

## **La industria vinícola en el Cádiz decimonónico. Lacave y Ehecopar: bodegueros y consignatarios marítimos**

The wine industry in Cadiz during the nineteenth century. Lacave y Ehecopar: wineries and shipping agents

María Vázquez Fariñas  
Universidad de Cádiz

### **Resumen**

Cádiz ha destacado tradicionalmente por ser una relevante plaza comercial, pero hacia mediados del siglo XIX, fue también una destacada ciudad vinatera. Esta investigación tiene por objeto de estudio la actividad económica desarrollada por *Lacave y Ehecopar*, una de las casas vinícolas establecidas en la localidad entre 1830 y 1870, que logró alcanzar una gran relevancia a nivel nacional e internacional gracias a su emplazamiento, la diversificación empresarial y la integración del negocio del vino con el servicio de consignación de buques. Para el análisis, hemos utilizado la documentación interna de la empresa que se conserva en la Unidad de Estudios Históricos del Vino de la Universidad de Cádiz, aunque las lagunas temporales de los datos han dificultado nuestra investigación, obligándonos a complementar el estudio con otras fuentes externas. Por último, cabe señalar que la ausencia de estudios sobre esta compañía ha motivado la realización de este trabajo, que contribuye así a mejorar el conocimiento sobre la historia empresarial y económica del Cádiz decimonónico.

**Palabras clave:** viticultura, comercio, vino, Cádiz, consignatario de buques.

**Códigos JEL:** L66, N13, N53, N93.

### **Abstract**

Cádiz has historically been recognized by the importance of its commercial activity but it was also a remarkable viticultural city from the mid-nineteenth century. The purpose of this research is to study the economic activity developed by *Lacave & Ehecopar*, one of the wineries established in Cadiz between 1830 and 1870, because it came to reach a great relevance at national and international level because of its location, its business diversification and the integration of the wine business with the vessel consignment service. For the analysis, we used the internal historical documentation of the company, which is preserved in the Unit of Historical Studies of Wine of the University of Cadiz. However, temporary data gaps have greatly hampered our research, and have forced us to complement the analysis with other external sources. Finally, the absence of studies about *Lacave & Ehecopar* has led us to write this paper, which highlights the commercial activity developed by this company and contributes to improve the knowledge about the business and economic history of the nineteenth century in Cadiz.

**Keywords:** viticulture, business, wine, Cádiz, shipping agent.

**Códigos JEL:** L66, N13, N53, N93.

## **La industria vinícola en el Cádiz decimonónico. Lacave y Ehecopar: bodegueros y consignatarios marítimos**

[Fecha de recepción del original: 15/6/18; versión definitiva: 7/9/18]

María Vázquez Fariñas<sup>Ψ</sup>  
Universidad de Cádiz

### **1. Introducción**

La ciudad de Cádiz ha sido tradicionalmente reconocida por la actividad comercial de su puerto, y es por todos conocido el hecho de que los vinos producidos en el denominado Marco de Jerez siempre han tenido un destacado papel en ese comercio, sobre todo desde mediados del siglo XVIII, cuando comenzó la paulatina transformación de la vitivinicultura tradicional en agroindustria vinatera moderna. A partir de entonces, se introdujeron avances que propiciaron un importante auge de la industria vitivinícola, que dio lugar al incremento del número de exportadores en la zona del Marco de Jerez.

Sin embargo, no es muy conocido el hecho de que Cádiz llegó a convertirse también en una destacada ciudad vinatera hacia mediados del siglo XIX, gracias al establecimiento de grandes casas bodegueras en la capital por las familias Lacave, Gómez y Abarzuza. Todas ellas disfrutaban de una relevante posición en los mercados nacionales e internacionales, y contaban con una amplia variedad de vinos en su cartera de productos (vid. Vázquez Fariñas y Maldonado Rosso, 2017).

Esta investigación tiene por objeto de estudio la actividad económica desarrollada por una de las principales casas vitivinícolas de esos años: *Lacave y Ehecopar*, establecida en la ciudad entre 1830 y 1870. Esta empresa familiar, fundada por Pedro Lacave Miramont y Juan Pablo Ehecopar Jaureguiberry en el primer tercio del siglo XIX, comenzó dedicándose al comercio en general y al negocio de comisiones, para acabar especializándose en el negocio vitivinícola con el paso de los

<sup>Ψ</sup> Contacto. Universidad del de Cádiz. Dpto. de Economía General. c/ Enrique Villegas Vélez, 2, Cádiz tfno. 956 015401 E-mail: maria.farinas@uca.es

años, hasta llegar a convertirse en uno de los principales exportadores de vinos del Marco de Jerez. Su gran relevancia a nivel nacional e internacional se debía no solo a la calidad de sus vinos, sino también a su emplazamiento, con un fácil acceso al puerto de la ciudad, su estrategia de diversificación empresarial y a la integración del negocio del vino con el servicio de consignación de buques, que les permitía una gestión del transporte y de los fletes marítimos en condiciones ventajosas frente a otros exportadores.

El desarrollo de esta sociedad mercantil transcurre paralelo a la coyuntura económica gaditana a mediados del siglo XIX, caracterizada por la expansión y el crecimiento económico. Sin embargo, hacia el último tercio de la centuria decimonónica, 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.

Para el desarrollo de esta investigación, hemos empleado la información interna de la sociedad *Lacave y Eche copar*, conservada en el Archivo Lacave, que fue cedido por la familia a la Unidad de Estudios Históricos del Vino de la Universidad de Cádiz en el año 1996. El estudio de los libros mayores, de cuentas, los inventarios, balances y demás documentación nos ha ayudado a conocer de primera mano las acciones y estrategias llevadas a cabo por la entidad para desarrollar su actividad mercantil. Sin embargo, existen grandes lagunas temporales en las series de datos conservadas en el archivo privado de la empresa, déficit que hemos intentado paliar con la información que nos facilita la documentación de protocolos conservada en el Archivo Histórico Provincial de Cádiz.

Por último, cabe señalar que el estudio de esta compañía gaditana contribuye a mejorar el conocimiento de la vida empresarial y económica de la ciudad de Cádiz en los siglos XIX y XX. La ausencia de estudios sobre esta empresa ha motivado la realización de nuestro trabajo de investigación, que pone de manifiesto todo el recorrido desarrollado por *Lacave y Eche copar* a lo largo del siglo XIX, y su importancia en la vida de la localidad gaditana y sus gentes

## **2. Contexto socioeconómico**

Esta investigación tiene por objeto de estudio la actividad económica desarrollada por la empresa *Lacave y Eche copar* en Cádiz entre 1830 y 1870, en uno de los principales sectores de la economía española en esos años. Al comienzo del periodo objeto de estudio, las guerras marítimas del reinado de Carlos IV, la guerra de la Independencia española y la emancipación de los dominios ultramarinos, habían traído consigo la decadencia comercial del puerto gaditano (García-Baquero González, 1972, pp. 243-247). Por ello, se hacía necesaria alguna medida para reactivar la

actividad mercantil gaditana, que llegaría con el establecimiento de la franquicia del puerto de Cádiz en 1829. El hecho de que el Gobierno concediese a la ciudad el privilegio de Puerto Franco influyó notablemente en el comercio marítimo, ofreciendo nuevas oportunidades de negocio. El número de buques que entraron en el puerto de Cádiz durante la franquicia se incrementó, dotando a la ciudad de un gran dinamismo. Cózar Navarro (2007, p. 36) constata que la breve duración de la franquicia, cuya fecha límite era el 18 de septiembre de 1832, no frenó el crecimiento del comercio en los años siguientes, sino que por el contrario se aumentó. Entre las causas que contribuyeron a esta prosperidad destacan la existencia de una coyuntura económica favorable, la estabilidad política imperante en España, la repatriación de los capitales ultramarinos, la apertura de los mercados asiáticos, el boom del azúcar cubano y el incremento de las exportaciones de vino a Europa (Cózar Navarro, 2003, p. 142). Aunque Cádiz continuaba manteniendo un importante tráfico comercial con sus reductos coloniales, la estructura del comercio se había modificado en esos años, con una orientación cada vez mayor hacia el norte de Europa, principalmente a Inglaterra (Prados de la Escosura, 1982, pp. 175 y ss.). Precisamente el comercio vinícola y de exportación a Inglaterra fue imprescindible para financiar el déficit existente en la balanza comercial gaditana. La exportación de vinos tuvo un considerable incremento en la etapa que estamos analizando, reforzando así su papel en la economía. Es el período de mayor expansión del viñedo español (Montañés Primicia, 2000, p. 37).

