

**EMPRESARIOS VINÍCOLAS Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES  
ANTE LA CRISIS DE LA VITIVINICULTURA ANDALUZA:  
LACAVE & COMPAÑÍA**

*WINE ENTREPRENEURS AND BUSINESS STRATEGIES  
DURING THE ANDALUSIAN WINE CRISIS:  
LACAVE & CO*

María Vázquez-Fariñas\*  
Universidad de Jaén - España

**RESUMEN:** Tradicionalmente, el negocio del vino ha sido una de las principales actividades económicas desarrolladas en la provincia de Cádiz, cobrando especial relevancia desde mediados del siglo XIX, época de crecimiento y prosperidad. Sin embargo, hacia finales de esa centuria, la llegada de una crisis al sector vitivinícola andaluz traería consigo serias dificultades para las empresas vinateras de la región, entre las que se encontraba *Lacave y Compañía*, objeto de este estudio. A partir del análisis de su contabilidad, la documentación de los protocolos notariales, los padrones y censos de extranjeros y otras publicaciones de la época, se tratará de conocer cómo desarrollaba su actividad vitivinícola a finales de la centuria decimonónica esta compañía. Concretamente, se pretende analizar cuáles fueron las estrategias desarrolladas por esta sociedad mercantil para hacer frente a las dificultades del sector en esos años de crisis, así como la efectividad de las mismas.

**PALABRAS CLAVE:** vino, crisis, Cádiz, siglo XIX.

**ABSTRACT:** *The city of Cádiz has a long tradition of wine business, which has been one of the main economic activities developed in the province, especially since the mid-19th century, a time of growth and prosperity. However, at the end of that century, a crisis in the Andalusian wine sector brought serious difficulties for the wine companies in the region, including Lacave & Company, the object of this study. By studying the company accounts, the notarial deeds, the registers and censuses of foreigners, and other publications of the time, it is intended to show how this company developed its winemaking activity at the end of the nineteenth century. The study is specifically focusing on analyzing what were the strategies developed by this mercantile society to face the difficulties of the sector in those years of crisis, as well as their effectiveness.*

**KEYWORDS:** wine, crisis, Cádiz, nineteenth century.

\* **Correspondencia a / Corresponding author:** María Vázquez-Fariñas. Departamento Economía. Área Historia e Instituciones Económicas. Universidad de Jaén. Edificio D3, despacho 264. Buzón 105. Campus Las Lagunillas. Jaén (España) – [maria.farinass@uca.es](mailto:maria.farinass@uca.es); [mfarinass@ujaen.es](mailto:mfarinass@ujaen.es) – <https://orcid.org/0000-0003-2387-0554>

**Cómo citar / How to cite:** Vázquez-Fariñas, María (2022). «Empresarios vinícolas y estrategias empresariales ante la crisis de la vitivinicultura andaluza: *Lacave & Compañía*», *Historia Contemporánea*, 68, 79-114. (<https://doi.org/10.1387/hc.21635>).

Recibido: 8 abril, 2020; aceptado: 11 junio, 2020.

ISSN 1130-2402 – eISSN 2340-0277 / © 2022 Historia Contemporánea (UPV/EHU)



Esta obra está bajo una Licencia  
Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional

## 1. Introducción

A lo largo del siglo XIX, el negocio del vino fue una de las principales actividades económicas desarrolladas en la provincia de Cádiz, región especialmente conocida por ser considerada una de las plazas comerciales más relevantes del país en aquellos años, debido, entre otros motivos, a su estratégica posición geográfica, uno de los factores clave en el desarrollo y expansión de su industria vinatera. Este sector había ido cobrando cada vez mayor relevancia, debido al proceso de transformación de la vitivinicultura tradicional en agroindustria vinatera moderna que tuvo lugar en el Marco del Jerez entre mediados de los siglos XVIII y XIX<sup>1</sup>. En esos años, fueron muchos los avances que propiciaron el auge de la industria vitivinícola, tales como la crianza y el envejecimiento de los vinos, el almacenado, la integración vertical del negocio y la construcción de numerosas bodegas, de forma que la industria vinatera de la región experimentó una gran concentración de capital, aumentando el número de exportadores<sup>2</sup>. Procesos de transformación similares se llevarían a cabo en otras regiones españolas, como La Rioja Alavesa, aunque allí se haría efectivo mucho más tarde, hacia mediados de la centuria decimonónica, a pesar de que las primeras iniciativas de cambio se registraron a finales del siglo XVIII, al igual que en la región jerezana. Por aquel entonces, los vinos elaborados en La Rioja no podían ser transportados sin alteraciones, ni resistir las altas temperaturas de los veranos, por lo que, ante esta situación, fue fundamental el papel de enólogos como Pineau, que permitió que algunas bodegas pasaran de producir exclusivamente vinos de paso, que posteriormente eran tratados en Francia, a vinos añejos tratados en origen, resistentes a largos viajes y al calor del verano y, por tanto, fácilmente exportables. En ese proceso de cambio, la búsqueda de soluciones para paliar la situación de crisis en el sector vinatero riojano llevó a la importación de vides extranjeras para experimentar con ellas y así, junto a la mejora de las herramientas y las infraestructuras, poder modernizar el proceso de elaboración de sus caldos, lo que les llevaría a aplicar con éxito el método bordelés a la producción de los vinos de Rioja<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Vid. Maldonado, 1999.

<sup>2</sup> Maldonado, 1996, pp. 17-21.

<sup>3</sup> Mees, 2018, pp. 21-25, 34-48 y 57-64.

Volviendo al tema que nos concierne, entre los exportadores vinateros establecidos en la ciudad Cádiz se encontraba Pedro Lacave Miramont<sup>4</sup>, descendiente de una familia de agricultores procedente de Navarrenx, una localidad francesa del Departamento de los Bajos Pirineos. Este comerciante francés se asentó en Cádiz a finales del siglo XVIII, atraído por las oportunidades de negocios que ofrecía la ciudad. En 1810, creó la empresa *Lacave y Compañía*, para dedicarse al comercio de productos coloniales y a la consignación naviera; y en 1830, fundó junto a Juan-Pablo Echecopar la sociedad mercantil *Lacave y Echecopar*, dedicada al comercio en general y al negocio de comisiones<sup>5</sup>.

En los años siguientes, Pedro Lacave hizo traer desde Francia a sus sobrinos Pedro, Pedro-Luis y Juan-Pedro Lacave, quienes se especializarían en el negocio vinatero, jugando un papel determinante en la expansión de la empresa familiar. Hacia mediados de la centuria, desarrollaron las estrategias de diversificación, mediante la participación en el capital de diferentes compañías y de integración vertical del negocio vitivinícola, concentrando desde la extracción hasta la comercialización de sus vinos en un gran complejo empresarial en la capital gaditana, estrategias ambas que les reportarían importantes beneficios<sup>6</sup>.

El desarrollo de la empresa transcurrió paralelo a la coyuntura económica gaditana a mediados del siglo XIX, caracterizada por la expansión y el crecimiento económico, pero hacia el último tercio de la centuria, su apogeo se vio interrumpido por diversas razones que propiciaron la separación de las familias Lacave y Echecopar, quienes decidieron seguir con sus negocios por separado desde 1871<sup>7</sup>. Así pues, este estudio comienza en la década de los setenta, cuando la inestabilidad fue la nota característica y la empresa tuvo que hacer frente a la crisis del sector vitivinícola andaluz.

Para el desarrollo de esta investigación, se ha empleado la información interna de la sociedad *Lacave y Compañía*, conservada en el archivo privado de la familia Lacave, que fue cedido a la Unidad de Estudios Históricos del Vino de la Universidad de Cádiz en el año 1996. No obstante, las lagunas temporales en las series de datos de este archivo han dificultado

---

<sup>4</sup> Puede conocer más sobre la figura de Pedro Lacave Miramont en Vázquez-Fariñas, 2017.

<sup>5</sup> Vázquez-Fariñas, 2021a, p. 84-89.

<sup>6</sup> Vázquez-Fariñas y Maldonado, 2017, pp. 103-104.

<sup>7</sup> Vázquez-Fariñas, 2018a, p. 84.

tado la investigación, por lo que se ha intentado paliar este déficit con información externa, como la proporcionada por la documentación de protocolos del Archivo Histórico Provincial de Cádiz y publicaciones como las *Guías de Cádiz* de Rosetty, conservadas en la Biblioteca Pública Municipal José Celestino Mutis. Por último, la revista *El Álbum Nacional* describe las instalaciones de la empresa a finales del siglo XIX, dando a conocer cómo se desarrollaba su actividad vitivinícola por aquel entonces.

A partir del estudio de estas fuentes, se pretende analizar cuáles fueron las estrategias desarrolladas por *Lacave y Compañía* para hacer frente a las dificultades del sector hacia finales del siglo XIX, en plena crisis de la vitivinicultura andaluza, y si aquellas fueron efectivas para paliar las dificultades que se presentaban en esos años.

Para ello, en primer lugar, se analizan las características fundamentales de la industria del vino en la provincia de Cádiz y, más concretamente, en el Marco del Jerez. Seguidamente, se presenta la estructura empresarial de *Lacave y Compañía*, al objeto de dar a conocer la organización del capital y los socios que participaron en la misma para, a continuación, mostrar sus principales actividades, profundizando en el negocio vinatero por ser el más importante de la empresa. Por último, el análisis de las estrategias desarrolladas por esta sociedad mercantil a finales del siglo XIX, permitirá conocer cómo afrontaron los años de crisis de la vitivinicultura andaluza, así como la posición que ocupaban por aquel entonces en los mercados nacionales e internacionales.

## **2. Evolución de la industria vinatera del Marco del Jerez hacia finales de la centuria decimonónica**

Durante el último tercio del siglo XIX, el sector del vino sufrió importantes transformaciones que afectaron a la estabilidad del negocio. En 1870, año de la creación de *Lacave y Compañía*, el mercado del vino se enfrentaba a serias dificultades, pues las ventas estaban descendiendo desde hacía algunos años. Ante la gran demanda y la subida de precios que había existido en la década de los cincuenta, muchos productores habían optado por alterar los vinos para prepararlos más rápidamente y aumentar así sus ventas, pero solo consiguieron disminuir la calidad de los mismos, lo que provocó un descenso en la demanda. Este mismo problema se dio en La Rioja y Navarra, donde algunos comerciantes adulteraban los caldos, rebajándolos con agua, alcohol industrial y colorantes,

con el fin de obtener beneficios rápidos<sup>8</sup>. Además, la competencia en los mercados internacionales cada vez era mayor, lo que dificultó todavía más la venta de los productos vitivinícolas españoles en los mercados exteriores<sup>9</sup>. Fueron muchas las regiones que imitaron en esos años el vino de Jerez, destacando entre otras Sudáfrica, Australia y, sobre todo, Hamburgo<sup>10</sup>. Pero estos problemas no eran característicos del Marco del Jerez, pues en otras regiones españolas, como el Medoc Alavés, también desarrollaron en la década de los sesenta un experimento o ensayo para producir los vinos más rápidamente, que llevaron a la aparición de imitaciones fraudulentas que no hicieron más que dañar el prestigio de sus caldos en los años siguientes<sup>11</sup>. Asimismo, en Cataluña, las falsificaciones y sucedáneos de vinos agravaron aún más las dificultades del sector a finales de la centuria<sup>12</sup>.

Por otra parte, la firma del Tratado de Cobden-Chevalier entre Gran Bretaña y Francia en 1860 también perjudicó a los vinos españoles. La rebaja de aranceles entre esos dos países propiciada por la firma de dicho tratado, contribuyó a aumentar el tráfico de vinos que llegaban desde Francia a los puertos ingleses, mientras que los vinos españoles habían de pagar impuestos mayores, hecho que contribuyó a que su demanda descendiera aún más en los años siguientes<sup>13</sup>. Asimismo, la publicación de un artículo en el periódico *The Times* recalcando los peligros del jerez afectó seriamente al prestigio de dicha bebida y contribuyó a un mayor descenso de la demanda de estos vinos<sup>14</sup>. Por todo ello, las empresas productoras de vinos de Jerez vieron descender las ventas en el que hasta entonces había sido su principal mercado, el británico.

