

APROXIMACIÓN AL COMERCIO DE VINOS EN CÁDIZ. EL CASO DE LA FAMILIA LACAVE EN EL SIGLO XIX: ESTRATEGIAS Y DESARROLLO

APPROACH TO THE WINE TRADE IN CÁDIZ. THE CASE OF THE LACAVE FAMILY IN THE NINETEENTH CENTURY: STRATEGIES AND DEVELOPMENT

María Vázquez-Fariñas

Universidad de Jaén, España
mfarinas@ujaen.es

Resumen

En el siglo XIX, muchos empresarios decidieron establecerse en Cádiz para desarrollar sus negocios en un sector en expansión, el vinícola, y este fue el caso de la familia Lacave. El objetivo principal que se plantea es estudiar la evolución de la compañía *Lacave y Echecopar* y las estrategias desarrolladas para mantenerse en un mercado en continuo cambio. Se ha empleado la contabilidad de la empresa, aunque dadas las grandes lagunas temporales en los datos, se ha completado la información con documentación de protocolos notariales, censos, prensa, listas de exportaciones y estadísticas varias, para reconstruir la historia empresarial de una compañía vinatera que logró posicionarse como una de las más relevantes de su época en el mercado internacional. Además, la realización de este trabajo contribuye a mejorar el conocimiento de la vida empresarial y económica gaditana en la centuria decimonónica.

Palabras clave: vino, comercio, Cádiz, siglo XIX, Lacave.

Abstract

Throughout the nineteenth century, many businessmen decided to settle in Cadiz to develop their commercial activity in the wine sector, which became increasingly important, such as the Lacave family. The objective of this article is to study the evolution of *Lacave & Echecopar* and the strategies developed to maintain its position in a market that was continuously changing. The

accounting of the company has been used, although the large temporary gaps in the data series have forced to complete the information with the documentation of notarial protocols, censuses, press, export's lists and others statistics. So, the business history of a company which managed to position itself as one of the most relevant wine companies of its time in the international market has been reconstructed. In addition, this article improves the knowledge of the business and economic life of Cadiz in the nineteenth century.

Keywords: wine, trade, Cadiz, nineteenth century, Lacave.

INTRODUCCIÓN

Cádiz es una ciudad que se encuentra situada en Andalucía, en el suroeste de España, y es la capital de la provincia homónima. Tradicionalmente, ha sido una ciudad portuaria de gran relevancia, destacando en su comercio los vinos producidos en el Marco del Jerez¹. Son muy conocidas las bodegas repartidas por toda la provincia, en localidades como Jerez de la Frontera, El Puerto de Santa María o Sanlúcar de Barrameda, pero muchos desconocen la existencia de bodegas en la capital gaditana, que contribuyeron al progreso y crecimiento de la región. Tenemos constancia de la existencia de relevantes empresas vinícolas en Cádiz desde comienzos del siglo XIX, tales como *Manuel Moreno de Mora, Lacoste y Compañía, Guillermo Shaw y Compañía, y Aranda y Cesteros*, entre otras², aunque cabe señalar especialmente la actividad desarrollada por las familias Lacave, Abarzuza y Gómez, muy relevantes en el comercio internacional³.

En este artículo, centrado en la familia Lacave, se presenta un breve análisis sobre la historia empresarial de *Lacave y Echeopar*. Existen muchos estudios referidos al sector vitivinícola español en general, de autores como Pan-Mon-

-
- 1 La zona de crianza de los vinos protegidos por la Denominación de Origen Jerez-Xérès-Sherry, engloba las localidades de Jerez de la Frontera, El Puerto de Santa María y Sanlúcar de Barrameda, en la provincia de Cádiz.
 - 2 Ravina, Manuel, *Catálogo de las compañías mercantiles de Cádiz (siglo XIX)*. Cádiz, Consejería de Cultura de la Junta de Andalucía, 2011, pp. 132-283.
 - 3 Vázquez-Fariñas, María y Maldonado, Javier, "Cádiz, ciudad vinatera entre mediados de los siglos XIX y XX". *Revista de Estudios Regionales*. N° 109. 2017. pp. 95-119.

tojo, Carmona, Colomé y Simpson⁴, entre otros, que destacan la relevancia de este sector en el conjunto de la economía española entre mediados de los siglos XIX y XX. En aquellos años, entre el 50% y el 60% de los cultivos dedicados al comercio exterior en España eran viñedos⁵, y el vino llegó a representar más de la mitad de las exportaciones españolas de productos agrícolas y alimentarios⁶. Por otra parte, González, Boutelou, Maldonado y Ramos⁷, son algunos de los autores que analizan el desarrollo de la industria del vino del Marco de Jerez, que desde mediados del siglo XVIII fue más que notable por la paulatina transformación de la vitivinicultura tradicional en agroindustria vinatera moderna, con la introducción de avances como la crianza y envejecimiento de los vinos, el almacenado, la integración vertical del negocio y la construcción de numerosas bodegas, experimentándose en la región una gran concentración de capital y el aumento del número de exportadores españoles⁸. Cambios similares tuvieron lugar en otras regiones vinícolas españolas, como La Rioja o Cataluña, donde también se desarrollaron iniciativas que transformarían por completo el sector del vino⁹.

Sin embargo, no son muchos los trabajos relativos a la historia empresarial del jerez, y más concretamente, a las bodegas de la región y su historia. Esto ha motivado el desarrollo de una rama de investigación en los últimos años

-
- 4 Pan-Montojo, Juan Luis, *La bodega del mundo. La vid y el vino en España, 1800-1936*. Madrid, Alianza Editorial, 1994a; Pan-Montojo, Juan Luis, "El vino y la política comercial en la Restauración." *Agricultura y sociedad*. N° 72. 1994b. pp. 167-204; Carmona, Juan Antonio, Colomé, Josep, Pan-Montojo, Juan Luis y Simpson, James (eds.), *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*. Zaragoza, Pressas Universitarias de Zaragoza, 2001.
 - 5 Simpson, James, "La producción agraria y el consumo español en el siglo XIX." *Revista de Historia Económica*. N° 2. 1989. p. 373.
 - 6 Pinilla, Vicente, "Cambio agrario y comercio exterior en la España contemporánea." *Agricultura y Sociedad*. N° 75. 1995. p. 162.
 - 7 González, Manuel M., *Jerez-Xerez-Sherish Saris: noticias sobre el origen de esta ciudad, su historia y su vino*. Jerez de la Frontera (Cádiz), Fundación Manuel M^a González Ángel González Byass, 1970; Boutelou, Esteban, *Memoria sobre el cultivo de la vid en Sanlúcar de Barrameda y Xerez de la Frontera*. Madrid, Imprenta de Villalpando, 1807; Maldonado, Javier, *La formación del capitalismo en el marco del Jerez: de la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII y XIX)*. Madrid, Huerga y Fierro Editores, 1999; Ramos Santana, Alberto y Maldonado Rosso, Javier, *El Jerez-Xérès-Sherry en los tres últimos siglos*. El Puerto de Santa M^a (Cádiz), Ayuntamiento de El Puerto de Santa María, 1996.
 - 8 Maldonado, Javier, "Génesis de las vinaterías jerezana y sanluqueña contemporáneas." Ramos Santana, Alberto y Maldonado Rosso, Javier (coords.). *El jerez-xérès-sherry en los tres últimos siglos*. Cádiz. Ayuntamiento de El Puerto de Santa María. 1996. pp. 17-21.
 - 9 Puhle, Hans-Jürgen, "Traectorias del desarrollo del sector vitivinícola en España." Mees, Ludger; Nagel, Klaus-Jürgen y Puhle, Hans-Jürgen (eds.). *Una historia social del vino. Rioja, Navarra, Cataluña 1860-1940*. Madrid. Tecnos. 2019. p. 28.

centrada en la familia Lacave y sus negocios, donde se enmarca este artículo, que aborda el comportamiento de una relevante empresa y su evolución en un sector en continuo cambio hacia la primera mitad del siglo XIX. Recientemente ha sido publicada la obra *El negocio del vino en la ciudad de Cádiz. Historia empresarial de Lacave y Compañía* (2020), que, como continuación de este artículo, recoge las principales características y las estrategias desarrolladas por la sociedad mercantil *Lacave y Compañía* que, como se verá más adelante, fue la denominación social empleada para dar continuidad a los negocios de *Lacave y Echeopar*, compañía que constituye el objeto principal del presente artículo.

El problema histórico que justifica este estudio responde al hecho de que, tradicionalmente, el crecimiento económico de los países está ligado al éxito de sus empresas, por lo que el estudio de la figura de los empresarios y sus compañías a lo largo de la historia resulta primordial para comprender y explicar el proceso de desarrollo económico de una región a lo largo del tiempo¹⁰.

