

Testimonio de un viticultor argentino*

Testimony of an Argentine Viticulturist

Roberto Carlos Gargantini**

Introducción

Estuve secuestrado por Montoneros durante 54 días en 1974, el mismo año que raptaron a Pacífico Titarelli, Juan y Jorge Born, entre otros empresarios. Fui vicepresidente de Bodegas y Viñedos Gargantini S.A.C.I., que cultivaba 1500 hectáreas de viñas, 500 de olivos, y elaboraba y comercializaba 50 millones de litros de vino al año. Más tarde, estuve a cargo de representar a esta empresa en un largo juicio contra Rumasa, empresa española vinculada al Opus Dei, el cual desnudó la forma de actuar de firmas europeas con entidades del tercer mundo para realizar lavado de dinero y fugas de capitales. Además, fui el creador, junto a mis socios, de Navarro Correas, pionera marca de vinos Premium de la Argentina (1974). Sobre la base de estas experiencias he elaborado el presente informe, como adelanto del libro autobiográfico que espero publicar dentro de algunos años.



Etiqueta de Productos Gargantini. Fuente: archivo personal.

* Proyecto FONDECYT 1130096 “Denominaciones de Origen de Vinos y otros productos agroalimentarios”.

** Bodegas y Viñedos Gargantini, Mendoza, Argentina, rivetsa@hotmail.com

Breve reseña autobiográfica

Antes de entrar en los temas de interés público, para que se comprenda un poco mejor mi punto de vista conviene repasar algunos datos autobiográficos, a fin de situar mejor mi testimonio en el tiempo y en el espacio.

Nací en 1946, en Buenos Aires. Me crié en el hogar donde mi padre, Carlos Gargantini, se dedicaba a atender la parte comercial de la empresa Bodegas y Viñedos Gargantini. Esta firma fue gobernada por mi abuelo, don Bautista Gargantini desde su origen (1911) hasta aproximadamente 1945. Tras cumplir 50 años, don Bautista se propuso ceder el control de la empresa a sus hijos, Alberto y Carlos. Aquel se hizo cargo de la producción, con sede en Rivadavia, Mendoza; y este asumió la comercialización, con sede en Buenos Aires. Por lo tanto, mi vida de infancia transcurrió en Buenos Aires, con viajes recurrentes a Mendoza para visitar la familia y recorrer los viñedos.



Mi familia en Mendoza, 1963. Abajo, en el centro, don Bautista Gargantini, junto a su esposa Margarita. Él lideró la empresa entre 1911 y 1948. A su derecha se encuentra su hijo Carlos, mi padre; y a la izquierda, su hijo Alberto. Ellos dos fueron la segunda generación y gobernaron la empresa entre 1948 y 1972. Arriba, en la segunda fila se encuentra la tercera generación, que estuvo a cargo de la empresa entre 1972 y 1982. En el costado derecho aparece el suscrito y a su izquierda, Eduardo Gargantini, presidente de la firma en su última década. Fuente: archivo personal.

Realicé mis estudios básicos y medios en el colegio Belgrano Day School. Posteriormente estudié Ciencias Agrarias en la Universidad de Buenos Aires, donde me gradué de Ingeniero Agrónomo (1964-1969). Allí fui compañero de Mario Eduardo Firmenich, entonces activo dirigente de la Acción Católica Argentina, luego líder de Montoneros y posteriormente mi secuestrador.

En 1971 gané una beca del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), lo cual me permitió realizar estudios de posgrado en el *Swiss Federal Research Station For Agronomy* (Zurich, Suiza). Allí tomé contacto con la rama familiar radicada en Suiza desde la venta de la empresa Giol-Gargantini a Giol. Los testimonios y papeles que me entregaron sirvieron para elaborar el primer eslabón de mi cadena histórica.

Regresé a la Argentina en 1972, y me instalé en Rivadavia, para colaborar con la administración de las empresas familiares (1972-1974). En esta etapa, tuve oportunidad de compartir largas conversaciones con don Bautista Gargantini sobre su vida política y otros temas.

Fui secuestrado por los Montoneros (setiembre-octubre de 1974). Tras 54 días de cautiverio en cárceles privadas, recuperé la libertad y me retiré a vivir a Uruguay, para tratar de superar el trauma del secuestro. Esta delicada experiencia es parte del presente texto.

En 1974 asistí a la fundación de la marca Navarro Correas, experiencia extraordinaria en la cual la empresa se dedicó a la cultura de la apreciación del vino, con la valoración de los productos artesanales y las historias regionales. Fue un caso exitoso –aunque acotado– de visibilización de la dimensión simbólica y cultural del vino. Ello nos permitió verificar la sensibilidad de los mercados a los aspectos intangibles del producto. También permitió realizar reflexiones sobre la imagen y el marketing, en la construcción del precio comercial del vino. Para nosotros era muy difícil de entender cómo el mercado estaba dispuesto a pagar más por una botella de vino elaborado en bodegas artesanales, antes que la garantía ofrecida por las grandes fábricas.

Posteriormente regresé a la Argentina, donde volví a colaborar con la administración de las empresas familiares. Estuve a cargo de la gerencia comercial de la empresa, con sede en Buenos Aires (1976-1982). En esos años fui testigo también del auge y caída de la gran viticultura argentina, se alcanzó el techo de las 350.000 hectáreas de viñas con un consumo de 90 litros per cápita, para comenzar luego la brusca caída. En esos agitados años, tuve acceso directo a la información y fui parte de las decisiones de la empresa.

En 1982 se produjo la venta de la empresa al grupo español Rumasa y poco después comenzó el juicio por fraude. La empresa me encargó representar a la firma en este pleito, interiorizándome en los detalles del conflicto. Descubrí allí una maniobra internacional notable, tema que también entrego en el presente documento.

Giol Gargantini y La Colina de Oro

Los historiadores han estudiado la vida y la obra de Gerónimo Gargantini y su empresa, la bodega La Colina de Oro, juntamente con los palacios que se levantaron en la ciudad de Maipú, Mendoza, tiempos del Centenario. Abundantes detalles de estos temas se pueden

leer en el *Album del Centenario* (1910) y en diversas obras historiográficas (Lacoste, 1995; Mateu y Stein, 2008: 57-61; Girini, 2014). También se ha estudiado la evolución posterior de esa empresa, su estatización en 1954 (Marianetti, 1965), su papel en el juicio político al gobernador Martínez Baca, destituido en 1974 (De Marinis y Abalo, 2005), su privatización en 1988 y el surgimiento de Fecovita (Iannizzotto, 2013). En estas líneas me propongo aportar datos que obtuve gracias a relatos y documentos familiares.

En el cantón suizo de Ticino, en Colina de Oro, Pietro Gargantini vivió una activa vida social. Había nacido en 1832 y, siguiendo la tradición familiar, se dedicó a las tareas rurales. Además, fue dirigente del Partido Liberal y fundador en 1885 del Círculo Liberal de la Colina de Oro. La política fue una de las pasiones de su vida y uno de sus nietos, años después, sería un digno sucesor de sus inquietudes.

Pietro Gargantini tuvo cuatro hijos: Giovanina, Luis, Francisco y Bautista Gerónimo. Con el tiempo todos los Gargantini iban a emigrar. La mayor a los Estados Unidos y los tres más chicos a la Argentina. El destino de la familia estaba en el extranjero, pero nunca perdieron de vista la tierra en donde habían nacido.

Apenas iniciada la década del 80 del siglo XIX la situación económica de los Gargantini no era la más esplendorosa. El menor de los hermanos, Bautista Gerónimo, de espíritu inquieto, no iba a quedarse con los brazos cruzados. Decidió marchar a la ciudad a buscar trabajo. Fue albañil y pintor de paredes; pero ni su situación ni la de su familia mejoraban. Bautista Gerónimo comenzó entonces a soñar con la aventura. Se contaban tantas leyendas de quienes se habían ido a hacer la América, que decidió escribir su propia historia. En 1883, con 22 años (había nacido en Lugano el 5 de noviembre de 1861) viajó hacia la Argentina con un grupo de emigrantes. Hablaba italiano y sabía trabajar la tierra, dos talismanes que acompañaron a muchos inmigrantes de gran éxito.

Arribó a Mendoza cuando todavía no se producían los grandes adelantos de la década de 1880. El ferrocarril llegaba entonces desde Buenos Aires a San Luis; desde allí hasta Mendoza la travesía se hacía aún en carreta. Mendoza era todavía una provincia aislada del resto del país.

Una vez que estuvo en este rincón del oeste argentino, donde la vitivinicultura mantenía pequeñas dimensiones, vivió durante un tiempo de su oficio de albañil. Sobre la base de un gran esfuerzo logró reunir un pequeño capital y se instaló en el Mercado Central con un puesto de fiambres. Y por supuesto, tomó contacto con la comunidad italiana. Los unía la afinidad lingüística y el gusto por las mismas comidas y canciones que les hacían recordar sus lejanas tierras. Con muchos de ellos, Bautista Gerónimo compartía un secreto: sabían cómo se hacía el vino. Y eso, en aquella Mendoza, era un tesoro que con el tiempo iba a dar frutos.

A poco tiempo de establecerse trabó amistad con dos muchachos, Pascual Toso y Juan Giol, que habían arribado a Mendoza en 1884 y 1888 respectivamente. El primero fue su socio a partir de 1890. Gargantini y Toso instalaron una pequeña bodega en Guaymallén y comenzaron a elaborar vino. Es importante recordar que en ese momento Bautista

Gerónimo dudó entre elaborar vino o producir harina del trigo, ya que era una práctica común en la zona y con menos riesgos.

En esas reuniones de italianos, Giol y Gargantini conocieron a dos hermanas: Margarita y Oliva Bondino. Giol se casó con la primera y su amigo formó hogar con Oliva.

En 1896 Bautista Gerónimo Gargantini y Juan Giol crearon una sociedad que se transformaría con el tiempo en un mito de la vitivinicultura mendocina. Gargantini ya había acumulado capital y junto con su concuñado fundaron una firma que se llamó La Colina de Oro, en honor a su lugar de origen.

La Colina de Oro comenzó a elaborar vino que se vendía en bordalesas con la marca Toro, registrada en 1899. Un año antes se habían elaborado 40.000 hectólitros. La cifra fue creciendo hasta que en 1911 llegó a 420.000 hl, cantidad que los coronó en los primeros lugares a nivel mundial. Solo había una sociedad anónima italo-suiza de California que los superaba. La empresa creció vertiginosamente y sus dueños adquirieron gran relieve social y económico.

Giol y Gargantini tuvieron su primera bodega en la ciudad. Era un pequeño establecimiento donde elaboraban vino que vendían a los empleados del ferrocarril. Luego, compraron sus primeras 48 hectáreas en Maipú. Esta propiedad se fue agrandando y allí construyeron una gran bodega, cuyos planos fueron encargados al ingeniero Antonio Gnello. Los socios estaban decididos a hacer todo en grande. En un año batieron el récord de plantar 260 hectáreas de viña en un solo paño.

En 1909 la sociedad compró una propiedad en Rivadavia llamada La Florida que incluía una bodega y 450 hectáreas de viñedos en plena producción, 150 en plantación, 750 de potrero y 1500 de campo inculto. Al año siguiente se incorporó una propiedad en Russel que pertenecía a Runge. Era una bodega que antes alquilaban y que les costó \$1.000.000. En aquel entonces lidiaban con un problema considerable: a pesar de su gran crecimiento de producción no daban abasto con los pedidos.

La bodega de Maipú tenía dificultades para transportar las grandes cantidades de vino que producía. En 1909 se utilizaban 350 carros y 1400 mulas, así que decidieron hacer un tranvía para el traslado de los toneles. En el establecimiento trabajaban 400 personas: 220 en la bodega, 100 carreros y 80 toneleros. En esos momentos, había que fabricar las vasijas para depósito de los vinos y se vendía el vino en bordalesas de 200 litros. Además de Giol y Gargantini había dos personajes clave en la bodega: Tobia Nosedá, nacido en Como (Italia) era el director técnico, e Iride Marelli, oriundo de la misma ciudad, era el jefe de contaduría.