Pero los problemas no terminaban aquí. En la segunda mitad del siglo XIX, tres plagas de origen americano ocasionaron grandes daños a los viñedos europeos: el *oidium*, la filoxera y el *mildiu*, siendo Francia uno de los primeros países afectados por estas epidemias<sup>15</sup>. Concretamente, estas plagas trajeron consigo una fuerte caída de la producción y un descenso

---

<sup>8</sup> Mees, Nagel y Puhle, 2019, p. 98.

<sup>9</sup> Huezt, 1996, p. 109.

<sup>10</sup> Simpson, 1985, p. 171.

<sup>11</sup> Mees, 2018, pp. 65-68 y 94-95.

<sup>12</sup> Mees, Nagel y Puhle, 2019, pp. 237-242.

<sup>13</sup> Simpson, 1985, p. 173.

<sup>14</sup> Jeffs, 1994, pp. 131-135.

<sup>15</sup> De Pedro y Jiménez, 2019, p. 156.

en las exportaciones francesas<sup>16</sup>. En la década de los setenta, gran parte de los viñedos franceses se encontraban completamente dañados y, además, su producción había disminuido tanto, que se generalizó entonces un nuevo producto denominado *coupage*, una mezcla de vino francés con caldos importados que alcanzó un gran auge en los años siguientes<sup>17</sup>. Por ello, los franceses tuvieron que recurrir a las importaciones de vinos desde otros países para poder mantener su producción, lo que provocó el auge de la vitivinicultura en países como España, Italia y Argelia<sup>18</sup>. En términos generales, el mercado francés requería vinos de buen color y un contenido alcohólico de hasta el 15% para mezclar con sus vinos de baja fuerza de las regiones del sur y suroeste, lo que provocó un auténtico *boom* de las exportaciones de vinos comunes españoles a Francia, que estuvo acompañado por el aumento de los precios<sup>19</sup>. Concretamente, esas exportaciones pasaron de 229.000 hectolitros (en adelante, hl) en el período 1860-1870 a 728.000 hl entre 1876 y 1885, lo que supuso una variación del peso relativo de las ventas a Francia sobre el total de las exportaciones del 11,4% al 74% en esos años, un incremento más que significativo. Valencia, Cataluña, la Mancha, el valle del Ebro y Castilla fueron algunos de los lugares que más atrajeron a los viticultores franceses y muchos de ellos establecieron su método de producción bordelés en aquellas regiones, dando lugar así a uno de los principales procesos de transformación vitivinícola de la época<sup>20</sup>.

Además, en esos años crecieron también las exportaciones de vinos comunes españoles a países latinoamericanos como Cuba, Argentina y Uruguay, por lo que podemos decir que España reforzaba así su posición en el mercado vitivinícola internacional<sup>21</sup>.

En lo que respecta a los vinos de Jerez, ya se ha comentado que en esos años descendieron las ventas en el mercado británico, que había sido el más importante hasta entonces. Entre 1840 y 1875, se exportaron a Gran Bretaña 427.000 hl de jerez, lo que suponía el 43% del total de los vinos exportados, pero desde entonces las ventas se redujeron<sup>22</sup>. Sin embargo, en

<sup>16</sup> Ayuda, Ferrer-Pérez y Pinilla, 2020, pp. 6-7.

<sup>17</sup> Pan-Montojo, 1994a, p. 146.

<sup>18</sup> Colomé, 2001, pp. 43-44.

<sup>19</sup> Simpson, 2011, pp. 42-43.

<sup>20</sup> Fernández, 2012, p. 71.

<sup>21</sup> Pinilla y Ayuda, 2002, pp. 67-69.

<sup>22</sup> Simpson, 2011, p. 90.

esos años se incrementaron los precios y las ventas de jereces al exterior en términos generales, pasando de 200.000 hl en 1867 a 342.335 hl en 1873<sup>23</sup>, por lo que las circunstancias del mercado francés mitigaron en cierto modo los efectos del descenso de las ventas en el mercado británico que había tenido lugar desde mediados de los años sesenta<sup>24</sup>.

Así pues, la extensión de plagas como la filoxera en el país vecino, abrió nuevos mercados para los vinos de la región jerezana, al igual que ocurrió con otras zonas españolas, como La Rioja, cuyas exportaciones vinícolas a Francia comenzaron a ser habituales y se incrementaron de forma notable a partir de 1867<sup>25</sup>; y Cataluña, donde se aumentaron las plantaciones de vides a medida que la plaga avanzaba por los viñedos franceses, en detrimento de otros cultivos como las aceitunas, los cereales o las legumbres<sup>26</sup>.

Además, en la década de los sesenta se incrementaron las exportaciones de jereces a Suecia, resultando especialmente significativas las ventas que se realizaban desde la provincia de Cádiz, pues estas suponían en torno al 90% del total de los vinos de Jerez y asimilados exportados por España a Suecia y Noruega entre 1871 y 1875<sup>27</sup>. En esos años, España, al igual que otros países exportadores como Portugal e Italia, luchaba por ocupar el lugar de Francia como principal productor de vino en los mercados internacionales y todas las circunstancias anteriores abrieron grandes oportunidades al sector vitivinícola español, que incrementó su producción y sus exportaciones en todo el mundo<sup>28</sup>.

Por otra parte, en lo que respecta a la situación comercial en Cádiz capital, tras la llegada de Fermín Salvochea a la alcaldía en 1873, se plantearon diversas medidas para revitalizar el comercio, entre las que destacaban la supresión de impuestos sobre la sal y el tabaco, la instalación del puerto franco, el desestanco del tabaco o el regreso del Correo de la Habana, entre otras. Sin embargo, todos los intentos por reactivar la actividad comercial de la ciudad quedaron sin efecto. Con el inicio de la Restauración, en 1874, se observa una cierta recuperación de la actividad mercantil en España, resultado en gran parte del arancel liberalizador que el Ministro de

---

<sup>23</sup> Huezt, 1996, pp. 108-109.

<sup>24</sup> Simpson, 1985, p. 173.

<sup>25</sup> Borrel, 2006, p. 180.

<sup>26</sup> Mees, Nagel y Puhle, 2019, p. 232.

<sup>27</sup> Maldonado y Ramos, 2000, p. 460.

<sup>28</sup> Pan-Montojo, 1994a, p. 147.

Hacienda Figuerola había establecido en 1869 para reducir la fiscalidad sobre las importaciones, propiciando así la modernización de la estructura productiva y fomentando el crecimiento económico en el país<sup>29</sup>. Junto a esa liberalización arancelaria, la finalización de las guerras y los conflictos y la firma de acuerdos internacionales de comercio acarrearón un fuerte incremento de los intercambios comerciales en esa época<sup>30</sup>.

Esta reactivación de los negocios también se observó en Cádiz y, más concretamente, en el aumento de la actividad portuaria de la ciudad desde mediados de la década de los setenta, encontrándose el vino entre los principales productos que salían desde el puerto de Cádiz hacia otros países<sup>31</sup>. Además, la Restauración constituyó una época de relativa calma política en la que tuvo lugar cierto desarrollo económico, aunque solo en algunos sectores. La economía gaditana en aquellos años tenía su base en los astilleros, las compañías navieras, el tabaco, la sal y los vinos<sup>32</sup> y la burguesía mercantil recuperó entonces cierta seguridad y reactivó sus inversiones<sup>33</sup>, lo que repercutió positivamente en el comercio gaditano.

Este incremento del comercio en general, y del vino en particular, beneficiaría especialmente a la casa *Lacave y Compañía*, como se verá más adelante. Además, ya por estos años, el jerez había recuperado parte de su prestigio; en 1883, un grupo de doctores en medicina publicó un informe ensalzando el vino de Jerez, señalando sus ventajas y recomendando su consumo<sup>34</sup>. Este fenómeno coincide con recomendaciones similares para la degustación de vinos de La Rioja, que, además, gozaron de una gran campaña de marketing al regalarse vino del Medoc Alavés a los miembros de la alta burguesía, afamados médicos, farmacéuticos y a personalidades de la vida política, económica y cultural del País Vasco, entre los que se encontraba la Casa Real<sup>35</sup>. Igualmente, en esos años, el vino de La Rioja fue considerado un medicamento por indicación facultativa, como el vino de Jerez, además de un elemento esencial en la dieta de los labradores durante las tareas del campo, en las comidas y en el tiempo de ocio y recreo<sup>36</sup>.

<sup>29</sup> Vázquez-Fariñas, 2018c, p. 129.

<sup>30</sup> Marchena, 1996, p. 83.

<sup>31</sup> Espigado, 1992.

<sup>32</sup> Millán, 1993, p. 103.

<sup>33</sup> Ramos, 1992, p. 104.

<sup>34</sup> González, 1970, pp. 172-174.

<sup>35</sup> Mees, 2018, p. 85; Mees, Nagel y Puhle, 2019, pp. 84-87.

<sup>36</sup> Bonachía, 2015, p. 145.

Desde mediados de los setenta hasta 1887 tuvo lugar lo que se ha dado en llamar la «edad de oro de la vid», con un crecimiento generalizado de las ventas de vinos españoles en general y de jereces en particular<sup>37</sup>. Sin embargo, la estabilidad económica se quebró a partir de 1895 por el estallido de la Guerra de la Independencia de Cuba y, más concretamente, tras la rendición del ejército colonial español en el conocido como Desastre del 98. Desde entonces, la decadencia económica volvió a ser la nota característica en la plaza gaditana y se registró un descenso en la actividad comercial realizada desde el puerto de la ciudad<sup>38</sup>.

Además, en lo que al sector vitivinícola respecta, la etapa comprendida entre las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del siglo XX presentó ciertas dificultades para los empresarios del Marco del Jerez, debido, entre otros factores, a la llegada de la plaga de la filoxera a España. Los primeros focos se detectaron en Málaga y Gerona, alcanzando en los años siguientes a las provincias de Barcelona, Orense, Granada, Almería, Salamanca y Zamora<sup>39</sup>. Entre 1886 y 1893, la plaga se extendió rápidamente y, en Andalucía, afectó especialmente al área de Málaga, la vega de Granada y la Alpujarra<sup>40</sup>. La filoxera continuó expandiéndose por toda España, y hacia 1894 llegó a la zona del Marco del Jerez a través de un grupo de vendimiadores procedentes de Lebrija, detectándose al año siguiente vides infectadas en Sanlúcar de Barrameda y El Puerto de Santa María<sup>41</sup>. A partir de 1900, terminaron infectándose otras importantes zonas de producción vinícola como Valencia, la Mancha, Aragón, la Rioja, parte del País Vasco, Castilla la Vieja y Castilla la Nueva<sup>42</sup>. La filoxera no solo destruyó las vides españolas, sino que además paralizó la producción y comercialización de los productos vitivinícolas, pues las medidas que se aplicaron para paliar la plaga no resultaron del todo eficaces.

Sin embargo, la situación de crisis en el sector no fue provocada únicamente por esta plaga. Concretamente, la provincia de Cádiz padeció varias crisis agrarias en esos años que ponían en evidencia la debilidad de la agricultura<sup>43</sup>. Además, desde 1887 descendieron los precios del vino por

---

<sup>37</sup> Pan-Montojo, 1994b, pp. 182-185.

<sup>38</sup> Vázquez-Fariñas, 2018c, p. 130.

<sup>39</sup> Carnero, 1980, pp. 111-112.

<sup>40</sup> Molleví y Serrano, 2007, pp. 133-148.

<sup>41</sup> Piqueras, 2005, p. 120.

<sup>42</sup> Carnero, 1980, pp. 177-180.

