
ARTÍCULOS DOCTRINALES / ARTICLES

ANÁLISIS HISTÓRICO DE UNA COMPAÑÍA VINATERA: LA SOCIEDAD MERCANTIL *LACAVE Y COMPAÑÍA* DESDE LA ÓPTICA CONTABLE (1870-1923)**María Vázquez-Fariñas**

Universidad de Jaén

Correo-e: mfarinas@ujaen.es - ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2387-0554>

Recibido: 16-07-20; Aceptado: 04-12-20.

Cómo citar este artículo/Citation:

Vázquez-Fariñas M. (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), 82 - 117. doi: <http://dx.doi.org/10.26784/issn.1886-1881.v17i2.398>

Resumen:

Este artículo tiene como objetivo dar a conocer las características de la empresa *Lacave y Compañía*, que desempeñó su actividad en el sector vitivinícola en la ciudad de Cádiz en los siglos XIX y XX, a través del estudio de su contabilidad. El análisis de los libros contables de una compañía proporciona una valiosa información para conocer su situación económica, financiera y patrimonial a lo largo de su historia. Por ello, este artículo se centra en un análisis patrimonial y financiero de *Lacave y Compañía*, una empresa familiar que logró afianzarse en un sector en continuo cambio, adaptando sus negocios a las características del mercado en cada época, y llegando a convertirse en una de las principales compañías exportadoras de vinos de la región del Marco del Jerez. Para ello, se han tomado en consideración fuentes primarias, y más concretamente, los libros de balances e inventarios de la compañía. La evidencia obtenida muestra que, a pesar de la crisis y la inestabilidad que caracterizaba al sector vitivinícola del Marco del Jerez en los últimos años del siglo XIX y los primeros del siglo XX, las estrategias desarrolladas por esta empresa le permitieron adaptarse a las circunstancias y mantenerse en un mercado en continuo cambio.

Palabras clave: *contabilidad, comerciantes, vino, siglo XIX, siglo XX.***HISTORICAL ANALYSIS OF A WINE COMPANY: THE MERCANTILE SOCIETY *LACAVE & CO.* FROM THE ACCOUNTING OPTIC (1870-1923)****Abstract:**

This article aims to introduce the characteristics of *Lacave & Co.*, a company which carried out its activity in the wine sector in the city of Cádiz in the 19th and 20th centuries, through the study of its accounting. The analysis of the accounting books of a company provides valuable information to know its economic, financial and patrimonial situation throughout its history. For this reason, this article focuses on a financial and equity analysis of *Lacave & Co.*, a family business that established itself in a sector that was constantly changing, adapting its businesses to the characteristics of the market at each time, and becoming one of the main wine exporting companies in the Marco del Jerez area. For this, primary sources have been taken into consideration, and more specifically, the company's balance sheets and inventories. The evidence obtained shows that, despite the crisis and instability that

characterized the wine sector of the Marco del Jerez area in the last years of the 19th century and the first years of the 20th century, the strategies developed by this company allowed it to adapt to the circumstances and stay in a constantly changing market.

Keywords: *accounting, traders, wine, 19th century, 20th century.*

Copyright: (c) 2020 María Vázquez-Fariñas. Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la licencia Creative Commons Attribution (CC BY-NC-SA 4.0).

Introducción

El análisis de los libros contables de una compañía proporciona una valiosa información para conocer su situación económica, financiera y patrimonial a lo largo de su historia. Por ello, en este artículo se ha desarrollado un análisis patrimonial y financiero de la empresa *Lacave y Compañía*, que desempeñó su actividad en el sector vitivinícola en la ciudad de Cádiz en los siglos XIX y XX. Se trataba de una empresa familiar que, desde el primer tercio de la centuria decimonónica, logró afianzarse en un sector en continuo cambio, adaptando sus negocios a las características del mercado en cada época, y llegando a convertirse en una de las principales compañías exportadoras de vinos de la región del Marco del Jerez¹.

El principal objeto de este estudio es acercar al lector a la realidad empresarial de esta sociedad mercantil, y más concretamente, conocer el funcionamiento de la empresa y su posición en el sector gracias a las estrategias desarrolladas hacia finales del siglo XIX, en unos años caracterizados por la inestabilidad en el mercado del vino. Para un trabajo de este tipo, es fundamental identificar puntos de ruptura, es decir, transformaciones a nivel micro o macroeconómico, en la sociedad, el sector o la propia empresa, que ayuden a entender los cambios de la compañía a través de la contabilidad (Carmona, Ezzamel y Gutiérrez, 2004: 37-38). Entre esos puntos de ruptura cabe señalar la llegada de la filoxera al Marco del Jerez y la crisis agrícola en el sector a finales de siglo, que obligaron a la compañía a adaptarse al mercado y diseñar estrategias encaminadas a superar la desfavorable situación. El análisis comienza en la década de los setenta, cuando comenzó la crisis del sector vinatero, y llega hasta 1923 por considerar que por aquel entonces ya se había consolidado la reestructuración y reorganización del sector vitivinícola jerezano (Maldonado, 1995: 96-98), para analizar, desde el punto de vista contable, cómo afectó esta crisis a la compañía y cómo la afrontaron y pusieron remedio a la misma.

Es importante señalar que los datos contenidos en los libros contables se reflejan en reales de vellón hasta 1882 y en pesetas desde 1883, por lo que, para facilitar el estudio y obtener una visión global de los análisis realizados, hemos optado por ofrecer todas las cantidades valoradas en pesetas².

¹ El Marco del Jerez es el nombre que recibe la región en la que se producen los llamados vinos de jerez. Esta área de producción incluye actualmente las ciudades de Jerez de la Frontera, El Puerto de Santa María, Sanlúcar de Barrameda, Chiclana de la Frontera, Chipiona, Puerto Real, Rota, Trebujena y Lebrija, las dos últimas pertenecientes a la provincia de Sevilla y el resto a la provincia de Cádiz.

² 1 peseta equivalía a 4 reales de vellón (Lepore, 2010: 18).

Así pues, el análisis de estados financieros permite conocer los resultados de la gestión empresarial desempeñada para alcanzar una determinada posición en el sector (Urías, 1991, 179). Para ello, en primer lugar, se ofrece un análisis patrimonial que mostrará la relación entre las fuentes de financiación de la empresa y los bienes y derechos obtenidos con la aplicación de aquellas. Del mismo modo, se efectuará un análisis financiero, que permitirá comprobar si la empresa contaba con la financiación adecuada para desarrollar su actividad de forma óptima (Rivero, 2002: 151-152).

Se han empleado fundamentalmente los libros de balances e inventarios de la compañía, que proporcionan una valiosa información sobre la situación económica y financiera de una empresa en un determinado momento (Fernández y Navarro, 1989: 17). Concretamente, los balances de situación permiten conocer todos los bienes, derechos y obligaciones de una empresa, por lo que la información que arroja es básica para estar al tanto de la situación económica y financiera de una compañía. Además, la comparación de los balances de situación en el tiempo permite conocer la evolución de la situación patrimonial de la empresa, con indicación de los resultados de cada ejercicio, la distribución de las inversiones realizadas (activo) y las fuentes de financiación empleadas (pasivo), entre otros aspectos (Álvarez, 1990: 246-247).

La legislación contable de aquella época difiere bastante de la actual, pues las reglas contables se han modificado desde entonces, dando lugar a diferencias y limitaciones que se han intentado solventar. Lamentablemente, los socios de *Lacave y Compañía* no hacían un desglose detallado del activo y el pasivo cuando realizaban los balances anuales, es decir, no distinguían entre el activo fijo y el circulante, y el pasivo fijo y circulante. Esto ha supuesto algunas dificultades o limitaciones, pues no se han podido emplear todas las ratios económicas y financieras que en un primer momento se pretendían utilizar. Así pues, no se analizará, por ejemplo, el fondo de maniobra de la sociedad, que habría dado una idea de la estabilidad financiera de la compañía a corto plazo (Amat, 2008: 74). En cualquier caso, se solventa esta carencia con el análisis detallado de otras ratios que han permitido conocer más a fondo la realidad empresarial de *Lacave y Compañía*. Para ello, se ha completado el estudio con otros libros económicos, entre los que cabe señalar los libros mayores, libros diarios, inventarios de la Aguada y libros de caja, todos ellos pertenecientes al archivo privado de la empresa³.

Breve historia empresarial de *Lacave y Compañía*

A lo largo del siglo XIX, el negocio del vino fue una de las principales actividades económicas desarrolladas en la provincia de Cádiz. 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 (Maldonado, 1999). 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

³ Toda la documentación empleada se encuentra en el Archivo privado de las Bodegas Lacave, que fue cedido en 1996 por la familia Lacave a la Unidad de Estudios Históricos Esteban Boutelou, de la Universidad de Cádiz.

bodegas, de forma que la industria vinatera de la región experimentó una gran concentración de capital, aumentando el número de exportadores (Maldonado, 1996: 17-21).

Entre esos exportadores se encontraba Pedro Lacave Miramont, un comerciante francés que se asentó en Cádiz a finales del siglo XVIII, atraído por las oportunidades de negocios que ofrecía la ciudad (Vázquez, 2018a: 75). 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 Eche copar la sociedad mercantil *Lacave y Eche copar*, dedicada al comercio en general y al negocio de comisiones (Vázquez y Maldonado, 2017: 102).

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 (Vázquez y Maldonado, 2017: 103-104).

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 Eche copar, quienes decidieron seguir con sus negocios por separado desde 1871 (Vázquez, 2018a: 84).

A partir de la década de los setenta, la inestabilidad fue la nota característica y la empresa tuvo que hacer frente a la crisis del sector vitivinícola andaluz. Aunque por aquellos años, la compañía se dedicaba fundamentalmente a la elaboración y compraventa de vinos desde la ciudad de Cádiz, continuaron con sus estrategias de diversificación empresarial e integración vertical. La compañía logró un gran dinamismo al invertir en el capital de empresas de muy diversa índole y en diferentes sectores, como el negocio de comisiones, la banca, la consignación naviera y a la especulación en hierro y duelas. Al mismo tiempo, mantuvieron su 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 en Cádiz, 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 y adquirir materias primas y otras mercancías fácilmente, lo que les proporcionaba una enorme ventaja competitiva frente a sus competidores. Además, la compañía había adquirido una casa, bodegas y viñas en la localidad gaditana de Rota, extendiendo así sus propiedades por la provincia gaditana 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 (Vázquez y Maldonado, 2017).

Por otra parte, es muy relevante la actitud de los socios ante los negocios, emprendedores y dinámicos, pues el capital humano fue determinante en el desarrollo de la empresa. Además, 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. Es muy difícil determinar con exactitud todos los tipos de vinos producidos y comercializados por la compañía, pero la información contable nos ha permitido conocer que llegó a contar al menos con cien variedades de vinos, pues, 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 diferentes mercados (Greiner, 1897: 61-62). Así pues, *Lacave y Compañía* contaba con una amplia cartera de productos, entre los que se encontraban no solo los vinos típicos de Jerez, sino también otros muy apreciados por aquellos años, como el Málaga negro, el Dorado dulce, especialmente demandado en Francia, el Tintilla de Rota y el Pajarete, especialidades de la casa, además de imitaciones de vinos de otros países, como el Madeira y el Oporto (Vázquez, 2018b: 249). Probablemente, la empresa empleaba esos caldos tanto para venderlos directamente como para utilizarlos en sus mezclas y crear imitaciones de diversa índole. A modo de ejemplo, cabe señalar que, a comienzos del siglo XX, la empresa ofrecía los siguientes productos en Francia: jerez pálido, jerez dorado, amontillado, manzanilla, Marsala, Madeira, Málaga negro o blanco, Porto rojo o blanco, Tintilla de Rota, Alicante, Malvoisie, Pajarete, moscatel, Pedro Ximénez, entre otros⁴.

Por tanto, la empresa se dedicaba a la compraventa de vinos de muy diferentes tipos, ya que 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 principalmente una actividad distribuidora, estrategia esta que también le permitió permanecer en el negocio en la crisis de finales del siglo XIX.

Sus áreas de mercado abarcaban los cinco continentes, pues, aunque Europa constituía el principal mercado para *Lacave y Compañía*, vendían sus vinos en Francia, Suecia, Holanda, Suiza, Inglaterra, Escocia, Dinamarca, Finlandia, Bélgica, Grecia, Austria, Rusia, Turquía, Egipto, Argelia, Estados Unidos, Colombia, El Salvador, México, Australia y las Antillas Francesas (Vázquez, 2018b: 252).

Por tanto, *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.

Análisis patrimonial

Inmovilizado

Para poder conocer al detalle las estrategias desarrolladas por *Lacave y Compañía* para afianzar su posición en el mercado vitivinícola desde finales del siglo XIX, se ha de prestar especial atención a su estructura patrimonial. En primer lugar, se analizará el activo de la sociedad desde 1874 hasta 1923⁵, intentando distinguir entre el inmovilizado o activo permanente y el activo no permanente, a pesar de que la empresa no realizaba la división en sus libros contables.

⁴ Listas de precios de *Lacave y Compañía* para Francia en 1908.