Junto a la bodega se construyeron dos palacios de singular valor arquitectónico para vivienda de las familias de los dos socios y para proyectar además una imagen corporativa de la empresa. Los historiadores de la arquitectura han estudiado el tema en detalle (Girini, 2014). Estas construcciones pasaron luego al Estado provincial de Mendoza; sirvieron

como residencia del gobernador y el vicegobernador de Mendoza durante la administración de Ernesto Ueltschi (1958-1961). Posteriormente su sucesor en el cargo, Francisco Gabrielli, cerró este ciclo. Remató los muebles, cortinas y enseras de los palacios, y poco después se instalaron allí los escritorios de la empresa estatal Giol. Tras su privatización en 1988, estos palacios pasaron a propiedad de la Municipalidad de Maipú y en ellos se instaló el Museo Nacional del Vino y la Vendimia.



El palacio de don Gerónimo Gargantini en Maipú, Mendoza. Actual sede del Museo Nacional del Vino y la Vendimia. Fuente: archivo personal.



El 23 de septiembre de 1910 se produjo un hecho histórico. En el marco de las celebraciones del Centenario, La Colina de Oro realizó un banquete para homenajear al Presidente de la Nación José Figueroa Alcorta. Giol y Gargantini oficiaron de anfitriones para las más altas autoridades nacionales y provinciales, entre ellas el gobernador Rufino Ortega (hijo). Los visitantes quedaron deslumbrados por la magnificencia de la bodega maipucina. Figueroa Alcorta, a los postres, hizo un encendido elogio de los bodegueros.

En 1911 Bautista Gerónimo Gargantini decidió volver a su tierra natal. Tenía 50 años y de su unión con Oliva Bondino nacieron ocho hijos: Rosa, Julia, Bautista, Juana, Elisa, Pedro, Nora y Myriam. El matrimonio había construido con sus propias manos la primera casa de adobe que habían habitado. La fuerte estructura familiar fue de vital importancia en la actividad comercial de Gargantini.

La decisión de regresar a Suiza tomada por el jefe de la familia no conformó al joven Bautista, quien volvía con todas las ilusiones de quedarse en Mendoza. Pidió a su padre que

conservara una propiedad para él. Fue así que Gargantini se retiró amistosamente de la sociedad con Giol, vendiéndole todo. Solo conservó para Bautista un establecimiento marginal en Rivadavia. Comenzaba a escribirse un nuevo capítulo de la epopeya familiar en Mendoza.

En ese mismo año de la separación Gargantini de Giol, 1911, se constituyó la Sociedad Anónima Bodegas y Viñedos Giol-Gargantini con el apoyo del Banco Español del Río de la Plata. Posteriormente adquirió la Bodega de Antonio Dacomo y Cía., ubicada junto a la estación Gral. Gutiérrez, del ferrocarril, comunicándola con su establecimiento principal con cañerías metálicas aéreas (vinoducto). De allí en más, su afamada marca Toro fijaría rumbo en los mercados vitivinícolas argentinos durante varias décadas.

Una vez cumplida su obra, don Juan Giol también resolvió regresar a Italia en 1915. El establecimiento modelo quedó en poder del Banco Español del Río de la Plata. En su país, Juan Giol adquirió un castillo con 200 hectáreas de parque y 3000 hectáreas de tierra cultivable, llamada Finca Mendoza, ubicada en el Véneto. Don Juan Giol falleció en 1936, tras realizar el sueño de “hacer la América”.

Llama la atención el paralelismo de Juan Giol y Bautista Gargantini; ambos emigraron de Europa a la Argentina; se establecieron en Mendoza y formaron una posición económica floreciente a través de la vitivinicultura. Luego vendieron sus activos y regresaron triunfantes a sus tierras natales, donde adquirieron ricas posesiones: el castillo de Giol en el Véneto y los palacios Gargantini en Lugano.

La familia Giol en Italia conservó la Finca Mendoza durante la Segunda Guerra Mundial, cuando fue ocupada por el ejército alemán. Posteriormente, en el marco de la Reforma Agraria realizada en la posguerra, la propiedad fue parcialmente expropiada. La norma establecía que solo se podían poseer 200 hectáreas de tierra. El Estado expropió las 3000 hectáreas de tierra cultivable, y la familia conservó el castillo y el parque de 200 hectáreas.

En 1971 tuve oportunidad de visitar esta propiedad. Vivía allí una heredera, la tía Giol. Utilizaba como vivienda la parte de servicio del castillo, la cual contaba con una superficie de 1000 m² cubiertos. El castillo se arrendaba a los turistas. La tía Giol contó que, durante la Segunda Guerra Mundial, el castillo fue ocupado los alemanes y luego por las fuerzas aliadas. Relató que, al contrario de lo que se ve en las películas y en los libros, durante la invasión nazi, se vivió en un marco de orden y riguroso respeto; en cambio, cuando el castillo fue ocupado por los aliados, se relajó la disciplina y se dañó severamente la construcción.

En Mendoza, una parte de la familia Giol procuró continuar el legado; particularmente relevante fue el papel de uno de sus hijos, don Humberto Giol, ya fallecido, la participación de sus nietos. Por su parte, la Bodega Giol pasó del Banco Español del Río de la Plata a manos del Estado de la Provincia de Mendoza en 1954 durante el gobierno de Juan Perón. La experiencia de la empresa Giol estatal se extendió hasta 1988 cuando fue privatizada por el gobernador Bordón, lo cual originó la Cooperativa Fecovita, que actualmente, es uno de

los tres principales actores del mercado vitivinícola de Argentina.

Gerónimo Gargantini volvió a su tierra natal en Lugano, Suiza. Allí compró unos extensos terrenos donde construyó cinco palacios de singular valor arquitectónico. Retomó la militancia en el Partido Liberal suizo y en 1925 le donó una propiedad en Bora da Besa en Gentilino. Ese sitio fue utilizado por el partido para diversas actividades culturales, sociales y políticas. Los palacios construidos por Gargantini en Lugano despertaron en los últimos años el interés de los arquitectos locales, al notar en ellos y en otras construcciones locales un estilo singular. Grande fue la sorpresa cuando descubrieron que quienes habían mandado hacer las construcciones eran suizos emigrados a sudamérica. Esto motivó que un grupo de arquitectos helvéticos se trasladara a la Argentina para investigar las raíces de tan curioso hallazgo.

Bautista Gerónimo Gargantini murió en Suiza, en 1937.



Los palacios Gargantini, frente al lago de Lugano, en Suiza. Fuente: archivo personal.

Bautista Gargantini viticultor

El hijo mayor del gran bodeguero, Bautista, llevó a cabo una nueva aventura económica e incursionó protagónicamente en la política mendocina. Una de sus hermanas, Nora, se casó con Humberto Giol, hijo de Juan, emparentando aún más a ambas familias. Bautista formó su hogar en 1912 con Margarita Brignone. Con ella tuvo dos hijos: Alberto y Carlos (mi padre), nacidos en 1914 y 1918 respectivamente.

Por motivos de salud que llevaron a la muerte a tres de sus hermanos, Bautista Gargantini, el mayor de los varones, fue enviado por su padre a Suiza en 1902. Había nacido en Mendoza el 11 de noviembre de 1891 e hizo sus primeras letras en el Instituto Landreani, de Neuchatel, donde recibió formación comercial.

Bautista recordaba en su vejez que allí comerciaba con salame y chocolate, vendiéndolos al doble de lo que le costaban, con lo cual engrosaba la mensualidad que le enviaba su padre. En su estadía en Suiza el muchacho trabó una estrecha relación con su abuelo Pietro, lo cual fue esencial para su formación política y su posterior militancia en la Argentina. En 1910 Bautista terminó su educación y estuvo listo para retornar. Pero se volvió con una gran tristeza a cuestas: había muerto el nono Pietro.

Como ya vimo, la decisión de su padre de vender la empresa de Mendoza y regresar a Suiza (1911) no conformó al joven Bautista, quien mantuvo todas las ilusiones de quedarse en Mendoza. Pidió a su padre que conservara una propiedad para él. Fue así que Gargantini se retiró amistosamente de la sociedad con Giol, vendiéndole La Colina de Oro. Pero conservó para Bautista el establecimiento de Rivadavia. Así, comenzaba a escribirse un nuevo capítulo de la epopeya de la familia en Mendoza.

El crecimiento de la empresa durante sus 35 años de la administración de don Bautista se reflejó en un artículo publicado en la *Revista Mensual BAP*, en noviembre de 1945 (BAP, 1945). El reportero del BAP viajó hasta Rivadavia para este encuentro; recorrió las viñas y las instalaciones industriales y entrevistó personalmente a quien estaba a cargo de la empresa: en ausencia del titular, Bautista Gargantini, atendió al periodista su hijo, Alberto Gargantini. Fue una de las pocas entrevistas que los propietarios dieron a la prensa.

De acuerdo a la publicación, la propiedad de Gargantini en Rivadavia tenía una superficie de 3500 hectáreas. Dentro de ella se encontraba “el paño viñatero más grande del mundo, 1350 hectáreas compactas, sin solución de continuidad”. También se cultivaban 120.000 olivos, en parte intercalados y en parte formando olivares. El capital de la firma ascendía a \$10.000.000.

El establecimiento industrial destacaba por sus grandes proporciones. Se describe como

un palacio amplio, de tres pisos enterrados bajo el nivel del suelo. Palacio dotado de ascensores, de frigoríficos, de montantes y de cien cosas más para dar cabida a enormes pilas de botellas de vino tratadas con sumo cuidado y que aguardarán más de un año el momento de estar en condiciones de salir a la venta (BAP, 1945: 17).

El manejo de las viñas fue el foco central del texto. Un viñedo, por ejemplo, se había renovado tres veces en los últimos 27 años. Consultado el entonces segundo de la firma, Alberto Gargantini, señaló que uno de los viñedos “tiene más de 30 años y está en buena producción, pues da a razón de 200 quintales (por hectárea). Ese viñedo viejo, de 30 años,

ha sido renovado parcialmente por la suplantación de cepas que iban sucumbiendo”. La firma se ocupaba del suelo mediante abono: “estamos abonando 200 hectáreas de viña por año, y el éxito es incuestionable”. También afirmó que la firma realizaba “análisis químico del suelo”, previo a realizar tareas como encalado e incorporación de fertilizantes.

¿Viñas o parrales? ¿Cuál era el método de cultivo más apreciado en la empresa? “La espaldera da menor uva; pero, en cambio, cuesta menos. Para mí la mejor viña es la espaldera de 3 a 4 hilos de alambre, plantada a 2 metros de fila a fila y de 1,00 a 1,20 metro de cepa a cepa”, afirmó Alberto Gargantini (*BAP*, 1945: 19).

En cuanto a las enfermedades y plagas de las viñas y la forma de enfrentarlas, también se entregaron definiciones. La peronóspera “se ha resuelto con el sulfato de cobre, el cual constituye un recurso preventivo pero no curativo”. Sobre la filoxera, el gerente señaló que “en un terreno inapto no puede subsistir. En terrenos arenosos, como los de Rivadavia, en cambio, puede subsistir. Quien tiene aquí la palabra es el Ministerio de Agricultura el cual le incumbe apurar ese asunto, un poco en mora, del pie americano” (*BAP*, 1945: 19).

La elaboración de vinos espumantes también fue mencionada en este artículo. “Se ha iniciado la fabricación del Champagne Gargantini y que se lanzará a la plaza a fines del año 1946, debido a lo largo y cuidadoso de su proceso de elaboración”. En ese momento, “el nombre oficial aún no ha sido fijado” (*BAP*, 1945: 17). Más tarde, el producto salió al mercado con la marca “Garre”, que significaba “Gargantini Reserva”. Se elaboraba con el método champenoise, de fermentación en botella.