<sup>43</sup> Bohórquez, 2000, pp. 487-509.

un exceso de oferta, dando lugar a una disminución de los beneficios. En los años anteriores, se habían incrementado las plantaciones de viñedos para atender a la demanda de los países europeos y americanos, debido a la crisis de la viticultura en Francia<sup>44</sup>. Se aumentó la superficie cultivada sin tener en cuenta elementos tan significativos como la mejora de los métodos productivos, el bajo nivel de consumo interno existente en España, el coste del transporte o la existencia de otros mercados. De esta forma, a finales del siglo XIX y comienzos del XX, cuando Francia comenzó a recuperarse y a acudir a otros mercados, nos encontramos con un importante desequilibrio estructural debido al exceso de oferta en el sector del vino<sup>45</sup>. En la región jerezana, solo los grandes productores pudieron afrontar, no exentos de dificultades, los altos costes derivados de la replantación y los cuidados de los viñedos, mientras que muchos pequeños viticultores se vieron obligados a abandonar sus plantaciones y convertirse en jornaleros o a emigrar a otras regiones, pues cada vez se hacía más complicado lograr una rentabilidad satisfactoria con la actividad vitivinícola<sup>46</sup>. Por aquel entonces, empresarios vitivinícolas de otras regiones, como el Marqués de Riscal en La Rioja, detectaron varias amenazas además de la francesa, como, por ejemplo, la mejora de los métodos de producción que se estaba desarrollando en Italia y Portugal, o las grandes plantaciones que ya se hacían en lugares como Argelia, Australia, California y Chile, por lo que los vitivinicultores españoles debían modernizarse e innovar para poder hacer frente a la competencia que se estaba generando en los mercados internacionales<sup>47</sup>. Asimismo, en Cataluña, los bodegueros más avanzados trataron de sortear las dificultades con la inclusión progresiva de tecnología y productos químicos en la fabricación de sus vinos, pues tenían claro que el esfuerzo modernizador era clave para la recuperación y el desarrollo del sector, sobre todo a largo plazo<sup>48</sup>.

No obstante, la modernización técnica debía venir acompañada del diseño de nuevas estrategias y grandes inversiones y, dada la disparidad entre las regiones vinícolas españolas, se antojaba complicado adoptar una política común que satisficiera a todos los bodegueros. González Ruiz<sup>49</sup>

---

<sup>44</sup> Camarero, 1984, p. 104.

<sup>45</sup> Carnero, 1980, pp. 180-181.

<sup>46</sup> Unwin, 2001, pp. 390-391.

<sup>47</sup> González, 2010.

<sup>48</sup> Mees, Nagel y Puhle, 2019, p. 329.

<sup>49</sup> González, 2007, pp. 477-483.

ha estudiado que, ante las dificultades económicas que atravesaba el país debido a la crisis de finales de siglo, el gobierno español optó por una mayor intervención en la economía, por lo que se adoptaron medidas proteccionistas para defender la producción nacional, tales como el incremento de los aranceles y derechos aduaneros, como el arancel Cánovas y el abandono de muchos de los tratados comerciales que estaban vigentes por aquel entonces. Las nuevas tarifas aduaneras provocaron el rechazo de Francia a la política comercial española, lo que originó un mayor descenso de las exportaciones en aquel país, sobre todo de vino. Así pues, las medidas proteccionistas acentuaron aún más la inestabilidad de algunos sectores, como el vitivinícola, y frenaron la modernización de la estructura socioeconómica del país.

### 3. La organización del capital de *Lacave y Compañía*

Los orígenes de *Lacave y Compañía* se remontan a 1810, cuando Pedro Lacave Miramont decidió crear una sociedad mercantil en Cádiz para dedicarse al comercio en general. Unos años más tarde, en 1830, se unió a su paisano Juan-Pablo Eche copar para expandir sus negocios, cambiando entonces la razón social a *Lacave y Eche copar*<sup>50</sup>. Con esta compañía desarrollaron una destacada actividad vitivinícola desde la ciudad de Cádiz, a la vez que participaron en otros negocios tales como la consignación naviera, la banca, la sal, maderas y duelas<sup>51</sup>, el textil y la minería, entre otros, desarrollando así una clara estrategia de diversificación empresarial que se expandió mucho más allá de la provincia de Cádiz<sup>52</sup>. El crecimiento de la empresa hacia mediados de la centuria decimonónica fue tan grande que los socios decidieron dar entrada en la compañía a los sobrinos de Pedro Lacave Miramont, que llegaron desde Francia para incorporarse al negocio familiar. En aquella época, el encargado de suceder al empresario era preparado para ello enviándolo a la universidad, al extranjero, a una empresa ajena a la familia o introduciéndolo en la sociedad familiar desde joven<sup>53</sup>. Esta última práctica fue la más utilizada por los

---

<sup>50</sup> Vázquez-Fariñas, 2021a, pp. 86-87.

<sup>51</sup> Duelas: cada una de las tablas que forman las paredes curvas de las pipas, cubas y barriles (Diccionario de la lengua española).

<sup>52</sup> Vázquez-Fariñas, 2021b, pp. 370-371.

<sup>53</sup> Díaz, 2013, p. 27.

Lacave, constituyendo el parentesco entre los socios un elemento de confianza, seguridad, lealtad y fidelidad, que garantizaba el devenir empresarial. Así pues, los sobrinos del fundador, Pedro Lacave Mulé, Pedro-Luis y Juan-Pedro Lacave Soulé proporcionaron un considerable impulso a la casa gaditana desde mediados del siglo XIX y, particularmente, al negocio vinatero, pues sus instalaciones bodegueras llegaron a convertirse en el mayor complejo empresarial de la ciudad.

Sin embargo, el 29 de diciembre de 1870, tras cuarenta años de actividad comercial en común, las familias Lacave y Eche copar decidieron poner fin a sus relaciones comerciales y continuar con sus negocios por separado. Aunque la información disponible no permite conocer con certeza las causas que motivaron esta disolución, el devenir de los negocios, la inestabilidad económica y política y la crisis que había comenzado en el sector vinícola habrían llevado a los socios a tomar esta decisión. Lo más probable es que existieran también ciertas desavenencias entre ellos, dado que el fin de la compañía no supuso el cese de la actividad comercial para ninguna de las familias. Desde ese momento, los Lacave acordaron encargarse de los negocios que venían desarrollando hasta entonces, recobrando para ello la originaria razón social de *Lacave y Compañía*, mientras que Juan-Pablo Eche copar y su hijo Eduardo siguieron dedicándose al negocio de las comisiones a través de una nueva sociedad denominada *J. P. Eche copar*, creada con el capital que ambos retiraron de la compañía disuelta<sup>54</sup>.

Así pues, el 1 de enero de 1871 entraba en vigor una sociedad colectiva bajo la razón social de *Lacave y Compañía*, para dedicarse a toda clase de comisiones y a la exportación de vinos<sup>55</sup>. Los socios eran Pedro Lacave Mulé, Pedro-Luis Lacave Soulé y Juan-Pedro Lacave Soulé, quienes quedaban igualmente encargados de la administración de la sociedad y podían utilizar la firma de la compañía. El capital social<sup>56</sup> se fijó en 3.000.000 ptas., de los que Pedro Lacave Mulé y Pedro-Luis Lacave Soulé aportaron 1.250.000 ptas. cada uno y Juan-Pedro Lacave Soulé 500.000 ptas.<sup>57</sup>. La distribución anual de los beneficios quedó fijada de la siguiente forma:

<sup>54</sup> AHPC. Notaría de Ramón M.<sup>a</sup> Pardillo, 1870, legajo 591, fols. 4.724-4.734.

<sup>55</sup> AHPC. Notaría de Ramón M.<sup>a</sup> Pardillo, 1870, legajo 591, fols. 4.718-4.723.

<sup>56</sup> En todas las escrituras, el capital social de la empresa hace referencia al capital nominal (pues refleja el montante total de las aportaciones realizadas por los socios) y se encontraba totalmente desembolsado.

<sup>57</sup> La aportación de Pedro y Pedro-Luis Lacave consistía en los valores del activo que recibieron de la disuelta sociedad *Lacave y Eche copar* y la aportación de Juan-Pedro La-

en primer lugar, se extraería de ella un interés del 5% sobre el capital fijo, que se abonaría a los interesados en sus cuentas particulares. En segundo lugar, se extraería el interés remuneratorio que los socios tuvieran a bien conceder a algún dependiente. En tercer lugar, el remanente crecería de forma proporcional al capital fijo de cada socio, hasta que al terminar la sociedad se acordase el destino correspondiente<sup>58</sup>.

Las pérdidas se distribuirían conforme al capital fijo aportado por cada socio. Asimismo, los socios podían retirar el interés del 5% anual para gastos personales. Bajo estas condiciones, la duración de la sociedad se fijó en cuatro años, que terminarían el 31 de diciembre de 1874<sup>59</sup>.

De forma paralela se estableció en Sevilla una sociedad regular colectiva bajo la misma razón social de *Lacave y Compañía*, especializada en el negocio de comisiones, corcho, tonelería y almacenado de vinos<sup>60</sup>. Pedro Lacave Mulé y los hermanos Pedro-Luis y Juan-Pedro Lacave Soulé eran socios colectivos de esta entidad, y Juan-Pablo Echeopar participaba en ella en calidad de socio comanditario, pero solo hasta 1875, pues desde entonces la empresa sevillana quedó en manos únicamente de la familia Lacave, al igual que la casa de Cádiz<sup>61</sup>. Los socios colectivos, es decir, los Lacave, quedaban igualmente encargados de la administración de esta compañía<sup>62</sup>. El capital social se fijó en 1.125.000 ptas., aportado por partes iguales de 375.000 ptas. por Juan-Pedro Lacave Soulé, por la sociedad *Lacave y Compañía* de Cádiz y por Juan-Pablo Echeopar. La duración quedó establecida en cuatro años. Cabe señalar que la creación de esta empresa dedicada a la fabricación de corchos y toneles formaba parte de su estrategia de concentración vertical, muy seguida por otras

---

cave se consideraba realizada en efectivo, aunque procedía de los saldos a su favor en cuentas de la sociedad disuelta.

<sup>58</sup> AHPC. Notaría de Ramón M.<sup>a</sup> Pardillo, 1870, legajo 591, fol. 4.720.

<sup>59</sup> No se ha localizado ninguna escritura alrededor de 1874 entre los Protocolos Notariales de Cádiz.

<sup>60</sup> Esta empresa venía a sustituir a la que hasta entonces había girado en esa ciudad con el nombre de *Juan Pedro Lacave y Compañía*. En los años cuarenta, y dentro de la estrategia de diversificación de la familia Lacave, habían creado esta empresa en Sevilla para dedicarse al negocio de comisiones, corcho y tonelería (AHPC. Notaría de Ramón M.<sup>a</sup> Pardillo, 1870, legajo 591, fols. 4.724-4.729).

<sup>61</sup> AHPC. Notaría de Ramón M.<sup>a</sup> Pardillo, 1875, legajo 632, fols. 6.517-6.544.

<sup>62</sup> Según el artículo 272 del Código de Comercio de 1829, los socios comanditarios no podían administrar los intereses de la compañía.

compañías españolas, como la catalana Codorniu<sup>63</sup>, evitando así depender de proveedores externos para el suministro de esos materiales.

La siguiente escritura de renovación de la casa de Cádiz que hemos localizado data del 1 de enero de 1879<sup>64</sup>. Los socios mantuvieron la misma forma jurídica, regular colectiva, e idéntica denominación social, *Lacave y Compañía*. Sin embargo, el capital social se redujo hasta 1.500.000 ptas., de las que Pedro Lacave Mulé y Pedro-Luis Lacave Soulé aportaron 625.000 ptas. cada uno y Juan-Pedro Lacave Soulé 250.000 ptas. No se conocen con certeza las causas que llevaron a los socios a disminuir el capital social a la mitad, pero es probable que quisieran pagar menos impuestos, pues en las siguientes escrituras de la compañía continuarían rebajándolo e indicando esta como principal causa de dicha minoración. La duración de la sociedad se estableció en diez años, esto es, hasta el 31 de enero de 1888.