Entre mediados de los siglos XVIII y XIX había tenido lugar en el Marco de Jerez un proceso de transformación de la vitivinicultura tradicional en agroindustria vinatera moderna. A finales del siglo XVIII se introdujeron avances que propiciaron un importante auge de la industria vitivinícola, tales como la crianza y el envejecimiento de los vinos, el almacenado, la integración vertical del negocio y la construcción de numerosas bodegas. De esta forma, la industria vinatera del Marco de Jerez experimentó una gran concentración de capital, aumentando el número de exportadores españoles (Maldonado Rosso, 1996, pp. 17-21). Ya en el siglo XIX, se incrementó la importancia de los intermediarios en el negocio (agentes y almacenistas), aunque el proceso de cambio fue enormemente complejo y conflictivo (Maldonado Rosso, 1999, pp. 79-99). Según estudios de Maldonado Rosso (1999, pp. 159-181), durante años se habían venido desarrollando diversos enfrentamientos entre los gremios de cosecheros y los comerciantes, los toneleros y la propia Administración. Por una parte, la burguesía vinatera defendía la libertad de precios y la comercialización de vinos durante todo el año, pues para satisfacer la demanda de su principal mercado –el británico– era partidaria de producir vinos envejecidos introduciendo caldos extranjeros y combinándolos con los de la zona. Por otra parte, la oligarquía cosechera prefería mantener la elaboración de productos vínicos básicos, prohibir la introducción de vinos foráneos, fijar precios mínimos y comercializar los vinos de forma estacional. Este conflicto entre los partidarios de la vitivinicultura tradicional y la moderna constituyó uno de los principales obstáculos en el desarrollo del sector. Finalmente, y tras la promulgación de varias disposiciones por parte del gobierno a favor de la

liberalización de la producción y el comercio de vinos, se llevaron a cabo destacadas transformaciones en el sector, tales como el establecimiento a gran escala del sistema de criaderas y soleras para la crianza de los vinos, la construcción de grandes bodegas, la creación de nuevos tipos de empresas vinateras y la aparición de nuevas relaciones comerciales. Todas estas innovaciones, unidas a la mejora de la red de transportes a mediados del siglo XIX, contribuyeron a incrementar considerablemente las ventas de vino en el exterior.

La producción de jerez estaba destinada fundamentalmente a las exportaciones, siendo su principal mercado el británico (Pan-Montojo González, 1994, p. 103). Sin embargo, el auge de este mercado desembocaría en graves problemas para el sector hacia la década de los sesenta del siglo XIX, pues el aumento de las exportaciones propició la entrada en el negocio de muchos especuladores que adulteraron la composición de los caldos para producirlos más rápidamente, por lo que disminuyó la calidad de los vinos al tiempo que subieron los precios en esos años (Simpson, 1985, pp. 170-171). Además, los cambios en los gustos de los consumidores, las políticas arancelarias de aquellos años y la aparición de campañas contra los vinos de Jerez dificultaban también las ventas en el mercado británico (Maldonado Rosso, 1995, pp. 96-97).

A esto hay que añadir que a partir de la década de 1860 el crecimiento económico de la plaza gaditana se vio interrumpido por la gran crisis financiera de 1864, que incidió negativamente en los negocios provocando el declive del comercio en la ciudad (Cózar Navarro, 2003, p. 142). Caro Cancela (1990, pp. 188-190) ha comprobado esa incidencia negativa de la crisis monetaria en el sector vitivinícola, pues paralizó la compra de vinos afectando particularmente a todos los comerciantes vinculados a este sector, ya fueran propietarios o inversores. Además, el estallido de la Revolución de 1868, conocida como “La Gloriosa”, daría paso a una etapa de inestabilidad política que agudizará la crisis económica que había comenzado unos años antes.

Toda esta situación, unido al incremento de la competencia en los diferentes mercados vitivinícolas (Huezt de Lemps, 1996, p. 109), y ante la invasión de la filoxera en los mercados españoles, la saturación de los mercados internacionales y la mala prensa que los vinos españoles habían adquirido por la adulteración de los caldos, traería consigo la disminución de los precios y de las ventas, dando lugar a la crisis de la vitivinicultura jerezana hacia el último tercio del siglo XIX (Maldonado Rosso y Ramos Santana, 2010, p. 13).

### 3. El fundador: Pedro Lacave Miramont

Los orígenes de *Lacave y Eche copar* se remontan a 1810, cuando Pedro Lacave Miramont decide fundar una compañía en Cádiz para dedicarse al comercio en general. Pedro Lacave Miramont, un francés nacido en 1776 en la localidad francesa de Navarrenx (Lacave Ravina, 2009), llegó a Cádiz hacia 1787, con 13 años de edad, para trabajar como dependiente en la tienda de su tío Juan Miramont, y más tarde en el comercio marítimo junto a su primo Lucas Miramont (Ruiz Rivera, 1988).

Pedro Lacave empezó a desarrollar sus negocios en una etapa muy crítica para Cádiz, pues las guerras y conflictos de finales del siglo XVIII y comienzos del XIX provocaron que muchos negocios sufrieran una notable contracción, debido a la interrupción de las relaciones comerciales con otros puertos, dando lugar a una etapa de estancamiento económico (García-Baquero González, 1972, pp. 133-134 y Cózar Navarro, 2012). En agosto de 1804, aparece asociado con dos irlandeses, Hugo y Juan Macdermot, bajo la razón social de *Hugo Macdermot y Compañía*<sup>1</sup>. Según la información que nos proporciona el documento notarial de creación de la compañía, Hugo y Juan Macdermot eran los socios capitalistas y admitieron a Pedro Lacave como socio industrial en reconocimiento al trabajo que venía realizando como dependiente en los años anteriores en el negocio de Hugo Macdermot, así como por su experiencia en la práctica mercantil<sup>2</sup>.

Unos años después, en 1810, en pleno asedio francés, Pedro Lacave se animó a abrir su propio negocio, asociándose de nuevo con Hugo Macdermot bajo la razón social de *Lacave y Compañía* (Greiner y Grindoz, 1897, p. 18), para dedicarse al comercio de productos coloniales y a la consignación naviera, sobre todo de buques ingleses (Retegui y Bensusan, 1992, p. 48), lo que le permitirá entablar relaciones comerciales con el resto de Europa y expandir su red de contactos.

Por estos años se encontraba ya involucrado en el sector vitivinícola. Además, su unión matrimonial en diciembre de 1821 con Ana M<sup>a</sup> Lacoste Salazar<sup>3</sup>, hija de un reconocido bodeguero jerezano, contribuyó a mejorar su negocio y su posición socioeconómica. Las alianzas matrimoniales habían cobrado relevancia en el Cádiz mercantil ya desde el siglo XVIII, pues el matrimonio era una vía fundamental para conseguir financiación, la inserción en la sociedad y cierta credibilidad y confianza para los negocios (De la Pascua Sánchez, 2009, p. 161). Así pues, la celebración de enlaces matrimoniales entre los miembros de las familias de mayor prestigio

---

<sup>1</sup> Archivo Histórico Provincial de Cádiz (A.H.P.C.). Notaría de José Ballés. Año 1804, legajo nº 49, fols. 632-639.