Asimismo, las crecientes tasas de desempleo en los últimos años han generado, entre los agentes privados y las instituciones, un significativo interés en promocionar el emprendimiento como una fórmula para erradicar este problema social. En este contexto, en el mundo académico se han multiplicado las investigaciones dedicadas a la figura de los empresarios y sus compañías a lo largo de la historia, pues el conocimiento de experiencias de otras épocas juega un papel fundamental a la hora de promover las innovaciones y el emprendimiento, y fomentar la cultura y la iniciativa empresarial¹¹. Este artículo aporta un novedoso estudio en esta línea de investigación, tratando de dar a conocer la figura del empresario vinatero gaditano hacia mediados del siglo XIX. Además, muchas de las biografías y estudios empresariales de los últimos años revelan ciertas características comunes de los negocios en la España decimonónica, tales como el papel fundamental de la familia como fuente de capital monetario y humano, las prácticas endogámicas, la tendencia generalizada a diversificar los negocios, y la localización de la actividad empresarial en

10 Castro-Valdivia, Mariano, "The influence of the Entrepreneur as a determining factor in the History of the Company": Vázquez-Fariñas, María et al. (eds.). *Companies and Entrepreneurs in the History of Spain. Centuries Long Evolution in Business since the 15th century*. Londres. Palgrave Macmillan. 2021. pp. 1-2.

11 Matés-Barco, Juan Manuel (coord.), *Empresas y empresarios en España. De mercaderes a industriales*. Madrid, Pirámide, 2019, pp. 17-18.

espacios regionales, entre otras¹². Todos estos aspectos se recogen en este artículo, centrado fundamentalmente en la actividad empresarial y la naturaleza de las decisiones empresariales de la familia Lacave en el Cádiz decimonónico.

Por otra parte, el estudio de casos de empresas y empresarios a lo largo de la historia también puede considerarse como una innovación educativa que puede mejorar enormemente los procesos de enseñanza-aprendizaje actuales, especialmente en los niveles educativos superiores, favoreciéndose la comprensión del proceso evolutivo de la economía española contemporánea¹³.

En este contexto, el objetivo de este artículo es presentar el caso específico de una sociedad mercantil, *Lacave y Echeopar*, y los empresarios encargados de la misma, que desempeñaron una relevante función en Cádiz a lo largo del siglo XIX. La intención es mostrar las técnicas y capacidades adquiridas por esos agentes, el espíritu empresarial de los individuos que componían la empresa objeto de análisis, así como las estrategias desarrolladas en un mercado en continuo cambio, lo que constituye un considerable avance en el conocimiento de la estructura y el desarrollo de los negocios. Pero no se trata únicamente de dar a conocer la toma de decisiones y las estrategias que adoptaron estos empresarios a través de su compañía vinícola, sino también qué pueden enseñar en la resolución de problemas actuales, pues, en esencia, las características y estrategias de una empresa comercial en otra época contribuyen a aportar ideas, prácticas o técnicas que pueden ser aplicadas en el contexto actual.

En definitiva, analizar y conocer la trayectoria de empresas y empresarios a lo largo de la historia permite incorporar sus experiencias a la organización empresarial actual. Este conjunto de acciones enriquece el proceso de toma de decisiones en la empresa, ya que las personas las toman en circunstancias muy complejas, independientemente de las variables o estructuras organizacionales. Asimismo, sumergirse en las biografías de las personas que dirigen o han dirigido empresas en diferentes momentos de la Historia, ofrece una introducción a las realidades económicas, y permite comprender el éxito y el

12 Valdaliso, Jesús M., "La historia empresarial en España. Orígenes, desarrollo y controversias respecto a una nueva disciplina." *América Latina en la Historia Económica*. Vol. 4. Nº 7. 1997. p. 110.

13 Castro-Valdivia, Mariano, Larrinaga, Carlos y Vázquez-Fariñas, María, "La enseñanza de la historia económica y las TIC. Retos y oportunidades" Fernández, Antonio Rafael et al. (eds.). *Humanidades y Ciencias Sociales. Interrelaciones con las nuevas tecnologías y la sociedad del conocimiento*. Madrid. Narcea. 2019. pp. 251-262.

fracaso en el mundo empresarial¹⁴. Con este enfoque, se pretende ofrecer una visión dinámica del proceso económico decimonónico y de las empresas comerciales, en general, y la de la familia Lacave, en particular.

Para el desarrollo de la presente investigación, se ha empleado la información interna de la compañía, que se conserva actualmente en la Unidad de Estudios Históricos del Vino de la Universidad de Cádiz. No obstante, debido a la existencia de lagunas temporales en las series de datos relativas al periodo objeto de estudio, se ha utilizado también información externa, como la documentación del Archivo Histórico Provincial de Cádiz, los Partes de Vigía, la prensa, las listas de exportaciones y publicaciones de la época y los Anuarios del Instituto Nacional de Estadística.

A partir del análisis de todas estas fuentes, se pretende dar a conocer los negocios desarrollados por los Lacave desde la capital gaditana en el siglo XIX a través de su compañía *Lacave y Ehecopar*, comprobar si el negocio del vino era su principal actividad, si, al igual que otros empresarios coetáneos, desarrollaron estrategias de diversificación, si realmente la compañía mantuvo una destacada posición en el mercado y si contribuyó al desarrollo económico y social de la ciudad en esos años. Todas estas hipótesis han servido para trazar la historia empresarial de los Lacave, con tal importancia como para convertirse en protagonista de un estudio detallado.

PEDRO LACAVE MIRAMONT Y LAS PRIMERAS INICIATIVAS EMPRESARIALES

Pedro Lacave Miramont fue el pionero de una relevante saga de empresarios que desarrollaría sus actividades en el Cádiz decimonónico. Nació en 1776 en Navarrenx (Departamento de los Bajos Pirineos, Francia), y llegó a Cádiz con once años de edad¹⁵, en una época bastante crítica para la ciudad, debido a los acontecimientos que tuvieron lugar en los años siguientes, como la guerra contra Inglaterra, la Batalla de Trafalgar y el posterior estallido de la Guerra de

14 Vázquez-Fariñas, María et al. (eds.), *Companies and Entrepreneurs in the History of Spain. Centuries Long Evolution in Business since the 15th century*. Londres, Palgrave Macmillan, 2021, p. v.

15 Vázquez-Fariñas, María, *El negocio del vino en la ciudad de Cádiz. Historia empresarial de Lacave y Compañía, 1810-1927*. Madrid, Marcial Pons, 2020, p. 27.

la Independencia¹⁶.

Sin embargo, pese a los conflictos de esos años, en 1804, Pedro Lacave creó la sociedad mercantil *Hugo Macdermot y Compañía* junto a los comerciantes irlandeses Hugo y Juan Macdermot¹⁷. Tan solo habían transcurrido seis años cuando, en 1810, Pedro Lacave fundó la sociedad colectiva *Lacave y Compañía*, volviendo a contar con el apoyo de Hugo Macdermot como socio, probablemente por las necesidades de capital para el desarrollo de sus negocios. Esta empresa se dedicaba al comercio de productos coloniales y a la consignación naviera, negocio este último que le dio la oportunidad de crear una amplia red de contactos que facilitaría sus relaciones comerciales en los años siguientes¹⁸. Además, cabe señalar que por aquel entonces también participaba en el sector vinatero pues, aunque la escritura de la compañía no lo señale expresamente, los datos de que disponemos reflejan que en 1811 exportó 35 hectolitros de vino (en adelante, hl), y en 1820 alcanzó los 7.155 hl, lo que supone un aumento de 7.120 hl anuales en tan solo nueve años, una cifra muy elevada para una compañía de reciente creación y que aún no se había especializado en este negocio¹⁹.

Asimismo, su matrimonio también favoreció de alguna manera el crecimiento de sus actividades mercantiles, especialmente las del vino. Desde el siglo XVIII, las alianzas matrimoniales se habían convertido en una vía fundamental para conseguir financiación y confianza para los negocios²⁰. Por ello, Pedro Lacave contrajo matrimonio en 1821 con Ana M^a Lacoste Salazar, hija de Bernardo-Luis Lacoste, uno de los bodegueros jerezanos que se habían encargado

16 García-Baquero, Antonio, *Comercio colonial y guerras revolucionarias. La decadencia económica de Cádiz a raíz de la emancipación americana*. Sevilla, Publicaciones de la EEHA, 1972, pp. 133-134; Cózar, María del Carmen, "Comerciantes y empresarios en el Cádiz sitiado por Napoleón." *Revista Parques Empresariales, Industriales y Tecnológicos*. N° 33. 2012. pp. 16-17.

17 Compañía de negocios en el giro de comercio entre D. Hugo Macdermot, D. Juan Macdermot y D. Pedro Lacave. Cádiz. 25 de agosto de 1804. Archivo Histórico Provincial de Cádiz (en adelante, AHPC). Protocolos Notariales. Notaría 1. Legajo 49. fols. 632-639.