Los años siguientes fueron difíciles para la compañía, pues en 1881 se produjo el fallecimiento de Pedro Lacave Mulé, en 1883 el de Juan-Pedro Lacave Soulé y en 1887 el de Pedro-Luis Lacave Soulé, por lo que la empresa quedaría entonces en manos de sus herederos. En diciembre de 1888, Lorenzo Lacave Perrot y José-Luis Lacave Arrigunaga, hijos de Pedro y Pedro-Luis Lacave Soulé respectivamente, decidieron continuar con el negocio familiar. Ambos tenían la suficiente formación para hacerse cargo de la empresa, pues, al igual que ocurría en otras familias de la burguesía mercantil de la época<sup>65</sup>, habían sido formados para ello desde muy jóvenes; llevaban ya algún tiempo trabajando en la sociedad<sup>66</sup> y desde los años ochenta las circunstancias familiares les habían obligado a involucrarse más en la compañía.

Así pues, el 31 de diciembre de 1888 se reunieron en Cádiz para firmar la escritura de constitución de la nueva entidad, que se organizaba como una sociedad mercantil colectiva con la misma denominación social que venía empleándose hasta entonces, *Lacave y Compañía*<sup>67</sup>. José-Luis Lacave Arrigunaga era el socio capitalista, mientras que Lorenzo Lacave Perrot actuaba como socio industrial, encargándose, además, de la gestión y representación de la empresa y del uso de la firma social. El objeto de la empresa era la elaboración y compra-venta de vinos para España y el extranjero y, además, los nuevos socios se encargarían de liquidar los

---

<sup>63</sup> Mees, Nagel y Puhle, 2019, p. 341.

<sup>64</sup> AHPC. Notaría de Ramón M.<sup>a</sup> Pardillo, 1879, legajo 663, fols. 619-629.

<sup>65</sup> Sierra, 2000, p. 5.

<sup>66</sup> *Libros de Balances e Inventarios*, 1874-1883 y 1885-1895.

<sup>67</sup> AHPC. Notaría de José Navarro, 1888, legajo 4.714, fols. 4.574-4.581.

negocios pendientes de la anterior sociedad. Para cumplir con el deseo de Pedro-Luis Lacave Soulé expresado en su testamento, «reducir el capital de la compañía a fin de pagar menos derechos e impuestos»<sup>68</sup>, los nuevos socios fijaron el capital social de la recién creada *Lacave y Compañía* en 100.000 pesetas, que fueron aportadas en su totalidad por José-Luis Lacave, como socio capitalista, de la siguiente manera: 50.000 pesetas en efectivo y 50.000 pesetas depositadas en la compañía *C. Segerdahl, sociedad en comandita*, en la que la familia había estado participando desde hacía algunos años y que había heredado tras la disolución de 1888.

En cuanto al reparto de las ganancias empresariales, quedaba establecido que a final de cada año se deducirían los gastos y las utilidades concedidas a la dependencia, tras lo cual se obtenía el beneficio repartible. El 40% de las ganancias correspondían al gerente, Lorenzo Lacave, el 10% a José-Luis Lacave por su participación en los trabajos de gerencia de la compañía y el 50% restante se añadiría al capital total de explotación (formado por el capital social y las cuentas en participación). En el caso de que hubiese pérdidas, estas se prorratearían entre el capital social y el capital de cuentas en participación, quedando en todo caso Lorenzo Lacave exento de las mismas por su exclusivo carácter de socio industrial. La duración de la compañía se estableció en 10 años, que finalizarían el 31 de diciembre de 1898.

Todas las inversiones realizadas en esos años por esta casa gaditana estaban relacionadas directamente con la actividad vitivinícola, pues la compañía ya estaba especializada en el negocio del vino. Muestra de ello es la carta de la empresa *Bensusan* conservada en el Archivo Histórico Provincial de Cádiz en la que la sociedad *Lacave y Compañía* anunciaba que, desde 1888, se dedicaría exclusivamente al negocio de vinos y aguardientes y al comercio de duelas que traían de América para posteriormente venderlas a otros exportadores y toneleros<sup>69</sup>. Desde entonces, los negocios de comisión, maderas, sal y consignación de buques que venían realizando quedaban cedidos a Carlos Segerdahl<sup>70</sup>, quien unos años más tarde y tras liquidar los negocios con los Lacave de Cádiz, se asociaría con Carlos Lacave Meyer, hijo de Juan-Pedro Lacave Soulé y residente en Sevilla, para continuar por tiempo indefinido con la empresa *C. Segerdahl, sociedad en comandita*<sup>71</sup>.

---

<sup>68</sup> AHPC. Notaría de José Navarro, 1887, legajo 4.705, fols. 2.502-2.510.

<sup>69</sup> AHPC. Correspondencia de la sociedad mercantil *Bensusan*, 1888.

<sup>70</sup> AHPC. Notaría de José Navarro, 1887, legajo 4.708, fols. 4.985-4.990.

<sup>71</sup> AHPC. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio, 1901, legajo 2.742, fols. 6.448-6.451

Habían transcurridos siete años cuando, en febrero de 1894, los dos socios decidieron modificar algunas de las cláusulas de la escritura firmada en 1888<sup>72</sup>. A partir de entonces, ambos pasaron a tener el carácter de industriales y capitalistas e incrementaron el capital social hasta 315.000 ptas., aportadas por los dos al 50%. Lorenzo Lacave realizó su aportación en efectivo y José-Luis Lacave participó con las 100.000 ptas. que ya tenía aportadas y 57.500 ptas. más en fincas en el barrio de la Segunda Aguada de la capital gaditana, que había heredado tras la disolución practicada en 1888 y que pasaron entonces a formar parte del patrimonio de la empresa. Respecto al reparto de las pérdidas y ganancias, a Lorenzo le correspondía el 60% y a José-Luis el 40% de las mismas, después de deducidos los gastos y la participación que tuvieran a bien repartir entre los dependientes de la casa. Estas modificaciones no alteraron la duración de la compañía, que siguió fijada hasta el 31 de diciembre de 1898.

Llegada esa fecha, y vencido el plazo de vigencia de la compañía, Lorenzo y José-Luis Lacave acordaron prorrogarlo por tiempo indefinido y aprovecharon para modificar la cláusula referente al reparto de las pérdidas y ganancias, correspondiendo desde entonces a Lorenzo Lacave el 55% y a José-Luis Lacave el 45% de las mismas<sup>73</sup>.

La empresa seguiría con la misma organización hasta 1906, ya que el fallecimiento de Lorenzo Lacave Perrot en agosto de 1905 motivó la liquidación de la compañía<sup>74</sup>. Fue entonces cuando José-Luis Lacave Arrigunaga se asoció con Pedro-Francisco Lacave de la Rocha, el primogénito del difunto Lorenzo Lacave, bajo la razón social de *Lacave y Compañía*, para continuar con todos los negocios que venía desempeñando hasta entonces<sup>75</sup>. Ambos socios permanecerían en la empresa familiar hasta 1927 (Cuadro 1), cuando, tras el fallecimiento de Pedro-Francisco Lacave de la Rocha en diciembre de 1926, la empresa quedó en manos de José-Luis Lacave Arrigunaga y sus hijos, con quienes formó una nueva casa de comercio bajo la razón social de *Lacave y Compañía, sociedad en comandita*<sup>76</sup>.

<sup>72</sup> AHPC. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio, 1894, legajo 2.692, fols. 662-679.

<sup>73</sup> AHPC. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio, 1898, legajo 2.721, fols. 5.031-5.037.

<sup>74</sup> AHPC. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio, 1906, legajo 2.767, fols. 43-62.

<sup>75</sup> AHPC. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio, 1906, legajo 2.767, fols. 190-206.

<sup>76</sup> Copia de la escritura de constitución de *Lacave y Compañía, sociedad en comandita*, otorgada en Cádiz el 18 de febrero de 1927 ante el Notario Luis Álvarez-Ossorio.

**Cuadro 1**Distribución del capital social de *Lacave* y *Compañía* entre 1870 y 1927

Año	Socio	Carácter del socio	Capital aportado (pesetas)
1870	Pedro Lacave Mulé	Capitalista	1.250.000
	Pedro-Luis Lacave Soulé	Capitalista	1.250.000
	Juan-Pedro Lacave Soulé	Capitalista	500.000
1879	Pedro Lacave Mulé	Capitalista	625.000
	Pedro-Luis Lacave Soulé	Capitalista	625.000
	Juan-Pedro Lacave Soulé	Capitalista	250.000
1888	José-Luis Lacave Arrigunaga Lorenzo	Capitalista	100.000
	Lacave Perrot	Industrial	—
1894	José-Luis Lacave Arrigunaga Lorenzo	Industrial y capitalista	157.500
	Lacave Perrot	Industrial y capitalista	157.500
1898	José-Luis Lacave Arrigunaga Lorenzo	Industrial y capitalista	157.500
	Lacave Perrot	Industrial y capitalista	157.500
1906	José-Luis Lacave Arrigunaga	Industrial y capitalista	150.000
	Pedro-Francisco Lacave de la Rocha	Industrial y capitalista	150.000
1910	José-Luis Lacave Arrigunaga	Industrial y capitalista	150.000
	Pedro-Francisco Lacave de la Rocha	Industrial y capitalista	150.000
1920	José-Luis Lacave Arrigunaga	Industrial y capitalista	400.000
	Pedro-Francisco Lacave de la Rocha	Industrial y capitalista	400.000
1927	José-Luis Lacave Arrigunaga	Colectivo	1.000.000
	Pedro-Luis Lacave Blázquez	Colectivo	10.000
	Manuel Lacave Blázquez	Colectivo	20.000
	Servanda Lacave Blázquez	Comanditaria	10.000
	M. <sup>a</sup> de los Ángeles Lacave Blázquez	Comanditaria	10.000
	M. <sup>a</sup> Luisa Lacave Blázquez	Comanditaria	10.000

*Fuente:* elaboración propia a partir de AHPC, Notaría de Ramón M.<sup>º</sup> Pardillo, 1870, legajo 591, fols. 4.718-4.723; y 1879, legajo 663, fols. 619-629; Notaría de José Navarro, 1888, legajo 4.714, fols. 4.574-4.581; Notaría de Luis Álvarez-Ossorio, 1894, legajo 2.692, fols. 662-679; 1898, legajo 2.721, fols. 5.031-5.037; 1906, legajo 2.767, fols. 190-206; 1910, legajo 2.793, fols. 1.777-1.778; y 1920, legajo 2.858, fols. 5.380-5.382; y Copia de la escritura de constitución de *Lacave y Compañía, sociedad en comandita*, otorgada en Cádiz el 18 de febrero de 1927 ante el Notario Luis Álvarez-Ossorio.

#### 4. El negocio vinatero de *Lacave y Compañía* a finales del siglo XIX

El principal negocio de la casa gaditana *Lacave y Compañía* era la extracción, elaboración y comercialización de vinos, actividad en la que se observa una tendencia ascendente desde mediados de los años setenta, a pesar de la enorme competencia que existía en el sector. Como otras muchas empresas del Marco del Jerez, buscaron entonces alternativas para mantenerse en el mercado, entre las que destacan la venta de jerez embotellado en España y las exportaciones a nuevos mercados como Cuba, Puerto Rico o Filipinas, entre otros. Además, ante la crisis de la vitivinicultura de finales de siglo, los exportadores se vieron obligados a buscar otras soluciones y comenzaron a elaborar y vender aguardientes y licores, especialmente de tipo coñac. Aunque hacía varios años que se venía produciendo esta bebida en la zona, a partir de entonces se buscó el asesoramiento de técnicos franceses para mejorar y aumentar su producción y venta<sup>77</sup>. En la casa *Lacave y Compañía*, jugaron un papel primordial los aguardientes de puro vino y, más concretamente, el llamado Brandy de Jerez, un aguardiente estilo coñac que, además, se convertiría en el principal factor de recuperación y renovación sectorial en la región andaluza<sup>78</sup>. A la aparición de nuevos mercados se unía así una mayor diversificación en los productos ofrecidos desde la zona del Marco del Jerez al mercado exterior, lo que favorecería el incremento de las ventas a finales del siglo XIX.

