

REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES

I.S.S.N.: 0213-7585

2ª EPOCA Mayo-Agosto 2017



109

SUMARIO

María de los Ángeles Piñar-Álvarez, Fabiola Lizama-Pérez, José Antonio Camacho-Ballesta y Laura Porcel-Rodríguez. Agenda Local 21: Política pública municipal para el fortalecimiento institucional del sector turístico en México

Fernando Ariel Manzano y Guillermo Ángel Velázquez. La descoordinación entre la producción, el empleo y las migraciones. Argentina (1980-2010)

Tomás Mancha Navarro, Fabio Moscoso Durán y Juan Luis Santos. Un índice de competitividad regional para España

María Vázquez Fariñas y Javier Maldonado Rosso. Cádiz, ciudad vinatera entre mediados de los siglos XIX y XX

Juan Gabriel Brida, Martín Alberto Rodríguez-Brindis, María Leivy Mejía-Alzate y Sandra Zapata-Aguirre. La contribución directa del turismo al crecimiento económico de Colombia: Análisis por ramas características del sector utilizando la Cuenta Satélite de Turismo - CST

Rosario Asián Chaves y Ruby de los Ángeles Pasos Cervera. Sobre peso y Obesidad en Comunidades Indígenas Mayas. Economía, Cultura y Género

Mª Candelaria Barrios González, Esther Flores Varo y Mª Ángeles Martínez Navarro. Patrones de convergencia en las regiones españolas: Una aplicación de la metodología de Phillips-Sul

Recensiones y Reseñas Bibliográficas

Cádiz, ciudad vinatera entre mediados de los siglos XIX y XX

Cádiz, a wine city between the nineteenth and twentieth centuries

María Vázquez Fariñas
Javier Maldonado Rosso
Universidad de Cádiz

Recibido, Mayo de 2016; Versión final aceptada, Enero de 2017.

PALABRAS CLAVE: Vitivinicultura, Viticultura, Comercio, Vino, Cádiz, Historia.

KEYWORDS: Grape and wine-growing, Viticulture, Business, Wine, Cádiz, History.

Clasificación JEL: N13, N53, N93.

RESUMEN.

La ciudad de Cádiz ha sido históricamente reconocida por la importancia de su actividad comercial y de su puerto: lugar de entrada y salida de los intercambios entre Europa, África y América durante siglos. En ese comercio siempre han tenido especial relevancia los vinos del Marco de Jerez, sobre todo desde la segunda mitad del siglo XVIII, que fue cuando comenzó a incrementarse paulatinamente (a excepción de los años en los que España estuvo en guerra con El Reino Unido, primero, y con Francia, posteriormente), como consecuencia de la transformación de la vinatería tradicional jerezana en agroindustria vinatera moderna. Por el contrario, es muy poco conocido el hecho relevante de que Cádiz fue también, entre mediados de los siglos XIX y XX, una destacada ciudad vinatera y que entre los años 1933 y 1964 formó parte de la demarcación de la Denominación de Origen Jerez-Xérès-Sherry: una interesante realidad que tratamos de poner de manifiesto en este estudio.

ABSTRACT.

Cádiz has historically been recognized by the importance of its businesses and its harbour: a relevant place for the trade between Europe, Africa and America for centuries. Sherry wines have always had a special position in that trade, particularly from the second half of the eighteenth century, when wine sales began to increase gradually as a result of the transformation of traditional Sherry winery in modern winemaking agribusiness. On the contrary, is very little known the significant fact that Cadiz was also a remarkable vinicultural city from the mid-nineteenth century, and that between 1933 and 1964 it was part of the demarcation of the Sherry Wine Region: an interesting reality that we try to bring out in this study.

Many industries related with wine commerce were set in the province in the XIX century. The trading port function of Cadiz regard to wine and the rise which took the wine industry in Jerez from the twenties of the nineteenth century induced many merchants to become winemakers. For instance, we can highlight the cases from Julián Pemartín or León de Argüeso, who became very

famous wine merchants. In a context of continuous changes and transformations in the wine sector there had arisen many wine-houses in the city of Cádiz such as *Manuel Moreno de Mora, J. Díaz Tezanos and Company, Viuda de X. Harmony and Company, Lacoste and Company, Guillermo Shaw and Company and Aranda and Cesteros*. Especially significant was the activity developed by three aging cellars established by prominent merchant families: *Lacave and Company, Miguel M. Gómez and Abarzuza and Company*. They got a significant position in national and international markets and gave employment to many workers in the city, so they constituted one of the main bases of the town's economy.

These three wineries offered a large variety of wines and among their products they included the following typical ones: Sherry Amontillado, Moscatel, Pedro Ximénez, Manzanilla, and some imitations of wines such as Port wine, Málaga or Madeira. One of the main features of these wineries was that any of them had vineyards in the city, but they bought grapes or wine to others producers in order to finish the production process and sell them later. The main competitive advantage of these houses was their strategic location, close to the sea and to the railway station, as they could make the shipment of their expeditions effectively, both by land and by sea.

So the function of Cadiz as a city which elaborated Sherries and other wines, not just a commercial city of wines from Jerez, is demonstrated by the significant and lasting activity of that three wine-houses which were established in Cadiz for more than one hundred years, globally speaking. There were times of growth and expansion and others of crisis and economic recession, but these companies were able to overcome all the problems, strengthening their position in national and international markets over time. In addition, they were very important for the development and application of new technologies and production methods, as well as the installation of new means of transport in the city.

Moreover, it should also be noted that Cadiz was part of the demarcation of the Sherry Wine Region from 1933 to 1964 thanks to these three wineries, a fact unknown for many people. The wines from this area were sold around the world and they were known for their great prestige and quality. *Lacave and Company, Miguel M. Gómez S.A. and Abarzuza and Company* enjoyed the benefits of the demarcation of the Sherry Wine Region and developed their activities under the protection of the Regulatory Council for over thirty years.

But the case of Cadiz is different from the case of Bordeaux and Porto. The wines of the Medoc and other neighboring French wine regions are better known as "Bordeaux", and wines produced exclusively in the Douro Valley are known as "port wine". This has been due to the early vintner functions of Bordeaux and Porto. Following the initiative of the vintner Arnaud de Pontac in the sixties of the seventeenth century, aging large-scale New French Claret (name that gave the British to modern Bordeaux wine) began in stores that British merchants had in Chartrons (commercial district of the city located on the banks of the Garonne river), because they were who controlled the production and the trade of wines in the area. In the British Isles and in general, these wines were taking the name of "Bordeaux". In Porto, after an initial phase of preparation of their wines to the British consumers' tastes, the English merchants chose to control the quality in the origin in the mid-eighteenth century by setting up branches of their companies. In fact, the wineries were located in Vila Nova de Gaia, but the commercial importance of the second Portuguese city and the fact that businessmen resided there was the cause of the Douro wines raised in Vila Nova de Gaia were called "Port wine".

Meanwhile, Cadiz was not a vintner centre until the second or third decades of the nineteenth century, as we have discussed above. During the modern centuries (XV to XVIII) the city of Cádiz was a commercial and financial centre for Sherry wines to the British Isles, the northern continental Europe, the Strait of Gibraltar and the Spanish colonies in America, as others towns in the area (El Puerto de Santa María, Sanlúcar de Barrameda, Rota, Chiclana...). But in all this time there is no evidence that there were any aging wine activity in Cadiz: the functions of the city on this business line were commercial and financial transactions, and provision of vessels to board wines. Consequently, Cadiz did not name the wines of its region, unlike Bordeaux and Oporto. On the contrary, when

the demarcation of the Sherry Wine Region was constituted in the thirties of the twentieth century, Cadiz was integrated in the breeding area (maximum category) with Jerez de la Frontera, Sanlúcar de Barrameda and El Puerto de Santa María. It was the official recognition of Cadiz as a vintner city.

1. CÁDIZ: PUERTO COMERCIAL VINATERO.

El negocio vitivinícola se ha constituido tradicionalmente como una de las actividades económicas más relevantes en Andalucía, y más concretamente en Cádiz, que actuaba como puente entre los productores de las localidades vitivinícolas del Marco de Jerez y los importadores de vinos de Europa¹.

A lo largo de la historia, la actividad vinatera del Marco de Jerez ha sufrido importantes transformaciones, originándose las más significativas en el último tercio del siglo XVIII, pues dieron lugar a la agroindustria vinatera moderna y a la aparición de las grandes bodegas jerezanas entre los siglos XVIII y XIX². La ciudad de Cádiz finaliza el siglo XVIII inmersa en un auge más que notorio, a pesar de la pérdida del monopolio del comercio americano, que no mermó la actividad de su puerto³, sino que, por el contrario, se registró un auge en las exportaciones en los años siguientes a la liberalización del comercio colonial⁴. Sin embargo, los comienzos del siglo XIX presentan ciertas dificultades, pues son muchos los conflictos internacionales que tienen lugar en esos años. La Batalla de Trafalgar en 1805 paralizó los negocios hasta mediados de 1808, enlazando así con el estallido de la Guerra de la Independencia. Tuvo lugar entonces un cambio de alianza que permitió a los comerciantes de la plaza gaditana desarrollar sus actividades bajo cierta seguridad proporcionada por la Armada Británica⁵, incrementándose asimismo la actividad de su puerto. Pero a pesar de ello, Cádiz continuaba viviendo una etapa complicada para el comercio, que se vio muy afectado por todos los acontecimientos políticos de la época. Esta situación afectó especialmente al comercio vitivinícola, que se vio prácticamente paralizado entre 1810 y 1814, debido a la ocupación francesa⁶. No obstante, este negocio había ido adquiriendo cada vez mayor importancia desde finales del siglo XVIII. El vino, y más concretamente el vino de Jerez, ocupaba un lugar fundamental en la balanza comercial española, hasta el punto de que llega a convertirse en el producto más exportado desde el segundo cuarto del siglo XIX⁷.

