

**XXI JORNADAS DE HISTORIA ECONÓMICA**  
**ASOCIACIÓN ARGENTINA DE HISTORIA ECONÓMICA**  
**UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO**

Caseros (Buenos Aires), 23 al 26 de septiembre de 2008

**La segunda generación.**  
**Traspaso generacional, continuidades y cambios en una empresa vitivinícola**  
**uruguaya (1920-1945)**

Daniele Bonfanti

Centro de Estudios Interdisciplinarios Latinoamericanos (CEIL) y Departamento de Historia del Uruguay, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Montevideo.

e-mail: [tanobonfanti@gmail.com](mailto:tanobonfanti@gmail.com)

### **Introducción**

La Bodega Faraut fue fundada a principios del siglo XX por el francés Andrés Faraut y se mantuvo en actividad hasta 2002, año en que quebró en parte por razones ligadas a la crisis económico-financiera de aquel año y en parte a causas de los disensos internos a la familia que se había mantenido a cargo de la empresa. Aunque sería discutible colocarla entre las bodegas pioneras de la vitivinicultura uruguaya, fue una de las que tuvo una mayor continuidad temporal en el sector, llegando a liderar la reconversión que se verificó luego de la creación del MERCOSUR en 1991.

El análisis histórico de la evolución de la firma está siendo posible por efecto de dos acontecimientos a decir poco extraordinarios para la historiografía uruguaya: en primer lugar, porque el archivo de la empresa, aunque no completamente conservado ya que la documentación no cubre todo el período de actividad de la firma, atesora la casi totalidad de los libros contables y de trabajo y buena parte del papeleo desde 1920. Representa, así, el más completo repertorio que existe en el país en lo que se refiere a la vitivinicultura. Y, en segundo, por el hecho de que los actuales propietarios de la bodega permiten su consulta<sup>1</sup>.

Esta ponencia intenta examinar el largo proceso de transición generacional entre el fundador de la bodega y sus hijos que se verificó entre 1920 y 1945. Los estudios de historia de empresas han puesto en evidencia que este representa un momento crítico en el desarrollo de una firma. En efecto, en el caso de la vitivinicultura uruguaya, el traspaso entre la generación de los pioneros del sector y sus hijos fue particularmente traumático, llegando en varios casos al abandono de las actividades por parte de estos últimos<sup>2</sup>. En el caso de los Faraut, una acompasada transición permitió que la empresa

---

<sup>1</sup> La investigación está inscripta en el marco de un convenio entre la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad de la República y la Fundación Zonamérica. Quisiera agradecer la amabilidad y la disponibilidad de la Fundación Zonamérica, actualmente propietaria de la bodega, que está permitiendo la consulta de estas fuentes y, de manera particular, al Ing. Agr. Alberto P. Fossati y a Soledad Anguita, de la Fundación Zonamérica y a Jorge Mutio, Guillermo Lacroix y Raúl Vespa de la bodega “La Agrícola Jackson. Vinos de San José del Manga”.

<sup>2</sup> Por ejemplo, aunque por diferentes razones, los herederos de Pablo Varzi y de Diego Pons, dos de los precursores de la vitivinicultura uruguaya, decidieron abandonar las actividades tras la muerte del fundador de la empresa. Sobre el tema, véase BERETTA CURI, Alcides (1993). *Pablo Varzi. Un temprano espíritu de empresa*. Montevideo, Fin de Siglo y BONFANTI, Daniele (2007). “La Bodega Pons. Crecimiento, apogeo y decadencia de una empresa vitivinícola uruguaya (1888-1944)”, ponencia

sobreviviera y se consolidara en el mercado, logrando adaptarse exitosamente a las diferentes coyunturas que ocurrieron entre 1920 y 1945. Este proceso permitió, además, profundizar su especialización como empresa vitivinícola.

La hipótesis que guía la investigación es que la evolución de la organización empresarial, pautada por la lenta inserción de los hijos en la dirección de la bodega, resultó siendo clave para que el traspaso intergeneracional fuese superado brillantemente, entre otras cosas porque las diferentes formas organizacionales que la empresa asumió a lo largo del período analizado supusieron adaptaciones a las circunstancias económicas más críticas.

## **La constitución de la empresa**

Como es frecuente en el caso de los inmigrantes de éxito, la llegada y los primeros años de permanencia de Andrés Faraut en Uruguay resultan relativamente oscuros y complicados por las contradicciones existentes entre la escasa documentación y los recuerdos de sus sucesores.

Faraut nació en L'Escarène, pueblito en las cercanías de Niza, en 1863, es decir tres años después de que la zona fuese cedida a Francia por parte del Reino de Cerdeña en el marco del proceso de unificación italiana<sup>3</sup>. En la cadena migratoria que lo llevó al Río de la Plata en 1889 se encuentran elementos franceses e italianos, como es el caso de su esposa, Cándida Martini Tesore. Sin embargo, el peculiar desarrollo histórico de la zona de Niza y su carácter de frontera impone un particular cuidado a la hora de utilizar categorías nacionales. En este sentido, podríamos considerar a Faraut como francés más que por el lugar de nacimiento, por su relacionamiento constante que mantuvo con Francia a lo largo de su vida en lo que se refiere a la adquisición tecnológica y de conocimiento, que transmitió a sus hijos<sup>4</sup>.

En Uruguay nacieron sus cinco hijos: Pacífico (1893), Magdalena (1894), Aníbal (1896), Agustín (1897) y Pedro (1900). Los casamientos de éstos permitieron la constitución de una red local relativamente sólida aunque, conviene aclararlo, no involucró a elementos de la oligarquía (nueva y tradicional).

El ascenso social de Andrés Faraut y su linaje es indiscutible, sin embargo su alcance fue limitado. Aunque enriquecidos, los Faraut no llegaron a gravitar en la elite o entre las principales riquezas del país. A pesar del hecho de que, particularmente a partir de la década de 1960, estrecharon relaciones con el elenco político, su protagonismo fue circunscrito a situaciones específicas, relacionadas con las posibilidades de presionar a las instituciones en el marco de los relacionamientos con un Estado fuertemente intervencionista en la economía.

Los matrimonios de la segunda generación con hijas de productores de la zona de Manga muestran el interés por constituir y consolidar una red de relaciones que hacía hincapié en lo productivo y en lo local<sup>5</sup>. La decisión de vivir en el departamento de

---

presentada en el 1<sup>er</sup> Congreso Latinoamericano de Historia Económica, 4<sup>as</sup> Jornadas Uruguayas de Historia Económica. Montevideo, 5 al 7 de diciembre de 2007.

<sup>3</sup> L' Escarène, cuyo antiguo nombre italiano era Scarea, actualmente se encuentra en la región de Provenza – Alpes – Costa Azul, en el departamento de los Alpes Marítimos.

<sup>4</sup> Por ejemplo, en 1947 la Revista de la Unión de Vitivinicultores y Bodegueros del Uruguay anunciaba el “aporte valiosísimo” conseguido por Pedro Faraut 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.340, agosto de 1947, p.9.

<sup>5</sup> 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. Prácticamente no tenemos

Durazno tomada por el fundador del linaje en 1915 y la de sus hijos de residir en Manga comprueban esta elección.

Con respecto al desplazamiento de Andrés Faraut hacia Uruguay, un factor a considerar es que el sur de Provenza fue una de las zonas más temprana y duramente afectadas por la filoxera<sup>6</sup>. Aunque no se puede encontrar ningún elemento causal que permita explicar por sí solo la emigración de una persona, creemos lícito plantear la hipótesis de que existió una relación entre la decisión de Faraut de abandonar su país de origen y la extensión de la plaga, ya que no hay dudas de que sus conocimientos relacionados al cultivo de la viña fueron previos a su llegada a Uruguay y que estos le permitieron una inserción laboral más eficaz en el país de llegada<sup>7</sup>.