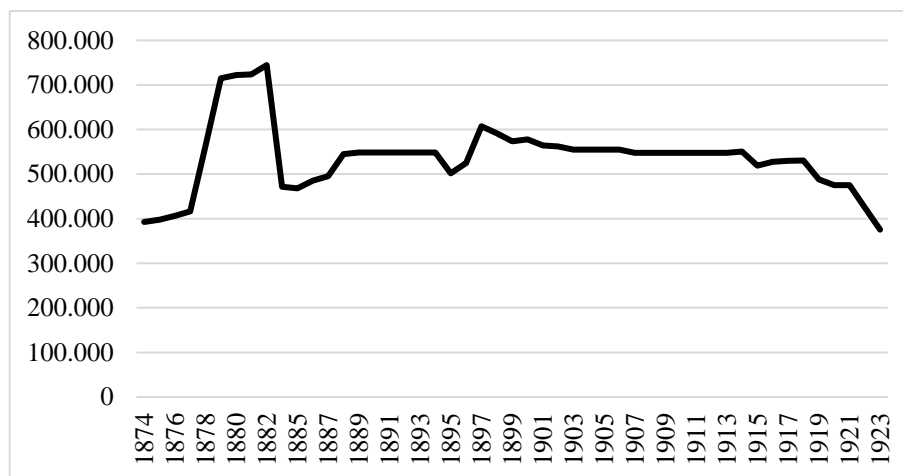
⁵ Este análisis se centra en el periodo comprendido entre 1870 y 1923, pero solo se han podido localizar los libros de balances desde 1874. Además, no hay datos para el año de 1884, por lo que, en este primer análisis, se ha omitido esa fecha.

El activo fijo engloba todos los bienes y derechos adquiridos por una empresa y que normalmente permanecerán en ella durante un largo periodo de tiempo, pues son necesarios para el funcionamiento de la compañía y no están destinados a la venta (Fernández y Navarro, 1989: 25). En lo que a *Lacave y Compañía* respecta, habría de incluirse aquí principalmente las instalaciones, máquinas, herramientas, útiles de bodega y algunos buques menores. Al analizar la información disponible, se observa que la estructura del inmovilizado de *Lacave y Compañía* apenas varió entre 1874 y 1923. Las partidas más importantes, que eran aquellas referidas a inmuebles fabriles y maquinaria, se mantuvieron en unos niveles muy similares en la época estudiada. Los socios comenzaron a adquirir fincas en el barrio de Extramuros de la plaza gaditana hacia mediados del siglo XIX, y desde entonces no dejaron de aumentar y mejorar sus instalaciones, hasta el punto que llegaron a crear uno de los complejos empresariales más relevantes de la ciudad a finales del siglo XIX (Vázquez, 2020: 118).

A continuación, se analiza el peso que esas inversiones en bienes inmuebles representaban sobre el total del activo (vid. Anexo 1). En 1874, el valor de las instalaciones propiedad de *Lacave y Compañía* ascendía a 392.315,35 ptas., cifra que suponía un 6,86 % sobre el activo y que fue aumentando en los años siguientes debido a la compra de un terreno y un almacén de maderas, todos en la ciudad de Cádiz (Gráfico 1). Las instalaciones alcanzaron su máximo valor en 1882, 744.433,74 ptas., que representaban el 11,59 % sobre el total del activo, y desde ese momento la cuantía de las mismas disminuyó y se estabilizó en torno a 550.000 ptas.

Sin embargo, desde 1915 se observa de nuevo un notable descenso en el valor de esas infraestructuras. Hasta entonces, la compañía era propietaria de varias fincas y terrenos en la localidad gaditana de Rota, que desaparecieron de los inventarios de la compañía, volviendo a disminuir en 1922 con la venta de unas salinas, de 100.000 ptas. de valor. A finales del periodo objeto de estudio, el total de las instalaciones de la empresa tenía un valor cercano a 400.000 ptas., muy parecido al que se registró al comienzo de la etapa analizada. Sin embargo, había disminuido el peso relativo que representaba sobre el valor total del activo, pues pasó de ser el 6,86 % en 1870 al 5 % en 1923.

En cualquier caso, el peso relativo de las inversiones inmobiliarias en el total del inmovilizado sufrió constantes fluctuaciones a lo largo del periodo objeto de estudio, motivadas, en primer lugar, por los procesos de compraventa de inmuebles desarrollados por la entidad, fruto de su estrategia de diversificación del riesgo en los negocios, y en segundo lugar, porque en esos años la titularidad de los inmuebles varió debido al fallecimiento de algunos de los socios, provocando en algunos casos la dispersión de los bienes inmuebles que habían ido adquiriendo desde mediados del siglo XIX.

Gráfico 1. Valor de las instalaciones de *Lacave y Compañía*, 1874-1923 (pesetas)

Fuente: anexo 1.

Activo circulante: existencias

El activo circulante de una entidad mercantil representa *los valores en los que la empresa ha invertido fondos por exigencias de la actividad que ha de desarrollar, pero que carecen del carácter de permanencia que poseen las inversiones en inmovilizado* (Fernández y Navarro, 1989: 31). Según los datos disponibles, podemos decir que el activo circulante tenía un peso mayor sobre el total del activo que el inmovilizado, pues el activo fijo se reducía básicamente a los almacenes ubicados en Cádiz, así como a las herramientas y materiales allí almacenados.

Durante el periodo de estudio, la sociedad fue abandonando progresivamente el cultivo de viñas para centrarse principalmente en la función comercial. En los últimos años del siglo XIX tuvo lugar una reducción generalizada de la superficie de viñedos por todo el país, fundamentalmente por la extensión de la plaga de la filoxera⁶, pero también porque en muchos casos las viñas fueron sustituidas por otros cultivos (Pan-Montojo, 1994a: 252). Por aquel entonces, *Lacave y Compañía* había disminuido sus extensiones de viñedos y desarrollaba su actividad exportadora mediante la compra de vinos a los almacenistas y otras sociedades para posteriormente transformarlos y venderlos a través de sus agentes exteriores (Greiner, 1897: 64), es decir, poseían sus propias bodegas de crianza, pero compraban las uvas y el mosto a otros productores. Por ello, podemos decir que una de sus estrategias suponía dar mayor peso a su actividad comercial en detrimento de la fase de extracción de las uvas, motivo por el cual el activo circulante tendría mayor peso que el activo fijo.

Del análisis realizado se desprende que las dos partidas más significativas dentro del activo circulante eran las existencias de vinos listos para la venta y los saldos deudores. Respecto a las existencias de vinos en las bodegas de Cádiz, los libros de inventarios de la Aguada han permitido conocer el valor total de los vinos que *Lacave y Compañía* mantenía en

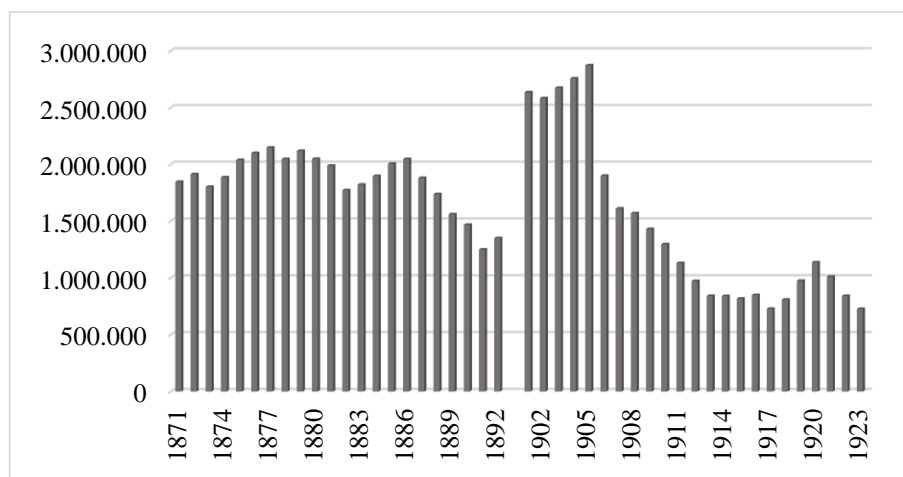
⁶ Insecto hemíptero, oriundo de América del Norte, que ataca primero las hojas y después los filamentos de las raíces de las vides, y se multiplica con tal rapidez, que en poco tiempo aniquila los viñedos de una comarca (Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua).

su complejo empresarial de Cádiz desde 1871 hasta 1892 y desde 1901 a 1927. Aunque faltan los datos correspondientes al periodo 1893-1900, las cifras obtenidas pueden dar una idea de la marcha del negocio vitivinícola de la empresa hacia finales del siglo XIX y comienzos del XX (vid. Anexo 2).

En el Gráfico 2 se muestra la variación en el volumen general de las existencias de vinos en las bodegas de la empresa. A comienzos del periodo objeto de análisis, su valor ascendía a 1.845.949 ptas. y, en líneas generales, en los años siguientes el valor de los stocks fluctúa hasta la década de los ochenta. Con la llegada de la Restauración borbónica había habido una cierta reactivación del comercio en la ciudad (Espigado, 1992: 157-195), su economía estaba basada principalmente en el negocio naviero y los astilleros, y las principales partidas de exportación eran la sal, el tabaco y el vino (Millán, 1993: 103), por lo que el contexto socioeconómico era favorable para el desarrollo de la actividad comercial de *Lacave y Compañía*.

En los años siguientes, las existencias de la casa gaditana siguieron una tendencia paralela a la del sector vitivinícola español. Pan-Montojo (1994b: 181) ha analizado que, entre 1881 y 1886, las exportaciones de vinos españoles cayeron ligeramente al comienzo del periodo para después incrementarse hasta 1887. En esos años, el valor de los stocks de la casa gaditana descendió en 1881 para después aumentar a partir de 1883, algo razonable también si se tiene en cuenta que por aquel entonces la coyuntura internacional favorecía el crecimiento de las ventas de vinos en el exterior (González, 1970: 172-174). Asimismo, en esos años se registraron en los libros contables vinos extraídos en diversas tierras de Rota, Jerez o Chipiona, lo que incrementaba aún más las existencias totales de vinos de la empresa.

Gráfico 2. Valor de las existencias de vinos de *Lacave y Compañía* en Cádiz, 1871-1923 (pesetas)



Fuente: anexo 2.

Sin embargo, a partir de 1886, se observa un progresivo descenso en el volumen total de las existencias de la compañía, que puede deberse a varios motivos. En primer lugar, desaparecen los vinos procedentes de sus propias cosechas de Rota. Por una parte, esto hace que descienda el valor total de las mercaderías en la empresa, y, por otra parte, confirma el hecho de que una de las principales estrategias de la compañía consistía en adquirir vinos a

otras empresas para posteriormente proceder a la elaboración de sus caldos, como ya se ha comentado con anterioridad.

En segundo lugar, esos años fueron bastante complicados para el sector vitivinícola, pues la llegada de la filoxera mermó enormemente la producción de vinos españoles en las regiones afectadas (Carnero, 1980: 177-180). Aunque la plaga no se introdujo en el Marco del Jerez hasta 1894 (Piqueras, 2005: 120), desde mediados de los ochenta ya se había extendido por Málaga, Sevilla, Córdoba, Barcelona y otras regiones del norte de España (Carnero, 1980:167; Molleví y Serrano, 2007: 133-148). *Lacave y Compañía* adquiría gran parte de los mostos y vinos para su posterior transformación en esas regiones, por lo que todo parece indicar que el descenso en el volumen de sus efectos en las bodegas gaditanas pudo estar influenciado por los devastadores efectos de la plaga en España.

En tercer y último lugar, entre 1887 y 1891 tuvo lugar una crisis generalizada en el sector vitivinícola español, con un descenso de las exportaciones y los precios (Pan-Montojo, 1994b: 181-182). En 1886 se firmó un tratado hispano-británico, pero no tuvo efectos tan beneficiosos para los vinos españoles como se pensó en un primer momento, y perjudicaba especialmente a los vinos de jerez, que debían pagar fuertes aranceles por su graduación alcohólica. Muestra de ello es el escrito que varios comerciantes de Cádiz elevaron al Congreso de los Diputados para protestar contra la firma de este tratado, entre los que se encontraba la casa *Lacave y Compañía* (Diario de Cádiz, 17 de enero de 1884). Así pues, el consumo de vinos se quedó estancado hasta el fin de la centuria (Pan-Montojo, 1994b: 186). Por todo ello, las variaciones de las existencias de vinos de la empresa seguían relacionadas en esos años con la coyuntura socioeconómica de la época.

Todos estos cambios, tanto externos como en la propia empresa, suponen puntos de ruptura que, como se comentó anteriormente, se reflejan en la contabilidad de la compañía y nos ayudan a conocer las estrategias desarrolladas para hacer frente a la situación en el periodo analizado.

Aunque no hay datos sobre la última década del siglo XIX, en 1901 el volumen de las mercaderías es bastante elevado si se compara con la última cifra disponible del siglo anterior, pues en 1892 se registraron existencias por valor de 1.349.250,58 ptas. y en 1901 por 2.634.580,81 ptas., lo que supone un incremento de casi el doble de su valor. La filoxera había provocado diferentes efectos entre los empresarios vinateros de la zona, y aunque para muchos la crisis causó graves estragos y supuso el final de sus negocios, los grandes bodegueros siguieron logrando beneficios, fundamentalmente gracias a la exportación de otros tipos de vinos (López, 1995: 42). Todo parece indicar que este fue el caso de *Lacave y Compañía*, y que su estrategia de diversificación de la producción, elaborando no solo vinos de Jerez, sino también otros tipos que se imitaban, les permitió incrementar sus existencias en esos años y mantener su posición en un mercado en continuo cambio.