18 Vázquez-Fariñas, María, "La industria vinícola en el Cádiz decimonónico. Lacave y Echeopar: bodegueros y consignatarios marítimos". *TST: Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*. N° 37. 2018. p. 75.

19 Greiner, Edmundo, "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. p. 78.

20 Pascua, María José de la, "Familia, matrimonio y redes de poder entre la élite social gaditana de los siglos XVII y XVIII." Soria Mesa, Enrique, et al. (coords.). *Las élites en la época moderna: la Monarquía española. Vol. 1: Nuevas perspectivas*. Córdoba. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba. 2009. p. 161.

de impulsar el negocio vitivinícola de la región desde finales de la centuria anterior, gracias a la creación de grandes bodegas y al crecimiento de las exportaciones fundamentalmente²¹. Este matrimonio contribuyó a mejorar no solo sus negocios, sino también la posición socioeconómica de que gozaba Pedro Lacave en el Cádiz mercantil de aquella época.

A partir de entonces, Pedro Lacave continuó desarrollando una relevante actividad comercial en la plaza gaditana, acumulando cada vez mayor prestigio, riqueza y reputación. Tras el fallecimiento de su socio Hugo Macdermot en la década de los veinte, Pedro Lacave decidió continuar con sus negocios en solitario, gracias también a ese crecimiento y prestigio del que hablábamos, que le hizo prescindir de socios hasta que, en 1830, incluyó a su sobrino político, Juan-Pablo Ehecopar²². Es probable que esta decisión responda al deseo de convertir la empresa en una compañía familiar. Dado que Pedro Lacave no tuvo descendencia, incluyó en la compañía a su sobrino político en un primer momento y, más tarde, mandó traer a otros sobrinos desde Francia (Pedro, Pedro-Luis y Juan-Pedro Lacave) para que se encargasen de dar continuidad a la empresa, como se verá más adelante.

CREACIÓN, DESARROLLO Y EXPANSIÓN DE LACAVE Y ECHECOPAR HACIA MEDIADOS DEL SIGLO XIX (1830-1851)

Esta etapa se inicia en 1830 con la compañía creada por Pedro Lacave Miramont y Juan-Pablo Ehecopar Jaureguiberry. Este último nació el 31 de marzo de 1791 en Libarrenx (Departamento de los Bajos Pirineos, Francia), y llegó a Cádiz hacia 1830. Un año después, contrajo matrimonio en Jerez de la Frontera con Margarita Josefa Capdepon Lacoste, sobrina de Ana M^a Lacoste (esposa de Pedro Lacave), propiciándose de nuevo la endogamia²³. De esa unión nacieron siete hijos²⁴ y el primogénito, Eduardo, fue el único en formar parte de la empresa.

21 Maldonado, *La formación del capitalismo en el marco del Jerez: de la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII y XIX)*, p. 261.

22 Vázquez-Fariñas, María, "Wine Entrepreneurs in Nineteenth-Century Cádiz: Pedro Lacave Miramont". Vázquez-Fariñas, María et al. (eds.). *Companies and Entrepreneurs in the History of Spain. Centuries Long Evolution in Business since the 15th century*. Londres. Palgrave Macmillan. 2021. p. 86.

23 Vázquez-Fariñas, *El negocio del vino en la ciudad de Cádiz. Historia empresarial de Lacave y Compañía, 1810-1927*, pp. 96-97.

24 Testamento del Sr. D. Juan Pablo Ehecopar. Cádiz. 27 de octubre de 1877. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 2. Legajo 650. fols. 5.210-5.215.

Respecto a los negocios, los socios crearon una compañía para dedicarse al comercio en Cádiz y en Gibraltar, empleando para ello las denominaciones sociales de *Lacave y Ehecopar* y *J. P. Ehecopar y Compañía*, respectivamente²⁵. La elección de Gibraltar se debía a que, desde comienzos del siglo, el comercio se había incrementado notablemente en esta plaza británica, que contaba con un gran valor estratégico por su situación geográfica entre el Océano Atlántico y el Mar Mediterráneo²⁶.

El 13 de marzo de 1830 se constituyó la sociedad regular colectiva²⁷ *Lacave y Ehecopar*, con un capital social de 1.620.408,1 reales de vellón (en adelante, rv)²⁸. Pedro Lacave representaba las dos terceras partes sobre ganancias y pérdidas y Juan-Pablo Ehecopar un tercio. Ninguno de los dos socios podía emprender otros negocios por su cuenta, adquiriendo así ambos el compromiso de exclusividad en la dedicación empresarial²⁹.

En esos años ya se encontraba en Cádiz Pedro Lacave Mulé, el primero de los sobrinos de Pedro Lacave Miramont llegado desde Francia para iniciarse en el aprendizaje del negocio. Esta práctica, consistente en introducir en la compañía familiar a los sucesores desde que eran jóvenes para que aprendiesen el negocio, fue muy utilizada por los Lacave desde entonces, garantizándose de esta manera el relevo generacional.

Los negocios en Cádiz marchaban bien, por lo que, llegado el vencimiento de la compañía, en marzo de 1833, los socios la prorrogaron por cuatro años más bajo las mismas condiciones, salvo la participación en las pérdidas y ganancias, asumiendo el 60% Pedro Lacave y el 40% Juan-Pablo Ehecopar³⁰. El capital social también se modificó, incrementándose de forma considerable

25 Compañía entre D. Pedro Lacave y D. Juan Pablo Ehecopar. Cádiz. 13 de marzo de 1830. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 14. Legajo 3.206. fols. 452-453.

26 Sánchez, Rafael, *Estudios sobre Gibraltar: política, diplomacia y contrabando en el siglo XIX*. Cádiz, Diputación Provincial de Cádiz, 1989, p. 20.

27 En el Código de Comercio de 1829 no aparece una definición exacta de la sociedad regular colectiva, aunque señala que deberá girar bajo el nombre de todos o alguno de los socios y que todos los que formen la empresa estarán obligados solidariamente a las resultas de las operaciones que se hagan empleando la firma social, independientemente de que sean o no administradores del capital (art. 266 y 267).

28 Libro mayor de *Lacave y Ehecopar* (1833-1835).

29 Compañía entre D. Pedro Lacave y D. Juan Pablo Ehecopar. Cádiz. 13 de marzo de 1830. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 14. Legajo 3.206. fols. 452-453.

30 Prórroga del plazo de una escritura de compañía y reforma de algunas de sus condiciones por D. Pedro Lacave y D. Juan Pablo Ehecopar. Cádiz. 12 de marzo de 1833. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 14. Legajo 3.212. fols. 298-301.

hasta los 3.050.179,32 rv³¹, muestra de que la compañía estaba creciendo, beneficiándose de la expansión que vivía la ciudad, con una tendencia ascendente del comercio, especialmente del vino³².

Ese crecimiento empresarial continuó en los años siguientes. Ya en la década de los cuarenta, los productos más relevantes en la economía gaditana eran el vino y la sal³³. El incremento de la demanda exterior de vinos, junto con la modernización de los transportes y las comunicaciones, favoreció enormemente la comercialización de estos productos en la Bahía de Cádiz³⁴. Esta situación propició que los socios tomaran la decisión de centrarse en el negocio del vino y lo convirtieron en su principal actividad mercantil. Para ello, en 1843 formalizaron una nueva escritura en la que crearon tres sedes para su compañía, operando desde entonces bajo la razón social de *Lacave y Eche copar* en Cádiz, *Juan Pablo Eche copar y Compañía* en Gibraltar y *Eche copar y Compañía* en El Puerto de Santa María³⁵. La casa de Cádiz se centraría en el comercio general, la de El Puerto se dedicaría a la extracción y el comercio de vinos y la de Gibraltar a las comisiones en general. Se desconoce el importe del capital social, pero en las pérdidas y ganancias Pedro Lacave Miramont representaba el 45% en las tres casas, Juan-Pablo Eche copar el 35% y Pedro Lacave Mulé el 20%.

Respecto al negocio del vino desarrollado desde El Puerto de Santa María, cabe señalar la vocación exportadora y la estrategia de internacionalización de la compañía, que vendía sus productos a Londres y Liverpool (Inglaterra), Dublín (Irlanda), Gotemburgo (Suecia), Elsinor (Dinamarca), Montevideo (Uruguay) y Valparaíso (Chile)³⁶.

Pero, además del vinatero, la empresa desarrolló una estrategia de diversificación al participar en negocios muy diferentes, como la banca, la consignación naviera, el sector textil y el minero, entre otros, repartiendo así el riesgo de

31 Libro mayor de *Lacave y Eche copar* (1833-1835).

32 Cózar, María del Carmen, *Ignacio Fernández de Castro y Cía. Una empresa naviera gaditana*. Cádiz, Servicio de publicaciones de la Universidad de Cádiz, 1998. p. 27.

33 Cózar, María del Carmen, "La actividad comercial en la bahía de Cádiz durante el reinado de Isabel II". *Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*. N° 13. 2007. p. 37.