<sup>2</sup> Los últimos datos que poseemos de esta entidad nos muestran que en 1812 continuaba desarrollando su actividad recibiendo mercancías procedentes de Londres, en *El Procurador General de la Nación y del Rey* (1812). Vol. I. Cádiz. p. 536.

<sup>3</sup> Archivo de Protocolos Notariales de Jerez de la Frontera. Notaría de Francisco M<sup>a</sup> Ardizone, legajo nº 3.171.

económico y social se había convertido en una estrategia muy utilizada por la burguesía de los negocios para reforzar el poder de las empresas y evitar la dispersión de la fortuna familiar (Cózar Navarro, 2007, pp. 42-43). Esta unión constituía entonces una destacada muestra del prestigio social y del nivel económico alcanzado por Pedro Lacave, quién no sólo fortalecía sus relaciones e intereses, sino que además enlazaba con una familia con tradición y destacada posición en el Cádiz mercantil (Maldonado Rosso, 1999, p. 261).

Durante todos estos años, Pedro Lacave fue acumulando prestigio social y una riqueza cada vez mayor, y tras el fallecimiento de su socio Hugo Macdermot en torno a 1824<sup>4</sup>, continuó en solitario con sus negocios hasta que en 1830 decidió asociarse con su paisano y sobrino político, Juan-Pablo Eche copar Jaureguiberry, como a continuación veremos.

#### **4. Lacave y Eche copar: una empresa familiar**

El 13 de marzo de 1830, Pedro Lacave y Juan-Pablo Eche copar establecieron una compañía de comercio en Cádiz y en Gibraltar bajo la razón social de *Lacave y Eche copar y J. P. Eche copar y Compañía* respectivamente, para dedicarse al comercio en general<sup>5</sup>. Probablemente el hecho de elegir Gibraltar como plaza comercial no fue algo aleatorio, pues por aquellos años Gibraltar era un centro comercial de primera magnitud, con un gran valor estratégico por su situación geográfica entre el Océano Atlántico y el Mar Mediterráneo. Además, era una plataforma perfecta para introducir las mercancías en España, ya que el proteccionismo dificultaba las exportaciones inglesas a nuestro país, y daba lugar al desarrollo del contrabando de mercancías (García León, 1991, p. 205). En definitiva, el volumen de los intercambios registrados, así como la posición estratégica de su puerto, hacían de Gibraltar un lugar ideal para dar salida a los productos e intentar incrementar o expandir las actividades comerciales.

Como Pedro Lacave Miramont no tuvo descendencia, mandó traer a sus sobrinos desde Francia con la idea de formarlos para hacerse cargo del negocio familiar en años venideros. Esta era una práctica habitual en aquella época, y en estos años ya había llegado a Cádiz Pedro Lacave Mulé (conocido como Pedro Lacave sobrino o Pedro Lacave el menor), el primero de los sobrinos de Pedro Lacave Miramont, para iniciarse en el aprendizaje del negocio.

En los años siguientes, la empresa se benefició de la expansión económica que vivía la ciudad, con una tendencia ascendente del comercio, especialmente del vino,

---

<sup>4</sup> No conocemos la fecha exacta de su fallecimiento. *El Álbum Nacional* dispone que este hecho tuvo lugar hacia 1824.

<sup>5</sup> A.H.P.C. Notaría de Joaquín Rubio. Año 1830, legajo nº 3.206, fols. 452-453.

que propiciaba la reactivación de la producción, la inversión y los negocios (Cózar Navarro, 1998, p. 27).

Además, la experiencia que Pedro Lacave tenía como consignatario de buques en el puerto de Cádiz le reportó una importante ventaja competitiva en el negocio del vino, ya que aprovecharía su amplia red de contactos para conseguir pedidos para su compañía, exportar sus productos vinícolas en condiciones ventajosas y sin depender de consignatarios ajenos a la empresa (Maldonado Rosso, 1999, pp. 301-318).

La empresa estaba creciendo y el negocio marchaba bien, por lo que ya por estas fechas, Pedro Lacave Miramont y Juan-Pablo Eche copar decidieron trasladar su domicilio familiar<sup>6</sup> al número 132 de la céntrica calle Calvario<sup>7</sup>, en el Barrio de San Francisco (Sierra Fernández y Reina Fernández-Trujillo, 2013, p. 134), una de las zonas más distinguidas de la ciudad, donde residía gran parte de la burguesía comercial y propietaria (Ramos Santana, 1992, pp. 53 y 60-61), muestra una vez más del prestigio y de la acomodada posición socioeconómica de que gozaban las familias. Como venía siendo habitual desde el siglo XVIII (Bustos Rodríguez, 2005, p. 202), este inmueble se convirtió también en la sede social de *Lacave y Eche copar* desde 1835<sup>8</sup>.

Al iniciarse la década de los cuarenta del siglo XIX, Cádiz seguía estando a la cabeza en la actividad mercantil española. Los productos que más peso tenían entonces en la economía gaditana eran el vino y la sal (Cózar Navarro, 2007, p. 37). En estos años, se observó un crecimiento de la demanda exterior de vinos, lo que unido a la modernización del transporte marítimo y terrestre que se estaba produciendo, agilizó enormemente la comercialización de estos productos desde la Bahía de Cádiz (Maldonado Rosso, 1992, pp. 25-26).

Al amparo de esta bonanza económica que vivía la ciudad, los socios decidieron centrarse en el negocio del vino, por lo que en agosto de 1843 formalizaron nueva escritura de sociedad<sup>9</sup> para continuar sus negocios bajo la razón social de *Lacave y Eche copar* en Cádiz, *Juan Pablo Eche copar y Compañía* en Gibraltar y *Eche copar y Compañía* en El Puerto de Santa María. El objeto principal de la casa de Cádiz era el comercio general, la de El Puerto de Santa María se dedicaría a la extracción y comercio de vinos y la de Gibraltar a las comisiones en general. Además de la inclusión de un centro en El Puerto de Santa María, otra de las novedades era que se reconocía entonces la labor que Pedro Lacave Mulé venía realizando en la empresa, ascendiendo a socio capitalista junto a su tío y a Juan-Pablo Eche copar.

---

<sup>6</sup> Residían en el inmueble Pedro Lacave junto a su esposa y sus sobrinos Pedro, Pedro-Luis y Juan-Pedro Lacave, su socio Juan-Pablo Eche copar con su esposa, Margarita Capdepon, y los hijos del matrimonio. Archivo Histórico Municipal de Cádiz. *Padrón de vecinos. Barrio de San Francisco y San Carlos*, 1840.

<sup>7</sup> Actual Plaza de Mina.

<sup>8</sup> *Guías de Cádiz*, 1835 y siguientes.

<sup>9</sup> Archivo Histórico Provincial de Cádiz. Notaría de Joaquín Rubio. Año 1843, legajo nº 3.243, fols. 1.622-1.625.

Hemos podido conocer que por aquellos años la casa vendía sus vinos a Londres y Liverpool (Inglaterra), Dublín (Irlanda), Montevideo (Uruguay), Gotemburgo (Suecia), Elsinor (Dinamarca) y Valparaíso (Chile)<sup>10</sup>. El mercado sueco era especialmente significativo para la empresa, algo que nos llama la atención dado que la mayoría de las compañías vinateras de la zona del Marco de Jerez exportaban sus vinos al Reino Unido en aquellos años. No obstante, cabe señalar que las ventas que se realizaban a Suecia y Noruega desde la provincia de Cádiz eran muy significativas, pues suponían en torno al 90% del total de los vinos de Jerez y asimilados exportados por España a aquellas regiones a principios de los setenta (Maldonado Rosso y Ramos Santana, 2000, p. 460). Todo parece indicar que esta casa gaditana aprovechó la coyuntura para invertir en ese mercado, y algunos años más tarde abrirían una sucursal en Estocolmo<sup>11</sup>, donde venderían todo tipo de productos véricos como Jerez, Tintilla de Rota, Pajarete, Málaga, Moscatel, Pedro Ximénez, Oporto y Madeira (Maldonado Rosso y Ramos Santana, 2000, p. 465-466).