Bautista Gargantini es uno de los hombres sobresalientes que ha tenido la vida mendocina. Levantó un imperio a partir del pequeño establecimiento que su padre conservó para él. Aparte de la finca inicial La Florida, ubicada en Rivadavia, fue comprando las tierras vecinas, que fueron La Elvira, Campamentos, La Esperanza y La Libertad, llegando a 1500 hectáreas de viñedos, 500 hectáreas de olivos y 500 hectáreas de cultivos hortícolas y alfalfares para los 600 mulares de trabajo.

La dirección de la empresa cambió de manos a fines de la década de 1940. Después de tres décadas de gestión, don Bautista resolvió terminar su tarea y cedió la responsabilidad a sus dos hijos que, en los últimos años, lo habían secundado en la dirección. Repartió las acciones entre su mujer y los hijos y se dedicó a dos fincas de 600 has cada una, con bodega, en Vista Flores, departamento de Tunuyán, Mendoza, a la administración de locales comerciales, cocheras, departamentos en la ciudad de Mendoza; a una estancia de 40.000 has con 4000 cabezas de bovinos ubicada en Ñacuñán. Y a continuar con su haras de caballos de carrera (B.A.M.A.C.) en Rivadavia, provincia de Mendoza, que eran de su propiedad.

Responsabilidad social empresarial

En la formación política de don Bautista fue elemental la influencia de su abuelo suizo Pietro, junto al cual se educó en la niñez y adolescencia. Sobre todo por sus ideas

socialistas. Tras regresar a Mendoza, don Bautista llevó estos idearios a la realidad en múltiples planos. En lo político, se enroló en la UCR Lencinista, fuerza que lideró la legislación social en la República Argentina. Además, en los estatutos de su empresa, estableció que parte de las ganancias debían distribuirse entre los obreros. A ello se suman las obras específicas que se levantaron en Rivadavia para mejorar la vida de sus trabajadores, tanto en salud como en educación y vivienda.

Aún hoy se recuerda a Bautista Gargantini en Rivadavia por su obra. La Escuela Pública Provincial número 16 de La Florida fue creada en 1913 y en 1916 pasó a ser nacional. Siempre funcionó en terrenos de los Gargantini y fue apadrinada por la firma. En 1948 Bautista Gargantini dispuso la construcción de un edificio modelo con todas las comodidades. En la actualidad el establecimiento sigue funcionando como escuela pública y lleva el nombre de su padre, Bautista Gerónimo Gargantini. Además, en la propiedad La Florida, se construyeron una sala de maternidad, una de primeros auxilios y una capilla donadas por Bautista.

La empresa construyó y mantenía un templo, escuelas y una maternidad con más de veinte camas, denominada Oliva Bondino de Gargantini, en honor a la madre de don Bautista. En esta maternidad “tienen asistencia gratuita, antes y después de ser madres, todas las esposas de los hombres que trabajan en los viñedos, bodegas, olivares, etc. de la casa (BAP, 1945: 17).

También subvencionó barrios para los obreros de sus empresas y centros de actividades deportivas. Había un juzgado de paz, policía, una herrería y talleres mecánicos; un tambo para producir leche para el consumo del personal, una cabaña de cerdos de *pedigree*, también para consumo local, y un aeroclub donde operaban aviones privados pequeños.

Vinos, fútbol y política

Una de las facetas interesantes de la vida de Bautista Gargantini fue su pasión por el deporte. En 1913 participó en la fundación de Independiente Rivadavia. El club antes se llamaba Deportivo Belgrano y tenía una camiseta a rayas con los colores de la bandera italiana. La casaca azul de Independiente se debe al gusto de Don Bautista, al igual que el agregado de Rivadavia en el nombre. Fue presidente de la institución y en 1922 participó en la fundación de la Liga Mendocina de Fútbol.

Don Bautista fue un constante animador del club Independiente Rivadavia. Durante su gestión como vicegobernador, alentó la instalación del Estado en el parque general San Martín. Este se inauguró el 5 de abril de 1925 y tenía capacidad para 15.000 espectadores; el campo de juego estaba rodeado por un velódromo, motivo por el cual, durante un tiempo, el Estadio fue conocido como “el Velódromo Azul” (Lloveras, 2012: 133). Posteriormente, otros clubes se sumaron a esta tendencia; en 1934 inauguró su estadio el Club Gimnasia y Esgrima, también en el parque San Martín, con capacidad para 12.000 asistentes; el

Deportivo Maipú tenía la suya para 9000; también Godoy Cruz Antonio Tomba levantó un su propio estadio. Lo mismo Andes Talleres, Atlético San Martín, entre otros. En la década de 1930, los clásicos del fútbol de Mendoza se jugaba a estadio completo, sumando entre 12.000 a 15.000 espectadores (Lloveras, 2012: 138-139).



Estadio "El Velódromo Azul", inaugurado el 5 de abril de 1925.
Fuente: archivo personal.



Actual estadio del club Independiente Rivadavia, el cual milita en la Primera B Nacional de la Asociación del Fútbol Argentino. Ya no tiene el antiguo velódromo y su capacidad se ha ampliado. Normalmente, cuando el equipo juega de local, la convocatoria de público ronda los 10.000 espectadores por partido. Fuente: archivo personal.

Don Bautista Gargantini se involucró activamente en aquel periodo de apogeo del fútbol de Mendoza. Interesado en apoyar a su club, impulsó la contratación de jugadores, hecho relativamente novedoso, en aquel tiempo de transición del amateurismo al profesionalismo.

“Don Bautista Gargantini le pagó \$500 a los famosos hermanos González para que jugaran un partido” (Lloveras, 2012: 28). El empresario financió varias campañas del club Independiente Rivadavia. Su lazo con los jugadores atravesó el tiempo: hablaba con admiración de ellos, sobre todo de Andrés Andía, tal vez el más famoso jugador mendocino de la primera mitad del siglo xx. En algunos casos, apoyó a algunos jugadores en su vejez.

Un día de 1972, en Buenos Aires, don Bautista me pidió que lo llevara en auto a visitar un amigo. Me sorprendió ingresar en una villa de emergencia en las afueras de la ciudad, donde las casas eran de chapa y una pobreza extrema. Dejamos el vehículo en las afueras y caminamos unas cuantas cuadras hasta llegar a una vivienda muy humilde, de donde salió un viejo en silla de ruedas. Se abrazó con Bautista y se quedaron hablando un rato largo. Al final se volvieron abrazar, y Bautista le entregó un paquete y volvimos al auto. En el viaje de regreso, don Bautista me contó que ese personaje había sido un gran jugador de Independiente de Rivadavia y que ahora estaba con una enfermedad grave. Naturalmente, necesitaba “efectividades conducentes”, como siempre llamaba Bautista al dinero. Esas cosas él las hacía a escondidas, para que nadie se enterara.

En reconocimiento a gestos de este tipo, pequeños y grandes, después de su fallecimiento, el club resolvió imponerle su nombre al estadio. Cuando Independiente Rivadavia juega de local, en Mendoza, lo hace en el estado Bautista Gargantini.

Ya en el ámbito de la política, esta fue una actividad muy importante para Gargantini en sus años jóvenes. Las ideas que le había transmitido su abuelo Pietro durante su época de formación calaron hondo. Militó en la Unión Cívica Radical. Tenía un gran sentido de la justicia social y, así como en su vida empresaria tuvo un comportamiento ejemplar con sus obreros, orientó su militancia política hacia la lucha por los más humildes. Su trayectoria ya ha sido examinada por historiadores (Lacoste, 1995), mas ahora conviene señalar algunos detalles.

En 1922 se produjo una división en el radicalismo mendocino. Bautista Gargantini adhirió a la rama lencinista, a pesar de provenir de la oposición. Propuesto por el presidente de la Juventud Radical, Alejandro Mathus Hoyos, integró junto a Carlos Washington Lencinas la fórmula en las elecciones del 1922. Fue así que ejerció la vicegobernación de la provincia durante tres años (1922-1924). La gestión se interrumpió por la intervención de Mosca, enviada por el presidente Marcelo T. de Alvear. Al producirse en 1926 nuevas elecciones, Gargantini fue elegido senador provincial y luego presidente provisional del senado; pero no tardaría en llegar una nueva intervención, esta vez a cargo de Borzani, en 1928, y Gargantini nuevamente debió dejar su lugar.

Durante algunos años abandonó la política. En 1935 decidió regresar y se reinsertó en la Unión Cívica Radical. Era un hombre sumamente prestigiado. Se decía que, mientras Lencinas hacía política, era él quien administraba. Era reconocida su honestidad y su gran capacidad para el manejo de los asuntos públicos. Al llegar las elecciones de 1941, Gargantini fue nominado candidato a gobernador junto a Rubén Palero Infante por la Unión Cívica Radical, con apoyo de socialistas y radicales. Enfrente tenía al Partido Demócrata

con la fórmula compuesta por Adolfo Vicchi y Armando Guevara Civit. Los “gansos”, irónicamente, habían hecho una alianza con el viejo tronco lencinista, su más acérrimo y enconado enemigo histórico.

Según las estimaciones del diario *La Nación*, el candidato de la UCR, Bautista Gargantini, debía ganar esas elecciones por 40.000 votos contra 30.000 del oficialismo. Ello implicaría un cambio político profundo, después de una década de gobiernos conservadores surgidos del fraude patriótico. En efecto, después del golpe de Estado de 1930, el oficialismo ganaba las elecciones mediante fraudes electorales, junto con intensa presión física sobre los opositores a través de matones y “hombres de acción”.

En las elecciones de 1941 esta presión se intensificó en Mendoza; entre otras desgracias, fue asesinado a sangre fría en la Plaza de Tupungato el presidente del bloque de diputados radicales, Ernesto Matons. Y el mismo Bautista Gargantini estuvo a punto de morir, de no ser porque un campesino se interpuso entre el candidato y los pistoleros.

Una casualidad me llevó a conocer este hecho inesperado de la vida de don Bautista. Un día descubrí que había unos jóvenes, hijos de un ex empleado de la bodega, que estaban becados por la empresa Gargantini; esta les pagaba los estudios universitarios. La curiosidad me llevó a indagar la causa de esta situación, y descubrí que se trataba de los hijos de un ex empleado que murió por cubrir a don Bautista de un disparo fatal, en el puente La Libertad, el 1 de enero de 1941.³

Los comicios fueron muy irregulares. Se desató una ola de violencia cuya consecuencia más grave fue el asesinato del dirigente radical Ernesto Matons, el 3 de enero. Se habían juntado dos de los aparatos represivos más temibles del país: el lencinismo y el del conservadorismo que, incluso, traía elementos de otras provincias.

La votación fue el 5 de enero y el fraude resultó escandaloso. Además de los muertos que votaron, hubo una fuerte intimidación hacia la oposición. Un porcentaje muy reducido del padrón llegó a emitir su sufragio. Hubo reclamos por parte del radicalismo, pero el régimen era tan fuerte en todo el país que el disgusto no prosperó. Ingenuamente, los radicales habían imaginado superadas ciertas prácticas electorales.

Este ciclo político se cerró en 1943 con el golpe de Estado, realizado por un grupo de coroneles, entre los cuales se destacaba Juan Domingo Perón. En el gobierno de facto emanado del mismo, Perón se desempeñó como vicepresidente, Ministro de Defensa y secretario de Trabajo. Sobre la base de estos espacios, Perón construyó un poderoso movimiento político, con el cual se presentó como candidato a presidente a las elecciones de febrero de 1946.

^{3 3} Al parecer, se trata de Manuel Pacheco, el cual falleció en los acontecimientos del puente La Libertad, el 1 de enero de 1941. En este suceso participaron 2000 militantes radicales, liderados por 200 jinetes; en el puente se encontraba el comisario Toro y aproximadamente un centenar de hombres armados. El tema se examina con más detalle en Lacoste, 1995: 214-216.

Gargantini, el candidato de Perón

En la precipitada organización de su fuerza política, el general Perón procuró convocar figuras que le permitieran consolidar su propuesta. En este contexto se propuso atraer a don Bautista Gargantini como candidato a gobernador de la provincia de Mendoza, dentro de su emergente partido peronista.