34 Maldonado, Javier, "Consideraciones sobre la participación del vino en la economía del Marco del Jerez y de la Bahía de Cádiz". Maldonado Rosso, Javier y Ramos Santana, Alberto (dirs.). *Solera: Exposición sobre los Vinos de Nuestra Tierra*. Catálogo. Sevilla. Consejería de Cultura de la Junta de Andalucía. 1992. pp. 25-26.

35 Compañía entre D. Pedro Lacave, D. Juan Pablo Eche copar y D. Pedro Lacave sobrino. Cádiz. 9 de agosto de 1843. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 14. Legajo 3.243. fols. 1.622-1.625.

36 Listas de exportaciones de El Puerto de Santa María, 1844-1855.

sus inversiones, con lo que aseguraban su capital al tiempo que podían obtener mayores rentas³⁷. Entre las muy diversas compañías y sectores en los que participaron, cabe señalar la asociación en 1841 con Charles Pickman, comerciante londinense asentado en Sevilla, para poner en marcha una fábrica de loza en la capital andaluza³⁸, la creación de la sociedad minera *La Gaditana* en 1844 junto a otros relevantes empresarios, para explotar una fábrica de fundición de minerales en la provincia de Almería³⁹, así como el establecimiento con otros comerciantes de una fábrica de hilados de lana en 1847, también en Sevilla, titulada *Los Amigos*⁴⁰. Especialmente significativa fue la creación de la sociedad comanditaria⁴¹ *Juan Pedro Lacave y Compañía*, con domicilio en Sevilla y especializada en el negocio de comisiones, cereales, aceite de oliva, aceitunas y corchos⁴². El encargado de dirigir esta empresa fue Juan-Pedro Lacave Soulé, otro sobrino de Pedro Lacave Miramont que había llegado desde Francia. Esta compañía fue pionera en su sector y alcanzó una gran relevancia en el comercio internacional por la fabricación y venta de tapones de corcho y otros productos manufacturados⁴³.

Además, también participaron en aquellos años en las sociedades *Empresa Gaditana del Trocadero*, *Empresa Fabril Gaditana*, *Empresa del camino de hierro de Jerez al Puerto, Rota y Sanlúcar* y *Tabacos Ygueravide*⁴⁴.

Dentro de esa estrategia de diversificación, una de las principales actividades de *Lacave y Echecopar* por aquel entonces era la consignación de buques en el puerto de Cádiz. Trabajaban principalmente con embarcaciones americanas y traían muchos materiales para fabricar toneles desde Norteamérica e Ingla-

37 Ramos, Alberto, *Historia de Cádiz, vol. III. Cádiz en el siglo XIX. De ciudad soberana a capital de provincia*. Madrid, Sílex, 1992, pp. 97-100.

38 Maestre, Beatriz, *La Cartuja de Sevilla: Fábrica de Cerámica*. Sevilla, Pickman S.A., 1993, p. 26.

39 Compañía entre D. Justo Pastor Zapata, D. Joaquín Abreu, D. Félix Colarte, D. Pedro Lacave, D. José Mateu y D. Juan Revuelto. Cádiz. 16 de julio de 1844. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 3. Legajo 822. fols. 882-894.

40 Madoz, Pascual, *Diccionario geográfico-estadístico-histórico de España y sus posesiones de Ultramar, volumen XIV*. Madrid, 1849. p. 406.

41 A diferencia de las sociedades colectivas, en las comanditarias, los socios que tenían el manejo y dirección de la compañía, o los que estaban incluidos en la razón social de la misma, eran responsables solidariamente de los resultados de todas las operaciones (Código de Comercio 1829, art. 270).

42 Greiner, "Los vinos finos de España y la Casa Lacave y Compañía, Cádiz", p. 20.

43 Arenas, Carlos, *Sevilla y el Estado (1892-1923). Una perspectiva local de la formación del capitalismo en España*. Sevilla, Publicaciones de la Universidad de Sevilla y Fundación Fondo de Cultura de Sevilla, 1995, p. 154.

44 Libro mayor de *Lacave y Echecopar* (1845-1849).

terra⁴⁵, tanto para su utilización como para posteriormente venderlos a otros bodegueros de la región. Esta actividad consignataria no solo formaba parte de la estrategia de diversificación, sino también de la de integración vertical, pues gracias a la misma se proveían de todo tipo de mercaderías, al tiempo que podían colocar sus productos y procurarse pedidos en el mercado exterior sin depender de consignatarios externos⁴⁶.

Por otra parte, hacia mediados de la centuria, el crecimiento de la empresa llevó a los socios a renovarla e incluir entonces como socio a Pedro-Luis Lacave Soulé, el último de los sobrinos del fundador llegado desde Francia. De esta manera, la familia se convirtió en un valioso capital humano; un pilar fundamental para preservar la continuidad del negocio, pues ejercieron un papel determinante al ocupar puestos de responsabilidad en diferentes momentos claves para la expansión de la compañía⁴⁷.

Así pues, en 1848, Pedro Lacave Miramont, Juan-Pablo Echeopar, Pedro Lacave Mulé y Pedro-Luis Lacave Soulé firmaron una nueva escritura de sociedad para desarrollar sus negocios únicamente desde Cádiz capital, abandonando así las plazas portuense y gibraltareña⁴⁸. Al igual que las anteriores, esta escritura no proporciona el importe del capital social, pero sí la participación en las pérdidas y ganancias: Pedro Lacave Miramont representaba el 38%, Juan-Pablo Echeopar el 30%, Pedro Lacave Mulé el 18% y Pedro-Luis Lacave Soulé el 14%.

Como se puede observar, tras la firma de esta escritura, los socios centralizaron el negocio del vino en la ciudad de Cádiz, creando para ello un gran complejo empresarial en la zona conocida como Segunda Aguada, en el Barrio de Extramuros, en el que integraron todo el proceso de producción, comercialización y venta de sus productos, ahorrando costes de producción. Este proceso de integración vertical y centralización de la dirección empresarial en un único lugar constituye un elemento totalmente innovador⁴⁹.

45 Partes Oficiales de Vigía, 1845-1852.

46 Maldonado, *La formación del capitalismo en el marco del Jerez: de la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII y XIX)*, p. 335.

47 Vázquez-Fariñas, "Wine Entrepreneurs in Nineteenth-Century Cádiz: Pedro Lacave Miramont", p. 94.

48 Sociedad entre D. Pedro Lacave, D. Juan Pablo Echeopar, D. Pedro Lacave y D. Pedro Luis Lacave. Cádiz. 31 de julio de 1848. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 14. Legajo 3.258. fols. 1.236-1.240.

49 Vázquez-Fariñas, *El negocio del vino en la ciudad de Cádiz. Historia empresarial de Lacave y Compañía, 1810-1927*, p. 50.

En estos años de crecimiento empresarial falleció el fundador de esta saga de emprendedores, pero los demás socios dieron continuidad a la empresa, tal y como venían haciendo hasta entonces.

LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO: LOS “AÑOS DORADOS” DE LACAVE Y ECHECOPAR (1852-1866)

Pedro Lacave Miramont falleció en septiembre de 1850, pero, siguiendo lo establecido en las escrituras de la compañía, su viuda entró a representarlo en la entidad. Así pues, Ana M^a Lacoste, al igual que otras muchas mujeres coetáneas, desempeñó un destacado papel en los negocios. Desde finales del siglo XVIII, la mujer había comenzado a cambiar su papel en la sociedad, incrementando su presencia pública y participando en tertulias de diversa índole⁵⁰. Además, eran muchas las mujeres de la burguesía gaditana propietarias de inmuebles que, en muchos casos, administraban también las finanzas en ausencia de sus padres o esposos⁵¹.

A modo de ejemplo, cabe señalar a María Osoria Austraui y Roelas, Marquesa de Casares y esposa de José de Peralta Manrique de Lara, y a Juana Perecorreda y Bonet, esposa del Capitán de Infantería Manuel de Córdoba, ya que ambas se ocuparon de los negocios y otras responsabilidades mientras sus maridos desarrollaban sus actividades mercantiles en América⁵². Otro caso es el de Carmen Fernández de Castro, quien se encargó directamente de la representación legal de sus hijos en la sociedad familiar tras el fallecimiento de su marido, Manuel Fernández de Castro y Alonso de Lamadrid, a mediados del siglo XIX⁵³. Por tanto, la presencia de las mujeres en la sociedad en general, y en los negocios en particular, era ya un hecho, y Ana M^a Lacoste es una buena muestra de ello.

A finales de 1852, con el plazo de la escritura de sociedad ya vencido, los socios practicaron la liquidación correspondiente. Los herederos de Pedro Lacave Mi-

50 Fernández, Paloma, “Alianzas Familiares y Reproducción Social de la Élite Mercantil de Cádiz, 1700-1812.” *Trocadero: Revista de Historia Moderna y Contemporánea*. Nº 6-7, 1994-95. p. 59.