Así las cosas, luego de una breve experiencia laboral en la construcción, se empleó como trabajador en los viñedos de dos pioneros, Pablo Varzi y Federico Vidiella, para luego pasar a dirigir la plantación de Antonio Suárez (luego Suárez y Ramos), en Maroñas (Montevideo) en 1892<sup>8</sup>. Parecería que esta última experiencia fue fundamental para Faraut en diferentes sentidos. Le permitió desarrollar sus saberes y también adaptarlos a la realidad morfológica y climática del nuevo país, bastante diferente a la del sur de Francia y fue clave para la acumulación que le permitió acceder a la compra de un terreno. Significativamente, la publicidad de la Bodega Faraut hizo referencia a 1892 como el año de su fundación. Seis años después Faraut viajó a Francia desde donde, según el testimonio unánime de los descendientes, volvió con abundante material relacionado con técnicas de cultivo y de elaboración vínica<sup>9</sup>.

---

noticias de la hija Magdalena, que sabemos casada con Fernando Algaré, algo peculiar considerando la importancia que generalmente tuvieron las mujeres en el proceso de acumulación y consolidación social de los vitivinicultores uruguayos. Aunque Fernando Algaré terminó arrendando un terreno de propiedad de los Faraut en el departamento de Canelones que, luego, pasó a su hijo Leopoldo, esta rama de la familia intervinieron en los negocios empresariales muy tardíamente y de manera colateral. Véase FUNDACIÓN JACKSONVILLE. Archivo de la Bodega Faraut (FJABF). FJABF, Faraut Hermanos, Libro Diario 3, Julio 31 de 1937 – Mayo 31 de 1940, f.122 y FJABF, Faraut Hermanos, Borrador Diario 7, 31 de marzo de 1944 – 30 de abril de 1945, f.26.

<sup>6</sup> La filoxera es una enfermedad de la vid provocada por el insecto *Dactylosphaera vitifoliae* (llamado también *Phylloxera* o, como acontecía en la época, *Phylloxera vastatrix*). 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 misma viticultura europea. La única forma para remediar los efectos de la enfermedad es insertar las vides en un porta injerto de vides americanas. Sobre el proceso de difusión de la filoxera en Francia, véase COLOMÉ FERRER, Josep. “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. *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*. Zaragoza, Prenas Universitarias de Zaragoza, 2001, p.43 y UNWIN, Tim. *Storia del vino. Geografie, culture e miti*. Roma, Donzelli, 1993, pp. 289-294.

<sup>7</sup> El egreso de un importante número de productores del sector por efecto de la difusión de la filoxera y su salida migratoria como estrategia de supervivencia, han sido señalados por Pinilla para el caso aragonés y por Oestreichner para la provincia de Logroño, véase PINILLA NAVARRO, Vicente. *Entre la inercia y el cambio. El sector agrario aragonés 1850/1935*. Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 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 indicio que parecerían indicar que esta práctica fue relativamente extendida y exitosa como, por ejemplo, en el caso de la familia López de Mendoza.

<sup>8</sup> “Don Andrés Faraut”, en Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay, Montevideo, n. 173-174, agosto – setiembre de 1939, p.6.

<sup>9</sup> Debemos esta información al trabajo que está realizando la Lic. Mariana Viera con entrevista a los descendientes de Faraut. Así que en este como en los sucesivos casos va nuestro agradecimiento a la colega por las señalizaciones.

El proceso de acumulación fue relativamente rápido y efectivo, ya que en 1904 Faraut compró un primer 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<sup>10</sup>.

La elección de Manga se justificaba por su cercanía a Montevideo que representaba el principal centro de consumo por razones demográficas (en la ciudad residía poco más de un tercio de la población del país) y por razones culturales (allí se concentraban los inmigrantes de origen mediterráneo que incorporaban al vino en su dieta). La cercanía del terreno a un ramal del ferrocarril facilitaba aún más las comunicaciones con la capital ya que, al permitir optar entre el tren y la carretera, contribuía a reducir los tiempos y costos de transporte.

El sucesivo proceso de expansión se desarrolló sobre tres ejes. En primer lugar, se procedió a la adquisición de nuevos terrenos que se realizó en tres puntos geográficos definidos. Se expandió el primer viñedo en Manga a través de la compra de predios cercanos, que se extendió al cercano departamento de Canelones. A mediados de la década de 1910 Faraut comenzó a comprar tierras en el departamento de Durazno, en este primer momento en la localidad de Higueras de la Carpintería.

Las adquisiciones en esta zona 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 Higueras<sup>11</sup>, mostrando una vez más el interés de Faraut para las comunicaciones con Montevideo.

Asimismo, la decisión de expandirse en el departamento de Durazno respondió a la necesidad de diferenciar la producción sin perder de vista el cultivo de la vid. Luego de que, en los orígenes de su desarrollo se había distribuido a lo largo de todo el territorio nacional, la vitivinicultura uruguaya acompañada por la cercanía de Montevideo, tendió a concentrarse en el sur del país, tanto en lo que se refiere a la extensión de los viñedos como a la elaboración de vino. De ese modo, mientras en 1898, año en que se realizó la primera estadística nacional del sector, en los departamentos sureños de Montevideo, Canelones, San José y Florida se concentraba un tercio de la extensión destinada a viña, en 1945 se pasó a casi el noventa por ciento, en el marco de un crecimiento del 3.4% anual. Fenómeno análogo se verificó en el caso de la producción vínica, aunque en este caso se partió de un porcentaje mucho más elevado, de casi la mitad del total de la elaboración nacional [cuadro 1].

**Cuadro 1. Porcentaje departamental en extensión de viñedo y elaboración vínica**

|                   | Extensión de los viñedos (has.) |        |        | Elaboración de vino (litros) |        |        |
|-------------------|---------------------------------|--------|--------|------------------------------|--------|--------|
|                   | 1898                            | 1920   | 1947   | 1898                         | 1920   | 1947   |
| <b>Montevideo</b> | 17.84%                          | 50.42% | 34.50% | 33.39%                       | 61.98% | 54.66% |
| <b>Canelones</b>  | 10.75%                          | 23.80% | 46.58% | 14.00%                       | 23.64% | 32.45% |
| <b>Florida</b>    | 3.74%                           | 2.74%  | 3.23%  | 1.84%                        | 2.12%  | 1.88%  |
| <b>San José</b>   | 2.38%                           | 1.85%  | 4.83%  | 0.39%                        | 2.04%  | 4.65%  |
| <b>Total Sur</b>  | 34.71%                          | 78.81% | 89.14% | 49.62%                       | 89.78% | 93.64% |

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

<sup>10</sup> Algunos de sus sucesores hacen referencia a una primera compra de un terreno en Toledo (Montevideo) en 1900 que, sin embargo, fue inmediatamente vendido por “*motivos de la Revolución*”. Considerando el hecho de que las revoluciones de Aparicio Saravia se verificaron en 1897 y en 1904 podemos pensar que la compra aconteció antes de la fecha señalada, admitiendo que efectivamente esta adquisición aconteció.

<sup>11</sup> BARRÁN, José P. – NAHUM, Benjamín. *Batlle, los estancieros y el Imperio británico. Tomo VI. Crisis y radicalización 1913-1916*. Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental, 1985, 206-207.

