20.000 pesos.¹⁰²

La solvencia económica y el rumbo de los emprendimientos en Villa del Carmen, a lo largo del período examinado en este capítulo, no quedan claros. En el caso de la producción vitivinícola, algunas fuentes periodísticas de la época indicarían que la actividad era llevada adelante más por razones de tipo sentimental que por su rentabilidad.¹⁰³ En efecto, la contabilidad de la bodega indica que fueron frecuentes los auxilios monetarios dirigidos hacia «Andrés Faraut del Carmen». Asimismo, al parecer también el molino enfrentó importantes problemas en la década del treinta. En efecto, desde los periódicos locales se desprende, por ejemplo, que en 1939 «se encontraba inactivo desde hace tiempo», algo que indicaría que la trayectoria de *Faraut y Cía.* fue particularmente problemática, a diferencia de lo que aconteció con *Faraut Hermanos*.¹⁰⁴

En general, el cambio generacional en una empresa resulta siempre un momento delicado, particularmente en el caso de una firma con las características de la de Faraut. Es decir, con una marcada centralidad de la figura del fundador que había efectuado un ascenso social y su éxito desde hacía pocos años, una organización fuertemente jerarquizada y estructurada sobre el componente familiar y una marcada especialización.

Esta transición virtuosa contrasta rotundamente con otras, a las cuales hemos aludido con anterioridad, en que el traspaso generacional generó una crisis de la cual la firma no supo recuperarse. Sin dudas, el carácter pautado de la misma contribuyó a que el cambio fuese menos crítico.

Naturalmente el pasaje cuidadoso entre el fundador y sus hijos no fue el único elemento a señalar. Como veremos luego, otros factores convergieron para que el traspaso en la dirección de la empresa resultara exitoso: dar prueba de una rápida adecuación a las transformaciones en

102 Crédito Comercial. *Informes bancarios, comerciales, industriales de la ROU*. Edición 1933. Talleres Don Bosco, Montevideo, 1933.

103 «Andrés Faraut», en *El Carmense*, n.º 51, Carmen, 11 de setiembre de 1926, p. 12. En la nota, además, se insiste en las actividades formativas hacia los jóvenes que Faraut ofrecía en su viñedo, aunque no podemos excluir que estas intenciones disciplinarias escondieran la utilización de trabajo infantil, recurso frecuente por parte de los bodegueros de la época para reducir los costos de mano de obra.

104 «Molino harinero en el Carmen», en *Renovación*, n.º 16, Durazno, 1 de junio de 1939, p. 6. En una nota posterior, el mismo diario señalaba la posibilidad de que el molino «que durante muchos años permaneció paralizado» volviera a funcionar «adquirido por la prestigiosa firma Andrade Hnos.» ulterior señal de la escasa rentabilidad de ese emprendimiento, *Renovación*, n.º 37, Durazno 14 de agosto de 1929, p. 10.

curso, encontrar la justa medida entre la necesidad de tomar riesgos en algunas inversiones y el obligatorio cuidado en un mercado caracterizado por una fuerte incertidumbre, y, finalmente, ajustarse eficazmente a la nueva realidad intervencionista del Estado. Sin embargo, consideramos que este proceso, en que el progresivo abandono de los emprendimientos llevado a cabo por Andrés Faraut estuvo acompañado por el paulatino control de las actividades por parte de sus hijos, tuvo una importancia no secundaria en la consolidación de la empresa.

En líneas generales, la senda establecida por Andrés se mantuvo en la empresa de sus hijos. Se reafirmó la centralidad de la vitivinicultura, aun sin desdeñar incursiones en otras actividades agropecuarias. Se profundizó la diversificación de la línea de productos, incursionando en la producción de champagne, producto que terminó siendo uno de los más representativos de la empresa en las décadas sucesivas. Por supuesto, con la creación de la Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP) en 1931 y la consecuente institución del monopolio sobre la elaboración de grapa, se abandonó este tipo de producción, sustituido por el vermú, la mistela y otros licores.¹⁰⁵

Naturalmente, este proceso de diferenciación fue influenciado por las políticas proteccionistas gubernamentales y también por el cierre de los mercados internacionales provocado por el estallido de la segunda guerra mundial que, como en el caso del primer conflicto bélico, abrió las posibilidades de sustituir la producción importada.

A partir de los relacionamientos construidos por el fundador, la empresa comenzó a constituir redes de comercialización formales, cuya definitiva consolidación aconteció en los años cuarenta, para las cuales se nombraron diferentes responsables de ventas, entre los cuales destacamos Ernesto Foglino, Meliton Arismendi y José Presa hijo, quienes tuvieron una larga trayectoria en la firma.¹⁰⁶ Asimismo, se estrecharon aún más las relaciones con la compañía *Mateo Brunet*, que remontaban a los fundadores de ambas empresas.¹⁰⁷ Es altamente probable que fuera la amistad con José Brunet, hijo de Mateo y presidente de la sociedad, la que llevó a Pedro a integrar como suplente el directorio de la Fábrica Uruguaya de Cristales y Anexos S. A. en 1943, aunque muestra también el intento de integrar verticalmente a la producción.

105 ABF, Faraut Hermanos, Libro Diario 3, julio 31 de 1937-mayo 31 de 1940, fs. 2 y 15-16.

106 La inserción del hijo de un antiguo comitente de la empresa muestra las modalidades de inserción en el sector que llevó adelante un grupo social muy importante a la hora del despegue de la vitivinicultura, es decir los pequeños comerciantes. Como se indicó con anterioridad, una parte entró directamente en la producción, mientras, como fue el caso de la familia Presa, la inserción tomó la forma de la gestión directa de una parte de la red de comercialización.

107 Sobre Mateo y José Brunet, véase Jacob, Raúl, *Las otras dinastías*, Proyección, 1991, Montevideo, pp. 226 y 104-107.

Se mantuvo también la misma estructura organizacional que garantizaba una discreta autonomía a sus diferentes puntos y, en este marco, los cuatro hermanos Faraut formalizaron definitivamente su especialización y, por ende, su papel en el ámbito productivo de la nueva empresa. Pacífico y Aníbal eran los encargados de los viñedos. Este último acompañaba a Pedro en la bodega, mientras Agustín estaba a cargo de los emprendimientos de Higueras de Carpintería, aunque mantuvo su residencia en Manga.¹⁰⁸ Pero, y más importante, se conservó el carácter fuertemente doméstico de las actividades, de manera de que, aunque formalizada como empresa, la dirección de los negocios se mantuvo en el ámbito informal de la familia.¹⁰⁹

La nueva firma siguió incursionando en las compraventas de predios aunque con menor brío y menos cambios para la estructura patrimonial de la firma, en parte porque se encontraba lo suficientemente consolidada como para no precisar una ulterior expansión en este ámbito productivo y en parte porque muy probablemente el mercado de tierras comenzó a dar señales de estancamiento.

Entre 1935 y 1938 se vendieron y compraron diferentes fracciones en Higueras de la Carpintería, con el resultado último de una ampliación de las propiedades en la localidad, que alcanzaron las 2714 hectáreas y 8963 m². Entre estas compras se destaca la de una fracción de 953 hectáreas, realizada por la sociedad el 28 de julio de 1935, a Agustín, Aníbal y Pedro Faraut quienes, evidentemente, mantuvieron durante tres años una parte de sus posesiones fuera de la nueva empresa. Aunque, como se dijo, parte del establecimiento de Higueras siguió destinándose a la ganadería, el mismo nombre que los hermanos Faraut dieron a la estancia —*Estancia La Viña*— indica la presencia de viñedos y, sobre todo, la intencionalidad de caracterizarse como una empresa fundamentalmente vitivinícola.

El reacomodo de la estrategia empresarial se reflejó en un diferente peso económico de los tres puntos geográficos a partir de los cuales se había desarrollado la firma hasta aquel entonces. Los continuos aportes que la bodega de Manga hizo a los emprendimientos de Villa del Carmen y de Higueras a lo largo del período,¹¹⁰ confirmarían que

108 Además, a principios de 1944, los hermanos se fijaron un sueldo, ABF. Faraut Hermanos, Libro Borrador Diario 7, 31 de marzo de 1944-30 de abril de 1945, fs. 27-28.

109 Algunos indicios que se pueden hallar en la correspondencia llevarían a plantear la hipótesis de que Andrés Faraut mantuviera un enorme peso decisional también en la actividad de la empresa de sus hijos. Sin embargo, a falta de elementos probatorios claros al respecto, no podemos hacer otra cosa que registrar este elemento.

110 Estos aportes eran representados por constantes envíos de dineros. En el caso de Villa del Carmen acontecían a fin de mes y podían ser directos a Andrés Faraut o a su socio Manuel Santiago. Las cifras variaban mucho. Por ejemplo, en 1937 se registraron envíos desde un mínimo de 98,48 pesos hasta un máximo de \$ 10.689,79,

la vitivinicultura y su espacio privilegiado seguían siendo el vector principal de acumulación por parte de la empresa, mientras las otras inversiones seguían manteniendo un peso secundario. Indicio, este último, que indicaría que el sector, más allá de los problemas estructurales que analizaremos seguidamente, tenía un nivel de rentabilidad excelente. Y que, más allá de razones ligadas a la dinámica macroeconómica, también los hijos de Faraut, como su padre, querían seguir siendo fundamentalmente vitivinicultores.

El proceso de adquisición de nuevos bienes inmuebles fue llevado adelante por la nueva generación profundizando aún más el rasgo principal de la estrategia que ya había sido marcada por Andrés, caracterizada por fuertes inversiones en capital fijo y una progresiva despreocupación por el capital líquido.

Al compás de estas permanencias, se pueden evidenciar también varias adecuaciones a la nueva realidad que estaba asomando luego de la crisis de 1929.

El número de trabajadores siguió aumentando: tanto los empleados con contratos fijos como los estacionales. Asimismo, la división de los registros entre dependientes de la bodega y aquellos destinados a las tareas rurales evidencia el avance de la división del trabajo.

La contratación de los trabajadores conservó los rasgos característicos de una realidad microsocial, con redes muy pequeñas y, por ende, muy eficaces, como se examinará en los próximos capítulos. En consecuencia, el control sobre la capacitación de los empleados era asegurado previamente por el conocimiento que se tenía de ellos.

Por ejemplo, el 5 de febrero de 1940 José Román Freire preguntaba a Pedro Faraut, «si le es posible reservarme trabajo para la vendimia, yo desearia [sic] ir este año a hacer la zafra. Si antes me necesitara igual voy. Espero verme favorecido, si antes necesita que vaya, me hace saber».¹¹¹

En este marco eran frecuentes también las recomendaciones hechas por trabajadores que ya habían sido empleados en la firma y que, al aspirar una nueva contratación, presentaban a amigos o familiares como candidatos para ser ocupados en alguna tarea. El mismo día en que Freire escribió su carta, Epifanio Doldán desde Chamizo comunicaba a Pedro Faraut:

realizado el 14 de diciembre de 1937, véase ABF, Faraut Hermanos, Libro Diario 3, julio 31 de 1937-mayo 31 de 1940, fs. 5, 6, 20, 30, 36, 40, 46, 79-80. Los aportes a la casa comercial de Higuera, *El Nuevo Rumbo*, consistieron fundamentalmente en pagos por cuenta y también en este caso las cifras fueron muy dispares, aunque promedialmente más altas.

111 José Román Freire a Pedro Faraut, lugar no especificado, 5 de febrero de 1940, en ABF, Carpeta de correspondencia recibida, 1939-1941, f. sin numerar.

Con motivo de que he resuelto, Como siempre, de ir ha trabajar en la [sic] próxima cosecha a su establecimiento (siempre que tenga el puesto) y como pienzo [sic] llevar un compañero, quisiera saber si Ud puede darle trabajo. Se trata de un hombre serio y trabajador que espero pueda desempeñarse bien. También deearía [sic] que pudiera darle hubicación [sic] en la bodega, por ser un trabajo de mas duración [sic], y que ya conviene moverse de esta distancia. En el supuesto caso que Ud resuelva favorable, espero que se moleste en contestarme, e indicandome [sic] fecha mas [sic] o menos aproximada de prinsipio [sic].¹¹²

Conviene señalar algunos elementos de esta modalidad de contratación. En primer lugar, Doldán no pide trabajo: comunica que se presentará. Además señala de algún modo que irá a trabajar en la vendimia, algo que podría excluir otro eventual empleo que, al contrario, se pide para el «compañero» que Doldán piensa llevar, ya que en este caso se aclara que su recomendado estaría dispuesto a trabajar en la bodega, es decir por una mayor extensión en el tiempo que haría económicamente conveniente el desplazamiento desde Chamizo. Asimismo, muestra intenciones diferentes que, a su vez, revelan una especialización de funciones, ya que mientras Doldán especifica que quiere emplearse en la vendimia, su amigo entiende hacerlo en la bodega. Por último, se pide una contestación a la carta, algo que podría indicar que los dos hubieran ofrecido su trabajo también a otros empleadores.¹¹³

Con respecto al personal fijo destinado a las tareas agrícolas, aunque las fuentes no siempre son claras al respecto, tenemos evidencia de que era empleado mayormente en las producciones alternativas a la vitivinicultura, ya que las labores en las viñas en su gran mayoría se llevaban a cabo a través de contratos de medianería.

Como se ha dicho con anterioridad, tradicionalmente la empresa Faraut había hecho recurso a los contratos agrarios en pos de aumentar la productividad de sus viñedos. Los primeros datos muestran que hasta 1925 el acuerdo más difundido era el arrendamiento junto a otro tipo de acuerdos no bien especificados jurídicamente.¹¹⁴ Luego, probablemente

112 Epifanio Doldán a Pedro Faraut, Chamizo, 5 de febrero de 1940, en ABF, Carpeta de correspondencia recibida, 1939-1941, f. sin numerar.

113 La historia de las modalidades de contratación en el sector agropecuario es un debe de la historiografía uruguaya. En las escasas fuentes a disposición es frecuente encontrar una cierta seguridad y familiaridad por parte de los trabajadores hacia los empresarios, algo que podría indicar el hecho de que existía una conciencia de las propias capacidades laborales así como una genérica intuición de las condiciones del mercado del trabajo. En este sentido, cuando la oferta se reducía, los casos de «insolencia de las clases bajas», según la temprana definición de Manuel Herrera y Obes, se multiplicaban.

114 Es el caso de los contratos de inquilinato que tenían Claro Córdoba entre 1922 y 1923 y Domingo Ferrúa desde por lo menos 1920 hasta 1925. Contratos que preveían una amplia libertad de relacionamiento entre propietarios e inquilinos, tanto desde el punto de vista de la puntualidad en los pagos como de la forma jurídica

al compás de la promoción de la legislación social que reglamentaba el arrendamiento pero era mucho más ambigua en el caso de la aparcería, y por la mayor productividad que garantizaba la medianería, este último contrato terminó siendo el más frecuente en la vitivinicultura.¹¹⁵

Con la constitución de la nueva firma, los acuerdos de aparcería se multiplicaron. En 1932 *Faraut Hermanos* tenía seis contratos. En 1935 los acuerdos habían crecido a once. En general, como era común en la vitivinicultura de la época, era frecuente repetir los acuerdos con la misma persona o la misma familia, de manera de que las medianerías eran particularmente extendidas en el tiempo y el mismo contratado podía trabajar en diferentes viñedos.

El ejemplo más claro, en este sentido, es el de la familia Tachella, que realizó el primer contrato con Andrés Faraut en 1921, contrato que se transmitió por el parentesco —luego del fallecimiento de Luis, se efectivizó con su viuda Matilde para, luego, pasar a sus hijos— hasta 1935. Aquel año, vista la ausencia de personal especializado para el cultivo de la vid en Villa del Carmen, las familias Faraut y Tachella llegaron a un acuerdo que implicaba el desplazamiento de los medianeros hacia la localidad de Durazno, donde los hermanos Tachella siguieron explotando en aparcería uno de los viñedos de Andrés Faraut.

Situaciones parecidas se verificaron también con los acuerdos con José Moletta —aparcero de la empresa desde 1932 hasta 1938 en dos viñedos diferentes—, con Tomaso Lauro y con la sociedad Chiazzaro y Manitto. En estos dos últimos casos, nos encontramos con contratos que se extendieron por más de una década, confirmando una estabilidad imprevista para estos acuerdos.

Como se ha señalado, en general, las aparcerías garantizaban un importante aumento de la productividad. Asimismo, en el caso específico de la empresa en los años cuarenta, la capacitación de los colonos permitió que se pudiera llevar a cabo un complejo proceso de cuidado y renovación de las plantas, fuertemente deterioradas muy probablemente por una virosis.¹¹⁶

Con respecto a la innovación tecnológica, la tradicional política de adquisición desde Francia se vio obstaculizada por las limitaciones en las exportaciones de divisas, consecuencia de la política económi-

del acuerdo. Por ejemplo, Ferrúa «ocupaba» el predio que estaba trabajando. Sobre estos acuerdos ver ABF, Andrés Faraut, Libro de Caja 1, fs. 16, 31, 64, 57, 79.

115 Un examen de los contratos agrarios en la vitivinicultura y su rol como instrumento de ascenso social por parte de un sector de trabajadores calificados en Bonfanti, «Entre las...», 2008.

116 ABF, Faraut Hermanos, Libro Diario 3, julio 31 de 1937-mayo 31 de 1940, fs. 724-729 y ABF, Faraut Hermanos Borrador Diario 7, 31 de marzo de 1944-30 de abril de 1945, fs. 31-36.

ca gubernamental destinada a contrarrestar los efectos de la crisis internacional.

Pongamos un ejemplo. Entre 1937 y 1938 *Faraut Hermanos* decidió dotarse de dos tanques de acero de la empresa francesa *Fruhinsholz* de Nancy, en parte para hacer frente al incremento constante de la elaboración de vino y en parte para sustituir tanques que se habían estropeado. A pesar de la respuesta positiva desde Francia y de la fluida relación que tenía con *Fruhinsholz*, la decisión del gobierno uruguayo de cerrar el mercado de cambio diferencial con el país galo puso a la empresa frente a la disyuntiva de no poder cerrar el trato con la casa productora. La única alternativa legal posible, es decir la de buscar divisas en el mercado libre, no resultaba practicable ya que la cotización del franco era tan elevada que hubiera restado rentabilidad a la operación.

En consecuencia, el 14 de julio de 1938, los hermanos Faraut enviaron una carta al Ministro de Ganadería y Agricultura León Peyrou, en la cual se solicitaba la posibilidad de usufructuar del sistema de cambio múltiple para realizar la importación de los tanques. En la misiva se señalaba que

Oportunamente nos hemos presentado a la Comisión Honoraria de Importación y Cambio, a los efectos de solicitar la divisa respectiva para hacer efectiva dicha importación, pero se nos contestó que por tiempo indeterminado no habría divisa para Francia, la que únicamente, quizás, podría obtenerse a cambio libre. Pero, a este tipo de cambio, se hace prohibitiva la importación por ser estos materiales, ya de precio elevado en su lugar de origen.¹¹⁷

Desconocemos el carácter de la respuesta. En realidad, tampoco tenemos seguridad de que el gobierno contestara el pedido. Sin embargo, una carta desde Nancy confirmaría que la importación tuvo que ser suspendida.¹¹⁸

Conviene aclarar desde ya que, de todas maneras, la adquisición tecnológica desde Francia y los otros países europeos no cesó completamente en los años treinta, más allá de que factores contingentes, ligados fundamentalmente a problemas cambiarios como hemos visto, obstaculizaron el proceso que hasta aquel momento había caracterizado a la firma.

Naturalmente, la interrupción de los transportes marítimos provocada por el estallido de la segunda guerra mundial, la derrota de Francia

117 Empresa Faraut Hermanos a León Peyrou, Ministro de Ganadería y Agricultura, Manga, 14 de julio de 1938, ABF, Carpeta sin nombre relacionadas a empresas exportadoras de insumos, varios años, f. sin numerar.

118 Empresa Fruhinsholz a Faraut Hermanos, Nancy, 10 de agosto de 1938, ABF, Carpeta sin nombre relacionadas a empresas exportadoras de insumos, varios años, f. sin numerar.

contra la Alemania nazi de junio de 1940 y la consecuente división del país en una zona ocupada por las tropas enemigas y otra, al sur, controlada por el gobierno colaboracionista de Vichy, representaron el cese de la red tradicional de adquisición de tecnología y conocimiento usada hasta aquel entonces por la empresa.

La última importación desde Francia se efectuó a principios de 1940 con un pedido de insumos —que no podemos identificar— a *Célestin Coq y Cie*, en la cual evidentemente los hermanos Faraut aprovecharon para expresar su simpatía y su opción entre los diferentes países en guerra, ya que Coq señalaba que «*nous sommes très sensibles aux vœux chaleureux que vous formulez pour la victoire de notre pays et nous vous en remercions bien vivement*».¹¹⁹

El desarrollo del conflicto, además de hacer imposible el acceso a la tecnología francesa, provocó también una ruptura con otra fuente de adquisición tecnológica, es decir Alemania. Como se ha dicho en el primer capítulo, desde este país se requerían fundamentalmente insumos para la instalación eléctrica y, a partir de los años treinta, comenzaron también a importarse algunos elementos específicos para la bodega, particularmente los filtros Seinz, obtenidos a través de la casa Herbert Roosen de Montevideo.

A pesar de la expresada solidaridad hacia el país natal del pionero, *Faraut Hermanos* mantuvo hasta 1942 relaciones con dicha empresa. Luego, tanto por razones ligadas al mismo desarrollo del conflicto y al ambiente de simpatía hacia los aliados que se vivía en Uruguay, como por la aparición de listados de comerciantes que mantenían relaciones con los países del eje, entre las cuales figuraba Herbert Roosen, publicados y distribuidos por la embajada de Estados Unidos, las importaciones desde Alemania cesaron.¹²⁰

Aunque varias empresas estadounidenses y locales intentaron sustituir a las tradicionales, enviando folletos ilustrativos de sus productos, los hermanos Faraut prefirieron suspender las importaciones de insumos para la bodega, que volvieron a efectuar cuando el conflicto terminó. Los obstáculos para la innovación, de todos modos, provocaron varias transformaciones, algunas de las cuales anunciaban procesos involutivos que, independientemente de factores externos, la vitivinicultura uruguaya estaba procesando.

119 Celestín Coq y Cie a Empresa Faraut, Aix en Provence, 17 de enero de 1940, ABF, Carpeta de correspondencia recibida 1939-1940, f. sin numerar. La carta llegó a Uruguay el 8 de abril.

120 En el archivo de la empresa se conservan dos de estas listas, correspondientes a los años de 1944 y 1945.

UN CONTEXTO PROBLEMÁTICO

Entre 1932 y 1945 en el sector vitivinícola uruguayo se profundizaron las características de crecimiento que se habían evidenciado en la década anterior. En 1945 se alcanzaron las 17.595 hectáreas cultivadas a viña, aunque las tasas de crecimiento tomaron niveles menos vertiginosos, particularmente en Montevideo, donde, muy probablemente con relación a la reducción del área agrícola correspondiente al incipiente pero constante proceso de expansión de la ciudad, el incremento tendió a estancarse, más allá de que todavía se cultivasen 6070 hectáreas en 1945.

Al contrario, en Canelones los promedios se mantuvieron muy elevados y claramente superiores a las tasas de crecimiento nacional, indicio de un proceso de traslado de la producción desde el departamento capitalino. En 1945 en el departamento canario, que desde 1933 había superado a Montevideo como primer departamento vitícola, los viñedos alcanzaron la superficie de 8195 hectáreas.

El incremento constante de las viñas en este departamento fortaleció el proceso de concentración en la zona sur, donde, en el último año examinado en este capítulo, se seguían cultivando el 81,07% del total de las viñas del país [Cuadro 9].

Cuadro 9. Tasa anual de crecimiento de la superficie destinada a viñedo

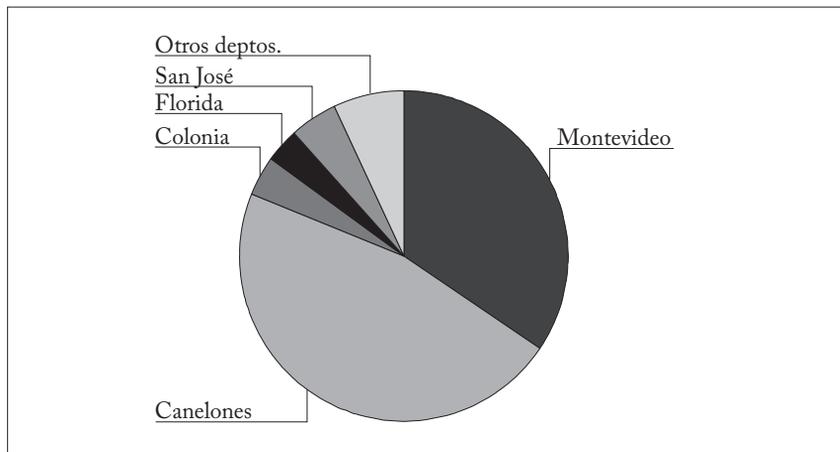
	1932-1945
Total del país	2,0%
Montevideo	0,7%
Canelones	3,6%
Zona sur	0,9%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico* de la República Oriental del Uruguay (varios años).

Un segundo aspecto a registrar, que estuvo fuertemente relacionado con el mismo proceso de concentración en la región sur, fue el importante crecimiento registrado en los otros departamentos cercanos a la capital. Aunque la extensión de los viñedos era claramente inferior con respecto a la de Canelones y Montevideo, en 1945 la superficie alcanzó 707 hectáreas en Colonia, 596 hectáreas en Florida y 851 hectáreas en San José, cuya producción estaba fuertemente concentrada en Villa Rodríguez. Particularmente en este último caso, el incremento en la extensión estuvo estimulado por el proceso de estabilización que se registraba en Montevideo, como podremos apreciar en el momento en que se examinará la modalidad de desarrollo de la viticultura.

Un último aspecto a señalar es la definitiva decadencia del sector en los otros departamentos, con una extensión que alcanzaba en su totalidad las 1200 hectáreas en 1945 [Gráfico 11].

Gráfico 11. Distribución de viñedos en 1945



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

A diferencia de lo que aconteció en la década de 1920, las tasas de crecimiento de la elaboración de vino tuvieron niveles claramente superiores a los de la cosecha de uva [Cuadro 10].

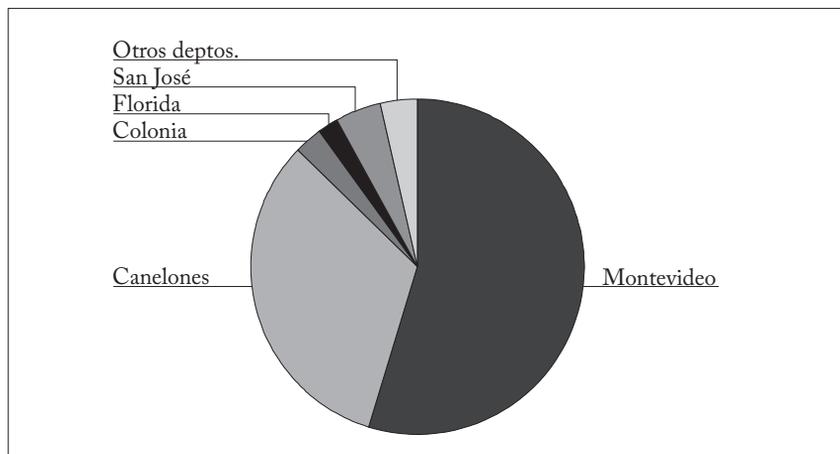
Cuadro 10. Tasa de crecimiento anual de la elaboración de vino

	1932-1944
Total del país	2,4%
Montevidео	2,6%
Canelones	3,6%
Zona sur	2,9%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años). En 1945 hubo una merma importante de vino, con una caída de aproximadamente 20 millones de litros respecto a los promedios de la década. En este sentido, es más correcto comparar con 1944.

Aunque el desempeño de Canelones también en este rubro resulta el mejor, así como el de San José, que crece también como lugar vinícola, es evidente que las bodegas de Montevidео siguieron captando las uvas cosechadas en otros departamentos. En este sentido, los dos departamentos de la región vitivinícola principal elaboraban el 87,86% de los vinos nacionales [Gráfico 12].

Gráfico 12. Elaboración de vino por departamento en 1945



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

Algunos datos indicarían que el problema fundamental con el cual el sector tenía que enfrentarse en la década anterior, es decir la marcada tendencia hacia la sobreproducción, había sido por lo menos parcialmente resuelto, a través de políticas de regulación llevadas a cabo por parte del Estado.

Aunque el análisis de estas medidas es todavía incipiente, su naturaleza es clara. El Estado intervenía fundamentalmente mediante la compra de excedentes por parte de la recién creada ANCAP, teóricamente encargada de intervenir con medidas de emergencia reclamadas por el sector, aunque su reiteración hizo que de inmediato perdieran su carácter extraordinario para constituirse en intervenciones constantes.¹²¹

Más allá de que sea probable que las políticas de regulación contribuyeran a la estabilización del precio del vino, tuvieron como contrapartida una generalizada despreocupación por parte de los agentes económicos sobre la efectiva viabilidad del sector.

Reiteramos el hecho de que los estudios sobre el desarrollo vitivinícola en este período son todavía incipientes. Sin embargo, los pocos datos a disposición indicarían que la seguridad de tener un mercado de consumo que, por efecto del proteccionismo estatal y del corte de las rutas comerciales, era obligado a consumir solo el producto nacional,

121 «La compra de uva por la Ancap», en *Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay*, n.º 157-158, abril-mayo 1938, pp. 15-17 (conjunto de artículos tomados de La Propaganda Rural de abril, de *La Mañana* del 3 de abril y de *El Debate* del 6 de abril).

sumada a la seguridad de que los eventuales excedentes podían tener una comercialización, aun a precios levemente inferiores, fortaleció la tendencia a la producción abultada. Cualquier tipo de estrategia que apuntara al control de la cantidad elaborada se abandonó paulatinamente, ya que, aunque esto siempre fue el resultado de una contratación con los organismos estatales, los bodegueros sabían o esperaban que los excedentes fueran comprados por la empresa estatal.

La existencia de vino a niveles extremadamente elevados terminó influyendo en que el Estado interviniera para regularizar un sector productivo que, al haber promovido un eficaz cambio tecnológico en un mercado con un tamaño demasiado pequeño y, por ende, con una limitada posibilidad de expansión, enfrentaba rápidamente un techo a su crecimiento.