51 Fernández, Paloma, *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*. Madrid, Siglo veintiuno de España editores, 1997, pp. 230-231.

52 Bolufer, Mónica, “Representaciones y prácticas de vida: las mujeres en España a finales del siglo XVIII.” *Cuadernos de Ilustración y Romanticismo: Revista del Grupo de Estudios del siglo XVIII*. Nº 11. 2003. pp. 3-34.

53 Cózar, Ignacio Fernández de Castro y Cía. *Una empresa naviera gaditana*, p. 59.

ramont (su esposa y los sobrinos) utilizaron su herencia para continuar con los negocios, por lo que, en enero de 1853, formalizaron una nueva sociedad colectiva bajo la razón social de *Lacave y Eche copar*⁵⁴. Se dedicarían al negocio de comisiones y a la especulación en vinos, duelas, hierro, aguardientes y cualquier otra realizable a corto plazo. Como venía ocurriendo, todos los socios quedaban igualmente encargados de la administración de la compañía y ninguno podía emprender negocio por su propia cuenta. En el reparto de las pérdidas y ganancias, a Ana M^a Lacoste y Juan-Pablo Eche copar les correspondía el 26% a cada uno, a Pedro Lacave Mulé el 25% y a Pedro-Luis Lacave Soulé el 23%.

En esos años, mantuvieron su estrategia de diversificación. Consolidaron su participación en la fábrica de loza de la Cartuja de Sevilla; *Pickman y Compañía* pasó a estar integrada por Carlos Pickman, *Lacave y Eche copar*, Guillermo Aponte y Lorenzo Hernández. Esta participación se mantendría hasta 1868, cuando se liquidó la sociedad y quedaron únicamente Carlos Pickman y su hijo Ricardo al frente de la misma⁵⁵.

Continuaron también con su actividad bancaria, llegando a situarse entre los diez banqueros más importantes de la capital gaditana⁵⁶, y como consignatarios de buques en el puerto de Cádiz⁵⁷.

Por otra parte, respecto a las inversiones inmuebles, la mayoría se hicieron para expandir las instalaciones de la empresa, adquiriendo para ello varias fincas y terrenos y realizando obras en los que ya poseían. Construyeron entonces varias bodegas, almacenes y su propio muelle de hierro con grúa, que se emplearía exclusivamente para el servicio de sus almacenes y bodegas⁵⁸. Además, vendieron parte de sus terrenos para las obras del ferrocarril, lo que, unido a la construcción de su muelle particular, les proporcionaba una enorme ventaja competitiva. De esta manera, contaban con una estratégica situación, junto al mar, y el ferrocarril circulando frente a sus instalaciones, lo que les permitía dar salida a sus productos y adquirir todo tipo de mercaderías fácilmente⁵⁹.

54 Sociedad entre la Sra. D^a. Ana María Lacoste, D. Juan Pablo Eche copar y otros. Cádiz. 7 de abril de 1853. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 14. Legajo 3.272. fols. 470-473.

55 Maestre, *La Cartuja de Sevilla: Fábrica de Cerámica*, pp. 27-29.

56 Ruíz, Florián, *Los bancos de emisión de Cádiz en el siglo XIX*. Córdoba, Instituto de Historia de Andalucía, Universidad de Córdoba, 1977, p. 80.

57 Vázquez-Fariñas, *El negocio del vino en la ciudad de Cádiz. Historia empresarial de Lacave y Compañía, 1810-1927*, p. 56.

58 *La Época* (21 de agosto de 1857).

59 Vázquez-Fariñas y Maldonado, "Cádiz, ciudad vinatera entre mediados de los siglos XIX y XX", pp. 103-104.

Todas estas últimas inversiones reflejan claramente su estrategia de integración vertical del negocio vinatero, ya que el fin último era dominar todo el proceso de producción, desde la producción y elaboración de los vinos hasta el transporte, distribución y venta del producto final en los diferentes mercados. Por tanto, consiguieron centralizar todas las operaciones en un mismo lugar, ahorrando así costes y logrando que su proceso productivo fuera más eficiente. Además, *Lacave y Eche copar* presentaba una particularidad respecto al resto de las empresas vinícolas de la región. La mayoría de los empresarios vinateros, sobre todo en las localidades de Jerez y El Puerto de Santa María, participaban en todas las fases del proceso productivo⁶⁰. Sin embargo, aunque los socios de *Lacave y Eche copar* incrementaron enormemente sus inversiones en bienes inmuebles en aquellos años, no disponían de tierras en la capital gaditana. No obstante, contaban con viñas en otras localidades, como Rota, aunque no eran suficientes para el gran volumen de producción de una compañía de semejante magnitud. Por ello, la mayoría de las uvas necesarias para elaborar sus caldos las compraban a proveedores repartidos por toda la región andaluza. No obstante, a pesar de la falta de viñas en Cádiz, en poco más de treinta años consiguieron integrar en un solo lugar, de forma progresiva, todas las fases del negocio vitivinícola.

De esta manera, *Lacave y Eche copar* había logrado hacerse un hueco entre los principales exportadores y ocupaba ya por estas fechas una relevante posición en el sector vitivinícola.

Dado que los negocios crecían notablemente, el 1 de enero de 1858, tras el vencimiento de la última escritura, los socios constituyeron una nueva compañía bajo la misma razón social de *Lacave y Eche copar*⁶¹. Una de las principales novedades era que se incluía al primogénito de Juan-Pablo Eche copar, Eduardo Eche copar, como socio industrial. El capital social ascendía a 8.500.000 rv, de los que Ana M^a Lacoste aportó 2.500.000 rv y Juan-Pablo Eche copar, Pedro Lacave Mulé y Pedro-Luis Lacave Soulé participaron con 2.000.000 rv cada uno. En el reparto de los beneficios, cada socio capitalista recibiría el 22%, Eduardo Eche copar el 6% y el 6% restante se repartiría a partes iguales entre José Desallines, Juan-Bautista Barthe coy, Carlos Segerdahl y Guillermo Magules, dependientes de la compañía.

60 Ramos, Alberto, "Los bodegueros del Marco de Jerez: actitudes y mentalidad" Ramos Santana, Alberto y Maldonado Rosso, Javier (coords.). *El jerez-xérès-sherry en los tres últimos siglos*. Cádiz. Ayuntamiento de El Puerto de Santa María. 1996. pp. 170-171.

61 Sociedad mercantil colectiva entre D^o. Ana María Lacoste, viuda de Lacave, y otros. Cádiz. 18 de enero de 1858. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 14. Legajo 3.284. fols. 66-71.

Asimismo, continuaron con el proceso de expansión de sus instalaciones, por lo que se podría decir que su gran complejo bodeguero en Cádiz ya era una realidad hacia el último tercio del siglo XIX. No obstante, las inversiones en bienes inmuebles no se limitaban exclusivamente a la zona de la Segunda Aguada, pues los socios adquirieron también varias propiedades en el centro de la ciudad, dando así mayor dimensión a la sede de la empresa y al domicilio familiar. Además, esta adquisición de bienes inmuebles pone de manifiesto la acumulación de capital que venían generando con sus actividades comerciales⁶². Por tanto, queda reflejado el notable impulso que proporcionaron a la empresa los sobrinos del fundador. Su dedicación y excepcional labor fue reconocida por la prensa de la época, que destacaba que el desarrollo de los negocios de esta compañía fue tan grande que tuvieron que ampliar su esfera de acción y fueron precisas obras de ensanche de las bodegas para satisfacer la demanda de su clientela⁶³.

Al igual que ocurrió en 1851 con el fundador, fue en plena etapa de expansión, en enero de 1862, cuando falleció la socia principal, Ana M^a Lacoste⁶⁴. No obstante, los demás socios continuaron con los negocios bajo la misma razón social que venían empleando hasta entonces⁶⁵. La principal novedad radicaba en la disminución del capital, que quedó fijado en 7.500.000 rv, aportando los socios capitalistas, Juan-Pablo Eche copar, Pedro Lacave Mulé y Pedro-Luis Lacave Soulé, 2.500.000 rv cada uno. Esta reducción del capital se debe al cese de la participación de Ana M^a Lacoste, quien había dejado como herederos a sus sobrinos (y no a los de su marido), desapareciendo así su inversión de la empresa⁶⁶. Respecto al reparto de beneficios, Juan-Pablo Eche copar, Pedro Lacave Mulé y Pedro-Luis Lacave Soulé recibirían el 27%, Eduardo Eche copar el 8% y el 11% restante se repartiría entre los cuatro dependientes más antiguos de la casa: José Desallines (3,5%), Juan-Bautista Barthe coy (3,5%), Carlos Segerdahl (2%) y Guillermo Magules (2%).

62 Vázquez-Fariñas, *El negocio del vino en la ciudad de Cádiz. Historia empresarial de Lacave y Compañía, 1810-1927*, pp. 63-64.