Para avanzar en esta dirección, Perón citó a Gargantini a Buenos Aires, para realizar una entrevista formal, en la cual se oficializaría su candidatura. El militar convocó al mendocino en el aeropuerto de El Palomar. Desconfiado, don Bautista optó por viajar en ferrocarril, para no exponerse en público con Perón y evitar fotografías y compromisos prematuros. Silenciosamente, Gargantini llegó a la estación Retiro, donde lo esperaba su hijo Carlos. Una vez en la capital, estableció los contactos para reunirse con el líder justicialista, pero en un marco de mayor discreción.

La reunión de Bautista Gargantini con Perón se concretó en dependencias del Ministerio de Defensa, en la Avenida Callao. Allí el militar lo invitó a sumarse a su fuerza política, como candidato a gobernador de Mendoza. “Solo le pido que se haga peronista”, le dijo Perón. “Y en Mendoza usted haga lo que quiere; nosotros lo apoyaremos”. Don Bautista respondió que lo iba a pensar y se retiró.

El resto de la historia es conocido. Gargantini rechazó la propuesta de Perón, pero sí aceptó la nominación de la alianza formada por el partido Radical, el partido Socialista y el partido Comunista. Se presentó a las elecciones de febrero de 1946 y fue derrotado por el candidato peronista.

La derrota electoral fue un impacto fuerte para don Bautista. Sobre todo porque perdió en Rivadavia, la base de su labor empresarial. Durante la campaña, en las cercas de sus propiedades aparecieron leyendas como “Perdón patroncito, pero votamos a Peroncito”. O bien “Perdón patroncito, pero Viva Perón”. Esta frustración marcó el fin de la militancia política de Bautista Gargantini.

Años más tarde, en algunas conversaciones personales, don Bautista me dijo que tal vez se había equivocado al no aceptar la propuesta de Perón. “Como político, fui un fracaso”, señaló en una oportunidad. “De haber pensado solo en la provincia, debí haber aceptado”.

¿Cuál hubiera sido su prioridad en caso de haber aceptado la propuesta de Perón de gobernar Mendoza? Este tema surgió recurrentemente en mis conversaciones con don Bautista. E, invariablemente, el tema central eran las obras públicas para cuidar los recursos hídricos y ampliar la superficie irrigada en Mendoza.

Este tema ya había aparecido en su agenda en la década de 1920, cuando don Bautista tuvo funciones de gobierno, en el marco de la hegemonía del movimiento leninista. Desde su

puesto de vicegobernador, don Bautista impulsó estudios técnicos sobre los cuatro principales ríos de la provincia: Mendoza, Tunuyán, Diamante y Atuel, juntamente con proyectos de diques embalses sobre los dos primeros. Para avanzar en esta dirección, el 19 de julio de 1923, el mismo Bautista, a cargo del gobierno de Mendoza, firmó el telegrama por el cual contrataba al ingeniero Thomas Ward, quien debía viajar de Londres a Mendoza y permanecer allí durante cinco meses para liderar los estudios de los recursos hídricos. Como resultado se elaboró un enjundioso informe, publicado por el gobierno de Mendoza (Kennedy, Ivanissevich y Ward, 1924). Sobre esta base, el gobierno lencista de Mendoza se dispuso a poner en marcha la obra. Sin embargo, las intervenciones federales y el golpe de Estado de 1930 frustraron estos proyectos. En los años posteriores, los gobiernos conservadores y peronistas que se sucedieron al frente de la provincia de Mendoza en el siguiente medio siglo, se desentendieron de tales proyectos, por considerarlos actos radicales. La iniciativa se reactivó recién en 1983, cuando llegó al gobierno provincial Santiago Felipe Llaver, el primer radical después de 1930 (Lacoste y Moyano, 2001: 392-393). Llaver reactivó el proyecto dique Potrerillos, lo instaló en la agenda pública y sentó las bases para su puesta en marcha en la década siguiente. A fines de los 90 el proyecto fue apoyado por Víctor Fayad; comenzó a ejecutarse por el gobernador Arturo Lafalla (1995-1999) y se completó durante la administración del radical Roberto Iglesias (1999-2003). Posteriormente, el compromiso por regular los ríos mendocinos fue retomado durante la administración del también radical Alfredo Cornejo (2015-2019), sobre todo sobre el río Grande (Portezuelo del Viento) y el río Tunuyán (Los Blancos).

La visión de don Bautista era impulsar esas obras en la década de 1940. Pensó que, en caso de haber asumido la gobernación de Mendoza, hubiera podido impulsar iniciativas trascendentes, como por ejemplo construir diques embalses en todos los ríos que nacían en Mendoza y así aprovechar íntegramente las aguas en la provincia, ampliando la superficie cultivada a un millón de hectáreas. El tema se está discutiendo aún en la actualidad, por los derechos de esas aguas con otras provincias.

Bodegas y Viñedos Gargantini S.A.C.I. (1911-1982)

La empresa Bodegas y Viñedos Gargantini S.A.I.C. tuvo tres administraciones sucesivas. En la primera etapa, desde 1911 hasta mediados de la década de 1940, fue conducida por don Bautista; a continuación, pasó a manos de sus dos hijos, Alberto y Carlos, mi padre. Ellos la administraron durante otras tres décadas, hasta comienzos de los años 70. Allí asumió la nueva generación, de la cual formé parte. Esa fue la tarea que asumí desde el regreso de Suiza (1972) hasta la venta de la empresa a Rumasa (1982), con interrupción forzada debido a mi secuestro y el posterior tiempo de recuperación.

Como se ha señalado, la base de la empresa se formó durante la administración de don Bautista Gargantini. La firma cultivaba 1500 hectáreas de viñedos, 500 hectáreas de olivos y 500 hectáreas de cultivos hortícolas y alfalfares para los 600 mulares de trabajo.

En esta empresa trabajaban 2200 empleados en tiempos de cosecha, incluyendo al personal de las plantas de fraccionamiento de vinos que había en Buenos Aires, Rosario y Santa Fe.

La empresa tenía una capacidad de almacenaje de vinos comunes y finos de 50.000.000 litros. Todas las propiedades contaban con redes de pequeñas vías por donde circulaban unos trencitos de volquetes tirados por mulas, similares a los que se usan en minería, para el traslado de la uva cosechada hasta la bodega.



Vista aérea de las instalaciones de la empresa Gargantini en La Florida, Rivadavia. En el primer plano se encuentra la destilería de aguardientes con su chimenea. En segundo plano se ven los galpones que albergaban las cubas de roble. Detrás de ellos se encuentran las instalaciones para el sistema de fermentación continua, con forma de seis cilindros blancos. Más atrás, viñas y olivos. Fuente: foto circa, 1970.

La empresa poseía una usina hidroeléctrica, la cual generaba electricidad a partir del agua de riego que circulaba por el canal matriz que entregaba el agua de regadío. Paralelamente, todas las propiedades tenían varios pozos, de donde se extraía agua del subsuelo para regar los plantíos en caso que faltara agua del turno de riego.

Además había, en la ciudad de Rivadavia, una bodega-estación terminal ferroviaria, donde aparcaban veinte vagones ferroviarios, de 40.000 litros cada uno, que poseía la empresa para trasladar los vinos a granel hacia las plantas de fraccionamiento antes mencionadas; una fábrica de aceite de oliva, con sus correspondientes vasijas de almacenamiento; una planta de clasificación de aceitunas comestibles; una planta de elaboración de distintos derivados de tomate, ubicada en Villa Regina (Alto Valle de Río Negro).

En las instalaciones de La Florida se elaboraban también aguardientes. Destilados a partir de orujos y borras, se comercializaban con el nombre de “grapa”. La empresa vendía este

aguardiente en botellas de un litro con la marca Gargantini. Había dos calidades diferentes de grapa, con distinta graduación alcohólica.

La empresa se especializó en la elaboración y comercialización de vinos comunes, en damajuanas o botellas de un litro, con la marca Gargantini. Ese era el centro de la actividad. En forma paralela desarrollaron otros productos complementarios, sobre todo vinos de mayor calidad, en botellas de $\frac{3}{4}$ litro de marca Eminencia e Inefable. También se utilizaron marcas como Colina de Oro, Florida, Russel y Trasandino.



Instalaciones de la Bodega Gargantini, en Rivadavia. Zona de escritorios y planta elaboradora de espumantes. En la parte superior destacan las principales marcas de la empresa: Champagne Garre y vino Inefable. Distrito La Florida, departamento de Rivadavia, Mendoza. Foto tomada después del cierre de la firma, circa 1995.



Línea de productos Gargantini. (1) Eminencia: tope de gama de los vinos; se distinguían cinco variedades: Cabernet, Pinot Tinto, Pinot Blanco, Riesling y Rosado; (2) Garré: tope de gama de los espumantes: Dulce, Demi Sec, Sec, Brut y Nature ; (3) Inefable: segunda marca de vinos con tres variantes: Tinto, Rosado y Blanco; y (4) Saint Cyr: segunda marca de espumantes con cuatro opciones: Dulce, Demi-Sec, Sec y Rosé. Fuente: archivo personal.

La firma se dedicó además a elaborar espumantes. El de mayor categoría era el Garré, producido con fermentación en botella. La firma contrató técnicos franceses en 1948 para hacer este producto. También se elaboró el espumante Saint Cyr, con método charmat. Ambos espumantes se comercializaban con el nombre “champagne”. El Saint Cyr se publicitaba con el slogan “un champagne aristocrático a un precio democrático”.

Para diversificar sus productos, la empresa también se interesó en olivos y tomates. Las 500 hectáreas de olivos constituyeron una de las más relevantes de la Argentina. La firma además se dedicó a elaborar y comercializar aceite de oliva, el cual se vendía fraccionado en latas doradas, de forma prismática, con la marca Gargantini; fueron exportadas cantidades significativas a Brasil y, en menor medida, a Ecuador. La empresa alcanzó un papel de liderazgo dentro de la olivicultura argentina y Carlos Gargantini, mi padre, llegó a presidir la Asociación Nacional Olivícola.



Lata de aceite de oliva Gargantini.
Fuente: archivo personal.

La empresa también se interesó en la industrialización del tomate. En la planta situada en el Alto Valle de Río Negro se elaboraban productos como tomates en conserva y salsas ketchup, con la marca Scala. La producción de tomates elaborados no alcanzó el volumen del vino ni del aceite de oliva, pero permitió exhibir una postura activa hacia la diversificación económica regional.

En 1972 la empresa estaba pasando por una etapa muy buena con la venta de vinos comunes en los grandes centros urbanos del país. Así, la empresa realizó fuertes inversiones: se renovaron maquinarias de las instalaciones industriales y del trabajo en el campo, también se encaró la renovación de 700 hectáreas de viñedos y de las 500 hectáreas de olivos.

La renovación de los viñedos fue un tema de interés para el análisis. La empresa contaba con numerosos paños de viñas viejas, algunas de ellas plantadas por indígenas al mando del general Rufino Ortega, a fines del siglo XIX. De acuerdo a las pautas de aquella época, cuando los trabajos culturales se realizaban con caballerías y no con tractores, el espacio entre hileras era muy estrecho. Por lo tanto, podían circular las mulas pero no los tractores.

Las viñas estaban formadas principalmente por plantas de Malbec; al ser tan antiguas, su rendimiento era muy acotado, aproximadamente 70 quintales por hectárea (7000 kg). En la actualidad, una bodega boutique, dedicada a vinos de alta calidad, podría aprovechar un viñedo de plantas antiguas de Malbec, trabajado por caballerías, en un modelo biodinámico. Pero en aquel momento ciclo de la vitivinicultura argentina, ese tipo de viñedos se consideró inconsistente con la realidad comercial de la empresa; sobre todo en una firma de grandes dimensiones. La empresa se dedicaba fundamentalmente a elaborar y comercializar grandes volúmenes de vino común, a bajo precio y con acotados márgenes. Por lo tanto, dentro de ese esquema, no había lugar para viñedos antiguos y de baja productividad.



Vista aérea de las instalaciones de la Bodega Gargantini. Foto: circa, 1978.