Inevitablemente, la bodega de Manga se amoldó a la nueva realidad. A pesar de tener una cantidad importante de restos de vino de cosechas anteriores, indicio de que el consumo no acompañaba la evolución de la productividad, mantuvo promedios de elaboración relativamente elevados que llevaron primero a que se utilizara la capacidad total de la bodega y luego a ampliarla hasta alcanzar los dos millones y medio de litros en 1945.

El análisis de la cantidad elaborada en tres años tomados al azar es, en este sentido, paradigmático de esta situación. En 1935 se elaboraron 483.574 litros de vino tinto, de los cuales se perdieron 10.000 por mermas, y 67.963 de blanco, de los cuales 29.166 fueron destinados a la producción de licores. Sin embargo, a comienzo de la cosecha, ya se encontraban en la bodega 155.504 litros de vino clarete y 47.825 litros de vino blanco, por un total de 203.029 litros, algo que implicaba que los restos superaban el tercio de la elaboración de aquel año.

A pesar del peso de los excedentes, en 1936 la productividad aumentó. En efecto, aquel año se elaboraron 510.050 litros de vino tinto, 80.000 de clarete, 33.000 de blanco y 7236 de jugo de uva. Los restos se habían reducido a 121.760, pero seguían representando una porción importante de la capacidad total de almacenamiento de la bodega.

El año siguiente, más allá de una probable retracción del consumo, que se puede evidenciar en que un tercio del vino tinto no había sido comercializado, la bodega siguió aumentando su volumen de producción, aunque modificando el peso de los diferentes productos. Así las cosas, en 1937 se elaboraron 469.710 litros de vino tinto, 125.400 de clarete y 107.250 de blanco, además de 12.000 litros de jugo de uva.¹²²

El peso del vino elaborado en los años anteriores es evidente y, por primera vez, la bodega alcanzó el millón de litros a disposición para el mercado. Lamentablemente no tenemos datos del establecimiento

122 ABF, Faraut Hermanos, Vinos 2, 1934-1937, fs. 25, 70 y 99.

de Villa del Carmen, cuya elaboración de todas maneras contribuía a incrementar el volumen de comercialización [Cuadro 11].

Cuadro 11. Elaboración y restos en bodega en 1937

	Jugo de uva	Vino clarete	Vino tinto	Vino blanco
Restos	7.236	38.317	201.221	38.895
Elaboración	12.000	125.400	469.710	107.250
Total	19.236	163.717	670.931	146.145

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ABF, Faraut Hermanos, *Vinos 2, 1934-1937*, f. 99.

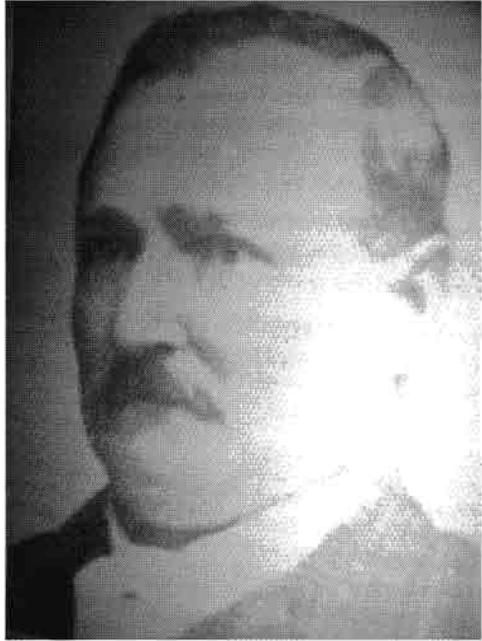
Aunque volveremos más adelante sobre las características del consumo, y reiterando el hecho de que los estudios sobre el tema siguen siendo incipientes en Uruguay, es probable que el incremento en la elaboración se reflejara en una caída de la calidad de los vinos para toda la vitivinicultura uruguaya.

Entre los empresarios y las revistas especializadas, las recomendaciones al respecto comenzaron a multiplicarse, hasta tornarse, particularmente en la década de 1960, un elemento casi definitorio de la vitivinicultura uruguaya: se hacían vinos malos, pero se hubiese debido hacer vinos finos. Sin embargo, como veremos luego, hasta entrados los años setenta, no se pasó de la retórica al respecto. La deficiente calidad del producto, junto a otros datos, excluye cualquier tipo de hipótesis que llevara a pensar que los elevados restos en bodega fueran utilizados para la elaboración de vinos añejados.

De todas maneras, los hermanos Faraut tuvieron una particular sensibilidad hacia este tema. Por ejemplo, en un discurso pronunciado en ocasión de la asamblea de la UVBU del 30 de julio de 1944, Pedro Faraut insistió en la necesidad de perfeccionar la calidad de la producción, aludiendo claramente a las limitaciones de los vinos elaborados.¹²³

Más allá de estrategias empresariales amparadas por un intervencionismo no siempre eficaz, de todas maneras es altamente probable que en este proceso de caída de la calidad influyera una modificación en los gustos del sector medio de consumidores. Esto se refleja en la expansión del vino clarete —hacia la cual, como vimos, la empresa Faraut no fue en absoluto insensible—, que comenzó a constituirse como el vino de mayor consumo en Uruguay, sustituyendo al tinto. Mientras, los datos de la elaboración de la bodega confirman la poca demanda de vinos blancos, cuyas cantidades no alcanzaban los 40.000 litros, de los cuales una parte importante era destinada para la elaboración de bebidas alcohólicas de mayor graduación.

123 «La Gran Asamblea Gremial del 30 de julio», en *Revista de la Unión de Vitivinicultores y Bodegueros del Uruguay*, Montevideo, n.º 226, agosto de 1944, pp. 7-10.



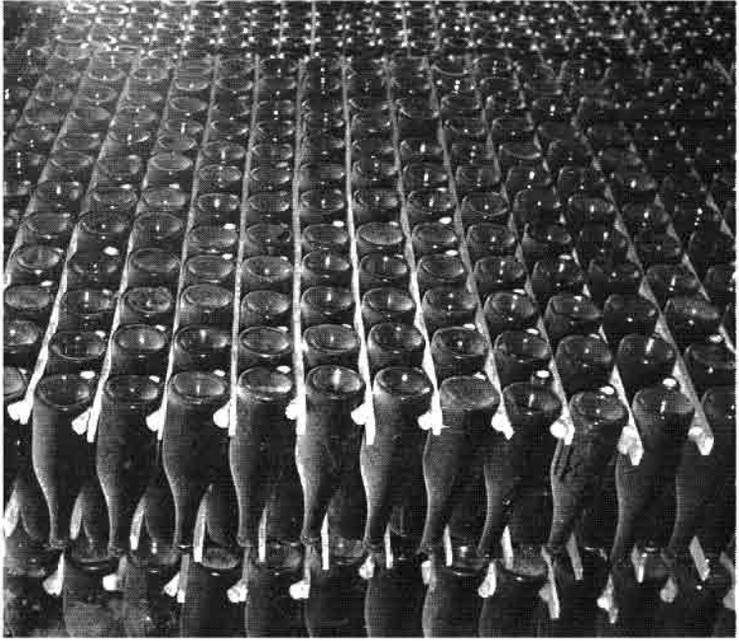
Andrés Faraut (1863-1939).
Archivo de la Bodega Faraut.



La segunda generación de la familia Faraut (ca. 1950).
Archivo de la Bodega Faraut.



Trabajando en
los viñedos.
Archivo de la
Bodega Faraut.



Detalles de la bodega. Archivo de la Bodega Faraut.



Antigua bodega Santa Teresita.



La bodega Faraut en la actualidad.



El viñedo en la actualidad.





GRAND MAÎTRE

Tipo: *Vino Frio Tinto*
Clasificación: *Vitifera de calidad*
Vendimia: *1988*
Uva: **Cabernet Franc**
Lugar de origen: *Vitios de El Corral, Durazos.*
Fermentación: *A temperatura controlada*
Embotellado: *Invernos de 1988*
Control Oficial: Registro Bromatológico: 150634 | Dvco. Controlador: V.V.A. 140

Anotaciones del degustador: *Vinos jóvenes, secos,
de agradable frescor. Armoniosa
combinación de cuerpo, aroma y sabor.*

Maestro
de Bodega



Enólogo

FARAUD.

Producido y embotellado por
Viticultores y Bodegas
FARAUD HNOS. S.A.
Industria Uruguaya - Contenido 380 ml

CONTENIDO: 380 ml

FARAUD



PRODUCT OF URUGUAY

Moscato Frizzante

Vino Rosado Gasificado

ROSADO

V.C.P.

Alc. % 10,5

Viticultores y Bodegas Faraud Hnos. S.A.
Fundador Sr. Don Andrés Faraud en 1892
RAV/ 140 - I.M.M. 1506/29 Cno. del Anillo 1400
Industria Uruguaya

CONT.
NETO
750 c.c.

BRUT NATURE

Methode Champenoise

Producción artesana y natural desde 1892. Vendimia Limitada.

BLANC DE NOIRS

Uvas Pinot Chardonay y Pinot Noir
aseguran aroma y sabor distinguido.



FARAUD.

PRODUCT OF URUGUAY



CONTENIDO:
750 cc.

Viticultores y Bodegas Faraud Hnos. S.A.
Casa del Anillo 1400 Montevideo - Industria Uruguaya
D.C.L. 140 - I.M.M. S.R. 1506/29

CONTENIDO: 750 cc.

Un ulterior aspecto a señalar es que las políticas de regulación del sector llevaron a un nuevo relacionamiento con el Estado por parte del empresariado vitivinícola en general, y de la firma Faraut de manera particular, que se puso de manifiesto en la constante presencia de los cuatro hermanos en las gremiales del sector. En teoría, el hecho de que la firma poseyera viñedos y bodega hubiese permitido a sus dueños presentarse como viticultores o bodegueros según la conveniencia. Sin embargo, por lo menos en este período, los Faraut tendieron a descuidar su participación en el Centro de Bodegueros del Uruguay (CBU), que de todos modos y de forma solapada integraron, mientras eligieron una participación activa en la UVBU, que había profundizado su presunción de presentarse como la expresión de todos los actores involucrados en la producción.¹²⁴

LA MUERTE DEL FUNDADOR

En setiembre de 1939, mientras desde Europa llegaban al país las dramáticas noticias relacionadas con el estallido de la guerra, un hecho trágico enlutó a la familia y a la empresa.

El día 20, en la céntrica plaza de Villa del Carmen, frente al Centro Democrático, uno de los principales centros de socialización de la localidad, Andrés Faraut de «75 años, viudo» fue asesinado por Juan Chirioni, de 25 años, «por causas nimias —la muerte de un perro».¹²⁵

El hecho de que su cuerpo fuera velado en el establecimiento de Manga, antes de ser enterrado en el cementerio del Buceo, muestra los fuertes lazos sentimentales del fundador de la firma y de sus hijos hacia el lugar donde comenzaron sus emprendimientos.

Más de treinta años después, el 10 de marzo de 1971, el antiguo socio y amigo de Andrés, Manuel Santiago, que se encontraba alojado con su esposa en el Hotel Sagaró, en 18 de Julio 2020, escribía una carta a las familias Faraut y Algaré en la cual explicaba su ausencia en el «(aunque tardío) muy justiciero homenaje al gran amigo y puedo muy bien decir, mi segundo padre hecho en el Carmen».¹²⁶

Viejo y muy probablemente achacado por problemas de salud, tanto que hacía referencia a una anterior internación, Santiago, «antes de

124 Aunque los cuatro hermanos integraron los directivos de la gremial, Pedro fue el que lo hizo con mayor asiduidad y continuidad.

125 Véase «Último momento - Carmen» y «Pueblo del Carmen. Honda consternación produjo el asesinato del Sr. Andrés Faraut», en *Renovación*, n.º 48, Durazno, 21 de setiembre de 1939, p. 6 y n.º 49 25 de setiembre de 1929, p. 10 respectivamente. Conviene señalar que Andrés no era viudo.

126 Muy probablemente Santiago se refería al hecho de que a una calle de Villa del Carmen se le dio el nombre de Andrés Faraut.

hacer el último viaje», expresaba su deseo de relatar a los descendientes los pormenores de la muerte del pionero y de

hablar con algunos de Uds. o lo mismo algún nieto. Después del horrible asesinato, hablé con don Felipe pero nada de lo que considero muy importante que todos Uds. se enteren de cómo empezaron nuestra gran amistad el trato de todos los míos con él, de muchas cosas que considero importante Uds. creo pensarán como yo y agradecerán [sic] haberse enterado de cosas que jamás supieron.¹²⁷

No sabemos si efectivamente Manuel Santiago pudo encontrarse con algunos de los descendientes del fundador. Cabe señalar que esta carta es el único testimonio directo de la muerte de Andrés Faraut que existe en el archivo de la bodega, si se excluye la consternación por el hecho y las condolencias manifestadas por una casa comercial en un pedido de vinos.

El hecho de que un acontecimiento absolutamente imprevisible no haya modificado los lineamientos generales de la empresa parecería representar una ulterior prueba de la fortaleza del proceso de transición interno. La desaparición física del fundador de la empresa encontró a la misma absolutamente preparada. La eficacia del proceso de transición que Andrés Faraut había pautado y organizado se evidencia justamente en el momento de su muerte.

El problema más urgente era el de reorganizar los emprendimientos en Villa del Carmen, de modo que la empresa se adecuara a la nueva realidad —tanto del país como del sector vitivinícola— que surgía luego de la finalización de la segunda guerra mundial. En un primer momento se quiso vender los predios del Carmen a *Tachella Hnos.* Luego, se decidió integrarlos en una nueva estructura. El 23 de julio de 1945 los hermanos Faraut decidieron crear una sociedad anónima llamada *Establecimientos Vitivinícolas, Agrícolas y Ganaderos Faraut Hermanos* (VAF. S. A.), que se hacía cargo de todas las actividades de la familia.

127 Santiago se refiere a Agustín Faraut, cuyo segundo nombre era Felipe.

IV

FUENTES ESCUETAS, PROBLEMAS COMPLEJOS

Daniele Bonfanti
Mariana Viera Cherro

Este capítulo, como los otros que los seguirán, enfrenta un conjunto de cuestiones que problematizan el análisis sociohistórico de la trayectoria de la firma.

La dificultad principal relacionada con el período posterior a 1945 atañe a la escasez de fuentes conservadas en el archivo, algo que contrasta claramente con la fase anterior. Existen libros de ventas, parte de la correspondencia de la firma, los registros de trabajadores y varias carpetas que dan testimonio de la trayectoria de algunos aspectos de la nueva sociedad. Sin embargo, no se conservó documentación relacionada a la contabilidad de la empresa y tampoco los libros de trabajo.

Mientras existe escasez de fuentes documentales hay disponibilidad de fuentes orales, fundamentalmente ex trabajadores y trabajadoras que difícilmente puedan ser consultados con respecto al período anterior a 1945, ya que muchos de ellos eran en ese entonces muy pequeños y los que sí trabajaban para la empresa en esos años han fallecido o no se encuentran en condiciones físicas o mentales de dar su testimonio.

El testimonio oral aporta un tipo de información diferente al de la fuente documental y también debe ser ponderado de manera distinta, entre otras cosas porque los recuerdos están fuertemente condicionados por las trayectorias personales, los vínculos afectivos, la evaluación del pasado con relación al presente, entre otros elementos.

El testimonio oral permite obtener datos sobre la historia de la empresa y la localidad que no estuvieran contenidos en la documentación o que se pudieran cotejar con la misma, ya fuera para ampliarla o cuestionarla. Pero además permite adentrarse en el mundo subjetivo de las personas, conocer sus pareceres, sentires y vivencias.

Así, mientras que la historia oral habilita cuestionar las categorías interpretativas convencionales de la historia y las ciencias sociales¹²⁸ y acceder a las interpretaciones de los sujetos sobre los acontecimientos, los datos documentales y macrohistóricos ubican el testimonio en un contexto determinado permitiendo resituar el significado de la acción, tanto individual como social. Las prácticas y representaciones de los sujetos dan cuenta de experiencias sociales e históricas diferenciadas que serán accesibles para la investigación en su heterogeneidad solamente si se las inscribe históricamente, ya que el contexto histórico, señala Guinzburg¹²⁹ actúa como una jaula flexible e invisible para los sujetos, como un continente para el ejercicio de su libertad. Entendemos por tanto que la transversalización de las fuentes documentales con las orales conduce a avanzar en un conocimiento más acabado y dialógico del acontecer de la empresa. Cada fuente aporta desde su especificidad y posee una serie de reglas que hacen a su credibilidad, independientemente de la otra.¹³⁰

La contextualización histórica obliga en este caso a ubicar a los ex trabajadores de Faraut como parte del desarrollo empresarial pero yendo más allá de los aspectos formales atinentes a su trabajo (horas de entrada y salida, días de licencia, sueldos, entre otros). Permite asimismo darles su carácter de sujetos involucrados en un proceso económico, social y cultural, reconociendo así que la constitución histórica del sector vitivinícola en el Uruguay no fue únicamente obra de una elite.¹³¹

Inevitablemente, el progresivo deterioro social y económico de Manga y sus alrededores y la pérdida de una fuente laboral de importante impacto en la zona —por sus aspectos productivos pero también por su influencia indirecta en la socialización—, permea los testimonios transluciendo muchas veces la nostalgia hacia un período que, a pesar de haberse caracterizado por una elevada conflictividad, tiende a ser añorado, particularmente si es comparado con el presente. La relevancia del recuerdo, como señala el historiador italiano Alessandro Portelli, «puede residir no en su adherencia al hecho, sino más bien en su alejamiento del mismo, cuando surge la imaginación, el simbolismo y el deseo».

128 Passerini, Luis, «Ideología del trabajo y actitudes de la clase trabajadora hacia el fascismo», en Moss, Portelli, Fraser, *et al.*, *La historia oral*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1991, pp. 142-172.

129 Guinzburg, Carlo, *El queso y los gusanos*, Muchnik Editores, Barcelona, 1981.

130 Schwarzstein, Dora, «Introducción» en Moss, Portelli, Fraser, *et al.*, *La historia oral*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1991, pp. 7-20.

131 Beretta, Alcides y Beyhaut, Elena, «Pioneros conocimientos y experiencias en los inicios del sector vitivinícola uruguayo (1879-1890): un abordaje interdisciplinario a propósito de Don Francisco Vidiella», ponencia presentada en el I Congreso de Historia de la Vitivinicultura. Uruguay en el contexto regional (1870-1950), Montevideo, 2001.

Los acontecimientos de la historia empresarial se visualizan así mediados por el hoy y también por las vivencias personales y socialmente contextuales. Por ejemplo, un testimonio calificado sostiene que la decadencia de la firma comenzó a verificarse en la década de 1950, en correspondencia con la crisis general del país.

Desde el año cincuenta en adelante, para ahí, ahí empezó a fracasar, ahí empezó a haber cada vez menos de gente [...] para mí, capaz que para otras personas no sé [...] no había tanto personal tampoco, ni en la bodega ni en la quinta.¹³²

Sin embargo, las fuentes documentales a disposición que, como se dijo, son particularmente completas en el caso de los trabajadores y de los niveles de venta, revelan que la firma mantuvo una evidente expansión, tanto en términos de comercialización como de empleo, hasta entrados los años sesenta.

El testimonio no se equivoca, sino que «ajusta» su recuerdo a una realidad «psicológicamente verídica» relacionada a la percepción generalizada sobre los rasgos que tuvo el desarrollo del país en la última mitad del siglo XX, con un nivel de verdad que «puede ser igualmente importante como los relatos factualmente confiables».¹³³

Un segundo aspecto atañe a la escasez de estudios historiográficos sobre este período, de manera que procesos claramente muy complejos y contradictorios —la fase de industrialización por sustitución de las importaciones (ISI), las características del largo período de crisis económica que se evidencia a partir de 1955 y la consiguiente crisis institucional de los años sesenta— resultan solo parcialmente examinados.

Por último, aunque creemos que el corte cronológico propuesto tenga su lógica con relación a la trayectoria de la empresa y, de manera particular, para el desarrollo de la vitivinicultura uruguaya, tiene un dudoso valor explicativo para el contexto histórico general.

Es un período que se abre con una fuerte intervención del Estado en la economía y en las relaciones sociales —recordamos solamente al impacto de los consejos de salarios en la negociación colectiva— y se concluye con la implantación de medidas de liberalización del mercado, aun en su versión criolla. Comenzamos el capítulo con instituciones fuertemente democráticas y democratizadoras —que influyeron en la identidad colectiva del país— y lo terminamos con una dictadura cívico-militar.

En 1945 el país estaba en plena expansión (económica, política, social y cultural) y, en este ámbito, Manga seguía siendo una localidad fuertemente integrada como espacio por sí y para sí. En 1978

132 Entrevista a Ruben Barlocco realizada por Mariana Viera Cherro, el 12 de diciembre de 2007.

133 Portelli, Alessandro, «Lo que hace diferente a la historia oral», en Moss, William W. et al., *La historia oral*, CEAL, Buenos Aires, 1991, pp. 36-52.

Uruguay se encontraba en plena crisis y Manga se había conformado definitivamente como la periferia de Montevideo. En lo específico de la vitivinicultura, si la fecha que abre el capítulo se relaciona con un importante proceso de expansión del consumo, el año que lo cierra corresponde a una marcada inflexión.

Aunque inevitablemente el contexto histórico general influyó el desarrollo de la firma y la localidad de Manga durante este período, el impacto de las circunstancias generales no necesariamente tuvo efectos inmediatos y automáticos en la realidad microsocial que estamos estudiando.

La sociedad *Establecimientos Vitivinícolas, Agrícolas y Ganaderos Faraut Hermanos* (VAF S. A.) intentó adecuarse a los diferentes ciclos y a las contradicciones de esta realidad en continua modificación, a veces amoldándose a los cambios y, en otras, profundizando algunos de los rasgos que se habían constituido como su patrimonio histórico, su trayectoria específica.

Un primer elemento de continuidad es el carácter fuertemente familiar que se mantuvo en la empresa, a pesar de su nueva modalidad organizativa estructurada sobre la base de una sociedad anónima.

Las primeras dos emisiones de acciones, de \$100 y \$1000 —realizadas al constituirse la sociedad en 1945— fueron compradas por integrantes de la familia, con la excepción de una pequeña porción que fue adquirida por el socio de los emprendimientos del fundador en Villa del Carmen, Manuel Santiago, y por Jorge Saibene, quien había representado primero a Andrés Faraut padre y luego a sus hijos en casi todas las escrituras hasta aquel momento realizadas y que, más allá de los constantes relacionamientos empresariales con los hermanos Faraut, estaba relacionado con ellos también por una profunda amistad.¹³⁴

Solamente en 1949, con la segunda emisión, entraron con participaciones secundarias algunos miembros de la red de comercialización tradicional, por ejemplo Meliton Arismendi. Al compás del pasaje entre primera y segunda generación, los accionistas se multiplicaron por razones de herencia pero en su casi totalidad se puede rastrear fácilmente las relaciones de descendencias y de parentesco.

En el momento de su constitución el directorio de VAF S. A. fue integrado por Aníbal E. Faraut Martini como presidente, Pedro Faraut Martini como vicepresidente, el escribano Jorge Saibene como secretario. Agustín y Pacífico eran los vocales y Luis Ambrosio Otero el síndico titular. Nuevas entradas y sustituciones en el directorio correspondieron

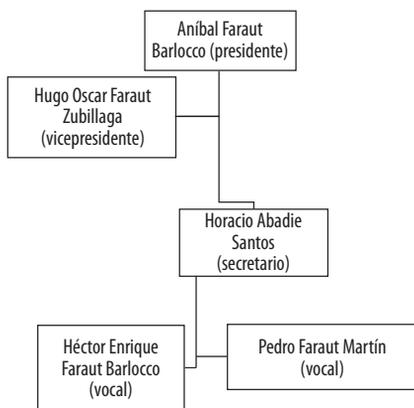
134 En ocasión de la muerte de Saibene en 1968, los miembros de la familia Faraut, a través de consideraciones oficialmente expresadas por la empresa, señalaban el que el escribano había estado «unido a los fundadores de esta Sociedad por fuertes y sinceros vínculos de amistad» y lamentaban la pérdida del «amigo ejemplar» y del «colaborador valioso, por su excepcional inteligencia, su experiencia y su honestidad», ABF, VAF S. A., Memoria y Balance Anual, vigésimo tercer ejercicio, Montevideo, 1968.

a razones ineluctables (por ejemplo, el fallecimiento de algún miembro de la primera generación) o a la necesaria inserción de los miembros más jóvenes de la familia en la dirección de la empresa. En este sentido también la segunda transición intentó imitar el cauteloso proceso que había acontecido en el pasaje entre el fundador y sus hijos.

La primera modificación aconteció en 1956, con la entrada de Aníbal Andrés Faraut Barlocco,¹³⁵ hijo del presidente de la sociedad, como vocal. En 1963 Roberto Faraut Vera sustituyó a su padre Agustín. En 1968, Héctor Enrique Faraut Barlocco¹³⁶ sustituyó provisoriamente a Saibene, mientras Hugo Omar Faraut Zubillaga tomó el lugar de Pacífico. En 1969, con la entrada de Horacio Abadie Santos como nuevo secretario se reconstituyó el directorio que, aun confirmando a Aníbal y Pedro Faraut Martini como presidente y vicepresidente, estaba compuesto en su gran mayoría por miembros de la tercera generación.

La dirección de la empresa sufrió una ulterior transformación a lo largo de los años setenta, cuando Aníbal Faraut Barlocco pasó a presidirla, Hugo Omar Faraut Zubillaga pasó a la vicepresidencia y entraron como síndicos Roberto Faraut Vera, José Omar Faraut Díaz y Héctor «Pin-Pin» Faraut Barlocco. A pesar de esto, Pedro Martini Faraut siguió integrando la dirección y, en este sentido, cuando el 30 de abril de 1978 se decidió proceder a una reforma de los estatutos, sobre la cual volveremos luego, todavía se encontraba a la guía de la empresa un miembro de la segunda generación.

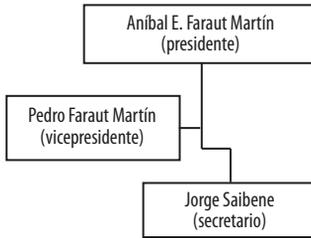
Primer directorio



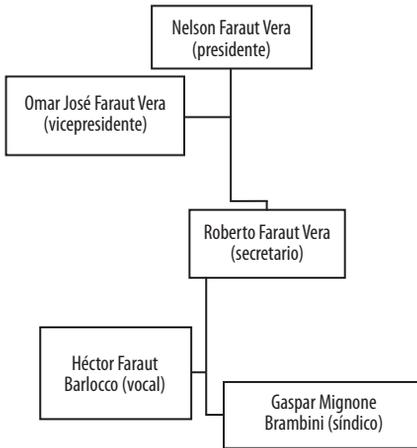
135 Aníbal Andrés Faraut Barlocco fue conocido con el apodo de «Quico».

136 Héctor Enrique Faraut Barlocco recibía el apodo de «Pin-Pin».

Segundo directorio



Tercer directorio



Como ya había acontecido en los años veinte, también en este traspaso la descendencia considerada fue la masculina. Las hijas se mantuvieron en la empresa como accionistas, pero tuvieron, por lo menos hasta los años ochenta, un papel aparentemente secundario por lo que se puede deducir de aquellas actas de socios que todavía están conservadas en el archivo.

Como parte de la socialización de género, es decir, imbuida de los valores que hacen a las maneras en que se espera que varones y mujeres actúen y que es reproducido —a veces también cuestionado—, en lo individual por quienes exhiben una u otra condición sexual, las mujeres de la familia ocupaban solamente un lugar formal dentro de la firma. Eran las que durante las cenas de la Vendimia preparaban la comida pero no se sentaban a la mesa con los invitados, todos varones; y eran también las que participaban de las discusiones del Directorio pero solo para escuchar las decisiones que tomaban quienes realmente conducían la empresa:

—[...] a los 18 cuando yo podría haber trabajado «¿la hija del patrón?, cuidadito». Cuando yo ya me había casado, que tenía mis hijos, empezaron a integrar mujeres al trabajo de la bodega. ¡Era un machismo en esa época!

—¿Y a usted le hubiera gustado trabajar ahí?

—Sí, me hubiera gustado. Mis hermanos sí trabajaron en la bodega, enseguida, en la empresa. Yo no, a tocar el piano, a bordar. [...] Como a mí no me vincularon yo me desvinculé. Lo único que cuando precisaba plata...

—Porque usted tenía acciones.

—Claro.

—¿Y como accionista no podía tomar decisiones?

—Sí, yo iba a las reuniones, como mis primas también, pero los que decidían después eran ellos. Como no estábamos vinculadas a la empresa decían que no sabíamos. Cuando era soltera sí, porque como las cosas se discutían en la mesa más o menos una pescaba.¹³⁷

Algunos aspectos relativos a las relaciones dentro de la empresa no tuvieron transformaciones: las mujeres siguieron ocupando un lugar puramente formal y la familia continuó siendo la base de la empresa, más allá del carácter de sociedad anónima que se dio.

Sin embargo, el examen de los cambios acontecidos en la dirección muestra una inserción desequilibrada entre las diferentes ramas de la familia. Es evidente y marcado el predominio de la rama Faraut Barlocco, acompañada por los Faraut Zubillaga, entre los directivos de la sociedad. Algo que se puede comprobar, entre otros ejemplos, con el hecho de que, por lo menos en un primer momento, no se reemplazó a Pacífico Faraut Martini con uno de sus hijos, ya que José Omar Faraut Vera, como vimos, entró en el directorio solamente en los años setenta.

No podemos definir si esta concentración de responsabilidad se debiera a factores ya preestablecidos en la primera transición, aunque el carácter paritario y de responsabilidad compartidos definido por el fundador de la empresa aparece claro, o a un proceso natural que se verificó a lo largo de la trayectoria de la misma en el período. Asimismo, no queda claro si el mayor peso de los Faraut Barlocco fuese el resultado lógico de la importancia del establecimiento de Manga en la estructura productiva de la firma o si, al contrario, fue justamente la trascendencia de esta rama de la familia que contribuyó a que la bodega de Manga consolidara su centralidad entre los diferentes segmentos de la sociedad.

De todas maneras, es posible que el hecho de que una parte del linaje prevaleciera respecto a otras influyera en los posteriores problemas que llevaron a la crisis y disolución de la empresa, en el sentido de que cuando la firma comenzó a evidenciar problemas de solvencia y de rentabilidad, se acusó a los Faraut Barlocco por su gestión y por haberla llevado al borde de la quiebra.