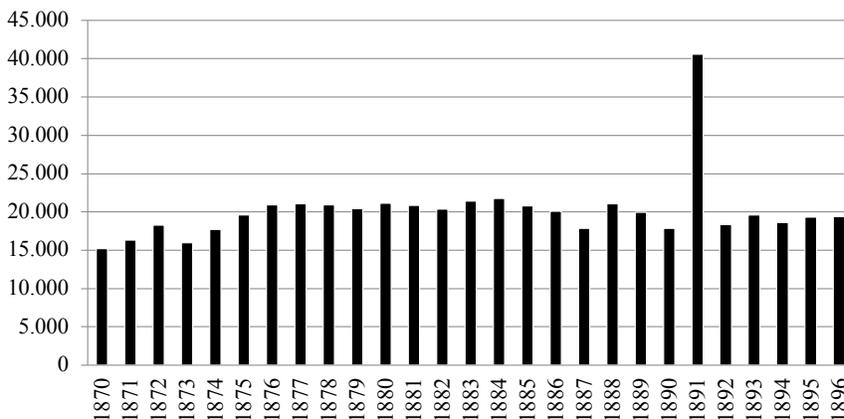
El incremento del comercio en general, y del vino en particular, que se venía dando desde mediados de la centuria decimonónica, benefició especialmente a la casa gaditana *Lacave y Compañía*. Como se aprecia en el Gráfico 1, en 1873 la empresa envió al extranjero 15.985 hl de vino, cifra que creció hasta los 21.035 hl en 1880, lo que supone un incremento de más de 5.000 hl en tan solo siete años. Esa tendencia ascendente continuó hasta mediados de la década de los ochenta, a pesar de la enorme competencia que existía en el mercado y de las dificultades a las que se enfrentaban los exportadores vitivinícolas de la provincia debido a la pérdida de reputación de los vinos de Jerez, el cambio en el gusto de los consumidores y la crisis agraria finisecular<sup>79</sup>. Hasta 1885, la casa exportó alrededor de 21.000 hl cada año, pero desde esa fecha se observa una disminución

<sup>77</sup> Simpson, 1985, p. 183.

<sup>78</sup> Maldonado, 2019, pp. 9-10.

<sup>79</sup> Núñez, 1984, p. 96.

de los envíos, aunque continuaron manteniendo una importante cuota de mercado, volviendo a recuperarse las ventas en 1888.



**Gráfico 1**

Exportación de vinos por *Lacave y Compañía*, 1870-1896

*Fuente:* elaboración propia a partir de Greiner, 1897, p. 78.

Por estas fechas, Europa se convirtió en el principal mercado para *Lacave y Compañía*, que exportaba sus vinos a Francia, Suiza, Inglaterra, Escocia, Holanda, Suecia, Dinamarca, Austria, Finlandia, Bélgica, Grecia y Austria. Sus caldos también estaban presentes en Rusia, EE.UU., Colombia, El Salvador, México, Turquía, Egipto, Argelia, Australia y las Antillas Francesas, expandiendo así su mercado a los cinco continentes<sup>80</sup>. Su amplia red de mercados suponía una ventaja competitiva estratégica en cuanto a la diversificación de los riesgos comerciales en varios países y el control sobre sus canales de distribución, estrategia esta similar a la empleada por otras compañías vinateras españolas, como la del Marqués de Riscal en La Rioja<sup>81</sup>.

<sup>80</sup> Vázquez-Fariñas, 2018b, p. 252.

<sup>81</sup> González, 2005.

La importancia que adquirió el mercado sueco para esta casa gaditana les llevó a abrir una sucursal en Estocolmo en 1883, donde vendían todo tipo de productos vínicos como Jerez, Tintilla de Rota, Pajarete, Málaga, Moscatel, Pedro Ximénez, Oporto y Madeira<sup>82</sup>. De todas estas variedades, la especialidad de la casa era el llamado *Madera de Jerez*, muy apreciado entre sus clientes<sup>83</sup>.

A partir de la década de los ochenta, la situación en el sector cambió, pues como ya se ha comentado, las dificultades económicas por las que atravesaba el país, junto con las crisis agrarias y la del sector vinícola en particular, generaron una gran inestabilidad en el negocio. Sin embargo, las exportaciones de *Lacave* y *Compañía* no se vieron sustancialmente afectadas por esta crisis de final de siglo, al menos en los primeros años de la misma<sup>84</sup>. No obstante, a finales de la década de los ochenta se registró un leve descenso en sus ventas al exterior, pasando de 21.035 hl en 1888 a 19.915 hl en 1889 y 17.825 hl en 1890. Especialmente significativo es el incremento de las ventas al extranjero que tuvo lugar en 1891, pues la empresa dobló el volumen de las exportaciones que venía realizando, y alcanzó los 40.605 hl, aunque volvió a bajar en torno a los 19.000 hl anuales en los años siguientes. No obstante, el crecimiento de las ventas al exterior en 1891 no es un dato característico de *Lacave* y *Compañía*, pues las exportaciones de vinos de Jerez a nivel general también registraron un fuerte incremento en ese año<sup>85</sup>. La plaga de *oidium* propició entonces el desvío de la demanda de vinos desde las zonas afectadas por dicha plaga hacia los caldos jerezanos, incrementándose así las exportaciones vinícolas desde el Marco del Jerez<sup>86</sup>. Al mismo tiempo, *Lacave* y *Compañía* había conseguido aumentar sus mercados, compensando así el posible descenso de las ventas en Francia con exportaciones a otros países como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Suecia y Holanda, entre otros.

Además, como se ha comentado, la compañía no elaboraba únicamente vinos de Jerez, sino que se dedicaba a su vez a la comercialización de otros tipos de caldos e imitaciones diversas, por lo que su amplia cartera de productos también influía en estas cifras de ventas. Es muy difícil

---

<sup>82</sup> Maldonado y Ramos, 2000, pp. 465-466.

<sup>83</sup> Greiner, 1897, p. 63.

<sup>84</sup> Solo hay datos de las exportaciones de la compañía hasta 1896.

<sup>85</sup> Lignon, 2004, p. 473.

<sup>86</sup> Cárdenas, Carrera y Vitriago, 2015.

determinar con exactitud todos los tipos de vinos producidos por *Lacave* y *Compañía*, pero los datos conservados en su archivo privado muestran que llegó a contar al menos con cien variedades de vinos, ya que sus diversos tipos se clasificaban en diferentes categorías: «Carte Blanche», «Carte Argent» y «Carte Or», respectivamente («Carta Blanca», «Carta Plata» y «Carta Oro») y cada una se dividía en tres subcategorías señaladas por una, dos y tres estrellas, en orden de menor a mayor calidad<sup>87</sup>.

Aunque, al igual que la mayoría de los exportadores de la época, gran parte de sus caldos eran mezclas de diferentes tipos para adaptarse a las características de la demanda de los diversos mercados, *Lacave* y *Compañía* ofrecía una amplia gama de productos vinícolas entre los que se encontraban, además de los vinos típicos de Jerez, algunos de los más apreciados por aquellos años, como el Dorado dulce, especialmente demandado en Francia, el Málaga negro, el Tintilla de Rota y el Pajarete, especialidades de la casa, así como imitaciones de vinos de otros países, entre los que podemos citar el Oporto y el Madeira<sup>88</sup>.

Al mismo tiempo, comercializaba vinos de otras regiones como auténticos, entre los que podemos señalar los vinos de Alicante, Málaga, Oporto, Burdeos y Marsala<sup>89</sup>. Es muy probable que *Lacave* y *Compañía* emplease esos caldos traídos de diversas zonas tanto para venderlos directamente como para utilizarlos en sus mezclas y crear imitaciones. Con todo ello, esta casa gaditana se dedicaba a la compraventa de vinos de muy diferentes tipos, pues no solo elaboraba vinos de Jerez, sino que también imitaba los de otras regiones y en ocasiones se dedicaba únicamente a la comercialización de los mismos, ejerciendo una actividad principalmente distribuidora.

Volviendo al volumen de ventas, a partir de 1892 las exportaciones disminuyeron y se estabilizaron en torno a los 19.000 hl anuales en los años siguientes, siguiendo una vez más la misma tendencia que la registrada para los vinos de la zona, cuyas ventas al exterior se mantuvieron relativamente estables en torno a los 230.000 hl<sup>90</sup>. Además, desde esa fecha se registró también una caída progresiva en el volumen total de las existencias de *Lacave* y *Compañía* en sus bodegas, lo que concuerda con la reducción de sus exportaciones.

---

<sup>87</sup> *Lista de Precios de Lacave y Compañía para Francia en 1908.*

<sup>88</sup> Vázquez-Fariñas, 2018b, p. 249.

<sup>89</sup> *Libros de Inventarios de la Aguada, 1870-1927.*

<sup>90</sup> Lignon, 2004, p. 473.

Por tanto, las plagas y las crisis agrarias de finales de siglo no mermaron la capacidad exportadora de la casa gaditana de forma inmediata, mientras que otras empresas de la zona registraron un descenso de sus exportaciones en esos años. Esto se debía, entre otros motivos, a que por aquel entonces *Lacave y Compañía* había decidido abandonar la crianza de sus vinos mientras que otras sociedades vinateras, como *González y Dubosc*, preparaban sus caldos para venderlos en el mercado exterior sin descuidar la crianza de los mismos<sup>91</sup>. *Lacave y Compañía* solo conservaba algunas viñas en Rota y en Chiclana, como se verá más adelante, mientras que el resto de las uvas necesarias eran traídas de otras regiones. Esta estrategia, consistente en comprar sus materias primas en lugar de plantar las uvas ellos mismos, les ayudó a sortear en cierto modo los devastadores efectos de las crisis del último lustro del siglo XIX y a continuar elaborando y vendiendo sus vinos al exterior como venían haciendo hasta entonces.

En términos generales, entre 1870 y 1896, las exportaciones de la compañía ascendieron en total a 545.192 hl de vinos, una cifra menor a la registrada, por ejemplo, por *González Byass*, con 688.296,63 hl en esos años<sup>92</sup>, y por *Jiménez & Lamothe*, empresa especializada en vinos de Málaga y Manzanares, que exportó 804.888 hl en el mismo período<sup>93</sup>. Sin embargo, las ventas al extranjero de *Lacave y Compañía* superaron entonces a las de una de las casas vinateras más importantes del Marco del Jerez por aquellas fechas, *Domecq*, cuyas exportaciones ascendieron a 339.426,01 hl<sup>94</sup>, lo que puede deberse, una vez más, a la amplia cartera de productos de la casa gaditana.

Cabe señalar también el caso de la empresa portuguesa *Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro*, que entre 1878 y 1890 mantuvo estable su posición en el mercado nacional e incrementó sus ventas de oportos en el extranjero. Sin embargo, entre 1890 y 1896, esta compañía registró un fuerte descenso de sus exportaciones, pues en 1891 vendió vinos al exterior por valor de 180.284,918 reales y en 1896 descendieron hasta los 75.758,915 reales, entrando así la empresa en una fase de estancamiento o recesión que el comercio vitivinícola portugués vivió en los últimos años del siglo XIX<sup>95</sup>.

<sup>91</sup> Montañés, 2000, pp. 78-79.

<sup>92</sup> Lignon, 2004, pp. 466-468.

<sup>93</sup> Greiner, 1898, p. 31.

<sup>94</sup> Lignon, 2004, pp. 466-468.

<sup>95</sup> Sousa, 2006, pp. 340-344.

Por otra parte, cabe mencionar asimismo a la familia Ricasoli, dedicada al negocio vitivinícola en la Toscana italiana, pues su producción y sus ventas de vinos registraron una fuerte caída en la década de los setenta. Concretamente, la producción descendió de 2.436,46 hl en 1870 a 1.756,12 hl en 1879, mientras que sus ventas en Florencia bajaron de 1.661,80 a 492 barriles en el período 1870-1877, señal de que los vinos italianos se enfrentaban también a circunstancias adversas en aquella época<sup>96</sup>.

En vista de todo lo anterior, las variaciones de las exportaciones de *Lacave* y *Compañía* a finales del siglo XIX estaban relacionadas con la coyuntura socioeconómica de la época. No obstante, a pesar de la inestabilidad que caracterizaba al sector vitivinícola español en aquellos años, en términos generales la casa gaditana logró mantener sus ventas al exterior en un contexto de continuas fluctuaciones, a diferencia de otras grandes compañías, que se vieron más afectadas por los trastornos del mercado internacional a finales de la centuria decimonónica.