1 Maldonado Rosso, J. (1999): pp. 35-40.

2 *Ibidem.* pp. 159-174.

3 Lepore, A. (2010): pp. 108-109.

4 García Baquero, A. (1972): pp. 144-148.

5 Cózar Navarro, M. C. (2012): pp. 16-17.

6 Ramos Santana, A. (1998): pp. 163-178.

7 Prados de la Escosura, L. (1984): pp. 141-142.

Ese auge continuó en los años siguientes, las exportaciones seguían creciendo favorecidas por el aumento de la demanda británica, la disminución de los derechos de extracción en nuestro país y, fundamentalmente, por la elaboración de vinos al gusto de los consumidores⁸.

A mediados de siglo, y más concretamente durante la época isabelina, la estabilidad política favoreció la expansión económica de Cádiz. La situación de la ciudad había cambiado totalmente respecto a los años anteriores. En 1829 el Gobierno había concedido a la ciudad el privilegio de Puerto Franco, lo que influyó notablemente en el comercio por vía marítima, pues el incremento del número de buques que entraron en el puerto gaditano ofreció nuevas oportunidades de negocio, dotando a la ciudad de un gran dinamismo⁹. 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 Inglaterra¹⁰. El comercio vinícola y de exportación a Inglaterra experimentará un considerable incremento en esos años, reforzando así su papel en la economía y constituyendo éste el período de mayor expansión del viñedo español¹¹. Asimismo, los comerciantes gaditanos comienzan a diversificar sus actividades hacia mediados de siglo, buscando mayores rentabilidades en sus negocios¹², lo que propiciará aún más la reactivación económica de la ciudad, debido a la expansión de las actividades comerciales.

Sin embargo, esta prosperidad económica se verá interrumpida a partir de la década de 1860 por diversos motivos, destacando principalmente la crisis financiera de 1866, que incide negativamente en los negocios provocando el declive del comercio en la ciudad de Cádiz¹³. Esta crisis paralizó la compra de vinos, afectando particularmente a todos los comerciantes vinculados a este sector¹⁴. Por otra parte, aparecen los primeros síntomas de malestar social y político, que unidos al estallido de la Revolución de 1868, dará paso a una etapa de inestabilidad política y dificultades que agudizarán la crisis económica que había comenzado unos años antes, propiciando la decadencia de la ciudad y el declive de la burguesía comercial gaditana¹⁵. Así pues, a partir del último tercio del siglo XIX siguieron unos años de cambios en el sector vitivinícola, propiciados por la disminución de la calidad que

8 Maldonado Rosso, J. (1999): pp. 301-318.

9 Cózar Navarro, M. C. (2007): p. 36.

10 Prados de la Escosura, L. (1982): pp. 175 y ss.

11 Montañés Primicia, E. (2000): p. 37.

12 Ramos Santana, A. (1987): p. 44.

13 Cózar Navarro, M. C. (2003): p. 142.

14 Caro Cancela, D. (1990): pp. 188-190.

15 Lepore, A. (2010): pp. 108-109.

acarreó la adulteración de los vinos con otros de inferior calidad, la campaña de desprestigio contra los vinos de Jerez, el empleo de alcoholes industriales alemanes y suecos para el encabezado y la bajada de precios, que hicieron que los vinos disminuyeran su presencia en su principal mercado, el británico¹⁶. No obstante, los problemas del mercado británico fueron atenuados por la demanda procedente de Francia, debido a la llegada de la filoxera al país vecino¹⁷. Además de las exportaciones de sherries de distintas clases, en aquellos años cobró especial relevancia la producción y comercialización de vinos que imitaban al Madeira, al Oporto y a otros tipos, que iban destinados en su mayoría a los mercados exteriores, y en especial, a Francia¹⁸. Todo parece indicar que esta práctica comenzó en las bodegas instaladas en la capital gaditana, las casas que estudiaremos más adelante en este trabajo, y que posteriormente se unieron las empresas jerezanas y portuenses a partir del último tercio del siglo XIX¹⁹. Por todo ello, las exportaciones vitivinícolas siguieron creciendo a pesar de las dificultades²⁰, y en la década de los setenta y los ochenta, el vino seguía siendo uno de los principales productos que salían desde el puerto de Cádiz hacia el exterior²¹. Ni siquiera la llegada de la filoxera a la zona del Marco de Jerez hacia 1894 mermó las exportaciones vinícolas, ya que la crisis empezó a notarse algunos años más tarde²².

Los comienzos del siglo XX fueron difíciles debido al descenso de las ventas y la pérdida de mercados exteriores principalmente²³. No obstante, esas dificultades no acabaron con el negocio vitivinícola, pues el sector comenzó a recuperarse en los años siguientes, hasta el punto de que las exportaciones de caldos jerezanos volvieron a recobrar su tendencia ascendente a partir de la década de los treinta, a pesar del estallido de la Guerra Civil española²⁴. Así pues, las décadas de los cuarenta, cincuenta y sesenta suponen la recuperación del sector vitivinícola andaluz, con el aumento de las exportaciones y la diversificación de los mercados²⁵.

16 Simpson, J. (1985): pp. 169-173.

17 Simpson, J. (2011): p. 173.

18 Maldonado Rosso, J. (1998): pp. 141-162.

19 *Ibidem*.

20 Montañés Primicia, E. (2001): pp. 187-208.

21 Espigado Tocino, G. (1992): pp. 157-195.

22 Zoido Naranjo, F. (1980): p. 497.

23 Millán Chivite, J. L. (1993): pp. 115-120.

24 Caro Cancela, D. (1996): p. 206.

25 Maldonado Rosso, J. (1995): pp. 91-104.

2. CÁDIZ: CIUDAD VINATERA.

La tradicional función comercial portuaria de Cádiz respecto al vino y el auge que tomó la industria vinatera de Jerez a partir de los años veinte del siglo XIX, llevó a algunos comerciantes a plantearse su participación en el negocio como bodegueros (elaboradores de vinos)²⁶. Conviene resaltar aquí los casos de Julián Pemartín Rodis, un francés que tras marchar a México y dedicarse a la minería, se instala en Jerez de la Frontera para reorientar sus actividades hacia el negocio vinatero con la sociedad *Julián Pemartín y Cía.*, creada en 1818 junto a su socio Fermín de Apezechea²⁷; o León de Argüeso, comerciante de origen montañés que tras comenzar su andadura empresarial con una tienda de comestibles en Sanlúcar de Barrameda en 1831, se convertirá en uno de los principales bodegueros de la ciudad²⁸. No obstante, este fenómeno había comenzado algunos años antes, pues ya desde finales del siglo XVIII muchos comerciantes indianos se habían interesado en el negocio vitivinícola e invirtieron gran parte de su capital en la adquisición de tierras de viñas, como Agustín Vergara o José de Hoyo²⁹. El potencial de crecimiento que presentaba el sector propició que muchos hombres de negocio reorientaran sus inversiones hacia la actividad vitivinícola desde entonces, bien mediante la creación de nuevas empresas, o bien invirtiendo su capital en sociedades ya existentes. Para ello, algunos comerciantes se trasladaron desde Cádiz a El Puerto de Santa María y Jerez de la Frontera, las dos ciudades más relevantes por aquel entonces en el comercio vinatero. Tal es el caso de Arturo Gordon, comerciante afincado en Cádiz capital que se traslada a finales del siglo XVIII a Jerez para centrarse en exclusiva en la elaboración y venta de vinos³⁰.

Por otra parte, Cózar constata la creciente diversificación empresarial que tuvo lugar desde la década de los cuarenta, en la que muchos comerciantes gaditanos renovaron su cartera de negocios para paliar los efectos de la crisis del comercio colonial, participando entonces en el negocio del vino, la banca, el de comisión o la minería, entre otros³¹. En estas fechas podemos resaltar el ejemplo de los Larios y Consens, que se unieron hacia 1852 para exportar vinos de Jerez al Reino Unido exclusivamente³².

Asimismo, hemos de tener en cuenta que uno de los componentes trascendentales en la transformación de la vitivinicultura tradicional en la agroindustria

26 Maldonado Rosso, J. (1999): pp. 259-264.

27 Barrientos Márquez, M. M. (2010): pp. 55-80.

28 Gómez Díaz-Franzón, A. (2010): pp. 137-189.

29 Sánchez González, R. (2000): pp. 196-197.

30 Maldonado Rosso, J. (2015a): pp. 59-74.

31 Cózar Navarro, M. C. (2007): pp. 44-45.

32 Jiménez Blanco, J. I. (2008/09): pp. 133-156.

vinatera moderna fue el cambio del sistema comercial, que dio lugar al sistema de agencias a mediados del siglo XIX. Las grandes empresas exportadoras vendían sus vinos a través de agentes independientes, encargados de realizar todas las gestiones encaminadas a la comercialización en los diferentes mercados. Además, había otras empresas exportadoras que se encargaban directamente de la venta de sus productos en el exterior, a través de algún socio o familiar de los mismos. Por último, una tercera modalidad eran las agencias distribuidoras participadas por bodegueros³³. A todo esto hemos de añadir que una de las claves principales en el sistema de comercialización de los vinos eran los embarques, que normalmente se organizaban por los consignatarios de buques establecidos en Cádiz. Eran muchos los problemas que surgían entre exportadores y consignatarios, motivados por demoras en los embarques y alteraciones en las rutas de los barcos. Para paliar esos perjuicios, muchos exportadores y agentes optaron por fletar barcos, pero aquí jugaron un papel trascendental los consignatarios de buques gaditanos que unos años antes habían decidido introducirse también en el negocio vitivinícola. Tal es el caso de Pedro Lacave, que como veremos más adelante, utilizaba sus relaciones como consignatario para conseguir pedidos para sus bodegas³⁴.