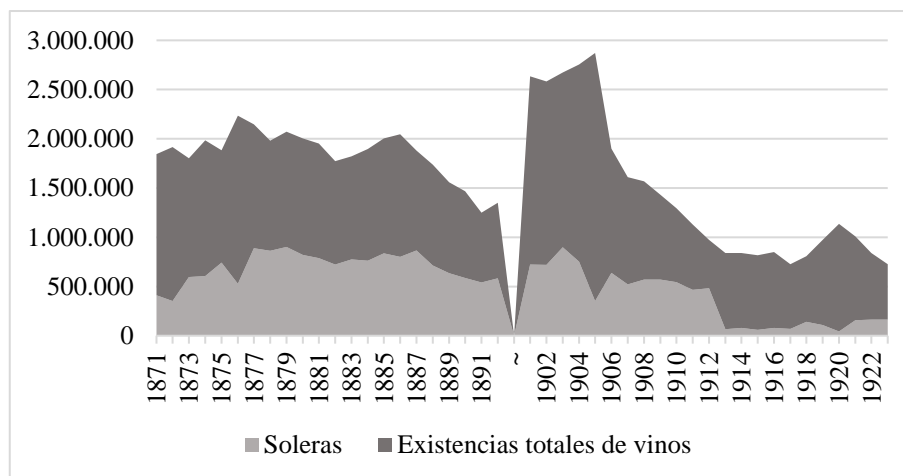
Hasta 1906, las existencias siguieron aumentando, y desde ese año se registró un descenso cada vez más acusado, llegando a alcanzar las 817.373, 29 ptas. en 1915, el valor más bajo de todo el periodo estudiado. Fueron muchos los exportadores vitivinícolas que sintieron los efectos de las crisis agrarias de finales de la centuria en las primeras décadas del siglo XX (Bohórquez, 2000: 487-509), algo que se refleja también en las cifras de los inventarios de *Lacave y Compañía*. Hasta entonces, las estrategias desarrolladas por la empresa fueron eficientes y lograron mantener su privilegiada posición, pero desde entonces la situación cambió. Se registró una reducción de las existencias bastante elevada, que refleja que la

sociedad atravesó por una etapa algo complicada, lo que también se deja ver en la disminución de los beneficios obtenidos por la compañía en esos años, como se estudiará más adelante. Además, en 1906 falleció Lorenzo Lacave Perrot, socio capitalista por aquel entonces junto a su primo José-Luis Lacave Arrigunaga, y es por todos conocida la importancia que el capital humano tenía para las sociedades familiares en aquellos años (Fernández, 2005: 455), por lo que no es de extrañar que este hecho también influyera en la buena marcha de los negocios de la compañía.

Por otra parte, cabe señalar el peso que tenían las soleras⁷ sobre el total de las existencias de vinos almacenadas en las bodegas, pues en el periodo 1870-1923, *Lacave y Compañía* empleaba el sistema de criaderas y soleras para la elaboración de algunos de sus vinos, característico del Marco del Jerez especialmente desde la segunda década del siglo XIX (Maldonado, 1999: 168).

Las soleras representaban el 22,31% del total de los vinos en 1871, y este porcentaje fue incrementándose progresivamente en los años siguientes hasta alcanzar el 41 % de promedio entre 1880 y 1892. Lamentablemente, no se dispone de los Libros de inventarios de la Aguada para los últimos años del siglo XIX, pero en 1901 las soleras representaban el 27,43 % sobre el total de las existencias, lo que supone un descenso del 16 % entre 1892 y 1901. El peso de las soleras volvió a incrementarse en los años siguientes hasta alcanzar la cifra más alta de todo el periodo en 1912, cuando casi la mitad de los vinos en las bodegas de *Lacave y Compañía* eran soleras. Sin embargo, al año siguiente se registró una fuerte caída en el valor de las soleras almacenadas, y aunque no tenemos datos para justificar ese descenso, puede que la coyuntura económica o las circunstancias de la época les hicieran vender un gran porcentaje de las mismas. El valor de las soleras no volvería a crecer claramente hasta 1921, cuando empezó a registrarse de nuevo un incremento progresivo, y en 1923 el peso de las soleras sobre el total de las existencias se situó alrededor del 23 % (Gráfico 3). Así pues, a pesar de las fluctuaciones registradas a lo largo del periodo objeto de estudio, la empresa no llegó a desprenderse por completo de las soleras en ningún momento, pues el empleo del sistema de criaderas y soleras para la elaboración de algunos de sus vinos sería una de las causas que motivaría su inclusión en la zona de crianza del Marco del Jerez tras la creación del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Jerez-Xérès-Sherry en 1933 (Vázquez, 2016).

⁷ Mediante el sistema de criaderas y soleras, se mezclan vinos con diferente nivel de envejecimiento, para obtener unas características particulares en el producto final. La solera es la escala de mayor nivel de crianza, y suministra el vino destinado al consumo. Por tanto, las soleras hacen referencia a las botas almacenadas de vinos de jerez que, criados con este sistema, estaban listos para la venta.

Gráfico 3. Valor de las soleras y del total de existencias de vinos (pesetas)

Fuente: anexo 2.

Las exportaciones de Lacave y Compañía

Por la información contenida en los libros contables, se conoce que *Lacave y Compañía* no solo fabricaba vinos típicos de la zona de Jerez, sino que también comercializaba e imitaba vinos de otras regiones, lo que, junto al empleo del sistema de criaderas y soleras, la diferenciaba de otras compañías bodegueras del Marco del Jerez en el primer tercio del siglo XX (Vázquez, 2020: 195).

Llegados a este punto, se analizarán las ventas al exterior de la casa gaditana entre 1870 y 1896, pues, aunque el periodo objeto de estudio abarca desde 1870 hasta 1923, lamentablemente solo hay un registro de las cifras de exportaciones para los años comprendidos entre 1830 y 1896 (Greiner, 1897: 78). En líneas generales, las exportaciones de la casa se mantuvieron estables en esos años, salvo algunas excepciones en años concretos (vid. Anexo 3). Entre 1870 y 1872, el volumen de sus exportaciones aumentó ligeramente, pues pasó de 15.215 a 18.260 hectolitros en dos años (Gráfico 4). Cabe recordar que en esas fechas se reactivaron los negocios en la plaza gaditana, y las exportaciones de vinos constituían una de las bases del crecimiento de la ciudad en aquellos años (Espigado, 1992). No obstante, en 1873 las ventas al extranjero de *Lacave y Compañía* registraron una nueva disminución hasta los 15.985 hectolitros. Así pues, todo parece indicar que las dificultades a las que se enfrentaban entonces los vinos de Jerez, debido al descenso de la demanda británica (Jeffer, 1994: 131-135), afectaron a las ventas de la casa gaditana.

Las exportaciones de *Lacave y Compañía* se recuperaron en los años siguientes para mantenerse estables alrededor de los 20.500 hectolitros anuales hasta 1887, en unos años conocidos como la edad de oro de la vid, en los que se incrementaron las ventas de vinos españoles en el exterior (Pan-Montojo, 1994b: 182-185), y que se caracterizaron por la actuación de las autoridades para revitalizar el comercio y la actividad mercantil española (Serrano, 2003: 112-114; Marchena, 1996: 83).

En 1887 se enviaron al exterior 17.860 hectolitros de vinos, frente a los 20.060 hectolitros que se vendieron el año anterior, lo que muestra una cierta inestabilidad en las exportaciones de la casa gaditana, que seguían así la misma tendencia registrada en esos años

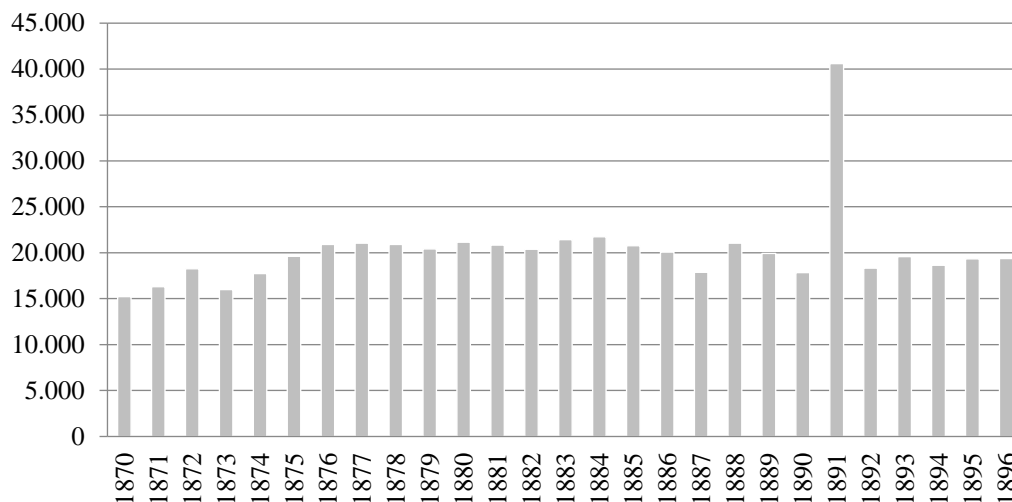
para los vinos de Jerez y similares a nivel general, pues en 1887 se alcanzaron los 200.275 hectolitros vendidos al exterior, lo que supone una disminución de 2.665 hectolitros en un solo año (Lignon, 2004: 473). Desde 1887 sobrevino una crisis generalizada en el sector vitivinícola español, con el consiguiente descenso de las exportaciones y los precios, y en 1886 se había firmado el tratado hispano-británico que gravaba fuertemente los vinos de Jerez (Pan-Montojo, 1994b: 181-182 y 186).

A pesar de estas dificultades, las ventas al extranjero de vinos de Jerez fueron incrementándose progresivamente en los años siguientes, hasta alcanzar los 326.290 hectolitros en 1891 (Lignon, 2004: 473), confirmándose el hecho de que la crisis de finales de siglo no afectó gravemente de forma inmediata a las empresas vitivinícolas productoras de vinos de Jerez.

Cabe señalar el fuerte crecimiento de las exportaciones de la casa gaditana en 1891, mientras que las dos principales empresas del Marco del Jerez, *González Byass* y *Domecq*, registraron un leve descenso de sus ventas al exterior ese mismo año (Lignon, 2004: 468). Sin embargo, las exportaciones de vinos de Jerez también registraron entonces un fuerte incremento en términos generales (Lignon, 2004: 473). Así pues, aunque no se han podido conocer con certeza las causas de ese aumento en un contexto en el que la promulgación del Arancel Cánovas mermó las exportaciones de vinos a Francia, uno de los principales mercados por aquel entonces (González, 2007: 480), lo más probable es que *Lacave* y *Compañía* supliera ese descenso de las ventas en Francia con exportaciones a otros países, evitando así la fuerte dependencia del mercado francés que tenían muchos otros empresarios vitivinícolas. En esos años, la empresa exportaba a numerosos países, entre los que se encontraban Estados Unidos, Alemania, Bélgica, Holanda, Grecia, Reino Unido, Turquía, Noruega y Suecia, donde tenía abierta una sucursal desde 1883⁸. Además, en esos años, las plagas de la filoxera y el *oidium* que asolaban Europa, propiciaron entonces el desvío de la demanda desde otras regiones hacia el Marco del Jerez, lo que también favorecía a la casa gaditana (Vázquez, 2020: 205). Asimismo, la compañía gaditana 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 estos resultados.

A partir de 1891, las exportaciones cayeron para volver a estabilizarse en los años siguientes en torno a los 19.000 hectolitros anuales, siguiendo así la misma tendencia que la registrada en el sector vitivinícola jerezano, donde las exportaciones se mantuvieron relativamente estables, en torno a los 230.000 hectolitros en esos años (Lignon, 2004: 473). Además, desde esa fecha se registró también una caída progresiva en el volumen total de las existencias de *Lacave* y *Compañía* en sus bodegas de la capital gaditana (vid. Gráfico 2), lo que concuerda con la reducción de sus exportaciones.

⁸ Archivo Histórico Provincial de Cádiz (en adelante, AHPC). Notaría de Ramón M^a Pardillo, 1883, legajo 697, fols. 4.201-4.204.

Gráfico 4. Exportaciones vinícolas de Lacave y Compañía entre 1870 y 1896 (hectolitros)

Fuente: anexo 3.

Entre 1870 y 1896, las exportaciones de *Lacave y Compañía* ascendieron en total a 545.192 hectolitros, una cifra menor a la registrada, por ejemplo, por la casa *González Byass*, que envió al extranjero 688.296,63 hectolitros en esos mismos años (Lignon, 2004: 466-468), y por la empresa *Jiménez & Lamothe*, especializada en vinos de Málaga y Manzanares, que exportó 804.888 hectolitros en el mismo periodo (Greiner, 1898). 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 hectolitros (Lignon, 2004: 466-468). El hecho de que la compañía gaditana superase a la jerezana puede deberse a la amplia cartera de productos ofrecida por *Lacave y Compañía*, elaborando vinos de Jerez junto a otros caldos de diferentes tipos y regiones.