La concentración en la zona sur se debió a razones fundamentalmente económicas – la ya mencionada cercanía a Montevideo, principal centro de consumo del vino – y no a causas de tipo geológicas y climáticas. Al contrario, algunos rasgos morfológicos y atmosféricos del sur de país, por ejemplo los repentinos cambios climáticos, el efecto de los vientos oceánicos y la excesiva humedad, podían dificultar el cultivo dados los conocimientos técnicos de la época, ya que facilitaban la propagación de plagas y reducían los tipos de cepas que se podían poner en producción. Al contrario, las tierras de Durazno y particularmente las de Higueras de la Carpintería y de Villa del Carmen, adquiridas en 1924, eran – y son – las más apropiadas para la implantación de un viñedo. La estrategia de Faraut, así, podría esconder una intención de destinar parte de la elaboración hacia un producto de calidad o, por lo menos, muestra su sensibilidad para hacerse de las tierras con los mejores suelos para el cultivo.

En segundo, se hicieron continuas inversiones para que la bodega aumentara su capacidad de almacenamiento y sus posibilidades productivas. La incorporación tecnológica concernió tanto elementos específicos para la elaboración del vino (moledoras, filtros, alambiques, refrigeradores, prensas hidráulicas) para los cuales se eligió la importación de insumos desde Francia, como la lenta constitución de una usina de generación eléctrica, que se completó a finales de los años veinte. Naturalmente no se descuidaron las incorporaciones relacionadas específicamente al cultivo de la vid, con una continua renovación de postes y espalderas y ensayos con diferentes cepas, ni las compras genéricamente destinadas a la producción agrícola, como arados y un tractor.

Por último, se diferenciaron las actividades económicas. Mientras en Manga se consolidaba la producción vitivinícola, en los terrenos de Higueras de la Carpintería se instaló un establecimiento agropecuario, acompañado por intentos en hortifruticultura y por un viñedo. El proceso de diferenciación se completó con la incursión en la naciente industria turística, a través de una pequeña participación en la sociedad *Balneario Carrasco S.A.*<sup>12</sup>.

Como se puede observar, el proceso de diferenciación jamás perdió de vista la producción vitivinícola. En este sentido, la implantación de viñedos situados en localidades diferentes fue una estrategia recurrente por parte de los principales vitivinicultores, en pos de reducir el riesgo relacionado a los frecuentes y repentinos cambios climáticos y a las cíclicas invasiones de la langosta. La producción descentralizada en diferentes explotaciones acrecentaba las probabilidades de obtener buenas cosechas, además de permitir el aprovechamiento de los beneficios otorgados por tierras más adecuadas para el cultivo.

En julio de 1920, Faraut decidió crear la sociedad *Andrés Faraut*, con la finalidad de reorganizar sus emprendimientos.

### **El largo proceso de transición**

Con respecto a algunos de los aspectos fundamentales de la creación de la sociedad *Andrés Faraut*, la documentación está incompleta. Por ejemplo, desconocemos el monto de capital al momento de su constitución, aunque es posible deducirlo de

---

<sup>12</sup> Al momento de la disolución de la sociedad en 1924, la familia Faraut conservó dos solares en los cuales se edificaron mansiones utilizadas como alternativa a la residencia en Manga. Sobre Balneario Carrasco S.A. véase JACOB, Raúl. *La quimera y el oro*. Montevideo, Arpoador, 2000, pp.324-327.

manera indirecta. Sin embargo, podemos examinar su proceso de formación y expansión y describir algunos de sus rasgos generales.

El carácter familiar y patriarcal del emprendimiento es evidente. Andrés tenía el control casi absoluto de la sociedad y, por ser propietario de casi todos los bienes que intervinieron en su constitución y desarrollo y, además, por ejercer la patria potestad sobre los hijos menores hasta que alcanzaron la mayor edad. Sin embargo, todos los hijos varones se insertaron en la dirección de la empresa, en un esquema organizacional en el cual Andrés Faraut dirigía los negocios desde Higueras de la Carpintería, donde residía desde 1915, y guiaba el proceso de expansión de la empresa en Durazno acompañado por Pacífico y Agustín, mientras Aníbal y Pedro se alternaron en la gerencia del establecimiento de Manga hasta 1925<sup>13</sup>.

En este sentido, el esquema organizacional ofrecía márgenes relativamente amplios de autonomía que, entre otras cosas, garantizaban la responsabilización paulatina pero constante de la segunda generación en las actividades. Además, permitía a Andrés profundizar en la búsqueda de tierras adecuadas para el cultivo de la vid y otras inversiones en Durazno. Es decir, al evitar la dispersión patrimonial, ofrecía mecanismos de aprendizajes y garantías para la expansión de los negocios.

Una segunda característica fue que la sociedad en sus comienzos no englobó a todos los emprendimientos de Faraut, limitándose a los viñedos y a la bodega de Manga. Las inversiones ya efectuadas en el departamento de Durazno fueron incorporadas gradualmente en los años sucesivos junto a las otras que se hicieron en el período. En el mismo marco de la promoción de estrategias de despersonalización del riesgo, la familia promovió la constitución de empresas *ad hoc* para algunas actividades específicas, como veremos luego.

Al constituirse en 1920, la sociedad estaba compuesta por lo que hasta aquel momento se había definido como *Casa Faraut de Montevideo*, es decir, tres viñedos, tres fracciones de terrenos, una finca y una chacra en Manga por un total de 97 hectáreas, en su gran mayoría destinadas a viña y seguramente 67 ya en producción<sup>14</sup>. Además, se encontraba la bodega, una casa destinada a vivienda para los trabajadores, tres galpones (uno para herramienta, otro para animales y el tercero para forraje) y varios ranchos. El establecimiento estaba exclusivamente destinado a la producción vitivinícola, aunque es probable que, en años anteriores se hubiese intentado otro tipo de producción – olivos y perales -. En su dirección se encontraban Pedro y Aníbal, que firmaron el primer inventario de 1920 “*por Andrés Faraut propietario*”<sup>15</sup>.

Como dijimos, a partir de aquel año se verificó una lenta inserción de nuevos emprendimientos que derivaban de las antiguas y las nuevas inversiones efectuadas en Durazno por parte Faraut padre y por compras realizadas en las cercanías de Manga. En 1921 se añadió una fracción de terreno comprada a la Cooperativa de Abasto (en parte vendida el año sucesivo) y en 1922 otro terreno comprado a Margarita Zubillaga, muy probablemente en el marco de los acuerdos relacionados con el casamiento de Pedro Faraut. En 1923 la sociedad anexó tres terrenos de Higueras de la Carpintería por un total de 322 has y 9792 m<sup>2</sup>. En el año sucesivo se agregaron 81 has y 3958 m<sup>2</sup> adquiridos por Andrés Faraut en la localidad de Villa del Carmen, en el departamento de Durazno, y otras dos fracciones de Higueras de 816 y 218 has respectivamente. Las

---

<sup>13</sup> Como se dijo, de la única hija mujer, Magdalena, se pierden rápidamente los rastros.

<sup>14</sup> FJABF, A.Faraut. Inventarios 1, 1920-1933, f. 1. 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, hemos decidido limitarnos a considerar solamente las hectáreas y obviar a los metros cuadrados.

<sup>15</sup> FJABF, A.Faraut. Inventarios 1, 1920-1933, f. 4.

compras fueron acompañadas también por desprendimientos, como es el caso de un terreno de Durazno comprado a Roque Senantes con la idea expresa de venderlo y parte del terreno adquirido a Margarita Zubillaga.

