

**LA CASA *ECHECOPAR Y COMPAÑÍA* Y LA INDUSTRIA DEL VINO  
EN EL PUERTO DE SANTA MARÍA HACIA  
LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XIX**

**THE HOUSE OF *ECHECOPAR Y COMPAÑÍA* AND THE WINE  
INDUSTRY IN EL PUERTO DE SANTA MARÍA TOWARDS  
THE FIRST HALF OF THE 19TH CENTURY**

**Resumen:** El Puerto de Santa María es una de las principales ciudades productoras de los vinos del Marco del Jerez. Desde finales del siglo XVIII, fue adquiriendo una posición cada vez más notable en el sector vinatero, lo que atrajo a muchos empresarios que, dispuestos a participar del auge del negocio, instalaron sus casas bodegueras en la ciudad. Este fue el caso de Pedro Lacave y Juan-Pablo Eche copar, dos comerciantes establecidos en Cádiz que, hacia mediados del siglo XIX, instalaron una casa de comercio en El Puerto para especializarse en el negocio vinatero. Este trabajo recoge su llegada a la ciudad y el proceso de creación de su sociedad mercantil, así como un análisis de las exportaciones, al objeto de conocer el grado de desarrollo de su actividad comercial. Los resultados evidencian que el rol de este tipo de empresarios fue imprescindible para el desarrollo de la industria del vino en la región y el estudio pretende contribuir al conocimiento de la Historia Económica de la zona hacia mediados del siglo XIX.

**Palabras clave:** vino, bodega, comercio, exportaciones, El Puerto de Santa María.

**Abstract:** El Puerto de Santa María is one of the main producing cities of the *Marco del Jerez* [Sherry Triangle] wines. Since the late 18<sup>th</sup> century, it gained an increasingly remarkable position in the wine sector, which attracted many entrepreneurs who, willing to participate in the business boom, set up their wine houses in the city. This was the case of Pedro Lacave and Juan-Pablo Eche copar, two merchants established in Cádiz who, towards the middle of the 19<sup>th</sup> century, set up a commercial house in El Puerto to specialise in the wine trade. This paper includes their arrival in the city and the process of setting up their commercial company, as well as an analysis of exports, in order to understand the level of development of their commercial activity. The results show that the role of this type of entrepreneur was essential for the development of the wine industry in the region, and the study aims to contribute to the knowledge of the Economic History of the area towards the middle of the 19<sup>th</sup> century.

**Keywords:** wine, cellar, trade, exports, El Puerto de Santa María.

## **Introducción**

La industria vitivinícola puede considerarse como una de las más antiguas y tradicionales en la provincia de Cádiz, pues el negocio vinatero se constituye históricamente como una de las principales actividades económicas de la región.

---

\* Profesora del Área de Historia e Instituciones Económicas (Departamento de Economía), Universidad de Jaén, mfarinas@ujaen.es  
Fechas recepción, evaluación y aceptación: 3/III/2021; 22/III/2021; 16/IV/2021.

Los vinos del Marco del Jerez son mundialmente conocidos y han contado con una gran reputación en los mercados nacionales e internacionales. Dentro de este área o delimitación geográfica, El Puerto de Santa María ha sido y es una de las principales ciudades vinateras, conocida a lo largo de la historia por la relevancia de sus bodegas y sus vinos. Fueron muchos los empresarios, fundamentalmente extranjeros que, desde el siglo XVIII, habían elegido esta localidad gaditana para desarrollar su actividad vitivinícola<sup>1</sup>, dotando a la región de un gran dinamismo y crecimiento.

Entre ellos, cabe señalar a Pedro Lacave Miramont y a Juan-Pedro Eche copar Jaureguiberry, ambos de origen francés. Desde 1830, venían desarrollando una relevante actividad mercantil en la ciudad de Cádiz, dedicándose al comercio en general a través de la sociedad *Lacave y Eche copar*<sup>2</sup>. En la década de los cuarenta, al amparo de una etapa de crecimiento y prosperidad económica en la provincia gaditana, decidieron expandir sus negocios a la localidad gaditana de El Puerto de Santa María. Así pues, el objetivo principal de este artículo es analizar detalladamente los negocios desarrollados por estos empresarios franceses en El Puerto de Santa María; estudiando fundamentalmente su actividad vinatera, al objeto de identificar las características principales de la misma.