En este contexto de continuos cambios y transformaciones en el sector vitivinícola, habían ido surgiendo en la ciudad de Cádiz empresas dedicadas a la exportación de los denominados vinos de Jerez, tales como *Manuel Moreno de Mora, J. Díaz Tezanos y Compañía, Viuda de X. Harmony y Compañía, Lacoste y Compañía, Guillermo Shaw y Compañía y Aranda y Cesteros*, entre otras³⁵. Especialmente significativa fue la actividad desarrollada por tres bodegas de crianza establecidas por destacadas familias de comerciantes: *Lacave y Compañía, Miguel M. Gómez y Abarzuza y Compañía*, todas ellas ubicadas en la zona de Extramuros de la capital gaditana, y más concretamente, en la conocida como Segunda Aguada. Disfrutaban de una relevante posición en los mercados nacionales e internacionales y daban ocupación a numerosos obreros en la ciudad³⁶, constituyendo así uno de los principales pilares de la economía del municipio. Las tres bodegas contaban entre sus productos con una gran variedad de vinos, entre los que destacaban los siguientes: Sherry, Amontillado, Moscatel, Pedro Ximénez y Manzanilla, al mismo tiempo que elaboraban imitaciones de vinos tipo Oporto, Málaga o Madeira³⁷. Una de las principales características de estas bodegas era que ninguna tuvo viñas en

33 Maldonado Rosso, J. (1999): pp. 288-296.

34 *Ibidem.* p. 335.

35 Ravina Martín, M. (2011): pp. 132-283.

36 Hace 75 años: Las bodegas de la Segunda Aguada (24 de agosto de 2010). *Diario de Cádiz*.

37 Greiner, E. (dir.) (1897): pp. 61-64; *Lista de precios de Lacave y Compañía para 1908*; y Otero, J. M., Orgambides, F. y Joly, D. (2014).

la ciudad, sino que se dedicaban a comprar el mosto o el vino para terminar de transformarlo y venderlo posteriormente. La principal ventaja competitiva de estas casas era su estratégica situación, junto al mar y a la estación de ferrocarril de la Segunda Aguada, pues podían realizar el embarque de sus expediciones eficazmente, tanto por tierra como por mar.

2.1. *Lacave y compañía*

Los orígenes de *Lacave y Compañía* se remontan a 1810, cuando Pedro Lacave Miramont, un francés que llevaba ya varios años afincado en Cádiz, decide crear una sociedad para dedicarse al comercio de productos coloniales y a la consignación naviera. Para ello, se asociaría con el Sr. Macdermot hasta 1824, fecha en la que éste fallece³⁸. Desde entonces, Pedro Lacave continúa con sus negocios en solitario hasta 1830, cuando junto a su compatriota Juan-Pablo Ehecopar funda la sociedad mercantil colectiva denominada *Lacave y Ehecopar*, con casa en Cádiz y en Gibraltar³⁹. Su asociación con Macdermot primero y con Juan-Pablo Ehecopar después, reportó a Pedro Lacave un importante crecimiento en la primera mitad del siglo XIX⁴⁰.

Unos años más tarde, entre 1824 y 1840, Pedro Lacave hizo traer desde Francia a sus sobrinos Pedro, Pedro-Luis y Juan-Pedro Lacave, para trabajar en el negocio familiar⁴¹. Su trabajo será imprescindible para el desarrollo y expansión de la empresa. Así pues, a lo largo de la década de los cuarenta del siglo XIX, los tres sobrinos del fundador, que hasta esa fecha habían figurado como trabajadores de la compañía, ascendieron a la condición de socios⁴², comenzando entonces una etapa de diversificación empresarial. Pedro Lacave y sus socios crearon entonces la empresa *Juan Pablo Ehecopar y Compañía* en Gibraltar, para dedicarse al negocio de comisiones en general, y particularmente a las de vinos, aguardiente, hierro, duelas, numerario y mercaderías para América, y la casa *Ehecopar y Compañía*, establecida en El Puerto de Santa María y dedicada al comercio y exportación de vinos⁴³. Asimismo, decidieron participar en otros negocios con el objetivo de rentabilizar sus inversiones y diversificar los riesgos de las mismas. Así pues, además del comercio, se dedican en aquellos años a las actividades de banca, la consignación

38 Lacave Ravina, J. (2009): pp. 18-19.

39 A.H.P.C. Notaría de Joaquín Rubio. Año 1830, legajo nº 3.206, fols. 452-453.

40 Butler, J. (1910): p. 309.

41 Lacave Ravina, J. (2009): p. 19.

42 Greiner, E. (dir.) (1897): p. 18.

43 Álvarez Pantoja, M. J. (1989): p. 206.

naviera⁴⁴ y el sector textil, entre otras. Concretamente, participaron en la creación de varias compañías de reconocido prestigio en aquella época, como la de *Los Amigos*, fábrica de hilado de tejidos de lana en Sevilla, y *Pickman y Compañía*, fábrica sevillana de porcelana y loza⁴⁵. Juan-Pedro Lacave, que ya por aquel entonces actuaba como delegado de la sociedad familiar en Sevilla⁴⁶, funda en comandita junto a su tío Pedro Lacave Miramont y Juan-Pablo Eche copar la casa *J. P. Lacave y Compañía* en aquella ciudad, especializada en la elaboración de cereales, aceite de oliva, aceitunas y corchos, y con sede en la capital andaluza⁴⁷. Con esta estrategia de diversificación, la empresa logró convertirse en una de las más importantes de la provincia en aquella época, debido al gran volumen de negocio alcanzado en el mercado provincial, nacional e internacional⁴⁸.

Sin embargo, hacia 1860 la exportación de vinos de la empresa había adquirido tal relevancia que los socios decidieron especializarse en la elaboración y venta de este producto y abandonar los demás negocios⁴⁹. Queda así reflejada la importancia que el comercio vinícola tenía para esta compañía. Para centrar sus esfuerzos en esta actividad, crearon un enorme complejo empresarial en el Barrio de Extramuros de la capital gaditana. Para ello, fueron adquiriendo diversos terrenos e inmuebles en la Segunda Aguada, llegando a alcanzar los mismos unas dimensiones extraordinarias.

Desde 1870, las familias Eche copar y Lacave deciden separarse y continuar desarrollando sus negocios por su propia cuenta⁵⁰. Esto motivó que los sobrinos del fundador, es decir, Pedro, Pedro-Luis y Juan-Pedro Lacave, continuaran la actividad mercantil recobrando la originaria razón social de *Lacave y Compañía*. Bajo ella, siguieron ampliando el enorme complejo empresarial de la Segunda Aguada, dotándolo de las últimas innovaciones, lo que les permitió mejorar su posición en los mercados nacionales e internacionales. Las Bodegas Lacave contaban con su propio embarcadero particular⁵¹, lo cual les reportaba una importante ventaja competitiva frente a sus competidores, pues desde allí embarcaban sus vinos para venderlos en los mercados extranjeros. De esta forma las cajas y los toneles salían de las bodegas en el momento preciso para su embarque, evitando así que los vinos quedasen a la intemperie en los muelles a la espera de ser embarcados. Además, al evitar cualquier tipo de intermediario, ponían sus productos directamente

44 Pedro Lacave gozaba de una importante ventaja competitiva a la hora de embarcar sus vinos para venderlos en el extranjero, al ser también consignatario de buques.

45 Cózar Navarro, M. C. (2003): p. 46.

46 Álvarez Pantoja, M. J. (1989): p. 206.

47 A.H.P.C. Notaría de Joaquín Rubio. Año 1843, legajo nº 3.243, fols. 1.622-1.625.

48 Cózar Navarro, M. C. (2007): p. 46.

49 Greiner, E. (dir.) (1897): p. 21.

50 A.H.P.C. Notaría de Ramón M^o Pardillo. Año 1870, legajo nº 588, fols. 1.852-1.856.

51 A.H.P.C. Notaría de Ramón M^o Pardillo. Año 1870, legajo nº 591, fols. 4.704-4.717.

a disposición de los clientes en los diferentes mercados. Uno de los principales era el mercado sueco. Tal era la importancia que los vinos de la casa Lacave tenían en Suecia⁵², que la sociedad decidió abrir una sucursal en aquel país en 1883⁵³, muestra del crecimiento alcanzado ya por aquellas fechas.

El método de producción empleado en las bodegas suponía también una importante ventaja para la empresa, pues las operaciones se realizaban de forma mecánica, para lo que contaban con dos motores de gas, tres máquinas de vapor y dos grandes calderas. Empleaban unos tubos que recorrían las bodegas en todas direcciones y permitían transportar los vinos de un lugar a otro eficientemente⁵⁴. Otra de las particularidades de esta compañía residía en que los Lacave fueron los primeros en emplear el teléfono en Cádiz, por lo que podían comunicar fácilmente sus bodegas con las oficinas, situadas éstas últimas en el centro de la ciudad. Asimismo, contaban con su propio puesto de la Guardia Civil dentro de las instalaciones de la Segunda Aguada, por concesión del Gobierno⁵⁵. Todas las innovaciones anteriores no hacían más que añadir ventajas a la sólida posición de que gozaban ya por aquellos años en el sector vinícola.

Todo parece indicar que la compañía siguió creciendo desde finales del siglo XIX, alcanzando un importante desarrollo en el sector vitivinícola. Cabe destacar el gran volumen de exportaciones que la compañía realizaba hacia 1890, alcanzando las ventas de ese año los 40.605 hectolitros⁵⁶. La mayor parte de los vinos que la casa enviaba al extranjero eran mezclas de diferentes tipos, para satisfacer así el gusto de los consumidores de cada uno de sus mercados. Entre los principales vinos exportados se encontraba el Jerez, y más concretamente el dorado dulce, así como el Madera⁵⁷, Moscatel y Pedro Ximénez. El primero de ellos llegaría a convertirse en una de las especialidades de la compañía desde mediados del siglo XIX, principalmente solicitado en Francia⁵⁸.

