

Reseña del libro de María Vázquez Fariñas, *El negocio del vino en la ciudad de Cádiz. Historia empresarial de Lacave y Compañía, 1810-1927*, Madrid, Marcial Pons, 2020.Realizada por **Javier Maldonado Rosso**

Investigador del Grupo de Estudios Históricos "Esteban Boutelou"-Universidad de Cádiz

E-mail: javier.maldonado@uca.esORCID: <https://orcid/0000-0001-6342-5581>

El conocimiento de la evolución económica de empresas vinateras españolas es aún limitado. Respecto a Andalucía, que es la región a la que se refiere el libro que reseñamos, sólo contamos con los estudios referidos a Alvear, de Montilla, por parte de Fuentes García, en solitario (1995) y junto con Luis Cabeza y Sandra Sánchez (2020); López Hermanos, de Málaga, a cargo de Elena Ruiz Romero de la Cruz (1998) y González Byass, de Jerez, por Enrique Montañés Primicia (2000). Esta reducida producción se debe, en parte, a la falta de documentación contable, pues no sólo son pocos los archivos bodegueros conservados, sino que además algunos de ellos carecen de estos fondos, que resultan imprescindibles para hacer historia económica de la empresa.

La contabilidad permite el conocimiento de las variables económicas empresariales (composición del capital y del pasivo, dimensión laboral, financiación, demanda de bienes y servicios, volumen de ventas, precios de los artículos, beneficio absoluto, rentabilidad económica y financiera...), y aporta la más fiable de las informaciones para, en su comparación con otras sociedades, permitirnos un análisis de conjunto de un ramo de actividad en un periodo dado y su posición respecto a la economía del ámbito geográfico en cuestión. Es necesario, pues, que se elabore el mayor número posible de historias de empresas, a fin de poder comparar sus respectivas evoluciones. La investigación realizada por María Vázquez Fariñas sobre Lacave y Compañía entre 1810 y 1927 es, como también destaca la profesora Cózar Navarro en el prólogo del libro, una notable aportación al respecto, tanto por la importancia de la sociedad analizada como por la buena factura del estudio que da a conocer.

Sobre la base documental de los libros de contabilidad de Lacave y Compañía conservados (sólo algunas series y con lagunas cronológicas) y de escrituras notariales referentes a la empresa y sus socios, la autora establece tres grandes periodos de la historia de esta sociedad y los analiza adecuadamente en sus inseparables vertientes empresarial, sectorial y nacional e internacional: 1) los inicios y primera etapa de la compañía Lacave, entre 1830 y 1870, que se corresponden con el auge de la agroindustria vitivinícola andaluza, principalmente en el Marco del Jerez; 2) la evolución de la sociedad en el

transcurso de la crisis y renovación de la vitivinicultura regional y jerezana, que delimita entre los años 1871 y 1927; y 3) la integración de la compañía, a inicios de 1935, en la recién establecida Denominación de Origen Jerez-Xèrés-Sherry y su correspondiente Consejo Regulador. En su primera etapa, Lacave y Compañía creció al amparo de una coyuntura enormemente favorable para la vinatería jerezana, de cuya positiva consideración en el mercado internacional, principalmente británico, supo aprovecharse, debido a la inexistencia de una delimitación oficial de la zona del jerez en esos años y a la confusión al respecto en algunos mercados consumidores; de modo que esta empresa, establecida en la ciudad de Cádiz, pasaba, para algunos clientes, por ser bodega jerezana. Además de su dedicación a la elaboración y comercio de vinos, Lacave extendió sus negocios a la importación de duelas de roble americano y de hierro para flejes de vasijas de vino; estableció compañía comercial bancaria en Gibraltar y en Sevilla se dedicó al comercio de corcho, aceite y aceitunas. En su segunda etapa, Lacave y Compañía tuvo que hacer frente a la crisis de la vinatería jerezana durante el último tercio del siglo XIX, pero destaca Vázquez Fariñas que la toma de decisiones estratégicas le permitieron superar esa situación: tales fueron la diversificación en la elaboración de nuevos productos vnicos y la imitación y comercialización de los de otras zonas de referencia internacional (Oporto, Madeira, Marsala, Alicante, Málaga..., en la mayoría de las cuales estableció sucursales), así como la ampliación de los mercados de consumo a numerosos países norte europeos. En esta fase, la empresa completó la construcción de un gran complejo bodeguero en las afueras de Cádiz, dotado también de tonelería y de muelle propio: un caso único en el sector vinatero jerezano y gaditano. Por último, la tercera etapa societaria fue la de la integración formal de Lacave y Compañía en la vinatería jerezana, mediante su admisión en la zona de producción de la Denominación de Origen Jerez-Xèrés-Sherry y su Consejo Regulador, en 1935, tras unos años de conflicto entre los diversos agentes implicados en la constitución de esta figura de garantía de calidad para los vinos amparados por ella.