Paralelamente al desarrollo de la actividad vitivinícola, los socios participaban en diferentes negocios, como la banca, la consignación naviera, el sector textil y el sector minero, entre otros, desarrollando una clara estrategia de diversificación empresarial. Una de las principales actividades de la casa *Lacave y Echeopar* fue la consignación de buques en el puerto de Cádiz. Trabajaban fundamentalmente con fragatas y bergantines americanos, que traían las duelas, las maderas y los flejes de hierro empleados para fabricar los toneles de sus bodegas, desde Norteamérica e Inglaterra, concretamente de Liverpool, respectivamente. Esta actividad no solo formaba parte de la estrategia de diversificación, sino también de la de integración vertical del negocio, pues gracias a la misma, la casa gaditana podía proveerse de las mercaderías que necesitase, y además colocar sus productos y procurarse pedidos en el mercado exterior sin depender de consignatarios externos a la compañía (Maldonado Rosso, 1999, p. 335).

Respecto a esa estrategia de diversificación, hemos podido conocer que los socios de *Lacave y Echeopar* participaron en la fábrica de loza sevillana *Pickman y Compañía*, la sociedad minera *La Gaditana*, en la sociedad comanditaria *Juan Pedro Lacave y Compañía*, con domicilio en Sevilla y especializada en el negocio de comisiones, en un primer momento, y en la fabricación de cereales, aceite de oliva, aceitunas y corchos unos años más tarde<sup>12</sup>, en la sociedad anónima de fabricación de lana titulada *Los Amigos*, la *Empresa Gaditana del Trocadero*, la *Empresa Fabril*

---

<sup>10</sup> *Listas de extracciones desde El Puerto de Santa María*, 1844-1855.

<sup>11</sup> Archivo Histórico Provincial de Cádiz. Notaría de Ramón M<sup>a</sup> Párdillo. Año 1883, legajo n<sup>o</sup> 697, fols. 4.201-4.204.

<sup>12</sup> A.H.P.C. Notaría de Joaquín Rubio. Año 1845, legajo n<sup>o</sup> 3.248, fols. 728-729; y Greiner (1897), p. 20.

*Gaditana, la Empresa del camino de hierro de Jerez al Puerto, Rota y Sanlúcar y la compañía Tabacos Ygueravide*<sup>13</sup>.

El crecimiento de la empresa en esos años fue tan grande que los socios decidieron dar entrada en la compañía a Pedro-Luis Lacave Soulé, otro de los sobrinos del socio principal, con un porcentaje minoritario de las acciones. Vemos, pues, que la familia era fundamental para la buena marcha de la actividad mercantil, y los dos sobrinos proporcionaron un considerable impulso a los negocios de la casa.

En julio de 1848, Pedro Lacave Miramont, Juan-Pablo Echeconpar, Pedro Lacave Mulé y Pedro-Luis Lacave Soulé firmaron una nueva escritura de sociedad<sup>14</sup> en virtud de la cual sus negocios se desarrollarían únicamente desde la casa de Cádiz bajo la misma razón social de *Lacave y Echeconpar*, que se dedicaría al comercio en general y al negocio de comisiones. Así pues, desde ese momento dejó de formar parte de la firma la casa de Gibraltar, que quedaba en manos de Juan-Pablo Echeconpar, y, por otra parte, los socios decidieron centralizar sus negocios vitivinícolas en Cádiz en lugar de en El Puerto de Santa María. Todo parece indicar que concibieron la idea de crear una bodega en Cádiz para integrar todo el proceso de producción, comercialización y venta de sus productos, ahorrando así costes de producción. Precisamente, por estas fechas comenzaron a adquirir propiedades en la Segunda Aguada, en el Barrio de Extramuros de la capital gaditana<sup>15</sup>.

En esta etapa de crecimiento, expansión e inversión inmobiliaria, fallece Pedro Lacave Miramont, en septiembre de 1850. Sin embargo, su fallecimiento no acarrió la disolución de la compañía, pues los socios continuaron en la empresa hasta 1870, cuando las familias Lacave y Echeconpar decidieron separarse, y los sobrinos recobraron la originaria razón social de *Lacave y Compañía*.

Gracias a *El Álbum Nacional*, hemos podido conocer el volumen de las exportaciones vinícolas de la compañía (Greiner y Grindoz, 1897, p. 78)<sup>16</sup>, que, en líneas generales, seguían una tendencia claramente ascendente en el período objeto de nuestro estudio (gráfico 1).

---

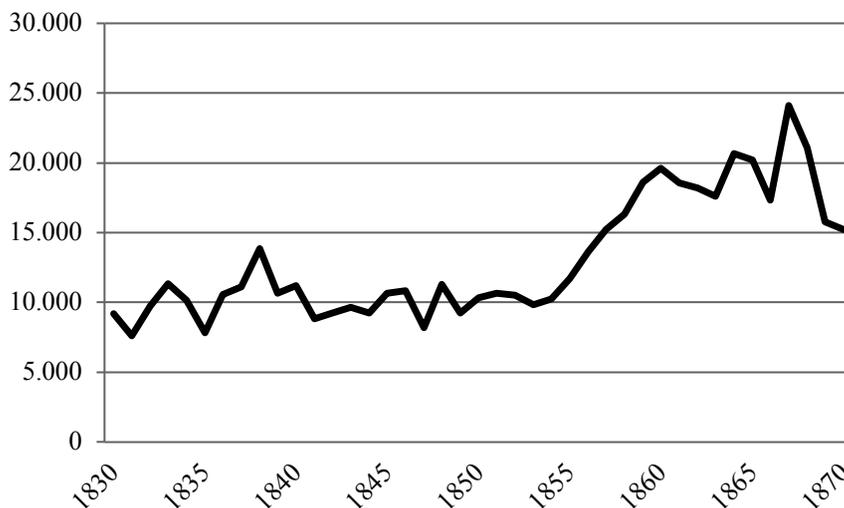
<sup>13</sup> *Libro mayor Lacave y Echeconpar (1845-1849)*, en Archivo privado de las Bodegas Lacave (Unidad de Estudios Históricos Esteban Boutelou, Universidad de Cádiz).

<sup>14</sup> A.H.P.C. Notaría de Joaquín Rubio. Año 1848, legajo nº 3.258, fols. 1.236-1.240.

<sup>15</sup> A.H.P.C. Notaría de José M<sup>o</sup> Salazar. Año 1849, legajo nº 2.677, fols. 842-846.

<sup>16</sup> No hemos podido encontrar ninguna lista oficial de exportaciones de la casa *Lacave y Echeconpar*, pero contamos con los datos ofrecidos por la revista ilustrada “El Álbum Nacional” en su número dedicado a “Los vinos finos de España y la Casa Lacave y Compañía”, en el que se recogen las cifras de ventas al exterior de la empresa gaditana desde 1810 hasta 1896, que consideramos son totalmente fiables. El hecho de que esa revista pueda ser considerada como un folleto publicitario, no quiere decir que las cifras no sean ciertas, pues ese mismo estudio existe para otras empresas vinateras que fueron muy destacadas en el sector, como las bodegas jerezanas de Pedro Domecq o la compañía malagueña *Jiménez y Lamothe*, lo que otorga prestigio y credibilidad a la publicación.