137 Entrevista realizada a Delma Faraut por Mariana Viera Cherro, el 1º de julio de 2009.

CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN:
1945-1978

UNA EMPRESA CONSOLIDADA (1945-1978)

Daniele Bonfanti

Independientemente de lecturas e interpretaciones, por otro lado fuertemente condicionadas por el hecho de que efectivamente la firma terminó liquidándose, lo que queda claro es que, más allá de las diferentes modalidades organizacionales tomadas por la empresa —sean estas sociedades colectivas o sociedades anónimas— la estructura familiar conservó un rol central en la conducción de los negocios.

Es evidente que la decisión de constituir una sociedad anónima tomada en 1945 representara un ulterior paso en el camino estratégico para hacer frente al riesgo y a la incertidumbre. Sin embargo, el caso de los Faraut confirma claramente algo ya evidenciado por estudios análogos de historia de empresas —no necesariamente vitivinícolas—, es decir que estos mecanismos de despersonalización del riesgo no implicaron una reducción del peso de la familia. Al contrario, la red de parentesco se transformó en una estructura informal que conservaba su papel de dirección para dibujar las estrategias de expansión de la empresa misma.¹³⁸

138 Los análisis más profundos al respecto, que han permitido evidenciar el rol de las redes de parentesco tanto en el momento de la constitución de la empresa como en sus diferentes evoluciones organizacionales, son los de Beatriz Bragoni, *Los hijos de la revolución. Familia, negocios y poder en Mendoza en el siglo XIX*, Buenos Aires, Taurus, 1999; «Redes, inmigración y movilidad social en Mendoza: Racionalidad empresaria y modos de relación política de una parentela de origen finisecular, 1880-1930», en *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Buenos Aires, n.º 24, 1993, pp. 171-203; ««Meritorios españoles, ejemplares nobles». Inmigración, redes y mercado: notas sobre la formación de emporios vitivinícolas en Mendoza, 1860-1940», en Fernández Alejandro y Moya, José, *La inmigración española en la Argentina*, Buenos Aires, Biblos, 1999, pp. 115-140. En lo específico de la vitivinicultura y para el caso mendocino, véase también Mateu, Ana María, ««Lo primero es la familia». Análisis de algunas estrategias de la empresa vitivinícola Arizu para convertirse en una empresa moderna [Mendoza, Argentina, 1885-1930]», en [CD] I Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional, Montevideo, 2001 y «Sobre vinos, bodegas y empresas. Algunas

Este elemento se pone claramente de manifiesto al examinar la composición accionaria de la empresa en un año tomado al azar que, como se puede constatar, refleja tanto la firmeza de la estructura familiar como el desigual peso económico de las diferentes ramas. Y, así, muestra que la estructuración de la firma en redes de parentesco no implicó el descuido de la jerarquía interna [Cuadro 12].

Cuadro 12. Composición de las acciones de la empresa en 1974

	Ingreso como accionista	Acciones	Valor
Esther Faraut de De la Torre	1945	732	4.351.800
Roberto Faraut Vera	1945	837	4.846.500
Nelson Faraut Vera	1945	840	4.740.600
Horacio F. Abadie Santos Fossatti	1969	15	51.000
Luis Ambrosio Otero González	1945	63	44.100
Aníbal Andrés Faraut Barlocco	1945	553	2.716.400
Héctor Enrique Faraut Barlocco	1945	524	2.726.400
Delma R. Faraut Barlocco de Mignone	1945	404	2.138.300
Aníbal Faraut Martini	1945	968	4.726.400
Isidro Algaré Labanca	1965	19	64.000
Pedro Javier González Toledo	1965	36	126.000
Pedro Pablo González Bentancor	1965	51	186.000
Oscar Santos	1963	153	621.000
Nélida Algaré Faraut	1960	101	440.300
Yolanda Algaré Faraut de Alonzo	1947	120	440.400
Helda Mabel Faraut Díaz de Olivera	1949	306	1.743.300
José Omar Faraut Díaz	1949	307	1.743.400
Pacífico Faraut Martini	1945	1.247	7.350.800
Nélida Di Bello de Saibene	1945	87	246.300
Liliana Saibene Di Bello de Facciolo	1957	31	49.900
María del Rosario Saibene di Bello	1960	31	49.900
Jorge S. Saibene Di Bello	1964	31	49.900
Silvia Gabriela Saibene Di Bello	1964	31	49.900
Carlos F. Saibene Di Bello	1964	31	49.900
Meliton Arismendi Bornet	1947	34	26.800

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ABF, VAF S. A., Carpeta Accionistas, foja sin numerar.

Los procesos de cambio tecnológico tuvieron una parcial inflexión, provocada en parte por el hecho de que la dotación de la empresa podía garantizar un elevado nivel de elaboración por efecto de la adquisición

reflexiones a partir del estudio de la bodega Arizu, Mendoza (1883-1920)» en [CD] I Congreso de Historia Vitivinícola Regional - III Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional, Montevideo, 2005.

acontecida en su período de constitución y crecimiento. Y en parte también por el crecido costo de las importaciones, particularmente evidente hasta entrados los años sesenta.

Sin embargo, el interés hacia las innovaciones se mantuvo, así como Francia siguió siendo el centro de la atención de los Faraut para las principales transacciones en este ámbito.

De esta manera, se mantuvieron las estrechas relaciones con *Cog y Cie* hasta que esta empresa tuvo que enfrentar una profunda crisis en 1978. Asimismo, entre varias adquisiciones, se efectuaron compras de material filtrante para vino a *Regien Simonetin y Cie* de Le Raincy en 1949; de productos para vino a *Chevallier Appert* de París y de un equipo de enfriamiento con una capacidad de producción de entre 300 a 400 botellas por hora a *Champagel S. A.* de Epernay.

Además, de una carta recibida desde París en 1965 resulta claro que los Faraut hicieron un pedido a una empresa francesa a nombre de la empresa *Passadore, Carrau y Mutio*, ratificando el papel de divulgación y difusión de la tecnología francesa que habían tenido desde el comienzo de sus actividades.¹³⁹

En los pedidos se mantuvo el tradicional interés para los elementos innovadores, más allá de que no necesariamente se llegara a adquisiciones.¹⁴⁰ Asimismo, la empresa siguió suscribiéndose a la revista *Progrès Agricole et Viticole*.

En 1956, Aníbal Faraut Barlocco efectuó un viaje a Europa en el cual, además de observar y analizar los adelantos tecnológicos realizados en Francia e Italia, fue posible estrechar una vez más las tradicionales relaciones con las empresas vitivinícolas francesas. Según Méndez, de este viaje se trajo un envase de champagne francés. Una vez en Montevideo, se consiguió el aval de la firma francesa, se hizo la matriz y se proveyó a elaborar casi medio millón de botellas en la Fábrica de Vidrios y unas doscientas cincuentas mil en Cristalerías del Uruguay.¹⁴¹

Hasta que la gestión de la empresa estuvo en manos de la segunda generación, la adopción de las innovaciones se mantuvo en los carriles

139 Chevallier Appert a VAF S. A., París, 26 de noviembre de 1965, ABF, VAF S. A., Carpeta sin nombre relacionadas a empresas exportadoras de insumos, varios años, f. sin numerar.

140 Es el caso de las relaciones con Collard C.M.V. de Bouzy, empresa especializada en maquinarias para vitivinicultura que envió varios folletos a los Faraut en 1976. Aunque no hallamos ningún registro de compras, las minuciosas preguntas muestran el interés para las novedades tecnológicas que se estaban procesando en Francia, ABF, VAF S. A., Carpeta sin nombre relacionadas a empresas exportadoras de insumos, varios años, f. sin numerar.

141 La documentación de archivo, al respecto, es muy fragmentaria, como dijimos. Sin embargo, parecería indicar el interés por un envase de Chevallier Appert que, muy probablemente, se constituyó en la copia que fue reproducida en Montevideo.

de la formación autodidacta. Por ejemplo, en ocasión de una entrevista de 1964 Pedro Faraut Martini, técnico enólogo de VAF S. A. señalaba que «no soy un catador profesional. La necesidad de seguir paso a paso la vida de nuestros vinos, me ha obligado a hacerme de una técnica de la degustación».¹⁴²

Sin embargo, el segundo proceso de transición fue acompañado por una mayor especialización de los directores. Es el caso de Héctor Faraut Barlocco, quien estudió enología primero en la cercana Escuela Agrícola Jackson y luego en la Escuela de Enología.

De todas maneras, esta nueva modalidad no fue generalizada y la preparación práctica siguió conservando un rol fundamental para el aprendizaje formativo de los miembros jóvenes de la familia, como confirma el testimonio de Aníbal Faraut Barlocco con relación a su ingreso en la dirección de la empresa.

Yo empezaba a incursionar en todos los lados como contable y, sin haber estudiado enología, a interiorizarme en alguna manera en la actividad [...] a veces calmando discusiones entre tíos, como siempre, buscando la parte pacífica y económica de lo que podía hacer cuando cada uno llevaba los números a su manera.¹⁴³

La posibilidad de recurrir al recuerdo de los trabajadores para este período nos permite tener algún indicio sobre el impacto de la mecanización en la organización del trabajo. Muy probablemente con relación a una máquina importada de la empresa *Champagel S. A.* para la elaboración del champagne, Walter González recuerda:

En el año 62 trajeron una lavadora, lavaba [...], se iba por una cinta, entraba en la llenadora, entre la máquina y la llenadora había una persona controlando con un lente si había alguna botella sucia. Después había otro que se hacía cargo de la etiquetadora, era completa la máquina esa.¹⁴⁴

Con respecto a la productividad, los datos indican la posibilidad de subdividir el período examinado en dos momentos diferenciados y anti-téticos. Una primera fase en la cual es evidente un crecimiento constante de la producción pautado por el incremento del consumo y otra, que comienza a evidenciarse claramente a finales de la década de 1960, en la cual a pesar de que no se verifican reducciones importantes en la elaboración, hay claras señales de que la fuerte capacitación tecnológica de la bodega y sus posibilidades de elaboración volvieron a enfrentarse con niveles de consumo que daban señales de estancamiento.

142 En entrevista a Pedro Faraut en «Vitivinicultura en el Uruguay», suplemento del diario *El Día*, Montevideo, junio de 1964, s/n.

143 Entrevista realizada a Aníbal Faraut Barlocco por Mariana Viera Cherro, el 27 de noviembre de 2007.

144 Entrevista realizada a Walter González por Mariana Viera Cherro, el 30 de octubre de 2007.

La elevada comercialización, particularmente en la primera mitad de los años sesenta, es confirmada por Oscar Méndez, por largo tiempo gerente de la firma:

Yo llegué a estar en el momento en que vendían dos millones de botellas entre vinos, productos gasificados [...] era una de las bodegas líderes [...] teníamos 14 vendedores y un equipo de profesionales, enólogos jóvenes, para asesorar a la gastronomía.¹⁴⁵

Lorenzo Lauro, hijo de un medianero del establecimiento de Manga y empleado de la empresa, recuerda las modalidades de distribución de los productos:

El camión que teníamos nosotros cargaba siete mil, y el otro seis mil. Y después compraron otro más grande que cargaba nueve mil. Había un chofer que decía «mirá, yo no sé pero en Guichón, la gente se debe levantar de mañana y lavarse la cara con vino» ¡Diez mil kilos llevaba por semana ese chofer! Era impresionante.¹⁴⁶

Como consecuencia de la expansión de las ventas, las modalidades de comercialización tendieron a profesionalizarse, con la creación de zonas de ventas que en parte reproducían las tradicionales áreas de mercado de la bodega —la región vitivinícola del sur y la zona de Durazno— y en parte se abrían a la nueva realidad de consumo representada por los balnearios de la costa este.

El resultado, según el recuerdo del mismo Méndez confirmado por los libros de venta de la empresa, llevó a un nivel de ventas récord en 1964.

Vendíamos en todo Montevideo, lo hacíamos en zonas por cuadrado con visitas semanales. En el interior teníamos vendedores en Durazno, uno para el litoral y dos vendedores en setiembre hasta febrero en la zona de la Costa de Oro y del Este, de Punta del Este hasta Rocha [...]. En el año 64, con el lanzamiento de un producto nuevo con un envase exclusivo, se llegó a vender 2.800.000 botellas.¹⁴⁷

El éxito del nuevo espumoso de los Faraut nos permite examinar las modalidades que llevaron a adoptar el «envase exclusivo» al cual hace mención Méndez y, al mismo tiempo, analizar las formas de innovación efectivamente llevadas a cabo por la empresa.

Las elevadas ventas estimularon la diferenciación de los productos, señalándose el marcado incremento en la elaboración del champagne que, debido a su calidad y a la barrera representada por los derechos de importación a la producción francesa, terminó siendo uno de los artículos

145 Entrevista realizada a Oscar Méndez por Mariana Viera Cherro, el 21 de mayo de 2008.

146 Entrevista realizada a Lorenzo Lauro por Mariana Viera Cherro, el 12 de abril de 2008.

147 Entrevista realizada a Oscar Méndez por Mariana Viera Cherro, el 21 de mayo de 2008.

característicos de la bodega. Algunos datos relacionados a la elaboración parecerían indicar, además, un nuevo cambio en el consumo, ya que la producción de vinos blancos comenzó a incrementarse notablemente.¹⁴⁸

La respuesta al aumento del consumo llevó a que en 1955 se ampliara la bodega de Manga, a través de la construcción de piletas de hormigón de un volumen total de 850.000 litros. También el establecimiento de Villa del Carmen sufrió una profunda reestructura, aunque más tardía en 1970.

También se mantuvieron los procesos de organización vertical de la producción, a través de la participación en *Mateo Brum S. A. C.* y en *Cristalerías del Uruguay*, para lograr optimizar la comercialización y reducir los costos de producción a través el control parcial de la elaboración del vidrio para botellas.

En este marco, aunque ya hacia el final del período examinado, se profundizó también la diferenciación, a través de la constitución de diferentes sociedades anónimas y colectivas, por ejemplo *La Pedrada S. A.*, constituida en 1973 y destinada a la plantación de hortalizas en Villa del Carmen y a la explotación forestal.

A partir de los años sesenta, es probable que la empresa explorara la posibilidad de exportar parte del excedente. La hipótesis de que el vino uruguayo pudiera encontrar espacio en los mercados exteriores fue uno de los diferentes elementos que contribuyeron de algún modo a su despegue a finales del siglo XIX y esta posibilidad fue manejada cíclicamente por los diferentes actores sociales involucrados en el sector.¹⁴⁹

A pesar de que esta pretensión fue reiterada a lo largo de más de cien años, particularmente en aquellas ocasiones en que el crecimiento en la productividad era particularmente marcado, quedó solamente un enunciado que nunca pudo realizarse hasta hace unos quince años, entre otras cosas porque jamás fue acompañada por políticas reales de aperturas de mercados por parte de los empresarios y de las instituciones.¹⁵⁰

Con estas limitaciones, algunos diplomas conservados en el archivo indican que los vinos Faraut participaron en 1966 en un concurso realizado en Hungría y es probable que aquel año se lograra exportar una cantidad irrisoria de botellas de vino, muy probablemente en el

148 ABF, VAF S. A., Carpeta Censos Vitícolas, s/n.

149 Véase, entre varios ejemplos, Guillot, Nicolás. «Meditación y cuestiones industriales», *Revista de la Asociación Rural*, Montevideo, n.º 10, año IX, p. 249, 21 de mayo de 1890.

150 Por ejemplo, en 1964 Jorge Ponce de León, gerente de *Bodegas y Viñedos Cerro de San Juan S. A.* consideraba que las posibilidades de exportar eran «muy remotas», debido al «desconocimiento casi absoluto de nuestros vinos en el exterior», y al «costo de producción muy alto que nos coloca en desventaja». La receta sugerida era, de todas maneras, relativamente ambigua, ya que se planteaba la hipótesis de «buscar un apoyo del Estado para poder abatir en parte, nuestros costos de producción», en «Vitivinicultura en el Uruguay», suplemento del diario *El Día*, Montevideo, junio de 1964, s/n.

marco de un acuerdo bilateral entre Uruguay y aquel país. El hecho de que no haya registro de ulteriores participaciones en exposiciones ni de ulteriores exportaciones, aun mínimas, muestra que el interés hacia la apertura de los mercados externos seguía siendo más bien una manifestación de propósitos que una realidad para el sector.

Con una producción que se limitaba a responder al comercio interior, entre otras cosas porque contaba con la garantía de la protección estatal, VAF S. A. intentó el novedoso camino de la publicidad de sus productos.

Mientras, hasta los años cuarenta, las modalidades de venta de los vinos contaban fundamentalmente con la divulgación verbal entre los comerciantes de una oferta de calidad y con amplias políticas de crédito, al compás de la expansión de los medios masivos de difusión se comenzó a dibujar estrategias más complejas para alcanzar a los consumidores.

Las formas de aprendizaje en este ámbito fueron particularmente elementales y primitivas. Fundamentalmente, se recortaban las páginas de diarios extranjeros en los cuales se reproducía la publicidad de vinos o licores y, en lo posible, se trasladaban mensajes e imágenes a las etiquetas y a los folletos publicitarios.

Gran parte de los periódicos que todavía se encuentran en el archivo son italianos, pero no podemos aclarar si esto se deba a una mayor coincidencia entre los gustos estéticos de los Faraut y aquellos peninsulares o a la facilidad de hacerse de revistas de aquel país o, simplemente, porque se perdieron las carpetas con recortes provenientes de diarios de otras naciones.¹⁵¹

En la Navidad de 1959 se eligió una estrategia novedosa para el país: un concurso radiofónico entre los oyentes para que propusieran las letras para una canción publicitaria del champagne Faraut. El ganador recibiría una caja con seis botellas para festejar las fiestas. El material a disposición indica la buena recepción de esta estrategia propagandística, más allá de la discutible calidad literaria de los textos recibidos. Sin embargo, no tenemos registro de que esta experiencia fuese reproducida en los años posteriores.

AUGE Y ESTANCAMIENTO DEL MODELO DE CRECIMIENTO

El análisis de los rasgos generales de la vitivinicultura uruguaya en el período 1945 y 1978 se complican por las características de las fuentes a disposición.

Los datos estadísticos relacionados a los niveles de crecimiento del sector fueron relevados de forma continua hasta 1956. Luego se tornan muy fragmentarios, algo que implica inevitables problemas para la comparación, entre otras cosas porque fueron tomados por diferentes instituciones, cuyos criterios en el momento del empadronamiento no

151 ABF, VAF S. A., Carpeta Publicidad, s/n

necesariamente fueron equivalentes a aquellos que habían sido reportados hasta ese año por los Anuarios Estadísticos.¹⁵² Asimismo, los datos sobre las tasas de crecimiento a nivel departamental son incompletos, algo que reduce aún más las posibilidades de análisis.

A pesar de que el examen de las tasas de crecimiento y de la productividad tenga evidentes limitaciones permite, de todas maneras, evidenciar aspectos que muestran la profundización de los rasgos más negativos que habían caracterizado a la vitivinicultura en los períodos anteriores. Y, en este sentido, creemos conveniente presentarlo y analizarlo, más allá de las restricciones señaladas.

A nivel nacional el cultivo de la vid se estabilizó en poco más de 17.000 hectáreas hasta 1954, año en que se verificó un repunte, superándose levemente las 19.000 hectáreas, para luego comenzar a descender. Según la Comisión de Investigación y Desarrollo Económico (CIDE), que retoma datos de la Dirección General Impositiva, en 1964 se cultivaban 18.227 hectáreas de vino en todo el país.¹⁵³ La tasa de crecimiento anual del área de cultivo del 1,8% seguía siendo importante, particularmente comparadas con el general nivel de estancamiento de la producción agropecuaria, aunque revela de algún modo que las posibilidades de expansión habían alcanzado su techo máximo, por lo menos para un sector destinado exclusivamente al mercado interno [Cuadro 13].

Cuadro 13. Tasa anual de crecimiento de la superficie destinada a viñedo

	1945-1964
Total del país	1,8%
Montevideo	- 2,0%
Canelones	1.4%
Zona sur	0,2%

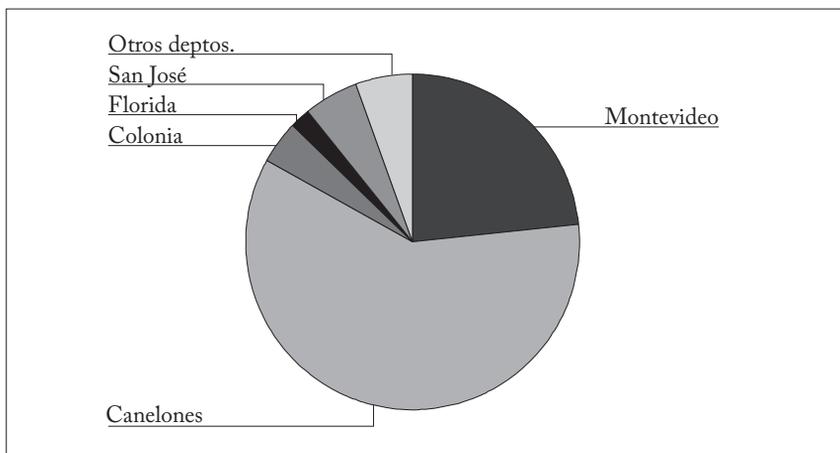
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años) y a Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social-Ministerio de Ganadería y Agricultura. Oficina de Programación y Política Agropecuaria del MGA-CIDE, Sector Agropecuario. 5. *Estudio Económico y Social de la Agricultura en el Uruguay*, Montevideo, Tomo II, 1967, p. 283.

El análisis por departamentos indica la evidente inflexión en Montevideo, que en este período tiene tasas negativas de crecimiento, mientras se aprecia un desempeño todavía interesante del cultivo de Canelones, donde a partir de 1954 comenzaron a cultivarse más de 10.000 hectáreas de vid. De todas maneras, la concentración en la zona sur seguía siendo muy marcada [Gráfico 13].

152 Con esto no queremos decir que algunos datos fueron más correctos que otros.

153 Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social-Ministerio de Ganadería y Agricultura. Oficina de Programación y Política Agropecuaria del MGA-CIDE, Sector Agropecuario. 5. *Estudio Económico y Social de la Agricultura en el Uruguay*, Montevideo, Tomo II, 1967, p. 283.

Gráfico 13. Distribución de los viñedos en 1954



Fuente: Elaboración propia sobre la base del Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social-Ministerio de Ganadería y Agricultura. Oficina de Programación y Política Agropecuaria del MGA-CIDE, Sector Agropecuario. 5. *Estudio Económico y Social de la Agricultura en el Uruguay*, Montevideo, Tomo II, 1967, p. 283.

Para intentar examinar la evolución del cultivo de la vid en la fase posterior, tenemos que recurrir al Censo Agropecuario de 1980. Conviene aclarar una vez más que es casi una tradición de las oficinas estadísticas uruguayas —que se intentó modificar parcial y sustancialmente en los últimos veinte años— tener patrones de relevamiento muy diferentes entre sí, de modo que las discrepancias que se puedan evidenciar podrían ser el resultado tanto de un proceso económico-productivo como de una diferente modalidad de empadronamiento. Con esta salvedad, el dato de 15.291 hectáreas destinadas a viña tiene una lógica, ya que corresponde a la contracción de la viticultura provocada por la reconversión.¹⁵⁴

Este relevamiento parecería confirmar que la extensión de los viñedos alcanzó su nivel máximo en los años sesenta, cuando se estabilizó en alrededor de 19.000 hectáreas, para luego comenzar a decrecer.

Las estadísticas de la CIDE de 1967 indican también un incremento constante del número de plantas en producción por hectárea. En este ámbito, a título comparativo, mientras en el trienio 1902-1904 la relación de toneladas de uva cosechada por superficie era a nivel nacional de 3,5 y en el trienio 1938-1940 de 5,6, en el período 1962-1964 alcanzó el 7,2, es decir un nivel que duplicaba la relación de los orígenes del sector.¹⁵⁵ El crecimiento del número de plantas por hectárea

154 El dato en Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca-DIEA, *La viticultura en Uruguay. Contribución a su conocimiento*, Montevideo, 2003.

155 Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social, o. cit., p. 279.

fue acompañado por el definitivo abandono de todo tipo de selección y diferenciación de las cepas y el recurso a las plantas más productivas, con los consecuentes efectos negativos para la calidad.

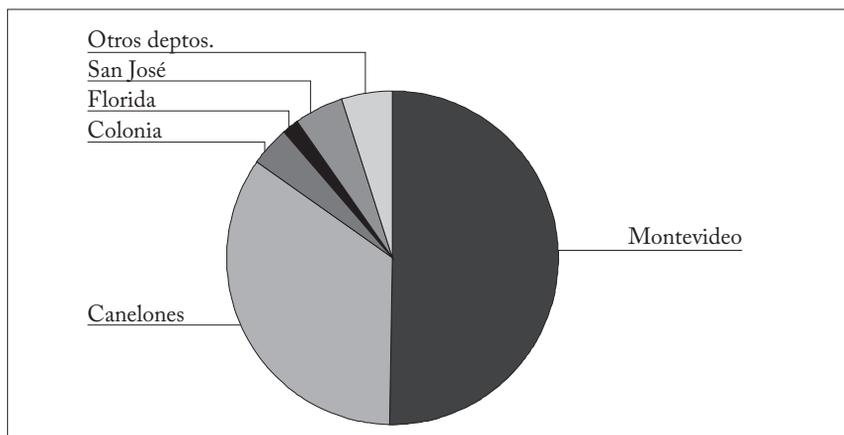
Es interesante observar que la empresa Faraut siguió solo parcialmente este proceso general.

Por ejemplo, conservó su tradicional atención hacia los procesos de elección y clasificación de los diferentes tipos de uvas. Naturalmente las plantas más difundidas en los viñedos eran la Harriague, Semillón, Frutilla, Vidiella, Híbridas y Moscateles blanca y negra, acompañadas por otras híbridas o, más en general, de dudosa calidad, como las cepas Pedro Jiménez, Pirovano, Moscatelone, Chonin blanco y negra. Sin embargo, una porción de los predios era destinada al cultivo de uva Pinot, Boyarda, Trebbiano, Syrah, Trebbiano, Garnacha, Barbera, Monastrel, Freisa, Nebbiolo, Canaiolo, Merlot. Es decir, la empresa intentó seguir una elaboración que, por lo menos en lo que se refería al cultivo, lograra destacarse por una mayor calidad.

El examen de la productividad vinícola a nivel nacional es aún más complicado, ya que las estadísticas son menos frecuentes numéricamente y aun más discutibles cualitativamente. Hasta 1954, los niveles de producción siguieron incrementándose alcanzando los 90 millones de litros por año, con un máximo de 105 millones obtenido en 1950.

Más allá de que Montevideo mantuvo su posición privilegiada, ya que siguió concentrando poco más de la mitad de la producción nacional, se puede evidenciar también el crecimiento constante de la elaboración en Canelones que, a mitad de la década de 1950, contribuía a un tercio del total de vinos del país [Gráfico 14].

Gráfico 14. Elaboración de vino por departamento en 1954



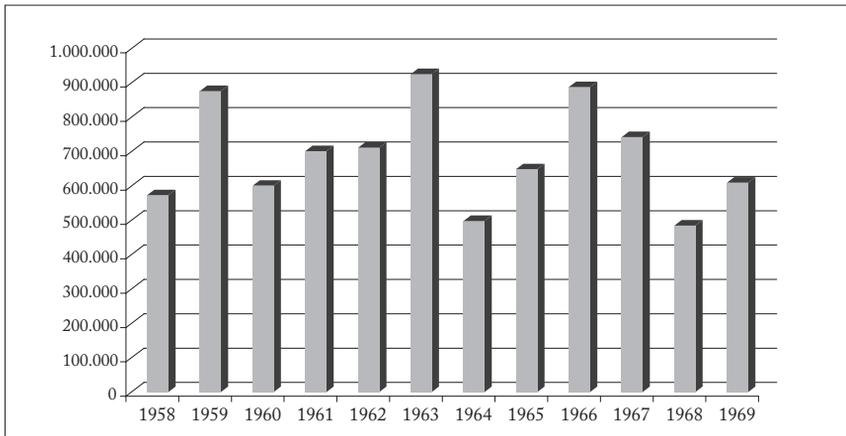
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

Aunque con etapas más pausadas, el departamento canario estaba procesando un fenómeno parecido al que ya se había verificado en la cosecha de uva. Proceso que se cumplió en los años setenta, cuando Canelones terminó liderando también la elaboración de vino en el país. Datos posteriores, aunque siendo mucho más discutibles desde el punto de vista de las características de relevamiento, indicarían que la producción vinícola siguió las mismas modalidades de la vitícola, registrándose un fuerte incremento hasta los años sesenta, para estancarse y luego decrecer.

A partir de 1970 las pautas que habían caracterizado a la vitivinicultura en los años cuarenta —continua expansión de los viñedos y constante aumento de la elaboración de vinos de calidad cada vez más inferior— habían entrado en crisis, ya que el Estado no podía —ni quería— hacerse cargo de los excedentes y los efectos del estancamiento económico se reflejaron en una reducción del consumo.

En el caso de la elaboración de vino, los datos de la empresa Faraut confirman este proceso [Gráfico 15].

Gráfico 15. Elaboración de la bodega 1958-1969



Fuente: Elaboración propia sobre la base de ABF, VAF S. A., Carpeta Censos Vitícolas.

Conviene señalar desde ya que estos son datos parciales, que dan cuenta solo de la elaboración de la bodega de Manga y no de la de Villa del Carmen que sufrió una ulterior expansión de sus capacidades a través de una ampliación que se realizó en 1970. En este sentido, es esta la productividad de una parte de la empresa.

El primer aspecto a señalar es que estos datos muy probablemente reflejan que la discrepancia entre las posibilidades máximas de alma-

cenamiento de la bodega —que había alcanzado los 2.430.890 litros en 1950—, y la producción real se profundizó. Un segundo elemento es que las variaciones en los volúmenes, por cierto frecuentes en la elaboración de vino, presentan fluctuaciones extremadamente marcadas, que se manifiestan con particular evidencia luego de la elaboración récord de 1966. Por último, cuando tenemos un dato sobre los restos en bodega, nos enfrentamos con niveles de acumulación elevadísimos. Al 31 de enero de 1970 quedaban en la bodega de Manga 808.974 litros de vino, es decir 200.000 litros más que la producción del año anterior.

En este marco de crisis de las modalidades de crecimiento que hasta aquel momento habían caracterizado a la vitivinicultura, y de parcial adecuación de la firma a este proceso, aparece con claridad en las fuentes del archivo el problema de los crecientes costos de producción.