En 1926 se procedió a una reestructura de la empresa que fue organizada en cinco establecimientos. El Establecimiento n° 1, la Granja del Manga, estaba compuesto por nueve fracciones de terrenos casi todas destinadas a viña, una finca y el resto de una chacra, por un total que superaba las 132 hectáreas<sup>16</sup>. Esta parte de la firma fue destinada al cultivo de los viñedos, a la elaboración de vino y a otras actividades ligadas a la vitivinicultura. El Establecimiento n° 2 estaba compuesto por siete fracciones de terrenos por un total de 1.643 has y 6.332 mts<sup>2</sup> en la 4ª y 5ª sección judicial de Durazno (Higueras de la Carpintería), estaba destinado a la producción ganadera (vacuna y ovina) y vitivinícola y se encontraba instalada una casa comercial. El Establecimiento n° 3, estaba constituido por dos campos por un total de 81 has y 3.958 mts<sup>2</sup> y una bodega en la 10ª sección judicial de Durazno (Villa del Carmen) que habían sido adquiridas por Andrés Faraut en 1924. El destino productivo de este establecimiento fue la vitivinicultura (para cuya explotación, en un primer momento, se creó una sociedad con Pedro Carrerou) y la producción molinera en asociación con Manuel Francisco Santiago, pequeño almacenero y barraquero de la localidad<sup>17</sup>. El Establecimiento n° 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° 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<sup>18</sup>.

Desde el punto de vista organizacional, cada establecimiento conservaba un margen de autonomía económica y de decisión en el marco de una estructura empresarial relativamente rígida. 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<sup>19</sup>. Sin embargo, formalmente existía una única contabilidad que centralizaba toda la información sobre los diversos segmentos de la empresa.

Aunque, posteriormente, los bienes inmuebles tendieron a estabilizarse, se mantuvo en parte la política de compraventa de tierras, pautada en parte por el ensanchamiento productivo de la empresa y en parte por la necesidad de optimizar el uso de sus recursos.

El Establecimiento de Manga tendió a expandirse hacia el cercano departamento de Canelones con la compra de dos pequeñas fracciones en 1927 y en 1928<sup>20</sup>. Además de responder a las necesidades pautadas por la bodega de procesar cada vez más uva y, por ende, de extender su cultivo, estas compras se justificaron por la expansión edilicia

---

<sup>16</sup> No ha sido posible hallar las medidas del viñedo n.92.082, comprado a Margarita Zubillaga y luego vendido, que componía el establecimiento.

<sup>17</sup> Las fuentes periodísticas de Durazno muestran un estricto relacionamiento entre Santiago y Baldomero Pazos, responsable de un área dedicada a colonización cercana a Villa del Carmen. En efecto, la publicidad en el único periódico de Carmen indica a Pazos como dueño del *Molino Moderno* que, siendo el único en la villa era, muy probablemente, el que en el cual tenía participaciones Faraut. Además, el hallazgo por parte de la policía local de una red de contrabando de alcohol que llevó al arresto de Santiago, indicaría que este último era el testaferro de Pazos, véase "El feo asunto", en *El Carmense*, n.46, Carmen, 21 de agosto de 1926, pp.2-5.

<sup>18</sup> FJABF, A.Faraut. Inventarios 1, 1920-1933, fs. 48-50, 60, 73, 101.

<sup>19</sup> Véase, por ejemplo, FJABF, A.Faraut. Libro Diario 1, 1920-1923, f. 11.

<sup>20</sup> FJABF, A.Faraut. Inventarios 1, 1920-1933, fs. 60 y 86.

que se verificó en el período en establecimiento. A lo largo de la década del veinte las construcciones del establecimiento de Manga se incrementaron notablemente, llegando a edificarse, entre otras cosas, una mansión para los propietarios, un laboratorio de análisis químicos, repetidas ampliaciones de la bodega correspondientes a la adquisición de nuevas maquinarias y a la ampliación de la capacidad de almacenamiento de los vinos, nuevos galpones y casas. La incursión en el cercano departamento fue preparada por la empresa, que primero se hizo cargo de la construcción de un puente que cruzara el arroyo Toledo, límite entre el departamento de Montevideo y el de Canelones, para hacer posible un rápido acceso a los nuevos terrenos y luego hizo las inversiones.

También en los otros dos puntos geográficos que componían la empresa se siguieron adquiriendo nuevos campos. En 1927 se compraron en Higuera de la Carpintería los títulos de propiedad de Alfredo Rosano sobre un terreno de 6 has que se destinó a la venta, mientras en 1933 se adquirieron 15 has<sup>21</sup>. Por su parte, en Villa del Carmen en 1929 se compraron cinco fracciones cuyas dimensiones no son señaladas<sup>22</sup>.

Aunque represente el elemento más evidente del crecimiento de la empresa, conviene subrayar que este proceso de adquisición de tierras aparenta estar supeditado a la expansión productiva de la empresa, algo evidente a través de la comparación entre compras de terrenos y adquisición tecnológica de la bodega.

En este marco, es posible observar que cada incorporación efectuada en la bodega, además de tener su obvio reflejo en el aumento productivo, correspondió a una reestructura de los viñedos y, eventualmente, a una nueva compra. Por ejemplo, la reestructura de la empresa que comienza a vislumbrarse en 1923 y que culminó con la nueva organización de 1926 y las compras de un viñedo y una bodega en Villa del Carmen en 1924 son inmediatamente posteriores a la lograda autonomía energética y al aumento de la dotación de almacenamiento de la bodega de Manga, que pasó de tener una capacidad de 437.800 litros en 1920 a 738.400 en 1931.

Asimismo, el proceso de diferenciación de la producción, comenzado en 1921 con la constitución de una fábrica de grapa y profundizado luego de la grave crisis de la vitivinicultura que se verificó en 1925<sup>23</sup>, contribuyó a fortalecer esta evolución.

Aunque el principal rubro productivo de la empresa *Andrés Faraut* fue el vino tinto y, en porciones menores, vino blanco, en este período se procedió a diversificar los productos comercializados. Además de la grapa, cuya primera comercialización se realizó muy probablemente en 1922<sup>24</sup>, se intentó producir mistela y, a finales de la década del veinte, se pusieron las bases para la elaboración de vinos espumosos de tipo

---

<sup>21</sup> FJABF, A.Faraut. Inventarios 1, 1920-1933, fs. 61 y 157.

<sup>22</sup> FJABF, A.Faraut. Inventarios 1, 1920-1933, foja suelta.

<sup>23</sup> En el marco de las profundas transformaciones que se estaban registrando en el sector agropecuario rioplatense y en el vitivinícola uruguayo, en 1925 un conjunto de factores convergieron para provocar una caída del precio de la uva. La producción tendía desde hace años a alcanzar los límites de consumo de la población. Las frecuentes prácticas fraudulentas de algunos bodegueros, que adulteraban el vino para influir en la reducción del precio de la uva, contribuyeron a fortalecer esta tendencia de sobreproducción. Asimismo, aquel año se registró una probable inflexión en los niveles de consumo y un leve aumento de vinos importados. Mientras las esperanzas alcistas del precio de la uva por parte de los productores vitícolas eran muy grandes, los grandes bodegueros dieron pruebas de una mayor coordinación para obtener una reducción del valor de la materia prima. El resultado fue una abrupta caída de los precios de la uva, que los contemporáneos definieron como “la crisis vitivinícola de 1925”. Hemos intentado ofrecer un análisis de la crisis en 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.1, Montevideo, diciembre de 2007, pp. 60-95, [www.fhuce.edu.uy](http://www.fhuce.edu.uy).

<sup>24</sup> FJABF, A.Faraut. Libro Mayor, 1920-1922, f.92.

champagne que representaron, en el período sucesivo, uno de los rubros de comercialización característicos de la bodega.

En el mismo sentido, desde 1925 se registran las primeras elaboraciones de productos sobre base vínica que, aunque en pequeñas cantidades, podían contribuir al autoabastecimiento [cuadro 2].