**Gráfico 1.**  
**Exportaciones de la casa *Lacave y Eche copar*, 1830-1870. Hl.**



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

Entre 1830 y 1840 las ventas totales al exterior registraron un incremento de 2.035 hectolitros. En el primer año se vendieron 9.180 hectolitros y en 1838, año de mayor crecimiento, 13.840 hectolitros de vino, cifras bastante elevadas para una compañía que llevaba pocos años en el negocio y en el sector. Hacia mediados del siglo XIX, podemos observar un destacado incremento en el volumen de los negocios vitivinícolas de esta casa gaditana. Aunque entre 1851 y 1853 se registró un leve descenso de las exportaciones, entre 1853 y 1857 las ventas al exterior pasaron de 9.820 a 15.205 hectolitros anuales, lo que supone un incremento de 5.385 hectolitros en tan solo cuatro años. En todo este período, las exportaciones de *Lacave y Eche copar* sumaron en total 81.806 hectolitros.

Tenemos datos para comparar las ventas de la casa gaditana en esos años con las de otras bodegas andaluzas. Así pues, a modo de ejemplo, la empresa cordobesa *Bodegas Alvear*, especializada en la producción de vinos de Montilla, exportó en total 332,53 hectolitros entre 1851 y 1857 (Fuentes García, 1995, p. 122), una cifra muy baja comparada con la de la casa gaditana. Por otra parte, las bodegas jerezanas *González Byass* y *Domecq*, registraron unas cifras de exportaciones mayores, con 87.834,38 y 93.561,99 hectolitros vendidos al extranjero en esos años, respectivamente (Lignon-Darmaillac, 2004, p. 464). No obstante, hemos de señalar que, lamentablemente, no contamos con el desglose de esas ventas, por lo que no podemos analizar qué porcentaje de las mismas corresponde a los denominados vinos de jerez y qué proporción a otros caldos. Llegados a este punto es conveniente señalar que *Lacave y Eche copar* no

comercializaba únicamente vinos de Jerez, pues según la información extraída de los libros contables de la empresa, también comercializaba vinos de otras regiones como auténticos, entre los que podemos señalar los vinos de Málaga, Alicante, Burdeos, Oporto y Marsala<sup>17</sup>. Probablemente, empleaban esos caldos tanto para venderlos directamente como para utilizarlos en sus mezclas y crear imitaciones de diversa índole. Así pues, podemos decir que la casa se dedicaba a la compraventa de vinos de muy diferentes tipos, pues no solo elaboraba vinos de Jerez, sino que también imitaba los de otras regiones y, en ocasiones, se dedicaba únicamente a su comercialización, ejerciendo principalmente una actividad distribuidora.

Por estas fechas, la compañía obtenía la mayor parte de los vinos para su transformación de otras empresas, pues tan solo contaban con algunas tierras en Rota<sup>18</sup>. Completaban así su estrategia de integración vertical, al extraer directamente en aquella localidad las uvas para la elaboración de sus variedades de Moscatel y Tintilla de Rota, mientras que el resto de las uvas necesarias para preparar sus caldos, las compraban a proveedores repartidos por todo el territorio andaluz (Greiner y Grindoz, 1897, p. 64).

Por todo ello, la empresa ocupaba ya por aquellas fechas una importante posición en el sector vitivinícola, pues tanto su producción como sus ventas iban en aumento y eran superiores a las registradas por algunas de las casas más destacadas de Andalucía.

Las mayores dificultades en la vitivinicultura llegaron hacia finales de la década de los sesenta, a causa de la bajada del precio del vino y la caída de las exportaciones. Según González Gordon (1970, pp. 165-166), fueron varias las razones que motivaron el descenso en las exportaciones: el alto coste que suponía labrar las viñas, la fuerte competencia en el sector, los derechos aduaneros existentes en Inglaterra, la falta de protección por parte del Estado y la propaganda contra el vino de Jerez que había aparecido por esas fechas, debido a que el crecimiento de las exportaciones desde la zona del Marco de Jerez hacia Inglaterra en los años anteriores había provocado una caída de las ventas de otros países, que ahora se encargaban de menospreciar el vino de Jerez. Montañés Primicia (2000, pp. 33-38) considera que en esos años la preferencia por los vinos españoles en el mercado británico cayó notablemente y, consecuentemente, la demanda se estancó. Para hacer frente a esta situación, los exportadores fueron disminuyendo cada vez más los precios con el objetivo de aumentar así su cuota de mercado. Descendieron las ganancias en el sector y los productos vinícolas vieron minorada la importancia que hasta entonces habían tenido en el conjunto de la economía. No eran, por tanto, buenos años para el sector vitivinícola, algo que se refleja en las exportaciones de *Lacave* y *Echecopar*. Concretamente, entre 1858 y 1860, las ventas al extranjero de la casa gaditana se incrementaron de 16.325 a 19.630 hectolitros, y descendieron levemente al año

---

<sup>17</sup> *Libros de Inventarios de la Aguada*, en Archivo privado de las Bodegas Lacave (Unidad de Estudios Históricos Esteban Boutelou, Universidad de Cádiz).

<sup>18</sup> *Ibidem*.

siguiente para mantenerse estables alrededor de los 18.100 hectolitros anuales hasta 1863. En 1864 las exportaciones subieron hasta alcanzar los 20.690 hectolitros, y aunque la cifra de ventas disminuyó en los años siguientes, volvió a crecer en 1867, cuando se registró la cifra más alta de este período con 24.115 hectolitros de vinos vendidos al exterior desde esta bodega gaditana (Greiner y Grindoz, 1897, p. 78). Nos llama la atención que el aumento en las exportaciones tenga lugar en 1864 y 1867, años que coinciden con las crisis financiera y económica, respectivamente. Sin embargo, el análisis realizado refleja que las ventas al extranjero de la casa *Lacave y Echecopar* seguían una tendencia similar a la de las exportaciones españolas de vinos de Jerez y El Puerto de Santa María en esos años. Así pues, entre 1858 y 1860, éstas también crecieron, aunque en mayor medida en comparación con la casa gaditana, pues pasaron de 160.632,33 a 238.883,47 hectolitros en dos años. En 1864 se registró un fuerte aumento, con 316.532,24 hectolitros vendidos al exterior, cifra que descendió enormemente al año siguiente hasta los 240.849,45 hectolitros (INE, 1858, 1860, 1863 y 1867).

En los últimos años de la década de los sesenta, la compañía se vio seriamente afectada por todas las dificultades económicas que hemos comentado, por lo que la tendencia de sus exportaciones se invirtió, pasando las ventas de 24.115 hectolitros en 1867 a 15.215 en 1870 (Greiner y Grindoz, 1897, p. 78). Queda reflejada, por tanto, la caída del mercado vitivinícola español hacia finales de los años sesenta y la drástica disminución de las ventas al exterior de los vinos de Jerez y similares, que terminó por afectar también a *Lacave y Echecopar*.

## 5. La creación de un gran complejo empresarial en Cádiz

En lo que a las inversiones en bienes inmuebles respecta, desde mediados del siglo XIX fueron encaminadas fundamentalmente a crear un gran complejo empresarial en la zona de la Segunda Aguada de la capital gaditana.

En septiembre de 1849, establecieron la primera bodega en Cádiz, adquiriendo para ello una finca de más de 2.000 m<sup>2</sup> de superficie compuesta por un terreno y unos almacenes<sup>19</sup>. En los años siguientes, compraron varias fincas y terrenos y realizaron obras en los que ya poseían. En julio de 1851, Pedro Lacave Mulé compró una huerta de tres aranzadas de superficie por 6.000 Rv.<sup>20</sup>, donde edificaría una casa de dos pisos

---

<sup>19</sup> Esta propiedad la adquirió la sociedad *Lacave y Echecopar* a la compañía *Azpitarte Hermanos* en permuta de una heredada de 17 aranzadas de viña en el pago de Monte Alegre, en Jerez de la Frontera. El almacén había pertenecido a la Iglesia de San José y lo había adquirido la sociedad *Azpitarte Hermanos* en 1838 en subasta pública por 71.000 Rv. Por otra parte, el terreno, conocido antiguamente como “Cabo Grande”, se encontraba libre de gravamen y la citada compañía lo había comprado en el mismo año de 1838 a Carlos Ledesma por 15.000 Rv.