Reiteramos que los estudios sobre los costos laborales y de insumos durante el auge y la crisis de la ISI son todavía incipientes. De manera particular falta estudiar el impacto de la sustitución de manufacturas en aquellos sectores que, como es el caso de la vitivinicultura, se veían obligados a recurrir a la importación de insumos para optimizar la producción. Dejando para futuros estudios un análisis más exhaustivo al respecto, quisiéramos solamente plantear el problema.

Aunque en medidas diferentes, todos los autores concuerdan en que el proteccionismo influyó en el crecimiento del sector, sea como resultado planificado, sea como efecto fortuito de acontecimientos internacionales.

Más allá de que es indiscutible que la reducción o la ausencia de la competencia extranjera contribuyó a afianzar la producción local, es también cierto que para su mejor desempeño, la vinicultura necesitaba de un conjunto de insumos —tecnológicamente sencillos como tapones y botellas o complejos como filtros y pompas— que un parque industrial tan pequeño como el uruguayo no podía producir.

Así las cosas, parecería que la misma legislación proteccionista, que había ofrecido un impulso importante para el despegue y consolidación del sector, terminaba encareciendo sustancialmente las importaciones de los insumos.

Como ejercicio de problematización, intentaremos presentar una primera reflexión sobre los efectos de esta política macroeconómica en el ámbito específico de la empresa de los Faraut.

Como hemos visto, la firma en este período redujo claramente sus importaciones de insumos desde el exterior, aunque no es posible establecer exactamente si esto derivara de un estado tecnológico satisfactorio o si efectivamente el sistema de cambios múltiples implicara una carga para las necesidades de innovación de la empresa, necesidades que no encontraban respuestas suficientes por parte de la producción interna.

Lo que conviene advertir es que los directivos de la bodega Faraut señalaron en el aumento de los costos en las importaciones, derivados de los cambios múltiples, el problema fundamental para el estancamiento en el cambio tecnológico, como veremos con mayor detenimiento en el próximo capítulo.

Paradójicamente, la eliminación de las barreras monetarias para las importaciones realizadas en 1959 por el ministro de Hacienda Eduardo Azzini¹⁵⁶ no fue suficiente para que se retomara la senda de la innovación constante, que habría caracterizado y que caracterizó posteriormente a VAF S. A. a causa de la espiral inflacionaria que comenzó a evidenciarse en el país y en el continente a partir de 1961.

Un segundo aspecto a señalar está relacionado con los costos laborales. Este tema representó una reclamación constante de los empresarios del sector en el período analizado en este apartado, primero desde la UVBU y luego de la crisis de esta institución a finales de los años cincuenta, desde el CBU, cuyas directivas los hermanos Faraut comenzaron a integrar desde 1969.¹⁵⁷

A pesar de esto, los datos parecerían indicar que el número de trabajadores empleados en la empresa —estables o con contrato temporal— tendieron a aumentar. Una vez más no podemos hacer otra cosa que señalar la ausencia de estudios específicos sobre el impacto de la negociación colectiva y de los incrementos salariales en los costos generales del sector.

Sin embargo, esta aparente contradicción entre las quejas por el incremento de los gastos laborales y el constante aumento de trabajadores empleados podría indicar que la empresa encontrara un beneficio directo en el incremento de la productividad, e indirecto, como consecuencia del crecimiento del nivel de vida que garantizaba el aumento de los salarios. Asimismo, podría indicar que de todas maneras la inflación —cuyos índices siguieron aumentando exponencialmente a lo largo de toda la década de 1960 hasta los primeros años del gobierno dictatorial— garantizaba una depresión de salarios que minimizaba los costos provocados por la negociación colectiva.

156 En 1959 el primer gobierno blanco promovió la Ley de Reforma Cambiaria y Monetaria, que ponía fin al sistema de contralor de las importaciones y exportaciones, eliminando los cambios múltiples que reglamentaban según el producto el valor del dólar y reestableciendo un tipo de cambio único para las divisas extranjeras.

157 Héctor Faraut Barlocco se desempeñó en la gremial de los bodegueros como tesorero, desde 1969. Su hermano, Aníbal Faraut Barlocco, fue presidente del CBU desde 1976 hasta 1980 y luego tesorero hasta 1981. Las quejas sobre los consejos de salarios y los costos laborales en ABF, VAF S. A., Carpeta del Centro de Bodegueros del Uruguay.

VI

LA EMPRESA, LA LOCALIDAD Y EL DESARROLLO DE UNA SOCIEDAD LOCAL

Mariana Viera Cherro

«ÉRAMOS TODOS DE ACÁ A LA VUELTA»:
LA EMPRESA Y MANGA¹⁵⁸

La reconstrucción de la trayectoria de una empresa no supone solamente atender a los acontecimientos que se suceden en su historia vital, como si ella existiese aislada y al margen de las vicisitudes sociales, económicas y culturales del país y de la localidad. Cualquier empresa es en sí misma una institución compleja; en el caso de una empresa vitivinícola lo es más debido a su doble carácter: agrícola e industrial.

Tomada como objeto de estudio desde una concepción que vaya más allá de la mera institución, la historia de una empresa —en este caso Faraut—, precisa ser ubicada en esa urdimbre de significaciones en constante transformación que es la cultura y en la que se inserta la acción de quienes estuvieron de diversas maneras vinculados a ella.

«Entrábamos a las siete, de siete a once y media y de dos a seis de la tarde. Eso los que hacían horario cortado, y siempre en ese horario estaba el ómnibus para llevar y traer. Después viene el tema de la vendimia, que ahí es lindo porque había barullo. Ahí ya el ómnibus venía seis veces, porque había turnos que se quedaban hasta las ocho de la noche; y había otros que enganchaban de noche a las ocho y media hasta las seis de la mañana».

(Entrevista con Walter Alberto González, realizada el 10/10/2007).

158 Entrevista a Walter González realizada por Mariana Viera Cherro, el 25 de octubre de 2007.

La delimitación de la historia de Faraut llevó necesariamente desde esta perspectiva a incluir como parte de la misma a la comunidad, en tanto referente social, y a la localidad, en tanto referente físico.

De la comunidad, Faraut obtuvo mano de obra, fundamentalmente aquella permanente; a su vez el trabajo en la empresa permitió a muchos formarse en los quehaceres de la agroindustria. Las competencias requeridas fueron inevitablemente variando a lo largo del tiempo, acompañando un proceso de transformación de la vitivinicultura nacional y necesariamente también de Faraut como empresa parte de este complejo agroindustrial.

Las relaciones entre patrones y obreros también sufrieron transformaciones tanto en lo concreto, por las modificaciones que se sucedieron en la integración de la directiva de la empresa, como en una dimensión más abstracta en virtud de los cambios más generales a nivel de las relaciones sociales y de las concepciones culturales acerca del trabajo. Ambas dimensiones se vinculan estrechamente.

LOS TRABAJADORES

Consideramos como trabajadores de Faraut a aquellos que recibieron un salario a cambio de su trabajo en la empresa y eventualmente otro tipo de prestaciones (vivienda, maquinaria), sin desconocer la existencia de diferentes tipos de labores, remuneración, reconocimiento y vinculación contractual con la firma.

Richard-Jorba¹⁵⁹ establece para el caso de Mendoza (Argentina) una serie de distinciones entre los trabajadores en virtud de su lugar en la pirámide laboral y de sus actitudes, que en muchos casos son similares a las de los empresarios (espíritu emprendedor, actitud de enfrentar el riesgo) y que a la larga terminan llevándolos a convertirse ellos también en empresarios, y las de otros trabajadores cuyas actitudes, sumadas a determinadas condiciones de explotación, los limitan a la autorreproducción física.

La figura del «contratista de plantación» —a la que refiere el mencionado investigador—, trabajador que asumía la labor de implantar viñedos en determinadas superficies bajo condiciones contractuales muy variadas y que llegó por esta vía del trabajo a destajo a alcanzar con relativa rapidez la condición de propietario convirtiéndose en muchos casos en empresario del sector, no puede dibujarse para el caso de Faraut a partir de los relatos de los trabajadores entrevistados. Además de la diferencia de los contextos sociales económicos y productivos (Mendoza y Manga)

159 Richard-Jorba, Rodolfo, «El mundo del trabajo vitivinícola en Mendoza (Argentina) durante la modernización capitalista entre fines del siglo XIX y las dos primeras décadas del XX», ponencia presentada en el IV Congreso de Historia Vitivinícola del Uruguay, Montevideo, 6 y 7 de noviembre de 2008.

existe una distancia temporal; los ex trabajadores y ex trabajadoras de Faraut entrevistados comenzaron sus labores en el marco de un desarrollo vitivinícola moderno, en el cual el ascenso social estaba más restringido. Sin embargo en muchas de las entrevistas se ve la materialidad de este ascenso fundamentalmente en lo que Richard-Jorba llama «contratista de viña» y que nosotros denominamos medianero: aquel que ofrecía la fuerza de sus brazos y los de su familia a cambio de un ingreso fijo y de una cierta proporción de las cosechas.

La trayectoria de Florentino Martínez puede considerarse un ejemplo en este sentido. Comenzó a trabajar para Faraut el 25 de noviembre de 1945, luego de llegar a Montevideo desde San Ramón, en Canelones, cuando el golpe de Estado de Gabriel Terra (1935) y de haber adquirido experiencia en las labores de quinta,

[...] era bueno agarrar en una quinta porque allá se daba de comer, se daba desayuno, almuerzo y cena. Entonces sabías, por poco que ganaras, que tenías el sustento y tu pieza.¹⁶⁰

Una vez contratado por Faraut se empezó a formar en las labores específicas de la viña. En 1947 se casó con su actual esposa, María Isabel —también de Manga—, y en 1963 ambos se instalaron con sus dos hijas en una medianería de Faraut cercana a la Escuela Jackson. Actualmente él está jubilado y viven en una casa que es de propiedad de la pareja.

Como contraste de lo que fue este ascenso económico debe notarse que en muchos de los casos los descendientes de quienes ingresan a trabajar en Faraut mediante un contrato de medianería pasan a realizar tareas para la empresa como trabajadores y trabajadoras asalariados, con todo lo que ello significaba en cuanto a la pérdida de acceso a la tierra.

En el otro extremo del medianero se ubica el jornalero, cuyas posibilidades de ascenso social eran mínimas. La laxitud de su vinculación con la empresa dificulta asimismo el acceso a su testimonio, ya que no se siente parte de la misma y no es considerado como tal por otros, o a mayores datos a partir de la documentación contenida en el archivo de Faraut.

El examen de los trabajadores empleados en los diferentes ámbitos productivos en las modalidades fijas y zafrales, además de aquellos vinculados por contrato de aparcería, permite trazar líneas genealógicas que muestran la permanencia de hasta tres generaciones de familias en la empresa.¹⁶¹

160 Entrevista realizada a Florentino Martínez realizada por Mariana Viera Cherro, el 29 de mayo de 2008.

161 Es el caso de las familias Hartl (Anselmo, Antonio, Alberto y Juan, además de Gladys Calvo de Hartl, esposa de Anselmo y Janet Elizabeth Hartl hija de ambos), Lauro, (los hermanos Lorenzo y Orestes, cuyo padre fue medianero), Martínez (Juan Florentino,

Como señalaba Mariela Alpuin, hija y sobrina de trabajadores de Faraut, que fue empleada administrativa en los últimos años de su funcionamiento,

Había un momento en que todo el barrio trabajaba ahí, él [su padre] era un chiquilín cuando lo tomaron, pero creo que tomaban a toda la gente que iba, habrá empezado como eventual, pero todo el mundo trabajaba ahí, los hermanos trabajaban ahí [...] De las 200 familias, o menos, 80 familias, en el barrio, no es como ahora que son cientos de familias, pero en ese momento, hace 50 años atrás, la gente empezó a trabajar ahí.¹⁶²

Las modalidades de ingreso a Faraut a través del conocimiento y/o la recomendación personal se mantuvieron e incluso fortalecieron, según los testimonios, hasta el cierre de la empresa. Por ejemplo, María Angélica Bentancor de Robaina, empleada en la parte de embotellado, explica que entró a trabajar en la bodega «porque mi marido trabajaba ahí [...] en la sección champán y vinos dulces». Aclara que no precisó ningún tipo de presentación ya que «nosotros nos criamos con los Faraut, porque ellos vivían para allá y nosotros un poco para abajo, y estábamos siempre juntos».¹⁶³

Por eso era lindo trabajar, porque acá no había problemas, éramos todos familia. Nos fue a buscar don Toto, a mí y a la Chicha [su cuñada]. Ahí vino el capataz y nos dijo: «¿Ustedes quieren trabajar?», «¡Sí!». Y ahí fue mi cuñada, le dijimos que sí y fuimos y trabajamos. Yo trabajé 29 años.¹⁶⁴

El contacto era «el patrón» o algún capataz, este último figura de referencia tanto para la empresa como para los y las trabajadores/as y nexos en muchas de las contrataciones.

En parte como consecuencia de la proximidad territorial,¹⁶⁵ allí se ingresaba en general por conocimiento personal y familiar. Pero existía además una proximidad social entre empresario y trabajadores; el empresario —nos referimos con este término tanto al fundador de la empresa como a quienes los sucedieron en la dirección de la misma—, no era un extranjero o alguien que viviera fuera del espacio de socialización de los trabajadores,¹⁶⁶ por el contrario era un vecino con el que

Román, Juan C., Ramón Ubaldo, María Pérez de Martínez, Raquel, Irma Marta, Daniel, María de los Angeles), Pacheco (Pedro, Alba, Luis, Ruben, Carlos María).

162 Entrevista a Mariela Alpuin realizada por Mariana Viera Cherro, el 20 de diciembre de 2007.

163 Entrevista a María Angélica Bentancor realizada por Mariana Viera Cherro, el 17 de diciembre de 2008.

164 Entrevista a Elida Bentancor «Yiya» realizada por Mariana Viera Cherro, el 17 de diciembre de 2008.

165 La mayoría de los trabajadores permanentes, según los testimonios que surgen de las entrevistas y algunos datos extraídos de las planillas de trabajadores de la empresa, vivían en un espacio territorial circunscrito por Camino Domingo Arena, Capitán Tula, Avda. Gral. San Martín, Avda. de las Instrucciones y Camino Paso de la Española.

166 Si bien las maneras de contratación son similares a las de otros emprendimientos productivos de aquel entonces ubicados asimismo en pequeñas localidades, como

muchos habían compartido años de infancia y adolescencia y con el correr de los años siguieron compartiendo espacios de socialización.

Con «Pin-Pin», la hermana y el hermano estábamos todo el día jugando [...] Íbamos a la misma escuela y cruzábamos el campo, también juntos. Ellos eran tres y nosotros éramos tres y después estaban los tres de Don Aníbal y allá marchábamos a la escuela de tarde.¹⁶⁷

Este carácter de vecindad brindó una impronta específica al relacionamiento entre los trabajadores y quienes estaban a la cabeza de Faraut en Manga, y también generó un vínculo con características especiales entre los trabajadores y los patrones que habitaban el lugar así como a la interna de la empresa.¹⁶⁸ Ello con la cautela que supone evaluar las características de las relaciones sociales tejidas en aquel entonces, en cuanto la mirada de los trabajadores sobre las mismas —como mencionáramos en capítulos precedentes—, es producto de una visión sobre el pasado que siempre supone una reconstrucción, una selección de aquello que se quiere recordar.

Un ejemplo de la ambivalencia de los vínculos es el de Blanca Seara, quien trabajó en la empresa pero también se crió como parte de la familia Faraut:

Mi madre era la que cocinaba para Faraut, para los peones... y después también trabajaba en la casa de los patrones, de doña Lala y don Pedro. En esa casa amarilla, que no sé si la viste... Y yo me crié con ellos. Mucha gente se creía que yo era nieta de ellos, porque iba para todos lados, fiesta que hubiera me llevaban.¹⁶⁹

Si bien estas relaciones son evaluadas por la entrevistada de afectuosas, no eran absolutamente horizontales. Una muestra de ello es que incluso la propia Blanca Seara, aún considerándose tratada como «nieta de ellos», tuvo que ingresar tempranamente al mundo laboral.

Cuando mi padre se enfermó, para que ingresara otro sueldo más me dieron para que alcanzara los canastos, para que estuviera ahí en la vuelta, alcanzando cosas, servía el oporto, porque se usaba que a las once de la mañana servían un aperitivo para todos los empleados, y de tardecita igual, a las cinco de la tarde. Y bueno, para eso, para arreglar los casilleros, cosas livianitas, para ganarme un sueldito.

el Frigorífico Anglo en Fray Bentos (Río Negro), la relación con el «patrón» posee algunas diferencias sustanciales que lo apartan de la noción de «vecino» ubicándolo en el lugar de «extranjero». Taks, Javier, «La clase trabajadora y las obreras del Anglo», en Revista *Encuentros*, Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria, n.º 6, octubre de 1999, pp. 211-230.

167 Entrevista a María Angélica Bentancor «Pocha» realizada por Mariana Viera Cherro, el 17 de diciembre de 2008.

168 Un ejemplo de ello es la carta de los trabajadores en ocasión de los festejos por el cincuentenario de la proclamación de Villa del Carmen como pueblo en 1977.

169 Entrevista a Blanca Seara realizada por Mariana Viera Cherro, el 29 de octubre de 2008.

La estrecha relación de vecindad, el vínculo afectivo y las maneras de relacionarse con una fuerte impronta paternalista, explican también en parte la reticencia de casi todos los entrevistados, de referir a situaciones de conflicto entre los empleados y la patronal de Faraut, situaciones que sí existieron y de las cuales la documentación deja marca. El recuerdo de Walter González sobre su vinculación con la Federación de Obreros y Empleados de la Bebida (FOEB) nos da mayores pistas de cómo pesaba el relacionamiento social entre los directivos de la firma y muchos de los que trabajaban allí:

Hubo un año, que no recuerdo en qué año fue, que estuvo muy brava la mano en todas las bodegas [...] yo pagaba la tarjeta [de la FOEB], siempre pagué la tarjeta, era socio del sindicato, como obrero era socio, pero un día don Pedro le dijo [a un dirigente del sindicato de la Bebida], «el va a pagar la tarjeta, pero él es más como un hijo para nosotros y él no va a estar ahí, en las huelgas no va a estar, él no va a trabajar, si está todo bien no tiene por qué meterse con usted, pero la tarjeta la va a pagar».¹⁷⁰

El vínculo de vecindad y las maneras de trato paternalistas, entendidas como aquellas en que el relacionamiento social entre patrones y obreros está pautado por un intercambio en el cual la retribución salarial y diversos beneficios aportados por el empleador deben suponer a cambio la lealtad irrestricta y la sumisión incondicional por parte de los trabajadores, se alimentan mutuamente y refuerzan en este tipo de acciones —altamente simbólicas— que el entrevistado relata.

Por otra parte, y más allá de algunas situaciones de conflictividad que pudimos relevar a partir de la documentación,¹⁷¹ no hubo ni despidos ni represión de trabajadores en ocasión del último golpe de Estado, así como tampoco durante los posteriores años de dictadura militar.¹⁷²

LOS CONTORNOS DE LA EMPRESA. LA LOCALIDAD Y LA COMUNIDAD

A pesar de que la vitivinicultura tuvo una inflexión —tanto en términos de superficie cultivada como de producción vinícola— en el departamento de Montevideo¹⁷³ en las primeras décadas del siglo XX, este

170 Entrevista a Walter González realizada por Mariana Viera Cherro, el 31 de octubre de 2007.

171 En noviembre de 1977 se sucedieron una serie de conversaciones entre los directivos de la empresa y representantes de los trabajadores sindicalizados que demandaban mejoras salariales; en 1985 se dejaron cesantes 12 mujeres y algunas de ellas interpusieron demandas a la empresa y en 1990 hubo una ocupación de la bodega por parte de 21 trabajadores y trabajadoras durante siete días que finalizó con su desocupación por la vía judicial.

172 Rico, Álvaro, *et al.*, *15 días que estremecieron al Uruguay. Golpe de Estado y Huelga General 27 de junio-11 de julio de 1973*, Fin de Siglo, Montevideo, 2005.

173 Ver Cuadro 2, p. 45 y Cuadro 3, p. 50.

proceso no alcanzó a la zona de Manga, que mantuvo su especialización en este tipo de producción.¹⁷⁴ En el período analizado existían, además de la empresa Faraut, otras nueve bodegas de menor capacidad de elaboración que contribuían a sostener el perfil socio productivo específico que había caracterizado a la zona desde los comienzos del sector.¹⁷⁵ En este sentido, por constituir un ámbito insertado en un área vitivinícola más amplia, por lo menos en esas primeras décadas la vitivinicultura en Manga no sufrió desaceleraciones, aunque inevitablemente comenzaron a evidenciarse los problemas de deterioro urbano y social que terminaron caracterizando a la zona en los años ochenta y que continuaron profundizándose después de la crisis económica de 2002.¹⁷⁶

El deterioro socioeconómico se aunó al desmembramiento de un entramado productivo anterior que se reflejaba tanto en los relacionamientos personales¹⁷⁷ como en los aspectos ligados a la producción vitivinícola local, que evidentemente VAF S. A. lideraba representando el punto de referencia de las innovaciones, como confirman varios testimonios:

Nosotros atendíamos a nuestra clientela con un vino frizante, gasificado un poco, tratando de emular aquel moscato de Faraut que hoy por hoy sigue la marca y que no sé si se parece a aquel pero por lo menos lo tenía como referencia.¹⁷⁸

Previo a este deterioro las relaciones entre los trabajadores permanentes de Faraut y quienes conducían la firma y habitaban en Manga se caracterizaron por la cercanía personal y el paternalismo en el trato laboral. Estas modalidades de vínculo sumadas a algunos aspectos del propio trabajo y las relaciones de vecindad y familia entre los trabajadores permiten avizorar los primeros trazos de la existencia de un «lugar», en tanto espacio de referencia identitaria, altamente in-

174 Otra empresa importante en la zona fue General Electric que funciona hasta la fecha en el kilómetro 15,500 de la ruta 8. En años posteriores se instalaron, entre otras, la fábrica de columnas Hopresa, en la cual se emplearon muchos ex trabajadores de Faraut; la siderúrgica Gerdau-Laisa S. A. y Palmolive.

175 Además del establecimiento Faraut existían las bodegas Bruzzone y Scitutto, Giacobbe, Vitali, Viola, Richard, vinos Rizzo que luego fue Chiappini y Cía. y Cagnone que en la década de 1970 pasó a llamarse Viñedos Santa Ana.

176 Un estudio realizado por Pablo Mieres en 2005 para la zona de Manga y Manga rural —kilómetro 15 a 23 de la ruta nacional 8—, indica un aumento de la cantidad de asentamientos irregulares, que hasta ese año llegaban a 12, concentrando en ese espacio la mayoría de los asentamientos irregulares de Montevideo (52%), y paralelamente de la situación de pobreza en la zona. En: Muñiz Suárez y Serrana Nathalia, *Proyecto de creación de un Servicio Laboral Local Unificado dirigido a micro y pequeñas empresas y personas desempleadas de la zona de Villa García y Villa Don Bosco*. Elaborado como trabajo final del «Curso a distancia de Gestión del Desarrollo Local Programa DELNET (OIT) de Apoyo al Desarrollo Local». Publicado en el sitio web de Delnet - OIT desde junio 2008.

177 Por ejemplo, una de las hijas de Chiappini, de apellido Rodríguez, fue la primera esposa de Aníbal Faraut Barlocco.

178 Entrevista a Nelson Giacobbe, de Bodegas Giacobbe, realizada por Mariana Viera Cherro, el 6 de mayo de 2008.

fluenciado por el grado de fusión entre la interacción social cara a cara y la integración con y entre las instituciones del sistema social.¹⁷⁹ La relación de sentido establecida con referencia al trabajo en Faraut y la proximidad geográfica permite sostener que durante los años de consolidación de la empresa¹⁸⁰ se desarrolló una sociedad local en mutua interdependencia con este «lugar» o «área local».

La sociedad local se concibe aquí como un núcleo humano vinculado a un territorio y portador de una identidad colectiva expresada en valores y normas interiorizados por sus miembros, conformando un sistema de relaciones de poder constituido en torno de procesos locales generadores de riqueza.

Es también con relación a esta sociedad local que hablamos de la existencia de un desarrollo local, entendido como desarrollo endógeno del territorio en sus dimensiones social y cultural. Desde esta perspectiva el desarrollo local produce comunidades, o crea un contexto en el que se manifiesta una identidad de comunidad.¹⁸¹ En este caso, una identidad de comunidad vinculada al trabajo en Faraut ya que, más allá de la relevancia económica del emprendimiento durante los años de estudio, Faraut constituyó, por sobre todas las cosas, un lugar de referencia sociocultural para la zona y para sus trabajadores/as.

La interdependencia entre el trabajo en Faraut, la familia y el territorio obedece, además de la existencia de la firma y quizás en relación con un emprendimiento de su tipo, con un momento histórico en el cual, como señala Beck,¹⁸² el trabajo es un eje articulador de la identidad, un «eje de la existencia». Por ello no es de extrañar que las vidas laborales de muchos de los entrevistados hayan comenzado y terminado en Faraut.

«¿Y cuál es la imagen de Faraut que tenía la gente de la zona?

Palabras mayores. Gente que vivió, tanto acá como afuera, que crió la familia sacando el sueldo de ahí. Esto fue muy grande. Cuando se terminó fue una tristeza, porque cuando llegaba el mes de octubre y todo el mundo se hacía su jornal, las mujeres venían a trabajar y algunos hombres también, pero los hombres ya eran efectivos [...] Yo cuando me casé la empresa me dio todo, hasta los muebles [...]».

(Entrevista con Walter Alberto González, realizada el 10/10/2007).

179 Pred, Allan, «The social Becomes the Spatial, the Spatial Becomes the Social: Enclosures, Social Change and the Becoming of Places in Skane», en Gregory Derek y John Urry, *Social relation and spatial structures*, Macmillan, Londres, 1985, pp. 337-365.

180 Consideramos a partir de 1945, cuando la firma pasa a constituirse en Sociedad Anónima, hasta 1993, cuando toma la dirección el último directorio.

181 Guedes, Emiliano; Fabreau, Martín y Tommasino, Humberto, «Mapeo de actores sociales: una metodología de visualización posicional y relacional», en Humberto Tommasino y Pedro de Hegedus (editores), *Extensión: reflexiones para la intervención en el medio urbano y rural*, Universidad de la República, Facultad de Agronomía, Montevideo, 2006, pp. 231-244.

182 Beck, Ulrich, *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*, Paidós, Barcelona, 1998.

Si yo iba a la Caja [de Jubilaciones] y me dieron una hoja de carpeta, la llenó toda Mariela no sé si la conocés, y Mariela dice «tenés todo pronto, decile a la mujer cuando te atienda que perdone, que tuve que agregar más hojas porque es toda una historia que tenés acá». La mujer de allá me dice «¿trajo todo, pero cómo es eso, todo de la misma empresa?» se comunicaron uno con el otro, «trajo 42 años, y todos en la misma empresa».¹⁸³

Es en virtud de tales afirmaciones que puede comprenderse la angustia ante la ausencia/pérdida de un trabajo que, además de sustento económico, proporcionaba arraigo identitario, y como contracara el orgullo de haberse desempeñado durante muchos años en una misma actividad y haber aprendido las habilidades requeridas para llevar adelante la tarea.

El trabajo es, en este contexto, una forma de generar *cartografías cognitivas*; un modo de organizar la cotidianidad y también de establecer relaciones sociales, de situarse uno con relación a un otro; posibilita que el sujeto se ubique dentro del marco social y en este caso también territorial; es por tanto generador de subjetividad. Vinculadas al trabajo estaban en este contexto las relaciones familiares, las relaciones de vecindad así como también el esparcimiento y el ocio.

A las seis de la mañana llegábamos «Pin-Pin» y yo a relevar al sereno, y nos sentábamos en la balanza a tomar mate hasta las siete de la mañana [se emociona]... y pasábamos tomando mate hasta las 7 menos cuarto que se abrían los portones y ahí empezábamos a moler uva hasta la noche.¹⁸⁴

Según construimos nuestra identidad, nos sentimos parte de una cultura, de un grupo, de una subcultura... nos diferenciamos y establecemos como contraparte la «otredad».¹⁸⁵ ¿Quién constituía para los trabajadores y trabajadoras de Faraut ese «otro»?

La situación casi de identidad establecida entre territorio y empresa —parte de las características de esta «sociedad local»— no permite establecer un «otro» externo a la empresa. Esa línea demarcatoria entre un «otros» y un «nosotros» a la que se referían es trazada en las entrevistas con relación al tipo de trabajo en el marco del complejo agroindustrial: «eras de la tierra o eras de la bodega», como señaló uno de los entrevistados quien además, colocándose en uno de estos lugares agregaba, «a mí no me gustaba el trabajo en la tierra, yo sabía que iba a llegar un día en que iba a poder hacer lo que tenía que hacer».¹⁸⁶

Existen otros elementos que definen a esta «sociedad local» para el caso concreto de Faraut: la especialización del saber y la forma de transmisión del mismo.

183 Entrevista a Walter González realizada por Mariana Viera Cherro, el 25 de octubre de 2006.

184 Entrevista a Lorenzo Lauro realizada por Mariana Viera Cherro, el 6 de junio de 2008. El entrevistado se refiere al trabajo durante la vendimia.

185 Pujadas, Juan José, *Etnicidad: identidad cultural de los pueblos*, Eudema, Madrid, 1993.

186 Entrevista a Walter González realizada por Mariana Viera Cherro, el 25 de octubre de 2006.

VII

EL TRABAJO Y LA SOCIALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO

Mariana Viera Cherro

La instalación de Faraut en la zona y el comienzo de su funcionamiento demandaron la formación de personas capaces de desempeñarse en el cultivo y tratamiento de la vid y de producción de vino, aunque por supuesto que cada una de estas tareas no requería el mismo grado de especialización. Los trabajadores y trabajadoras de plantación y bodega de Faraut entraban, en su gran mayoría, sin conocimientos específicos. Lauro, que se había desempeñado en la medianería con su padre desde que era un niño, debió ir aprendiendo los diversos trabajos en la bodega, todos los conocimientos que su ocupación de capataz —la última que desarrolló en la empresa— le requería:

Cuando me nombraron para capataz yo le dije «vamos a esperar, yo no quiero agarrar todavía el trabajo». No me preguntaron por qué. Yo quiero aprender a trabajar todas las máquinas, porque no quiero que se rompa una máquina y me digan «hay que salir a buscar al Toto», que era el capataz.¹⁸⁷

Por su parte Martínez, que trabajó para Faraut en la parte de viña, también traía consigo experiencia similar —como ya mencionáramos—, pero debió especializarse en las labores específicas del viñedo.