63 Rahola, Federico (dir.), *Mercurio: Revista Comercial Iberoamericana*. Año X. N.º 106. 1910. p. 309.

64 Descripción de bienes. D. Juan Pablo Eche copar, como albacea de la testamentaria de D^a. Ana M^a Lacoste. Cádiz. 13 de marzo de 1862. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 14. Legajo 3.292. fols. 409-415.

65 Sociedad entre D. Juan Pablo Eche copar, D. Pedro Lacave, D. Pedro Luis Lacave y D. Eduardo Eche copar. Cádiz. 28 de junio de 1862. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 14. Legajo 3.292. fols. 783-787.

66 Vázquez-Fariñas, *El negocio del vino en la ciudad de Cádiz. Historia empresarial de Lacave y Compañía, 1810-1927*, pp. 76-77.

En junio de 1866, con la escritura de sociedad vencida, decidieron renovarla y aumentar el capital, que ya sumaba 12.000.000 rv, aportados por los tres socios más antiguos en la misma proporción, es decir, 4.000.000 rv cada uno. El reparto de beneficios no se modificó, manteniendo asimismo la duración de la entidad en cuatro años⁶⁷.

LA CRISIS VITIVINÍCOLA Y EL FIN DE LACAVE Y ECHECOPAR (1867-1870)

No eran años fáciles para los negocios. La reducción del comercio con los antiguos dominios de Ultramar trajo consigo serias dificultades para la plaza gaditana⁶⁸. Las exportaciones desde Cádiz disminuyeron un 25% entre 1856 y 1858⁶⁹. Además, la crisis monetaria de 1864 y la crisis bancaria de 1866 agravaron aún más las dificultades del comercio⁷⁰. Los problemas pronto empezaron a notarse en el sector del vino. La producción estaba destinada fundamentalmente al extranjero, siendo su principal mercado el británico. Sin embargo, el auge de este mercado había motivado la entrada en el negocio de especuladores que adulteraron la composición de los caldos, disminuyendo la calidad de los vinos al tiempo que subieron los precios⁷¹. Además, los cambios en los gustos de los consumidores, las políticas arancelarias y el incremento de la competencia en los mercados dio lugar a la disminución generalizada de los precios y las exportaciones⁷².

A pesar de estas dificultades, los exportadores de la región compensaron las pérdidas en cierta manera con el incremento de las exportaciones a Francia⁷³, donde la plaga de la filoxera había provocado una fuerte caída de la produc-

67 Sociedad mercantil colectiva entre D. Juan Pablo Echecopar, D. Pedro Lacave y otros. Cádiz. 25 de junio de 1866. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 14. Legajo 3.305. fols. 561-566.

68 Sánchez-Albornoz, Nicolás, "Cádiz, capital revolucionaria en la encrucijada económica". Lida, Clara E. y Zavala, Iris M., *La Revolución de 1868. Historia, Pensamiento, Literatura*. Nueva York. Las Américas Publishing Company. 1970. pp. 90-92.

69 Anuario Estadístico de España 1856-1857 y 1859-1860.

70 Cózar, Ignacio Fernández de Castro y Cía. *Una empresa naviera gaditana*, p. 32.

71 Simpson, James, "La producción de vinos en Jerez de la Frontera, 1850-1900". Martín Aceña, Pablo y Prados de la Escosura, Leandro (eds.). *La nueva historia económica en España*. Madrid. Tecnos. 1985. pp. 170-171.

72 Maldonado, Javier, "De mosto a vino: surgimiento y desarrollo de la industria vinatera en Andalucía. Siglos XVIII-XX". Iglesias Rodríguez, Juan José (ed.). *Historia y cultura del vino en Andalucía*. Sevilla. Universidad de Sevilla y Fundación El Monte. 1995. pp. 96-97.

73 Pan-Montojo, *La bodega del mundo. La vid y el vino en España, 1800-1936*, p. 155.

ción y un descenso de sus exportaciones⁷⁴. Por ello, los franceses se vieron obligados a importar vinos desde otras regiones para poder mantener su producción, lo que provocó el aumento de las ventas desde países como España e Italia⁷⁵. Además, España, igual que otras naciones, intentó ocupar entonces el lugar de Francia como principal productor de vino en los mercados internacionales, lo que propició también el incremento de sus ventas al extranjero⁷⁶. Sin embargo, esta y otras medidas, como la búsqueda de nuevos mercados en Cuba, Puerto Rico, Filipinas y América del Sur, no fueron suficientes para evitar la crisis que se estaba generando en el sector vitivinícola⁷⁷.

Los mayores problemas llegaron hacia el último tercio de la centuria, debido fundamentalmente a la bajada del precio del vino, la caída de las exportaciones, el alto coste que suponía labrar las viñas, el incremento de la competencia en el sector, los derechos aduaneros de Inglaterra, la falta de protección del Estado y la propaganda contra los vinos de Jerez que había aparecido unos años antes⁷⁸. Además, los cambios en los gustos de los consumidores provocaron un estancamiento de la demanda en el mercado británico y, para hacer frente a esta situación, los empresarios jerezanos intentaron reducir sus costes para abaratar precios y poder aumentar así su cuota de mercado, pero las ganancias descendían al tiempo que los vinos de la región veían reducida la importancia que hasta entonces habían tenido en el conjunto de la economía⁷⁹.

Por tanto, no eran buenos años para el sector, lo que afectó seriamente a los negocios de *Lacave* y *Echecopar*. Al igual que otros exportadores, se buscaron opciones para paliar las dificultades, tales como la apertura de nuevos mercados tanto interiores como exteriores⁸⁰. Aunque la demanda de estos nuevos mercados no fue suficiente para solventar todos los problemas del sector, ayudaron a suavizar las dificultades. En aquellos años, *Lacave* y *Echecopar*

74 Ayuda, María Isabel, Ferrer-Pérez, Hugo y Pinilla, Vicente, "Explaining world wine exports in the first wave of globalization, 1848-1938". *Documentos de trabajo de la Asociación Española de Historia Económica*. N° 2002. 2020. pp. 6-7.

75 Colomé, Josep, "El sector vitícola español durante la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del XX: el impacto de la demanda francesa, la crisis ecológica y el cambio técnico". Carmona, Juan Antonio, et al. (eds.). *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*. Zaragoza. Prensas Universitarias de Zaragoza. 2001. pp. 43-44.

76 Pan-Montojo, "El vino y la política comercial en la Restauración", pp. 170-171.

77 Simpson, "La producción de vinos en Jerez de la Frontera, 1850-1900", p. 183.

78 González, *Jerez-Xerez-Sherish Saris: noticias sobre el origen de esta ciudad, su historia y su vino*, pp. 165-166.

79 Simpson, "La producción de vinos en Jerez de la Frontera, 1850-1900", pp. 171-173.

80 Simpson, "La producción de vinos en Jerez de la Frontera, 1850-1900", p. 183.

enviaba sus vinos desde Cádiz a Barcelona, San Sebastián, El Havre (Francia), Bristol (Gran Bretaña), La Habana (Cuba), Hamburgo (Alemania) y Nueva York (EE.UU.)⁸¹.

La crisis económica que se vivía entonces se agravó con el estallido de la Revolución de 1868 en Cádiz, conocida como *La Gloriosa*. Esto trajo consigo la pérdida de riqueza de la burguesía comercial y la desaparición de muchas industrias exportadoras en los años siguientes, por lo que cada vez se acentuaba más la decadencia de la región, dificultando enormemente el crecimiento de la actividad comercial⁸².

Además, en este contexto, en 1870 tuvo lugar un importante giro en el rumbo de la compañía, ya que los socios acordaron disolverla y continuar sus negocios por separado, poniendo fin así a cuarenta años de actividad comercial conjunta. La inestabilidad económica y política de aquellos años, la crisis en el sector vinícola y el devenir de los negocios habrían llevado a los socios a tomar esta decisión. Es probable que existieran también ciertas desavenencias entre ellos, dado que el fin de la compañía no supuso el cese de la actividad mercantil para ninguna de las familias. Los Eche copar crearon la empresa *J. P. Eche copar*⁸³ y los Lacave quedaron a cargo de los negocios que la extinguida sociedad había desarrollado hasta entonces, recobrando para ello la originaria razón social de *Lacave y Compañía*⁸⁴. Por otro lado, la casa que hasta entonces había funcionado en Sevilla como *Juan Pedro Lacave y Compañía*, continuaría sus negocios bajo la misma razón social que la casa de Cádiz⁸⁵. Desde entonces, y hasta su desaparición hacia el último tercio del siglo XX, esta empresa gaditana quedaría en manos de miembros de la familia Lacave exclusivamente.