A.H.P.C. Notaría de José M<sup>a</sup> Salazar. Año 1849, legajo n<sup>o</sup> 2.677, fols. 842-846.

<sup>20</sup> La huerta tenía el cargo de un canon de 33 reales al año a favor de la Junta de Fortificación de Cádiz.

rodeada de jardines y otros accesorios. Un año después, en septiembre de 1852, la Junta Administrativa de Fortificación de Cádiz concedió a la compañía un terreno de 2.064 varas cuadradas<sup>21</sup>, en la que los socios construirían un edificio de 1.406 m<sup>2</sup> de superficie que convertirían en bodega<sup>22</sup>. Asimismo, por escritura de 29 de enero de 1853, Pedro Lacave Mulé, en nombre de la sociedad *Lacave y Ehecopar*, compró un terreno de 8.127 m<sup>2</sup> de superficie por 4.000 Rv.<sup>23</sup>, donde la compañía construiría tres bodegas contiguas<sup>24</sup>. También por estas fechas, construyeron un edificio compuesto de almacenes, bodegas, habitaciones y un patio cubierto de tejas en los terrenos que habían adquirido en 1849<sup>25</sup>. Por último, en 1858, Pedro Lacave Mulé compró por 8.000 Rv. otro terreno de 17.203 varas cuadradas de superficie, que se emplearía para el desarrollo de los negocios de la empresa familiar<sup>26</sup>.

Su proyecto empresarial se complementaba con la construcción de un muelle de hierro con grúa, que se emplearía exclusivamente para el servicio de sus almacenes y bodegas<sup>27</sup>.

Con todo ello, podemos ver que el crecimiento de sus instalaciones es más que notable. Además de la inversión en bienes inmuebles, tanto rústicos como urbanos, cabe resaltar que vendieron parte de sus terrenos para la realización de las obras del ferrocarril, lo que, unido a la construcción de su propio muelle, les proporcionaría una enorme ventaja competitiva. Su estratégica situación, junto al mar y con el ferrocarril circulando frente a sus bodegas y almacenes, le permitía dar salida a sus productos y adquirir materias primas y otras mercancías fácilmente.

Además, todas estas inversiones muestran la tendencia a la integración vertical seguida por la compañía, pues todo parece indicar que esas adquisiciones se realizaron con el objetivo de dominar todo el proceso de producción vitivinícola, desde la obtención de materias primas, producción y elaboración de los vinos hasta el transporte, distribución y venta del producto final en los diferentes mercados. Al albergar las bodegas y las externalidades en un mismo lugar, podrían ahorrar costes, con lo que el proceso productivo sería más eficiente y se obtendrían mayores beneficios empresariales. En poco más de treinta años consiguieron integrar en un solo negocio, de forma progresiva, todas las fases del proceso de producción vitivinícola.

---

A.H.P.C. Notaría de Joaquín Rubio. Año 1851, legajo nº 3.267, fols. 1.429-1.434.

<sup>21</sup> A.H.P.C. Notaría de Ramón M<sup>a</sup> Pardillo. Año 1870, legajo nº 591, f. 4.711.

<sup>22</sup> A.H.P.C. Notaría de José Navarro. Año 1888, legajo nº 4.714, fols. 4.502-4.573.

<sup>23</sup> *Lacave y Ehecopar* tenía arrendado este terreno desde enero de 1852. A.H.P.C. Notaría de Joaquín Rubio. Año 1853, legajo nº 3.272, fols. 186-195.

<sup>24</sup> A.H.P.C. Notaría de Ramón M<sup>a</sup> Pardillo. Año 1870, legajo nº 591, fols. 4.712-4.713.

<sup>25</sup> A.H.P.C. Notaría de José Navarro. Año 1888, legajo nº 4.714, fols. 4.502-4.573.

<sup>26</sup> A.H.P.C. Notaría de Joaquín Rubio. Año 1858, legajo nº 3.285, fols. 1.132-1.140.

<sup>27</sup> A.H.P.C. Notaría de José Navarro. Año 1888, legajo nº 4.714, fols. 4.540-4.541.

Por todo ello, podemos decir que la creación de un gran complejo bodeguero en Cádiz ya era una realidad hacia el último tercio del siglo XIX (imagen 1). Es más, el desarrollo alcanzado por la compañía fue tal que tuvieron que ampliar su esfera de acción en esos años y fueron precisas obras de ensanche de las bodegas para satisfacer la demanda de sus clientes (Rahola Trémols, 1910, p. 309).

## **6. El fin de *Lacave y Echecopar*, y la continuidad de los negocios**

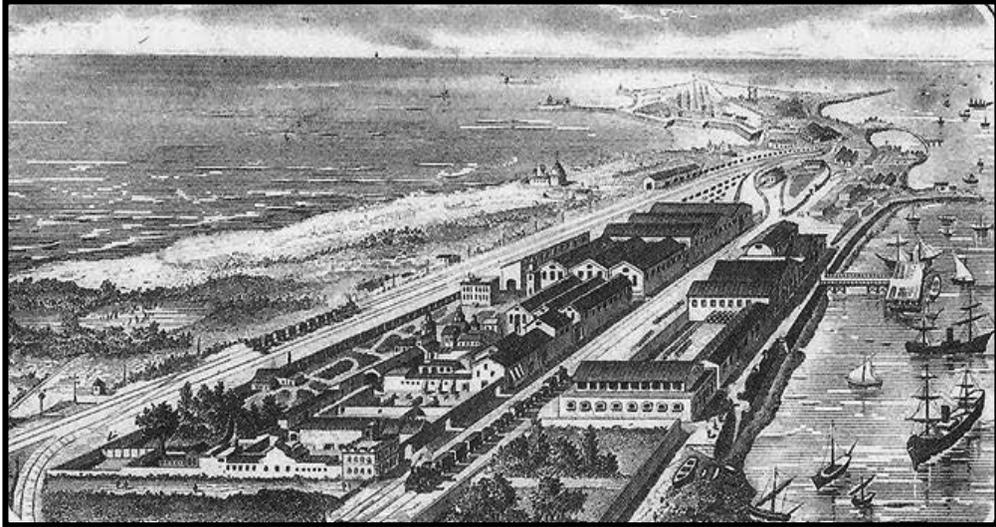
Como ya hemos comentado, la sociedad *Lacave y Echecopar* quedó disuelta el 29 de diciembre de 1870, cuando la separación de las dos familias que formaban esta sociedad mercantil propició que los Lacave decidieran encargarse de los negocios que venían desarrollando hasta entonces, recobrando para ello la originaria razón social de *Lacave y Compañía*. Por su parte, Juan-Pablo Echecopar y su hijo Eduardo siguieron dedicándose al negocio de las comisiones a través de una nueva sociedad denominada *J. P. Echecopar*, creada con el capital que ambos socios retiraron de la compañía disuelta<sup>28</sup>.

De esta forma, las dos familias ponían fin a cuarenta años de actividad comercial en común en Cádiz. Aunque la información que poseemos no nos permite conocer con certeza las causas que motivaron dicha separación, todo parece indicar que el devenir de los negocios, unido a la crisis que estaba afectando al sector vinícola, pudo llevar a los socios a tomar esta decisión.

---

<sup>28</sup> A.H.P.C. Notaría de Ramón M<sup>a</sup> Pardillo. Año 1870, legajo n<sup>o</sup> 591, fols. 4.730-4.734.