—Yo vine [a Manga] cuando el golpe de Estado de Terra, en el 35, me vine a lo de una tía mía. Después agarré en una quinta y trabajé ocho años allá [...].

—O sea que usted ya sabía trabajar la quinta.

—Sí, la tierra no tenía problema. Después los Faraut me enseñaron a podar, desbrotar. [...] El día que empecé a trabajar me mandaron a

187 Entrevista a Lorenzo Lauro realizada por Mariana Viera Cherro, el 6 de junio de 2008.

desbrotar viña. «¿Sabe desbrotar?», me preguntó. «Yo donde trabajé desbrotaba, pero acá no sé». Yo no sabía cómo desbrotaban ellos, pero empecé a desbrotar y él pasó por ahí, miró y siguió adelante, no dijo una palabra ni nada. Lo estaba haciendo bien. Y de ahí, todo trabajo que me daban seguí siempre trabajando. Cuando me enseñaron a injertar... Don Andrés me llevó por la viña y empezó a cortar varita... yo lo iba agarrando y lo iba cortando, dice «traígase un cajón», traje, me senté, traje una navaja de cortar... me tuvo dos días, sentadito así, haciendo eso, aprendiendo a hacer púa para injertar, para aprender a injertar, y lo aprendí.¹⁸⁸

Élida Bentancor, quien trabajaba en la parte de etiquetado como la mayoría de las mujeres, también aprendió algunas tareas enológicas en el «espacio sagrado» —según lo adjetiva la entrevistada porque nadie excepto «Pin-Pin» podía subir allí—, del laboratorio, que se ubicaba en la parte alta de la bodega. El desarrollo de esta tarea no le reportó a ella, según recuerda, una mejora en su condición salarial, pero se sentía orgullosa de haber sido considerada de manera especial por una persona tan respetada como Héctor Faraut:

«Cuando venís de mañana, vení derecho para el laboratorio». Bueno, enseguida me enseñó... ¡excelente! «Cuando te olvides de algo»... yo tomaba la gradación y tenía que ser exacto y todo, y ahí lo apuntaba en un librito, «volvó para abajo, tomá la escoba y esperá un ratito que ya te vas a acordar»... y dicho y hecho. [...] Primero exprimía la uva y la colaba, y la ponía para hacerle el análisis. [...] Tomaba la gradación. Había un mechero, había que prenderlo y ahí largaba la graduación que tenía.¹⁸⁹

Esta manera de ir desarrollando las habilidades que requiere el trabajo tanto en el viñedo como en la bodega recuerda la transmisión del saber a partir de lo que Gibson denominó «education of attention».¹⁹⁰ no a través de un corpus de conocimientos sino a partir de la práctica en contextos específicos de desarrollo. Esta forma de educación se realizaba a través del intercambio con otros trabajadores o con los propios directivos de la firma, ya que al parecer estos seguían, cada uno en sus respectivas áreas, el trabajo de sus empleados de manera minuciosa.

Venían y se te paraban atrás para mirarte y enseñarte [se refiere a los patrones], si vos te ponías a hacer un injerto, que se hacía la cuñita, como se hacía el injerto, venían a verte cómo tú hacías las estaquitas, cómo trabajabas, se preocupaban por todo. Y venían una vez por semana que recorrían todo en auto, a ver cómo estaba todo [...] Ellos venían, los patrones, don Andrés Faraut, supuestamente era el encargado del viñe-

188 Entrevista a Florentino Martínez realizada por Mariana Viera Cherro, el 29 de mayo de 2008.

189 Entrevista a Élida Bentancor realizada por Mariana Viera Cherro, el 17 de diciembre de 2008.

190 Gibson (1979: 254) en Ingold, Tim, «Eight themes in the anthropology of technology», *Social Analysis*, n.º 41, marzo, Londres, 1997, pp. 111-120.

do. Y ellos venían y te explicaban cómo querían el trabajo. Pero mirá que estaban días y días explicándote cómo se podaba, cómo se ataba.¹⁹¹

Siempre me gustó injertar a mí. Y después hacíamos el leñoso [...] Supóngase que es una planta, vos cortás la americana, le hacés un tajito así, le cortás la yema y la ponés adentro de acá y después agarrás y la atás. Tenés que tener mucha paciencia y voluntad. [...] Yo aprendí mirándolos a ellos y cómo me gustaba... me decían «agarrá e injertate una planta», y se terminó el drama.¹⁹²

Existe un contacto directo entre patrón y obrero al momento de aprender el laboreo de la viña, el cual se realiza de manera informal, de la misma manera que los pioneros de la vitivinicultura procedieron a experimentar en esta actividad en nuestro país a partir del método del ensayo y la socialización de conocimientos y práctica;¹⁹³ y hay a su vez una apropiación de este conocimiento por parte de los trabajadores.

—El patrón venía y decía «esta fila la podó fulano».

—¿Cómo sabía?

—¡Ah, sabía!¹⁹⁴

Esta apropiación hace que los trabajadores se sientan orgullosos/as de lo realizado. El trabajo se transforma de este modo en fuente de dignidad para el trabajador, algo que se pierde cuando, a raíz de la sobre-mediación del capital, el trabajo pierde un sentido que es a la vez social e individual, ya que el reconocimiento social es indispensable para el autorreconocimiento.¹⁹⁵ No afirmamos que todos los trabajadores de Faraut se hayan realizado individualmente en esta actividad, ni en lo personal ni en lo económico. Muchos testimonios dan cuenta de que esto sucedió mientras que otros señalan rutas laborales que conducen a otros derroteros fuera de Faraut o al empleo en Faraut como una consecuencia de la ausencia de otros trabajos más redituables en términos monetarios.

—¿Y a usted le gustaba ese trabajo?

—Sí, pero aunque no me gustara no tenía otra. [...] No me gustaba, pero lo tenía que hacer, ¿qué va a hacer? [...] Antes no era como ahora, antes era trabajar y trabajar, no más. Antes no era como ahora, que es todo más liberal, antes era todo más sujeto.¹⁹⁶

191 Entrevista a Gladys Calvo, en conjunto con su esposo, Anselmo Hartl, realizada por Mariana Viera Cherro, el 2 de diciembre de 2007.

192 Entrevista a Luis Alberto Figueroa realizada por Mariana Viera Cherro, el 15 de noviembre de 2007.

193 Beretta Curi, Alcides, «La acción de una elite empresarial desde la Asociación Rural del Uruguay: el caso de la vitivinicultura (1871-1900)», ponencia presentada en el II Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional (1870-1950), Montevideo, 13 y 14 de noviembre, 1993.

194 Entrevista a Anselmo Hartl realizada por Mariana Viera Cherro, el 11 de abril de 2008.

195 Acosta, Yamandú, *Filosofía latinoamericana y democracia en clave de derechos humanos*, Nordam-Comunidad, Montevideo, 2008.

196 Entrevista a María Angélica Bentancor de Robaina («Pocha») realizada por Mariana Viera Cherro, el 17 de diciembre de 2008.

María Angélica realiza una interesante observación sobre cómo ha variando la relación con el mundo laboral a lo largo del tiempo, cambios que se pueden apreciar en muchas de las entrevistas entre quienes tienen más edad y por tanto comenzaron su trayectoria laboral antes de la mitad del siglo pasado y aquellos más jóvenes. La ausencia actual de esta sujeción que existía en el pasado a la que refiere la entrevistada hace parte del proceso de «individualización» al que refiere entre otros autores Beck como parte de la Modernidad tardía y que supone justamente el alejamiento de las seguridades institucionales previas para construir una biografía personal abierta, estrechamente vinculada a las acciones y decisiones de cada individuo.

Si este cambio es visible en los hombres, en las mujeres lo es aún más porque se acompaña de otras transformaciones a nivel de las estructuras sociales y culturales relativas al lugar de las mujeres en la sociedad.

EL TRABAJO DE LAS MUJERES

Para muchas mujeres nacidas y por tanto socializadas en las primeras décadas del siglo XX, el trabajo fuera del hogar se presentaba con un doble sentido: como una posibilidad de socializar con otros y aprender a la vez que como un obstáculo para el desarrollo de tareas como la crianza de los hijos, más vinculadas al rol que se esperaba de ellas y que ellas también incorporaban como deber en virtud de la socialización de género.¹⁹⁷ Por eso cuando debían emplearse en el etiquetado —muchas de ellas únicamente durante la zafra—, justificaban esta acción frente a los demás y frente a ellas mismas, en virtud de su deber como madre de familia:

—¿Y para usted qué significaba ir a trabajar afuera de su casa, cosa que nunca había hecho?

—¿Sabés lo que pasa? Que era un lindo salario, en esos tres meses, de repente precisabas algo para ti o para el hogar o para los hijos.

—¿Le gustaba?

—¡¡Sí!!!. Pero después quisieron dejarme efectiva y con mis hijas no.

197 Entendemos el «género» como una categoría conceptual que permite analizar las relaciones sociales basadas en las diferencias percibidas entre los sexos que permean los símbolos culturalmente disponibles, los conceptos normativos que limitan las posibilidades de interpretación de estos símbolos, las nociones políticas y referencias a las instituciones y organizaciones sociales, y la subjetividad de las personas. La categoría lleva implícita, además, la idea de que las relaciones sociales no son equitativas y que esa inequidad se asienta en la naturalización de las nociones vinculadas al hombre y la mujer, y a la masculinidad y femineidad. Sobre la construcción histórica de la categoría «género» y las dimensiones de la concepción a la que aludimos Scott, Joan W., «El género: Una categoría útil para el análisis histórico», en Lamas, Marta (comp.), *El género: la construcción cultural de la diferencia sexual*, PUEG, México, 1996, pp. 265-302.

—¿Y qué hacía con sus hijas mientras trabajaba?

— Me las cuidaba mi madre.¹⁹⁸

Mientras que quienes tenían otros recursos económicos como Delma Faraut podían dedicarse a las tareas de crianza de los hijos y se esperaba de ellas que así lo hicieran, aunque esto no les permitiera satisfacer otros deseos personales —en el caso de Delma el desempeñarse en una empresa ligada a su propia historia personal y familiar—, entre las que ocupaban estratos socioeconómicos medios o medio bajos el trabajo fuera del hogar o desde el hogar para afuera —como lo hacía María Isabel cuando planchaba para la Escuela Agrícola Jackson—, se volvía absolutamente necesario para el sustento económico familiar.

Las concepciones acerca de qué es trabajo y qué trabajo puede realizar una mujer, imbuidas de las relaciones de género existentes en determinada sociedad en un momento histórico, posibilitan o inhabilitan a pensarlas en determinadas situaciones así como a pensarse ellas mismas en tanto trabajadoras. Por ejemplo, las esposas de los medianeros trabajaban en el predio en diversas ocupaciones: desde preparar la comida y el mate para los trabajadores varones hasta hacer tareas de mantenimiento de la viña; sin embargo, para la empresa solo ingresaban en la lista de trabajadores cuando se empleaban en el embotellado durante la zafra; su trabajo en la medianería, como el de los menores, quedaba invisibilizado como parte del trabajo del núcleo familiar.

—¿Y su mamá qué hacía?

—Cocinaba y trabajaba también. De tarde más que nada, que tenía tiempo, que había que levantar la viña, mi madre iba también, de las dos hasta las tres y media, a las cuatro daba el mate. Iba a preparar el mate, para nosotros y para la gente que estaba con mi padre.¹⁹⁹

En otras más jóvenes, como Blanca Seara, el trabajo se visualiza más como parte de una realización y por tanto su trayectoria laboral está menos marcada por el deber y más por la búsqueda de la superación personal.

EL SENTIDO DEL TRABAJO

Hemos intentado ilustrar cómo para gran parte del personal permanente de Faraut, sobre todo para aquellos trabajadores varones que comenzaron a desempeñar su tarea en las primeras décadas del siglo XX y sostuvieron la relación con la firma durante muchos años, el trabajo hacía también parte de su trayectoria personal, una afirmación que para el caso del trabajo en otras empresas productivas, como

198 Entrevista a María Isabel, esposa de Florentino Martínez, realizada por Mariana Viera Cherro, el 29 de mayo de 2008.

199 Entrevista a Lorenzo Lauro realizada por Mariana Viera Cherro, el 6 de junio de 2008.

el frigorífico Anglo,²⁰⁰ es por lo menos dudosa. Y lo que buscamos es reflexionar acerca de cuáles son los elementos que hacen diferente a uno y otro contexto social, cultural y estrictamente laboral.

Uno de los indicios que nos permiten afirmar esta apropiación del trabajo en Faraut es la habilitación que sentían los propios trabajadores para argumentar en contra de algunos procedimientos que se buscaban imponer desde quienes conducían las labores; aunque seguramente la mayoría no habrá podido hacer efectivos sus pareceres en actos concretos.

A mí hay procesos que ya te digo, no me gustan, como plantar las plantas a cincuenta centímetros... vos tenés que pasar a curar con el tractor, entonces tenés que meterla para dentro toda. Pero están muy cerca, esta planta le quita la comida a la otra. Y esos procesos los trajeron... ta, los patrones eran ellos, pero a mí nunca me sirvieron.²⁰¹

—Ahora la cortan así, y antes había que cortar así, al sesgo, así el agua cae y va para abajo, si la cortás así el agua queda y se te pudre toda.

—¿Y ahora por qué la cortan así?, ¿no saben?

—Sí, pero es más fácil.²⁰²

Los trabajadores muestran celo hacia los conocimientos adquiridos y se niegan a que el trabajo sea realizado de maneras nuevas y con tecnologías que, si bien pueden facilitar algunos procesos —en cuanto a demandar menos tiempo y esfuerzo físico—, hacen que ellos se sientan menos involucrados en la tarea.

La relación de los trabajadores con los conocimientos volcados en la producción vitivinícola, estudiados en este caso a partir de Faraut, muestran el avance que se está procesando también en esta producción hacia una cada vez mayor «desincrustación» de lo tecnológico en lo

«Uno de los problemas que era más frecuente que ahora, es el tema de las heladas. Por ejemplo, estaba moviendo la yema y cae una helada y esa yema ya está perdida, tiene que rebrotar de vuelta, y después cuando rebrota no trae la misma uva que trae la primera. [...] Ahora se maneja de otra manera [...]. —¿Usted participaba siempre? —No siempre, según como andaba de trabajo acá pero, si no era siempre, era casi siempre. [...] Por lo general la mayoría de los bodegueros llevaban los encargados [de la viña].»

(Entrevista con Pedro Pacheco, 7/11/2007).

200 En su estudio sobre las obreras del Anglo, Taks no señala de manera específica la ausencia de satisfacción a partir de la tarea realizada en el frigorífico, pero se puede leer en los testimonios citados. Cabe también en este caso la aclaración anterior, ya que los testimonios sobre los que el autor trabaja son de mujeres obreras. Taks, o. cit.

201 Entrevista a Luis Alberto Figueroa realizada por Mariana Viera Cherro, el 15 de noviembre de 2007.

202 Entrevista a Anselmo Hartl, en conjunto con su esposa Gladys, realizada por Mariana Viera Cherro, el 2 de diciembre de 2007.

social, proceso que según Ingold²⁰³ es una consecuencia inexorable del desarrollo de la tecnología. Como, según este autor, estos cambios en el vínculo con la tecnología son causa y a su vez consecuencia de cambios en las relaciones sociales,²⁰⁴ estaríamos hablando de la emergencia de nuevas formas de sociabilidad también para la zona de Manga y nuevas maneras de relacionamiento trabajador /a patrón, ya que la transmisión del conocimiento es un punto central del desarrollo tecnológico.

203 Ingold, Tim. o. cit.

204 «[...] *technical relations are embedded in social relations, and can only be understood within this relational matrix, as one aspect of human sociality*» (Ingold, 1997:107): «[...] las relaciones técnicas están incrustadas en relaciones sociales, y solo pueden ser entendidas a partir de una matriz relacional, como un aspecto de la sociabilidad humana» (Traducción propia).

VIII

LA TRANSMISIÓN DE CONOCIMIENTOS, EL ROL DE LOS GRUPOS CREA E INNOVACIONES PRODUCTIVAS

Daniele Bonfanti
Mariana Viera Cherro

La creación de los grupos CREA²⁰⁵ en 1976 representó una manera innovadora para el ámbito nacional de socialización de conocimientos entre empresarios, técnicos y trabajadores, y un estímulo para la discusión de los problemas productivos.

Inspirados en una experiencia surgida en Francia luego de la segunda guerra mundial, los grupos CREA tenían como objetivo el intercambio de saberes entre productores de un mismo rubro y la discusión sobre problemas concretos de los predios, que se materializaba mediante una reunión mensual, en un establecimiento distinto cada vez. En lo específico de la vitivinicultura era frecuente el recurso a técnicos, generalmente de origen francés, que permitieron una constante capacitación para los empresarios y una difusión horizontal de los conocimientos. Además de su rol en la divulgación y experimentación, el grupo CREA sobre vitivinicultura contribuyó a fortalecer las vinculaciones locales que, tradicionalmente, existían entre los diferentes productores.²⁰⁶

205 LEY EN RNLD.

206 Alcides Beretta está realizando estudios que muestran cómo funcionaban las redes vitícolas en Uruguay entre el 1870 y 1900 para la divulgación de conocimientos, tecnología e innovación. Ha detectado la existencia de estas redes —de elite, étnicas, mixtas, fuertes y débiles—, en departamentos como Salto, Paysandú, Soriano, Colonia, Montevideo y Maldonado. Beretta Curi, Alcides, «Los caminos de la innovación en el agro: inmigración, redes de productores, elites y viticultura en el Uruguay de la modernización (1870-1900)», ponencia presentada en el IV Congreso de Historia Vitivinícola Uruguaya, Montevideo, noviembre 6 y 7 de 2008.

En este marco, tanto en el espacio local de Manga como a nivel general, es particularmente relevante la figura de Héctor Faraut, primer miembro de la familia que recibió una educación formal en enología, primero en la Escuela Agrícola Jackson y luego en la Escuela de Enología.

Por ejemplo, Nelson Giacobbe le reconoce un rol clave para el quehacer de su bodega,

«Pin-Pin» fue un enólogo muy capacitado. No sólo de teoría, no estoy descubriendo nada, porque era un hombre muy reconocido que tenía muy buena nariz y muy buena mano. Si uno tenía cualquier consulta que hacerle técnica, como palabra muy válida, no tenía ningún inconveniente.²⁰⁷

El grupo CREA sobre vitivinicultura desempeñó un importante papel de difusión de los conocimientos y de experimentación, ya que en él participaban regularmente también algunos trabajadores calificados. En el caso del establecimiento de Manga, quien asistía era Pacheco, capataz de viña:

El ingeniero que teníamos acá era Borsani, ahora muerto.²⁰⁸ Él era el número uno, era del grupo CREA, estuvo en Italia, ¡una persona era el ingeniero, un tipo excepcional, una eminencia! Y, estábamos casi todos los días juntos, de repente venía dos veces por semana, o tres veces por semana, íbamos juntos a los grupos CREA [...] venían franceses a cambiar el sistema de poda [...] aprendíamos de cosas en general los semilleros y uno lo estaba aplicando de repente en el viñedo.

El reconocimiento de una figura clave para la difusión de los saberes y la descripción del funcionamiento del grupo es acompañada por apreciaciones sobre la ampliación de los conocimientos personales que, a su vez, testifican el proceso de transformación, aun sin especificarlo.

Te voy a decir que todo lo aprendí ahí. Cuando empecé a ir a los grupos CREA ya algo sabía, pero van pasando los años y te vas puliendo y empezás a decir «pensar que yo antes lo hacía así, y ahora lo hago de esta manera y para mí es más fácil».

Asimismo, recordando una práctica puntal relacionada al cultivo de la vid, la aplicación de los remedios para las plantas, Pacheco, al considerar positivamente su aprendizaje, confirma que las prácticas innovativas y las precauciones en el trabajo ya formaban parte de las operaciones tradicionales de la empresa.

Antes no tenías precauciones con los remedios, por ejemplo, y hay que tenerlas [...] No dar un tratamiento en el viñedo, por ejemplo, con una

207 Entrevista a Nelson Giacobbe realizada por Mariana Viera Cherro, el 6 de junio de 2008.

208 Sabemos que efectivamente el ingeniero agrónomo Borsani, docente de Biología Vegetal de la Facultad de Agronomía hizo repetidas inspecciones a los viñedos de la empresa, JABF, VAF S. A., Carpeta VAF, Recomendaciones de ingeniero agrónomo Borsani en visita a Carmen, 22 de setiembre de 1981, f. s/n.

máquina que esté mojada, o fumar con las manos sucias o no ponerte la careta cuando vas a pisar los remedios o cuando abris la bolsa de los remedios y los vas a pesar en la balanza. Acá siempre se tomó mucha precaución. Los viejos [se refiere a los Faraut de la tercera generación] eran muy precavidos, siempre guantes y careta, el sombrero en el verano, ahora se usa el gorrito de visera, antes era el sombrero de paja.²⁰⁹

Además de los grupos CREA, la empresa recurrió a viajes de estudio para hacerse de información e intercambiar experiencias.²¹⁰ Particularmente documentada es la estadía de Pedro González Santiago, enólogo del establecimiento del Carmen y descendiente de Manuel Santiago, en España en 1984 en ocasión de un curso internacional de viticultura y enología, organizado en Madrid por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de aquel país. Sabemos que, además de asistir al curso, González Santiago aprovechó para recorrer varios establecimientos y diferentes organismos de enseñanza en Francia, donde, además, participó en una exposición vitivinícola en Montpellier.²¹¹

Tiene un particular interés el informe redactado para la ocasión y titulado «Situación actual de la viticultura en el Uruguay», ya que permite evidenciar el carácter incremental de los cambios acontecidos y los desafíos del sector, que se encontraba en plena fase de reconversión.²¹²

En primer lugar, porque revela algunos de los problemas fundamentales de la vitivinicultura uruguaya del período que muestran que el sector jamás estuvo ajeno a las experimentaciones y que tampoco había interrumpido las relaciones con los centros de producción de conocimiento científico. El testimonio sobre el pasaje, acontecido a finales de la década de 1960, a las espalderas altas, «luego de las recomendaciones del Instituto de Enseñanza de Vitivinicultura» es un ejemplo en este sentido, que es corroborado por el empeño en la lucha contra los virus, particularmente contra el más difundido que era el Leaf-roll. Al considerar que las virosis eran un «problema antiguo [...]

209 Entrevista a Jorge Pacheco realizada por Mariana Viera Cherro, el 7 de noviembre de 2007.

210 Reiteramos una vez más que esta estrategia no era nueva para la empresa. Más allá del primer retorno a Francia efectuado por el fundador en 1898, sabemos que la adopción de un nuevo envase que influyó fuertemente en la comercialización de un vino espumoso fue el resultado de un viaje de un miembro de la familia, como se ha visto en el capítulo anterior.

211 Por ejemplo, visitó el vivero de Roland Coustau en Salies de Bearn con el cual los Faraut habían mantenido estrechas relaciones y que contribuyó a la implantación de un vivero en Villa del Carmen. Además, visitó el Liceo Agrícola de Planquefort. Es interesante observar que, a lo largo de toda su estadía en Francia fue siempre acompañado por alguien en estas visitas, indicio de que los relacionamientos entre la familia Faraut y el país de origen del fundador de la empresa habían permanecido muy cordiales a lo largo del tiempo, JABF, VAF S. A., Carpeta VAF, fs. s/n.

212 González Santiago, Pedro, «Situación actual de la viticultura en el Uruguay», en JABF, VAF S. A., Carpeta VAF, fs. s/n.

que ha cobrado vigencia recién en los últimos años, como consecuencia del conocimiento que se tuvo de este mal, ya que anteriormente sus síntomas se atribuían a problemas fisiológicos, nutricionales, etc.» una vez más se muestra el avance en los saberes específicos.

En un segundo nivel, la exposición de González Santiago nos informa de las innovaciones realizadas a nivel general. Por ejemplo, la renovación de los porta-injertos que comenzó a plasmarse en 1978 con la sustitución del tradicional *Rupestris du Lot* por otros nuevos, particularmente el 504 (selección de Oppenheim n.º 4) que, en opinión del enólogo, era el más difundido en el país. O, más en general, la introducción de nuevas cepas y la recuperación de otras tradicionales pero ahora más precisamente definidas, como es el caso de la Tannat.

Por último, da cuenta de que la vitivinicultura se encontraba claramente fragmentada entre «productores que por distintas circunstancias cultivan su viñedo como hace 30 ó más años y los que hoy hacen un manejo sumamente tecnificado».

Naturalmente las estadias en el exterior por parte de miembros de la red familiar y de los directivos de la empresa no se limitaron a ocasiones de presentación de la realidad sectorial uruguaya ni a momentos de aprendizaje. Por lo menos oficialmente, un viaje efectuado por Aníbal Faraut Barlocco como integrante del Grupo CREA Viticultores a Francia en junio de 1978 fue la ocasión para que la empresa llevara adelante la implantación de un vivero en Villa del Carmen.²¹³

En las intenciones de la firma, el vivero debía responder, a través del suministro de material vegetal de la mejor calidad, a la reconversión de las plantas utilizadas en el país, particularmente afectadas por las virosis. Al elaborar plantas certificadas y libres de virus por selección clonal, se hubiese garantizado

«Ellos tenían un vivero allá en el Carmen, fueron los precursores del injerto de pie, de las mismas variedades francesas e incorporaron ese tipo de vides libres de virus, certificadas. Ellos reproducían en un vivero del Carmen, más que nada para ellos, pero una vez vi que tenían unas plantitas que estaban recién sacadas y nos faltaban algunas para terminar una parcela y se las compré, serían unas mil plantas. [...] tiene que haber sido en el 87, por ahí. [...] Las plantas se vendían a un dólar veinte, por ahí, más o menos al precio que se importaba.»

(Entrevista con Nelson Giacobbe, 6/5/2007).

213 Oficialmente la empresa sostuvo que este viaje representó la «chispa» que inició el proceso según palabras de los mismos representantes de la empresa, lo que es confirmado por una relación que la firma hizo al general Julio Cesar Bonelli en agosto de 1982, JABF, VAF S. A., Carpeta Sanidad Vegetal, «Para conocimiento del señor comandante de división de ejército n.º 2, general Julio César Bonelli», Carmen, agosto de 1982, f. s/n. Sin embargo, como veremos luego, el proceso fue pensado con anterioridad.

una oferta de materia prima que, además de garantías de sanidad y pureza varietal, pudiera mejorar el vigor de las plantas y, por ende, la productividad.

Para el armado del vivero se recurrió a las tradicionales relaciones con Francia. Por un lado, a través de la importación de los principales adelantos técnicos en las maquinarias para injertar, en el acondicionamiento de los invernáculos, en las cámaras de forzado. Por el otro, recurriendo a las competencias de técnicos franceses, de forma indirecta —siguiendo los consejos del ingeniero agrónomo Marcel Durquety, del Instituto Nacional de Investigaciones de Burdeos— y directa, contratando a Roland Coustau, viverista del Bearn, quien, durante su estadía de tres meses en Uruguay, organizó el vivero.

Los continuos análisis de los pozos de agua y de los suelos que se efectuaron en el establecimiento entre 1978 y 1981 indican el carácter científico de la puesta en marcha de este nuevo emprendimiento. El hecho de que en 1981 VAF S. A. tenía en Villa del Carmen «ya formados o en formación la cantidad de 270 hectáreas» destinadas a viveros y que en los diferentes establecimientos se estaban utilizando las nuevas plantas seleccionadas, muestra la importancia de la apuesta realizada.²¹⁴

La decisión de privilegiar Villa del Carmen para la implantación de los viveros fue consecuente con las características morfológicas de los suelos de aquella localidad que, como se dijo, tienen disposiciones privilegiadas para el cultivo de la vid. De algún modo, la prueba de que el fundador de la empresa, Andrés Faraut, tuviera una fuerte especialización en vitivinicultura se corrobora y se confirma cincuenta años después de su decisión de invertir en esta zona, a través de las actividades de sus nietos.

214 El dato en Grupo CREA Viticultores al Sr. Presidente del BROU, general José M. Siquiera, Montevideo, 17 de noviembre de 1981, en JABF, VAF S. A., Carpeta Sanidad Vegetal, f. s/n.

LOS ÚLTIMOS AÑOS: 1978-2002

DECADENCIA Y CRISIS (1978-2002)

Daniele Bonfanti

LA RECONVERSIÓN VITIVINÍCOLA COMO PROCESO ENDÓGENO A LA VITIVINICULTURA

A nivel macro, el análisis histórico del crecimiento vitícola en Uruguay y en la región austral evidencia, a lo largo del siglo XX, dos fases fundamentales caracterizadas por modalidades de desarrollo casi opuestas que fueron promovidas por los empresarios para garantizar elevados niveles de productividad en los viñedos, que terminaron definiendo al sector.

A partir de la definitiva consolidación de la producción, que en nuestro país corresponde al cumplimiento de la reconversión luego de la invasión filoxérica, es decir en la primera década del siglo pasado, hasta los años setenta, el desarrollo vitivinícola se caracterizó por rasgos cuantitativos.

Desde el punto de vista del cultivo, se procedió al constante incremento del número de plantas por hectáreas, independientemente de la calidad de las cepas.

Este proceso, estimulado por bodegas que tenían una buena capacitación tecnológica, encontraba su límite en las posibilidades morfológicas de los terrenos para cultivar un número cada vez mayor de plantas. Por ende se reflejó en una continua extensión de la superficie cultivada que fue acompañada por la difusión de cepas con elevados rindes aunque de calidad discutible. El clima y las características de los suelos obligaron a recurrir a plantas que pudieran resistir las inclemencias meteorológicas, aunque produjeran vinos de calidad inferior.

Asimismo, por efecto de una demanda caracterizada por una extrema volatilidad y por la tendencia a la sustitución de las bebidas en el momento del aumento de precio, el sector se caracterizó por elaborar productos fuertemente discutidos por su calidad, pero relativamente baratos.

Naturalmente las críticas a este modelo productivo fueron constantes, particularmente con relación a la poca aptitud de los vinos. Sin embargo, convendría señalar también que la persistencia de los mismos rasgos —y las mismas críticas— a lo largo de más de un siglo muestra que, de todas maneras, la vitivinicultura supo responder a las exigencias de los principales segmentos de consumidores.²¹⁵

El modelo cuantitativo se justificaba, así, por las características de la demanda; por las presiones que provenían de la fase agrícola de la producción; por las mismas características de los insumos tecnológicos que, aun subutilizados, llevaban a tasas de elaboración bastante elevadas; por costos probablemente muy altos.