El crecimiento de esta empresa prosiguió a lo largo del siglo XX, abarcando cada vez más mercados y exportando sus productos por todo el mundo. Durante sus más de cien años de existencia, la sociedad estuvo dirigida en todo momento por miembros de la familia Lacave. Sin embargo, hacia la década de los sesenta

52 Hemos podido conocer, por testimonios de varios descendientes de los Lacave, que en Suecia a los vinos de Jerez se los conocía como "Lacave"; muestra de la relevancia que los vinos de la compañía tenían en aquel país.

53 Maldonado Rosso, J. y Ramos Santana, A. (2000): p. 463.

54 Greiner, E. (dir.) (1897): p. 38.

55 *Ibidem*. p. 52.

56 Greiner, E. (dir.) (1897): p. 78.

57 La empresa *Lacave y Compañía* fue una de las primeras bodegas gaditanas que se dedicó a la elaboración de los llamados "Madera de Jerez". Maldonado Rosso, J. (1998): p. 151.

58 *Lista de precios de Lacave y Compañía para 1908*.

del pasado siglo, el holding *RUMASA (Ruiz Mateos Sociedad Anónima)* adquirió varias empresas vinateras en la zona del Marco de Jerez, entre las que se encontraban, además de las *Bodegas Lacave y Compañía*, empresas tan relevantes en el mundo del vino como *J. Pemartín y Cía.*, *Garvey S. A.*, *Williams & Humbert Limited* o *Federico Paternina S.A.*⁵⁹ Desde entonces, las bodegas gaditanas continuarían desarrollando sus actividades desde Jerez de la Frontera⁶⁰. Unos años más tarde, la compañía entró a formar parte de las bodegas *Williams & Humbert*, que a día de hoy continúan dedicándose a la elaboración y venta de vinos de Jerez y están reconocidas como una de las productoras más prestigiosas del mundo.

En definitiva, podemos decir que las *Bodegas Lacave* fueron una de las empresas más importantes en el Cádiz de los siglos XIX y XX, fomentando el desarrollo de la ciudad y ofreciendo sus vinos por todo el mundo, logrando así convertirse en uno de los principales exportadores de vinos del Marco de Jerez y de vinos de otras zonas.

2.2. Bodegas Gómez

La segunda casa vinatera establecida en la Segunda Aguada de Cádiz fue la de la familia Gómez. Lamentablemente, no hemos podido localizar ninguna escritura de constitución, modificación o renovación de la misma en los primeros años del siglo XIX, por lo que no podemos certificar la fecha exacta de su creación, estimada hacia 1817⁶¹. Sin embargo, hemos tenido acceso a la correspondencia de la compañía a finales de siglo, fuente que, junto con las escrituras notariales de esa época, nos ha proporcionado una valiosa información sobre la empresa. Gracias a ella, hemos podido conocer que esta sociedad mercantil tuvo distintas denominaciones debido a los cambios en la titularidad de la misma. Así pues, hemos encontrado tres razones sociales distintas: *José Esteban Gómez, Gómez y Compañía* y *Miguel M. Gómez, S.A.*

Los primeros documentos de la empresa que hemos podido consultar son de la década de los años treinta del siglo XIX. Por aquel entonces, la compañía desempeñaba sus actividades bajo la razón social de *José Esteban Gómez*, denominación que utilizaría hasta 1904. José-Esteban Gómez Peñasco, socio principal de la compañía, falleció en 1908 a los 80 años de edad⁶², por lo que no pudo ser

59 Bernáldez, J. M. (1983): pp. 175-176.

60 Concretamente, se trasladaron a la calle Nuño de Cañas número 1.

61 Hemos podido localizar una etiqueta de palo cortado utilizada por esta compañía, en la que se puede leer: "Gómez. Est. 1817. Miguel M. Gómez, S. A. - Cádiz - España".

62 José Esteban Gómez Peñasco, natural de Cádiz, era hijo de José Esteban Gómez y M^a Josefa Peñasco. Estuvo casado con D^{ña}. Luisa de Aramburu y Fernández, de cuyo matrimonio nacerían nueve hijos: Juan Antonio, Luis José, Pedro Juan, Carlos Julián, Miguel Martín, M^a Luisa, Josefa Pascuala, Aurora y Elena Gómez de Aramburu. A.H.P.C. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio. Año 1908, legajo n^o 2.784, fols. 5.079-5.115.

el fundador de la sociedad mercantil en 1817. Por tanto, no conocemos la razón social que tuvo esta casa en sus primeros años de vida.

La sociedad *José Esteban Gómez* participó en diferentes sectores a lo largo del siglo XIX, constituyendo la exportación de vinos su principal actividad mercantil. Como ya sabemos, sus bodegas se ubicaban en la Segunda Aguada de Cádiz, aunque el escritorio de la compañía estaba situado en el centro de la ciudad, punto neurálgico del comercio gaditano. En este sector, su negocio consistía fundamentalmente en visitar diversas bodegas repartidas no solamente por la provincia de Cádiz, sino también por Huelva o Sevilla, y comprar vinos y mostos para mezclarlos y crear un producto al gusto de los consumidores. Esta era una actividad muy lucrativa, pues apenas necesitaban invertir en inmovilizado, reduciendo así los costes de producción, y obtenían importantes ingresos con las ventas vinícolas⁶³.

Asimismo, y según la información que hemos podido extraer de la correspondencia de la empresa, *José Esteban Gómez* alcanzó un notorio crecimiento y una expansión empresarial tal, que a finales del siglo XIX gozaba de una importante posición en los mercados nacionales e internacionales en varios sectores. Las cartas consultadas reflejan que la sociedad desarrollaba su actividad comercial en los cinco continentes. Especialmente representativo era el comercio de duelas, quizás el más importante para la compañía junto con las exportaciones vinícolas. En España, *José Esteban Gómez* vendía duelas a Huelva, Sevilla, Almería, Barcelona, Ciudad Real, Madrid, Santander, Toledo y Valencia, empleando para ello agentes comerciales en todas las ciudades citadas⁶⁴. A nivel internacional, la compañía realizaba sus intercambios fundamentalmente con Filadelfia y Nueva Orleans (Estados Unidos), comprando en esta última ciudad las duelas que posteriormente vendía al resto de España⁶⁵.

El otro pilar fundamental para el negocio, la elaboración y venta de vinos, iba destinada fundamentalmente al mercado exterior. Así pues, es especialmente destacable la importancia que tenían Francia o Reino Unido para la venta de sus productos. En ambos países contaban con agentes en las principales ciudades, que se encargaban de conseguir clientes y vender los vinos de la compañía gaditana al mejor precio. Entre sus principales mercados se encontraban Burdeos, París, Havre, Marsella o Reims, en Francia, y Londres, Liverpool, Bristol, Glasgow, Manchester, Newcastle o Plymouth, en Inglaterra. Además, sus vinos se vendían también en las principales plazas comerciales por el resto del mundo: Alemania, Estados Unidos, Argentina, Bélgica, Australia, Brasil, China, Rusia y Puerto Rico, entre otros muchos lugares⁶⁶.

63 Testimonio de Juan-Pablo Lacave Gómez, Director de las *Bodegas Miguel M. Gómez* en El Puerto de Santa María en el último tercio del siglo XX.

64 A.H.P.C. E. Gómez. *Correspondencia (España)*, año 1900.

65 A.H.P.C. E. Gómez. *Correspondencia (extranjero)*, año 1899.

66 *Ibidem*.

Pero *José Esteban Gómez* no se dedicaba únicamente a la exportación de vinos y la compraventa de duelas. Su actividad comercial abarcaba además otras ramas empresariales que les reportaban importantes beneficios. Una de ellas era la adquisición y posterior venta de frutos y hortalizas, tales como almendras, patatas o garbanzos; negocio especialmente desarrollado con los países de Hispanoamérica. Asimismo, destacaba su actividad como consignatario de buques en el puerto de Cádiz, y el negocio de comisiones no sólo en España, sino también en Portugal, Marruecos, México o Estados Unidos⁶⁷. También se dedicaba al negocio de comisiones, y era el representante en la provincia de Cádiz del Banco Anglo-Español desde 1899. Además, llegó a participar como socio en otras entidades mercantiles, entre las que podemos destacar *Herrán y Compañía*, dedicada exclusivamente a la compra, venta y extracción de vinos y sus accesorios⁶⁸, y la *Compañía Anónima Cooperativa Gaditana de Fabricación de Gas*, creada para la fabricación y suministro de gas para el alumbrado público⁶⁹.

Con todo lo anterior, podemos decir que *José Esteban Gómez* desarrolla una clara estrategia de diversificación empresarial, al igual que la gran mayoría de los hombres de negocios de la época, pues combina el comercio con el negocio de banca, el de comisión y la consignación de buques, a la vez que invierte en sectores emergentes, como es el caso de la fabricación de gas.

En 1904 tiene lugar un importante giro en la compañía. El 21 de noviembre, José-Esteban Gómez Peñasco finaliza la liquidación de los bienes quedados tras el fallecimiento de su esposa, y decide retirarse de los negocios, cediendo su casa mercantil a varios de sus hijos con todos sus derechos y obligaciones. Luis-José, Pedro-Juan, Carlos-Julián y Miguel-Martín Gómez Aramburu crean entonces la sociedad regular colectiva *Gómez y Compañía*, para dedicarse a la compraventa de efectos y mercancías, la banca, el negocio de comisiones, las consignaciones de buques y efectos y, en general, toda clase de negocios, a excepción de las operaciones en fondos públicos y la compra de acciones de sociedades de cualquier tipo⁷⁰. A los cuatro años de la creación de esta empresa, el 17 de septiembre de 1908, fallece José-Esteban Gómez Peñasco⁷¹ y su hijo Pedro-Juan decide abandonar la compañía, por lo que la sociedad familiar queda integrada únicamente por tres socios desde entonces: Luis-José, Carlos-Julián y Miguel-Martín Gómez Aramburu⁷².