Cabe señalar también el caso de la casa portuguesa *Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro*, que mantuvo prácticamente intacta su posición en el mercado nacional y registró un cierto incremento de sus ventas de oportos en el extranjero entre 1878 y 1890. Sin embargo, entre 1890 y 1896, esta empresa registró un fuerte descenso de sus exportaciones, pues en 1891 vendió vinos al exterior por valor de 180.284,918 reales y en 1896 estas descendieron hasta los 75.758,915 reales, entrando la compañía en una fase de estancamiento o recesión que el comercio vitivinícola portugués vivió en los últimos años del siglo XIX (Sousa, 2006: 340-344).

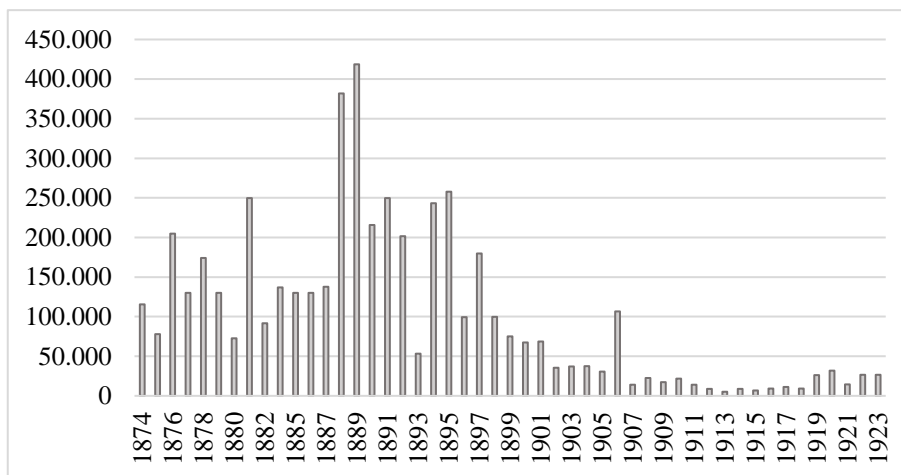
Por otra parte, la familia Ricasoni, dedicada también al negocio vitivinícola en la Toscana italiana, vio como la producción y las ventas de vinos de sus bodegas establecidas en Florencia registraron una fuerte caída en la década de los setenta. La producción descendió de 2.436,46 hectolitros en 1870 a 1.756,12 hectolitros en 1879, mientras que sus ventas en Florencia bajaron de 1.661,80 a 492 barriles en el periodo 1870-1877, señal de que también los vinos italianos se enfrentaban a circunstancias adversas por aquellos años (Biagioli, 2000: 514-516).

En vista de todo lo anterior, no cabe duda de que las variaciones de las exportaciones de *Lacave y Compañía* estaban relacionadas con la coyuntura socioeconómica de la época. A pesar de la inestabilidad que caracterizaba al sector vitivinícola español en esos años, y que influía negativamente en la actividad de las empresas vinateras, 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 del siglo XIX.

Efectivo y cartera de valores

Por otra parte, las siguientes partidas a destacar dentro del activo de la empresa son las constituidas por el efectivo y la cartera de valores. Se pueden observar bruscas fluctuaciones del dinero en caja entre 1874 y 1923 (Gráfico 5), aunque a partir de los últimos años de la centuria decimonónica adoptó una clara orientación a la baja, pues el índice se mantuvo desde entonces en valores inferiores a 40.000 ptas., con la salvedad de 1906, cuando se liquidó la compañía por el fallecimiento de Lorenzo Lacave Perrot. Los mayores valores para esta partida concuerdan con años en los que tuvo lugar una disolución de la empresa (1888 y 1906) y, por tanto, se liquidaron los negocios de la sociedad al objeto de satisfacer las cuentas pendientes con los acreedores y repartir el saldo restante entre los socios.

Gráfico 5. Evolución de la cuenta de caja de *Lacave y Compañía* entre 1874 y 1923



Fuente: elaboración propia a partir de libros de balances de *Lacave y Compañía*.

Respecto al valor de los saldos deudores, estaban relacionados con la actividad bancaria desempeñada por la compañía. Para conocer esa actividad depositaria, a continuación, se analizan las cuentas deudoras del activo⁹, pues ofrecen una valiosa información sobre los créditos concedidos por la empresa a terceros (Fernández y Navarro, 1989: 36). Así pues, en 1874, *Lacave y Compañía* presenta en su activo cuentas deudoras por valor de 311.351,65 ptas.,

⁹ Se han excluido de la suma las letras a cobrar, pues en general representan deudas de los clientes derivadas de la actividad principal de la empresa, esto es, de la compraventa de vinos, así como otras partidas relacionadas directamente con la venta de vinos, pues no se pueden considerar dentro de la actividad bancaria de la compañía.

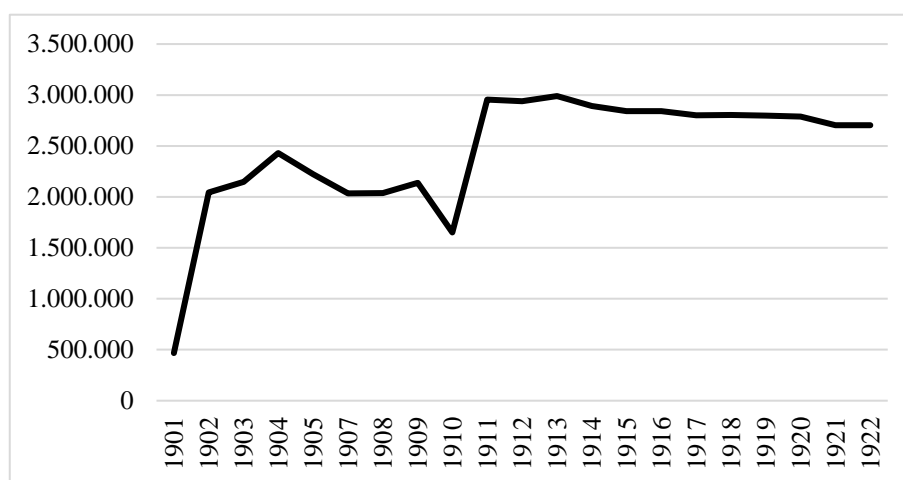
lo que suponía un 5,44% sobre el total del activo, y en los años siguientes esa cantidad desciende progresivamente hasta alcanzar las 69.505,66 ptas. en 1882.

Por aquellos años, Cádiz sufría las consecuencias de las crisis de mediados de siglo y tuvo lugar un leve retroceso en la actividad comercial gaditana y una reducción de las inversiones (Marchena, 1996: 101-102), por lo que no es de extrañar que la actividad bancaria de *Lacave y Compañía* se viera afectada por esta situación.

Tras el descenso de finales del siglo XIX, el volumen de las cuentas deudoras se incrementó de forma constante en los primeros años de la siguiente centuria. A modo de ejemplo, en el Gráfico 6 se observa que los valores en depósito sufren algunas fluctuaciones en la primera década del siglo XX, pues se incrementaron de 467.459,79 ptas. en 1901 hasta 2.042.493,04 ptas. en 1902 para estabilizarse en los años siguientes hasta 1910, fecha en que su valor cayó hasta 1.652.216,43 ptas. Hacia 1911, los valores en depósito volvieron a aumentar rápidamente para estabilizarse de nuevo en torno a 2.800.000 ptas. en las siguientes décadas.

Así pues, la actividad bancaria de *Lacave y Compañía* se vio influenciada en todo momento por la coyuntura política y económica que se vivía en Cádiz, y, tras varios años de fluctuaciones, sus negocios financieros se estabilizaron desde la segunda década del siglo XX.

Gráfico 6. Valores en depósito de *Lacave y Compañía* (1901-1922)



Fuente: elaboración propia a partir de libros de balances de *Lacave y Compañía*.

Análisis financiero

El análisis patrimonial que se acaba de presentar debe completarse con otro financiero, que permitirá conocer los recursos financieros de la entidad y averiguar el nivel de correlación existente entre el activo y el pasivo de la empresa, así como comprobar si se cumplía el principio fundamental de equilibrio entre las masas del activo y el pasivo (Rivero, 2002: 183-184). Un análisis financiero de la compañía puede ofrecer una valiosa información sobre las vías de financiación de la sociedad y resulta indispensable para comprender el proceso inversor desarrollado por *Lacave y Compañía* desde los últimos años del siglo XIX en adelante. En primer lugar, debemos recordar que el valor total del pasivo contenido en un Balance de Situación nos muestra todos los medios de financiación de los que disponía la entidad (Rivero,

2002: 155-156). Dentro del pasivo hemos de distinguir los recursos propios de la empresa o pasivo no exigible, formados por el capital social y las reservas, y los recursos ajenos o pasivo exigible, donde se incluyen todas las deudas de la compañía, distinguiéndose entre aquellas que vencen a largo y a corto plazo (Fernández y Navarro, 1989: 37-51).

El análisis de los datos contenidos en los Balances de Situación muestra que los recursos propios de *Lacave y Compañía* en 1874 suponían el 52,43 % del pasivo. El resto formaría parte del exigible, pero lamentablemente no se dispone de información suficiente para distinguir entre el exigible a corto y a largo plazo, por lo que se tratará como una sola partida (vid. Anexo 4).

En los primeros años de nuestro estudio, el volumen total de los recursos propios tenía un peso considerable en la estructura financiera de la empresa, aunque su importancia fue disminuyendo desde los años ochenta para volver a incrementarse en la última década del siglo XIX. Entre 1890 y 1901, la financiación propia era la base de la inversión de la empresa, alcanzando sus niveles más altos, en torno al 75 % del activo total de media. En los primeros años del siglo XX, esa relevancia empezó a decaer y llegó al 4,29 % en 1920.

Un análisis más detallado de las fuentes de financiación propias de la empresa, permite observar la importancia del capital social, sobre todo en los primeros años de vida de la compañía (vid. Anexo 5). El capital de la sociedad cuando se refundó en 1870 ascendía a 3.000.000 ptas., que fueron aportadas por tres socios capitalistas: Pedro Lacave Mulé (1.250.000 ptas.), Pedro-Luis Lacave Soulé (1.250.000 ptas.) y Juan-Pedro Lacave Soulé (500.000 ptas.). Durante los años siguientes no se constituyeron reservas algunas, por lo que los recursos propios estaban formados únicamente por el capital social, composición que se mantuvo hasta finales de 1878, cuando los socios decidieron reducir el capital a la mitad. Así pues, desde ese momento y hasta 1888, los recursos propios continuaban siendo de 3.000.000 ptas., pero entonces 1.500.000 ptas. correspondían al capital social y las 1.500.000 ptas. restantes formaban parte de la cuenta de reservas. Pedro Lacave Mulé y Pedro-Luis Lacave Soulé seguían participando con el 41,66 % del capital cada uno, y Juan-Pedro con el 16,68 %.

Tras el fallecimiento de estos socios, y por expreso deseo de Pedro-Luis Lacave, el capital social se redujo a 100.000 ptas. desde 1888 para pagar menos derechos¹⁰, que serían aportadas en su totalidad por un nuevo socio capitalista: José-Luis Lacave Arrigunaga (aunque constituyó la sociedad junto a su primo Lorenzo Lacave Perrot, este último era socio industrial y no aportó capital alguno). El efectivo que hasta entonces formaba parte de las reservas se repartió entre los herederos de Pedro, Pedro-Luis y Juan-Pedro Lacave, y la cuenta de reservas no se volvió a crear, pues desde 1889 desaparece de los Balances de Situación.

El siguiente cambio en la organización empresarial tuvo lugar en 1895, cuando Lorenzo ascendió a socio capitalista junto a José-Luis, aportando cada uno 157.500 ptas. Concretamente, el primero aportó 157.500 ptas. en efectivo, dado que hasta entonces solo había sido socio industrial, mientras que José-Luis añadió a la aportación de 100.000 ptas. que había realizado en 1888, 57.500 ptas. en fincas, de forma que cada socio aportaba el 50% del capital social, que creció hasta las 315.000 ptas. en total¹¹. Entonces volvió a crearse una cuenta de reservas con 2.830.000 ptas., que constituiría la base de los recursos propios en los años siguientes, pues desde aquel momento una parte de los beneficios se destinaría a engrosar la mencionada cuenta

¹⁰ AHPC. Notaría de José Navarro, 1887, legajo 4.705, fols. 2.502-2.510.

¹¹ AHPC. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio, 1894, legajo 2.692, fols. 662-679.

de reservas cada año¹². Esta estructura de la financiación propia se mantuvo hasta el fallecimiento de Lorenzo en 1906, cuando su hijo Pedro-Francisco Lacave de la Rocha pasó a sustituirlo en los negocios. El capital se redujo entonces hasta las 300.000 ptas., que aportaron José-Luis y Pedro-Francisco por partes iguales (150.000 ptas. cada uno). Las reservas volvieron a desaparecer de los Libros de Balances e Inventarios en los años siguientes, y la financiación propia se mantuvo invariable hasta que, en 1921, se aumentó el capital social a 800.000 ptas.