**Cuadro 2. 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 ABF, A. Faraut, Inventarios 1, 1920-1933.

La atención por parte de la empresa para la vitivinicultura parecería responder fundamentalmente a las características de su fundador y solamente en parte a los rasgos que el desarrollo del sector tomó a partir de los años veinte. Como hemos visto, Andrés Faraut era substancialmente un vitivinicultor. Cultivar la viña y elaborar vino era lo que sabía hacer en Francia, y en Uruguay aprendió a ajustar sus conocimientos a la nueva realidad. Naturalmente, supo explotar al máximo las posibilidades que la nueva realidad conformada luego de la finalización de la Primera Guerra Mundial estaba ofreciendo al sector. Las dificultades para el abastecimiento provocadas por los trastornos al comercio marítimo durante el período bélico, acompañadas por una tradicional política proteccionista hacia el sector promovida por el Estado, ofrecieron una barrera natural que los vitivinicultores uruguayos supieron aprovechar eficazmente. De ese modo, luego de un brevísimo período de repunte de las importaciones inmediatamente sucesivo a la finalización del conflicto, a partir de 1920 el proceso de sustitución de las importaciones volvió a consolidarse y, a finales de la década, “*la producción local ya abastecía el 98% del mercado interno de vinos comunes*”<sup>25</sup>.

Sin embargo, otros sectores más o menos tradicionales – fundamentalmente la ganadería pero también el turismo -ofrecían un atractivo económico equivalente o hasta mayor al de la vitivinicultura, y Faraut, con 1.643 hectáreas en Durazno y terrenos en Carrasco hubiese podido dirigir sus actividades hacia emprendimientos no menos rentables y, muy probablemente, menos arriesgados.

En efecto, la empresa no se limitó a la producción vitivinícola. Además de las incursiones en el emprendimiento *Balneario Carrasco S.A.*, hemos visto que en Higuera de la Carpintería se destinó parte de los terrenos a la explotación de un establecimiento pecuario y de una casa de comercio. A partir de 1930 se intentó explotar un criadero de nutrias, pero la experiencia fue rápidamente abandonada.

Sin embargo, un análisis parcial y provisorio de los libros de contabilidad y de trabajo muestra que la producción vinícola – por volúmenes de inversión, por la atención hacia las innovaciones y por el mismo rumbo que tomó la empresa – fue

<sup>25</sup> BAPTISTA, M<sup>a</sup> 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.

central. Los Faraut no hicieron solamente vino. Pero se especializaron en eso, y buena parte del proceso de diversificación estuvo pautado por esta elección.

En este marco hay que insertar dos emprendimientos alternativos que se desarrollaron en el establecimiento de Manga. El primero fue una fábrica de ladrillos, destinada fundamentalmente a las reformas internas – ampliación de la bodega, construcción de casas para trabajadores en los viñedos, construcción de una mansión para los propietarios -<sup>26</sup>. El segundo fue una tonelería, formada entre 1921 y 1923 en sociedad con Cayetano Bruzzone, otro productor de la zona. A pesar de las importantes inversiones tecnológicas efectuadas<sup>27</sup> y los frecuentes aportes de capital por parte de Faraut, la tonelería fue liquidada en 1926, ulterior prueba de la dificultad que las industrias inducidas tuvieron para consolidarse en Uruguay.

Un primer elemento que parece indicar el análisis de la nueva organización que surgió con la reestructura de la empresa en 1926 es que permitió la racionalización de los diferentes emprendimientos y su especialización como empresa vitivinícola. Como dijimos, más allá del hecho de que la ganadería jamás fue abandonada, mantuvo, desde aquel momento, un rol absolutamente secundario.

En el estado actual de la investigación no es posible ofrecer un examen adecuado de la rentabilidad de la empresa, aunque las continuas inversiones en tierras y en tecnología, así como los emprendimientos realizados en la producción molinera y pecuaria indicarían un nivel de ganancias adecuado.

En líneas generales, parecería que la principal fuente de entradas estuvo representada por la venta de vino producido en la bodega de Manga, sin embargo la ausencia de documentación directamente referida a las inversiones de los Faraut en Durazno constituye un límite importante para el análisis. Entre otras cosas porque los libros de contabilidad muestran el frecuente recurso a la autofinanciación, en el sentido de que partidas importantes de dinero eran enviadas desde Manga hacia Higueras de la Carpintería. Pero no es posible establecer el destino exacto de las mismas, es decir si correspondían al pago por las inversiones realizadas o al mantenimiento de emprendimientos que no resultaban tan rentables.

Por ejemplo, en setiembre de 1922 se enviaron desde Manga 1.052,20 pesos a Andrés Faraut que residía en Higueras, mientras en abril de 1925 se hicieron tres entregas al fundador de la empresa, que en este caso se encontraba en Villa del Carmen, por un total de 548.41 pesos<sup>28</sup>. Considerando que el salario mínimo para los trabajadores rurales había sido fijado en 1924 en 1.30 pesos diarios<sup>29</sup>, las cifras no son indiferentes, sin embargo en estos envíos podemos discriminar solamente 43 pesos que Andrés destinó a gastos de zapatería.

Un segundo aspecto a considerar es que representó el comienzo de un pautado proceso de sucesión entre Andrés, virtualmente a cargo de toda la empresa pero fundamentalmente destinado a la dirección de los emprendimientos en el departamento de Durazno, y sus hijos, que comenzaron a administrar los aspectos ligados a la producción y comercialización. Esta reestructura fue el prolegómeno de una nueva transformación de la empresa, que aconteció el 16 de agosto de 1932, cuando la firma

---

<sup>26</sup> FJABF, A.Faraut, Libro Mayor, 1920-1922, f.64.

<sup>27</sup> 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, FJABF, A.Faraut, Caja 1, 1922-1927, f.16.

<sup>28</sup> FJABF, A.Faraut, Caja 1, 1922-1927, fs. 1, 99 y 101.

<sup>29</sup> “Salario mínimo que gozarán los trabajadores rurales”, 15 de febrero de 1923, en Registro Nacional de Leyes y Decretos (RNLD). 1923, pp. 48-49. Véase también su Reglamentación del 20 de julio de 1924 en RNLD. 1924, p.476.

*Andrés Faraut* se transformó en *Faraut Hermanos*, compuesta exclusivamente por los hijos de Andrés.

## La sucesión

El proceso de transición que llevó a la disolución de la empresa *Andrés Faraut* y a la constitución de *Faraut Hermanos* está mucho menos documentado, más allá de que creemos posible reconstruir algunos de sus aspectos fundamentales, el primero de los cuales es que la nueva sociedad estaba constituida solamente por la segunda generación.

El carácter armónico y acompasado de la transición intergeneracional, 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, dos fracciones que conformaban el establecimiento de Manga y los 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<sup>30</sup>.

Solamente seis meses después, el 15 de febrero de 1933, Andrés Faraut vendió a la nueva empresa los otros viñedos del Establecimiento N° 1, las fracciones de Higueras de la Carpintería y el establecimiento comercial *El Nuevo Rumbo* por 243.403 pesos oro<sup>31</sup>. 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. Además, Andrés se quedó dirigiendo las inversiones en Villa del Carmen, con la constitución de Faraut y Cía., en asociación con Manuel F. Santiago y con un capital de 20.000 pesos<sup>32</sup>. Esta sociedad estaba a cargo del molino, aunque Andrés mantuvo hasta su muerte también la producción vitivinícola. Esto independientemente del hecho de que algunas fuentes periodísticas de la época parecerían indicar que esta última actividad fue conservada por razones de tipo “sentimentales” más que por su rentabilidad<sup>33</sup>.

En líneas generales, la senda establecida por Andrés Faraut se mantuvo en la empresa de los hijos. La centralidad de la vitivinicultura fue continuada y profundizada a través de un conjunto de medidas que permitieron consolidar la diversificación de los productos y mejorar su comercialización; se siguió con la compraventa de tierras en el marco de una estructura organizacional que garantizaba una discreta autonomía a sus diferentes puntos y, sobre todo, 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. Al compás de estas permanencias, se pueden evidenciar también algunas adecuaciones a la nueva realidad que estaba asomando luego de la crisis de 1929.