Para el desarrollo de esta investigación, hemos utilizado principalmente la documentación de protocolos notariales de El Puerto de Santa María y de Cádiz, que se encuentra en el Archivo Histórico Provincial de Cádiz, las listas de exportaciones del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Jerez-Xérès-Sherry y la información interna de la compañía, conservada en la Unidad de Estudios Históricos del Vino de la Universidad de Cádiz, que nos han permitido conocer las acciones y estrategias llevadas a cabo por estos empresarios para desarrollar sus negocios en El Puerto de Santa María.

Con todo ello, hemos conseguido reconstruir la actividad mercantil de las familias Lacave y Eche copar en El Puerto de Santa María hacia mediados del siglo XIX, concretamente entre 1843 y 1865, años en los que decidieron centrarse en la exportación de vinos, implantando para ello unas bodegas en la mencionada localidad gaditana que, como veremos a lo largo de este artículo, reportarían un notable dinamismo a su actividad vitivinícola.

---

1 Maldonado Rosso, J. (2020: 13).

2 Vázquez-Fariñas, M. (2021b: 87)

3 Maldonado Rosso, J. (1999: 163-178); (2019: 9).

## **El negocio vinatero en El Puerto de Santa María entre mediados de los siglos XVIII y XIX: principales características**

Desde la segunda mitad del siglo XVIII, se dieron grandes transformaciones en la vitivinicultura del Marco del Jerez, que trajeron consigo relevantes innovaciones, tales como el empleo del peculiar sistema de crianza de criaderas y soleras, típico de esta región, la aparición de grandes bodegas y de nuevos tipos de empresas vinateras (las casas extractoras y los almacenistas), así como la producción de nuevos tipos de vinos, al tiempo que se forjaron nuevas relaciones comerciales y se desarrollaron nuevas profesiones y relaciones sociales de producción capitalistas<sup>3</sup>. Una de las principales consecuencias de todos estos cambios fue el notable incremento en el volumen de las exportaciones, dirigidas fundamentalmente al mercado europeo y, más concretamente, al británico<sup>4</sup>. Por tanto, cambiaron por completo todos los sistemas de elaboración, producción y comercialización vitivinícolas y, además, en el último tercio del siglo XVIII, comenzaron a producirse vinos al gusto de los consumidores, al objeto de satisfacer la demanda de los mercados, especialmente el británico<sup>5</sup>.

Ya en el siglo XIX, la ciudad de Cádiz se vio muy afectada por todos los acontecimientos políticos de la época, que afectaron seriamente al comercio, especialmente al vitivinícola, que se vio prácticamente paralizado entre 1810 y 1814, debido a la ocupación francesa<sup>6</sup>. Pero tras los conflictos de finales del siglo XVIII, la guerra de la Independencia a comienzos del siglo XIX y la emancipación de las colonias americanas, la vinatería del Marco del Jerez vivió una época de consolidación y auge hasta el último tercio de la centuria<sup>7</sup>.

Cabe señalar que la ciudad de Cádiz era uno de los principales puertos de España, lo que repercutió positivamente en la actividad comercial y, especialmente, en la exportación de vinos. En esos años, El Puerto de Santa María también estaba inmerso en una etapa de prosperidad, especialmente en el sector del vino. El auge de este negocio se convirtió en un incentivo para muchos empresarios, que decidieron invertir en el sector vinatero, buscando una nueva orientación comercial de sus actividades, aunque fundamentalmente lo que pretendían era mejorar su estatus social, al entrar a formar parte de la burguesía vinatera. De esta forma, el negocio del vino se convirtió rápidamente en el motor de crecimiento económico de la plaza portuense<sup>8</sup>.

---

4 Sánchez González, R. (2019: 40).

5 Maldonado Rosso, J. (2014: 132-134)

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

7 Maldonado Rosso, J. (2019: 9)

8 Borrego Plá, M. C. (1986: 459-461)

Entre esos empresarios se encontraba Pedro Lacave Miramont, un comerciante francés que había llegado a Cádiz a finales del siglo XVIII, atraído por las grandes oportunidades mercantiles que ofrecía esta relevante plaza comercial<sup>9</sup>. En 1810, creó en aquella ciudad la empresa *Lacave y Compañía*, a través de la cual se dedicaba al comercio de productos coloniales y a la consignación naviera, un negocio en auge en el que llevaba ya varios años participando; y en 1830, fundó la sociedad mercantil *Lacave y Eche copar* junto a su socio Juan-Pablo Eche copar, que, como veremos a continuación, tuvo una gran relevancia en el comercio gaditano<sup>10</sup>.