Por todo ello, en los últimos años de este estudio, la financiación propia estaba formada únicamente por las aportaciones que los socios realizaban a la empresa y que constituían el capital social de la misma. No obstante, esos recursos propios tenían un peso relativo muy bajo sobre el total del activo, pues rondaba el 11 % hacia 1921.

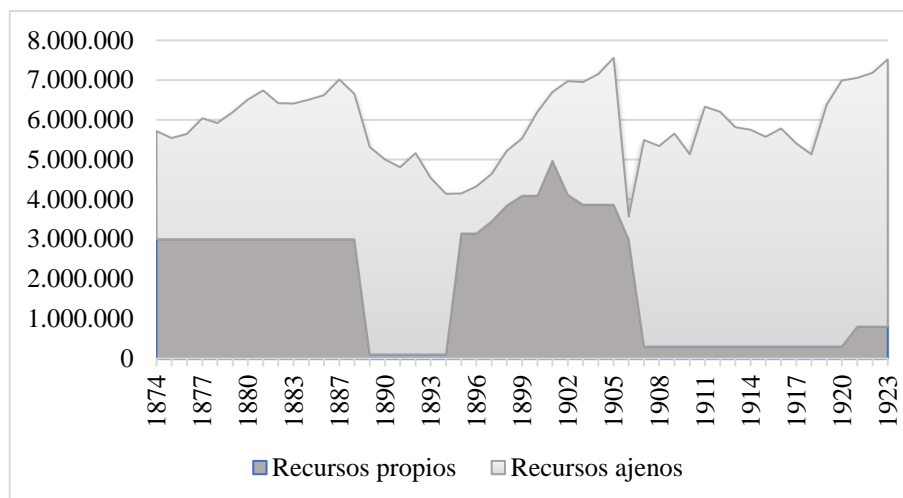
De este análisis se puede deducir que, con unos recursos propios tan escasos, esta empresa de gran envergadura y con un marcado carácter internacional dependía fuertemente de los recursos ajenos para el desarrollo de su actividad a comienzos del siglo XX. Analizando su composición se observa que hay varias cuentas que se repiten año tras año, lo que hace suponer que la empresa contaba con un grupo afianzado de inversores que tenían un papel fundamental en la financiación de la compañía, ya que depositaron en ella grandes sumas de dinero.

Cabe resaltar que fueron miembros de la familia Lacave quienes aportaron la mayor parte de los recursos ajenos de la empresa, pues, aunque no participaban como socios directamente en la compañía, invertían en ella el caudal que habían ido recibiendo de las herencias de los antiguos socios de la misma, al objeto de facilitar la inversión necesaria para el desarrollo de los negocios. Así pues, entre 1870 y 1923 tuvieron cuentas de capital abiertas en la sociedad, además de los socios tanto industriales como capitalistas, Juan-Bautista Lacave, Ana M^a Lacave Arrigunaga y su marido Juan de Lizaur Paul, M^a Luisa Lacave Arrigunaga y su esposo Amaro Duarte Cardenal, María Lacave Arrigunaga, Guadalupe Lacave Rábago, Pedro-Luis Lacave Ramos, y los hermanos Juan-Carlos, José M^a, Blanca y Álvaro Lacave de la Rocha.

Existían también inversores externos a la familia con un destacado papel en la financiación de la actividad comercial, entre los que podemos destacar a Carlos Segerdahl y su familia, quien tuvo un papel destacado en el negocio de duelas de la casa gaditana, a Juan Vea Murguía, a Francisco de A. Bernal, a Manuel Eurnes y a Rafael Savona. Asimismo, muchos de los agentes que trabajaban para *Lacave y Compañía* en diferentes regiones también tenían inversiones e intereses en la casa de comercio; tal es el caso de Juan-Bautista Bartheocoy, Gustavo Ricardo Lagergren, Manuel Lallemand y Guillermo de Vilchez Chell, entre otros.

Con todo lo anterior, se observa claramente que los recursos propios solo superaron a los ajenos aquellos años en los que la empresa decidió constituir reservas (Gráfico 7). En las primeras décadas del siglo XX, la financiación ajena era la base de sus inversiones. Por tanto, *Lacave y Compañía* se apoyó en la familia y en el nutrido grupo de inversores externos que ya se ha señalado para sobrevivir en un mercado cada vez más competitivo, como se ha podido ver a lo largo de este apartado.

¹² Con la información disponible no podemos averiguar con total certeza la procedencia de esos fondos. Todo parece indicar que procedía de aportaciones que en años anteriores habían hecho otros miembros de la familia Lacave a la empresa, así como de beneficios no repartidos, pero no hay ningún documento que lo corrobore.

Gráfico 7. Composición del pasivo de *Lacave y Compañía* entre 1874 y 1923

Fuente: anexo 5.

Resultados empresariales

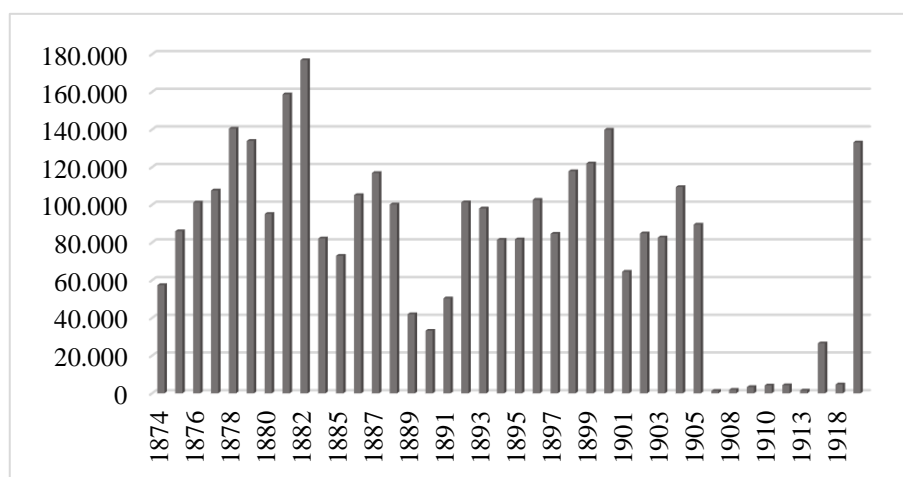
Para conocer la rentabilidad de las inversiones desarrolladas por *Lacave y Compañía*, lo ideal sería estudiar la evolución de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, pues este estado contable recoge el resultado de cada ejercicio económico con indicación de los diferentes ingresos y gastos habidos durante el mismo (Carrasco et. al., 2009: 250-253). Lamentablemente, entre la información disponible en los archivos privados de la empresa no se encuentran los libros de la Cuenta de Resultados elaborada cada año, pero sí se puede extraer el saldo de la misma a través de la correspondiente partida incluida en los Balances de Situación de cada ejercicio económico. Así pues, se ha tomado el resultado empresarial como indicador de la riqueza generada por la compañía cada año, centrando el estudio en el periodo comprendido entre 1874 y 1919, pues son los años de los que se dispone del saldo de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (vid. Anexo 6).

En toda la época analizada, la empresa obtuvo beneficios (Gráfico 8), y aunque hubo periodos en los que estos disminuyeron fuertemente, nunca llegaron a sufrir pérdidas. Los mejores resultados para la compañía se obtuvieron en 1882, cuando se registró un beneficio de 176.843,35 ptas. Al año siguiente, las ganancias cayeron a más de la mitad hasta llegar a las 82.179,83 ptas., un descenso alarmante que no nos sorprende, pues fueron años complicados para un sector en el que ya se apreciaban graves problemas, tales como la reducción de la demanda de los vinos jerezanos en el mercado británico, la baja calidad de los mismos debido a su adulteración, la entrada en el mercado de imitaciones extranjeras y la caída generalizada de los precios, todo lo cual dificultaba enormemente el mantenimiento de las ventas en el mercado exterior (Maldonado, 1995: 97).

Sin embargo, entre 1895 y 1905 la empresa logró mejorar sus resultados anuales. Eran años buenos para los negocios vinateros de *Lacave y Compañía*, que aún no sufrían los efectos de la filoxera, pues en este periodo el promedio de las ganancias se situó en las 98.166,53 ptas. Tras la renovación de 1906, el saldo de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias cayó en picado hasta

las 1.330 ptas., y no volvería a recuperarse hasta 1919¹³, con 133.181,43 ptas. Así pues, todo parece indicar que los comienzos del siglo XX fueron bastante complicados para esta compañía, pues, aunque no llegó a tener pérdidas en ningún momento, el acusado descenso de los beneficios muestra que los negocios no marchaban tan bien como lo habían hecho algunos años atrás.

Gráfico 8. Resultados de Lacave y Compañía, 1874-1919 (pesetas)



Fuente: anexo 6.

Los exportadores vitivinícolas gaditanos sufrieron en esta época las consecuencias de la plaga de la filoxera que, aunque había llegado a la zona del Marco del Jerez algunos años atrás, no se dejó notar hasta los albores de la siguiente centuria (Zoido, 1980: 497). En esos años, las ventas exteriores de los vinos españoles sufrieron un acusado descenso, al igual que la producción (Pan-Montojo, 1994a: 255-256). Los cosecheros de la provincia gaditana buscaron entonces medidas para intentar recuperar la demanda exterior, como la fabricación de brandy a escala comercial y el embotellado de sus vinos en un nuevo envase sellado por los mayoristas en origen, para garantizar así la calidad y originalidad de sus productos (Pan-Montojo, 1994a: 269-272). Sin embargo, los vinos seguían enviándose al Reino Unido en pipas, por lo que la estrategia en el mercado británico consistió fundamentalmente en el desarrollo de una fuerte campaña publicitaria para incrementar las ventas en ese país, organizada por la Asociación de Exportadores del jerez, que se había creado en 1910 (Jeffs, 1994: 146-147). Esta estrategia, unida a la diversificación de la producción, permitió a la casa gaditana mantenerse en un mercado muy inestable a comienzos del siglo XX.

Así pues, estos cambios traerían consigo una recuperación en las ventas y la mejora de la imagen de los vinos de jerez en el mercado exterior, aunque la máxima expansión y el desarrollo de los vinos de la zona llegaría tras la creación del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Jerez-Xérès-Sherry en 1933, que protegía los caldos en el mercado exterior al garantizar la legitimidad y originalidad de los mismos (Cabral, 1987).

¹³ No tenemos datos sobre la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la compañía entre 1914 y 1916, pero la tendencia general parece mostrar que los resultados no eran muy buenos en esos años.

La rentabilidad de la compañía

Para realizar un completo estudio de los principales indicadores de la situación económica y financiera de *Lacave y Compañía* entre 1870 y 1923, es necesario conocer algunos datos sobre la rentabilidad de la empresa. A partir de la documentación conservada en el Archivo Privado de las Bodegas Lacave, hemos podido obtener los datos necesarios para el cálculo de la rentabilidad económica y financiera de la sociedad, dos índices indispensables para comprender las principales características de su dilatada trayectoria empresarial.

La rentabilidad económica

La rentabilidad económica *mide la capacidad efectiva de la empresa para remunerar a todos los capitales puestos a su disposición, sean propios o ajenos* (Fernández y Navarro, 1989: 89), es decir, evalúa la capacidad que tienen los activos de una compañía para generar renta. Se puede calcular con la siguiente fórmula, que muestra el beneficio que se obtiene por cada 100 unidades monetarias invertidas:

$$R_e = \frac{\text{Beneficio económico}}{\text{Activo total}} \times 100$$

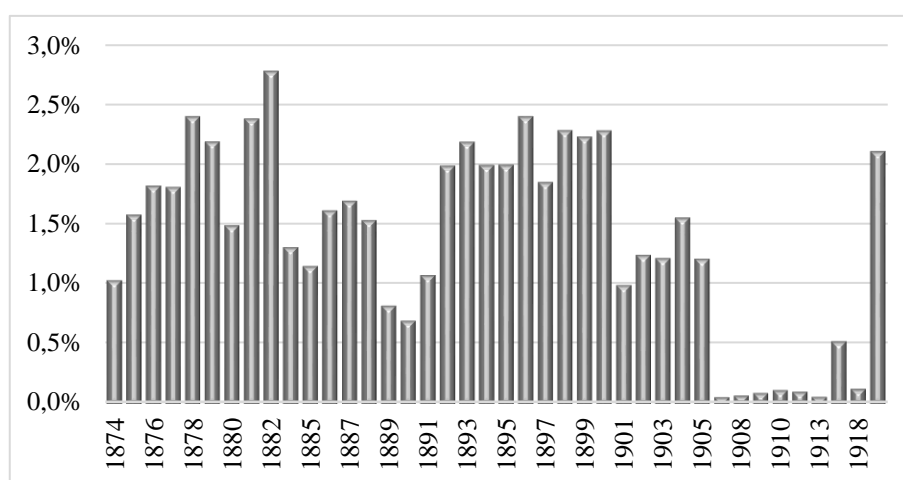
Para el cálculo de la rentabilidad económica, tan solo se cuenta con los datos disponibles en los Balances de Situación, por lo que se tomará el saldo de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias como el beneficio económico. Observando la evolución de la rentabilidad económica en el conjunto del periodo objeto de estudio, se puede ver que la tendencia del beneficio por activo fue creciente hasta 1878, pasando del 1 % en 1874 al 2,37 % en 1878 (Gráfico 9). Se ha podido conocer la rentabilidad económica de la casa jerezana *González Byass*, una de las principales exportadoras de la época, lo que ha permitido realizar una comparativa de los índices con los de *Lacave y Compañía*. Así pues, la rentabilidad económica de la casa gaditana era más baja que la registrada por *González Byass*, pues mientras la primera alcanzó unos valores medios de 1,7 %, la jerezana logró un 2,9 % de media para ese mismo periodo. La diferencia no era demasiado elevada; sin embargo, mientras la rentabilidad económica seguía una tendencia creciente en la sociedad *Lacave y Compañía*, *González Byass* registró un acusado descenso hasta 1879 (Montañés, 2000: 177-178, 268-269 y 276-277). Así pues, en la década de los setenta, la compañía gaditana registró, en términos generales, un incremento de la rentabilidad de su activo, motivado fundamentalmente por el aumento de los beneficios empresariales obtenidos en esos años.