El proceso de adquisición y venta de los terrenos muestra una reubicación del peso de los tres puntos geográficos a partir de los cuales se había desarrollado la empresa. También en este ámbito, los hijos continuaron con la tradición de su padre,

---

<sup>30</sup> FJABF, Documento de Compraventa y Cesión del 23 de julio de 1945, fs. 20.

<sup>31</sup> FJABF, Faraut Hermanos. Libro Diario 1, f. 3.

<sup>32</sup> Crédito Comercial. *Informes bancarios, comerciales, industriales de la ROU. Edición 1933*. Montevideo, Talleres Don Bosco, 1933.

<sup>33</sup> “Andrés Faraut”, en *El Carmense*, n.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, detrás de estas intenciones disciplinadas, estuviera la utilización de trabajo infantil, recurso frecuente por parte de los bodegueros de la época para reducir los costos de mano de obra.

haciendo fuertes inversiones en capital fijo y despreocupándose del capital líquido. 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, que alcanzaron las 2.714 has y 8.963 m<sup>2</sup>. Entre estas compras se destaca la de una fracción de 953 has, 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 el establecimiento siguió destinándose a 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 última de la empresa para caracterizar su producción.

El establecimiento de Manga sufrió una ulterior expansión, con la adquisición de tres fracciones en el departamento de Canelones por un total de 15 has y 4.681 m<sup>2</sup> destinadas a viñedo. Las innovaciones en la bodega y las continuas renovaciones en los viñedos se mantuvieron a lo largo del período analizado, entre otras cosas porque a partir de 1940 fue necesario proceder a un complejo y largo proceso de cuidado y renovación de las plantas, fuertemente deterioradas muy probablemente por una virosis<sup>34</sup>. La presencia de una elaboración de vinos finos, de vermouth y de pasito indicaría que la diferenciación en los productos elaborados se profundizó, en parte por razones comerciales y en parte también para suplir una posible caída de la producción vínica por efecto de la enfermedad de los viñedos<sup>35</sup>.

En cualquier caso, la gestión de la bodega se amoldó a la nueva realidad generada por la implementación de políticas de control productivo por parte del Estado, intervenciones de emergencia en los años treinta que luego se mantuvieron. El intervencionismo contribuyó a que se resolviera el problema de sobreproducción, que había caracterizado a la vitivinicultura en la década del veinte. La elevada incorporación tecnológica de las bodegas había llevado a una capacidad de elaboración que podía superar ampliamente la posibilidad de consumo. Esta tensión se había manifestado con toda su fuerza en la crisis de 1925 y había sido enfrentada por los productores a través de una subutilización del potencial tecnológico que, en buena medida, quedaba ocioso. En efecto, entre 1920 y 1931 en la Bodega Faraut se registra una marcada diferencia entre capacidad teórica de elaboración y producción efectiva<sup>36</sup>. Las políticas de regulación, que consistieron fundamentalmente en compras por parte de la estatal Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP) del excedente de vino, contribuyeron a la estabilización del precio pero influyeron en una ulterior

---

<sup>34</sup> FJABF, Faraut Hermanos, Libro Diario 3, Julio 31 de 1937 – Mayo 31 de 1940, fs. 724-729 y FJABF, Faraut Hermanos Borrador Diario 7, 31 de marzo de 1944 – 30 de abril de 1945, fs. 31-36.

<sup>35</sup> FJABF, Faraut Hermanos, Libro Diario 3, Julio 31 de 1937 – Mayo 31 de 1940, fs. 2 y 15-16.

<sup>36</sup> BONFANTI, Daniele. “Innovación tecnológica y mercado pequeño. La experiencia de la Bodega Faraut (1920-1931)”, ponencia presentada en las 5<sup>a</sup> Jornadas de Historia Económica de la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE) Montevideo, 25 de julio de 2008.

caída de la calidad del vino<sup>37</sup> y provocaron una generalizada despreocupación por parte de los agentes económicos sobre la viabilidad del sector<sup>38</sup>.

En este marco, los cuatro hermanos Faraut contribuyeron a formalizar su papel en el ámbito productivo de la nueva empresa. Pacífico y Aníbal se ocupaban de los viñedos. Este último acompañaba a Pedro en la bodega, mientras Agustín estaba a cargo de la estancia *La Viña*, aunque mantuvo su residencia en Manga<sup>39</sup>.

La centralidad de la vitivinicultura en la empresa, así como el mantenimiento de la red familiar, se puede observar en las continuas contribuciones que la bodega hizo en apoyo de las cuentas de Andrés Faraut en Carmen y de las de la casa comercial *El Nuevo Rumbo* en Higuera<sup>40</sup>.

En el caso de las propiedades de Villa del Carmen, un imprevisto y trágico hecho de sangre modificó la estrategia familiar. El 20 de setiembre de 1939, en la plaza principal del pueblo, frente al Centro Democrático – principal centro de socialización de la localidad – Andrés Faraut “75 años, viudo” según las fuentes, fue asesinado por Juan Chirioni, de 25 años, “*por causas nimias – la muerte de un perro*”<sup>41</sup>. No es este el lugar para ahondar en el fallecimiento del fundador del linaje y la empresa. Lo que se observa es que la muerte de Andrés provocó el alejamiento casi completo de sus hijos de la villa, entre otras cosas porque es posible que los negocios en esa localidad no funcionasen como al comienzo de las inversiones, ya que desde los periódicos se desprende que en 1939 el molino “*se encontraba inactivo desde hace tiempo*”<sup>42</sup>. En este marco, se comenzaron a vender las propiedades en Villa del Carmen, y en 1945, cuando la

---

<sup>37</sup> Esto más allá del hecho de que la necesidad de mejorar la calidad de los vinos estuvo presente en el discurso de los bodegueros, aunque a nivel de retórica. Por ejemplo, en un discurso pronunciado en ocasión de una asamblea de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay del 30 de julio de 1944, Pedro Faraut insistía en la necesidad de perfeccionar la calidad de la producción, véase “La Gran Asamblea Gremial del 30 de Julio”, en Revista de la Unión de Vitivinicultores y Bodegueros del Uruguay, Montevideo, n.226, agosto de 1944, pp.7-10. La frecuencia con la cual encontramos en la prensa denuncias sobre la mediocridad de la producción – y algunas experimentaciones efectuadas a principios de los años noventa – nos puede llevar a pensar de que en efecto, el vino uruguayo era malo. Sin embargo, su continua expansión parecería demostrar que, de todas maneras, tenía una calidad suficiente como para ser consumido por un universo de consumidores lo suficientemente amplio como para garantizar la permanencia y el crecimiento del mercado. Sobre el tema del consumo señalamos BOURET, Daniela. “El vino en el Uruguay del Novecientos ¿salud o alcoholismo?”, CD del 1º 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’”, CD del 2º Congreso de Historia Vitivinícola, Colonia del Sacramento, 2003.

<sup>38</sup> Tema que estalló en toda su virulencia cuando los acuerdos relacionados con la creación del MERCOSUR obligaron a una reconversión del sector que provocó, entre otras cosas, la reducción en un 50% del área de cultivo.

<sup>39</sup> Los hermanos, además, se fijaron un sueldo FJABF. Faraut Hermanos Borrador Diario 7, 31 de marzo de 1944 – 30 de abril de 1945, f.27-28.

<sup>40</sup> Generalmente los aportes a los emprendimientos de Villa del Carmen acontecían a fin de mes y podían ser directos al padre o a su socio Manuel Santiago. Las cifras podían variar mucho. Por ejemplo, en 1937 se registraron envíos desde un mínimo de 98.48 pesos hasta un máximo de \$ 10.689,79, realizado el 14 de diciembre de 1937, véase FJABF, Faraut Hermanos, Libro Diario 3, Julio 31 de 1937 – Mayo 31 de 1940, fs. 5, 6, 20, 30, 36, 40, 46, 79-80. En el caso de *El Nuevo Rumbo* los aportes consistían fundamentalmente en pagos por cuenta y también en este caso las cifras fueron muy desparejas, aunque promedialmente más altas.