### ***Lacave y Eche copar*: bodegueros afincados en Cádiz**

La historia de la compañía *Lacave y Eche copar* se remonta al primer tercio de la centuria decimonónica. Pedro Lacave Miramont, un francés que llevaba ya varios años afincado en Cádiz y desarrollando actividades comerciales, se asoció el 13 de marzo de 1830 con su paisano Juan-Pablo Eche copar Jaureguiberry, al objeto de dedicarse al comercio en general. Para ello, crearon dos sociedades colectivas: *Lacave y Eche copar* en Cádiz y *Juan Pablo Eche copar y Compañía* en Gibraltar<sup>11</sup>. Tanto Cádiz como Gibraltar, eran importantes plazas comerciales, cuyos puertos gozaban de una situación estratégica y privilegiada, que ofrecía grandes oportunidades de crecimiento y expansión para sus actividades mercantiles.

Respecto a la casa de Cádiz, las escrituras notariales reflejan que Pedro Lacave aportó, entre otros bienes, vinos almacenados en Jerez, lo que muestra que llevaba ya varios años involucrado en el negocio vitivinícola. Además, Pedro Lacave Miramont estaba casado desde diciembre de 1821 con Ana M<sup>a</sup> Lacoste Salazar<sup>12</sup>, hija del insigne bodeguero jerezano Bernardo Lacoste, uno de los impulsores del negocio vinatero en la provincia gaditana hacia finales del siglo XVIII<sup>13</sup>. Concretamente, la familia Lacoste pertenecía a la élite mercantil formada por las principales casas extractoras de la región, pioneros en las transformaciones de la vinatería jerezana, tales como el establecimiento de grandes bodegas de almacenado, la integración vertical del proceso de elaboración de los vinos y el

---

9 Vázquez-Fariñas, M. (2018: 75).

10 Vázquez-Fariñas, M. y Maldonado Rosso, J. (2017: 102).

11 Archivo Histórico Provincial de Cádiz, Protocolos Notariales, Cádiz (en adelante: AHPC, PN, CA), 1830, leg. 3.206, fols. 452-453.

12 Vázquez-Fariñas, M. (2020a: 30).

13 Maldonado Rosso, J. (1999: 261).

desarrollo de nuevas redes de comercialización<sup>14</sup>. Por todo ello, la presencia de Pedro Lacave en el mundo del vino era ya una realidad en el primer tercio de la centuria decimonónica.

Pedro Lacave Miramont y Ana M<sup>a</sup> Lacoste Salazar no tuvieron descendencia, por lo que el empresario mandó traer a sus sobrinos desde Francia, como hacían otros muchos hombres de negocio de la época, al objeto de iniciarlos en el aprendizaje de la actividad mercantil progresivamente y poder dar continuidad a la compañía<sup>15</sup>. Por aquellos años, esta era una práctica muy extendida: introducir en la empresa familiar desde muy joven al encargado de suceder al empresario y perpetuar el negocio<sup>16</sup>. Se confirmaba así el carácter de empresa familiar de esta compañía, concebida como aquella en la que los socios que controlaban la mayoría de la propiedad y se encargaban de la dirección del negocio se hallaban emparentados<sup>17</sup>. El primero de los sobrinos en llegar a Cádiz fue Pedro Lacave Mulé, popularmente conocido en aquellos años como Pedro Lacave el menor o Pedro Lacave sobrino. En los años siguientes, llegarían sus primos, Pedro-Luis y Juan-Pedro Lacave Soulé, aunque este último se instalaría en la capital andaluza para dirigir los negocios familiares que desarrollarían en aquella localidad<sup>18</sup>. Todos ellos asumirían un papel fundamental para perpetuar los negocios mercantiles de la familia Lacave, tanto a nivel nacional como internacional, especialmente desde finales del siglo XIX<sup>19</sup>.