Tras un leve descenso registrado en 1880, la rentabilidad económica volvió a incrementarse rápidamente, alcanzando en 1882 el 2,75 %, el valor más alto en todo el periodo analizado. En ese año, *González Byass* registró una rentabilidad económica de 0,81 %, debido a un acusado descenso de sus ganancias empresariales, pero no sería la única empresa que vería disminuidos sus beneficios en esos años. En 1883 tuvo lugar una fuerte caída en la rentabilidad económica de la casa *Lacave y Compañía*, que pasó del 2,75 % al 1,28 % en tan solo un año, pues su cuenta de resultados se redujo de 176.843,35 ptas. a 82.179,83 ptas.

En los años sucesivos, la rentabilidad económica se mantuvo algo más estable, aunque con algunas fluctuaciones, en torno al 1,5 %, para volver a descender a la mitad en 1889, de nuevo debido a la reducción de las ganancias en ese ejercicio.

El índice de rentabilidad económica no se recuperó hasta 1892, cuando se afianzó alrededor del 2,2 % en los años finiseculares. Lamentablemente, no se han encontrado datos de otras empresas en ese periodo para poder realizar una comparativa, pero cabe señalar que, a finales del siglo XIX, la empresa logró mantener la capacidad de sus activos para generar renta en un mercado en continuo cambio, pues, aunque en 1894, 1895 y 1897 los beneficios registraron un leve descenso, en esos años también disminuyó el activo total, frenándose así una posible caída de la rentabilidad económica.

Gráfico 9. La rentabilidad económica de *Lacave y Compañía* entre 1874 y 1919



Fuente: elaboración propia a partir de libros de balances de *Lacave y Compañía*.

En 1901, la rentabilidad económica sufrió el descenso más acusado hasta entonces, cuando se registró un índice de 0,96 %, muestra de que los comienzos del siglo XX no iban a ser fáciles para la casa gaditana. Al igual que se comentaba anteriormente a partir del análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, los ejercicios más críticos se dieron a partir de 1906, cuando la gran caída de los beneficios empresariales hizo que la rentabilidad económica de la empresa descendiera enormemente por debajo del 0,5 %.

Llama la atención el fuerte crecimiento que se produjo en 1919, último año del que se tienen datos. Lamentablemente, no se han encontrado registros de los años siguientes entre los archivos privados de la empresa, por lo que no se sabe si se trató de un incremento aislado, o si en los años siguientes se mantuvo una tendencia creciente, que mostraría que la compañía fue recuperándose de la inestable situación de años precedentes.

En todo caso, la rentabilidad económica estuvo fuertemente relacionada con las fluctuaciones de los resultados de la compañía, principal causante de las variaciones de este indicador en el periodo objeto de estudio.

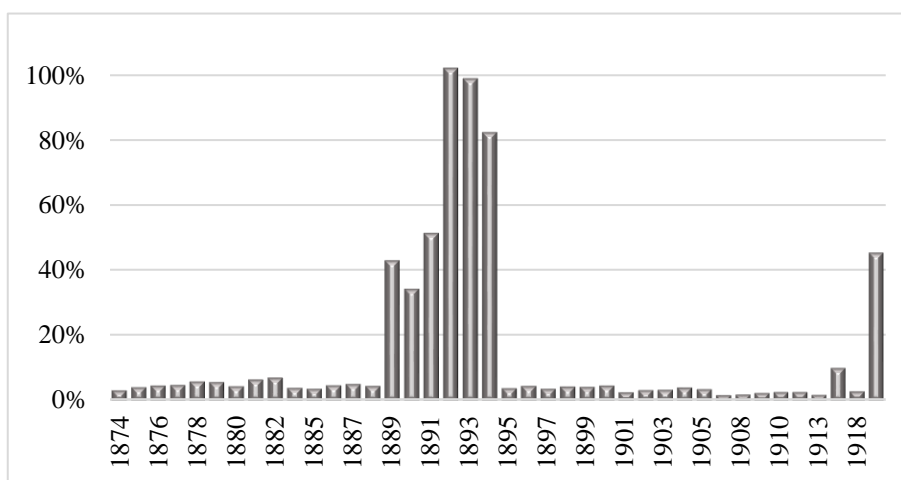
La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o rentabilidad de los capitales propios *viene dada por la relación existente entre los beneficios obtenidos y los capitales propios de la empresa* (Fernández y Navarro, 1989: 82), es decir, mide la capacidad que tienen los recursos propios de una compañía para generar ganancias, incluyendo dentro de esos recursos propios el capital aportado al constituirse la empresa y los beneficios que cada año se vayan invirtiendo en la sociedad en forma de reservas (Fernández y Navarro, 1989: 86). Para el cálculo de la rentabilidad financiera, se emplea la siguiente fórmula:

$$R_f = \frac{\text{Beneficio económico}}{\text{Capitales propios}} \times 100$$

En el periodo estudiado, la rentabilidad financiera de *Lacave y Compañía* se mantuvo estable hasta 1888 (Gráfico 10). En los primeros años, concretamente entre 1874 y 1878, rondaba el 3,28 % de media, una cifra algo baja si la comparamos con otras empresas vitivinícolas en esos años. Por ejemplo, *González Byass* registró una rentabilidad financiera anual superior a la casa gaditana, en torno al 9,2 % de media (Montañés, 2000: 233 y 278-279). Sin embargo, al igual que se ha visto en el estudio de la rentabilidad económica, mientras que la tendencia seguida por esa empresa jerezana fue descendente, la rentabilidad de *Lacave y Compañía* pasó del 1,91 % en 1874 al 4,68 % en 1878, debido al incremento de los beneficios empresariales en esos años. Ese crecimiento continuó hasta 1882, cuando la tendencia cambió, pues recordemos que entonces se registró un descenso en los resultados de la compañía. No obstante, la rentabilidad financiera se mantuvo estable en torno al 3,2 % en los años siguientes, a diferencia de otras casas como *González-Byass*, que llegó a registrar valores negativos en 1883, debido a las pérdidas obtenidas en ese ejercicio económico. Así pues, a la vista de los datos, cabe decir que *Lacave y Compañía* logró cierta estabilidad en unos años que comenzaban a ser complicados para el sector vitivinícola (Pan-Montojo, 1994b: 181), en el que otras casas encontraban serias dificultades para continuar con sus negocios.

Gráfico 10. La rentabilidad financiera de Lacave y Compañía, 1874-1919



Fuente: elaboración propia a partir de libros de balances de *Lacave y Compañía*.

Entre 1889 y 1894 el crecimiento fue espectacular, debido a la reducción del capital social desde 3.000.000 ptas. hasta 100.000 ptas. que tuvo lugar en 1888. Anteriormente hablábamos de que la reducción del capital en esos años pudo estar motivada por la reducción de impuestos que acarrearía, pero todo parece indicar que también era una buena forma de elevar la rentabilidad financiera de la compañía. En 1892, la rentabilidad financiera alcanzó su máximo en todo el periodo estudiado, superando el 100 %, pues el valor del resultado de ese ejercicio fue superior al capital aportado por los socios de la compañía.

Desde 1895, se observa un brusco descenso de la rentabilidad de los capitales propios, hecho que vino motivado por dos sucesos: en primer lugar, se incrementó el capital social hasta las 315.000 ptas., y, en segundo lugar, los socios destinaron un elevado montante a la formación de reservas. Ambas realidades no fueron acompañadas de incrementos en las ganancias, por lo que la rentabilidad financiera cayó y se mantuvo estable en los años siguientes, hasta que se liquidó la empresa en 1906.

Desde ese momento, la rentabilidad de los capitales propios descendió aún más, pues tanto los recursos propios como los resultados empresariales cayeron bruscamente desde mediados de la primera década del siglo XX. Los socios, que por aquel entonces eran José-Luis Lacave Arrigunaga y Pedro-Francisco Lacave de la Rocha, redujeron el capital hasta las 300.000 ptas. y eliminaron la cuenta de reservas, pues el montante de la misma se había empleado para pagar a los herederos de Lorenzo Lacave Perrot y liquidar las cuentas pendientes de la compañía en 1906¹⁴. La rentabilidad financiera siguió presentando niveles muy bajos en los años siguientes, hasta que en 1919 el incremento de las ganancias hizo crecer de nuevo dicho indicador hasta el 44,39 %.

La rentabilidad financiera o de los capitales propios dependía enormemente de la capacidad de la compañía para producir beneficios, así como de su composición o estructura financiera, por lo que los resultados económicos, el capital social y las reservas constituidas por los socios jugaron un destacado papel en el comportamiento de este indicador económico, pues fueron las variaciones en estas partidas las que provocaron mayores oscilaciones en los índices de rentabilidad en el periodo analizado.

Conclusiones

Este estudio ha permitido al lector acercarse a la realidad empresarial de la casa gaditana *Lacave y Compañía*, y más concretamente, conocer sus características desde la óptica contable. El análisis de los libros contables muestra que, a pesar de la crisis y la inestabilidad que caracterizaba al sector vitivinícola del Marco del Jerez en los últimos años del siglo XIX y los primeros del siglo XX, las estrategias desarrolladas por esta empresa le permitieron adaptarse a las circunstancias y mantenerse en un mercado en continuo cambio.

En los últimos años del siglo XIX, la decadencia económica fue la nota característica en España, y más concretamente en Cádiz. Las crisis agrarias, la llegada de la plaga de la filoxera a España y la recuperación de Francia, dieron lugar a un exceso de oferta de vino, con la consecuente caída de los precios. Sin embargo, a pesar de las dificultades económicas, las exportaciones de *Lacave y Compañía* no se vieron sustancialmente afectadas por esta crisis, y

¹⁴ AHPC. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio, 1906, legajo 2.767, fols. 43-62.

se mantuvieron estables en los últimos años del siglo, en un contexto de continuas fluctuaciones, a diferencia de otras grandes empresas, que se vieron más afectadas por los trastornos del mercado internacional. Esto se debió a las estrategias desarrolladas entonces, pues la casa gaditana había aumentado y diversificado su producción y comercialización de vinos, ampliando enormemente su cartera de productos. Por la información contenida en los libros contables, se conoce que *Lacave y Compañía* no solo fabricaba vinos de la zona de Jerez, sino que también imitaba y comercializaba vinos de otras regiones, lo que unido al hecho de que empleaban el sistema de criaderas y soleras característico de la región, la convertía en una empresa un tanto peculiar y diferente a las típicas compañías bodegueras exportadoras del Marco del Jerez. Por este motivo, y a pesar de las fluctuaciones registradas a lo largo del periodo objeto de estudio, la empresa no llegó a desprenderse por completo de las soleras en ningún momento, pues el empleo del sistema de criaderas y soleras para la elaboración de algunos de sus vinos sería una de las causas que motivaría su inclusión en la zona de crianza del Marco del Jerez tras la creación del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Jerez-Xérès-Sherry en 1933.

Por otra parte, los Lacave también extendieron sus mercados, exportando sus vinos a países como Francia, Estados Unidos, Reino Unido, Suecia y Alemania, entre otros. Asimismo, la integración vertical les permitía reducir costes y obtener mayores ventajas competitivas frente a sus competidores. Además, la estrategia consistente en comprar sus materias primas en lugar de plantar las uvas ellos mismos, también les ayudó a sortear los devastadores efectos de las crisis del último lustro del siglo XIX.

Otra de las estrategias desarrolladas para superar la inestabilidad del sector fue la diversificación de los negocios, donde tuvo un papel especialmente significativo la actividad bancaria, que se vio en todo momento influenciada por la coyuntura política y económica que se vivía en la plaza gaditana. A la vista del análisis realizado, se ha podido comprobar que, tras varios años de fluctuaciones, sus negocios financieros se estabilizaron desde la segunda década del siglo XX.

Para el desarrollo de su actividad principal, el negocio vinatero, fue indispensable la inversión en bienes inmuebles. A pesar de las dificultades, los Lacave ampliaron su complejo empresarial en la capital gaditana en esos años, con una fuerte inversión inmobiliaria que ya había comenzado a mediados del siglo XIX. Se conoce que esta empresa contaba con varias bodegas, almacenes, oficinas, el ferrocarril circulando frente a sus instalaciones y un muelle propio que les permitía dar salida directamente a sus productos. A finales de siglo, su complejo empresarial de Cádiz constituía el centro del desarrollo de sus negocios vitivinícolas.