67 A.H.P.C. *E. Gómez. Correspondencia (España y extranjero)*, años 1900 y 1901.

68 A.H.P.C. Notaría de Ricardo de Pro y Fajardo. Año 1872, legajo nº 143, fols. 763-769.

69 A.H.P.C. Notaría de José M^o Clavero Genis. Año 1885, legajo nº 1.955, fols. 23-43.

70 A.H.P.C. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio. Año 1904, legajo nº 2.759, fols. 4.424-4.429.

71 A.H.P.C. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio. Año 1908, legajo nº 2.784, fols. 5.079-5.115.

72 A.H.P.C. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio. Año 1908, legajo nº 2.784, fols. 5.116-5.126.

Pero esta situación duraría solo dos años, pues en 1910 fallece uno de los hermanos, Carlos-Julián Gómez, y los demás socios deciden que Álvaro Picardo Gómez le sustituya en la empresa⁷³. Desde entonces, se fija un plazo de duración indefinido para la misma, y se incluye una cláusula por la que se permitía que los hijos del socio Miguel M. Gómez entraran en la compañía a medida que fueran cumpliendo la mayoría de edad, beneficio al que renunciaron los otros dos socios. Este dato es muy importante, pues, como veremos más adelante, Miguel Martín Gómez será quien se encargue de la empresa junto con sus hijos unos años más tarde.

Los nuevos socios mantienen los negocios que venía desarrollando su padre, a la vez que invierten en otros nuevos, logrando así cada vez mayor crecimiento empresarial. Cabe destacar, por ejemplo, su participación en la sociedad colectiva denominada *Gómez, Cuvillo y Compañía*, con sede en el Puerto de Santa María, dedicada exclusivamente a la compra y venta de vinos del país⁷⁴.

La sociedad continuó creciendo bajo la misma razón social hasta que decidieron reformarla y convertirla en una sociedad anónima. Fue hacia la década de los treinta o los cuarenta⁷⁵ cuando Miguel-Martín Gómez Aramburu se hace cargo de la empresa junto a sus hijos. Desde entonces, la compañía pasa a denominarse *Miguel M. Gómez, S. A.*, y continúa con todos los negocios que tantos beneficios les había reportado hasta entonces.

Todo parece indicar que bajo el nombre de *Miguel M. Gómez, S. A.*, la compañía vivió uno de los períodos de mayor expansión empresarial. Su crecimiento continuó a lo largo del siglo XX, y en 1970, tras más de un siglo establecida en Cádiz, la casa decidió continuar ejerciendo su actividad vinatera desde El Puerto de Santa María. Cumplían así con la imperativa del Consejo Regulador de la Denominación de Origen “Jerez-Xérès-Sherry” respecto a los límites de la zona de crianza de los vinos de Jerez. Por aquellas fechas, eran considerados como vinos criados en Jerez los elaborados por las bodegas establecidas en Jerez de la Frontera, El Puerto de Santa M^a y Sanlúcar de Barrameda. Aunque el Consejo Regulador permitía que los bodegueros de Cádiz que llevaban años elaborando y vendiendo sus vinos como jereces, continuaran formando parte de la zona de crianza de los vinos de Jerez, fueron varios los intentos por cambiar esa situación. Además, ese privilegio se mantendría únicamente mientras no hubiera cambios en la titularidad de los socios de la empresa, por lo que, en caso de fallecimiento o separación de alguno de los socios, la bodega quedaría fuera del Marco de Jerez⁷⁶.

73 A.H.P.C. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio. Año 1910, legajo n^o 2.796, fols. 4.699-4.714.

74 A.H.P.C. Notaría de José de Bedoya Gómez. Año 1913, legajo n^o 3.372, fols. 2.691-2.703.

75 No podemos acceder a los protocolos notariales de esa época, por lo que no conocemos con exactitud cuándo se produjo el paso de sociedad colectiva a sociedad anónima.

76 *Reglamento de la Denominación de Origen “Jerez-Xérès-Sherry” y de su Consejo Regulador*, (octubre 1941, artículos 8 y 9).

Desde El Puerto de Santa M^a, las bodegas de la familia Gómez prosiguieron con su trayectoria creciente y se convirtieron en una de las de mayor prestigio dentro del sector vitivinícola. Unos años más tarde, ya a finales del siglo XX, adoptaron la denominación que todavía hoy conservan, *Bodegas Alameda*, aunque ya no desarrollan actividad bodeguera alguna, pues sus instalaciones se emplean para celebraciones y eventos de diversa índole⁷⁷.

2.3. Abarzuza y compañía

En último lugar, pero no por ello menos importante, encontramos las bodegas *Abarzuza y Compañía*. Su actividad empresarial en Cádiz comienza en la segunda mitad de la década de los cuarenta del siglo XIX, cuando los hermanos Fernando y José Abarzuza Imbrechts⁷⁸ llegaron a la ciudad, procedentes de La Habana⁷⁹. En un primer momento, desarrollan su actividad comercial bajo la razón social de *Abarzuza Hermanos*, empresa que habían creado en Cuba en la década de 1830⁸⁰. Se dedicaban al comercio en general y a toda clase de negocios, pero fueron especialmente relevantes las actividades relacionadas con el comercio marítimo, pues llegaron a ser los primeros apoderados de la naviera *Antonio López y Compañía* en Cádiz⁸¹. Tanto José como Fernando, se convirtieron en destacados hombres de negocios en el Cádiz del siglo XIX, participando activamente en el comercio, la banca, el sector marítimo o el de los seguros, entre otras actividades⁸². También fue destacable su participación en la vida pública y social de la ciudad, pues por ejemplo, José Abarzuza llegó a ser diputado provincial y regidor del Ayuntamiento durante varios años entre 1848 y 1854; mientras que su hermano Fernando fue uno de los promotores de la Asociación Española para Propagar las Doctrinas del Libre Comercio, fue vicepresidente de la Asociación para la Reforma de Aranceles,

77 Testimonio de Juan-Pablo Lacave Gómez.

78 Los hermanos Fernando y José de Abarzuza Imbrechts eran hijos de Francisco Abarzuza Ceballos y M^a de los Dolores Imbrechts Paniza. Aunque los dos hermanos nacieron en Cádiz, residieron en Cuba durante un prolongado tiempo, tras el cual regresaron a la ciudad de Cádiz en los años cuarenta. Antes de regresar, Fernando contrajo matrimonio en La Habana con M^a Montserrat Sarís y Fernández Saavedra, de cuyo enlace nacieron siete hijos: Francisco, Clara, M^a de los Dolores, Juan, Salvador, Isabel y M^a Luisa Abarzuza Sarís. Por su parte, José se casó con M^a Teresa Ferrer Herrera, y tuvieron tres hijos: Fernando, José y Luis de Abarzuza Imbrechts, quienes formarían parte de la compañía desde finales del siglo XIX.

A.H.P.C. Protocolos de Cádiz, legajo n^o 173, fols. 2.129–2.142, legajo n^o 4.692, fols. 1.229–1.240. Caro Cancela, D. (dir.) (2010): p. 63.

79 Cózar Navarro, M.C. (2007): p. 41.

80 Rodrigo y Alharilla, M. (2006): p. 78.

81 *Ibidem*.

82 Caro Cancela, D. (dir.) (2010): p. 63.

diputado a Cortes por Cádiz en 1857 y ostentó los cargos de Comisario Ordenador de Marina Honorario y Caballero Gran Cruz y Comendador de la Real Orden Americana de Isabel la Católica⁸³.

Unos años más tarde, en 1860, los dos hermanos decidieron crear una nueva empresa denominada *Abarzuza y Compañía*, para dedicarse al negocio de comisiones, la banca y la compraventa de frutos y efectos al por mayor⁸⁴. Esta sociedad mercantil fue creciendo durante los años siguientes, hasta que, tras el fallecimiento de los socios, la empresa pasa a manos de la siguiente generación a finales del siglo XIX. La expansión que desde mediados de siglo estaba experimentando el sector vitivinícola, hizo que esta familia se interesara por el negocio del vino desde 1897. Por ello, el 4 de noviembre se reúnen ante notario los hermanos Fernando y Luis Abarzuza Ferrer⁸⁵, Joaquín Abarzuza Rodríguez de Arias y Servando Martínez del Cerro Acaso, y crean la sociedad mercantil colectiva *Abarzuza y Compañía*, para dedicarse a *“la compra y venta de vinos al por mayor, toda clase de negocios en comisión, y por cuenta propia todos aquellos que se consideren convenientes a juicio de los socios, incluso la adquisición y enajenación de fincas y derechos reales. En ningún caso podrían efectuarse operaciones en Bolsa”*⁸⁶. Fernando Abarzuza figuraba como único socio capitalista con 150.000 ptas., de las cuales 125.000 ptas. las aportó en vinos, vasijería y enseres de bodega, y las 25.000 ptas. restantes en efectivo metálico. Aunque la decisión de dedicarse al comercio de vinos coincide con la llegada de la filoxera a la campiña jerezana, los socios confiaban en el futuro de este sector, por lo que emplearon nuevas técnicas para paliar los efectos de la plaga y continuar con sus actividades⁸⁷. De esta forma, aunque entraron en el negocio vitivinícola en una etapa complicada para el negocio, todo parece indicar que lograron sortear con éxito las dificultades y afianzarse en el mercado.