En ese marco, la empresa tomó la decisión de arrancar 700 hectáreas de Malbec viejos; en su lugar, se plantaron plantas de uvas criollas, para alcanzar una productividad de 500 quintales por hectárea. Se cambió el sistema de conducción de viña en espaldero por parrales. Y también se amplió la distancia entre hileras para permitir el uso de tractores.

Tales criterios fueron compartidos por buena parte de los viticultores argentinos: así, se produjo entonces la gran expansión de la superficie cultivada nacional, que llegó a 350.000 hectáreas. El volumen de vino elaborado ascendió, alentado por el alto consumo nacional, que llegaba a 90 litros per cápita.

El ciclo de euforia de la vitivinicultura argentina comenzó a declinar a fines de la década de 1970. El consumo comenzó a descender, año tras año; el mercado se contrajo, los precios iniciaron la caída. En este contexto se produjo el surgimiento del grupo Greco, un audaz empresario del departamento de San Martín, quien realizó maniobras desconcertantes para muchos observadores, y contribuyó, a la larga, a la gran crisis vitivinícola nacional.

La base financiera de Héctor Greco era el pequeño banco Banco Los Andes, el cual le sirvió de herramienta para comprar grandes stocks de vino común, junto con fincas y bodegas. Los valores de las propiedades saltaron a cifras incomprensibles: el litro de vino común, a granel, llegó a valer 1 dólar estadounidense, cifra sin precedentes en la historia vitivinícola argentina. En palabras de don Bautista, “ese valor no lo vamos a ver nunca más”. Y así fue.

En 1982 la situación de la industria se hizo cada vez más complicada. Los números de Bodegas y Viñedos Gargantini estaban cada vez más comprometidos. La rentabilidad del negocio de vinos comunes había caído verticalmente. En paralelo, el grupo Greco comienza a derrumbarse debido a que su crecimiento había sido realizado a través de movimientos financieros sin base de sustentación firme. Después de un tiempo, esos fantásticos números contables se desplomaron.

Para evaluar la situación, Bodegas y Viñedos Gargantini S.A.I.C. encargó un estudio analítico de la situación de la industria vitivinícola a consultores externos a la empresa. Se contrató para ello al gerente comercial de una de las mayores empresas de la industria alimentaria nacional, Bunge y Born, para realizar un estudio de las tendencias del mercado del vino en el mundo y en el país. Después de tres meses de trabajo, el informe señaló que la tendencia a la baja del consumo de vinos comunes se iba a mantener en el tiempo: no se iba a revertir. Por lo tanto, el negocio de los vinos comunes había terminado no solo aquí sino en el mundo entero. Quedaban entonces dos soluciones: reconvertir toda la estructura hacia la elaboración de vinos de calidad, o bien, vender la empresa.

La primera opción se consideró inviable. La superficie cultivada por la empresa (1500 hectáreas de viñedos) era demasiado grande como para realizar una transformación de esa naturaleza. Solo quedaba entonces vender la firma. De todos modos, esta opción también era complicada, porque sería muy difícil encontrar comprador para una empresa de semejante volumen, dedicada a una industria sin mayores perspectivas.

Con estos antecedentes, llegué a la convicción de que la salida más adecuada era vender la compañía. Además de los problemas relatados, percibí que no había *afecto societatis* entre los integrantes de la empresa. Comenzó entonces una ronda de consultas; los gerentes de mi generación y la anterior estuvieron de acuerdo con la idea de la venta. Pero faltaba la opinión de don Bautista. Era imperante realizar esta consulta, tarea que quedó a mi cargo como autor de la idea.

Me reuní con don Bautista para poner la propuesta a su consideración. Fue un momento difícil para mí, considerando su larga trayectoria en esta empresa y el apego que,

naturalmente, nace entre el piloto y el barco, después de tantos años. Pero una vez iniciada la conversa, resultó mucho más fácil de lo pensado. Tras escuchar la situación de la empresa, el informe externo, las alternativas posibles y mi recomendación de vender, don Bautista dio su consentimiento inmediato: siempre fue una persona pragmática y para los negocios no mostraba sentimiento alguno. Sus palabras fueron contundentes: “¿Qué estás esperando para efectuarlo?”.

Una vez tomada la decisión de vender la empresa, el paso siguiente era encontrar un comprador. Ello representaba un problema mayor, debido al alto nivel de endeudamiento que acarreaba la empresa, y sus pobres perspectivas. ¿Quién podría interesarse en adquirir una empresa así? Surgió entonces la oferta del grupo Rumasa, la cual examinaremos más adelante.

Vino Gargantini para Navarro Correas (1974)

La creación de la marca Navarro Correas fue uno de los hechos salientes de la empresa Bodegas y Viñedos Gargantini. El objetivo era construir una marca que permitiera ingresar al segmento de los vinos premium. Como se ha señalado, Gargantini se había orientado tradicionalmente a la elaboración y comercialización de vinos comunes. Era un negocio de grandes volúmenes y estrechos márgenes. Por tal motivo, se consideró necesario desarrollar productos de más alta gama, para alcanzar precios superiores y ampliar así los márgenes y la rentabilidad.

La firma ya tenía una línea de productos un poco mejor que los vinos comunes, como Inefable y Eminencia. En valores actuales, si el vino Gargantini común valía un dólar la botella, Inefable se ubicaba en el segmento de los vinos “finitos”, entre 3 y 4 dólares la botella; y Eminencia rondaba los 8 o 9 dólares. En todo caso, eran productos relativamente modestos en sus precios, muy lejanos a los valores que alcanzaban los vinos premium.

La empresa Gargantini se había desarrollado en el marco del paradigma industrial de la vitivinicultura argentina. Se había pensado, diseñado y construido con esos valores en mente. Lo importante eran las grandes máquinas, la mecanización, los grandes volúmenes, las enormes cubas de roble, las extensas superficies de viñedos. Todo ello daba sensación de éxito, de prosperidad y de garantía a los mercados. Esa fue la tendencia compartida por la mayoría de los enólogos, viticultores y empresarios del vino desde la segunda mitad del siglo XIX hasta el último cuarto del XX. Dentro de ese marco, la empresa Gargantini desarrolló un período de crecimiento, apogeo y declinación. Lo mismo ocurrió con otras empresas equivalentes como Tomba, Arizu, Giol, entre otras.

Nosotros percibimos que el paradigma industrial ya había comenzado el ciclo de declinación, de forma inexorable. En su lugar, volvían a ponerse en vigencia valores del paradigma artesanal. El público volvía a valorar los vinos elaborados a escala humana, en

pequeñas bodegas artesanales, por familias arraigadas en su terruño, que consieraban al vino como un estilo de vida, como una pasión; viticultores con tierra en las uñas, capaces de fertilizar sus camellones con sus pisadas. Esos valores provenían de la antigua tradición medieval: y se habían desarrollado en Mendoza durante el periodo colonial español, cuando no existían las grandes fábricas de vino: todo era artesanal, personalizado, hecho a mano, en pequeñas propiedades. Estos son los conceptos que nosotros, intuitivamente, captamos a mediados de la década de 1970. Y tratamos de poner en marcha un proyecto apoyado en estos valores.

Para avanzar en esa dirección se creó la empresa llamada Navarro Correas, con el objetivo de vender vinos *premium*, en un segmento que, a valores actuales, oscilaría entre 15 y 20 dólares. La sociedad fue ideada por la gerencia comercial de la empresa Gargantini, junto a Pedro Pou, Baby Carrasco y Carusso. El equipo así formado permitía generar sinergia entre las distintas especialidades; los Gargantini aportábamos los conocimientos específicos sobre el vino; Pedro Pou era ingeniero agrónomo, con un máster en Finanzas, y singulares dotes de analista (más tarde fue presidente del Banco Central de la República Argentina). Baby Carrasco era creativo y Carusso asumió como el prolijo y metódico gerente de la pequeña empresa.

La marca Navarro Correas logró vender una significativa cantidad de botellas, a precios que multiplicaban los de los demás vinos Gargantini. Paradójicamente, el contenido era el mismo del tradicional vino Gargantini, un tercio de Eminencia y dos tercios de Inefable. La diferencia estaba en el continente: una botella esmerilada con etiquetas decoradas con sofisticados diseños. Para completar el cuadro, la nueva marca se presentó en un marco de cultura de la apreciación del vino, lo cual fue una innovación para su época.

Para promover la nueva marca se estableció una estrategia de posicionamiento del producto en los segmentos superiores de mercado. La marca Navarro Correas estuvo presente en grandes eventos sociales, donde se convocaban las élites. Por ejemplo, este fue el vino que se sirvió en el acto de lanzamiento de uno de los modelos del Peugeot 504, en la década de 1970. También se acondicionaron espacios para actividades regulares de la empresa, incluyendo una casa de degustaciones en el coqueto barrio porteño de Palermo, y una bodega artesanal, montada *ad hoc*, en Mendoza.

La original bodega Navarro Correas, localizada en Mendoza no se utilizaba para elaborar vinos sino para recibir a los clientes de Buenos Aires e iniciarlos en la cultura del vino. Como se ha señalado, era un pequeño establecimiento artesanal, situado en el departamento de Maipú, junto a la actual avenida Juan José Paso, en su costado norte. Allí se establecieron cavas, con muros de botellas en posición vertical. Estas botellas rellenaban completamente los vanos, desde el techo hasta el piso, creando una atmósfera íntima y cálida. La acumulación de polvo sobre las botellas completaba la sensación de antigüedad y tradición. En un cuarto contiguo, cuatro mujeres trabajaban colocando etiquetas en las botellas, de modo manual. La empresa contrataba servicios chárter de Austral Líneas Aéreas, desde Buenos Aires hasta Mendoza, para trasladar a

los sommeliers, dueños de restaurantes, chefs y *wine writers*, para invitarlos a conocer la cultura del vino. La pequeña bodega artesanal funcionaba solo cuando la visitaban los turistas. Fuera de estos eventos puntuales, no tenía otra finalidad. En cierto modo, estas visitas fueron las primeras experiencias de enoturismo de la viticultura argentina, en aquellos años 70.

Si la pequeña bodega artesanal de Maipú atendía al turismo especializado, la producción real y efectiva se realizaba en Rivadavia. En la sede central de Bodegas y Viñedos Gargantini S.A.C.I., se elaboraba, embotellaba y etiquetaba el exclusivo vino marca Navarro Correas. Desde allí se remitía directamente, en camiones, hacia los mercados de élites de todo el país.

La casa de Buenos Aires funcionaba de forma complementaria. Se alquiló una vivienda señorial en el exclusivo barrio de Palermo, y allí se celebraban regularmente degustaciones y tertulias en torno a la cultura del vino. Contratamos los servicios de un señor llamado Edmundo Navarro Correas, quien relataba la historia de su familia, la cual llevaba siete generaciones en Mendoza, desde fines del siglo XVIII. En estas reuniones se hablaba de la tradición vitivinícola cuyana, se destacaba la presencia de las familias pioneras, y se enfatizaba el liderazgo ancestral de las tierras mendocinas en la elaboración de los mejores vinos argentinos. Incluso en algunas reuniones se contrataron actores para desempeñar mejor los papeles que, según el diseño del proyecto, se debían interpretar para comunicar el sentido de los vinos de alta calidad. Después de cada intervención se pagaban los honorarios profesionales al señor Edmundo Navarro Correas por su disertación. Era una forma equitativa de comenzar.

El éxito comercial de la marca Navarro Correas fue una sorpresa para todos nosotros. En cierto modo, representaba la filosofía inversa de la que habían utilizado las grandes empresas vitivinícolas de Argentina en el último siglo: Gargantini, Giol, Arizu, Tomba y tantos otros, se habían decantado por el modelo de las grandes fábricas de vino a granel, para vender vinos comunes a bajo precio, a un mercado altamente demandante. En cierta forma, este modelo de grandes fábricas de vino común se había apartado del modelo medieval de tipo artesanal, de pequeña viticultura, focalizado en la alta calidad. Y en cierta forma, con Navarro Correas demostramos que se podía incursionar en ese segmento de mercado.