Del análisis financiero se desprende que los Lacave contaban con unos recursos propios muy escasos para una empresa de tal envergadura y con un marcado carácter internacional, por lo que dependían fuertemente de los recursos ajenos para el desarrollo de su actividad. Los libros contables muestran que la empresa contaba con un grupo afianzado de inversores que tenían un papel fundamental en la financiación de la compañía, ya que depositaron en ella grandes sumas de dinero a lo largo del periodo analizado. Además, fueron miembros de la familia quienes aportaron la mayor parte de los recursos ajenos de la empresa, pues, aunque no participaban como socios directamente en la compañía, invertían en ella al objeto de facilitar la inversión necesaria para el desarrollo de los negocios.

Con todo ello, se ha podido constatar que los recursos propios solo superaron a los ajenos aquellos años en los que la empresa decidió constituir reservas. En las primeras décadas

del siglo XX, la financiación ajena era la base de sus inversiones. Por tanto, *Lacave y Compañía* se apoyó en la familia y en el nutrido grupo de inversores externos que ya se ha señalado para sobrevivir en un mercado cada vez más competitivo.

Ya en el siglo XX, los trastornos ocasionados por la Primera Guerra Mundial y la Guerra del Rif entre España y Marruecos dieron paso a una depresión económica en la que los grandes empresarios dejaron a un lado sus inversiones para centrarse en la búsqueda de medidas para salir de la crisis. Estas dificultades se dejan ver no sólo en los bajos resultados empresariales de la compañía en esos años, sino también en la reducción de sus inversiones inmobiliarias, pues en 1914 vendieron parte de los edificios de su complejo empresarial y, en 1919, algunas de sus viñas y tierras en la localidad de Rota. No fue hasta mediados de la década de los veinte, bajo la dictadura del General Primo de Rivera, cuando se registró cierta recuperación en la economía española, que afectó a los negocios de *Lacave y Compañía*, pues la rentabilidad económica y financiera de la empresa volvió a aumentar en esos años después de una etapa bastante crítica. Concretamente, la rentabilidad económica estuvo fuertemente relacionada con las fluctuaciones de los resultados empresariales, principal causante de las oscilaciones de este indicador en el periodo estudiado. Por otra parte, la rentabilidad financiera tampoco se mantuvo estable en esos años, dado que dependía en gran medida de la capacidad de la compañía para generar utilidades y de su estructura financiera, y tanto los resultados como el capital social y las reservas variaron enormemente en la etapa analizada.

En definitiva, los indicadores de rentabilidad económica y financiera registraron importantes fluctuaciones en el periodo objeto de estudio, pues estuvieron muy condicionados no solo por las diferentes coyunturas comerciales de cada época, sino también por los cambios en la estructura económica y financiera de la compañía, que les permitieron ir adaptándose a un mercado que se encontraba en continuo cambio.

Fuentes manuscritas:

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

Balances e inventarios de las Bodegas de la Segunda Aguada

- Libros de balances: 1874-1883, 1885-1895, 1896-1906, 1907-1923.

- Libros de inventarios de la Aguada.

Listas de precios de *Lacave y Compañía* para Francia en 1908.

Archivo Histórico Provincial de Cádiz (Cádiz):

Notaría de Ramón M^a Pardillo, 1883, legajo 697, fols. 4.201-4.204.

Notaría de José Navarro, 1887, legajo 4.705, fols. 2.502-2.510.

Notaría de Luis Álvarez-Ossorio, 1894, legajo 2.692, fols. 662-679.

Notaría de Luis Álvarez-Ossorio, 1906, legajo 2.767, fols. 43-62.

Referencias bibliográficas

- Álvarez López, J. (1990): *Análisis de balances (integración e interpretación)*, San Sebastián: Ed. Donostiarra.
- Amat Salas, O. (2008): *Análisis de balances: claves para elaborar un análisis de las cuentas anuales*, Barcelona: Profit editorial.
- Biagioli, G. (2000): *Il modello del proprietario imprenditore nella toscana dell'ottocento: Bettino Ricasoli. Il patrimonio, le fattorie*, L'Officina dello storico, vol. 6, Florencia: Leo S. Olschki.
- Bohórquez Jiménez, D. (2000): "El viñedo en la Bahía de Cádiz durante la Restauración: Chiclana de la Frontera", en J. Maldonado y A. Ramos (eds.), *Actas del I Encuentro de Historiadores de la Vitivinicultura Española*, Serie Encuentros Primavera en El Puerto nº 2, Cádiz: Ayuntamiento de El Puerto de Santa María, 487-509.
- Cabral Chamorro, A. (1987): "Observaciones sobre la regulación y ordenación del mercado del vino de Jerez de la Frontera 1850-1935: los antecedentes del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Jerez-Xérès-Sherry", *Revista Agricultura y Sociedad*, 44, 171-197.
- Carmona, S., Ezzamel, M. y Gutiérrez, F. (2004): "Accounting History Research: Traditional and New Accounting History Perspectives", *DE COMPUTIS. Revista Española de Historia de la Contabilidad*, 1, 24-53. DOI: 10.26784/issn.1886-1881.v1i1.239
- Carnero Arbat, T. (1980): *Expansión vinícola y atraso agrario. La viticultura española durante la gran depresión (1870-1900)*, Madrid: Servicio de Publicaciones Agrarias, Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura.
- Carrasco Gallego, A. et. al. (2009): *Estados financieros. Teoría y casos prácticos*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Diario de Cádiz (17 de enero de 1884): "Los comerciantes de Cádiz protestan contra el tratado con la Gran Bretaña".
- Espigado Tocino, G. (1992): "El comercio gaditano a finales del siglo XIX: Análisis de un año de actividad portuaria", *Trocadero: Revista de Historia Moderna y Contemporánea*, 4, 157-195.
- Fernández Eléjaga, J. A. y Navarro Viota, I. (1989): *Cómo interpretar un balance*, Bilbao: Deusto.
- Fernández Pérez, P. (2005): "Redes familiares e innovación tecnológica en la España de fines del siglo XIX: los casos de José María Quijano y François Rivière", *Revista Historia Contemporánea*, 31, 439-456.
- González Gordon, M. (1970): *Jerez-Xérès-Sherish. 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.
- González Ruiz, L. (2007): "La economía en la crisis finisecular (1880-1913)", en A. González y J. M. Matés (coords.), *Historia Económica de España*, Barcelona: Ariel, 463-484.
- Greiner y Gindroz, E. (1897): "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*.
- Greiner y Gindroz, E. (1898): "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*.
- Jeffs, J. (1994): *El vino de Jerez*, Cádiz, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- Lepore, A. (2010): *Mercado y empresa en Europa. La empresa González de la Sierra en el comercio gaditano entre los siglos XVIII y XIX*, Cádiz: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.

- Lignon-Darmaillac, S. (2004): *Les grandes maisons du vignoble de Jerez (1834-1992)*, Madrid: Casa de Velázquez.
- López Estudillo, A. (1995): “La vid y los viticultores de Jerez, la crisis comercial y el impacto de la filoxera: un campo abierto a la investigación”, *Revista de Historia de Jerez*, 1, 43-72.
- Maldonado Rosso, J. (1995): “De mosto a vino: surgimiento y desarrollo de la industria vinatera en Andalucía. Siglos XVIII-XX”, en J. J. Iglesias (ed.), *Historia y cultura del vino en Andalucía*, Sevilla: Universidad de Sevilla y Fundación El Monte, 91-104.
- Maldonado Rosso, J. (1996): “Génesis de las vinaterías jerezana y sanluqueña contemporáneas”, en A. Ramos y J. Maldonado (coords.), *El jerez-xérès-sherry en los tres últimos siglos*, Cádiz: Ayuntamiento de El Puerto de Santa María, 11-28.
- Maldonado Rosso, J. (1999): *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.
- Maldonado Rosso, J. y Ramos Santana, A. (2000): “La provincia de Cádiz en el comercio de vinos españoles a Suecia a finales del siglo XIX”, en A. Ramos (coord.), *Comercio y navegación entre España y Suecia (Siglos X-XX)*, Cádiz: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, 457-467.
- Marchena Domínguez, J. (1996): *Burgueses y caciques en el Cádiz de la Restauración (1876-1909). Economía, vida política y pensamiento de una ciudad en crisis*, Cádiz: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- Millán Chivite, J. L. (1993): *Cádiz siglo XX: del Cádiz hundido al Cádiz que resurge (1898-1979)*, Madrid: Sílex.
- Molleví Bortoló, G. y Serrano i Giné, D. (2007): “El impacto de la filoxera en Andalucía según la diplomacia francesa”, *Cuadernos geográficos de la Universidad de Granada*, 40, 133-148.
- Montañés Primicia, E. (2000): *La empresa exportadora del Jerez: historia económica de González Byass 1835-1885*, Cádiz: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- Pan-Montojo González, J. L. (1994a): *La bodega del mundo. La vid y el vino en España, 1800-1936*, Madrid: Alianza Editorial.
- Pan-Montojo González, J. L. (1994b): “El vino y la política comercial en la Restauración”, *Revista Agricultura y sociedad*, 72, 167-204.
- Piqueras Habas, J. (2005): “La filoxera en España y su difusión espacial: 1878-1926”, *Cuadernos de geografía*, 77, 101-136.
- Rivero Torre, P. (2002): *Análisis de Balances y Estados Complementarios*, Madrid: Pirámide.
- Serrano Sanz, J. M. (2003): “La creación de la peseta y la obra de Figuerola”, en J. Jané (coord.), *Laureà Figuerola i la pesseta*, Barcelona: Institut d'Estudis Catalans, Societat Catalana d'Economi, 109-116.
- Sousa, F. de (2006): *A Real Companhia Velha. Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro (1756-2006)*, Porto: Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade (CEPESE).
- Urías Valiente, J. (1991): *Análisis de Estados Financieros*, Madrid: McGraw-Hill.
- Vázquez Fariñas, M. (2016): “Las bodegas en Cádiz amparadas por el Marco del jerez”, en C. Saldaña (coord.), *Actas del Congreso científico El vino de Jerez en los 80 años de la denominación de origen 1935-2015*, Jerez de

la Frontera (Cádiz): Consejo Regulador de las Denominaciones de Origen “Jerez-Xérès-Sherry”, “Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda” y “Vinagre de Jerez”, 303-314.

Vázquez Fariñas, M. (2018a): “La industria vinícola en el Cádiz decimonónico. Lacave y Ehecopar: bodegueros y consignatarios marítimos”, *Revista de Historia TST. Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 37, 70-90.

Vázquez Fariñas, M. (2018b): “Los vinos de la casa gaditana Lacave y Compañía hacia finales del siglo XIX: ventas y áreas de mercado”, en A. Ramos y L. Lozano (eds.), *Tres siglos bebiendo Jerez. Comercio y consumo (XVIII-XX)*, Cádiz: Ediciones Suroeste, 241-265.

Vázquez Fariñas, M. (2020): *El negocio del vino en la ciudad de Cádiz. Historia empresarial de Lacave y Compañía, 1810-1927*, Madrid: Marcial Pons.

Vázquez Fariñas, M. y Maldonado Rosso, J. (2017): “Cádiz: ciudad vinatera entre mediados de los siglos XIX y XX”, *Revista de Estudios Regionales*, 109, 95-119.

Zoido Naranjo, F. (1980): “Observaciones sobre la crisis filoxérica y sus repercusiones en la vitivinicultura de Jerez”, *Archivo hispalense: Revista histórica, literaria y artística*, tomo LXIII (193-194), 487-510.

.....

María Vázquez-Fariñas es Profesora en el Área de Historia e Instituciones Económicas (Departamento de Economía) de la Universidad de Jaén, España. E-mail: mfarinas@ujaen.es. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2387-0554>

María Vázquez-Fariñas, Lecturer, History and Economic Institutions (Department of Economics) University of Jaén, Spain. E-mail: mfarinas@ujaen.es. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2387-0554>

Anexo 1. Valor de las instalaciones y del activo de *Lacave y Compañía*, 1874-1923 (pesetas)

Años	Instalaciones	Activo	Instalaciones/Activo
1874	392.315,35	5.721.400,52	6,86%
1875	397.687,31	5.540.385,48	7,18%
1876	405.998,56	5.643.000,74	7,19%
1877	415.998,56	6.036.868,54	6,89%
1878	563.482,85	5.916.872,28	9,52%
1879	714.748,56	6.193.105,41	11,54%
1880	722.248,56	6.503.413,75	11,11%
1881	723.748,56	6.740.276,57	10,74%
1882	744.433,74	6.420.576,25	11,59%
1883	471.494,15	6.412.622,98	7,35%
1884	-	-	-
1885	467.714,86	6.508.061,40	7,19%
1886	485.000,00	6.622.940,21	7,32%
1887	495.000,00	7.013.465,99	7,06%
1888	545.000,00	6.649.004,39	8,20%
1889	548.117,70	5.315.395,25	10,31%
1890	548.117,70	5.005.490,75	10,95%
1891	548.117,70	4.811.155,09	11,39%
1892	548.117,70	5.162.318,45	10,62%
1893	548.117,70	4.540.854,44	12,07%
1894	548.117,70	4.140.104,10	13,24%
1895	502.000,00	4.145.099,12	12,11%
1896	525.000,00	4.325.735,01	12,14%
1897	607.500,00	4.639.956,59	13,09%
1898	591.150,00	5.219.832,58	11,33%
1899	573.650,00	5.533.828,99	10,37%
1900	577.938,66	6.201.159,09	9,32%
1901	563.959,29	6.698.306,89	8,42%
1902	562.381,07	6.970.596,75	8,07%
1903	555.183,25	6.947.490,79	7,99%
1904	555.186,37	7.154.172,53	7,76%
1905	555.000,00	7.557.208,96	7,34%
1906	555.000,00	3.570.534,63	15,54%

1907	548.000,00	5.493.270,88	9,98%
1908	548.000,00	5.340.496,81	10,26%
1909	548.000,00	5.657.161,12	9,69%
1910	548.000,00	5.127.484,88	10,69%
1911	548.000,00	6.333.764,45	8,65%
1912	548.000,00	6.201.205,43	8,84%
1913	548.000,00	5.818.425,34	9,42%
1914	550.355,64	5.750.481,25	9,57%
1915	519.206,69	5.576.640,90	9,31%
1916	527.674,85	5.785.511,57	9,12%
1917	529.992,00	5.406.561,97	9,80%
1918	530.499,99	5.127.437,92	10,35%
1919	488.366,94	6.389.840,38	7,64%
1920	475.432,25	6.991.188,88	6,80%
1921	475.333,45	7.057.789,53	6,73%

Fuente: elaboración propia a partir de libros de balances de *Lacave y Compañía*.