Vázquez Fariñas destaca que Lacave y Compañía fue una de las principales empresas vinateras andaluzas del siglo XIX en términos de empleados (unos 225 en el último tercio del siglo XIX) y de volumen de ventas al exterior entre 1870 y 1896: por debajo de González Byass pero por encima de Pedro Domecq. Pero, al respecto, sería muy interesante conocer –si existen las fuentes documentales para ello– el valor de tales exportaciones, a fin de saber si éste mantuvo una relación equilibrada con el volumen o si, por el contrario, el mantenimiento de las ventas se hizo a costa de reducir los precios de los productos. Otro aspecto puesto de manifiesto por Vázquez Fariñas es la diversificación de mercados extranjeros (Francia, Bélgica, Austria, y todos los países escandinavos, así como Canadá) en los que Lacave y C^a distribuía sus vinos en la segunda mitad del siglo XIX, que no era el caso de otras grandes bodegas de la zona, más focalizadas a las Islas Británicas y, en menor medida, al mercado estadounidense. Ello le valió considerablemente para mantener su volumen de ventas al exterior durante la crisis que afectó al sector vinatero jerezano en el último tercio del siglo XIX. Cuestión de considerable interés en el caso de las empresas productoras de vinos generosos (que en Andalucía radican principalmente en el Condado de Huelva, Montilla-Moriles, Aljarafe y Marco del Jerez) es conocer la ratio en volumen y valor de los vinos dedicados a soleras

respecto al total de existencias, sobre todo hasta que este sistema de crianza y envejecimiento se desarrolló completamente. El análisis de los libros de inventarios de Lacave y Compañía realizado por Vázquez Fariñas ha dado como resultado que el valor de los vinos de solera representaban el 41%, al 27,4% y al 50% en los años 1880, 1901 y 1912, respectivamente; fluctuaciones que la autora explica por la conjunción de varios factores en la coyuntura de finales del siglo XIX.

La autora considera que Lacave y Compañía fue una empresa típica del Marco del Jerez, pero cabe la duda de que ello hubiese sido así durante casi todo el siglo XIX, dada su cartera de productos y la procedencia de parte de sus materias primas y secundarias (uvas y mostos, vinos envejecidos, aguardiente para el encabezamiento, arropé...), elaborada por Vázquez Fariñas de manera pormenorizada a partir de la información contenida en los libros de inventarios y balances de la bodega. Dudo también de que fuese percibida como tal en algunos mercados, principalmente el británico. Parece que su integración en el Marco del Jerez se fue desarrollando a partir, precisamente, de finales del siglo XIX, como consecuencia, paradójica, de la diversificación de productos véricos emprendida también por la mayoría de las empresas bodegueras de Jerez, El Puerto de Santa María y Sanlúcar de Barrameda (el caso de González Byass está constatado por Montañés Primicia, 2000) como estrategia para hacer frente a la crisis del sector como consecuencia de la contracción del mercado británico. Diversificación que incluía la producción de aguardientes y licores, así como la imitación de vinos de otras zonas, como Oporto, Madeira, Málaga...; práctica común, entre finales y comienzos de los siglos XIX y XX, en casi todas las zonas vitivinícolas, que no remitió efectivamente hasta que se fue aceptando e implementando la figura de la Denominación de Origen. En cualquier caso, Lacave y Compañía fue una empresa cuya actividad repercutió considerablemente en el Marco del Jerez antes de su integración formal en esta zona vitivinícola en 1935.

Otro acierto del libro consiste en que la autora se ocupa con detenimiento del estudio de la evolución societaria de la compañía y de los socios que la integraron en cada una de sus fases, que es sin duda un aspecto fundamental en toda sociedad mercantil, puesto que es la iniciativa personal la que está en la base de la constitución y del desarrollo de la evolución de las empresas mediante el establecimiento de estrategias de negocio y la toma de decisiones de muy variado tipo. Vázquez Fariñas subraya la importancia del capital humano de los Lacave en sus ramas Arrigunaga, Mulé, Perrot, Soulé, de la Rocha y los Echecopar Jaureguiberry y Capdepon. Al respecto hay que resaltar la existencia de un *Libro de acciones de Lorenzo Lacave Perrot, 1889-1906* (principal fuente documental para el conocimiento de su patrimonio), que es un tipo de libro que no aparece en los fondos contables de otras empresas del sector en esa época.

Hay que valorar también el esfuerzo que hace la autora por comparar los datos obtenidos de su estudio de Lacave y C^a. con los de otras empresas vinateras, tanto jerezanas (Domecq, González Byass) como de otras zonas vitivinícolas extranjeras (Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro), pero, aparte de que no siempre coinciden los periodos analizados (ya por limitación de las fuentes documentales disponibles, ya por la elección cronológica de los autores para sus investigaciones), el ejercicio metodológico resulta dificultoso porque ni todas empresas practicaban idéntica teneduría

contable ni en todos los estudios se emplean criterios analíticos homogéneos para el análisis de la contabilidad empresarial.