81 Boletín Oficial de la Provincia de Cádiz (29 de marzo, 8 de abril, 15 de mayo y 24 de noviembre de 1866).

82 Sánchez-Albornoz, "Cádiz, capital revolucionaria en la encrucijada económica", p. 100.

83 Constitución de la sociedad "J. P. Eche copar" otorgada por los Sres. D. Juan Pablo y D. Eduardo Eche copar. Cádiz. 29 de diciembre de 1870. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 2. Legajo 591. fols. 4.730-4.734.

84 Constitución de la sociedad "Lacave y Compañía" otorgada por D. Pedro, D. Juan Pedro y D. Pedro Luis Lacave. Cádiz. 29 de diciembre de 1870. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 2. Legajo 591. fols. 4.718-4.723.

85 Constitución de la sociedad "Lacave y Compañía" de Sevilla, otorgada por D. Pedro, D. Juan Pedro y D. Pedro Luis Lacave y D. Juan Pablo Eche copar. Cádiz. 29 de diciembre de 1870. AHPC. Protocolos Notariales. Notaría 2. Legajo 591. fols. 4.724-4.729.

CONCLUSIONES

Con este estudio se ha comprobado que la familia Lacave desarrolló una destacada actividad empresarial en el sector vitivinícola a lo largo del siglo XIX en Cádiz. *Lacave y Echecopar* puede entenderse como un modelo de empresa familiar, pues en todo momento hubo miembros de la familia al frente de la dirección de la empresa y los negocios. Además, desde sus inicios, el fundador se encargó de traer desde Francia a sus sobrinos para formarlos y que se hicieran cargo de la compañía en años venideros, garantizando así la continuidad del negocio familiar.

Queda probado que, hacia mediados del siglo XIX, la compañía consideraba el negocio del vino su principal actividad, aunque, al igual que hicieron otros muchos empresarios coetáneos, los socios adoptaron una clara estrategia de diversificación de sus negocios para asegurar su capital y obtener mayores rentas, lo que dotó a la compañía de un gran dinamismo. Al mismo tiempo, desarrollaron una estrategia de integración vertical en el negocio del vino, controlando la elaboración, transporte y distribución en el mercado. Gracias a estas estrategias, la empresa logró afrontar los cambios acaecidos en el mercado y pudo así hacer frente tanto a la competencia como a la situación del sector, adaptándose a las circunstancias y características de cada época y adecuando la organización al paso del tiempo, lo que muestra una gran flexibilidad y capacidad de adaptación al mercado.

A pesar del fallecimiento del socio principal, los demás lograron continuar sin grandes dificultades, dedicándose al negocio de comisiones y a la especulación en duelas, hierro, vinos y aguardientes, a la vez que desarrollaban el negocio de banca y la consignación naviera. Asimismo, persistieron en la compra de almacenes y bodegas que habían comenzado algunos años antes, encaminadas a la creación de su gran complejo empresarial en Cádiz. Por tanto, el capital humano, y más concretamente, los sobrinos del fundador, constituyeron un factor fundamental para la consolidación de un proyecto de gran envergadura, logrando convertirse en una de las compañías más relevantes a nivel nacional e internacional.

La empresa se fue expandiendo de forma paralela a la coyuntura favorable española y gaditana, pero desde finales de la década de los sesenta, su crecimiento se vio interrumpido por diversas razones que provocaron el fin de la actividad comercial conjunta de las familias Lacave y Echecopar. No obstante, tras esa separación, la casa *Lacave y Compañía* creada en 1871 por los sobri-

nos del fundador lograría hacer frente a las dificultades del sector y seguiría creciendo, alcanzando un importante desarrollo en los años siguientes. Esta nueva etapa, tras la recuperación de la originaria razón social, constituye otra línea de investigación con la que se completa la historia empresarial de la familia Lacave, y que ha sido analizada recientemente en la obra titulada *El negocio del vino en la ciudad de Cádiz. Historia empresarial de Lacave y Compañía, 1810-1927*.

En definitiva, gracias a la gestión del capital humano y a las estrategias desarrolladas, *Lacave y Echeopar* logró mantener una destacada posición en un mercado en continuo cambio, pues sus ventas fueron en aumento hasta convertirse en una de las principales casas exportadoras de la región conocida como Marco del Jerez. El crecimiento de esta empresa y su relevancia en los mercados nacionales e internacionales también contribuyó al desarrollo económico de la ciudad de Cádiz y de su puerto, pues incrementaron notablemente el volumen del comercio gaditano.

Por último, este estudio permite mejorar el conocimiento sobre la vida empresarial y económica del Cádiz decimonónico a través de compañías como la de la familia Lacave, aún desconocida para muchos. Este artículo queda abierto a otras líneas de investigación futuras, como puede ser el estudio de la empresa *Lacave y Compañía* y su adaptación a los cambios políticos, económicos y sociales hacia mediados del siglo XX, con todos los cambios que ello supone, o el análisis comparativo de otras compañías vinateras establecidas en Cádiz en aquellos años y que, por tanto, competían por hacerse un hueco en los mercados nacionales e internacionales.

FUENTES

Fuentes manuscritas

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

- Libro mayor de *Lacave* y *Echecopar*, 1833-1835, 1845-1849.

Archivo Histórico Provincial de Cádiz

Protocolos Notariales de Cádiz

- Notaría nº 1: Legajo nº 49.
- Notaría nº 2: Legajos nº 591, 650.
- Notaría nº 3: Legajo nº 822.
- Notaría nº 14: Legajos nº 3.206, 3.212, 3.243, 3.258, 3.272, 3.284, 3.292, 3.305.

Archivo del Consejo Regulador de las DD.OO. "Jerez-Xérès-Sherry"; "Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda" y "Vinagre de Jerez"

- Listas de Exportaciones de El Puerto de Santa María, 1844-1855.

Biblioteca Unicaja de Temas Gaditanos "Juvenio Maeztu" (Cádiz)

- Partes Oficiales de Vigía, 1845-1852.

Fuentes impresas

Publicaciones no periódicas

Código de Comercio, 1829.

Publicaciones periódicas

Boletín Oficial de la Provincia de Cádiz: 29 de marzo de 1866, 8 de abril de 1866, 15 de mayo de 1866 y 24 de noviembre de 1866. Cádiz: Archivo Histórico de la Diputación Provincial de Cádiz.

Instituto Nacional de Estadística (1858, 1860, 1863, 1867): *Anuario Estadístico de España correspondiente a 1856 y 1857, Anuario Estadístico de España correspondiente a 1859 y 1860, Anuario Estadístico de España, 1860-1861, Anuario Estadístico de España, 1862-1865*. Madrid: Junta General de Estadística.

La Época (Madrid, 1849): 21 de agosto de 1857, nº 2.580, p. 3. Biblioteca Nacional de España (Hemeroteca Digital).

BIBLIOGRAFÍA

- Arenas Posadas, Carlos, *Sevilla y el Estado (1892-1923). Una perspectiva local de la formación del capitalismo en España*. Sevilla, Publicaciones de la Universidad de Sevilla y Fundación Fondo de Cultura de Sevilla, 1995.
- Ayuda, María Isabel, Ferrer-Pérez, Hugo y Pinilla, Vicente, "Explaining world wine exports in the first wave of globalization, 1848-1938". *Documentos de trabajo de la Asociación Española de Historia Económica*. N° 2002. 2020.
- Bolufer Peruga, Mónica, "Representaciones y prácticas de vida: las mujeres en España a finales del siglo XVIII". *Cuadernos de Ilustración y Romanticismo: Revista del Grupo de Estudios del siglo XVIII*. N° 11. 2003. pp. 3-34.
- Boutelou, Esteban, *Memoria sobre el cultivo de la vid en Sanlúcar de Barrameda y Xerez de la Frontera*. Madrid, Imprenta de Villalpando, 1807.
- Carmona, Juan Antonio, Colomé, Josep, Pan-Montojo, Juan Luis y Simpson, James (eds.), *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*. Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2001.
- Castro-Valdivia, Mariano, "The influence of the Entrepreneur as a determining factor in the History of the Company". Vázquez-Fariñas, María, Ortúñez-Goicolea, Pedro Pablo y Castro-Valdivia, Mariano (eds.). *Companies and Entrepreneurs in the History of Spain. Centuries Long Evolution in Business since the 15th century*. Londres. Palgrave Macmillan. 2021. pp. 1-16.
- Castro-Valdivia, Mariano, Larrinaga Rodríguez, Carlos y Vázquez-Fariñas, María, "La enseñanza de la historia económica y las TIC. Retos y oportunidades". Fernández Paradas, Antonio Rafael, Fernández Paradas, Mercedes, Ravina Ripoll, Rafael, y Bayardo Tobar Pesántez, Luis (eds.). *Humanidades y Ciencias Sociales. Interrelaciones con las nuevas tecnologías y la sociedad del conocimiento*. Madrid. Narcea. 2019. pp. 251-262.
- Colomé Ferrer, Josep, "El sector vitícola español durante la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del XX: el impacto de la demanda francesa, la crisis ecológica y el cambio técnico". Carmona, Juan Antonio, Colomé, Josep, Pan-Montojo, Juan y Simpson, James (eds.). *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*. Zaragoza. Prensas Universitarias de Zaragoza. 2001. pp. 39-59.
- Cózar Navarro, María del Carmen, *Ignacio Fernández de Castro y Cía. Una empresa naviera gaditana*. Cádiz, Servicio de publicaciones de la Universidad de Cádiz, 1998.
- Cózar Navarro, María del Carmen, "El tejido empresarial en la ciudad de Cádiz". *Revista*

de *Estudios Regionales*. N° 67. 2003. pp. 139-166.