### Imagen 1. Complejo empresarial de la familia Lacave en Cádiz a finales del siglo XIX



Fuente: Archivo privado de las Bodegas Lacave (Unidad de Estudios Históricos Esteban Boutelou, Universidad de Cádiz).

Así pues, hacia el último tercio del siglo XIX, y ya bajo la razón social de *Lacave y Compañía*, los socios continuaron con la estrategia de diversificación empresarial, pues además de dedicarse a la extracción, elaboración y comercialización de vinos, participaron en otros negocios y sectores, como habían venido haciendo hasta entonces. Por ejemplo, en esos años, *Lacave y Compañía* participó en el *Lloyd Andaluz* (Lepore, 2010, pp. 81-100), en la sociedad anónima *Cooperativa Gaditana de Fabricación de Gas*<sup>29</sup>, y mantuvo los negocios bancarios, de consignación de buques, de sales y la compraventa de maderas.

Asimismo, continuó con sus inversiones en bienes inmuebles, que les permitieron optimizar y ampliar las instalaciones en el Barrio de Extramuros de la plaza gaditana. A finales de la centuria decimonónica, sus propiedades abarcaban una superficie de 90.000 m<sup>2</sup> en total, constituyendo el mayor complejo empresarial de la ciudad por aquel entonces<sup>30</sup>.

La expansión de los negocios de la empresa gaditana en los años siguientes fue tal, que llegarían a formar parte de la zona de crianza de los denominados vinos de Jerez desde la creación del Consejo Regulador de la Denominación de Origen “Jerez-Xérès-Sherry” en el primer tercio del siglo XX.

<sup>29</sup> A.H.P.C. Notaría de José M<sup>o</sup> Clavero. Año 1885, legajo n<sup>o</sup> 1.955, fols. 23-43.

<sup>30</sup> Joly, D. (3 de marzo de 2002), “Lacave y Compañía: vinos de Cádiz”, *Diario de Cádiz*. pp. 12-13.

## 7. Conclusiones

La sociedad mercantil *Lacave y Echeconpar* se nos presentaba como un modelo de empresa que se dedicaba fundamentalmente a la elaboración y compraventa de vinos desde la ciudad de Cádiz. A lo largo de esta investigación hemos podido comprobar que se trata de una empresa familiar, cuyo fundador fue un emprendedor en su época, que se asoció con comerciantes de elevada experiencia y reputación para progresar en los negocios. Tras llegar a Cádiz, muy pronto se involucró en el negocio del vino, y su matrimonio le permitió enlazar con una de las familias de cosecheros más destacadas de la época, fortaleciendo así sus relaciones e intereses comerciales.

Se distinguen dos fases en el ciclo de actuación de esta empresa familiar que coinciden con la evolución del sector y de la situación económica. Por una parte, un primer período de carácter expansivo que comenzó en 1830 con la fundación de la casa *Lacave y Echeconpar*, y que se desarrollaría hasta 1870, cuando se liquidó la compañía. El segundo período, caracterizado por la inestabilidad, tuvo lugar a partir de 1870, cuando la empresa, ya bajo la razón social de *Lacave y Compañía*, tendría que hacer frente a la crisis del sector vitivinícola andaluz de finales del siglo XIX para poder continuar creciendo, tema que estudiaremos en otra ocasión.

En el período analizado, desde la década de los treinta del siglo XIX, el negocio vitivinícola experimentó un auge continuado, con un incremento de las exportaciones de vinos procedentes del Marco de Jerez, expansión de la que también participó la casa gaditana.

La incorporación de Pedro Lacave Mulé y Pedro-Luis Lacave Soulé, sobrinos del socio fundador, fue determinante para la expansión de los negocios de la casa *Lacave y Echeconpar*. En esta primera etapa, los socios adoptaron una clara estrategia de diversificación de sus negocios con el objetivo de asegurar su capital y obtener mayores rentas, lo que dotó a la compañía de un gran dinamismo en esos años (la fábrica de corchos y aceites en Sevilla, *Juan Pedro Lacave y Compañía*, la empresa sevillana de fabricación de loza *Pickman y Compañía*, la sociedad minera *La Geditana*, y la fábrica de hilados de estambre en Sevilla titulada *Los Amigos*). Al mismo tiempo, se preocupaban de integrar el negocio del vino, controlando la elaboración, transporte y distribución en el mercado.

Además, en esos años comenzó la creación de un gran complejo empresarial en la capital gaditana. El establecimiento de un muelle particular, unido a la construcción del ferrocarril en los terrenos anexos a sus instalaciones, beneficiaría enormemente el avance de la compañía, a la vez que les facilitaba el desarrollo de su estrategia de integración vertical del negocio.

Así pues, la empresa logró alcanzar una gran relevancia en el mercado nacional, pero sobre todo internacional, debido principalmente a su emplazamiento y la gestión del transporte, pues las comunicaciones con el puerto de la ciudad, unidas a la integración del negocio del vino con el servicio de consignación de buques, les permitía una gestión del transporte y de los fletes marítimos en menor plazo de espera para sus expediciones y a menor coste que el que habían de soportar otras sociedades exportadoras.

Por otra parte, el fallecimiento del fundador en una etapa de crecimiento y prosperidad no supuso el fin de la compañía, pues los socios siguieron encargándose de todos los negocios, al mismo tiempo que continuaron ampliando las instalaciones bodegueras, logrando la completa integración del negocio vitivinícola.

Con todo ello, podemos decir que *Lacave y Echeopar* logró desarrollar sus negocios de manera eficiente durante los cuarenta años de duración de la compañía, pues consiguió mantenerse en un mercado en continuo cambio, adaptando su organización a las circunstancias y características de cada época. Por último, cabe señalar que el capital humano fue determinante en el desarrollo de la empresa; hemos podido comprobar que sus socios fueron emprendedores y dinámicos, diversificaban sus negocios participando en empresas que operaban en diferentes sectores, y a la vez aseguraban su capital invirtiendo en activos de rentabilidad fija, como los bienes inmuebles. Gracias a sus estrategias empresariales, la compañía logró operar en uno de los sectores más importantes en la España decimonónica, alcanzando una gran relevancia no solo en el mercado nacional, sino también internacional.

### **Fuentes manuscritas**

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

Libros diarios: de 1833 a 1870.

Libros mayores: de 1833 a 1870.

Etiquetas.

Títulos de propiedad de los almacenes en la Segunda Aguada.

-Archivo Histórico Municipal de Cádiz:

*Padrón de vecinos. Barrio de San Francisco y San Carlos*, 1840.

-Archivo Histórico Provincial de Cádiz:

*Protocolos Notariales de Cádiz*:

Notaría nº 1: legajo nº 49.

Notaría nº 2: legajo nº 591, 697.

Notaría nº 10: legajo nº 1.955.

Notaría nº 13: legajo nº 2.677.

Notaría nº 14: legajos nº 3.206, 3.243, 3.248, 3.258, 3.267, 3.272 y 3.285.

Notaría nº 19: legajo nº 4.714.

- Archivo de Protocolos Notariales de Jerez de la Frontera (Cádiz):  
Notaría de Francisco M<sup>a</sup> Ardizzone. Legajo n<sup>o</sup> 3.171.

### **Fuentes impresas**

- El Procurador General de la Nación y del Rey* (1812). Vol. I. Cádiz.  
*Guías de Cádiz*, 1835-1870.  
*Listas de extracciones desde El Puerto de Santa María*, 1844-1855. Archivo del Consejo Regulador de las DD.OO. “Jerez-Xérès-Sherry”, “Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda” y “Vinagre de Jerez” (Jerez de la Frontera, Cádiz).