## 5. Estrategias empresariales hacia finales del siglo XIX

El negocio vinatero suponía la principal actividad para *Lacave* y *Compañía* desde mediados del siglo XIX. Para la expansión de esta actividad en los últimos años de la centuria, fue decisiva la creación, en 1880, de la casa de comercio *Lefebvre* y *Compañía*, *sociedad en comandita*, en Alicante. *Lacave* y *Compañía* ostentaba la condición de socio comanditario y Federico Lefebvre Chantin era el socio industrial y único gerente de esta entidad. El capital social se fijó en 50.000 ptas., aportadas en su totalidad por *Lacave* y *Compañía*, y por cuya suma se le abonaría el interés del 5% anual. Federico Lefebvre, desde Alicante, embarcaría los vinos para El Havre (Francia), donde la empresa *A. y F. Lefebvre*, establecida en esa localidad y en la que también participaba Federico Lefebvre, se encargaría de la distribución y venta de los vinos. En el reparto de los beneficios, correspondía un tercio a cada uno de los socios y la misma proporción a la sociedad francesa *A. y F. Lefebvre*. Con estas condiciones, la empresa quedó establecida en Alicante con una duración de nueve años, que vencerían el 31 de diciembre de 1888<sup>97</sup>.

---

<sup>96</sup> Biagioli, 2000, pp. 514-516.

<sup>97</sup> AHPC. Notaría de Ramón M.<sup>a</sup> Pardillo, 1880, legajo 671, fols. 236-241.

El incremento de la demanda de vinos en el extranjero y la aparición de nuevos mercados llevó a *Lacave y Compañía* a abrir una sucursal en Estocolmo en 1883, concretamente en el Barrio de Blasieholmen de la capital sueca<sup>98</sup>. El negocio de la venta de vinos en aquel país quedaba bajo la administración de Gustavo-Ricardo Lagergren Petersen, quién llevaba ya algunos años representando a la casa gaditana en el comercio de maderas<sup>99</sup>, como se verá más adelante. Las remesas de vinos se harían de común acuerdo y los resultados del negocio se repartirían entre la casa gaditana y la sueca por partes iguales. Este contrato tuvo vital importancia para el crecimiento y expansión de la compañía, pues las exportaciones de vinos a Suecia se incrementaron enormemente en los últimos años del siglo XIX.

Pero además del negocio vinatero, los Lacave desarrollaron en aquellos años otras actividades que les reportaron grandes beneficios, al continuar participando en diferentes sectores, como habían venido haciendo hasta entonces. Por ejemplo, *Lacave y Compañía* participó desde 1883 en el *Lloyd Andaluz*, compañía de seguros marítimos que venía operando en la localidad gaditana desde 1864, con sede en la céntrica Plaza de Candelaria. Así, aseguraban toda clase de riesgos marítimos junto a otros afamados comerciantes gaditanos, como Luis Terry Murphy, Benito Picardo, Fernando Abarzuza Ferrer y Agustín Blázquez, entre otros<sup>100</sup>.

*Lacave y Compañía* también desarrolló el negocio de consignación de buques que en su día iniciara Pedro Lacave Miramont, y hacia 1873 figuraba como uno de los cinco consignatarios más importantes en la plaza gaditana, importando duelas y maderas, fundamentalmente desde la zona del Báltico (Lovisa, Copenhague y Helsingfors) y Norteamérica (Nueva York, Nueva Orleans, Boston y Brevig)<sup>101</sup>.

Uno de los negocios que hacían los Lacave era la compra de maderas para fabricar los toneles en sus bodegas situadas en el barrio de la Segunda Aguada. En este sentido, desde 1874, la casa *Lacave y Compañía* decidió mandar a Estocolmo a Gustavo-Ricardo Lagergren, por aquel entonces comerciante afincado en Cádiz<sup>102</sup>, y quien unos años más tarde se encargaría de gestionar la sucursal vinícola de la compañía en aquel

<sup>98</sup> AHPC. Notaría de Ramón M.<sup>a</sup> Pardillo, 1883, legajo 697, fols. 4.201-4.204.

<sup>99</sup> AHPC. Notaría de Ramón M.<sup>a</sup> Pardillo, 1874, legajo 618, fols. 760-764.

<sup>100</sup> Lepore, 2010, p. 90; AHPC. Notaría de Ramón M.<sup>a</sup> Pardillo, 1883, legajo 692, fols. 1.140-1.143.

<sup>101</sup> Espigado, 1992, pp. 190-191.

<sup>102</sup> *Guía de Cádiz*, 1873.

país. Este se dedicaría a la compra de maderas que después la casa gaditana vendería en Andalucía, al mismo tiempo que se encargaría de fletar los buques para la conducción de las maderas<sup>103</sup>. El convenio firmado por ambas partes incluía una cláusula de exclusividad, en virtud de la cual *Lacave* y *Compañía* se reservaba el derecho de seguir recibiendo maderas en consignación de Finlandia, Noruega y de las casas *Winborg* y *Meyer* de Karlshamn, en Suecia, pero no podría comprar maderas de esos países por su cuenta, sino única y exclusivamente a través de los negocios establecidos con Lagergren. Por su parte, este se obligaba a no vender maderas directamente a ninguna casa o almacenista en Andalucía.

Asimismo, la relevancia que el negocio de las importaciones de maderas llegó a tener para los Lacave, les llevó a crear la empresa *Carlos Segerdahl, sociedad en comandita* en 1887 en Cádiz. Según se desprende de la escritura de constitución<sup>104</sup>, Carlos Segerdahl era el socio colectivo y la casa *Lacave* y *Compañía* de Cádiz actuaba como socio comanditario. El capital social ascendía a 75.000 ptas., de las que Carlos Segerdahl aportó 25.000 ptas. y *Lacave* y *Compañía* 50.000 ptas. La gerencia y dirección general de la empresa quedaba a cargo de Carlos Segerdahl, quien asumía la responsabilidad del negocio, encargándose de la compra y venta de maderas, sales, consignaciones de buques y comisiones de todas clases y podía usar la firma social. En el reparto anual de las pérdidas y ganancias, correspondían las dos terceras partes a Carlos Segerdahl y una tercera parte a *Lacave* y *Compañía*. La nueva sociedad se constituyó con estas características por tiempo indefinido; y los Lacave separaban así los negocios vitivinícolas de los de consignación naviera, maderas y sales en empresas distintas.

*Lacave* y *Compañía* participó también en la sociedad anónima *Coooperativa Gaditana de Fabricación de Gas*, fundada en enero de 1885 para suministrar el gas necesario para el alumbrado de la ciudad<sup>105</sup>. Esta compañía había surgido como competencia a la fábrica *Lebon*, de capital francés, que hasta entonces había disfrutado en exclusiva del suministro de gas en la capital<sup>106</sup>. El apoyo de la Banca Aramburu fue decisivo para la creación de esta sociedad, en la que participó un nutrido grupo de la burguesía gaditana de la época: José, Juan-Antonio y Francisco Aramburu y

---

<sup>103</sup> AHPC. Notaría de Ramón M.<sup>a</sup> Pardillo, 1874, legajo 618, fols. 760-764.

<sup>104</sup> AHPC. Notaría de José Navarro, 1887, legajo 4.708, fols. 4.985-4.990.

<sup>105</sup> AHPC. Notaría de José M.<sup>a</sup> Clavero, 1885, legajo 1.955, fols. 23-43.

<sup>106</sup> Vid. Fernández-Paradas, 2015.

Fernández, Enrique MacPherson y Ramírez, Juan-Bautista Bartheocoy y Labarrere, Manuel-Francisco Paul y Picardo, Federico Joly y Velasco o Enrique del Toro y Quartiellers, entre otros<sup>107</sup>.

Además de todos los negocios anteriores, la familia Lacave desarrolló importantes inversiones en el sector bancario gaditano en unos años complicados, pues la llegada de las crisis de 1864 y 1866 y sus posteriores efectos provocarían el cierre de muchas entidades financieras<sup>108</sup>; incluso el *Banco de Cádiz* quedaría disuelto en marzo de 1870. No obstante, ante esta compleja situación, los Lacave lograron conservar sus negocios bancarios y mantenerse entre los principales banqueros capitalistas de la ciudad en el último tercio del siglo XIX<sup>109</sup>. Llevaban a cabo todo tipo de negocios financieros, salvo la inversión en deuda pública, pues esta actividad se excluía expresamente en el objeto social de la compañía. La empresa desarrolló también importantes negocios bancarios en la ciudad de Sevilla, bajo la dirección de Juan-Pedro Lacave Soulé, quien aparece como uno de los más destacados banqueros sevillanos desde mediados del siglo XIX<sup>110</sup>. Por todo ello, la actividad bancaria fue imprescindible en el desarrollo empresarial de la familia Lacave, tanto en Cádiz como en Sevilla, pues en ambas ciudades el papel de los miembros de esta destacada familia de comerciantes fue fundamental para la financiación de otros negocios en aquellos años.

Por otra parte, reflejo de la bonanza económica y paralelamente a la expansión comercial, la empresa continuó su proceso de ampliación de las instalaciones en el barrio de la Segunda Aguada de la capital gaditana, que habían comenzado a mediados de siglo. Para ello, además de incrementar sus inversiones en bienes inmuebles, la sociedad se dedicó en esos años a optimizar las infraestructuras ya existentes. Así pues, las instalaciones experimentaron un importante crecimiento a finales de la década de los ochenta, cuando ya contaban con varias bodegas, almacenes, oficinas y hasta el ferrocarril y un muelle propio que les permitía dar salida directamente a sus productos, sin depender de intermediarios<sup>111</sup>. Al igual que otros empresarios vinateros contemporáneos, como el Marqués de Riscal en La Rioja<sup>112</sup>, los Lacave supieron transformar las innovacio-

<sup>107</sup> AHPC. Notaría de José M.<sup>º</sup> Clavero, 1885, legajo 1.955, fols. 45-50.

<sup>108</sup> Simón, 1996, pp. 451-452.

<sup>109</sup> Ramos, 1992, p. 129.

<sup>110</sup> Álvarez, 1989.

<sup>111</sup> Vázquez-Fariñas y Maldonado, 2017, pp. 103-104.

<sup>112</sup> Para el Marqués de Riscal, *vid.* González, 2006.

nes técnicas en beneficios empresariales, desarrollando estrategias que le permitieron obtener un gran desarrollo. Concretamente, la creación de este complejo empresarial en Cádiz formaba parte de su estrategia de concentración vertical, pues dentro de sus instalaciones elaboraban sus vinos y los transportaban directamente a los diferentes mercados, pero también fabricaban las herramientas, los barriles, los toneles, las cajas y demás útiles y mercancías necesarios para el desarrollo de su actividad mercantil, por lo que englobaban las bodegas y externalidades en un único lugar. Esta práctica les permitía lograr mayores márgenes de beneficio, reducir costes y mejorar la eficiencia del proceso productivo, al no necesitar los servicios de otras compañías<sup>113</sup>. Además, esta fue una estrategia muy extendida entre los empresarios vitivinícolas de la zona del Marco del Jerez en el siglo XIX, pues quienes se introducían en el negocio vinatero terminaban participando en todas las fases del proceso productivo, como es el caso, por ejemplo, de los británicos Osborne, Domecq, Terry, Garvey, Gordon, Williams, Humbert o Sandeman, entre otros<sup>114</sup>.

En esos años, la compañía desarrolló también una importante inversión inmobiliaria en otras localidades de la provincia, como en Sanlúcar de Barrameda y Rota. Concretamente, en 1874 los socios compraron una casa y una bodega en Rota, y en 1881 incluyeron también una viña. De esta manera, completaban su estrategia de integración vertical, al extraer allí directamente las uvas para la elaboración de sus variedades de Moscatel y Tintilla de Rota. El resto de las uvas necesarias para preparar sus vinos, las compraban a proveedores repartidos por todo el territorio andaluz. La compañía tenía almacenes en Palos del Condado y Moguer (Huelva), Alicante, Chipiona, Conil, Jerez y Chiclana de la Frontera (Cádiz) para almacenar los vinos adquiridos antes de enviarlos a sus bodegas en Cádiz.