Cózar Navarro, María del Carmen, "La actividad comercial en la bahía de Cádiz durante el reinado de Isabel II" *Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*. N° 13. 2007. pp. 34-60.

Cózar Navarro, María del Carmen, "Comerciantes y empresarios en el Cádiz sitiado por Napoleón" *Revista Parques Empresariales, Industriales y Tecnológicos*. N° 33. 2012. pp. 16-17.

Fernández Pérez, Paloma, "Alianzas Familiares y Reproducción Social de la Élite Mercantil de Cádiz, 1700-1812" *Trocadero: Revista de Historia Moderna y Contemporánea*. N° 6-7, 1994-95. pp. 51-67.

Fernández Pérez, Paloma, *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*. Madrid, Siglo veintiuno de España editores, 1997.

García-Baquero González, Antonio, *Comercio colonial y guerras revolucionarias. La decadencia económica de Cádiz a raíz de la emancipación americana*. Sevilla, Publicaciones de la Escuela de Estudios Hispano-Americanos, 1972.

González Gordon, Manuel María, *Jerez-Xerez-Sherish Saris: noticias sobre el origen de esta ciudad, su historia y su vino*. Jerez de la Frontera (Cádiz), Fundación Manuel M^o González Ángel González Byass, 1970.

Greiner y Gindroz, Edmundo, "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.

Madoz, Pascual, *Diccionario geográfico-estadístico-histórico de España y sus posesiones de Ultramar, volumen XIV*. Madrid, 1849.

Maestre de León, Beatriz, *La Cartuja de Sevilla: Fábrica de Cerámica*. Sevilla, Pickman S.A., 1993.

Maldonado Rosso, Javier, "Consideraciones sobre la participación del vino en la economía del Marco del Jerez y de la Bahía de Cádiz" Maldonado Rosso, Javier y Ramos Santana, Alberto (dirs.). *Solera: Exposición sobre los Vinos de Nuestra Tierra. Catálogo*. Sevilla. Consejería de Cultura de la Junta de Andalucía. 1992. pp. 18-28.

Maldonado Rosso, Javier, "De mosto a vino: surgimiento y desarrollo de la industria vinatera en Andalucía. Siglos XVIII-XX" Iglesias Rodríguez, Juan José (ed.). *Historia y cultura del vino en Andalucía*. Sevilla. Universidad de Sevilla y Fundación El Monte. 1995. pp. 91-104.

- Maldonado Rosso, Javier, "Génesis de las vinaterías jerezana y sanluqueña contemporáneas". Ramos Santana, Alberto y Maldonado Rosso, Javier (coords.). *El jerez-xérès-sherry en los tres últimos siglos*. Cádiz. Ayuntamiento de El Puerto de Santa María. 1996. pp. 11-28.
- Maldonado Rosso, Javier, *La formación del capitalismo en el marco del Jerez: de la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII y XIX)*. Madrid, Huerga y Fierro Editores, 1999.
- Matés-Barco, Juan Manuel (coord.), *Empresas y empresarios en España. De mercaderes a industriales*. Madrid, Pirámide, 2019.
- Pan-Montojo González, Juan Luis, *La bodega del mundo. La vid y el vino en España, 1800-1936*. Madrid, Alianza Editorial, 1994a.
- Pan-Montojo González, Juan Luis, "El vino y la política comercial en la Restauración". *Agricultura y sociedad*. N° 72. 1994b. pp. 167-204.
- Pascua Sánchez, María José de la, "Familia, matrimonio y redes de poder entre la élite social gaditana de los siglos XVII y XVIII". Soria Mesa, Enrique, Bravo Caro, Juan Jesús y Delgado Barrado, José Miguel (coords.). *Las élites en la época moderna: la Monarquía española. Vol. 1: Nuevas perspectivas*. Córdoba. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba. 2009. pp. 157-174.
- Pinilla Navarro, Vicente, "Cambio agrario y comercio exterior en la España contemporánea". *Agricultura y Sociedad*. N° 75. 1995. pp. 153-180.
- Puhle, Hans-Jürgen, "Trayectorias del desarrollo del sector vitivinícola en España". Mees, Ludger, Nagel, Klaus-Jürgen y Puhle, Hans-Jürgen (eds.). *Una historia social del vino. Rioja, Navarra, Cataluña 1860-1940*. Madrid. Tecnos. 2019. pp. 21-56.
- Rahola, Federico (dir.), *Mercurio: Revista Comercial Iberoamericana*. Año X. N° 106. 1910.
- Ramos Santana, Alberto, *Historia de Cádiz, vol. III. Cádiz en el siglo XIX. De ciudad soberana a capital de provincia*. Madrid, Sílex, 1992.
- Ramos Santana, Alberto, "Los bodegueros del Marco de Jerez: actitudes y mentalidad". Ramos Santana, Alberto y Maldonado Rosso, Javier (coords.). *El jerez-xérès-sherry en los tres últimos siglos*. Cádiz. Ayuntamiento de El Puerto de Santa María. 1996. pp. 159-182.
- Ramos Santana, Alberto y Maldonado Rosso, Javier, *El Jerez-Xérès-Sherry en los tres últimos siglos*. El Puerto de Santa Mª (Cádiz), Ayuntamiento de El Puerto de Santa María, 1996.
- Ravina Martín, Manuel, *Catálogo de las compañías mercantiles de Cádiz (siglo XIX)*. Cádiz, Consejería de Cultura de la Junta de Andalucía, 2011.

- Ruiz Vélez-Frías, Florián, *Los bancos de emisión de Cádiz en el siglo XIX*. Córdoba, Instituto de Historia de Andalucía, Universidad de Córdoba, 1977.
- Sánchez-Albornoz, Nicolás, "Cádiz, capital revolucionaria en la encrucijada económica". Lida, Clara E. y Zavala, Iris M., *La Revolución de 1868. Historia, Pensamiento, Literatura*. Nueva York. Las Américas Publishing Company. 1970. pp. 80-108.
- Sánchez Mantero, Rafael, *Estudios sobre Gibraltar: política, diplomacia y contrabando en el siglo XIX*. Cádiz, Diputación Provincial de Cádiz, 1989.
- Simpson, James, "La producción de vinos en Jerez de la Frontera, 1850-1900". Martín Aceña, Pablo y Prados de la Escosura, Leandro (eds.). *La nueva historia económica en España*. Madrid. Tecnos. 1985. pp. 166-191.
- Simpson, James, "La producción agraria y el consumo español en el siglo XIX". *Revista de Historia Económica*. N° 2. 1989. pp. 355-388.
- Valdaliso Gago, Jesús M., "La historia empresarial en España. Orígenes, desarrollo y controversias respecto a una nueva disciplina". *América Latina en la Historia Económica*. Vol. 4. N° 7. 1997. pp. 103-132.
- Vázquez-Fariñas, María, "La industria vinícola en el Cádiz decimonónico. Lacave y Echevarría: bodegueros y consignatarios marítimos". *TST: Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*. N° 37. 2018. pp. 70-90.
- Vázquez-Fariñas, María, *El negocio del vino en la ciudad de Cádiz. Historia empresarial de Lacave y Compañía, 1810-1927*. Madrid, Marcial Pons, 2020.
- Vázquez-Fariñas, María, "Wine Entrepreneurs in Nineteenth-Century Cádiz: Pedro Lacave Miramont". Vázquez-Fariñas, María, Ortúñez-Goicolea, Pedro Pablo y Castro-Valdivia, Mariano (eds.). *Companies and Entrepreneurs in the History of Spain. Centuries Long Evolution in Business since the 15th century*. Londres. Palgrave Macmillan. 2021. pp. 83-100.
- Vázquez-Fariñas, María y Maldonado Rosso, Javier, "Cádiz, ciudad vinatera entre mediados de los siglos XIX y XX". *Revista de Estudios Regionales*. N° 109. 2017. pp. 95-119.
- Vázquez-Fariñas, María, Ortúñez-Goicolea, Pedro Pablo y Castro-Valdivia, Mariano (eds.), *Companies and Entrepreneurs in the History of Spain. Centuries Long Evolution in Business since the 15th century*. Londres, Palgrave Macmillan, 2021.
- Recibido el 06 de mayo de 2020. Aceptado el 28 de agosto de 2020.