Por otra parte, Juan-Pablo Echeopar Jaureguiberry había llegado a Cádiz en 1830, mismo año de creación de la compañía con su socio Pedro Lacave Miramont. Aunque no tenemos constancia documental que justifique los motivos de su llegada a la plaza gaditana, la cercanía de su venida con la fundación de la empresa nos hace suponer que era muy probable que existiera cierta relación o contacto previo entre los socios, que habría motivado que Juan-Pablo Echeopar viajara hasta Cádiz para trabajar en el comercio junto a su compatriota. Al año siguiente, en 1831, contrajo matrimonio con Margarita-Josefa Capdepon Lacoste, hija de Juan-Bautista Capdepon y María-Josefa Lacoste Salazar, hermana de la esposa de Pedro Lacave Miramont. Así pues, queda reflejada la tendencia endogámica de esta unión, algo muy común entre la burguesía vinatera de la época, a fin de proteger el patrimonio empresarial y familiar<sup>20</sup>. A diferencia de su socio, Juan-Pablo Echeopar tuvo siete hijos, siendo el primogénito, Eduardo

---

<sup>14</sup> Lozano Salado, L. (2017: 114-115).

<sup>15</sup> Vázquez-Fariñas, M. (2018: 76).

<sup>16</sup> Díaz Morlán, P. (2013: 27).

<sup>17</sup> Fuentes García, F. J., Cabeza Ramírez, L. J. y Sánchez Cañizares, S. M. (2020: 25).

<sup>18</sup> Vázquez-Fariñas, M. y Maldonado Rosso, J. (2017: 102-103).

<sup>19</sup> Para más información sobre el papel de estos socios en la buena marcha de los negocios: Vázquez-Fariñas, M. (2020a y 2021a).

Echecopar Capdepon, quien se dedicaría a la actividad mercantil junto a su padre desde mediados de la centuria. Sin embargo, a diferencia de los Lacave, pues todos llegarían a ser socios capitalistas de la empresa, Eduardo Echecopar solo participó en la compañía familiar como socio industrial, lo que muestra la mayor relevancia de la familia Lacave en los negocios, quienes controlaban en todo momento la actividad mercantil<sup>21</sup>.

En lo que respecta a la casa gaditana *Lacave y Echecopar*, a lo largo de la década de los treinta, los socios de la compañía fueron incrementando su capital social, inversiones y actividades desarrolladas. El crecimiento de la empresa fue notorio y, en concordancia, el aumento de sus exportaciones, dirigidas principalmente al mercado británico, que era el más importante para los vinos de Jerez por aquel entonces. Concretamente, el negocio del vino experimentó una etapa de auge entre la segunda y la séptima décadas del siglo XIX, periodo en el que se registró un incremento generalizado de las ventas al extranjero de los denominados vinos de Jerez. En esos años, fueron muchos los empresarios que, atraídos por el crecimiento y las oportunidades de desarrollo del sector, decidieron introducirse en el mismo, dando lugar a la creación de casas comerciales tan relevantes como la de Garvey, Gordon, Moreno de Mora y Osborne, entre otras<sup>22</sup>. En una de las localidades vinateras por excelencia de la región, El Puerto de Santa María, se habían ido aumentando progresivamente las exportaciones de vino desde el siglo XVIII<sup>23</sup> y, desde la década de los treinta de la centuria decimonónica, se establecieron grandes bodegas en la ciudad, que provocaron un incremento de la producción de vinos y convirtieron a esta actividad en el motor del desarrollo comercial de la localidad desde entonces<sup>24</sup>. Las empresas vinateras fueron aumentando entonces su capacidad exportadora, dirigida especialmente al mercado británico<sup>25</sup>, y Pedro Lacave y Juan-Pablo Echecopar también quisieron participar de esa expansión.

Así pues, al amparo de la bonanza económica que vivía la región, el 9 de agosto de 1843, Pedro Lacave y Juan-Pablo Echecopar formalizaron ante notario una escritura en la que acordaron que realizarían sus actividades mercantiles bajo la forma jurídica de sociedad regular colectiva y la razón social de *Lacave y Echecopar* en Cádiz, *Juan Pablo Echecopar y Compañía* en Gibraltar y

---

20 Ramos Santana, A. (1996: 173).

21 Vázquez-Fariñas, M. (2020a: 96-100).

22 Maldonado Rosso, J. y Ramos Santana, A. (2010: 12-13).

23 Sánchez González, R. (2019: 13).

24 Borrego Plá, M. C. (1986: 460-461).

25 Carrasco-González, G. (2018: 131).

*Echecopar y Compañía* en El Puerto de Santa María. Además, desde entonces, incluyeron al primero de los sobrinos de Pedro Lacave Miramont, Pedro Lacave Mulé, como socio capitalista, reconociéndole así la gran labor que este venía desarrollando en la sociedad mercantil. De esta manera, los tres socios quedaron igualmente encargados de la administración de la compañía y del uso de la firma social en los tres establecimientos. La casa de Cádiz se dedicaría al comercio general, la de El Puerto de Santa María a la extracción y el comercio de vinos y la de Gibraltar a las comisiones en general<sup>26</sup>. Desde entonces, los socios fijaron una clara estrategia de especialización, abriendo una sucursal en la localidad portuense para centrarse únicamente en el negocio vinatero que, como ya hemos comentado, se encontraba en pleno auge y desarrollo.