En este sentido, los problemas relacionados al crédito y a la liquidez —que hemos encontrados en el examen de la empresa Faraut— imponían vender rápidamente toda la producción, sin pensar en estrategias de añejamiento.

El problema principal que podía surgir, como hemos visto, era que, por razones externas o internas al sector, los empresarios no alcanzaran a desprenderse de la totalidad de la elaboración, generándose restos abultados en las bodegas. En este caso, la política de intervención estatal que comenzó a instaurarse a finales de los años treinta, a través de adquisiciones del excedente, fortaleció estas características.

La caída del consumo provocada por la larga recesión de los años sesenta y por la implantación de políticas que contraían los salarios a partir del segundo tramo de la presidencia de Jorge Pacheco Areco, contribuyeron a que este modelo entrara en crisis.

Ya a partir de finales de los años setenta y, con particular fuerza en la década de 1990, se puede evidenciar un cambio de fisonomía en la vitivinicultura.

Los empresarios eligieron el camino de la selección rigurosa de las cepas. El mejoramiento de las plantas garantizó un paulatino aumento de la calidad sin perjudicar los niveles de productividad que, aún levemente atenuados, permitieron el abandono de prácticas intensivas en el cultivo [Cuadro 14].

215 Que, de todas maneras, tenían muy pocas posibilidades de sustituir el vino con otros productos mejores. En líneas generales, hubieran podido recurrir a otra bebida alcohólica de calidad parecida —cerveza, grapa— o, eventualmente, sustituir el vino uruguayo con el mendocino, que tenía iguales problemas con relación a la calidad pero, por razones de impuestos a la importación, era mucho más caro.

Cuadro 14. Comparación de la producción vitícola 1954-2002

Año	Extensión (ha)	Plantas (miles)	Producción uva (ton)
1954	19.506	77.873	135.368
1980	15.291	58.364	86.313
1990	12.062	43.676	115.820
2002	9.142	30.534	92.828

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay y La viticultura en Uruguay. Contribución a su conocimiento*, Montevideo, MGAP-DIEA, 2003, p. 6.

Las transformaciones acontecidas en el cultivo de la vid, una distinta conciencia de la necesidad de mejorar la calidad del producto y la amenaza de una circulación libre de vinos, luego de la constitución del Mercosur en 1991, implicaron una profundización de estas medidas que llevaron a la definitiva transformación del sector.

La comparación de este esquema general con una realidad micro, como es el caso de la empresa Faraut, pone en discusión algunos de sus aspectos fundamentales, aun sin desmentirlos completamente. Particularmente aquellos relacionados al carácter rupturista de la reconversión de los años noventa, tema frecuente en las interpretaciones de varios investigadores, que se presenta como una clara línea divisoria entre unas pautas de desarrollo cuantitativas y claramente despreocupadas por los atributos del producto y otras opuestas, en las cuales la calidad representaría la principal, sino única, referencia.

Hemos visto que ya en los años veinte, la familia Faraut insistía en la excelencia de sus vinos y este rasgo, en el límite de lo posible, se intentó conservar también posteriormente.

Asimismo, también en períodos en los cuales por razones de costos o de cierre de los mercados las innovaciones se tornaron dificultosas o imposibles, la empresa siempre mantuvo una profunda atención a las transformaciones tecnológicas y, en las prácticas de adquisición de las mismas, se caracterizó por preguntas relacionadas a posibles modalidades de adaptación de las técnicas extranjeras a la realidad local. Por lo menos desde 1950,²¹⁶ se destinó una porción de los predios, pequeña pero representativa, al cultivo de uvas de calidad superior algo que, entre otras cosas, implicó un necesario proceso de adaptación de las mismas cepas a las características morfológicas y climáticas de Manga y Villa del Carmen lo que, a su vez, supuso un

216 La referencia a 1950 se debe a que tenemos evidencia en las fuentes de que efectivamente aquel año se estaban cultivando cepas de calidad superior ya citadas con anterioridad. Naturalmente esto no implica que el cultivo comenzara justamente aquel año. Al contrario, es altamente probable que en el establecimiento se dedicara una parte de los predios a plantas de buena calidad desde su fundación.

largo proceso de aprendizaje para los empresarios y los productores de la zona.²¹⁷

La historia de la última reconversión vitivinícola todavía tiene que escribirse. Las fuentes del archivo de la bodega son, sobre este punto, muy fragmentarias. Lo que queda claro es que ya en 1974 la tercera generación de la familia Faraut estaba fuertemente empeñada en transformar la producción, a través de una renovada atención hacia las innovaciones y la adquisición del conocimiento que implicó una adecuación de la misma estructura empresarial.

Muchos de los actuales técnicos y empresarios vitivinícolas asignan, por lo menos informalmente, a la bodega Faraut un papel clave en el último proceso de reconversión del sector. Lo que indicarían las fuentes de la empresa es que la atención hacia las innovaciones fue una constante histórica de la firma. En este sentido, la hipótesis que guía el análisis del rol de los Faraut en las transformaciones que acontecieron a partir de la década de 1970 es que para una empresa que se ha caracterizado a lo largo de su vida por atender la innovación, el cambio tecnológico termine representando su *path-dependency* y su rasgo definitorio.

¿LA INNOVACIÓN LLEVA A LA CRISIS?

CAMBIO TECNOLÓGICO Y MARCO INSTITUCIONAL

Naturalmente la creación de los viveros implicó una readecuación de la geografía de la empresa. En este sentido, los establecimientos de Villa del Carmen pasaron a ser el centro neurálgico de la firma. Esto más allá de que los viñedos de Manga se constituyeron en campo de ensayo de las experimentaciones efectuadas en los predios de Durazno.

Para hacer frente a la inversión para implantar los viveros, la empresa recurrió una vez más al endeudamiento con bancos públicos y privados. La ausencia de libros de contabilidad para el período impide llevar a cabo un examen puntual de la situación financiera de la firma, aunque algunos datos anexos indicarían que las pautas que habían marcado el estado económico de la empresa desde prácticamente su fundación se habían conservado. Es decir, VAF S. A., como *Andrés Faraut y Faraut Hnos.*, tenía fuertes problemas de liquidez inmediata en el marco de una buena rentabilidad.

En 1976, la empresa había obtenido un incremento de las ganancias del 34% respecto al ejercicio anterior, determinado por el incremento

217 Creemos significativo que, a pesar de que en las Declaraciones Juradas de cosecha para el Ministerio de Agricultura y Pesca se haga referencia a la uva «Harriague», en las comunicaciones internas a la empresa ya se hable de Tannat a principios de los años ochenta.

en los precios de los vinos, permitiendo distribuir entre los accionistas. Para viabilizar la constitución de los viveros, se adquirió una nueva fracción de terreno en Villa del Carmen y se eligieron fracciones de la estancia de Carpintería.

A partir de 1976, y manteniendo un elevado nivel de ganancias particularmente marcado en 1977 y 1978, la firma comenzó a endeudarse para hacer frente a las nuevas inversiones. En 1978, se promovió una nueva emisión de acciones, en el marco de una reestructura financiera de la empresa.²¹⁸

Aunque las fuentes no permiten examinar de manera fehaciente este proceso, parecería evidente que la inversión en los viveros insumió costos muy elevados que las ganancias provenientes de los vinos pudieron paliar solamente en parte, ya que desde 1980 se desprendió una evidente tendencia hacia la reducción del consumo, que agravaba aún más la contracción que se estaba verificando desde los años setenta.

Además, el proceso de aprendizaje de las nuevas técnicas de injertación fue mucho más complejo del previsto, con un evidente reflejo negativo en la comercialización de las cepas y, por ende, con una reducción de las ganancias.²¹⁹

A pesar de esto, por lo que se puede deducir, los viveros comenzaron a ofrecer una relativa rentabilidad ya a partir de 1981.

La llamada «ruptura de la tablita cambiaria» de 1982 encontró a la firma en la peor situación posible, ya que al endeudamiento en moneda nacional se sumaba un fuerte endeudamiento en dólares.

El impacto de las deudas a largo plazo contraídas en moneda extranjera —que había multiplicado su valor—, comenzó a evidenciarse en 1983, acompañado por el cierre de las líneas de crédito. Asimismo, las drásticas reducciones de las ventas, menguaron las posibilidades de entradas. A falta de un sistema crediticio formal, y frente a los atrasos o a las quiebras de los compradores, la firma tuvo que atrasar sus pagos internos y los del exterior, en el marco de una probable y creciente tensión interna a la familia. El atraso en los pagos de los salarios influyó en una creciente conflictividad que, al compás de la recuperación de las libertades sindicales, estalló en un largo conflicto laboral en marzo de 1985.

La reacción fundamental de la empresa frente a la situación de crisis fue la de profundizar el camino de la innovación que se había abierto

218 La reforma del estatuto acompañada por una capitalización determinada por una nueva emisión de acciones aconteció el 30 de abril de 1978, véase ABF, VAF S. A., Carpeta Actas de Directorio, f. s/n.

219 Por ejemplo, al parecer, los trabajos de injertación efectuados en 1980 dieron escasos resultados, Acta n.º 431 de directorio, 10 de enero de 1980, en ABF, VAF S. A., Carpeta Actas de Directorio, f. s/n.

en 1976. Las plantaciones de Viñedos B libres de virus se difundieron en los diferentes predios de propiedad de la firma. En 1983, se intentó extender la experiencia en Brasil, a través de la constitución de una sociedad con Nelson Covalo, para la formación de viñedos madre y viveros en Santa Ana, emprendimiento que muy probablemente, fracasó rápidamente.

En 1984 se distribuyeron a la venta los primeros vinos elaborados con uvas de los nuevos viñedos, aunque con una discutible suerte comercial. Dos años después, muy probablemente en una operación financiera que transformaba unas deudas en créditos, se importaron maquinarias vitivinícolas desde Asti (Italia), aunque el archivo de la bodega no ofrece datos suficientes para aclarar esta operación.²²⁰

En 1988 comenzó la comercialización de las nuevas plantas en el mercado interno y también resultan algunas esporádicas exportaciones a Brasil, Paraguay y hasta Argentina.²²¹

En 1989, la empresa constituyó una especie de grupo de presión junto a las bodegas Santa Rosa, Carrau, Los Cerros de San Juan, Irurtia, Calvino y Juanicó para lograr abrir algunos mercados extranjeros. La participación en diferentes ferias internacionales —entre ellas Vinitaly y Bordeaux— indica una nueva modalidad de acercamiento a los mercados externos.

Sin embargo, la productividad de los viveros siguió siendo muy inferior a lo previsto, constituyéndose en una constante salida de dinero no siempre recuperado.²²²

Más allá de estos intentos, los acontecimientos parecerían indicar que las tensiones internas entre las diferentes ramas familiares fueron más poderosas que los eventuales caminos de recuperación.

En junio de 1987 renunciaron al directorio Hugo Faraut Zubillaga, el secretario Horacio Abadie Santos y Pedro Martini Faraut, último representante de la segunda generación, sustituidos por Roberto Faraut Vera en la vicepresidencia y Omar José Faraut Díaz, como secretario.²²³

220 La referencia más clara al respecto se encuentra en la citada reconstrucción histórica realizada por Quico Faraut, «Historia de ABF, Historia de Faraut Hnos. S. A. 1890-1993, f. 5. Del papeleo del archivo de la bodega se desprende que efectivamente se realizó un pedido para prensas neumáticas, estrujadoras y filtros, pero no resulta claro si la empresa efectivamente pudo importar los insumos.

221 Es posible que entre las estrategias de recuperación económica, Héctor Faraut Barlocco, Aníbal Faraut Barlocco y Nelson Faraut Vera crearan en 1986 una nueva sociedad *Los Jardines S. A.* dedicada a la explotación ganadera. Sin embargo, no tenemos noticias precisas de este emprendimiento, más allá de poder registrar su existencia. En realidad, tampoco la fecha de su fundación es cierta.

222 Acta del directorio del 27 de diciembre de 1989, en ABF, VAF S. A., Carpeta Actas de Directorio, f. s/n.

223 Acta de directorio del 21 de abril de 1983, en ABF, VAF S. A., Carpeta Actas de Directorio, f. s/n.

Muy probablemente en febrero de 1992, la asamblea general ordinaria de los socios de la empresa votó una completa reestructura de su directiva.

El nuevo presidente era Nelson Faraut Vera, el vicepresidente Omar José Faraut Vera, mientras Roberto Faraut Vera era el secretario. Además, se incluía un miembro del sindicato como vocal. La rama hasta aquel momento aparentemente secundaria de la familia, que había quedado dirigiendo los emprendimientos de Villa del Carmen, sustituía a las otras, que habían guiado tradicionalmente a la empresa desde el segundo pasaje intergeneracional.

En el archivo de la bodega no hay ningún tipo de documentación relacionada a las actividades del nuevo directorio que condujo la empresa a partir de 1993. Sabemos que se llevó a cabo una reestructura del personal, que llevó a una drástica reducción de los empleados y a algunas nuevas contrataciones.

En 1998 la firma quebró definitivamente. En 2002 los predios y la bodega de Manga fueron comprados por *Altenix S. A.*

La empresa de la familia Faraut había dejado de existir.

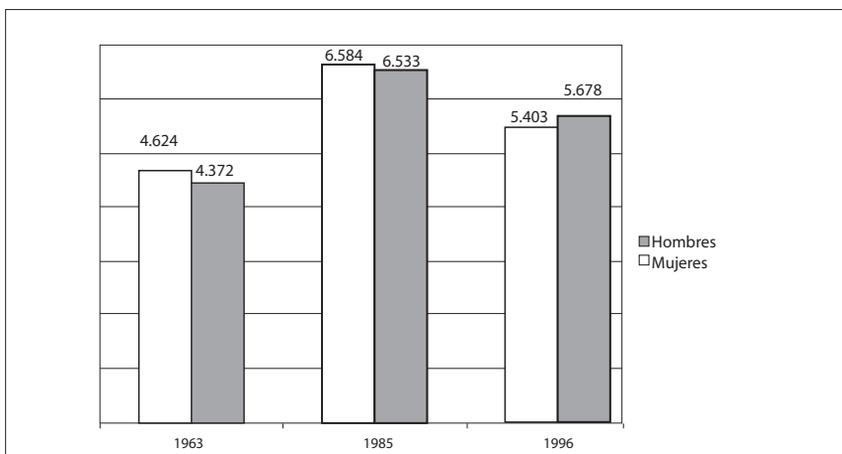
LA SOCIEDAD LOCAL A PARTIR DE LA DÉCADA DE 1980

Mariana Viera Cherro

En el caso específico del espacio que hemos delimitado como de influencia directa de la empresa Faraut en la zona de Manga, las transformaciones sociales y económicas a partir de los años setenta, pero que se revelan fundamentalmente en la década de 1980, fueron muy importantes.²²⁴

Los datos arrojados por el censo nacional de 1985 indicaban una población de 13.118 personas (6584 hombres y 6533 mujeres), en evidente y marcado ascenso respecto a los datos del discutible censo de 1963. En 1996 el número de pobladores había descendido en 2037 personas, pasando a constituir una población total de 11.081 [Gráfico 16].

Gráfico 16. Distribución de la población de Manga según sexo



Fuente: Elaboración propia sobre la base del Banco de datos de la Facultad de Ciencias Sociales.

224 El área comprendida entre Camino Domingo Arena, Capitán Tula, Avda. Gral. San Martín, Avda. de las Instrucciones y Camino Paso de la Española.

En 1985 la población estaba ubicada en su gran mayoría en los tramos etarios más jóvenes. A pesar de esto, es llamativa la escasa representación de población de entre 15 y 19 años, especialmente de hombres, en comparación a otros tramos de edad. Mientras el censo de 1996 indica que la mayoría de la población tenía entre 5 y 9 años, comparando con las cifras de 1985 se visualiza un aumento en el rango que va de los 20 a los 24 años.

Así las cosas, a lo largo de dos décadas —entre 1963 y 1985— en la zona se vio un crecimiento de la población que solo parcialmente acompañaba el crecimiento de la población a nivel nacional. Entre 1985 y 1996 se verificó un marcado descenso poblacional que, sin embargo, redistribuyó la representación entre los diferentes grupos de edad.

Para delinear el perfil socioeconómico de la población hemos tomado algunos datos genéricos, por ejemplo la titularidad de la vivienda. A lo largo de los años muestreados, los niveles de propiedad disminuyen notablemente.

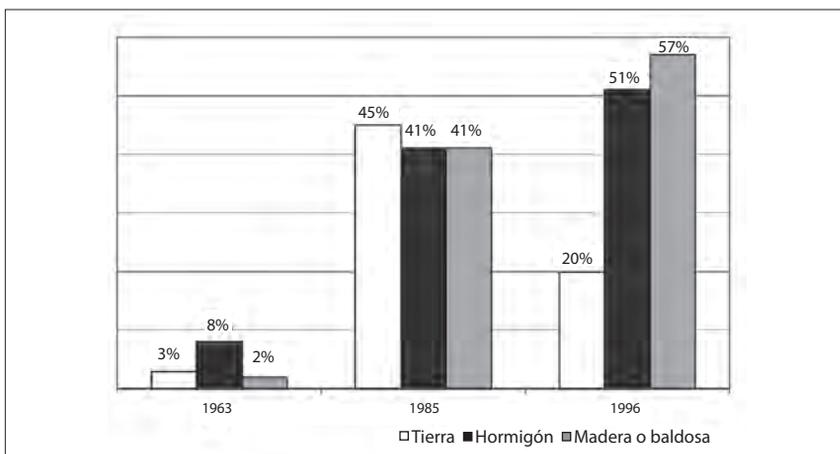
En 1963, el 32% de las familias eran propietarias de su vivienda, mientras que el 60% arrendaba, el 1% tenía un acuerdo de medianería y el 4% tenía el usufructo de la vivienda.

En 1985 la cantidad de propietarios de la vivienda había descendido drásticamente. Las cifras del censo de ese año indican que las familias propietarias no alcanzaban el 1% y, si bien esa cifra aumenta en 1996, continúa siendo ínfima: solo 19 de 3064 familias son propietarias del lugar en que habitan.²²⁵

En cuanto a las condiciones de la vivienda, el examen muestra un evidente deterioro, particularmente marcado entre 1963 y 1985, mientras los datos posteriores arrojan una parcial mejoría [Gráfico 17].

225 Este dato, naturalmente, contribuye a confirmar las sospechas sobre la calidad del relevamiento censal de 1963. Sin embargo, y con toda la cautela necesaria, es también un indicador de la decadencia de la zona, como confirman los otros datos que exponemos a continuación. En este marco, existen varios ejemplos concretos de ex trabajadores de la bodega Faraut que han logrado, luego de años de ocupación en la empresa, acceder a una vivienda propia, aunque las modalidades de acceso son muy diferentes. Por ejemplo, Pacheco compró un «ranchito» con un dinero que uno de los hermanos Faraut le brindó, según él mismo relata. La acumulación obtenida a través del empleo en los trabajos rurales de la empresa de manera permanente, con la ayuda de los trabajos zafrales de su esposa, permitió el acceso a la propiedad también de Martínez. Sin embargo, Lorenzo Lauro, hijo de un aparcerero de la empresa, que fue primero chofer y luego se desempeñó como capataz en la bodega, sostiene que el ahorro necesario para comprar su vivienda derivó del empleo de su esposa en un almacén de la zona y no de su ocupación de la bodega.

Gráfico 17. Condiciones de la vivienda según material de los pisos.
 Datos comparativos (%)



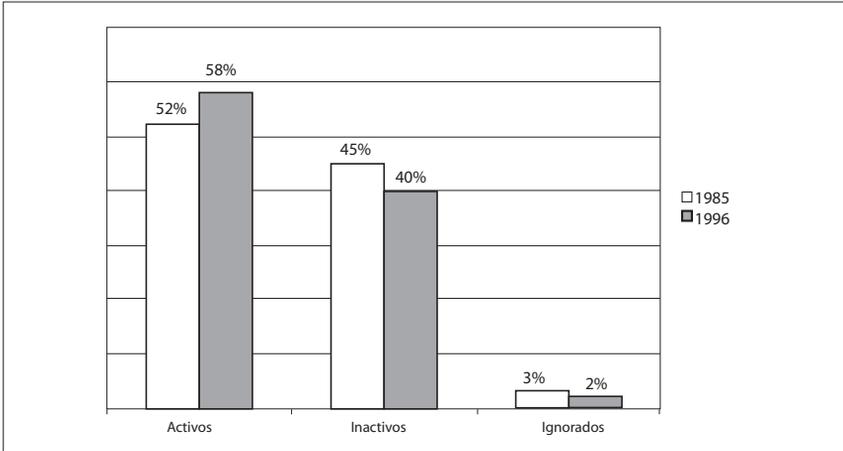
Fuente: Elaboración propia sobre la base del Banco de datos de la Facultad de Ciencias Sociales.

En la actualidad se puede constatar un predominio de viviendas precarias, la mayoría de chapa, levantadas en terrenos sin regularizar. En las cifras censales no queda completamente ilustrada esta pauperización de las condiciones de vivienda como consecuencia de la falta de datos del último censo, los cuales aún no están analizados en su totalidad. Lo que sí se puede señalar es que este proceso de deterioro ocurrió en la última década, a la par del deterioro general de las condiciones de vida en Uruguay;²²⁶ no es posible señalar en qué medida el desarrollo de esta precariedad se hubiera evitado, o por lo menos disminuido, de haber continuado Faraut en actividad.

En cuanto a la ocupación de los habitantes, entre 1985 y 1996 se produce un aumento en el número de personas jubiladas, del 13% al 15% con relación a cada una de las poblaciones respectivas.

226 La línea de pobreza en Uruguay a diciembre de 2002, según datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) calculados conforme al Método de Ingreso, se ubicaba en 1994, año más lejano para el que tenemos cifras en 1.129,27 para Montevideo y 706,73 para el resto del país urbano; en 2002 esas cifras aumentan a 3.137,29 y 1.963,39 respectivamente. Disponible en: <<http://www.ine.gub.uy/socio-demograficossocioeconomicos2008.asp>> (consulta el 31/10/2008)

Gráfico 18. Actividad laboral. Empleo-desempleo. Datos comparativos (%)



Fuente: Elaboración propia sobre la base del Banco de datos de la Facultad de Ciencias Sociales.

Los datos presentados delimitan una población de bajos recursos que vio pauperizada su condición de vida entre los años sesenta y los años ochenta, aunque algunos datos muestran una leve mejoría luego del restablecimiento del régimen democrático.

El resultado último de este proceso es que la zona de influencia de la empresa y, más en general, el área de Manga, estaba perdiendo sus peculiaridades para transformarse definitivamente en una porción genérica de la periferia de Montevideo.

EL CIERRE DE LA EMPRESA EN LOS RECUERDOS DE LOS TRABAJADORES

Mariana Viera Cherro

Mi hermano fue el último en retirarse cuando cerraron la cortina. El día que mi hermano dijo «no vengo más a trabajar» [...] uno que estaba desde los tiempos de Faraut le dijo «el día que vos no vengas más cerramos», y un día le dijo «mirá que el lunes no vengo más»... y ese lunes Faraut cerró.²²⁷

Esta anécdota contada con un dejo de nostalgia ilustra dos aspectos esenciales en la trayectoria vital de la empresa Faraut, los trabajadores y la comunidad vinculada a la misma: la esencialidad que tenían para la firma sus trabajadores y cómo muchas de las historias personales acompañaron también la historia de la empresa. Orestes Lauro está hoy fallecido pero como su hermano Lorenzo Lauro (un año y un día mayor que el primero) se desempeñó en la firma desde su niñez, como hijo de medianeros, hasta su jubilación, en el caso de Lorenzo previa al cierre de la firma.

UNA HISTORIA COMO TANTAS

Lorenzo Lauro llegó a Uruguay con seis meses de vida. Sus padres, Tomás Lauro de 34 años y Felicia Peirone de Lauro de 35, llegaron del Piemonte (Italia) para trabajar en medianería con Faraut. Se habían casado en su país de origen el año previo.

Cuando llegaron se instalaron primero en seis hectáreas y luego se tuvieron que encargar de doce.

Tomás Lauro ya conocía el Río de la Plata porque entre los años 1924 y 1934 iba a Argentina a trabajar seis meses durante las cosechas de trigo, maíz y centeno, y con la plata que reunía vivía el resto del año en Italia.

²²⁷ Entrevista a Lorenzo Lauro realizada por Mariana Viera Cherro, el 6 de junio de 2008.

Cuando comenzó a trabajar para la firma le fueron con chismes a los Faraut de que estaba haciendo un destrozo en la viña pero enseguida fue un encargado de los viñedos y luego aseguró que Lauro sabía tanto o más que quienes trabajaban en Faraut.

Lorenzo recuerda su primer contacto con el trabajo de la viña junto a su padre y su hermano:

A los 13 años, al mes de setiembre principios de octubre, había llovido mucho, la viña estaba alta así [señala con la mano a la altura de las rodillas] y teníamos que curarla sí o sí. Estaba enfermo uno de los que trabajaba con mi padre, tenía dos. Entonces yo tenía el cuerpo como tengo ahora [...] solo que más delgado. Y agarré la máquina y empecé a llenar la máquina y ellos agarraban dos cuadros de viña de 70 metros, 140 metros, y yo agarraba uno de 70 metros y con media máquina me daba. Descalzo, remangado hasta acá [nuevamente señala las rodillas] adentro del barro, y de ahí una cosa y otra siempre seguí trabajando con mi padre, y mi hermano lo mismo.

Cuenta que en aquel tiempo la descalzada de la viña había que hacerla con bueyes. Su padre iba arando y él iba detrás descalzando la viña. Esto se realizaba a fines de noviembre y en febrero. También curaban la viña con sulfato de cobre que le compraban a Quimur a quien a su vez le vendían todo el orujo que no se usaba para que hicieran grapa. El sulfato venía en forma de piedritas en un cajón de 50 kilos, relata:

Al principio se ponía medio kilo cada cien litros de agua, cuando el viñedo estaba chiquito. Y se le ponía cal adentro, y con la cal quedaba con un color como celestino, después cuando se secaba cambiaba de color enseguida la viña. [...] Quedaba lindo.

Además de trabajar la medianería Lorenzo Lauro hizo hasta sexto de escuela y más tarde la carrera de oficial tornero en la Escuela Industrial de la Unión con su hermano. Iban al turno nocturno, luego de trabajar todo el día. En ocasiones iban en bicicleta y otras veces a pie.

Después se empleó de chofer en una empresa de ómnibus durante ocho meses hasta que la empresa comenzó a tener problemas financieros.

Fue entonces que comenzó su trayectoria laboral para Faraut de manera independiente de su familia. Su padre lo había recomendado como chofer a los Faraut,

No me olvido nunca el primer viaje que hice: 1.500 kilos de mimbres.²²⁸ Para llevar a un señor allá en la calle Emilio Romero, para hacer las damajuanas, y fui para allá y ya de salida nomás, yo nunca había andado en un camión en camioneta nomás, y a la vuelta cargar ¡220 casilleros de vino! ¡Yo, yo, ah, que nunca había andado en una máquina como esta y

228 El mimbres se plantaba en los Bañados de Carrasco. Los encargados de ese predio era la familia Bentancur. Allí también había sauce y álamo allá y que cortaba para vender a la fábrica Bosisec, que hacía escarbadientes.

con esa carga!, me mandan un tipo de acompañante que era allegado a la familia de Faraut para indicarme el camino a dónde ir, cargamos más y vinimos de vuelta. Fui para hacer unos viajes y estuve 36 años.

Doce de esos 36 años los trabajó en la medianería y como chofer. Luego sustituyó al capataz histórico de la bodega, el «Toto» Algaré:

Vino el capataz y me dijo «mirá que mañana no salís más a la calle», «estás loco, no voy a salir a la calle, ¿qué hice yo de malo?», «no, no hiciste nada, lo que pasa es que yo me voy a jubilar y quedás de encargado».

Tendría 47 ó 48 años cuando comenzó con la labor de capataz... no recuerda con certeza. Le gustaba el trabajo con las máquinas y tuvo que aprender el funcionamiento de cada una de ellas antes de sentirse totalmente capacitado para asumir su tarea.

Cuando se le pide que evoque los mejores momentos del trabajo en la bodega, no duda. Recuerda la vendimia y las muchas noches que pasaban él y cinco o seis trabajadores más en vela trasegando y prensando uva.

Salíamos de mañana, empezábamos moliendo uva, y hasta las seis de la tarde, de corrido, sin parar al mediodía, y nos íbamos a las nueve de la noche. Cuando nos íbamos estaba lleno de camiones para el otro día. [...] 45 días corridos trabajamos ese año, sin sábados ni domingos. No se faltó ni un día. 45 días de corrido, ¡no se podía parar! Había que trasegar, prensar y sacar vino, y dejar la pileta vacía para el otro día. Un día no sabíamos más dónde poner vino, no había más lugar y venía un camión, y me decía sacale a esa pileta tanto y agregáselo a la otra y que se fermente todo junto, hasta que el hermano alquiló una bodega de Chiappini, alquiló esa bodega y empezó a llevar vino para allá, a llevar y a llevar, no cabía más, un millón y medio de vino había en botellas.

Lorenzo Lauro se jubiló en 1994.

Adentro de la bodega aprendí todo tipo de trabajo. «Pin-Pin» me daba un papelito de cómo hacer el corte de tal vino «buscá un pileta y poné tanto de tal vino y del otro» [...] Me daba un papelito y después arreglate como puedas. «¿Cómo anda la cosa?» «Bien». Por suerte nunca tuve... cuando había que echar clarificante o una cosa o la otra, la hacía yo. Nunca me iba a decir «mirá que hiciste mal el trabajo». Nos llevábamos bien de bien. Era como un hermano.

EL CIERRE DE LA EMPRESA Y LAS VIVENCIAS

En el archivo de la bodega no hay ningún tipo de documentación relacionada a las actividades del directorio que condujo la empresa desde 1993 hasta su cierre en 2002. De este modo, el recurso al recuerdo de los trabajadores es un camino obligado.

Sabemos que se llevó a cabo una reestructura del personal, con algunas nuevas contrataciones. En efecto, Mariela Alpuin entró en la administración de la firma en aquel período.

Gente que había trabajado se fue y tomaron... no..., creo que me tomaron solo a mí, ah, y vino Ángela, una de las hijas de los Faraut, de Durazno. Con el cambio de directorio vinimos nosotras dos, Martha Tuana y Marita, Martha Pérez, que los papás de ella también trabajaron ahí.²²⁹

Mariela provenía de una familia que había estado históricamente vinculada a la empresa. También por eso le es imposible evitar la comparación entre los últimos años previos al cierre, y lo que habían sido las décadas de esplendor.