En 1880, la empresa compró un almacén para depósito de vinos y un terreno en Alicante. Desde 1860, esta localidad valenciana se había convertido en una de las principales ciudades portuarias e industriales, que atraía a comerciantes procedentes de diversas regiones. Además, fue la primera ciudad costera española que se comunicó con Madrid por ferrocarril, lo que estimuló enormemente la actividad comercial en la ciudad, abriendo nuevas oportunidades de negocio para la burguesía mercantil de la época<sup>115</sup>.

---

<sup>113</sup> Vázquez, 1999, pp. 237-239.

<sup>114</sup> Ramos, 1996, pp. 170-171; Maldonado, 2011, p. 182. Fuentes, Cabeza y Sánchez, 2020, p. 46.

<sup>115</sup> Rueda, Sazatornil y Delgado, 2008.

Las características de esta plaza, muy ventajosas para el comercio, propiciaron también la creación de *Lefebvre* y *Compañía*, que, como ya se ha comentado, era utilizada para transportar los vinos directamente a Francia de forma más eficiente, pues ahorraban costes al embarcar sus caldos sin necesidad de emplear a intermediarios.

Por otra parte, *Lacave* y *Compañía* era propietaria de algunos barcos menores; concretamente tenía dos barcazas, dos balandras, un bote y algunas bateas<sup>116</sup>. La empresa empleaba estos barcos menores para transportar sus vinos desde las bodegas hasta los buques que estaban fondeados en la Bahía de Cádiz, con el objeto de enviar sus caldos posteriormente a los diferentes mercados internacionales.

Con todo ello, los Lacave eran empresarios que tomaban riesgos, pues diversificaban sus negocios participando en empresas que operaban en diferentes sectores, pero también aseguraban su capital invirtiendo en activos de rentabilidad fija, como es el caso de la inversión en bienes inmuebles que, además, empleaban para el desarrollo de su actividad principal.

En los años siguientes, caracterizados por la inestabilidad y, a pesar de la difícil situación económica de la época y de la paralización de muchos negocios, la familia Lacave siguió invirtiendo en diferentes sectores, diversificando así el riesgo de su actividad empresarial, llegando *Lacave* y *Compañía* a convertirse en una de las casas más importantes en el Cádiz de comienzos del siglo XX, junto a otros comerciantes como *Abarzuza* y *Compañía*, *Hijos de Agustín Blázquez*, *José E. Gómez*, *C. Segerdahl* o *Sánchez Calvo* y *Compañía*, entre otros.

Por otra parte, a comienzos del siglo XX, la firma sevillana *Lacave* y *Compañía* se encontraba entre los principales especuladores y exportadores de aceite junto a Carbonell, Beigham, Lamarque o Ybarra y era una de las casas más representativas del sector aceitunero andaluz, que entonces se encontraba en pleno auge debido a la buena salida que tenían las aceitunas en el mercado exterior<sup>117</sup>.

En definitiva, a pesar de la inestabilidad de aquellos años, propiciada por los cambios sociales, políticos y económicos, *Lacave* y *Compañía* continuó desarrollando su actividad a través de su empresa familiar, que

---

<sup>116</sup> AHPC. Notaría de José M.<sup>a</sup> Clavero, 1871, legajo 5.946, fols. 226-229; Notaría de José Navarro, 1888, legajo 4.714, fols. 4.502-4.573; Notaría de Benjamín del Vando, 1872, legajo 5.947, fols. 68-69.

<sup>117</sup> Arenas, 1995, pp. 168-169.

había logrado alcanzar un crecimiento muy significativo, logrando consolidar su posición en los mercados nacionales e internacionales.

## 6. Conclusiones

El objeto de esta investigación es el estudio de la sociedad mercantil *Lacave y Compañía* hacia finales de la centuria decimonónica y de las estrategias desarrolladas para afrontar la crisis que acontecía en el sector en esa época. Esta compañía se dedicaba fundamentalmente a la elaboración y compraventa de vinos desde la ciudad de Cádiz y con esta breve aportación se ha confirmado que desarrolló su actividad de forma destacada.

Aunque su principal negocio era el del vino, una de las estrategias que les condujo al éxito fue la diversificación empresarial. La compañía logró un gran dinamismo al invertir en el capital de empresas de muy diversa índole y diferentes sectores. Además del vino, se dedicaban al negocio de comisiones, la banca, la consignación naviera y a la especulación en hierro y duelas.

Al mismo tiempo, desarrollaron una estrategia de integración del negocio del vino, controlando la extracción, elaboración, transporte y distribución en el mercado. En el último tercio del siglo XIX, los Lacave continuaron ampliando su complejo empresarial de la Segunda Aguada, que habían comenzado unos años antes y que ya contaban con varias bodegas, almacenes, oficinas, el ferrocarril y un muelle propio que les permitía dar salida directamente a sus productos. Además, la compañía había adquirido una casa, bodegas y viñas en la localidad gaditana de Rota, extendiendo así sus propiedades por la provincia y completando esa estrategia de integración vertical, al extraer directamente las uvas en aquella localidad para elaborar algunas de sus variedades de vinos. El resto de las uvas que necesitaban, las compraban a proveedores repartidos por todo el territorio andaluz. De esta forma, pudieron evitar las crisis de finales de la centuria y afrontar los cambios acaecidos en el mercado.

Además de la importancia que para la época tenían estas dos estrategias, la de diversificación y la de integración vertical del negocio, ambas constituyen un claro precedente de la organización empresarial imperante en la actualidad.

Por otra parte, es muy relevante la actitud de los socios ante los negocios, pues el capital humano fue determinante en el desarrollo de la empresa. Todos ellos fueron emprendedores y dinámicos, diversificaban su actividad participando en empresas que operaban en diferentes sectores y

a la vez aseguraban su capital invirtiendo en activos de rentabilidad fija, como los bienes inmuebles.

Asimismo, cabe señalar que *Lacave y Compañía* no fue solo una empresa típica del Marco del Jerez, pues desde un principio ofreció una oferta de vinos muy diversificada a diferentes mercados, estrategia esta que le permitió permanecer en el negocio, en crisis desde finales del siglo XIX.

Con todo ello, *Lacave y Compañía* logró mantenerse en un mercado en continuo cambio, adaptando su organización a las circunstancias y características de la época, lo que le llevó a convertirse en una de las sociedades mercantiles más significativas de la plaza gaditana.

Por último, este estudio, que forma parte de una línea de investigación desarrollada en los últimos años sobre los negocios de la familia Lacave en Cádiz, contribuye a mejorar el conocimiento de la vida empresarial de la ciudad en la centuria decimonónica y muestra la relevancia que tuvo la localidad en el comercio vitivinícola a través de empresas como la de la familia Lacave. Este análisis queda abierto a futuras líneas de investigación, como la continuación de la historia de *Lacave y Compañía* a lo largo del siglo XX, o el estudio del Cádiz vinatero con el análisis de otras grandes empresas exportadoras establecidas en la ciudad, como las de las familias Abarzuza y Gómez.

## Fuentes

### *Fuentes manuscritas*

*Archivo Lacave* (Unidad de Estudios Históricos del Vino de la Universidad de Cádiz):

- Copia de la escritura de constitución de Lacave y Compañía, sociedad en comandita, otorgada en Cádiz el 18 de febrero de 1927 ante el Notario Luis Álvarez-Ossorio.
- Libros de Balances e Inventarios, 1874-1883 y 1885-1895.
- Libros de Inventarios de la Aguada, 1870-1927.
- Lista de Precios de *Lacave y Compañía* para Francia en 1908.

*Archivo Histórico Provincial de Cádiz* (AHPC):

- Protocolos Notariales de Cádiz:
- Notaría n.º 2: legajos n.º 591, 618, 632, 663, 671, 692, 697.
- Notaría n.º 10: legajo n.º 1.955.
- Notaría n.º 13: legajos n.º 2.692, 2.721, 2.742, 2.767.
- Notaría n.º 19: legajos n.º 4.705, 4.708, 4.714.

Notaría n.º 31: legajos n.º 5.946, 5.947.

— Correspondencia de la sociedad mercantil *Bensusan*, 1888.

### *Fuentes impresas*

— Código de Comercio, 1829.

— Rosetty, J.: *Guía de Cádiz*. Año 1873.

### **Bibliografía**

ÁLVAREZ PANTOJA, M. J., «Banqueros privados en la Sevilla del siglo XIX: Juan Pedro Lacave», *Archivo hispalense: Revista histórica, literaria y artística*, 219, 1989, pp. 199-218.

ARENAS POSADAS, C., *Sevilla y el Estado (1892-1923). Una perspectiva local de la formación del capitalismo en España*, Publicaciones de la Universidad de Sevilla y Fundación Fondo de Cultura de Sevilla, Sevilla, 1995.

AYUDA, M. I., FERRER-PÉREZ, H. y PINILLA, V., «Explaining world wine exports in the first wave of globalization, 1848-1938», *Documento de trabajo de la Asociación Española de Historia Económica n.º 2002*, 2020.

BIAGIOLI, G., *Il modello del proprietario imprenditore nella toscana dell'ottocento: Bettino Ricasoli. Il patrimonio, le fattorie*, L'Officina dello storico, vol. 6, Leo S. Olschki, Florencia, 2000.

BOHÓRQUEZ JIMÉNEZ, D., «El viñedo en la Bahía de Cádiz durante la Restauración: Chiclana de la Frontera», en MALDONADO ROSSO, J. y RAMOS SANTANA, A. (eds.), *Actas del I Encuentro de Historiadores de la Vitivinicultura Española*, Serie Encuentros Primavera en El Puerto, n.º 2, Ayuntamiento de El Puerto de Santa María, Cádiz, 2000, pp. 487-509.

BONACHÍA CABALLERO, F., «Memorias higienistas de La Rioja. Una visión de la cultura social y sanitaria en el siglo XIX», *Tesis doctoral*, Universidad de La Rioja, Logroño, 2015.

BORREL MERLÍN, M. D., «Historia y cultura del Rioja: el Marqués de Murrieta», *Berceo*, 150, 2006, pp. 169-188.

CAMARERO BULLÓN, C., «A propósito de la «crisis de filoxera»: la actitud de la administración ante la invasión filoxérica y algunas precisiones estadísticas», *Revista de Historia Contemporánea*, 3, 1984, pp. 99-123.

CÁRDENAS DEL REY, L., CARRERA, A. y VITRIAGO VALDIVIELSO, L., «El comercio de cabotaje del vino de jerez en el siglo XIX: un análisis cuantitativo», *Sociedad Española de Historia Agraria - Documento de Trabajo n.º 1502*, 2015.