Posteriormente, la marca Navarro Correas fue vendida al grupo italiano Cinzano. No había activos físicos, porque tanto la casa de Buenos Aires como la bodega artesanal de Maipú eran alquiladas. Solo se vendieron papeles y el valor simbólico de la marca. Se logró una gran diferencia económica entre los capitales invertidos y el valor de venta. Visto en perspectiva, esta marca fue el mayor logro de la empresa Gargantini, considerando los vinos *premium* que se desarrollaron más tarde. Actualmente, la marca Navarro Correas existe; tiene, ahora sí, sus propios establecimientos en Mendoza. Pero el relato histórico que presenta es el que construimos nosotros, hace 40 años.

Experiencia de un secuestro (1974)

La experiencia de ser raptado, privado de libertad y encerrado en una cárcel privada, representa un alto impacto psicológico en cualquier persona. Con gran maestría explicó esta situación Gabriel García Márquez en su novela *Noticia de un secuestro*, donde da cuenta de lo que sufrieron las familias colombianas en manos de los carteles de la droga.

En Argentina, los secuestros extorsivos fueron prácticas introducidas por los grupos guerrilleros de las décadas del 60 y 70. El caso más conocido fue el de Juan y Jorge Born, secuestrados por Montoneros desde el 19 de setiembre de 1974 y liberados el 20 de junio de 1975, tras el pago del rescate por 60 millones de dólares (O'Donnell, 2015).

Este movimiento se encuadra dentro un proceso mayor, signado por el uso de la violencia como herramienta de lucha por el poder político, iniciado en la llamada “resistencia peronista”, proceso por el cual los militantes reivindicaban el retorno de Perón al poder, después de su derrocamiento de 1955. Durante varios años, estas fuerzas cuestionaron la legitimidad de los gobiernos militares y civiles que se sucedieron en el poder hasta el retorno de Perón, en 1973. Paradójicamente, después de la llegada de Perón al poder, tras un breve lapso de apaciguamiento, Montoneros retomó y profundizó sus tácticas violentas, aún durante un gobierno constitucional. “La tesis de los Montoneros era poner caños por todos lados. Estaban todos locos, eso era militarismo” (De Marinis y Abalo, 2005: 59).

En Mendoza, este proceso comenzó a través de un ataque simultáneo en tres lugares distintos. El 25 de mayo de 1960 se produjo una ola de atentados en la provincia:

una bomba explotó en el puente del arroyo La Estacada en Tunuyán; otro artefacto detonó en el domicilio del general Cecilio Labayru, comandante de la Agrupación Montaña de Cuyo; y el tercer explosivo estalló a las dos de la mañana en el hotel San Francisco, Chacras de Coria, donde se alojaban ejecutivos de la empresa de EEUU Carl Loeb and Rodes Company (Bustelo, 1996: 28-31).

Los actos de violencia se multiplicaron. Los lugares públicos fueron elegidos con frecuencia por los guerrilleros para realizar sus atentados. El 30 de junio de 1970 estalló una bomba en el cine Lavalle, en pleno centro de Mendoza (*Los Andes*, 2 de julio de 1970: 4). Una bomba estalló en el dique El Pilar (Godoy Cruz) (*Los Andes*, 5 de enero de 1972: 5). Los hechos se reiteraron; en la primavera de 1972, un niño encontró una bomba en un baldío, en el popular departamento de Las Heras (*Los Andes*, 17 de octubre de 1972: 4).

El objetivo político de los guerrilleros peronistas, en Mendoza, eran los símbolos de la “aristocracia”. Ello incluía políticos radicales, peronistas ortodoxos y conservadores;

empresarios vitivinícolas y empresas extranjeras. Así lo expresó uno de esos dirigentes en su testimonio:

Conserva sus simpatías por el peronismo indiscutible, el hecho maldito-masivo, aquel por el que nos matábamos contra los fachos ortodoxos; el que los radichetas, gansos y la aristocracia vacuna nacional (viñatera aquí en Mendoza) detestan a rabiar (De Marinis y Abalo, 2005: 160).

A partir de ese pensamiento, los jefes guerrilleros peronistas, denominados Montoneros desde 1970, realizaron sus actividades en Mendoza.

Los dirigentes políticos y jefes militares fueron blancos privilegiados para los atentados. En octubre de 1969 estalló una bomba en el estudio del ex legislador y candidato a gobernador de Vandor, Albeto Serú García (*Los Andes*, 18 de octubre de 1969: 15). Posteriormente, estalló otra bomba en la sede del Partido Demócrata (*Los Andes*, 27 de julio de 1972: 7). El 17 de agosto de 1969 estalló otra bomba en la ciudad, esta vez, en el Barrio Bombal, en la casa donde vivían el doctor Roberto Levy y Fidel Segundo Llorente, ex empleado civil del ejército (*Los Andes*, 18 de agosto de 1970: 11).

Los dirigentes políticos de Mendoza coincidieron en cuestionar las prácticas violentas de estos grupos, sobre todo después de la normalización institucional y el llamado a elecciones libres. Así lo expresó en 1973 Benito Marianetti, el más destacado dirigente socialista de Mendoza en toda su historia. En aquellos años, Marianetti era el presidente del Partido Comunista en la provincia, y autor de una decena de ensayos de notable valor intelectual. En un acto público celebrado en la Asociación Mendocina de Box, Marianetti “discurre acerca de los defectos graves del accionar violento de las formaciones guerrilleras” (De Marinis y Abalo, 2005: 169). Como respuesta, poco después, estalló una bomba en la casa del caudillo socialista.

Las instituciones y empresas extranjeras fueron también objetivo recurrente de estos ataques. El 7 de setiembre de 1969 ocurrieron tres atentados simultáneos: en la ciudad de Mendoza estalló una bomba en el instituto de inglés Amicana; en Carrodilla, se colocó un explosivo en la sede de la compañía Byrn Jackson, la cual no estalló; y en Drummond fue baleado del cartel de la Cía Hally Burton (*Los Andes*, 8 de setiembre de 1970: 11). En la primavera de 1972 se produjo un atentado, con bombas incendiarias en un concesionario de autos (*Los Andes*, 18 de setiembre de 1972: 7; 19 de setiembre de 1972: 9).

La militancia de los grupos guerrilleros logró crear un ambiente de inseguridad y miedo en la población. Se encontró una caja sospechosa (*Los Andes*, 10 de octubre de 1970: 8), y llamadas anónimas con amenazas de bombas, recibidas por tres organismos, suman fuertes tensiones.

El uso de la violencia se extendió también al ámbito educativo, tanto escolar como universitario. Una bomba estalló en la casa del rector Herrera (*Los Andes*, 6 de marzo de

1970: 17); los militantes arrojaron bombas molotov al camión policial (*Los Andes*, 8 de julio de 1970: 1). En la escuela Ricardo Day, de Mundo Nuevo (Rivadavia), se produjo un incendio que dañó libros, muebles y documentos (*Los Andes*, 1 de junio de 1970: 1). Posteriormente, se produjo un nuevo hecho saliente, cuando estalló otra bomba; se secuestraron explosivos en poder de grupos estudiantiles (*Los Andes*, 17 de junio de 1970: 7; 18 de junio de 1970: 9).

Junto con las bombas, florecieron también los secuestros. A fines de 1970 fue secuestrada una joven. Al parecer el evento no fue bien organizado; el responsable se suicidó y la mujer apareció, en pésimas condiciones (*Los Andes*, 5 de diciembre de 1970: 11; 6 de diciembre de 1970: 15). Otras siete personas fueron secuestradas por guerrilleros en marzo del año siguiente. El mismo grupo, denominado Fuerzas Armadas Peronistas (FAP) realizó un operativo en el cual robaron cinco toneladas de dinamita; para reivindicar el acto, se escribieron leyendas en los muros (*Los Andes*, 15 de marzo de 1971: 8-9; 16 de marzo: 9; 20 de marzo: 4). Gran impacto causó por aquel entonces el secuestro del adolescente Mauricio Esteller.

Las empresas vitivinícolas también fueron blanco de estas acciones guerrilleras. En mayo de 1974 fue secuestrado Pacífico Titarelli, destacado viticultor mendocino (Correas, 1992: 132).

La resistencia peronista justificaba sus atentados como única herramienta posible, en el marco del régimen político vigente en Argentina desde 1955. Como los peronistas no podían expresar su voluntad libremente en las urnas, para elegir a su líder, Juan Perón, la forma de canalizar su lucha era, justamente, por medio de la violencia. Era una forma de deslegitimar a los gobiernos de facto que dominaban la Argentina. Esta situación tendió a normalizarse en 1973, cuando el gobierno militar levantó la proscripción del peronismo, llamó a elecciones libres, y movimiento del caudillo retornó al poder.

Sin embargo, el esperado retorno resultó frustrante para los Montoneros. Estos reclamaron espacios de poder que Perón no estuvo dispuesto a cederles. Se produjo entonces una fuerte puja entre la izquierda y la derecha peronistas. El asesinato del sindicalista José Ignacio Rucci (25 de setiembre de 1973) fue un hito en este proceso violento. Los Montoneros asimilaban su figura a la del dirigente Augusto Timoteo Vandor, quien también fue asesinado años antes. Ambos dirigentes fueron percibidos como emblemas de la derecha peronista, y los Montoneros cohesionaban su militancia por oposición a ambos. En las manifestaciones multitudinarias que realizaban por las calles de Mendoza, Montoneros entonaba esbribillos alusivos: “Rucci, Traidor. Saludos a Vandor”, “celebrando entonces, en frenesí, la eliminación física de un ser humano” (De Marinis y Abalo, 2005).

La violencia no era monopolio de la izquierda peronista. El ala derecha de este movimiento también compartía una actitud semejante. En el gobierno nacional se organizó la Alianza Anticomunista Argentina (AAA), orientada a reprimir a sus adversarios. Y en las calles y manifestaciones públicas, sus dirigentes coreaban estribillos agresivos y violentos: “¡Perón, Mazorca, los zurdos a la horca!” (De Marinis y Abalo, 2005: 336).

Las diferencias políticas entre las dos ramas peronistas llegaron a su clímax en el acto multitudinario celebrado en Buenos Aires, el 1 de mayo de 1974. El presidente de la Nación, Juan Domingo Perón, desde los balcones de la Casa Rosada, expulsó a los Montoneros de la histórica Plaza de Mayo. Los militantes se retiraron a sus bases y, tras deliberar sobre la estrategia a seguir, el 1 de setiembre de 1974, pasaron a la clandestinidad y retomaron el uso de la violencia como herramienta de lucha por el poder. Y una de sus acciones fue, justamente, mi secuestro.

Mi secuestro ocurrió dos semanas antes del rapto de Juan y Jorge Born. El 3 de setiembre de 1974 me encontraba en un campo de Venado Tuerto, en la provincia de Santa Fe. Esa noche decidí salir, en mi auto Peugeot 504 color celeste. A llegar a la tranquera, me detuve y descendí del coche para abrir el paso. Fui entonces interceptado por un grupo de personas de extraño aspecto. Dos hombres, uno a cada lado, desenfundó un arma y apuntó a mi cabeza. Mi primera reacción fue oponer resistencia. Pero inmediatamente llegaron más hombres y me redujeron.

Me colocaron una bolsa en la cabeza y me obligaron a acostarme en la parte trasera de mi auto, en el piso. Uno de los guerrilleros comenzó a conducir el coche, dando varios círculos, como para confundirme y dar la sensación de alejarse del lugar. Después de varias idas y vueltas, el auto se detuvo y me hicieron descender. Siempre con la cabeza encapuchada por la bolsa, para impedirme ver, me hicieron caminar hasta una vivienda rural. Luego descendimos a un sótano.

El sótano esa casa rural fue mi primer lugar de alojamiento durante el secuestro. Permanecí allí tres o cuatro días. Era difícil medir el tiempo, porque no se veía la luz del sol. Tanto el piso como las paredes eran de tierra. El techo era, a la vez, el piso de la cocina de la casa. Se escuchaban movimientos, ruidos y algunas voces. En mi cárcel privada, no había ningún mueble: ni mesa, ni cama, ni sillas. Tampoco había mantas para abrigarse. Como alimento había un tarro de cuatro litros, como lata de pintura, con agua. Mi sensación fue que no estaba muy lejos del punto de partida; esa vivienda rural estaba, posiblemente, en el sur de la provincia de Santa Fe.