En los años que yo estaba éramos treinta y pico, cuando en los años que se trabajaba eran más de cien personas. Era como una empresa familiar chica para lo que había sido.

Todos los testimonios coinciden en que el cierre de la empresa se produjo de manera paulatina, evidenciando algunos síntomas de decadencia varios años antes de que dejara de producir definitivamente, como la falta de materiales: botellas, tapones y etiquetas. A muchos trabajadores se les debía el salario de meses. Algunos comenzaron a emplearse en otro trabajo de forma paralela, sin querer aún abandonar totalmente el de la viña; otros iniciaron sus trámites de jubilación, anticipando lo que vendría. Según el relato nuevamente de Mariela Alpuin,

Parecía raro porque después que cerró y que no fuimos más, había un paquete de galletitas, un libro en el salón, una campera colgada... todo como que esperábamos ir al día siguiente, una cosa así. Y un día le dieron la llave a una compañera... y después nos dimos cuenta de que nunca más había ido nadie. Fuimos nosotras pero ya no había nadie de la bodega... claro, ¡si en tres meses no te pagaban el sueldo!

El paulatino cierre muestra una peculiar reacción por parte de los trabajadores más calificados que, a pesar de tener conciencia de que la empresa no podía continuar, se mantuvieron trabajando en la viña.

Pacheco y Pérez quedaron, pero más como cuidando la viña porque yo creo que les daba lástima. Pero después se fueron así como apartando y un buen día te diste cuenta de que nadie se iba a hacer cargo de eso.

Además del antiguo capataz de viña, Pedro Pacheco, también el de bodega Ángel Bentancor se quedó por un tiempo custodiando los bienes de Faraut. Luego, la empresa cerró definitivamente.

Te fuiste dando cuenta de a poco. Cuando nosotras dejamos de ir ya no iba nadie, y como que en cierta forma estás deseando dejar de ir. Ahí hablamos por teléfono con Faraut, para que nos preparara los formularios para el seguro de paro. Me acuerdo que algunas de las mujeres iban a casa para que yo se los preparara, claro, porque ¿qué ibas a ir a hacer a la bodega? Hasta miedo te daba llegar a la bodega. Me acuerdo que yo se los preparaba en casa, los formularios del seguro de paro y la prórroga después. Ellas lo llevaban y Faraut venía un día y se los firmaba.

229 Entrevista a Mariela Alpuin realizada por Mariana Viera Cherro, el 20 de diciembre de 2007.

En general, para los testigos el cierre de la empresa significó una pérdida en términos materiales, pero sobre todo la pérdida de una referencia social e identitaria; identidad que se expresa en el estricto relacionamiento entre una zona y las modalidades de trabajo que el mismo lugar supo integrar y promover.

[El otro año, 2007] fui a buscar uva, como iba siempre, y me dice el cuidador, «señora no se puede entrar», «yo voy a entrar», «no se puede entrar, yo estoy encargado de eso», «levantale que pase el auto, que después yo voy a decirte quién soy». Entonces me fui para el escritorio, y bajé con el hijo de Delma [Faraut]. [...] Entonces le dije al guardia «a vos no te conoce nadie, a mí me conoce todo el mundo». Qué felicidad entrar ahí y cortar uva, pensar que eso lo hicimos nosotros que trabajábamos ahí.²³⁰

Más allá de los recuerdos, y de una estructura productiva que lentamente ha comenzado a ponerse en funcionamiento luego de un período de cuatro años de intensa recuperación por parte de Altenix —actual propietaria de los ex viñedos y bodega Faraut—, Faraut dejó como legado en Manga personas orgullosas de sus capacidades en las labores de viñedo y bodega de manera general y en otras más específicas, como el trabajo con maquinaria,

Yo ya había trabajado con un equipo nuevo, moderno, en la bodega Giacobbe. Yo trabajé ahí en el año 2001, después que cerró Faraut. Una bodega muy linda, muy moderna, que la gente trabaja muy bien, y habían traído un equipo de frío muy moderno, y el hombre me dijo «usted que ya trabajó con la fermentación en frío, ¿se anima a hacerla con esta máquina la fermentación en frío?» Y bueno, si hay que enfrentar, vamos a enfrentar. Yo algo voy a hacer. Es como ahora, si me tengo que ir de acá me voy para ahí o para la bodega Vudú, yo no me quedo quieto. Me dijo «este botón así, la bomba esa es la que tira la serpentina, etc. Y vos vas a controlar la temperatura de los vinos. Cuando arranque en esa pileta el vino va a estar en 26 y cuando llegue a 12 vos cerrás esta canillita y pasás para la otra, y hacés lo mismo, cada una hora, le vas tomando la temperatura y cuando llegue a 12 parás y cortás».²³¹

230 Entrevista a Élide Bentancor realizada por Mariana Viera Cherro, el 17 de diciembre de 2008.

231 Entrevista a Walter Alberto González realizada por Mariana Viera Cherro, el 10 de octubre de 2007.

¿LAS EMPRESAS VITIVINÍCOLAS SON INMORTALES?

Daniele Bonfanti

En el mismo momento en que se están escribiendo estas conclusiones, *La Agrícola Jackson. Vinos de San José del Manga*, que actualmente está gestionada por la empresa Altenix, los viñedos y la bodega que pertenecieron a la familia Faraut, está completando la vendimia 2009.

Más allá de los problemas climáticos de finales de 2008 y principios de 2009 —una helada tardía que quemó parte de las plantas en octubre y la larga sequía que azotó el país por casi cuatro meses—²³² la viña respondió bien y se prevé una vendimia satisfactoria.

Luego de un período de casi cuatro años en el cual se ha procedido a la completa recuperación y selección de las plantas, así como de los insumos de la bodega, por segundo año consecutivo la empresa «heredera» de la bodega Faraut volverá a elaborar vino.

Recurrir a imágenes cinematográficas de bajo nivel poético pero de indiscutible éxito es una tentación. «Volver a Tara», es decir la sencilla reactivación de los viñedos de Manga, garantizaría un éxito productivo ya que la «buena tierra» de la localidad por sí sola permitiría el cultivo satisfactorio de la uva. Esta pronta recuperación de los viñedos, a su vez, otorgaría al pionero de la familia Faraut, que descubrió en Manga un lugar «ideal» para la plantación de la vid, un rasgo casi místico.

Andrés Faraut sería un «visionario» que supo ver «más allá» de sus contemporáneos y que, en épocas pretéritas, supo «soñar» que una zona

232 Por otro lado, el registro de diferentes empresas —tanto el de la bodega Faraut como el de la bodega de la Sociedad Vitícola Uruguaya de La Cruz y de la de Pons en Estación Suárez— indicaría que las «imprevistas» heladas tardías de octubre y las sequías prolongadas fueron acontecimientos absolutamente regulares, que se verificaron prácticamente todos los años desde 1888.

—Manga, pero también Villa del Carmen—, pudiera transformarse en un área específicamente vitivinícola.

Más allá de que no es este el ámbito para reproponer imágenes pseudoliterarias, es posible que esta imagen bucólica esconda algunos de los problemas que tiene que enfrentar una empresa vitivinícola en Uruguay.

Comenzando justamente por las dificultades meteorológicas enfrentadas en 2008-2009, que ponen de relieve la discutible calidad de los suelos y del clima del país para el cultivo de la vid. Sin embargo, y queremos subrayar este punto, a pesar de todos los impedimentos y los limitantes que tuvieron que enfrentar *La Agrícola Jackson* en estos días y la familia Faraut en época pretérita (así como todos los otros productores vitivinícolas) también este año se pudo cultivar el viñedo y elaborar vino.

Algo que sugeriría, lejos de lecciones edificantes, que si «Egipto es un regalo del Nilo», el vino uruguayo no es un regalo de nadie, sino que es el resultado de los esfuerzos y la inteligencia de sus empresarios y sus trabajadores (de ayer y de hoy).

Creemos que la historia de la empresa de la familia Faraut revela algunos aspectos importantes y parcialmente novedosos por su complejidad para la historia económica y la historia de empresas en Uruguay, así como confirma otros.

Como se subrayaba ya en la introducción, es evidente la estrecha correlación entre empresa y familia. La firma de los Faraut fue una familia que tomaba formalmente la naturaleza de empresa solamente para cumplir con sus funciones económicas. En este sentido, aunque indiscutiblemente la situación económica de 1982 llevó a la empresa a una profunda crisis, fue la crisis familiar la que derrumbó la firma, como demuestra el hecho de que los Faraut supieron superar brillantemente otras coyunturas económicas muy desfavorables, como es el caso de aquellas sufridas en los años treinta, en la segunda mitad de los años cincuenta y entre 1968 y 1976.

Sin embargo, y sin contradecirnos, el episodio de la «ruptura de la tablita cambiaria» de 1982, pone en evidencia el impacto negativo en la vida de la empresa de unas instituciones que tendieron a promover políticas económicas precarias y cortoplacistas. Más allá de que impulsaron a la volatilidad, la improvisación de las medidas institucionales engendró reglas muy poco claras particularmente respecto al crédito y a la promoción de la innovación tecnológica.

La crisis económica de 1982 fue fatal para la empresa, paradójicamente porque había hecho bien las cosas: había impulsado una innovación productiva a través de los viveros, estaba procediendo a la selección de las plantas y a la mejora de la calidad de los vinos, estaba importando aquellos insumos técnicos indispensables para

llevar a cabo esta transformación. Sin embargo, en este proceso, los Faraut cometieron una ingenua imprudencia: creyeron en una política económica que impulsaba el endeudamiento, al garantizar una tasa de cambio monetaria favorable y estable.

Desde este punto de vista, la posibilidad de desplegar todas las capacidades —tecnológicas, organizativas, de capacitación del personal, de adquisición y adecuación del conocimiento— que la empresa poseía, no encontró su límite en la incapacidad o imposibilidad de promover una diversificación complementaria —algo que los Faraut ya habían hecho— sino que chocó con la inestabilidad del marco legal.

Si, en el caso de las empresas de los países centrales, una de las claves del éxito de una empresa residiría en la posibilidad de desarrollar rutinas —entendidas como habilidades organizacionales aprendidas en la práctica que se sumarían a sus capacidades productivas—, para los Faraut las prácticas rutinarias impidieron prever que el gobierno cívico-militar no respetaría su promesa de mantener estable la relación entre el dólar y la moneda nacional. Algo que, a su vez, implicaría que el principal factor de supervivencia para las empresas uruguayas consistiría en la constante readecuación a una realidad en la cual lo imprevisible es el único elemento que se pueda prever.

Esta cuestión se suma al tema de la capacidad innovadora de los empresarios, medida, como se dijo en la introducción, en términos de su actuación efectiva y no sobre bases discursivas.

La constante atención hacia las transformaciones tecnológicas que demostró la empresa de la familia Faraut quiebra un imaginario, bastante difundido en las ciencias sociales, que caracteriza a los empresarios agropecuarios como fundamentalmente reacios a las innovaciones debido a su mentalidad conservadora y atrasada.

Al contrario de esto, los Faraut intentaron el camino del cambio tecnológico hasta el final de su existencia como empresarios, aunque, naturalmente, alternando fases de mayor dinamismo con períodos más estáticos. La publicidad indirecta a favor de la tecnología de Celestin Coq en los años veinte, que se efectivizaba a través de la visita a la bodega por parte de otros productores, o el papel desempeñado en la implantación de los viveros en los años setenta, son ejemplos que indican claramente este rol pionero, que puede considerarse como el de «constructor» del sector vitivinícola.

Sin embargo, no solo el constante interés para las innovaciones fue insuficiente, sino que fue una de las causas que contribuyó al quiebre del emprendimiento. La empresa se hundió justamente por ser una empresa pionera e innovadora.

Paradójicamente, por casi un siglo la empresa Faraut aparenta funcionar como una «mano visible del mercado», siguiendo la definición de

Alfred Chandler.²³³ Mercado vitivinícola que, por otra parte, al centrar el análisis a nivel micro muestra una inesperada complejidad. Por ejemplo, al examinar el tema del proteccionismo, altamente benéfico, por lo menos en teoría, para salvaguardar el ámbito del consumo interno, pero perjudicial por hacer crecer desmesuradamente los costos de las importaciones de los insumos tecnológicos.

Sin embargo, su cierre muestra claramente que, por lo menos para espacios económicos tan reducidos como es el caso del mercado uruguayo y para empresarios con un «peso» social como el que tenían los Faraut, las condicionantes institucionales fueron determinantes para establecer el destino de la firma.

Una última consideración. Aunque la firma de los Faraut quebró, entre otras cosas, debido al elevadísimo endeudamiento provocado por su insistencia en promover la reconversión de los viñedos y de los vinos uruguayos, este proceso se llevó felizmente a cabo. No hemos encontrado ningún empresario, técnico o trabajador especializado del sector que no reconociera a Héctor y Aníbal Faraut un rol determinante en esta radical y endógena transformación que sufrió la vitivinicultura uruguaya en los últimos veinte años.

Asimismo, a pesar de que ningún Faraut siga en la producción vitivinícola en Manga, en los mismos viñedos que fueron plantados por un Faraut a principios del siglo XX se sigue vendimiando la uva, así como en la bodega se sigue elaborando vino.

Hemos dicho al comienzo de estas conclusiones que preferíamos evitar imágenes de mala literatura. Sin embargo, quisiéramos señalar este aspecto de «continuidad a pesar de la fractura», que un producto como el vino necesita. Esta historicidad que le otorga un mayor valor agregado.

Aunque solamente desde 2008 *La Agrícola Jackson* produce sus vinos, y más allá de que obviamente quiera presentarse en el mercado como una empresa nueva, ya cuenta con cien años de tradición. Y si, desgraciadamente, en cien años quebrara así como quebró la firma Faraut, los que relevaran la empresa, si quisieran seguir cultivando uva y elaborando vino, podrían enorgullecerse por tener una tradición de doscientos años, y así perpetuándose, otorgarían una especie de inmortalidad al emprendimiento fundado en 1904 por Andrés Faraut.

233 Chandler, Alfred D., *The Visible Hand: the Managerial Revolution in American Business*, Cambridge Massachussets, Harvard University Press, 1977.

FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA

FUENTES INÉDITAS

Jacksonville - Empresa Altenix - Archivo de la Bodega Faraut (ABF)
Archivo Varela Zarranz - Granja Pons (AVZGP)

FUENTES ÉDITAS

Anales del Departamento de Ganadería y Agricultura de la República Oriental del Uruguay (varios años).

Boerger, Alberto y FischerI, Gustavo, *El problema agrícola de la República Oriental del Uruguay*, Montevideo, Imprenta Nacional, 1922.

Crédito Comercial. *Informes bancarios, comerciales, industriales de la ROU. Edición 1933*. Montevideo, Talleres Don Bosco, 1933.

Departamento de Ganadería y Agricultura, *Estadística Vitícola de la República Oriental del Uruguay. 1902 por Juan José Aguiar*, Montevideo, Imprenta Rural, 1902.

Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay* (varios años).

El Carmense, Villa del Carmen (varios años).

Galanti, Armino N., *El vino. La industria vitivinícola uruguaya*, Mendoza, Tipografía Italia, 1919.

Ministerio de Ganadería y Agricultura - Oficina de Programación y Política Agropecuaria - CIDE, *Los suelos del Uruguay. Su uso y manejo*, Montevideo, 1965.

Registro Nacional de Leyes y Decretos (varios años).

Renovación, Durazno (varios años).

Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay, Montevideo.

Unión de Vitivinicultores y Bodegueros del Uruguay, *Libro blanco de la viticultura uruguaya*, Montevideo, Imprenta Augusta, 1937.

ENTREVISTAS

Trabajadores y trabajadoras entrevistados

	Año de ingreso a Faraut	Tipo de trabajo desempeñado	Trayectoria laboral luego del cierre de Faraut
Pedro Armengol Pacheco	A los 18, formalmente a los 20 (1968)	Rural. Fue capataz de viña junto con Ramón Pérez.	Trabaja para vinos Jacksonville.
Luis Alberto Figueroa	1976	Rural, antes había trabajado en Faraut de Durazno.	Trabaja para vinos Jacksonville.
Anselmo Hartl	18 años. Formalmente existen varias fechas de ingreso a la firma. La más antigua es la de 1959.	Medianería.	Fue a trabajar en una fábrica de columnas, luego se jubiló.
Lidia Calvo de Hartl	Cuando se casó, a los 22. Su fecha de ingreso es 1967.	Medianería y bodega.	Comenzó a vender cosméticos, luego a vender pan, trabajos varios. Fue una de las cuatro trabajadoras —junto a Mirta Álvarez de Rodríguez, Esther Bonilla de Medina y Lidia Pimienta de Hernández—, que reclamaron a la empresa por vía judicial los salarios adeudados.*
Lorenzo Lauro	13 años, de manera informal, en la medianería. En los libros de Faraut aparece comenzando sus actividades en 1960.	Medianería (con sus padre), transporte, bodega. En los últimos años fue capataz de la bodega.	Se jubiló antes de que cerrara, en 1994.
Juan Florentino Martínez	1945. A los 25 años.	Rural.	Se jubiló.
María Isabel Pérez de Martínez	Su ingreso formal a la firma está fechado en 1971.	Bodega como zafra.	Para ella no era un trabajo fijo, por lo cual no dependía de este sueldo para su subsistencia. Según surge de la entrevista realizada, era dinero extra que ella invertía en comprar algo para la casa o sus hijas.
Raúl Pérez	A los 10 años ya era tractorista en la medianería. Su ingreso a la firma se fecha en 1971.	Medianero con sus padres, rural.	Trabaja para viñedos Jacksonville.
Oscar Méndez	De 1975 a 1993	Comercial.	Antes del cierre, al cambiar el último directorio, se fue a Bruzzone a trabajar en la parte comercial.
Mariela Alpuin	1996	Administrativo.	Trabaja para Zonamérica también como administrativa.

* FZ ABF, Carpeta Casa Central, Sueldos Rurales. Documento del 29 de enero de 1985.

	Año de ingreso a Faraut	Tipo de trabajo desempeñado	Trayectoria laboral luego del cierre de Faraut
Blanca Seara	Comenzó a trabajar a sus 11 años en pequeñas tareas, como servir el oporto para el copetín, por lo cual recibía un salario de alrededor de 50 pesos. Dejó a sus 22 años.	Bodega.	Se fue antes de que cerrara la empresa «para mejorar». Trabajó en la Intendencia Municipal de Canelones, en la parte de control vehicular y luego en otros trabajos.
Walter Alberto González	Empezó a hacer diversas tareas a los 12 años de edad, en 1954.	Bodega. Cámara de frío.	Estuvo trabajando un tiempo en Giacobbe, luego se jubiló.
María Angélica Bentancor de Robaina («Pocha»).	Esposa de Juan Pedro Robaina, trabajó 16 años en la empresa.	Envasado, encapsulado y etiquetado.	Se jubiló antes de que la empresa cerrara.
Élida Bentancor («Yiya»)	Trabajó durante 29 años.	Envasado, encapsulado y etiquetado	Se jubiló antes de que la empresa cerrara.
de Bentancor («Chicha»)	---	Envasado, encapsulado y etiquetado.	Se jubiló antes de que la empresa cerrara.

Integrantes de la familia Faraut y otros familiares

Se entrevistó a Aníbal Faraut («Quico»), nieto del fundador de la empresa y director de la misma en el penúltimo directorio; a Delma Faraut, hermana de Aníbal y Héctor Faraut y accionista de la empresa, y a Ruben Barlocco, vecino de la zona y primo de los Faraut, dedicado a la producción frutícola y hortícola.

Bodegueros

También prestó su testimonio Nelson Giacobbe, de Bodegas Giacobbe, vecinos de la zona de Manga.

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, Eduardo, *Anales históricos del Uruguay*, Barreiro y Ramos, Montevideo, 1934, tomo IV.
- Acosta, Yamandú, *Filosofía latinoamericana y democracia en clave de derechos humanos*, Nordan-Comunidad, Montevideo, 2008.
- Balbis, Jorge, «La evolución del precio de la tierra en Uruguay (1914-1924)», en *Quantum*, Montevideo, vol. 2, n.º 5, otoño-invierno de 1995, pp. 114-141.
- Baptista, M^a Belén. *La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1874-1930). ¿Tradición o innovación?* Tesis de maestría en Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, 2005, p. 67.
- Barbero, María Inés y Jacob, Raúl (eds.), *La nueva historia de empresas en América Latina y España*, Temas, Buenos Aires, 2008.

- Barrán, José Pedro y Nahum, Benjamín, *Historia rural del Uruguay moderno, Tomo I. 1851-1885*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1967.
- *Historia rural del Uruguay moderno. Tomo IV. Historia social de las revoluciones de 1897 y 1904*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1972.
- *Historia rural del Uruguay moderno. Tomo VII. Agricultura, crédito y transporte bajo Batlle (1905-1914)*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1978.
- *Batlle, los estancieros y el Imperio británico. Tomo VI. Crisis y radicalización 1913-1916*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1985.
- Beck, Ulrich, *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*, Paidós, Barcelona, 1998.
- Bentancor, Andrea, «Procesos asociativos en el sector vitivinícola uruguayo, 1870-1935. Las organizaciones gremiales, orígenes y desafíos», en [CD] II Congreso de Historia Vitivinícola, Colonia del Sacramento, 2003.
- Beretta Curi, Alcides, *Pablo Varzi. Un temprano espíritu de empresa*, Fin de Siglo, Montevideo, 1993.
- «La acción de una elite empresarial desde la Asociación Rural: el caso de la vitivinicultura (1871-1900)», en [CD] II Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional, Colonia del Sacramento, 2003.
- «La acción de una elite y el rol de las redes de productores en el desarrollo de la temprana vitivinicultura en el Uruguay. 1870-1890», en [CD] III Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional, Montevideo, 2005.
- «Los caminos de la innovación en el agro: inmigración, redes de productores, elites y viticultura en el Uruguay de la modernización (1870-1900)», en [CD] IV Congreso de Historia Vitivinícola Uruguay, Montevideo, 6 y 7 de noviembre de 2008.
- Beretta, Alcides y Beyaut, Elena, «Pioneros conocimientos y experiencias en los inicios del sector vitivinícola uruguayo (1879-1890): un abordaje interdisciplinario a propósito de Don Francisco Vidiella», ponencia presentada en el I Congreso de Historia de la Vitivinicultura. Uruguay en el contexto regional (1870-1950), Montevideo, 13 y 14 de noviembre, 2001.
- Bertino, Magdalena y Bucheli, Gabriel, *La agricultura en el Uruguay 1911-1930*, Instituto de Economía - Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Montevideo, 2000.
- Bertino, Magdalena; Bertoni, Reto; Tajam, Héctor y Yaffé, Jaime, *La economía del primer batllismo y los años veinte. Historia Económica del Uruguay. Tomo III*, Editorial Fin de Siglo, Montevideo, 2005.
- Bertoni, Reto, «La restricción energética y su relación con el rezago relativo de Uruguay en perspectiva comparada», ponencia presentada en las VI Jornadas de Investigación de la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE). Montevideo, 9 y 10 de julio de 2009.
- Bevilacqua, Piero, «Società rurale e emigrazione», en Bevilacqua, Piero; De Clementi, Andreina y Franzina, Emilio (a cura), *Storia dell'emigrazione italiana*. Partenze, Roma, Donzelli, 2001, pp. 95-112.
- Bonfanti, Daniele, «¿El viñedo uruguayo fue el cultivo de los pobres?», en *Boletín de Historia Económica*, n.º 5, Montevideo, diciembre de 2006, pp. 45-56.
- «La crisis de 1925. Algunas hipótesis sobre la estructura productiva, las formas de agremiación y la naturaleza de los conflictos sociales en la tem-

- prana vitivinicultura uruguaya», en *Territorios del Vino*, n.º 1, Montevideo, diciembre de 2007, pp. 60-95, disponible en <www.fhuce.edu.uy>.
- «Copiar, ensayar e innovar: técnicas de cultivo y de bodegas en la primera vitivinicultura uruguaya (1970-1930), en Beretta Curi, Alcides (coord.) *Del nacimiento de la vitivinicultura a las organizaciones gremiales: la constitución del Centro de Bodegueros del Uruguay*, Ediciones Trilce, Montevideo, 2008, pp. 34-62.
- «Innovación tecnológica y mercado pequeño. La experiencia de la Bodega Faraut (1920-1931)», ponencia presentada en las V Jornadas de Historia Económica de la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE), Montevideo, 25 de julio de 2008.
- «Entre las necesidades productivas y el ascenso social. Aparcería, arrendamiento y contratos agrarios en la vitivinicultura uruguaya (1900-1930)», ponencia presentada en el IV Congreso de Historia Vitivinícola en Uruguay, Montevideo, 6 y 7 de noviembre de 2008.
- «(Des)Estructurando las regiones vitivinícolas. Un examen comparativo del proceso de formación de las áreas vitivinícolas en la región austral (1870-1930)», en Beretta Curi, Alcides (ed.). *La vitivinicultura uruguaya en la región (1870-2000). Una introducción a estudios y problemas*, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Montevideo, 2009, de próxima publicación.
- «La Granja Pons. Nacimiento, desarrollo y decadencia de una empresa vitivinícola uruguaya (1888-1944)», en Anuario IEHS, Tandil, 2009, de próxima publicación.
- Bouret, Daniela, «El vino en el Uruguay del Novecientos ¿salud o alcoholismo?», en [CD] I Congreso de Historia Vitivinícola, Montevideo, 2001.
- «Debates sobre el consumo de alcoholes. Continuidades y rupturas del saber médico en la construcción de un individuo “socialmente peligroso”», en [CD] II Congreso de Historia Vitivinícola, Colonia del Sacramento, 2003.
- Bragoni, Beatriz, *Los hijos de la revolución. Familia, negocios y poder en Mendoza en el siglo XIX*, Taurus, Buenos Aires, 1999.
- «Redes, inmigración y movilidad social en Mendoza: Racionalidad empresarial y modos de relación política de una parentela de origen finisecular, 1880-1930», en *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Buenos Aires, n.º 24, 1993, pp.171-203.
- «“Meritorios españoles, ejemplares nobles”. Inmigración, redes y mercado: notas sobre la formación de emporios vitivinícolas en Mendoza, 1860-1940», en Fernández Alejandro y Moya, José, *La inmigración española en la Argentina*, Biblos, Buenos Aires, 1999, pp. 115-140.
- Castellanos, Alfredo, *Historia del desarrollo edilicio y urbanístico de Montevideo (1829-1914)*, Montevideo, 1971.
- Chandler, Alfred D., *The Visible Hand: the Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, Cambridge Massachusetts, 1977.
- Colomé Ferrer, Joseph, «El sector vitícola español durante la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del XX: el impacto de la demanda francesa, la crisis ecológica y el cambio técnico», en Carmona, Juan *et al.*, *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, 2001.
- Devoto, Fernando, *Historia de la inmigración en la Argentina*, Sudamericana, Buenos Aires, 2003.

- Fernández Alejandro y Moya, José, *La inmigración española en la Argentina*, Buenos Aires, Biblos, 1999, pp. 115-140.
- Finch, Henry, *La Economía política del Uruguay contemporáneo.1870-2000*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 2005.
- Giddens, Anthony, *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*, Amorrortu, Buenos Aires, 2006 (1984), 3ª reimpresión.
- Guedes, Emiliano; Fabreau, Martín y Tommasino, Humberto, «Mapeo de actores sociales: una metodología de visualización posicional y relacional», en Humberto Tommasino y Pedro de Hegedus (editores), *Extensión: reflexiones para la intervención en el medio urbano y rural*, Universidad de la República, Facultad de Agronomía, Montevideo, 2006, pp. 231-244.
- Guillot, Nicolás. «Meditación y cuestiones industriales», *Revista de la Asociación Rural*, Montevideo, n.º 10, año IX, p. 249, 21 de mayo de 1890.
- Guinzburg, Carlo, *El queso y los gusanos*, Muchnik Editores, Barcelona, 1981.
- Ingold, Tim, «Eight themes in the antropology of techonology», *Social Analysis*, n.º 41, marzo, Londres, 1997, pp. 111-120.
- Jacob, Raúl, *Breve historia de la industria en Uruguay*, Fondo de Cultura Universitaria, Montevideo, 1981.
- *Las otras dinastías*, Proyección, Montevideo, 1991.
- *La quimera y el oro*, Arpoador, Montevideo, 2000.
- Martínez Cherro, Luis. *Por los tiempos de Piria*, Asociación de Fomento y Turismo del Uruguay, Montevideo, 1990.
- Mateu, Ana María, «"Lo primero es la familia". Análisis de algunas estrategias de la empresa vitivinícola Arizu para convertirse en una empresa moderna (Mendoza, Argentina, 1885-1930)», en [CD] I Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional, Montevideo, 2001.
- «Sobre vinos, bodegas y empresas. Algunas reflexiones a partir del estudio de la bodega Arizu, Mendoza (1883-1920)» en [CD] I Congreso de Historia Vitivinícola Regional - III Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional, Montevideo, 2005.
- Moraes, María Inés, *Las determinantes tecnológicas e institucionales del desempeño ganadero en el largo plazo, 1870-1970*, Tesis de maestría en Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, 2001.
- Morilla Critz, José, «Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los dos últimos siglos», en Carmona, Juan et al., *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2001, pp. 13-38.
- Oestreicher, Andreas, «Conflictividad social y emigración durante la crisis de la filoxera en la Provincia de Logroño (1899/1915)», ponencia presentada en el III Simposio de la Asociación Internacional de Historia de la Vid y el Vino, Funchal, 5 al 8 de octubre de 2003.
- Paasi, Annsi, «Deconstructing regions: notes on the scales of spatial life», en *Environment and Planning A.*, Vol. 23, 1991, p. 243.
- Pan-Montojo, Juan, *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*, Alianza, Madrid, 1994, pp. 64-75.
- Passerini, Luis, «Ideología del trabajo y actitudes de la clase trabajadora hacia el fascismo», en Moss, Portelli, Fraser, et al., *La historia oral*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1991, pp. 142-172.