- CARNERO ARBAT, T., *Expansión vinícola y atraso agrario. La viticultura española durante la gran depresión (1870-1900)*, Servicio de Publicaciones Agrarias, Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Madrid, 1980.
- COLOMÉ FERRER, J., «El sector vitícola español durante la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del XX: el impacto de la demanda francesa, la crisis ecológica y el cambio técnico», en CARMONA, J., COLOMÉ, J., PAN-MONTOJO, J. y SIMPSON, J. (eds.), *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, 2001, pp. 39-59.
- DE PEDRO SÁNCHEZ, C. y JIMÉNEZ BLANCO, J. I., «Comercio exterior y consolidación de las grandes bodegas del jerez, 1840-1877», *Investigaciones de Historia Económica*, 15, 2019, pp. 152-164.
- DÍAZ MORLÁN, P., «La sucesión de las empresas familiares británicas y españolas en los siglos XIX y XX. El papel del mérito, la formación y el aprendizaje», en FERNÁNDEZ PÉREZ, P. (coord.), *La profesionalización de las empresas familiares*, LID, Madrid, 2013, pp. 17-33.
- ESPIGADO TOCINO, G., «El comercio gaditano a finales del siglo XIX: Análisis de un año de actividad portuaria», *Revista Trocadero*, 4, 1992, pp. 157-195.
- FERNÁNDEZ PARADAS, M., *La industria del gas en Cádiz*, Colección: Historia Empresarial, Serie: Biblioteca Historia del gas, LID Editorial, Sabadell (Barcelona), 2015.
- FERNÁNDEZ PORTELA, J., «Cambios en la industria y en el paisaje vitivinícola de la Denominación de Origen de Cigales (Castilla y León, España)», *Estudios Geográficos*, vol. LXXIII, 272, 2012, pp. 63-90.
- FUENTES GARCÍA, F., CABEZA RAMÍREZ, J. y SÁNCHEZ CAÑIZARES, S., *Alvear. La empresa familiar decana de las exportadoras andaluzas*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020.
- GONZÁLEZ GORDON, M., *Jerez-Xèrés-Sherish. Noticias sobre el origen de esta ciudad, su historia y su vino*, Talleres de Gráficas del Exportador, Jerez de la Frontera (Cádiz), 1970.
- GONZÁLEZ INCHAURRAGA, I., «Los vinos del Marqués de Riscal (1858-1942). La distribución como ventaja estratégica de una empresa centenaria», *VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica*, Santiago de Compostela, 2005. Disponible en: <[https://www.aehe.es/wp-content/uploads/2005/10/b10\\_gonzalez\\_in\\_chaurraga.pdf](https://www.aehe.es/wp-content/uploads/2005/10/b10_gonzalez_in_chaurraga.pdf)> [Consultado el 18 de junio de 2020]
- GONZÁLEZ INCHAURRAGA, I., *El Marqués que reflató el Rioja*, LID Editorial, Madrid, 2006.
- GONZÁLEZ INCHAURRAGA, I., «Empresarios. Camilo Hurtado de Amezaga - Marqués de Riscal», *Conferencia La Economía del Vino: Pasado, Presente y Futuro*, 2010.
- GONZÁLEZ RUIZ, L., «La economía en la crisis finisecular (1880-1913)», en GONZÁLEZ ENCISO, A. y MATÉS BARCO, J. M. (coord.), *Historia económica de España*, Ariel, Barcelona, 2007, pp. 463-484.

- GREINER Y GINDROZ, E. (dir.), «Los vinos finos de España y la Casa Lacave y Compañía, Cádiz», *El Álbum Nacional, revista ilustrada. Serie de números dedicados a la industria y al fomento de la producción española*, 1897.
- GREINER Y GINDROZ, E., «La casa Jiménez y Lamothe (Málaga y Manzanares). Elaboración de vinos finos y de mesa y destilación de aguardientes puro vino», *El Álbum Nacional, revista ilustrada. Serie de números dedicados a la industria y al fomento de la producción española*, 1898.
- HUEZT DE LEMPS A., «La situación de los vinos de Jerez, Oporto y Burdeos en los mercados europeos en la segunda mitad del siglo XIX», en RAMOS SANTANA, A. y MALDONADO ROSSO, J. (eds.), *El Jerez-Xérès-Sherry en los tres últimos siglos*, Ayuntamiento de El Puerto de Santa María y Unidad de Estudios Históricos del vino de la Universidad de Cádiz, Cádiz, 1996, pp. 103-127.
- JEFFS, J., *El vino de Jerez*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, Cádiz, 1994.
- LEPORE, A., «La difusión del modelo de Lloyd's en España: el Lloyd Andaluz», en PONS PONS, J. y PONS BRÍAS, M. A. (coord.), *Investigaciones históricas sobre el seguro español*, Cuadernos de la Fundación Mapfre, 146, Fundación Mapfre, Madrid, 2010, pp. 81-100.
- LIGNON DARMAILLAC, S., *Les grandes maisons du vignoble de Jerez (1834-1992)*, Casa de Velázquez, Madrid, 2004.
- MALDONADO ROSSO, J., «Génesis de las vinaterías jerezana y sanluqueña contemporáneas», en RAMOS SANTANA, A. y MALDONADO ROSSO, J. (eds.), *El Jerez-Xérès-Sherry en los tres últimos siglos*, Ayuntamiento de El Puerto de Santa María y Unidad de Estudios Históricos del vino de la Universidad de Cádiz, Cádiz, 1996, pp. 17-21.
- MALDONADO ROSSO, J., *La formación del capitalismo en el marco del Jerez: de la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII y XIX)*, Huerga y Fierro, Madrid, 1999.
- MALDONADO ROSSO, J., «Pedro Domecq Loustau (1824-1894)», en PAREJO A. (dir.), *Cien empresarios andaluces*, LID Editorial, Madrid, 2011, pp. 180-185.
- MALDONADO ROSSO, J., «Los tres grandes cambios de la vinatería andaluza: La modernización de la vitivinicultura contemporánea», *Andalucía en la historia*, 66, 2019, pp. 8-13.
- MALDONADO ROSSO, J. y RAMOS SANTANA, A., «La provincia de Cádiz en el comercio de vinos españoles a Suecia a finales del siglo XIX», en RAMOS SANTANA, A. (coord.), *Comercio y navegación entre España y Suecia (Siglos X-XX)*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, Cádiz, 2000, pp. 457-467.
- MARCHENA DOMÍNGUEZ, J., *Burgueses y caciques en el Cádiz de la Restauración (1876-1909). Economía, vida política y pensamiento de una ciudad en crisis*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, Cádiz, 1996.

- MEES, L., *El Medoc Alavés. La revolución del vino de Rioja*, Compañía de vinos Telmo Rodríguez y La Fábrica, Madrid, 2018.
- MEES, L., NAGEL, K. J. y PUHLE, H. J., *Una historia social del vino: Rioja, Navarra, Cataluña 1860-1940*, Tecnos, Madrid, 2019.
- MILLÁN CHIVITE, J. L., *Cádiz siglo XX: del Cádiz hundido al Cádiz que resurge (1898-1979)*, Sílex, Madrid, 1993.
- MOLLEVÍ BORTOLÓ, G. y SERRANO I GINÉ, D., «El impacto de la filoxera en Andalucía según la diplomacia francesa», *Cuadernos geográficos de la Universidad de Granada*, 40, 2007, pp. 133-148.
- MONTAÑÉS PRIMICIA, E., *La empresa exportadora del Jerez: historia económica de González Byass 1835-1885*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, Cádiz, 2000.
- NÚÑEZ, C. E., «Comercio exterior y desarrollo económico: reflexiones sobre el caso andaluz en la segunda mitad del siglo XIX», *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, año 2, 2, 1984, pp. 91-110.
- PAN-MONTOJO GONZÁLEZ, J. L. *La bodega del mundo. La vid y el vino en España, 1800-1936*, Alianza Editorial, Madrid, 1994a.
- PAN-MONTOJO GONZÁLEZ, J. L., «El vino y la política comercial en la Restauración», *Revista Agricultura y sociedad*, 72, 1994b, pp. 167-204.
- PINILLA, V. y AYUDA, M. I., «The political economy of the wine trade: Spanish exports and the international market, 1890-1935», *European Review of Economic History*, 6, 2002, pp. 51-85.
- PIQUERAS HABAS, J., «La filoxera en España y su difusión espacial: 1878-1926», *Cuadernos de geografía*, 77, 2005, pp. 101-136.
- RAMOS SANTANA, A., *Historia de Cádiz, vol. III. Cádiz en el siglo XIX. De ciudad soberana a capital de provincia*, Sílex, Madrid, 1992.
- RAMOS SANTANA, A., «Los bodegueros del Marco de Jerez: actitudes y mentalidad», en RAMOS, A. y MALDONADO, J. (coords.), *El jerez-xérès-sherry en los tres últimos siglos*, Ayuntamiento de El Puerto de Santa María, Cádiz, 1996, pp. 159-182.
- RUEDA, G., SAZATORNIL, L. y DELGADO, C., «Las principales ciudades portuarias en la España del siglo XIX», *IX Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica*, Murcia, 2008. <[https://www.urbes.unican.es/pdf/documentacion/Las\\_principales\\_ciudades\\_portuarias.pdf](https://www.urbes.unican.es/pdf/documentacion/Las_principales_ciudades_portuarias.pdf)> [7de febrero de 2020]
- SIERRA ALONSO, M., «La casa Ybarra: política de honor y política de interés», *Revista Historia social*, 36, 2000, pp. 3-20.
- SIMÓN SEGURA, F., *Manual de historia económica mundial y de España*, Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid, 1996.
- SIMPSON, J., «La producción de vinos en Jerez de la Frontera, 1850-1900», en MARTÍN ACEÑA, P. y PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (eds.), *La nueva historia económica en España*, Tecnos, Madrid, 1985, pp. 166-191.

- SIMPSON, J., *Creating wine. The emergence of a world industry, 1840-1914*, Princeton University Press, New Jersey, 2011.
- SOUSA, F. de, *A Real Companhia Velha. Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro (1756-2006)*, Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade (CEPESE), Porto, 2006.
- UNWIN, T., *El vino y la viña. Geografía histórica de la viticultura y el comercio del vino*, Tusquets, Barcelona, 2001.
- VÁZQUEZ-FARIÑAS, M., «El negocio del vino en el Cádiz del siglo XIX: Las Bodegas Lacave», *Tesis doctoral*, Universidad de Cádiz, Cádiz, 2017.
- VÁZQUEZ-FARIÑAS, M., «La industria vinícola en el Cádiz decimonónico. Lacave y Echecopar: bodegueros y consignatarios marítimos», *TST: Transportes, Servicios y telecomunicaciones*, 37, 2018a, pp. 70-90.
- VÁZQUEZ-FARIÑAS, M., «Los vinos de la casa gaditana Lacave y Compañía hacia finales del siglo XIX: ventas y áreas de mercado», en RAMOS SANTANA, A. y LOZANO SALADO, L. (eds.), *Tres siglos bebiendo Jerez. Comercio y consumo (XVIII-XX)*, Ediciones Suroeste, Cádiz, 2018b, pp. 241-265.
- VÁZQUEZ-FARIÑAS, M., «La actividad del puerto de Cádiz a comienzos del siglo XX», en PONTÓN ARICHA, T., VÁZQUEZ-FARIÑAS, M. (coord.) y LÓPEZ MOLINA, LUIS (dir.), *Cádiz: del Floreciente S.XVIII al Port of the Future del S.XXI*, Dykinson, Madrid, 2018c, pp. 127-142.
- VÁZQUEZ-FARIÑAS, M., «Wine Entrepreneurs in Nineteenth-Century Cádiz: Pedro Lacave Miramont», en VÁZQUEZ-FARIÑAS, M., ORTÚÑEZ-GOICOLEA, P. P. y CASTRO-VALDIVIA, M. (eds.), *Companies and Entrepreneurs in the History of Spain. Centuries Long Evolution in Business since the 15<sup>th</sup> Century*, Palgrave, Londres, 2021a, pp. 83-100.
- VÁZQUEZ-FARIÑAS, M., «Aproximación al comercio de vinos en Cádiz. El caso de la familia Lacave en el siglo XIX: estrategias y desarrollo», *Historia 396*, 11, 1, 2021b, pp. 361-386.
- VÁZQUEZ-FARIÑAS, M. y MALDONADO ROSSO, J., «Cádiz, ciudad vinatera entre mediados de los siglos XIX y XX», *Revista de Estudios Regionales*, 109, 2017, pp. 43-78.
- VÁZQUEZ DE PRADA, V., *Historia económica mundial*, Universidad de Navarra, Pamplona, 1999.

### Datos de la autora

María Vázquez-Fariñas doctora en Ciencias Sociales y Jurídicas, y Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Cádiz. Profesora en el Departamento de Economía de la Universidad de Jaén (Área de Historia e Instituciones Económicas). Es miembro activo del Grupo de Investigación Estudios Históricos sobre la empresa (GEHESE), de la Universidad de Jaén. Sus líneas de investigación se centran en la Historia Económica y Empresarial del

Cádiz decimonónico, la industria vinícola de la región y el desarrollo del comercio y el puerto gaditano entre mediados de los siglos XIX y XX, de las que ha publicado trabajos como «La actividad del puerto de Cádiz a comienzos del siglo XX», «La industria vinícola en el Cádiz decimonónico. Lacave y Echeopar: bodegueros y consignatarios marítimos», y «Cádiz: ciudad vinatera entre mediados de los siglos XIX y XX», entre otros.