En 1899, tan solo dos años después de la creación de la compañía, fallece Luis Abarzuza Ferrer, siguiendo los demás socios con los negocios que venían desempeñando⁸⁸. La duración de la empresa quedó entonces fijada en diez años, por lo que en junio de 1909, los mismos socios se reunieron para prorrogarla por diez años más bajo las mismas condiciones⁸⁹.

La principal nota característica de esta casa era que, aunque sus bodegas para la exportación estaban ubicadas en la Segunda Aguada de Cádiz, sus bodegas

83 *Ibidem*. pp. 64-65.

84 Ravina Martín, M. (2011): p. 199.

85 Fernando y Luis Abarzuza Ferrer eran hijos de José Abarzuza Imbrechts.

86 A.H.P.C. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio. Año 1897, legajo nº 2.715, fols. 4.607-4.611.

87 Millán Chivite, J. L. (1993): p.118.

88 A.H.P.C. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio. Año 1899, legajo nº 2.723, fols. 1.326-1.335.

89 A.H.P.C. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio. Año 1909, legajo nº 2.787, fols. 2.296-2.301.

de almacenado y las soleras se encontraban en Jerez⁹⁰. Vendían sus productos a todo el mundo, aunque destacaban especialmente México y Estados Unidos como consumidores de sus vinos, especialmente por el hecho de que la casa gaditana era la concesionaria de la marca “Frrudolph”, pues sus vinos y su anisado “El León” eran muy apreciados en aquellas regiones⁹¹.

Al igual que otros comerciantes de la época, y siguiendo los pasos de sus antecesores, los socios de *Abarzuza y Compañía* también diversificaron el riesgo de sus inversiones desde finales del siglo XIX, mediante la participación en sectores de diversa índole, tales como la banca, el comercio marítimo, empresas de transporte, seguros, etc. A modo de ejemplo, podemos citar la empresa *Martínez del Cerro y Compañía*, dedicada a la compra y venta de vinos al por menor y a toda clase de negocios en comisión y por cuenta propia⁹², integrada únicamente por los mismos socios que la sociedad *Abarzuza y Compañía*.

Con todo lo anterior, podemos decir que el esfuerzo y la dedicación de los Abarzuza logró situarles entre las principales casas exportadoras de vinos de Jerez en la primera mitad del siglo XX, colocando así su nombre en todos los mercados en un espacio de tiempo relativamente corto.

Por último, no hemos podido conocer con exactitud el devenir de las bodegas *Abarzuza y Compañía* en sus últimos años de vida. Tan solo contamos con testimonios de hombres de negocios de aquella época y amigos de la familia, quienes nos han confirmado que las bodegas cesaron su actividad aproximadamente a finales de los años cuarenta del siglo XX, debido a la falta de interés que los hijos de los socios mostraron por los negocios, pues prefirieron no hacerse cargo de las bodegas y emprender sus carreras lejos de la actividad empresarial familiar⁹³.

3. CÁDIZ: CIUDAD INTEGRANTE DE LA DEMARCACIÓN JEREZ-XÉRÈS-SHERRY.

Como ya hemos comentado, resulta especialmente desconocido el hecho de que la ciudad de Cádiz formó parte de la demarcación de la Denominación de Origen “Jerez-Xérès-Sherry” en el segundo tercio del siglo XX⁹⁴. Esta zona se encuentra situada al sudoeste de la Península Ibérica y actualmente engloba los términos municipales de Jerez de la Frontera, El Puerto de Santa María, Sanlúcar

90 Butler, J. (1910): p. 306.

91 *Ibidem*.

92 A.H.P.C. Notaría de Luis Álvarez-Ossorio. Año 1897, legajo nº 2.715, fols. 4.613-4.616.

93 Testimonio de descendientes de la familia Abarzuza.

94 Vid. Vázquez Fariñas, M. (2016).

de Barrameda, Chiclana de la Frontera, Chipiona, Puerto Real, Rota, Trebujena y Lebrija⁹⁵. Tradicionalmente, se ha venido distinguiendo una zona de producción y una zona de crianza del jerez superior⁹⁶, la conocida como “*Triángulo del Jerez*”, y formada por las localidades de Jerez de la Frontera, El Puerto de Santa María y Sanlúcar de Barrameda, en las que tradicionalmente se han venido elaborando los denominados “vinos de Jerez”.

Sin embargo, hemos visto que entre mediados de los siglos XIX y XX, existían en Cádiz tres bodegas de reconocido prestigio que llevaban muchos años desarrollando una notable actividad desde la capital gaditana, lo que motivaría su inclusión dentro 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 1935⁹⁷. Por aquel entonces, la zona conocida como Marco de Jerez estaba formada por las localidades de Jerez de la Frontera, El Puerto de Santa María y Sanlúcar de Barrameda, así como por las tres casas bodegueras que operaban desde Cádiz, es decir, *Lacave* y *Compañía*, *Abarzuza* y *Compañía* y las *Bodegas Miguel M. Gómez*, pues el Reglamento así lo establecía de forma específica⁹⁸. Cabe resaltar que la inclusión de estas sociedades en la zona de crianza de los “jereces” constituía una excepción, pues aunque geográficamente no se encontraban situadas dentro de la zona delimitada como Marco de Jerez, las tres casas bodegueras gaditanas podían usar la denominación de origen para vender sus vinos en los diferentes mercados.

No obstante, esta disposición no estuvo libre de problemas y polémicas, pues a los pocos meses de la aprobación del primer Reglamento del Consejo Regulador, en julio de 1935, la zona de crianza y exportación de los vinos de Jerez quedaba modificada, limitándose entonces a las bodegas establecidas en Jerez y El Puerto de Santa María, e incluyéndose temporalmente en la misma a las tres bodegas de Cádiz, pues se les daba un plazo de cinco años para trasladarse a Jerez de la Frontera o El Puerto de Santa María si deseaban continuar vendiendo sus vinos como “jereces”⁹⁹. Esta decisión perjudicaba gravemente a las bodegas de Cádiz y Sanlúcar de Barrameda¹⁰⁰, lo que motivó la aparición de diversas campañas en ambas localidades para recuperar sus respectivas posiciones dentro del denominado

95 Consejo Regulador de las Denominaciones de Origen “Jerez-Xérès-Sherry”, “Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda” y “Vinagre de Jerez” (s/f): pp. 3-4.

96 Maldonado Rosso, J. (1999): pp. 35-36.

97 *Orden fijando definitivamente las zonas de producción, de crianza y exportación que figuran en el Reglamento del Consejo Regulador de la Denominación de Origen “Jerez-Xérès-Sherry”*, pp. 655-659.

98 *Reglamento del Consejo Regulador de la Denominación de Origen “Jerez-Xérès-Sherry”* (enero 1935, artículos 8 y 9).

99 *Reglamento...* (julio 1935, artículos 8 y 9).

100 Vid. Toribio García, M. (2000): pp. 253-259.

Marco de Jerez. Así pues, tras largas negociaciones, en abril de 1936 se dejó sin efecto el anterior Reglamento, volviendo a incluirse a las mencionadas bodegas en la zona de crianza y exportación de los denominados vinos de Jerez¹⁰¹.

Esta delimitación del Marco de Jerez se mantendrá, con alguna que otra controversia¹⁰², hasta 1964, cuando un nuevo Reglamento establecería que a partir de entonces, todos los vinos debían criarse en bodegas situadas en Jerez de la Frontera, El Puerto de Santa María o Sanlúcar de Barrameda para que fuesen considerados auténticos vinos de Jerez¹⁰³. Como ya hemos visto, por aquellas fechas las empresas *Lacave y Compañía* y *Miguel M. Gómez S.A.* trasladaron sus instalaciones a Jerez de la Frontera y El Puerto de Santa María respectivamente, mientras que, por otra parte, las Bodegas Abarzuza habían cesado su actividad desde hacía algunos años. Todo parece indicar que las diversas polémicas y los cambios acaecidos en los Reglamentos del Consejo Regulador en los años anteriores, unidos a las dimensiones de la ciudad de Cádiz, que limitaban el crecimiento de estas compañías, al no disponer de viñas ni espacios para la labranza de tierras o viñedos, propiciaron el traslado de estas casas vinateras a localidades situadas geográficamente dentro del Marco de Jerez, beneficiándose así de la protección y prestigio que les proporcionaba la denominación de origen “Jerez-Xérès-Sherry”.

4. CONCLUSIONES

La función de Cádiz como ciudad vinatera (elaboradora de vinos de tipo jerez y otros, y no solo ciudad comercial de vinos del Marco de Jerez y de otras procedencias) queda demostrada por la importante y duradera actividad de las tres casas bodegueras que estuvieron establecidas en Cádiz por más de cien años, globalmente hablando. Hubo épocas de crecimiento y expansión para la capital gaditana, y otras de crisis y recesión económica, que estas compañías lograron superar, afianzando con el paso del tiempo su posición en los mercados nacionales e internacionales. Asimismo, las tres empresas proporcionaban trabajo a numerosas personas, a la vez que fomentaban el comercio en la ciudad de Cádiz, favoreciendo así el crecimiento de la misma durante años. Además, en el caso de *Lacave y Compañía*, la empresa fue también muy importante para el desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías y métodos de producción, así como para la instalación de nuevos medios de transporte en la ciudad.

101 *Orden derogando el Reglamento actual del Consejo Regulador de la Denominación de Origen “Jerez-Xérès-Sherry”, aprobado por Orden de este Ministerio de 26 de julio de 1935*, pp. 571-572.

102 Vid. Vázquez Fariñas, M. (2016).

103 *Reglamento...* (diciembre 1964, artículo 10).

Por otra parte, cabe destacar también que gracias a estas tres bodegas, Cádiz formó parte del Marco de Jerez en el segundo tercio del siglo XX, un hecho más desconocido que olvidado. Los vinos de esta zona se vendían en todo el mundo, pues gozaban de un prestigio y calidad excelentes. *Lacave y Compañía*, Miguel M. Gómez S.A. y *Abarzuza y Compañía* lograron disfrutar de las ventajas de la Denominación de Origen “Jerez-Xérès-Sherry”, y desarrollaron sus actividades al amparo de la protección del Consejo Regulador durante más de treinta años.