Mientras permanecí en aquella cárcel clandestina, los Montoneros iniciaron los contactos con mi familia. Comenzaron el diálogo con mi madre, a la cual solicitaron un rescate en dinero efectivo, a cambio de mi liberación. El procedimiento se demoró más de lo previsto, y mis captores resolvieron trasladarme a otro lugar.

El segundo viaje lo hice, una vez más, con la bolsa en la cabeza para no poder ver nada. Me trasladaron en el fondo de la caja de un camión cargado. Esta vez, el viaje fue claramente más largo. Llegamos a un barrio marginal del Gran Buenos Aires, e ingresamos en una vivienda habitada por numerosas personas, incluyendo varios niños.

Mi nueva cárcel era un cuarto a nivel de planta baja. Había una cierta mejora en relación al sótano anterior. No había abrigo de ningún tipo; pero al menos, había un elástico para dormir, aunque sin colchón. Me encadenaron de un pie al precario camastro. El cuarto tenía

paredes, pero totalmente cubiertas por tablas. No se podía ver la luz del sol de ninguna manera. En el cuarto contiguo había un televisor que se mantenía encendido durante todo el día, con alto volumen, para eventualmente impedir que mis gritos pudieran ser escuchados.

Permanecí 54 días en estas condiciones. El alimento se reducía a una porción de arroz por día; apenas logré comer un cuarto de la comida habitual. A medida que pasaban los días, mi ánimo decaía; perdía las esperanzas de salir de allí, y mi interés por el alimento se redujo. En los últimos días, ya no pude comer nada. En aquellos cincuenta días, perdí 30 kilogramos de peso.

Los días pasaban dentro de una sensación de incertidumbre. A mis 28 años, no era fácil para mí comprender qué estaba pasando. ¿Por qué se habían ensañado con nosotros? ¿Hacia dónde iba la Argentina? ¿Cómo estaba mi familia?

Por esos días, mis padres atravesaban momentos críticos. La noticia de mi secuestro causó un fuerte impacto psicológico a mi padre. Este tenía ya algunos síntomas del mal de Alzheimer; pero el rapto de su hijo fue un golpe muy fuerte, que le aceleró vertiginosamente la enfermedad. Perdió completamente el juicio. Yo en ese momento no lo sabía: ya no podría volver a tener una conversación con mi padre.

Mientras tanto, mi madre sostuvo las negociaciones con los guerrilleros. Estos solicitaron una abultada suma de dinero, que debía entregarse en billetes de bajo valor, en determinadas circunstancias. Mi madre trasladó el requerimiento a la empresa, la cual no disponía de esas cifras en efectivo, con lo cual, el pago se dilató en el tiempo.

Para incrementar la presión, los guerrilleros optaron por la intimidación directa: colocaron un artefacto explosivo en mi casa paterna, en la calle Melián 2074 del barrio de Belgrano. Detectado por los vecinos, se produjo un ambiente de tensión en la zona. Finalmente mi hermano, Juan Bautista, logró contactar personal de la Armada, que llegó al lugar para desactivar la bomba. Eso ocurrió en los primeros días de octubre de 1974, cuando ya llevaba un mes de secuestrado.

Volviendo a mi cárcel privada, los días transcurrían bajo el sonido insoportable del televisor. Particular tensión se generaba cuando se transmitían los discursos políticos de la presidente Isabel Martínez de Perón. Los habitantes de la casa, mis carceleros, escuchaban con atención esas disertaciones. Y poco después de iniciado el discurso, comenzaban, inexorables, los insultos hacia la presidenta:

—¡Traidora!
—¡Conchuda!
—¡Hija de puta!
—¡Vieja chota!

Eran los epítetos más suaves que se escuchaban. Evidentemente, mis carceleros tenían motivos importantes para sentirse defraudados de la posición política que había asumido el

gobierno argentino desde el 1 de mayo de aquel año de 1974.

Solo recibí una visita en aquellos 54 días. Un día ingresó el “comandante”, dispuesto a dialogar. Estaba enmascarado y portaba una ametralladora corta. El diálogo fue breve:

–¿Sabés a qué nos dedicamos nosotros? –preguntó.

–Sí, Montoneros –respondí.

–Bueno, espero que paguen, porque si no, te hacemos boleta –acotó.

Posteriormente, el enmascarado cargó el arma, apoyó la boca del caño en mi cabeza, y jaló el gatillo... La bala no se disparó, porque la recámara estaba vacía. Simplemente, había hecho un simulacro de ejecución. Posteriormente el enmascarado se retiró del cuarto y no volvió a aparecer.

La vida en cautiverio fue una experiencia extrema. La condición material incluía ausencia de luz de sol durante caso 54 días; alimentación magra e insuficiente: agua, y algo de arroz y fideos; una cadena permanente mordía mi pierna, como ocurría en tiempos de la esclavitud africana; un camastro destartalado; y nada de abrigo. Estuve caso dos meses con la misma ropa que portaba en el momento del secuestro: un pantalón y una remera. Los guerrilleros no fueron capaces de entregarme una manta para dormir.

Peor que la condición física, fue la degradación moral. Además del simulacro de ejecución, viví la experiencia de la incertidumbre y el vacío. Se me negaron todos los derechos más básicos de un ser humano. No podía encontrar una razón para comprender lo que sucedía. ¿Por qué se habían ensañado con nosotros? ¿Sabían los Montoneros la labor social que habíamos hecho en Rivadavia, en Mendoza y en el país? ¿Sabían que Gargantini estaba asociado a los orígenes de la legislación social de la Argentina? ¿Conocían los Estatutos de la empresa, en la cual se estipulaba la distribución de ganancias entre los obreros? ¿Qué movía a aquellos guerrilleros? ¿Querían realmente impulsar la justicia social? ¿O los movía el afán de lucro?

Me sentía aplastado por un poder externo, que me imponía su voluntad, sin que pudiera defenderme. Mi condición física se degradó de manera fulminante: mi peso bajó de 70 a 40 kilogramos. Mentalmente, me fui desarmando. Muchas veces pensé que prefería que me dieran un balazo y terminar todo de una vez.

Mientras tanto, las operaciones para pagar el rescate fueron avanzando. Como se ha señalado, la empresa carecía de dinero en efectivo para pagar el rescate. Entró entonces en acción Hugo Vanín, entonces gerente general de la empresa Peñaflor, quien aportó el dinero para completar el monto requerido.⁴

⁴ Años más tarde tuve oportunidad de encontrarme con Hugo Vanín. Al referir estos hechos, me reconoció que había intervenido en agradecimiento a Don Bautista Gargantini ya que a él lo había tomado como empleado y le había enseñado todo lo que sabía de enología, y que gracias a eso había logrado un alto puesto en una de las compañías más importantes en el tema vitivinícola. El dinero le fue reembolsado poco después por la empresa de mi familia.

Finalmente, la última semana de octubre se pusieron de acuerdo en la cifra, y el grupo subversivo ordenó que la entrega del dinero la realizara el gerente de la empresa, don Carlos Martedí, el cual debía desplazarse en el auto de su hija.

El plan de los guerrilleros era coherente. Martedí era una persona muy robusta. El vehículo de la hija era muy pequeño, con lo cual, se reducía el margen de llevar allí policías ocultos. El dinero del rescate debía portarse en cifras chicas, para dificultar el rastro posterior. Además, no se informaba el lugar final de la entrega, sino después de recoger sucesivos mensajes parciales, que se dejaban en baños de las confiterías o estaciones de servicio. Así se hicieron las distintas postas. El plan de los guerrilleros era controlar a la persona que llevaba el dinero, para evitar seguimientos policiales. Luego de varios puntos recorridos, Martedí llegó al final del trayecto y arrojó el maletín con el importe acordado al cruzar con su vehículo un puente de la autopista Panamericana.

Satisfechos con el pago del rescate, el grupo guerrillero tomó la decisión de liberarme. Ellos sabían que su reputación dependía de este último tramo de la operación, de modo tal de ganar confianza ante futuras víctimas. Dentro del plan liberación se incluyó un paso intermedio para mejorar el aspecto del secuestrado: no les parecía conveniente entregarme en las lastimosas condiciones en que me encontraba. Para ello, debía comer y asearme.

Para realizar este último tramo del secuestro me llevaron al tercer lugar de cautiverio. Era una mansión situada en la zona de Vicente López (Gran Buenos Aires). A fin de evitar el reconocimiento del lugar, montaron una carpa dentro del salón donde me instalaron, impidiéndome ver muros y detalles arquitectónicos. Me dieron acceso a un lujoso baño y me afeitaron. Ese fue el único día en el cual me dieron de comer bien, no sin realizar comentarios ostentosos:

–Vas a comer pollo –me dijeron–. Y te damos la pata, porque sabemos que te gusta la pata –dijo el enmascarado que dirigía la operación.

Efectivamente, en reuniones familiares, cuando mi madre preguntaba qué presa deseaba cada uno, yo siempre reclamaba la pata. Los guerrilleros habían hecho un intensivo trabajo de “inteligencia” para conocer detalles de la vida familiar, incluyendo usos y costumbres, para organizar el secuestro.

Tras permanecer un día en aquella casa, me volvieron a cubrir la cabeza con una bolsa, y me llevaron por última vez en un vehículo clandestino: una camioneta de simple cabina. No pude ver el camino. Pero después de varias horas de viaje, me hicieron descender, y me ordenaron tirarme al piso y permanecer con la cabeza cubierta por un buen rato. Después, podía volver a mi casa.

Aguardé un buen tiempo, hasta oír que el vehículo se alejaba. Luego miré hacia el cielo y permanecí un largo rato contemplando las estrellas. Era el 27 de octubre y estaba en medio del campo, sobre la Ruta Nacional 9, a 50 metros de la comisaría San Pedro. Había pasado

54 días secuestrado. Y estaba nuevamente en libertad. Pero en mi alma anidaba una sensación de vacío. No tenía ganas de hacer nada. ¿Para qué?

Entré entonces en un largo proceso de profunda depresión. Al regresar a mi casa, comprobé que ya no podía dialogar con mi padre. La noticia de mi secuestro lo había desequilibrado y ya no era capaz de conversar ni razonar. Mi madre estaba devastada, por la pérdida de su marido y por la tensión de negociar mi rescate. Y mis hermanos menores también estaban en estado de shock emocional, lo mismo que toda mi familia.

A pesar del pago del rescate, las agresiones siguieron su curso hacia nosotros y otras empresas vitivinícolas argentinas. El 3 de setiembre de 1975, Montoneros colocó una bomba en el depósito de Gargantini, en Mendoza. Simultáneamente, estallaron artefactos en la casa de los Titarelli, familia de viticultores y en la bodega Catena. La agrupación Montoneros distribuyó panfletos para autoatribuirse los hechos (Lacoste, 2001: 150-152). Llamaba la atención la persistencia de la industria vitivinícola como objetivo: un año antes habían ocurrido los secuestros de Pacífico Titarelli y el mío, junto con otros que no se dieron a conocer a la prensa.

Entre las figuras destacadas del movimiento Montoneros se encontraban mi antiguo compañero de estudios, Mario Eduardo Firmenich; también revistaba Fernando Abal Medina y Fernando Vaca Narvaja. Treinta años más tarde, estos grupos volvieron a los primeros planos de la vida política argentina, durante la presidencia de Cristina Fernández de Kirchner. Juan Manuel Abal Medina, sobrino del anterior, fue Jefe de Gabinete del gobierno de Cristina y posteriormente, senador nacional. Camilo Vaca Narvaja, hijo del Montonero, fue militante K y esposo de la hija de la presidenta Cristina Fernández.