<sup>41</sup> Véase “Último momento – Carmen” y “Pueblo del Carmen. Honda consternación produjo el asesinato del Sr. Andrés Faraut”, en Renovación, n. 48, Durazno, 21 de setiembre de 1939, p.6 y n.49 25 de setiembre de 1929, p. 10 respectivamente.

<sup>42</sup> “Molino harinero en el Carmen”, en Renovación, n. 16, Durazno, 1 de junio de 1939, p.6. Un mes antes de la muerte de Faraut, 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*”, Renovación, n. 37, Durazno 14 de agosto de 1929, p. 10.

empresa sufrió una última transformación, constituyéndose en sociedad anónima, conservaba solamente una chacra de 8 has<sup>43</sup>.

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.

Además de la redistribución de responsabilidades internas entre los cuatro hermanos, *Faraut Hnos* procedió a una reestructura del sistema de comercialización. Se conservaron las redes personales construidas por el padre, que habían contribuido a la difusión y al éxito de los vinos Faraut, que se reorganizaron con el nombramiento de diferentes responsables de ventas: Ernesto Foglino, Meliton Arismendi y José Presa hijo. Asimismo, se estrecharon aún más las relaciones con la compañía *Mateo Brunet*, con cuyos dueños existía una larga relación de amistad que se remontaba a los padres<sup>44</sup>. 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, en uno de los raros emprendimientos de diferenciación que los hermanos Faraut realizaron<sup>45</sup>. Esto sin excluir la posibilidad de que, detrás de esta participación, existiese la necesidad de integrar verticalmente la producción.

De todos modos, la muerte de Andrés coincidió con el alejamiento de la participación en sociedades con terceros. Mientras, se profundizaron las relaciones de medianerías para la explotación de los viñedos. Estas habían representado una forma tradicional de relacionamiento productivo, ya presentes en la empresa del padre. Por ejemplo, entre 1920 y 1924 ocupaba uno de los viñedos de Manga, Domingo Ferrúa, del cual la contabilidad registra solo una esporádica contribución en dinero para el alquiler del terreno<sup>46</sup>. Con la creación de la nueva firma, estos acuerdos se formalizaron y se efectuaron regularmente. Generalmente se estipulaban contratos muy breves – de seis meses – aunque se recurría a los mismos aparceros.

La nueva empresa hizo un recurso continuo al crédito bancario, para cuyo acceso se abandonaron definitivamente las redes informales a las cuales Andrés Faraut había apelado con frecuencia. La firma *Faraut Hnos.* había asumido dos préstamos y una hipoteca contraídos por la empresa antecesora, el primero de los cuales, que gravaba a los inmuebles de Durazno, con el Banco Hipotecario del Uruguay fue obtenido el 26 de marzo de 1926 y fue renovado en dos ocasiones, en 1931 y en 1935. El segundo fue obtenido en 1927 con la sede de Pando del Banco República, mientras el 10 de setiembre de 1930 se había contraído una hipoteca con el mismo banco que grababa la gran mayoría de los inmuebles rurales de Manga y de Durazno.

La nueva empresa profundizó la política de afectación hipotecaria. El 28 de marzo de 1938 se firmaron dos nuevas hipotecas: la primera, a favor del Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU), gravaba la casi totalidad de los inmuebles, mientras la segunda, a favor del Banco Comercial, gravaba uno de los terrenos de Durazno. Una tercera hipoteca a favor del Estado afectaba una de las propiedades de Canelones.

Aunque el estado de la investigación no permite llegar a ningún tipo de conclusiones, el mecanismo de endeudamiento de *Faraut Hermanos* sugeriría que la

<sup>43</sup> FJABF, Documento de Compraventa y Cesión del 23 de julio de 1945, fs. 18.

<sup>44</sup> Sobre Mateo y José Brunet, véase JACOB, Raúl. *Las otras dinastías*. Montevideo, Proyección, 1991, pp.226 y 104-107.

<sup>45</sup> La documentación analizada hasta este momento no permite establecer exactamente si los Faraut invirtieron en la Fabrica Nacional de Cervezas.

<sup>46</sup> El pago aconteció en noviembre de 1923, FJABF, A.Faraut, Caja 1, f. 31.

firma tuvo, por lo menos en algunos años, un crónico problema en términos de liquidez inmediata<sup>47</sup>. Citemos un ejemplo: el 26 de agosto de 1937 se contrajo un “*nuevo préstamo*” por seis meses con el BROU por 5.000 pesos con un interés al 6% anual de la duración de seis meses<sup>48</sup>. Préstamos de la misma naturaleza y en las mismas condiciones fueron realizados los días 6, 21 y 28 de setiembre, 5 y 21 de octubre, 3, 9 y 24 de noviembre de 1937 y luego el 26 de febrero, el 8 y el 30 de marzo de 1938<sup>49</sup>. Cumplidos los seis meses, los préstamos eran devueltos pero, con la excepción de aquel contraído el 26 de agosto, el mismo día se solicitaban otros créditos por la misma suma y en las mismas condiciones. De este modo, por ejemplo, el empréstito obtenido el 5 de octubre de 1937, se restituyó el 5 de abril de 1938. Sin embargo, el 7 de abril se pidió un préstamo idéntico. El hecho de que a lo largo de ocho meses se obtuvieran 12 préstamos por la misma suma y con la misma institución, no impidió ampliar el abanico de los créditos ni de los bancos a los cuales recurrir. En 1938 se obtuvo un préstamo también del Banco Comercial por 20.000 pesos<sup>50</sup> y otro con el BROU por 21.250 pesos<sup>51</sup>.

Desde este punto de vista, el examen del grado de autonomía de la empresa, todavía en estado embrionario, parecería indicar una situación fuertemente contradictoria, ya que el elevadísimo peso de la deuda contrasta con la escrupulosa solvencia de la empresa en el pago de los rubros fundamentales que garantizaban su supervivencia, de manera particular aquellos ligados a la producción y comercialización de los vinos. Así las cosas, y reiterando el nivel embrionario del examen en este punto, parecería que la firma tuvo una suficiente rentabilidad económica pero, tal vez, una insuficiente rentabilidad financiera<sup>52</sup>.

La formalización del sistema de crédito y las políticas de regulación del sector llevaron a un nuevo relacionamiento con el Estado, que se puso de manifiesto a través de una continua presencia de los cuatro hermanos Faraut en las gremiales del sector. El hecho de que la empresa poseyera viñedos y bodega permitió a sus dueños presentarse como viticultores o vinicultores según la conveniencia. Consecuentemente, los Faraut descuidaron la participación en el Centro de Bodegueros del Uruguay (CBU) y eligieron a la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay (UVBU), gremial fundada en 1918, la cual se presentaba como la expresión de todos los actores involucrados en la producción<sup>53</sup>.

El 23 de julio de 1945 se realizó una nueva transformación de la empresa. Los hermanos Faraut decidieron crear una sociedad anónima llamada *Establecimientos Vitivinícolas, agrícolas y ganaderos Faraut Hermanos*, con Aníbal como presidente y el escribano Jorge Saibene, quien había representado a los hermanos en casi todas las escrituras hasta aquel momento realizadas, como secretario. La sociedad se hizo cargo

---

<sup>47</sup> El problema de la liquidez inmediata muy probablemente fue agudo también para la sociedad del padre. Sin embargo, paradójicamente, el recurso a las redes informales garantizaba suplir los problemas que podían generarse frente a pagos a muy corto plazo.