- Pérez Romagnoli, Eduardo, «Las industrias inducidas y derivadas de la vitivinicultura moderna en Mendoza y San Juan (1885-1914)», en Richard Jorba, Rodolfo *et al.*, *La región vitivinícola argentina. Transformaciones del territorio, la economía y la sociedad, 1870-1914*, Bernal, Universidad Nacional de Quilmes Editorial, 2006, pp. 133-180.
- Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social - Ministerio de Ganadería y Agricultura. Oficina de Programación y Política Agropecuaria del MGA-CIDE, Sector Agropecuario. 5. *Estudio Económico y Social de la Agricultura en el Uruguay*, Montevideo, Tomo II, 1967.
- Pinilla Navarro, Vicente, *Entre la inercia y el cambio. El sector agrario aragonés 1850-1935*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid, 1995, pp. 153-165.
- y Ayuda, María Isabel, «El mercado internacional del vino, 1850-1930: ¿un asunto mediterráneo?», en [CD] III Congreso de Historia Vitivinícola Uruguayaya - I Congreso de Historia Vitivinícola Regional, Montevideo, 10-11 de noviembre de 2005.
- Portelli, Alessandro, «Lo que hace diferente a la historia oral», en Moss, William W. *et al.*, *La historia oral*, CEAL, Buenos Aires, 1991, pp. 36-52.
- Pred, Allan, «The social Becomes the Spatial, the Spatial Becomes the Social: Enclosures, Social Change and the Becoming of Places in Skane», en Gregory Derek y John Urry, *Social relation and spatial structures*, Macmillan, Londres, 1985, pp. 337-365.
- Pujadas, Juan José, *Etnicidad: identidad cultural de los pueblos*, Eudema, Madrid, 1993.
- Richard-Jorba, Rodolfo, «El mundo del trabajo vitivinícola en Mendoza (Argentina) durante la modernización capitalista entre fines del siglo XIX y las dos primeras décadas del XX», ponencia presentada en el IV Congreso de Historia Vitivinícola del Uruguay, Montevideo, 6 y 7 de noviembre de 2008.
- Reig, Nicolás y Vigorito, Raúl, *Excedente ganadero y renta de la tierra. Uruguay 1930-70*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1986.
- Revelli, Nuto, *Il mondo dei vinti. Testimonianze di vita contadina*, Einaudi, Turín, 1977.
- Rico, Alvaro, *et al.*, *15 días que estremecieron al Uruguay. Golpe de Estado y Huelga General 27 de junio-11 de julio de 1973*, Fin de Siglo, Montevideo, 2005.
- Schwarzstein, Dora, «Introducción» en Moss, Portelli, Fraser, *et al.*, *La historia oral*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1991, pp. 7-20.
- Scott, Joan W., «El género: Una categoría útil para el análisis histórico», en Lamas, Marta (comp.), *El género: la construcción cultural de la diferencia sexual*, PUEG, México, 1996, pp. 265-302.
- Taks, Javier, «La clase trabajadora y las obreras del Anglo», en *Revista Encuentros*, Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria, n.º 6, Octubre de 1999, pp. 211-230.
- Unwin, Tim, *Storia del vino. Geografie, culture e miti*, Donzelli, Roma, 1993.

VIÑEDOS Y BODEGA «LA AGRÍCOLA JACKSON».

El comienzo de la recuperación

Las dificultades financieras y de gestión que enfrentaba la firma Faraut Hnos., que llevó al cierre definitivo del establecimiento vitivinícola en 1998, repercutieron severamente en el estado de las vides y de la propia bodega, provocando un progresivo deterioro.

En el año 2002, la firma Altenix S. A. se hizo cargo del establecimiento vitivinícola ubicado en Camino Cruz del Sur N° 1630, cerrado definitivamente cuatro años antes, mediante un acuerdo con acreedores de la antecesora, y más tarde por la compra definitiva de los inmuebles en remate judicial celebrado en 2005.

También compra la ex bodega Santa Teresita, ubicada a pocos kilómetros al noroeste de la anterior, en Camino del Andaluz (hoy ruta 84) n.º 3218, que había cerrado en 2004. Se desconoce la fecha exacta de fundación pero sí sabemos que fue la primera bodega que tuvo la familia Faraut a comienzos del siglo XX, luego vendida a J. Vitali.

Bodega Faraut era lindera con la Escuela Agrícola Jackson, el primer establecimiento educativo que tuvo el país dedicado a los más diversos oficios agrícolas, gestionado por la Congregación San Francisco de Sales (Salesianos de Don Bosco). Cumplió funciones durante aproximadamente 90 años hasta 1984, cuando fue cerrada definitivamente tras haber formado decenas de generaciones de peritos agrónomos que se han desempeñado con solvencia en todos los rincones del país.

En la Escuela Agrícola Jackson fue creada una de las primeras bodegas del sur del país, y más tarde tuvo destacada participación en el sector vitivinícola nacional de la mano de sacerdotes que se convirtieron en expertos viticultores y enólogos como fueron el Padre Cándido Vera y el Padre Sebastián Barretto. Este último es recordado en la marca comercial de una línea de vinos de la bodega Bruzzone y Scitutto: «Padre Barretto».

Es por ese motivo que luego de una reflexión cuidadosa acerca de la forma en que se desarrollaron las trayectorias de estos establecimientos —uno empresarial y vitivinícola, el otro educativo y agropecuario en sentido amplio—, su imbricación y significado en la zona de influencia, y el respeto a ese legado histórico que ambos dejaron, la dirección de Altenix S. A. decide darle el nombre de «Viñedos y Bodega La Agrícola Jackson».



Los viñedos

En 2002 Altenix S. A. encomienda una evaluación general que realiza el ingeniero agrónomo Omar Borsani, y paralelamente los ingenieros agrónomos Alfonso Arcos, Marcelo Ardoguein y Guillermo Lacroix realizan un proyecto de prefactibilidad en base a los cuadros de viña que se consideran posibles de recuperar.

A fines del mismo año se decide llevar adelante el proyecto, del cual queda como responsable técnico el ingeniero agrónomo Guillermo Lacroix, y como director el ingeniero agrónomo Omar Borsani. Se pone en marcha un plan para recuperar paulatinamente 16 hectáreas de vitis viníferas de alta calidad enológica, de un total de más de 50 hectáreas que había en este establecimiento a la fecha de cierre.

Entre las mismas se cuentan actualmente estas 16 variedades:

Principales	Superficie en ha	% del área total
Uvas Tintas:		
Cabernet-Sauvignon	3,82	24 %
Moscatel de Hamburgo	3,00	19 %
Cabernet-Franc	2,88	18 %
Frutilla	1,29	8 %
Tannat	1,16	7 %
Merlot	0,78	5 %
Uvas Blancas:		
Gewurztraminer	1,69	11 %
Chardonnay	0,57	4 %
Sauvignon-Blanc	0,46	3 %
Menor presencia:		
Uvas Tintas:		
Jurancon	0,06	0,5 %
Uvas Blancas:		
Ugni-Blanc	0,08	0,5 %
Totales:	15,59	100 %
Otras variedades identificadas:		
Cabernet		
Grossmanseng		
Harriague		
Isabella		
Moscatel Rosada		

En la primera vendimia que se realizó, año 2003, se lograron cosechar 22.000 kg de uva de buena calidad. El volumen se fue incrementando paulatinamente hasta que en el año 2006 llegan al objetivo productivo con la cosecha de 177.000 kg de uva de muy buena calidad enológica.

Desde 2003 hasta la actualidad los avances fueron constantes. En una primera etapa se vendía la uva, luego se fue entregando para elaborar a fasón en otras bodegas, más tarde se inició la elaboración propia en la bodega secundaria

(ex Santa Teresita), hasta llegar a procesar toda la uva de producción propia en la bodega principal remozada. En la actualidad la gerencia técnica del proyecto está a cargo del ingeniero agrónomo Msc. Guillermo Lacroix, en tanto desde junio de 2007 a julio de 2009 se contó también con la asesoría de Jorge Mutio.

Reconversión y nuevos vinos

Plenamente conscientes de las limitaciones tanto de escala de producción como de realizar grandes inversiones, así como de las condiciones estructurales del sector vitivinícola en el Uruguay y en el mundo, «La Agrícola Jackson» pretende abrirse un espacio en el mercado con una estrategia de diferenciación y especialización.

La motivación principal es revitalizar y hacer autosustentable el establecimiento vitivinícola, valorizando su significado para el entorno y con relación a otros proyectos complementarios de desarrollo urbanístico y productivo previstos para la zona como parte del complejo Jacksonville.

De tal manera, el proyecto en marcha se orienta a especializar la producción como «bodega boutique» (vinos de alta gama en relativamente pequeñas cantidades, combinando trabajo artesanal con alta tecnología), y aprovechar la infraestructura y la historia para desarrollar una línea de turismo enológico.

El objetivo estratégico de elaborar vinos finos de alta gama y lograr colocarlos en los mercados más exigentes, requiere que paralelamente a la indispensable mejora en la calidad de la uva también se vaya mejorando la infraestructura de la bodega.

Dentro de las mejoras que se han realizado hasta el momento está la reformulación de 10 antiguas piletas de hormigón, las cuales han sido pintadas con pinturas epoxy sanitarias, y se les pusieron puertas, tapas y canillas de acero inoxidable. Se readaptaron cuatro tanques de metal y dos de acero inoxidable; se compraron barricas de roble francés, una despalilladora-moledora, una electrobomba con inversor, una bomba mono, una bomba centrífuga, y un equipo de frío. Además se mandaron a hacer tanques de acero inoxidable de pequeñas dimensiones para realizar microvinificaciones, de aproximadamente 250 litros, que permitan, de manera experimental, evaluar los ensayos que se instalen en el viñedo y la bodega sobre el producto final.

En referencia a las elaboraciones de vino, se han hecho vinos tintos y rosados, tanto varietales como de corte. Los vinos producidos que fueron embotellados con marcas propias tienen por nombre:

«Jacksonville» (varietales: cabernet, cabernet sauvignon; en envase de 0,75 l y de 0,50 l).

«Orillas del Toledo» (varietal: cabernet, solo en envase de 3 l).

«Camino Real» (corte: cabernet, cabernet sauvignon y tannat; envase de 0,75 l).

También se han comercializado a granel, para otras bodegas locales y una experiencia de exportación a Rusia formando parte de un proyecto comercial impulsado por INAVI.

En la vendimia de 2010 se cosechó 170.000 kg de uva la cual fue procesada en su totalidad en la bodega. Siguiendo los objetivos propuestos se amplió la oferta de vinos porque por primera vez se elaboró vino blanco y se proyecta incursionar en la elaboración de vinos espumosos, licorosos y grasas.

Otras iniciativas

Grupo CREA

La Agrícola Jackson se integró formalmente al grupo CREA de vitivinicultura junto a importantes referentes de plaza, y técnicos y directivos participan regularmente de sus reuniones que constituyen un ámbito invaluable de aprendizaje e información.

Proyecto «Eno-Humanas»

En setiembre de 2008 se incorporó a La Agrícola Jackson en el proyecto global «Eno-Humanas», dirigido por el Centro de Investigación Geoinformática de la Auckland University of Technology de Nueva Zelanda.

Se trata de una iniciativa científica que busca estudiar el impacto del clima en el cultivo de las vitis viníferas y la consiguiente calidad enológica de la uva. Con los resultados diseñarán un modelo de predicción climática.

Bodegas de cuatro países participan en este proyecto (Nueva Zelanda, Japón, Chile y Uruguay), siendo esta la única de nuestro país.

Más información puede verse en el sitio <www.geo-informatics.org/Eno-Humanas.aspx>.

Centro de Documentación Histórica

A comienzos de 2008 se encaró la organización y catalogación de la colección bibliográfica, documentación comercial y otros documentos de interés con relación a la actividad de la desaparecida Escuela Agrícola Jackson y la ex Bodega Faraut, a partir de las existencias en los locales de ambos establecimientos.

El trabajo estuvo a cargo de un equipo de dos bibliotecólogas egresadas de la Universidad de la República, Natalia Aguirre y Alicia Benítez, y fue desarrollado entre febrero y octubre de 2008.

Han recolectado, ordenado, clasificado e inventariado más de 4000 revistas de temas productivos; más de 800 libros entre los cuales hay alrededor de 300 dedicados a la producción vitivinícola y con alto valor patrimonial histórico, y una cantidad indeterminada de documentación comercial y otros.

Se reacondicionó una habitación especialmente para alojar esta biblioteca, convirtiéndola en Centro de Documentación Histórica «La Agrícola Jackson».

Este Centro próximamente estará a disposición de otros investigadores, ex alumnos, productores y público en general.

Museo

Al nuevo encargado de mantenimiento de las instalaciones de La Agrícola Jackson, Raúl Vespa, también le fue encomendada la tarea de recolectar herramientas, máquinas, envases, artículos de época y curiosidades varias, reuniéndolos en una habitación amplia en el subsuelo que bien puede convertirse en el museo del establecimiento. Esa labor ha sido hecha con paciencia, minuciosidad y respeto, y hoy contamos con una extensa y variada lista de elementos que esperan ser catalogados y organizados en una muestra didáctica de la historia del establecimiento y de los métodos de producción a lo largo del siglo XX.

Soc. Fernando Castellanos
ex Director Ejecutivo
Fundación Zonamérica
diciembre de 2009

*CRONOLOGÍA DE LA HISTORIA DE LA EMPRESA FARAUT*²³⁴

1889

Andrés Faraut Peirani y Cándida Martini Tesore, oriundos de Francia (L'Escarene) e Italia (Cuneo), respectivamente, contraen matrimonio. El 10 de enero emigran hacia Uruguay donde trabajan colocando cordones y adoquines en la Avda. Agraciada. En su tierra natal ya había hecho trabajos vinculados a la vid.

A los dos años de haber plantado la viña, Faraut construye una pequeña bodega y elabora vino, grapa y cognac. Luego, al empezar a producir los olivos, industrializa aceitunas.

Para 1898 ya habían nacido sus cuatro hijos: Pacífico (1893), Magdalena (1894), Aníbal (1896) y Agustín (1897). Entre 1897 y 1898 viaja a Francia y vuelve con abundante material relativo a la vitivinicultura.

1900

Compra una fracción de campo en Toledo, con la intención de formar viñedos, pero es obligado a venderla. Ese año nace su quinto hijo, Pedro.

1904

Compra tres fracciones de campo en Manga. Allí comienza a plantar viña hasta completar 25 hectáreas.

1907

Construye la bodega que más adelante ampliará.

1908

Realiza la primera vendimia oficial con las uvas de sus viñedos y comercializa a granel la cosecha. Sigue comprando tierras.

1912

En octubre de este año viaja a Francia nuevamente y regresa en febrero de 1913 con variedades de vides y materiales para la elaboración de vinos. En marzo elabora vinos y desde esa época comienza a fraccionarlos en bordalesa y a venderlos a los comercios de Montevideo y Canelones.

1914

Deja a sus hijos en la dirección de la empresa y viaja al interior del país buscando tierras aptas para la vid. En la zona de Higueras de Carpintería (Durazno) ruta 100, sobre la Cuchilla Grande, compra unas fracciones de campo. Acuerda con Pedro Carrerou y forma una Sociedad, amplía el negocio y en poco tiempo logra surtir a todos los comercios de la zona.

1915

Comienza la formación de viñedos, enseña a personal para el trabajo en ellos y hace quinta de hortalizas y montes frutales para comercializar lo producido en la zona. En el mismo comercio había una pequeña bodega y en febrero de 1917

234 Esta cronología se realizó en base a la aportada por Anibal Faraut a la que se le realizaron correcciones en virtud de los datos surgidos de la documentación, quitando asimismo aquellos hitos mencionados que no tuvieran sustento documental.

realiza la primera comercialización de vinos. Un año después ya cuenta con 7 hectáreas de viñedo. En 1920 realiza con mayor intensidad la explotación pecuaria invirtiendo en ganado ovino y bovino. Agustín queda al frente del Establecimiento que años más tarde recibirá el nombre de «Estancia La Viña».

1921

Visita las tierras de nuestra Señora del Carmen considerándolas aptas para el viñedo.

1922

Compra la primera fracción de 30 hectáreas en esa localidad.

1923

Comienza a construir la bodega.

1925

Obtiene la primera cosecha de uvas.

1927

Se realiza la primera elaboración oficial de vino en los viñedos de El Carmen, con 25.700 litros entre tintos, rosados y claretos. Los viñedos se trabajaban con bueyes y caballos ocupando unas 35 personas. En relación con Manuel Santiago realizaron una sociedad en el molino de granos del pueblo, industrializando todo el trigo de la zona. Elaboran pan, galleta de campaña, etcétera. Esto hace que el pueblo Carmen pase a ser considerado el pueblo del mejor vino y el mejor pan. En 1930 comienza una nueva iniciativa industrial: la producción de nutrias en cautiverio. Vende carne y cueros. En 1935 tiene 35 hectáreas de viñedo en producción y 10 en formación. Las tierras de El Carmen las trabaja a medias con la familia Tellechea y las tierras y viñedos de Manga y la estancia La Viña pasan a ser propiedad de sus hijos.

1939

El 20 de setiembre de 1939 fallece Andrés Faraut Peirani.

1940

Llevar de encargado a El Carmen a Pedro González Bentancourt y a su familia, medianeros en viñedos de Manga; así forman nuevos viñedos que totalizan 80 hectáreas en 1944. Plantan: trebiano, monastrel, pinot noir, pied de perdiz, etcétera.

1945

Los hermanos Faraut deciden anexas a la sociedad las propiedades dejadas por su padre transformando la sociedad colectiva en Sociedad Anónima con acciones nominativas. El primer directorio es integrado por Aníbal E. Faraut Martín (presidente), Pedro Faraut Martín (vicepresidente) y Jorge Saibene (secretario).

1955

Amplían la capacidad de la bodega de Manga a 850.000 litros.

Al año siguiente Aníbal y Héctor Faraut viajan a Europa para observar los adelantos en la industria. Al retorno buscan modificar los viñedos existentes.

1956

La Sociedad Anónima se constituye de la siguiente manera: Héctor Faraut Barlocco (enólogo) junto a su tío Pedro se dedicaba a elaborar vinos. Oscar Fa-

raut Zubillaga (hijo de Pedro) era el encargado de los viñedos de Manga. Aníbal Faraut Barlocco (presidente), Hugo Oscar Faraut Zubillaga (vicepresidente), Horacio Abadie Santos (secretario), Héctor Enrique Faraut Barlocco (vocal), Pedro Faraut Martín.

Existen evidencias documentales del interés en instalar viveros.

1976 -1977

Se forma el primer grupo CREA, que en 1977 decide la importación de injertos libres de virosis; se importan 30.000 injertos del vivero francés Ritcher. El grupo CREA viaja a zonas de Francia, Italia y Alemania visitando zonas vitivinícolas. En ese viaje Aníbal Faraut Barlocco conoce al viverista Roland Coustau al que trae a Uruguay para enseñar la injertación a máquina. También se importan sarmientos de portainjertos y yemas de variedades para formar viñedos madre con certificado del viverista Maison Gendre. Otros insumos como máquinas de injertar, tenedoras de nailon, remedios, fueron importados de Maison Prely S.C.

1978

Bajo indicaciones de Coustau se procede en El Carmen a la construcción de taller de injertación, invernáculos y sistemas de riego. En marzo se reciben y acondicionan en cámara de frío los sarmientos de vid certificados y base de selección clonal. En julio el viverista y su mujer se instalan en El Carmen para trabajar con 35 obreros de la zona. En 1979 el viverista trae nuevos adelantos de Europa y se realiza una segunda injertación en El Carmen en 45 hectáreas y otras en Manga.

1980-1984

Se importan tractores y maquinarias, procedentes de Italia y Francia para el cultivo de los viñedos y se continúa plantando nuevas parcelas y se transforman otras. Se venden los vinos elaborados con las nuevas cosechas.

1985

Se realizan plantíos de viñedos Madre B en El Carmen y en campos de arena en costas del río Yi.

1986

Aníbal Faraut visita Italia y compra para la bodega de Manga prensas neumáticas, estrujadoras, filtros y bombas.

1988

Comienzan a vender injertos a otras empresas.

1992

Las inversiones hacen que la empresa se encuentre sin capital de giro. En asamblea ordinaria de accionistas el directorio informa que las utilidades del ejercicio del 91 se invertirán en compromisos comerciales.

1993

Los accionistas solicitan una asamblea extraordinaria para cambiar el directorio. Queda integrado por: Nelson Faraut Vera (presidente), Omar José Faraut Vera (vicepresidente), Roberto Faraut Vera (secretario), Héctor Faraut Barlocco (vocal) y Gaspar Mignone Brambani (síndico).

Documento redactado por Anibal Andrés Faraut Barlocco

ANIBAL ANDRÉS FARAUT BARLOCCO, hijo mayor de la tercera generación a pedido de su hermano Hector E.; escribió esta historia que la comprenden tres generaciones, hasta que se retiró de la Empresa en julio de 1993.-

Había un motivo para poderla realizar.-Desde muy chico acompañaba a mi padre en sus actividades.-Como estudiante, a los 10 años, comencé, a vivirla, sentirla y amarla, en cada etapa de las actividades que la Empresa tenía, junto a su abuelo, padre, tíos y de la tercera generación con su hermano y primos.-

Se dejó en segundo lugar el interés económico particular, y luchó siempre con la idea de sus asesores, de tener una empresa líder en la actividad principal-la vitivinícola.-

"DAR DE SI ANTES DE PENSAR EN SI:
Rotario por devoción a los 20 años integro la nomina de socios fundadores del Rotary Club de La Unión, actualmente socio honorario.-"

En 1970, nombrado Presidente por unanimidad, comencé a realizar la dirección de la Empresa acompañadome en el Directorio integrantes de la tercera generación, personas éstas, varias de ellas, designadas por lazos familiares, sin conocimientos para cumplir sus funciones, pero si con capital suficiente para pretenderlo

Por esa razón fue que mi dedicación a la Empresa, como Presidente director, con los conocimientos que de las actividades tenía, las realizaciones que se pudieran tomar, nunca eran contrariadas por los demás miembros del directorio.-Con correr de los 23 años ejerciendo la presidencia, el Directorio fué entrando en una monotonía, al punto de que, las decisiones pudieran considerarse dictatoriales.=

Luego de 56 años en la Empresa, donde 48 de ellos fuí director, donde ocupé cargos en la parte Comercial, de Viñedos y en parte en Bodega y Ganadería, me queda la satisfacción de haber realizado la:

Formación y recuperación de 300 hectáreas de Viñedos con variedades vitiviníferas de primera línea internacional.-

Formación del primer viñedo madre B. que tubo el País, con variedades porteportales injertados y variedades vitiviníferas, libre de virosis y certificado por el M.A. y P. "Sanidad Vegetal".-

Formación del primer vivero certificado para formar plantas de Vid donde sus plantas, formaron viñedos en Uruguay, como así también en: Brasil, Paraguay, Argentina

Exportación de los primeros vinos Uruguayos elaborados con la producción de nuestros renovados viñedos, a países como Estados Unidos de Norte America, y Alemania.-

Importación de modernas maquinarias para la industria Vinícola y Vitícola

Mantener los viñedos con producción regulada para lograr uvas y lograr vinos de superior calidad.-

El haber dejado al retirarme una existencia de 1.850.000 litros de vinos, todos de excelente calidad, muchos de ellos exportados.-

El haber rendido cuenta judicial, de mi actuación de los ejercicios 1970/71 a 1990/91, los cuales todos ellos, habían sido aproba-

dos dos por las Asambleas Ordinarias realizadas en su tiempo.-
En todos estos balances estaban mencionados los importantes saldos acreedores que tenían: Anibal Andres y Hector Enrique Faraut Barlocco, Los Jardines S.A; La Pedrada S.A., como así tambien los accionistas Delma; Esther; y Helda Faraut, y los directores: Roberto Faraut Vera y Omar J. Faraut Diaz.-

Hasta el 15 de febrero de 2003, los saldos acreedores mencionados no han sido regularizados.

Bien pudiera pensarse que habiendo heredado genes de mi abuelo Andres Faraut, tengo caracter aventurero, y por eso menciono algunas actividades que al margen de la Empresa mencionada realice!

1961 Con tres amigos se realizo en el Pueblo de Nuestra Señora del Carmen una Sociedad Anonima, que se dedicó a la plantaciones de Vid, cuyas producciones por mucho tiempo se le vendia a Faraut Hnos.S.A. y finalmente se realizaban elaboraciones a Fagon.- ;

1973 Con integrantes de La Pedrada S.A, se formó una Sociedad Colectiva, dedicada a la plantacion de hortalizas: Nona "Pimiento para elaborar el Pimiento, Ajos, Cebollas y Frutales.- En Carmen

1974 Se formó una Sociedad Colectiva, para plantar arboles: Eucaliptus, Pinos, Alamos, etc.- En Carmen.

1983: En Brasil "Santa Ana", en Sociedad con Nelson Covello-brasilero" formacion de Viñedos Madre y Vivero para Realizar injertos de Vid.-

1990 En Rivera, con la firma francesa Morrison Couder, la formación de viñedos certificados para realizar injertos de Vid.-

1986. Con Hector E. Faraut Barlocco, Nelson Faraut Vera, y Anibal Andres Faraut Barlocco, la Sociedad Anonima Los Jardines, con explotación ganadera.

LOS AUTORES

Daniele Bonfanti (Génova, 1964)

Es licenciado en Ciencias Históricas, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad de la República (UDELAR). Doctorando en el Instituto Ortega y Gasset-Universidad Complutense de Madrid. Asistente del Centro de Estudios Interdisciplinarios Latinoamericanos (CEIL) en el proyecto «La vitivinicultura uruguaya en el marco regional y sus raíces atlántico-mediterráneas, 1870-2000». Su línea de investigación en curso es «Transformaciones tecnológicas, difusión de los conocimientos, cambios productivos y estrategias de comercialización en la vitivinicultura». Entre sus últimas publicaciones sobre el tema están: «Copiar, ensayar e innovar: técnicas de cultivo y de bodegas en la primera vitivinicultura uruguaya (1870-1930)», en Beretta Curi, Alcides (coord.). *Del nacimiento de la vitivinicultura a las organizaciones gremiales: la constitución del Centro de Bodegueros del Uruguay*, Ediciones Trilce, Montevideo, 2008; «La crisis de 1925. Algunas hipótesis sobre la estructura productiva, las formas de agremiación y la naturaleza de los conflictos sociales en la temprana vitivinicultura uruguaya», *Territorios del Vino*, n.º 1, Montevideo, dic. 2007; «¿El viñedo uruguayo fue el cultivo de los pobres?», *Boletín de Historia Económica*, n.º 5, Montevideo, diciembre de 2006; «Crecimiento impetuoso y desarrollo dependiente. El desarrollo de la vitivinicultura en Canelones (Uruguay) 1898-1954», *Secuencia. Revista de historia y ciencias sociales*, n.º 64, México, enero-abril de 2006; «El temprano desarrollo de la vitivinicultura en Mendoza y en Canelones (1870-1930). Un análisis comparado», *Mundo Agrario*, La Plata, v. 6, n.º 11, jul.-dic. 2005. email: tanobonfanti@gmail.com

Mariana Viera Cherro (Montevideo, 1974)

Es licenciada en Antropología Social por la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad de la República (UDELAR) y maestranda en Ciencias Humanas con Énfasis en Estudios Latinoamericanos por la misma Universidad.

Es investigadora y docente efectiva del Centro de Estudios Interdisciplinarios Latinoamericanos (CEIL) desde el 2004 y responsable de los cursos de Antropología Cultural I y II de la Licenciatura de Trabajo Social de la Facultad de Ciencias Sociales (UDELAR). En 2008 ingresó al Sistema Nacional de Investigadores de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) como «Candidata a investigador».

Desde 2004 participa en el proyecto «La vitivinicultura uruguaya en el marco regional y sus raíces atlántico-mediterráneas, 1870-2000». En ese marco ha desarrollado tareas de investigación y extensión y publicaciones entre las que se incluyen: Bentancor, Andrea y Viera Cherro, Mariana, «Como racimo en tolva. Caracterización del actor subalterno dentro del complejo vitivinícola uruguayo» en Beretta Curi, Alcides (ed.) *La vitivinicultura uruguaya en la región (1870-2000). Una introducción a estudios y problemas*, Ediciones Trilce, Montevideo, 2010, pp. 87-112; Bentancor, Andrea y Viera Cherro, Mariana, «Actualidad y desafíos del Centro de Bodegueros del Uruguay» en Beretta Curi, Alcides (coord.) *Del nacimiento de la vitivinicultura a las organizaciones gremiales: la constitución del Centro de Bodegueros del Uruguay*, Ediciones Trilce, Montevideo, 2008; Bentancor, Andrea y Viera Cherro, Mariana, «Geopolítica de la Fiesta de la Vendimia en Mendoza. Una vez en la fiesta, siempre en la fiesta», *Territorios del Vino*, año II, n.º 2, junio de 2008, pp. 51-66, disponible en <www.fhuce.edu.uy/academica/ceil-ceiu/ceil/Revista2TV.pdf>.

Un avance de la investigación de que da cuenta esta publicación fue realizado bajo el título, Viera Cherro, Mariana, «Auge y muerte de una identidad. La empresa Faraut y su impacto en el desarrollo de una localidad», ponencia presentada en el IV Congreso de Historia Vitivinícola del Uruguay, 6 y 7 de noviembre, Montevideo, 2008, disponible en <www.ceil.fhuce.edu.uy>. email: marianaviera@yahoo.com

La bodega Faraut. Historia de una empresa vitivinícola, sus trabajadores y una comunidad (Uruguay 1892-2002) recorre la trayectoria vital de la firma Faraut y la localidad en la que esta desarrolló su actividad como un objeto particular, a la vez que parte de una historia empresarial y sociocultural más amplia. Conjuga así las pinceladas del devenir cotidiano de trabajadores y empresarios en un lugar específico que podría ser, en muchos aspectos, el de tantos otros inmigrantes que hicieron fructificar sus tradiciones de origen en estas tierras. En este sentido, Manga y sus habitantes imponen particularidades que este libro pretende rescatar.

Como en toda empresa vitivinícola, la historia de trabajo se entrelaza con la de las familias: la de los empresarios en primer lugar, pero también la de los trabajadores. Es esta especial conjunción lo que se ha buscado rescatar en una perspectiva de los casi 100 años de vida que transitó la empresa Faraut.

Este libro tiene otra particularidad y es que nace de la colaboración, la confianza y el encuentro. La colaboración entre dos disciplinas —la Historia y la Antropología—, que desde sus perspectivas particulares adensan este objeto de estudio que es el devenir empresarial y local. La confianza de una firma empresarial en que el saber académico-disciplinar puede aportar una síntesis a los indicios de aquel pasado guardado en cajas llenas de polvo o puertas adentro en casas de familia. En definitiva, un encuentro de saberes, trabajo y pasión que, como la buena vid, fructifica.