Considero conveniente llamar la atención sobre la procedencia geográfica de los Lacave: Pedro Lacave Miramont, como señala la autora, nació en los Bajos Pirineos franceses en 1776 y fue enviado a Cádiz en 1787, para trabajar en la tienda de su tío Juan Miramont; posteriormente se aplicaría al comercio indiano y marítimo. Se trata de uno de los muchos casos de oriundos franceses establecidos en la Bahía de Cádiz y el Marco del Jerez como dependientes de tiendas de mercaderes de familiares suyos y que una vez emancipados optaron por dedicarse a la actividad vinatera, que era un negocio con magníficas expectativas de desarrollo. Hay que subrayar un aspecto poco conocido, pero de considerable interés, estudiado por nosotros en otro lugar (Maldonado Rosso 1999): que varios empresarios oriundos franceses, como Juan Haurie Nebout, Juan-Pedro Lacoste y Juan-Pedro Beigbeder fueron algunos de los principales dirigentes de la transformación llevada a cabo a partir de los años sesenta del siglo XVIII de la vitivinicultura tradicional jerezana en la primera y más importante agroindustria vinatera moderna de España. Y, al cabo, estas fueron tres de las cuatro empresas bodegueras más importantes a finales del Setecientos en el Marco del Jerez. La otra era la conocida como CZ, por las iniciales de los apellidos de su fundador: Cabeza de Aranda y Zarco. Esta realidad, constatable en las fuentes disponibles, deja sin base documental la concepción de que fueron comerciantes británicos llegados a la zona en el último tercio del siglo XVIII quienes protagonizaron la modernización de la vinatería jerezana. Pedro Lacave Miramont pertenecía a una segunda generación de estos oriundos franceses, algunos de ellos naturalizados españoles, que tanto peso específico tuvieron en la vinatería jerezana moderna. Y él y sus descendientes fueron, junto a las familias Domecq y Pemartin, entre otras, quienes más extendieron su actividad vinatera hasta los siglos XIX y XX.

Para terminar, hay que subrayar que Lacave y Compañía, como pone de manifiesto Vázquez Fariñas, fue una empresa vinatera *sui generis*: de su originaria función de consignataria de buques pasó a ampliar su actividad a la producción y comercio de vinos de Jerez y de otros tipos, como consecuencia del conocimiento que tenía Pedro Lacave Miramont, el fundador de la sociedad, de este ramo agroindustrial, en auge tras la superación de las guerras de las décadas finales e iniciales de los siglos XVIII y XIX. Durante algún tiempo Lacave y Compañía añadió a la integración vertical de las fases agrícola –dueños de viñas–, industrial –propietarios de bodegas de crianza– y comercial –titularidad o participación en agencias de distribución radicadas en el mercado británico– que practicaban las principales sociedades vinateras, las funciones de suministradora de duelas y flejes de hierro –componentes de las botas en las que se fermentaba, envejecía y trasladaban los vinos–, de consignataria naviera para la embarcación de vinos propios y ajenos y la de propietaria de una pequeña flota de embarcaciones de cabotaje con las que transportarlos desde su muelle hasta los buques surtos en la bahía gaditana con destino a los mercados exteriores. Todo ello no sólo suponía unos mayores márgenes de beneficios vía ahorro de costes de insumos y servicios, sino también una mayor autonomía y eficiencia en sus transacciones mercantiles; ventajas competitivas de las que carecían las demás casas bodegueras de

Jerez de la Frontera, El Puerto de Santa María y Sanlúcar de Barrameda. En la identificación y análisis de la peculiaridad de esta importante empresa vinatera andaluza radica el interés de este estudio de Vázquez Fariñas. Y es indispensable anotar que la autora ha profundizado, a partir del análisis de los libros contables de la sociedad, en el estudio de la evolución económica de Lacave y Compañía en un trabajo publicado en esta revista (2020). El libro que reseñamos y el artículo en cuestión son dos estudios mutuamente complementarios de considerable interés, que nos permiten, gracias al análisis de la contabilidad, comprender la toma de decisiones por parte de los empresarios y la evolución de esta importante compañía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Fuentes García, Fernando-J. (1995) “Viñedo y comercio de vinos en Córdoba: Las bodegas Alvear en el siglo XIX”, *Revista de Estudios Regionales*, 42, pp. 87-129.
- Fuentes García, Fernando-J; Cabeza Ramírez, Luis-J y Sánchez Cañizares, Sandra-M. (2020) *Alvear: la empresa familiar decana de las exportadoras andaluzas*, Valencia: Tirant Humanidades.
- Maldonado Rosso, Javier (1999) *La formación del capitalismo en el Marco del Jerez: de la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII-XIX)*, Madrid: Huerga & Fierro Eds.
- Montañés Primicia, Enrique (2000) *La empresa exportadora del jerez. Historia económica de González Byass, 1835-1885*, Cádiz: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- Ruiz Romero de la Cruz, Elena (1998) *Historia económica de la casa López Hermanos: tradición y futuro de los vinos de Málaga (1896-1960)*, Málaga: Miramar.
- Vázquez Fariñas, María (2020) “Análisis histórico de una compañía vinatera: La sociedad mercantil *Lacave y Compañía* desde la óptica contable (1870-1923)”, *De Computis, Revista Española de Historia de la Contabilidad*, 17 (2), pp. 82-117.