### **Referencias bibliográficas**

- Bustos Rodríguez, Manuel, 2005. Cádiz en el sistema atlántico. La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil (1650-1830). Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz y Sílex ediciones, Cádiz.
- Cózar Navarro, María del Carmen, 1998. Ignacio Fernández de Castro y Cía., una empresa naviera gaditana. Universidad de Cádiz, Cádiz.
- \_\_\_\_\_, 2003. “El tejido empresarial en la ciudad de Cádiz, 1830-1869”, *Revista de Estudios Regionales*, 67, pp. 139-166.
- \_\_\_\_\_, 2007. “La actividad comercial en la bahía de Cádiz durante el reinado de Isabel II”, *Transportes, servicios y telecomunicaciones*, 13, pp. 34-60.
- \_\_\_\_\_, 2012. “Comerciantes y empresarios en el Cádiz sitiado por Napoleón”, *Revista Parques Empresariales, industriales y tecnológicos*, Año VI, 33, pp. 16-17.
- De la Pascua Sánchez, María José, 2009. “Familia, matrimonio y redes de poder entre la élite social gaditana de los siglos XVII y XVIII”, en Soria Mesa, Enrique, Bravo Caro, Juan Jesús y Delgado Barrado, José Miguel (eds.), *Las élites en la época moderna: La Monarquía Española*. Vol. 1: Nuevas perspectivas. Universidad de Córdoba, Córdoba, pp. 157-174.
- Fuentes García, Fernando José, 1995. “Viñedo y comercio de vinos en Córdoba: Las bodegas Alvear en el siglo XIX”, *Revista de Estudios Regionales*, 42, pp. 87-129.
- García-Baquero González, Antonio, 1972. Comercio colonial y guerras revolucionarias. La decadencia económica de Cádiz a raíz de la emancipación americana. Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla, Sevilla.
- García León, José María, 1991. “Consideraciones económicas sobre Cádiz durante el Trienio Constitucional”, *Trocadero*, 3, pp. 199-210.
- González Gordon, Manuel María, 1970. *Jerez-Xerez-Sherish Saris: noticias sobre el origen de esta ciudad, su historia y su vino*. Fundación González Byass, Jerez de la Frontera (Cádiz).

- Greiner y Gindroz, Edmundo (dir.), 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.
- Huez de Lempis, Alain, 1996. “La situación de los vinos de Jerez, Oporto y Burdeos en los mercados europeos en la segunda mitad del siglo XIX”, en Ramos Santana, Alberto y Javier Maldonado Rosso (eds.), *El Jerez-Xérès-Sherry en los tres últimos siglos*. Ayuntamiento de El Puerto de Santa María y Unidad de Estudios Históricos del vino de la Universidad de Cádiz, Cádiz, pp. 103-127.
- INE, 1858, 1860, 1863 y 1867. *Anuario Estadístico de España, 1862-1865*. *Anuario Estadístico de España, 1860-1861*. *Anuario Estadístico de España correspondiente a 1859 y 1860*. *Anuario Estadístico de España correspondiente a 1856 y 1857*. Junta General de Estadística, Madrid.
- Joly, Diego, 3 de marzo de 2002. “Lacave y Compañía: vinos de Cádiz”, *Diario de Cádiz*, pp. 12-13.
- Lacave Ravina, Javier, 2009. “Pedro Lacave Miramón”, *Revista Hades*. 7, pp. 18-19.
- Lepore, Amedeo, 2010. “La difusión del modelo de Lloyd’s en España: el Lloyd Andaluz”, en Pons Pons, Jèronia y María Ángeles Pons Brías, (coords.), *Investigaciones históricas sobre el seguro español*. Cuadernos de la Fundación Mapfre, 146. Fundación Mapfre, Madrid, pp. 81-100.
- Lignon-Darmaillac, Sophie, 2004. *Les grandes maisons du vignoble de Jerez (1834-1992)*. Casa de Velázquez, Madrid.
- Maldonado Rosso, Javier, 1992. “Consideraciones sobre la participación del vino en la economía del Marco del Jerez y de la Bahía de Cádiz”, en Maldonado Rosso, Javier y Alberto Ramos Santana, Solera: exposición sobre los vinos de nuestra tierra. Junta de Andalucía, Sevilla, pp. 18-28.
- \_\_\_\_\_, 1995. “De mosto a vino: surgimiento y desarrollo de la industria vinatera en Andalucía. Siglos XVIII–XX”, en Iglesias Rodríguez, Juan José (ed.), *Historia y cultura del vino en Andalucía*. Universidad de Sevilla y Fundación El Monte, Sevilla, pp. 91-104.
- \_\_\_\_\_, 1996. “Génesis de las vinaterías jerezana y sanluqueña contemporáneas”, en Ramos Santana, Alberto y Javier Maldonado Rosso (eds.), *El Jerez-Xérès-Sherry en los tres últimos siglos*. Ayuntamiento de El Puerto de Santa María y Unidad de Estudios Históricos del vino de la Universidad de Cádiz, Cádiz, pp. 11-28.
- \_\_\_\_\_, 1999. *La formación del capitalismo en el Marco del Jerez: de la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII y XIX)*. Huerga y Fierro Editores, Madrid.
- Maldonado Rosso, Javier y Alberto Ramos Santana, 2000. “La provincia de Cádiz en el comercio de vinos españoles a Suecia a finales del siglo XIX”, en Ramos Santana, Alberto (coord.), *Comercio y navegación entre España y Suecia (siglos X-XX)*. III Encuentro Histórico Suecia-España. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, Cádiz, pp. 457-467.

- \_\_\_\_\_, 2010. “Bodegueros de Jerez. Un importante ramo empresarial en la España contemporánea (siglos XVIII–XX)”, en Ramos Santana, Alberto y Javier Maldonado Rosso (eds.), *Nueve bodegueros del marco del Jerez (siglos XVIII–XX)*. Quorum, Cádiz, pp. 9-28.
- Montañés Primicia, Enrique, 2000. *La empresa exportadora del Jerez. Historia Económica de González Byass 1835-1885*. Universidad de Cádiz, Cádiz.
- Pan-Montojo González, José Luis, 1994. *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*. Alianza Editorial, Madrid.
- Prados de la Escosura, Leandro, 1982. “Comercio exterior y cambio económico en España (1792-1849)”, en Fontana, Josep (ed.), *Economía española al final del Antiguo Régimen. Comercio y Colonias*. Alianza editorial, Madrid, pp. 171-249.
- Rahola Trémols, Federico (dir.), 1910. *Mercurio: Revista Comercial Iberoamericana*. Año X, 106.
- Ramos Santana, Alberto, 1992. *Cádiz en el siglo XIX. De ciudad soberana a capital de provincia*. Sílex, Madrid.
- Retegui y Bensusan, Manuel de, 1992. *Cádiz en 1820. Estudio histórico y defensa de su comercio marítimo*. Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación, Cádiz.
- Ruiz Rivera, Julián Bautista, 1988. *El Consulado de Cádiz: Matrícula de comerciantes (1730-1823)*. Diputación Provincial de Cádiz, Cádiz.
- Sierra Fernández, Juan Alonso de la, y Francisco Reina Fernández-Trujillo, 2013. “La casa Pinillos, nuevo espacio expositivo para el museo de Cádiz”, *Revista ph. Instituto Andaluz del Patrimonio Histórico*, 84, pp. 128-153.
- Simpson, James, 1985. “La producción de vinos en Jerez de la Frontera, 1850-1900”, en Martín Aceña, Pablo y Leandro Prados de la Escosura (eds.), *La nueva historia económica en España*. Tecnos, Madrid, pp. 166-191.
- Vázquez Fariñas, María y Javier Maldonado Rosso, 2017. “Cádiz: ciudad vinatera entre mediados de los siglos XIX y XX”, *Revista de Estudios Regionales*, 109, Ed. Universidades Públicas de Andalucía, pp. 95-119.