Anexo 2. Valor de las existencias de vinos y de las soleras en las bodegas de *Lacave y Compañía*, 1871-1923 (pesetas)

Años	Existencias	Soleras	Soleras/Existencias
1871	1.845.949,00	411.888,25	22,31%
1872	1.915.643,50	351.310,75	18,34%
1873	1.800.752,50	596.149,50	33,11%
1874	1.984.311,31	606.636,75	30,57%
1875	1.884.986,50	743.473,50	39,44%
1876	2.233.740,12	529.220,25	23,69%
1877	2.146.910,41	889.993,50	41,45%
1878	1.981.677,04	863.658,50	43,58%
1879	2.071.901,00	902.062,00	43,54%
1880	2.004.141,35	821.747,75	41,00%
1881	1.951.946,45	789.203,75	40,43%
1882	1.771.576,12	724.262,25	40,88%
1883	1.820.708,86	776.464,50	42,65%
1884	1.896.693,97	763.710,00	40,27%
1885	2.004.578,11	835.997,01	41,70%

1886	2.045.709,95	801.146,97	39,16%
1887	1.879.631,52	866.808,75	46,12%
1888	1.736.699,37	711.801,43	40,99%
1889	1.559.896,35	634.642,84	40,68%
1890	1.466.392,87	587.629,59	40,07%
1891	1.249.646,48	541.821,73	43,36%
1892	1.349.250,58	582.111,71	43,14%
~	-	-	-
1901	2.634.580,81	722.723,41	27,43%
1902	2.582.974,58	718.941,43	27,83%
1903	2.672.678,91	899.026,73	33,64%
1904	2.756.279,40	753.074,17	27,32%
1905	2.871.690,49	353.853,97	12,32%
1906	1.898.630,56	637.397,64	33,57%
1907	1.610.123,60	520.144,36	32,30%
1908	1.567.844,21	570.422,25	36,38%
1909	1.430.254,33	569.124,31	39,79%
1910	1.296.291,92	543.826,37	41,95%
1911	1.130.158,33	467.839,41	41,40%
1912	972.691,70	482.964,93	49,65%
1913	840.625,64	65.692,12	7,81%
1914	839.647,12	80.251,63	9,56%
1915	817.373,29	59.128,91	7,23%
1916	848.448,55	79.398,55	9,36%
1917	727.957,55	68.693,32	9,44%
1918	808.116,00	140.443,60	17,38%
1919	974.745,20	108.579,35	11,14%
1920	1.136.777,85	42.793,80	3,76%
1921	1.010.715,35	-	-
1922	841.156,10	-	-
1923	726.399,62	-	-

Fuente: libros de inventarios de la Aguada de *Lacave y Compañía*.

Anexo 3. Exportaciones de vinos de *Lacave y Compañía*, 1810-1896 (hectolitros)

Años	Hectolitros	Años	Hectolitros	Años	Hectolitros
1870	15.215	1879	20.430	1888	21.035
1871	16.320	1880	21.135	1889	19.915
1872	18.260	1881	20.820	1890	17.825
1873	15.985	1882	20.365	1891	40.605
1874	17.720	1883	21.430	1892	18.321
1875	19.630	1884	21.735	1893	19.585
1876	20.917	1885	20.759	1894	18.630
1877	21.040	1886	20.060	1895	19.330
1878	20.890	1887	17.860	1896	19.375
Total					1.156.736

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

Anexo 4. El pasivo de *Lacave y Compañía*, 1874-1923

Años	Pasivo (ptas.)	Recursos propios (ptas.)	Rp/ Pasivo	Recursos ajenos (ptas.)	Ra/ Pasivo
1874	5.721.400,52	3.000.000	52,43 %	2.721.400,52	47,57 %
1875	5.540.385,48	3.000.000	54,15 %	2.540.385,48	45,85 %
1876	5.643.000,74	3.000.000	53,16 %	2.643.000,74	46,84 %
1877	6.036.868,54	3.000.000	49,69 %	3.036.868,54	50,31 %
1878	5.916.872,28	3.000.000	50,70 %	2.916.872,28	49,30 %
1879	6.193.105,41	3.000.000	48,44 %	3.193.105,41	51,56 %
1880	6.503.413,75	3.000.000	46,13 %	3.503.413,75	53,87 %
1881	6.740.276,57	3.000.000	44,51 %	3.740.276,57	55,49 %
1882	6.420.576,25	3.000.000	46,72 %	3.420.576,25	53,28 %
1883	6.412.622,98	3.000.000	46,78 %	3.412.622,98	53,22 %
1885	6.508.061,40	3.000.000	46,10 %	3.508.061,40	53,90 %
1886	6.622.940,21	3.000.000	45,30 %	3.622.940,21	54,70 %
1887	7.013.465,99	3.000.000	42,77 %	4.013.465,99	57,23 %
1888	6.649.004,39	3.000.000	45,12 %	3.649.004,39	54,88 %
1889	5.315.395,25	100.000	1,88 %	5.215.395,25	98,12 %
1890	5.005.490,75	100.000	2,00 %	4.905.490,75	98,00 %
1891	4.811.155,09	100.000	2,08 %	4.711.155,09	97,92 %
1892	5.162.318,45	100.000	1,94 %	5.062.318,45	98,06 %

1893	4.540.854,44	100.000	2,20 %	4.440.854,44	97,80 %
1894	4.140.104,10	100.000	2,42 %	4.040.104,10	97,58 %
1895	4.145.099,12	3.145.000	75,87 %	1.000.099,12	24,13 %
1896	4.325.735,01	3.145.000	72,70 %	1.180.735,01	27,30 %
1897	4.639.956,59	3.445.000	74,25 %	1.194.956,59	25,75 %
1898	5.219.832,58	3.845.000	73,66 %	1.374.832,58	26,34 %
1899	5.533.828,99	4.095.000	74,00 %	1.438.828,99	26,00 %
1900	6.201.159,09	4.095.000	66,04 %	2.106.159,09	33,96 %
1901	6.698.306,89	4.965.831,82	74,14 %	1.732.475,07	25,86 %
1902	6.970.596,75	4.115.000	59,03 %	2.855.596,75	40,97 %
1903	6.947.490,79	3.865.000	55,63 %	3.082.490,79	44,37 %
1904	7.154.172,53	3.865.000	54,02 %	3.289.172,53	45,98 %
1905	7.557.208,96	3.865.000	51,14 %	3.692.208,96	48,86 %
1906	3.570.534,63	2.994.168,18	83,86 %	576.366,45	16,14 %
1907	5.493.270,88	300.000	5,46 %	5.193.270,88	94,54 %
1908	5.340.496,81	300.000	5,62 %	5.040.496,81	94,38 %
1909	5.657.161,12	300.000	5,30 %	5.357.161,12	94,70 %
1910	5.127.484,88	300.000	5,85 %	4.827.484,88	94,15 %
1911	6.333.764,45	300.000	4,74 %	6.033.764,45	95,26 %
1912	6.201.205,43	300.000	4,84 %	5.901.205,43	95,16 %
1913	5.818.425,34	300.000	5,16 %	5.518.425,34	94,84 %
1914	5.750.481,25	300.000	5,22 %	5.450.481,25	94,78 %
1915	5.576.640,90	300.000	5,38 %	5.276.640,90	94,62 %
1916	5.785.511,57	300.000	5,19 %	5.485.511,57	94,81 %
1917	5.406.561,97	300.000	5,55 %	5.106.561,97	94,45 %
1918	5.127.437,92	300.000	5,85 %	4.827.437,92	94,15 %
1919	6.389.840,38	300.000	4,69 %	6.089.840,38	95,31 %
1920	6.991.188,88	300.000	4,29 %	6.691.188,88	95,71 %
1921	7.057.789,53	800.000	11,33 %	6.257.789,53	88,67 %
1922	7.183.674,29	800.000	11,14 %	6.383.674,29	88,86 %
1923	7.517.916,38	800.000	10,64 %	6.717.916,38	89,36 %

Fuente: elaboración propia a partir de libros de balances de *Lacave y Compañía*.

Anexo 5. Capital social y fondo de reservas de *Lacave y Compañía*, 1870-1923 (ptas.)

Años	Recursos propios	Capital social	Reservas
1870	3.000.000	3.000.000	0
1871	3.000.000	3.000.000	0
1872	3.000.000	3.000.000	0
1873	3.000.000	3.000.000	0
1874	3.000.000	3.000.000	0
1875	3.000.000	3.000.000	0
1876	3.000.000	3.000.000	0
1877	3.000.000	3.000.000	0
1878	3.000.000	1.500.000	1.500.000
1879	3.000.000	1.500.000	1.500.000
1880	3.000.000	1.500.000	1.500.000
1881	3.000.000	1.500.000	1.500.000
1882	3.000.000	1.500.000	1.500.000
1883	3.000.000	1.500.000	1.500.000
1884	3.000.000	1.500.000	1.500.000
1885	3.000.000	1.500.000	1.500.000
1886	3.000.000	1.500.000	1.500.000
1887	3.000.000	1.500.000	1.500.000
1888	3.000.000	1.500.000	1.500.000
1889	100.000	100.000	0
1890	100.000	100.000	0
1891	100.000	100.000	0
1892	100.000	100.000	0
1893	100.000	100.000	0
1894	100.000	100.000	0
1895	3.145.000	315.000	2.830.000
1896	3.145.000	315.000	2.830.000
1897	3.445.000	315.000	3.130.000
1898	3.845.000	315.000	3.530.000
1899	4.095.000	315.000	3.780.000
1900	4.095.000	315.000	3.780.000
1901	4.965.831,82	315.000	4.650.831,82
1902	4.115.000	315.000	3.800.000

1903	3.865.000	315.000	3.550.000
1904	3.865.000	315.000	3.550.000
1905	3.865.000	315.000	3.550.000
1906	2.994.168,18	315.000	2.679.168,18
1907	300.000	300.000	0
1908	300.000	300.000	0
1909	300.000	300.000	0
1910	300.000	300.000	0
1911	300.000	300.000	0
1912	300.000	300.000	0
1913	300.000	300.000	0
1914	300.000	300.000	0
1915	300.000	300.000	0
1916	300.000	300.000	0
1917	300.000	300.000	0
1918	300.000	300.000	0
1919	300.000	300.000	0
1920	300.000	300.000	0
1921	800.000	400.000	0
1922	800.000	400.000	0
1923	800.000	400.000	0

Fuente: elaboración propia a partir de libros de balances de *Lacave y Compañía*.

Anexo 6. Resultados de la casa *Lacave y Compañía* entre 1874 y 1919 (pesetas)

Años	Resultados	Años	Resultados	Años	Resultados
1874	57.420,03	1890	33.206,37	1905	89.501,32
1875	85.986,31	1891	50.363,92	1906	-
1876	101.235,25	1892	101.321,50	1907	1.330,00
1877	107.654,42	1893	98.091,46	1908	1.917,16
1878	140.499,06	1894	81.457,04	1909	3.354,42
1879	133.956,15	1895	81.661,24	1910	4.214,42
1880	95.177,30	1896	102.674,68	1911	4.344,87
1881	158.721,47	1897	84.653,52	1912	-
1882	176.843,35	1898	117.888,85	1913	1.510,27
1883	82.179,83	1899	122.006,09	1914	-
1885	72.944,44	1900	139.918,06	1915	-
1886	105.148,63	1901	64.524,66	1916	-
1887	116.927,72	1902	84.859,54	1917	26.543,76
1888	100.202,86	1903	82.702,27	1918	4.757,54
1889	41.991,90	1904	109.441,62	1919	133.181,43

Fuente: elaboración propia a partir de libros de balances de *Lacave y Compañía*.