El de Cádiz es un caso distinto a los de Burdeos y Oporto. Los vinos del Médoc y otras zonas vitivinícolas francesas limítrofes son más conocidos como burdeos y los vinos del Douro, como oporto. Ello ha sido debido a la tempranas funciones vinateras de Burdeos y Oporto¹⁰⁴. Tras la iniciativa del vinatero Arnaud de Pontac en los años sesenta del siglo XVII, el envejecimiento a gran escala del New French Claret (nombre que le daban los británicos al vino moderno de Burdeos) comenzó (entre finales del siglo XVII y principios del XVIII) en almacenes que comerciantes británicos tenían en Chartrons (barrio comercial de la ciudad situado en la ribera del río Garona), pues eran ellos quienes controlaban la producción y el comercio de los châteaux y los pequeños viñedos de la zona¹⁰⁵. En las Islas Británicas y en general, estos vinos fueron tomando el nombre de burdeos. En Oporto, tras una primera fase de preparación de sus vinos al gusto británico en el mercado de destino, los comerciantes ingleses optaron a mediados del siglo XVIII por controlar la calidad en origen, mediante el establecimiento de sucursales de sus casas¹⁰⁶. En realidad, las bodegas se situaron en Vila Nova de Gaia (un municipio propio situado frente a Oporto, en la orilla izquierda de la desembocadura del Duero), pero la importancia comercial de la segunda ciudad lusa y el hecho de que en ella residían los comerciantes fue la causa de que los vinos del Douro criados en Vila Nova de Gaia fuesen llamados oporto.

Por su parte, Cádiz no fue centro vinatero hasta la segunda o tercera décadas del siglo XIX, como hemos analizado anteriormente. Durante los siglos modernos (XV al XVIII), la ciudad fue centro comercial y financiero, junto con otras localidades portuarias de la zona (El Puerto de Santa María, Sanlúcar de Barrameda, Rota, Chiclana...), de los vinos del Marco del Jerez para las Islas Británicas, el norte continental europeo, la zona del Estrecho de Gibraltar y las colonias españolas en América. Pero en todo este tiempo no se tiene constancia de que en la ciudad de Cádiz se desarrollase una actividad de crianza de vinos: las funciones de Cádiz respecto a este ramo de negocio eran de intermediación comercial (principalmente

104 Maldonado Rosso, J. (2015): pp. 103-120.

105 Pijassou, R. (1988): pp. 237-255.

106 Barros Cardoso, A. (2003).

entre importadores británicos y encomenderos de las localidades vinateras, y como puerto de enlace entre Europa y la India), financiera (descuento de letras de cambio, realización de monetario...) y de consignación de buques para el embarque de vinos. En consecuencia, Cádiz –a diferencia de Burdeos y Oporto– no dio nombre a los vinos del Marco del Jerez. Por el contrario, tras un siglo de actividad productiva vinatera, cuando en los años treinta del siglo XX se constituye la denominación de origen Jerez-Xérès-Sherry, Cádiz se integra en esta demarcación como ciudad de crianza –máxima categoría– junto con Jerez de la Frontera, Sanlúcar de Barrameda y El Puerto de Santa María. Era el reconocimiento oficial de Cádiz como ciudad vinatera.

BIBLIOGRAFÍA

- ÁLVAREZ PANTOJA, M. J. (1989): "Banqueros privados en la Sevilla del siglo XIX: Juan Pedro Lacave", *Archivo hispalense: Revista histórica, literaria y artística*, tomo LXXII, nº 219, pp. 199-218.
- ARCILA MARTÍN, M. (1997): "Jerez cara al nuevo milenio", en *I Congreso de Ciencia Regional de Andalucía: Andalucía en el umbral del siglo XXI*, Cádiz, Ed. Universidad de Cádiz, pp. 1.005-1.020.
- BARBADILLO, A. P. (1989): "*Historia de las Bodegas Barbadillo*", Sanlúcar de Barrameda (Cádiz), Ed. Antonio Barbadillo S.A.
- BARRIENTOS MÁRQUEZ, M. M. (2010): "Julián Pemartín Rodis (1770–1853). De minero en Zacatecas a bodeguero en Jerez", en Ramos Santana, A. y Maldonado Rosso, J. (eds.), *Nueve bodegueros del Marco del Jerez (siglos XVIII–XX)*, Cádiz, Quorum Editores, pp. 55-80.
- BARROS CARDOSO, A. (2003): *Baco \$ Hermes. O Porto e o comércio interno e externo dos vinhos do Douro (1700–1756)*, Porto, GEHVID, 2 vols.
- BERNÁLDEZ, J. M. (1983): *El señor RUMASA*, Barcelona, Ed. Plaza & Janés.
- BUTLER, J. (1910): "Cádiz mercantil e industrial", *Mercurio: Revista Comercial Iberoamericana*, año X, núm. 106, Madrid (Biblioteca Nacional de España).
- 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*, núm. 44, pp. 171-197.
- CARO CANCELA, D. (1996): "Los problemas del vino: la reforma del Consejo Regulador del "Jerez" en 1935", en *Actas del II Congreso de Historia de Andalucía. Andalucía Contemporánea*, tomo II, Consejería de Cultura de la Junta de Andalucía y Obra Social y Cultural Cajasur, pp. 205-211.
- ¾¾ (1990): *Burguesía y jornaleros: Jerez de la Frontera en el sexenio democrático (1868-1874)*, Jerez de la Frontera, Caja de Ahorros de Jerez.
- CARO CANCELA, D. et al. (dir.) (2010): *Diccionario biográfico de parlamentarios de Andalucía, 1810-1869*, Sevilla, Centro de Estudios Andaluces, Consejería de la Presidencia de la Junta de Andalucía.
- COLOMÉ FERRER, J. (2001): "El sector vitícola español durante la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del XX: el impacto de la demanda francesa, la crisis ecológica y el cambio técnico", en Carmona, J., Colomé, J., Pan-Montojo, J. y Simpson, J. (eds.), *Víñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española*, Ed. Pressas Universitarias de Zaragoza, pp. 39-59.
- CONSEJO REGULADOR DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN "JEREZ-XÉRÈS-SHERRY", "MANZANILLA-SANLÚCAR DE BARRAMEDA" Y "VINAGRE DE JEREZ" (s/f): *Los vinos de Jerez*.
- CÓZAR NAVARRO, M. C. (2012): "Comerciantes y empresarios en el Cádiz sitiado por Napoleón", *Revista Parques Empresariales, industriales y tecnológicos*, año VI – nº 33, pp. 16–17.
- ¾¾ (2007): "La actividad comercial en la bahía de Cádiz durante el reinado de Isabel II", *Revista Transportes, servicios y telecomunicaciones*, nº 13, pp. 34-60.
- ¾¾ (2003): "El tejido empresarial en la ciudad de Cádiz", *Revista de Estudios Regionales*, nº 67, pp. 139–166. *Decreto de 08 de septiembre de 1932, relativo al Estatuto del Vino*, publicado en la Gaceta de Madrid núm. 257, de 13 de septiembre de 1932, pp. 1.884-1.900.
- ESPIGADO TOCINO, G. (1992): "El comercio gaditano a finales del siglo XIX: Análisis de un año de actividad portuaria", *Revista Trocadero*, nº 4, pp. 157–195.
- GÓMEZ DÍAZ-FRANZÓN, A. (2010): "León de Argüeso y Argüeso (1801–1880). Origen de las bodegas Herederos de Argüeso y Manuel de Argüeso en Sanlúcar de Barrameda (Cádiz)", en Ramos Santana, A. y Maldonado Rosso, J. (eds.), *Nueve bodegueros del Marco del Jerez (siglos XVIII–XX)*, Cádiz, Quorum Editores, pp. 137-189.
- GONZÁLEZ GORDON, M. M. (1970): *Jerez-Xerez-Sherry. Noticias sobre el origen de esta ciudad, su historia y su vino* (3ª ed.), Jerez de la Frontera, Gráficas del Exportador.
- GREINER, E. (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*.
- GUIMERÁ RAVINA, A. (2002): "El vino y los puertos de la Europa atlántica: Burdeos y Oporto (siglos XVIII y XIX)", *Douro. Estudos & Documentos*, nº 14, pp. 237-255.

- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (2008/09): "Capital español, beneficios británicos: una gran bodega jerezana del siglo XIX", *Revista de Historia de Jerez*, nº 14/15, pp. 133-156.
- LACAVE RAVINA, J. (2009): "Pedro Lacave Miramón", *Revista Hades*, nº 7, pp. 18-19.
- 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, Universidad de Cádiz.
- MALDONADO ROSSO, J. (2015a): "Leyendas y realidades sobre los orígenes de la agroindustria vinatera jerezana moderna", en *Jerez, cultura y vino. Ciclo de conferencias celebradas en el Consejo Regulador con motivo del nombramiento de Jerez como Ciudad europea del vino 2014*, Cádiz, Peripécias Libros, pp. 59-74.
- ¾¾¾ (2015b): "La modernización de la producción y el comercio internacional de vinos entre finales de los siglos XVII y XVIII", en Iglesias Rodríguez, J. J., Pérez García, R. M. y Fernández Chaves, M. F. (eds.), *Comercio y cultura en la Edad Moderna*, Sevilla, Editorial de la Universidad de Sevilla, pp. 103-120.
- ¾¾¾ (1999): *La formación del capitalismo en el Marco del Jerez. De la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII y XIX)*, Madrid, Huerca y Fierro Editores.
- ¾¾¾ (1998): "Producción y comercialización de Madeiras en la provincia de Cádiz (siglos XIX y XX)", en *Os vinhos licorosos e a História. Seminário internacional*, Funchal, Centro de Estudos de História do Atlântico, pp. 141-162.
- ¾¾¾ (1997): "Diversificación y consolidación de la industria de bebidas en la provincia de Cádiz a finales del siglo XIX", en Ramos Santana, A. y Maldonado Rosso, J. (eds.), *Vinos, vinagres, aguardientes y licores de la provincia de Cádiz*, Cádiz, Fundación Provincial de Cultura de la Diputación de Cádiz, pp. 95-113.
- ¾¾¾ (1995): "De mosto a vino: surgimiento y desarrollo de la industria vinatera en Andalucía. Siglos XVIII-XX", en Iglesias Rodríguez, J. J. (ed.), *Historia y cultura del vino en Andalucía*, nº 6, Universidad de Sevilla y Fundación El Monte, pp. 91-104.
- 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 Ramos Santana A. (coord.), *Comercio y navegación entre España y Suecia (siglos X- XX)*, Cádiz, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, pp. 457-482.
- MILLÁN CHIVITE, J. L. (1993): *Historia de Cádiz. Cádiz siglo XX: del Cádiz hundido al Cádiz que resurge (1898-1979)*, Madrid, Ed. Sílex.
- MONTAÑÉS PRIMICIA, E. (2001a): "Los exportadores del Jerez, 1835-1886", en Carmona, J., Colomé, J., Pan-Montojo, J. y Simpson, J. (eds.), *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española*, Zaragoza, Ed. Prentas Universitarias de Zaragoza, pp. 187-208.
- ¾¾¾ (2001b): "Productividad agrícola e industria vinícola: el Jerez, 1850-1885", comunicación presentada a la sesión simultánea *Sector agrario e industrialización*, del Congreso de la Asociación de Historia Económica.
- ¾¾¾ (2000): *La empresa exportadora del Jerez. Historia Económica de González Byass: 1835-1885*, Cádiz, Servicio de publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- Orden fijando definitivamente las zonas de producción, de crianza y exportación que figuran en el Reglamento, que se publica, del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "Jerez-Xérès-Sherry"*, publicada en la Gaceta de Madrid núm. 22, de 22 de enero de 1935, pp. 655-659.
- Orden disponiendo que los artículos que se mencionan del Reglamento del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "Jerez-Xérès-Sherry" queden redactados en la forma que se insertan*, publicada en la Gaceta de Madrid núm. 119, de 29 de abril de 1935, pp. 859-860.
- Orden disponiendo que hasta la terminación de la actual campaña vitivinícola quede en suspenso la aplicación de las Ordenes de las fechas que se indican, por las que se aprobó y modificó el Reglamento del Consejo Regulador de las Denominaciones de las marcas que se expresan*, publicada en la Gaceta de Madrid núm. 146, de 26 de mayo de 1935, pp. 1.682-1.683.
- Orden disponiendo que siga actuando el Consejo Regulador de la Denominación de Origen "Jerez-Xérès-Sherry" con arreglo al Reglamento que se publica*, publicada en la Gaceta de Madrid núm. 208, de 27 de julio de 1935, pp. 917-920.
- Orden derogando el Reglamento actual del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "Jerez-Xérès-Sherry", aprobado por Orden de este Ministerio de 26 de julio de 1935*, publicada en la Gaceta de Madrid núm. 112, de 21 de abril de 1936, pp. 571-572.

- Orden por la que se aprueba el Reglamento de la Denominación de Origen "Jerez-Xérès-Sherry" y de su Consejo Regulador*, publicada en el BOE núm. 301, de 28 de octubre de 1941, pp. 8.415-8.419.
- Orden de 15 de diciembre de 1964 por la que se aprueba el nuevo Reglamento de las Denominaciones de Origen "Jerez-Xérès-Sherry" y "Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda" y de su Consejo Regulador*, publicada en el BOE núm. 7, de 08 de enero de 1965, pp. 397-402.
- Orden de 23 de diciembre de 1969 por la que se aprueba el nuevo Reglamento de las Denominaciones de Origen "Jerez-Xérès-Sherry" y "Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda" y de su Consejo Regulador*, publicada en el Boletín Oficial del Estado núm. 13, de 15 de enero de 1970, pp. 740-745.
- PICARDO Y GÓMEZ, A. (1959): *Cartas de cuando la francesada: de don José y don Pascual Moreno de Mora (diciembre 1806 a marzo 1812)*, Cádiz, Tertulia de "El Pozo de la Jara".
- PIJASSOU, R. (1988): "Histoire du vignoble bordelais", *Châteaux Bordeaux*, Paris, Centre Georges Pompidou, pp. 27-38.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1984): "La evolución del comercio exterior, 1790-1929", *Papeles de Economía Española*, nº 20, pp. 133-150.
- RAMOS SANTANA, A. (1982): "Comercio exterior y cambio económico en España (1792-1849)", en Fontana, J., Anes y Álvarez de Castrillón, G., Tedde, P. y Artola, M. (eds.), *Economía española al final del Antiguo Régimen. Comercio y Colonias*, Madrid, Alianza editorial, pp. 175 y ss.
- RAMOS SANTANA, A. (1998): "Comercio y consumo de Madeira en Cádiz", en *Os vinhos licorosos e a História. Seminário internacional*, Funchal, Centro de Estudos de História do Atlântico, pp. 163-178.
- RAMOS SANTANA, A. y MALDONADO ROSSO, J. (eds.). (1997): *Vinos, vinagres, aguardientes y licores de la provincia de Cádiz*, Cádiz, Fundación Provincial de Cultura.
- RAVINA MARTÍN, M. (2011): *Catálogo de las compañías mercantiles de Cádiz: siglo XIX*, Cádiz, Consejería de Cultura de la Junta de Andalucía.
- RODRIGO Y ALHARILLA, M. (2006): "Familia, redes y alianzas en la gran empresa española: el holding Comillas (1857-1890)", *Prohistoria*, año X, nº 10, pp. 73-92.
- SÁNCHEZ GONZÁLEZ, R. (2000): *El comercio agrícola de la baja Andalucía con América en el siglo XVIII. El Puerto de Santa María en el Tercio de Frutos*, El Puerto de Santa María (Cádiz), Ed. Ayuntamiento de El Puerto de Santa María.
- SIMPSON, J. (2011): *Creating wine. The emergence of a world industry, 1840-1914*, New Jersey, Princeton University Press.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1985): "La producción de vinos en Jerez de la Frontera, 1850-1900", en Martín Aceña, P. y Prados de la Escosura, L. (eds.), *La nueva Historia Económica en España*, Madrid, Ed. Tecnos, pp. 166-191.
- TORIBIO GARCÍA, M. (2000): "El Consejo Regulador del Jerez-Xérès-Sherry. Sus polémicos orígenes. El punto de vista de los sanluqueños", en Maldonado Rosso, J. y Ramos Santana, A. (eds.), *Actas del I Encuentro de Historiadores de la Vitivinicultura Española*, El Puerto de Santa María (Cádiz), Ed. Ayuntamiento de El Puerto de Santa María, pp. 253-259.
- VÁZQUEZ FARIÑAS, M. (2016): "Las bodegas en Cádiz amparadas por el Marco de Jerez", en Saldaña Sánchez, C. (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, pp. 303-314.
- YRAVEDRA SORIANO, M. J. (2003): *Arquitectura y cultura del vino. Andalucía, Cataluña, La Rioja y otras regiones*, Madrid, Editorial Munilla-Lería.
- 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, nº 193-194, pp. 487-509.

FUENTES DE INTERNET

- ABC (02 de agosto de 1993): *Agenda, Vida Social*. (Disponible en: <http://hemeroteca.abc.es/nav/Navigate.exe/hemeroteca/madrid/abc/1993/08/02/058.html>. Consultado el 7/1/2016).
- BERMEJO, J. A. (06 de marzo de 1983), «Jerez de la Frontera ha enmudecido», *El País*. (Disponible en: http://elpais.com/diario/1983/03/06/economia/415753204_850215.html. Consultado el 11/11/2015).
- DEL RÍO, J. R. (2014), «Vino de Jerez», *Diario de Sevilla*. (Disponible en: <http://www.diariodesevilla.es/articulo/opinion/1703095/vino/jerez.html>. Consultado el 04/1/2016).
- Hace 75 años: Las bodegas de la Segunda Aguada (24 de agosto de 2010). *Diario de Cádiz*. (Disponible en: <http://www.diariodecadiz.es/articulo/cadiz/773516/las/bodegas/la/segunda/aguada.html>. Consultado el 29/10/2015).
- OTERO, J. M., ORGAMBIDES, F. y JOLY, D. (2014), "En las playas de la bodega Lacave", en *Memoria de Cádiz*. (Disponible en: <http://memoriadecadiz.es/tag/segunda-aguada/>. Consultado el 13/11/2015).

FUENTES DOCUMENTALES

Archivo privado de las Bodegas Lacave.

Grupo de Estudios Históricos Esteban Boutelou, Facultad de Filosofía y Letras (Universidad de Cádiz). Cádiz.
Lista de precios de Lacave y Compañía para 1908.

Archivo Histórico Provincial de Cádiz. Cádiz.Sección Protocolos Notariales.

Protocolos Notariales de Cádiz, legajos nº 143, 588, 591, 1.955, 2.206, 2.715, 2.723, 2.759, 2.784, 2.787, 2.796, 3.243 y 3.372.

Sección Bodegas Gómez.

Correspondencia (España y extranjero), años 1899, 1900 y 1901.

Archivo del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Jerez–Xérès–Sherry, Manzanilla–Sanlúcar de Barrameda y Vinagre de Jerez.

Jerez de la Frontera, Cádiz.

Listas de extracción para Jerez y el Puerto de Santa María, 1840-1866.