<sup>48</sup> FJABF, Faraut Hermanos, Libro Diario 3, Julio 31 de 1937 – Mayo 31 de 1940, f.12.

<sup>49</sup> FJABF, Faraut Hermanos, Libro Diario 3, Julio 31 de 1937 – Mayo 31 de 1940, fs. 12, 23, 29, 32, 39, 44, 55, 57,62, 122, 130, 142.

<sup>50</sup> FJABF, Faraut Hermanos, Libro Diario 3, Julio 31 de 1937 – Mayo 31 de 1940, f.143.

<sup>51</sup> FJABF, Faraut Hermanos, Libro Diario 3, Julio 31 de 1937 – Mayo 31 de 1940, f.142.

<sup>52</sup> La escasez de estudios de empresas en Uruguay para este período, provocada por la reticencia de los empresarios en abrir sus archivos, impiden eventuales comparaciones. Sin embargo, los pocos datos indicarían que la tendencia al fuerte endeudamiento fue generalizada entre las empresas (y no solo entre las vitivinícolas).

<sup>53</sup> Aunque los cuatro hermanos integraron los directivos de la gremial, Pedro fue el que lo hizo con mayor asiduidad y continuidad. Sobre las agremiaciones en la vitivinicultura véase BENTANCOR, Andrea. “Procesos asociativos en el sector vitivinícola uruguayo, 1870-1935. Las organizaciones gremiales, orígenes y desafíos”, CD del 2º Congreso de Historia Vitivinícola, Colonia del Sacramento, 2003.

de todas las propiedades y los emprendimientos familiares y los cuatro hermanos fueron los únicos accionistas en su etapa original. Una segunda transición se estaba preparando, aunque menos eficaz de la anterior.

### **Algunos temas que surgen de la transición Faraut**

Se ha intentado, en esta ponencia, describir una transición entre el fundador de una empresa y la segunda generación. Transición virtuosa que contrasta rotundamente con otras, en las cuales 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. Andrés Faraut, que había comenzado a insertar a sus hijos en la estructura productiva al momento de la organización de la primera empresa en 1920, supo organizar de manera eficaz su sucesión, de manera de que, al momento de su desaparición física, sus emprendimientos estuvieran ya consolidados bajo la responsabilidad de sus hijos.

Subrayamos este dato fundamentalmente por entenderlo útil para la comparación con otras sucesiones y, naturalmente, no por considerarlo el prolegómeno de una “ley general”. Entre otras cosas porque parecería que, además de un pasaje cuidadoso entre el *pionner* y sus hijos, otros elementos convergieron para que el traspaso en la empresa resultara exitoso: dar prueba de una rápida adecuación a las transformaciones en 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, creemos que el proceso acomodado en dos carriles relacionados – uno de los cuales permitía a Andrés Faraut abandonar lentamente sus emprendimientos, mientras el otro garantizaba la entrada y el control de la empresa por parte de sus hijos – tuvo una importancia no secundaria en el mantenimiento y expansión de la empresa.

Desde este punto de vista, el examen de las dos sociedades evidencia el rol central de la familia en la empresa. La constitución de las dos sociedades hasta su ulterior transformación en sociedad anónima en 1945 se inserta en la tradicional estrategia empresarial frente al riesgo y a la incertidumbre. Lo que parecerían indicar los estudios relacionados a las empresas vitivinícolas – y el caso Faraut parecería confirmarlo - es que estos mecanismos de despersonalización del riesgo no implicaron una reducción del peso de la familia que, de algún modo, se transformó en una estructura informal pero determinante en el momento de dibujar las estrategias de expansión de la empresa misma<sup>54</sup>.

Entre las estrategias, lo que parecería evidente es la intencionalidad de la empresa en especializarse como firma vitivinícola. La vid y el vino fueron el vector a partir del cual se procesó la acumulación y se efectuaron incursiones en otros rubros que, sin embargo, tendieron progresivamente a estabilizarse y, de todas maneras, mantuvieron siempre un peso secundario en la estructura empresarial. Es evidente que el sector, más allá de los problemas estructurales que no supo superar hasta la década de 1990, demostró poseer un nivel de rentabilidad adecuado. Sin embargo, y más allá de la

---

<sup>54</sup> Para el caso uruguayo, véase BAPTISTA, op.cit., para el argentino 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] 1er Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional, Montevideo, 2001 y Ib. “Sobre vinos, bodegas y empresas. Algunas reflexiones a partir del estudio de la bodega Arizu, Mendoza (1883-1920)” en [CD] 1er Congreso de Historia Vitivinícola Regional - 3er Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional, Montevideo, 2005.

dinámica macroeconómica, queda de manifiesto también la voluntad de los Faraut – padre e hijos – de ser y seguir siendo vitivinicultores. Y, en este sentido, la investigación parecería indicar que las otras inversiones – pecuaria, cerealera y en la construcción – fueron abandonadas más allá de los beneficios que podían otorgar.

## **BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES**

### **Fuentes**

- FUNDACIÓN JACKSONVILLE. Archivo de la Bodega Faraut (FJABF).  
Crédito Comercial. *Informes bancarios, comerciales, industriales de la ROU. Edición 1933*. Montevideo, Talleres Don Bosco, 1933.  
Dirección General de Estadística y Censo. *Anuario Estadístico de la República Oriental del Uruguay*. Montevideo (varios años).  
El Carmense, Villa del Carmen (1925-1926).  
Registro Nacional de Leyes y Decretos (RNLD), Montevideo (varios años).  
Renovación, Durazno (1939).  
Revista de la Unión de Viticultores y Bodegueros del Uruguay, Montevideo (varios años).

### **Bibliografía**

- BENTANCOR, Andrea. “Procesos asociativos en el sector vitivinícola uruguayo, 1870-1935. Las organizaciones gremiales, orígenes y desafíos”, CD del 2º Congreso de Historia Vitivinícola, Colonia del Sacramento, 2003.
- BERETTA CURI, Alcides. *Pablo Varzi. Un temprano espíritu de empresa*. Montevideo, Fin de Siglo, 1993.
- BONFANTI, Daniele. “La Bodega Pons. Crecimiento, apogeo y decadencia de una empresa vitivinícola uruguaya (1888-1944)”, ponencia presentada en el 1º Congreso Latinoamericano de Historia Económica 4º Jornadas Uruguayas de Historia Económica. Montevideo, 5 al 7 de diciembre de 2007.
- “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.1, Montevideo, diciembre de 2007, pp. 60-95, [www.fhuce.edu.uy](http://www.fhuce.edu.uy).
  - “Innovación tecnológica y mercado pequeño. La experiencia de la Bodega Faraut (1920-1931)”, ponencia presentada en las 5ª Jornadas de Historia Económica de la Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE) Montevideo, 25 de julio de 2008.
- BOURET, Daniela. “El vino en el Uruguay del Novecientos ¿salud o alcoholismo?”, CD del 1º 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’”, CD del 2º Congreso de Historia Vitivinícola, Colonia del Sacramento, 2003.
- COLOMÉ FERRER, Josep. “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. *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*. Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2001, pp. 39-59.
- JACOB, Raúl. *Las otras dinastías*. Montevideo, Proyección, 1991.
- *La quimera y el oro*. Montevideo, Arpoador, 2000.
- 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] 1er 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] 1er Congreso de Historia Vitivinícola Regional - 3er Congreso de Historia Vitivinícola. Uruguay en el Contexto Regional, Montevideo, 2005.
- 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.
- PINILLA NAVARRO, Vicente. *Entre la inercia y el cambio. El sector agrario aragonés 1850/1935*. Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1995.
- UNWIN, Tim. *Storia del vino. Geografie, culture e miti*. Roma, Donzelli, 1993 [trad. italiana Wine and the Vine: An Historical Geography of Vicitulture and the Wine Trade].