Gargantini vs Rumasa. Un juicio intercontinental (1982-2004)

A través de la compañía consignataria Pedro y Antonio Lanusse, se consiguió que el grupo Rumasa de España se interesara en Bodegas y Viñedos Gargantini S.A.I.C. Es importante recalcar que el grupo Rumasa tenía 700 empresas de todo tipo, incluyendo 18 bancos con 1300 sucursales; 22 hoteles, producción agropecuaria en España de más de 24.000 hectáreas, repartidas en 20 empresas y 120 inmobiliarias, textiles. En las compañías del grupo trabajaban más de 70.000 empleados, en distintas partes del mundo.

Llegó a Argentina, en 1982, el presidente del grupo Rumasa S.A. y dueño del 50% del mismo, José María Ruiz Mateos. Luego de varios meses de arduas negociaciones llegaron a establecer el valor de Bodegas y Viñedos Gargantini, que se pagaría en 10 cuotas anuales. Además se saldaría previamente el préstamo, otorgado anteriormente a la compañía por parte de las otras empresas del grupo familiar Gargantini, y también se levantarían todos los avales dados por los directores anteriores.

Los dos últimos puntos se cumplieron, pero del primero lo único que se cumplió fue el

primer pago de los diez prometidos, que fue al contado. Ese monto fue utilizado para pagar comisiones de venta e impuestos a las ganancias a la Dirección General Impositiva de la Argentina.

Al año siguiente venció el segundo documento y no fue pagado como correspondía. Traté de entrevistarme con José María Ruiz Mateos, misión imposible porque a él no lo dejaban salir de Londres, lugar donde vivía: tenía prisión domiciliaria preventiva por el juicio que le estaba haciendo el gobierno español, por vaciamiento de sus empresas españolas. Y a mí no me dejaban entrar a Inglaterra por las malas relaciones entre Inglaterra y Argentina por la guerra de las islas Malvinas del año anterior.

Al final, me reuní con el abogado personal de Ruiz Mateos, en la ciudad de Zurich (Suiza). Allí me dejó bien en claro que la idea del grupo Rumasa, cuando compraron las acciones de Bodegas y Viñedos Gargantini S.A.I.C, era de vaciar todas las empresas que tenían en España porque como ellos eran del grupo Opus Dei manejaban buena información: iban a ser expropiados por el gobierno democrático socialista de Felipe González, lo cual, tiempo más tarde se confirmó, el 23 de febrero de 1983, al cuarto mes del gobierno socialista.

El operativo consistía en comprar compañías grandes en lugares lejanos, solicitar créditos a sus propios bancos del grupo Rumasa en España, contra garantías hipotecarias. Pero el dinero que salía de España iba a Panamá y de allí a Londres, donde el grupo Rumasa estaba montando su nueva central. Por supuesto que a los acreedores en sus compras de empresas jamás les iban a pagar, pues al cumplirse las correspondientes expropiaciones por parte del gobierno español se tendría que hacer cargo del pago el propio gobierno, que fue lo que en realidad ocurrió. O sea, el gobierno cuando expropió se encontró con los esqueletos de las empresas donde no quedaban más que empresas hipotecadas y vaciadas, y acreedores por todas partes del mundo.

Es importante aclarar que el gobierno inglés efectuó el arresto domiciliario del presidente José María Ruiz Mateos mientras se llevaba a cabo el juicio por vaciamiento efectuado por el gobierno de España. Mas el gobierno inglés, una vez que tomó todos los datos detallados de los capitales que habían pasado de España a Inglaterra, perdonó todo a José María, y tuvo que declarar todos los bienes ante el fisco inglés, que es donde actualmente aporta sus impuestos. Años más tarde José María Ruiz Mateos llegó a ser el representante de España ante la Unión Europea. También inició un juicio al gobierno de España porque la expropiación había sido ilegal. Ganó el pleito y el Estado español tuvo que pagar una indemnización de US\$ 21.000 millones.

Nuestra empresa inició en 1983 el correspondiente juicio a las cuatro compañías del grupo Rumasa que habían firmado los nueve documentos impagos, y a la misma Rumasa como avalista de la operación.

El papel del Estado español en este proceso fue central. Como se ha señalado, cuatro meses después de asumir el gobierno, el primer ministro Felipe González expropió todos los bienes del grupo Rumasa, y por supuesto incluía a Bodegas y Viñedos Gargantini S.A.I.C.

La situación de esta empresa se deterioró todavía más, y en 1985 quebró. En la situación en que se encontraba difícilmente podía continuar –menos ahora, en manos de un gobierno que no le interesaba para nada. Recordemos que los créditos pedidos por la empresa a bancos españoles, salvo uno de US\$ 3.000.000, nunca llegaron a manos de la misma, que a su vez tenía todo hipotecado. Por este motivo, la quiebra de Bodegas y Viñedos Gargantini S.A.I.C., fue declarada fraudulenta.

El juicio de “Roberto Gargantini y otros contra Inversora Iberoamericana S.A.” de Panamá, Augustus Weinhandels GmbH de Alemania, Augustus Barnett & Son Limited de Inglaterra, Skjold Burne de Dinamarca, y Rumasa de España, terminó en primera instancia en diciembre de 1992. Posteriormente, en septiembre de 1996 finalizó el juicio en la Cámara de Apelaciones de Argentina, siempre a favor de nuestra demanda.

La defensa de las empresas deudoras del grupo Rumasa trataron de defenderse con varios argumentos. Primero, sostuvieron que las firmas de los documentos eran falsas. Luego afirmaron que los firmantes no poseían suficientes poderes para comprometer al grupo empresario.

En efecto, los vendedores de acciones de Bodegas y Viñedos Gargantini S.A.I.C. en 1982 fueron los grupos familiares de los hijos de Bautista, Alberto y Carlos, que completaban el 73% del capital accionario de la empresa. El restante 27% estaba en manos de los grupos de descendientes de las hermanas de don Bautista: Rosa, Nora y Miriam. Como Rosa había muerto sin descendencia, sus acciones pasaron a los hijos de sus dos hermanas. Ellos formaron dos grupos, uno en Suiza (los hijos de Miriam) y otro en Mendoza (los hijos de Nora de Giol). Ambos coincidieron, en 1982, en no aceptar la venta de la empresa a Rumasa.

Esta discrepancia entre los socios de la parte vendedora fue detectada por los abogados de Rumasa, los cuales trataron de aprovecharla en su favor, para fortalecer su posición en el juicio. Concretamente, construyeron una estrategia donde afirman que en la venta hubo un acuerdo fraudulento entre los ejecutivos del grupo español Rumasa con algunos miembros de la familia Gargantini, para vaciar la empresa Bodegas y Viñedos Gargantini S.A.I.C. en complicidad y beneficios particulares. La justicia desechó estos argumentos por considerar que eran meras excusas para evitar el pago.

Tales sospechas fueron esclarecidas en los diferentes juicios, y se comprobó que eran nada más que falsas artimañas para no pagar. El grupo suizo nunca vendió su parte, pero el grupo de familiares de Nora de Giol entregó sus acciones al grupo Rumasa por un contado lastimoso.

Vía exhortos se dio traslado a Alemania, Inglaterra, Dinamarca y España. No se incluyó en esta lista a la filial de Panamá, porque esta era una empresa fantasma. No existía en la realidad.

El gobierno de España, luego de la expropiación de todas las empresas del grupo Rumasa, decidió venderlas al mejor postor. Por supuesto que por Bodegas y Viñedos Gargantini

S.A., ahora en quiebra, nadie se interesó. Lo mismo ocurrió con la inglesa, que también quebró. Pero por la alemana y por la danesa sí hubo interesados.

Respecto a Augustus Barnett & Son Limited de Inglaterra, fue declarada en quiebra y los Gargantini pudieron cobrar en libras esterlinas un equivalente a unas pocas coronas, en su correspondiente liquidación, ejecutada durante el transcurso del año 1994, que ni siquiera cubría los gastos necesarios para ir a Londres. De todos modos, este fallo fue útil para sentar jurisprudencia en Europa, sirviendo para el resto de los juicios que faltaban.

Ese mismo año Augustus Weinhandels GmbH de Alemania fue comprada por un grupo de alemanes que se acercaron a la familia Gargantini para hacer un arreglo extrajudicial pues ellos tenían interés en la compañía y querían terminar con estos “pasivos ocultos”. Se llegó a un arreglo en dólares estadounidenses. La cifra era muy baja pero se aceptó porque se pensó que los otros juicios iban a ser a muy largo plazo y se iba a necesitar tales valores para solventar los gastos judiciales hasta el final.

Por su parte, Skjold Burne de Dinamarca y Rumasa de España, quedaron en el juicio iniciado en Dinamarca contra ellas por parte de los Gargantini. Durante el año 1997 se reunió en Copenhague el grupo familiar Paustian (compradores de buena fe de la empresa Skjold Burne), con los abogados del grupo español expropiado Rumasa S.A. En dicha reunión los españoles trataron de convencer a los Paustian que estiraran el juicio todo lo que pudiesen porque la familia Gargantini no iba a poder financiar el juicio por mucho más tiempo. Los Paustian no aceptaron. En vez de ello, los Paustian decidieron vaciar la empresa Skjold Burne para crear otra con el fondo de comercio y las marcas de la vaciada. Esta nueva empresa se llamó Handelsselskabet. Durante el juicio en Dinamarca los Gargantini pidieron las quiebras de Skjold Burne y de Handelsselskabet, ambas del grupo Taster Wine pertenecientes a la familia Paustian.

En el año 2001, en la ciudad de Copenhague, terminó el juicio en Cámara de Apelaciones a favor de los acreedores, contra ambas empresas. Por supuesto se abrió entonces un nuevo juicio, para determinar quién debía pagar, ya que la familia Paustian, que había comprado a Skjold Burne de buena fe, se encontró con estos “pasivos ocultos” que no quería pagar por no corresponderles, pero había cometido el delito de vaciamiento. Dicho juicio se llevó a cabo en mayo de 2004 y el fallo se formalizó el 27 de agosto de ese año, en favor de la familia Gargantini.

Bibliografía

Álbum Argentino. (1910). *Provincia de Mendoza. Su vida, su trabajo, su progreso*. Buenos Aires, Exposición Nacional.

BAP (1945). “En la bodega Gargantini”. *Revista Mensual BAP* n° 336: 17-19.

Bustelo, G. (1996). “Peronismo y Resistencia”. En *Lujan y su gente*. Mendoza, Diario UNO: 28-31.

Correas, J. (1992). *Historias de familias*. Mendoza, Primera Fila.

De Marinis, H. y Abalo, R. (2005). *Mendoza Montonera. Memorias y sucesos durante el gobierno de Martínez Baca*. Buenos Aires, Corregidor.

Girini, L. (2014). *La revolución vitivinícola en Mendoza. Transformaciones del territorio, el paisaje y la arquitectura*. Mendoza, Universidad de Mendoza / Fondo Provincial de la Cultura.

Iannizzotto, C. (dir.). (2013). *Fecovita y el vino. Una historia argentina*. Mendoza, Cavier Bleu.

Lacoste, P. (1995). *La Unión Cívica Radical en Mendoza y en la Argentina 1890-1946*. Prólogo de Félix Luna. Mendoza, Ediciones Culturales.

Lacoste, P. y Moyano, R. (2001). *Santiago Felipe Llaver. Introducción a medio siglo de historia política de Mendoza*. Mendoza, Ediciones Culturales.

Lloveras, R. (2012). *Historias y relatos del deporte en Mendoza*. Mendoza, SSCC ediciones.

Marianetti, B. (1965). *El racimo y su aventura. La cuestión vitivinícola*. Buenos Aires, Platina.

Mateu, A.M. y Stein S. (2008). *El vino y sus revoluciones. Una antología histórica sobre el desarrollo de la industria vitivinícola argentina*. Mendoza, EDIUNC.

O'Donnel, M. (2015). *Born*. Buenos Aires, Sudamericana.

Ward, T.; Kennedy, R.G. e Ivannissevich, L. (1924). *Estudios sobre irrigación en la provincia de Mendoza. Informe sobre el aprovechamiento del caudal de los ríos Mendoza, Tunuyán, Diamante y Atuel*. Mendoza, Peuser.

* * *

RECIBIDO: 20-7-2017

ACEPTADO: 10-10-2017