### **Del comercio general en Cádiz a la especialización vinatera en El Puerto de Santa María**

En relación con los negocios vitivinícolas de los Lacave y los Echecopar, es especialmente significativa la apertura de la casa *Echecopar y Compañía* en El Puerto de Santa María en 1843. La relevante tradición vinatera de la localidad portuense, unida a la llegada de empresarios inversores que estaban impulsando el negocio y las exportaciones vitivinícolas, llevaron a los socios a interesarse por invertir directamente en esta localidad. La escritura de constitución de la sociedad no refleja el importe del capital social, pero sí establece que, para el giro del establecimiento, los dos socios más antiguos, Pedro Lacave Miramont y Juan-Pablo Echecopar, aportaron *vinos, aguardientes, hierros, duelas, expediciones para América pendientes, efectivo, papel moneda, corcho y utensilios [...] y varias fincas que poseían en San Fernando, el Puerto de Santa María, Jerez y Sanlúcar de Barrameda*. Pedro Lacave Miramont, como principal socio capitalista, representaba el 45% sobre las pérdidas y ganancias, Juan-Pablo Echecopar, el 35% y Pedro Lacave sobrino, el 20%. La duración de la sociedad quedaba fijada en cuatro años, a contar desde el 31 de julio de 1843<sup>27</sup>.

La instalación de esta casa portuense estuvo influenciada por el hecho de que unos meses antes, el 4 de marzo de ese mismo año, la sociedad gaditana *Lacave y Echecopar* recibió unas bodegas en dicha localidad como pago de un préstamo. La historia de esta cesión comenzó dos años antes, el 4 de marzo de 1841, cuando José Jiménez, vecino de El Puerto de Santa María, declaraba ser poseedor de una casa con varias bodegas y oficinas propias de un establecimiento de extracción de

<sup>26</sup> Vázquez-Fariñas, M. (2021b: 90-91).

<sup>27</sup> AHPC, PN, CA, 1843, leg. 3.243, fols. 1.622-1.625.

vinos en la calle de los Moros (Figura 1). Al no necesitar parte de dicho edificio, dio en arrendamiento a Jose M<sup>a</sup> Capdepon, como socio y representante de la compañía de comercio *Pérez Hermanos y Capdepon*, dos piezas de escritorio bajas pertenecientes a dicho inmueble, una bodega grande interior, otra más chica, trabajadero de tonelería, un pozo grande, un lavadero con otro pozo y el uso de la caldera de alambique para calentar agua. La cesión se hizo bajo las siguientes condiciones: el arrendamiento era por cuatro años, a contar desde el 1 de marzo de 1841 hasta el 28 de febrero de 1845, ascendiendo el alquiler anual a 33.000 rv pagaderos en efectivo. Además, el dueño del inmueble se obligaba a prorrogar el arrendamiento cuando terminase el plazo, por cuatro años más; y el arrendatario se comprometía a dejar todo tal y como lo recibió<sup>28</sup>.

También el 4 de marzo de 1841, José Jiménez declaró que necesitaba 99.000 rv para atender sus negocios, que fueron facilitados por la casa de comercio gaditana *Lacave y Echecopar* sin intereses. Para su reintegro, José Jiménez debía entregar 33.000 rv en los tres años siguientes de 1842, 1843 y 1844. Para ello, cedió a la compañía gaditana la renta del arrendamiento anterior, convirtiéndose así José M<sup>a</sup> Capdepon en el encargado de pagar directamente el importe del alquiler a *Lacave y Echecopar*, en vez de a José Jiménez<sup>29</sup>.

Al año siguiente, el 16 de febrero de 1842, José Jiménez emitió un poder a favor de Pedro Lacave Miramont y Juan-Pablo Echecopar para que vendiesen unas bodegas de su propiedad en la calle de los Moros, también conocida como Portería de San Francisco, en El Puerto de Santa María, en el precio que estipulasen conveniente. La propiedad estaba formada por una casa con bodega, alambique y trabajadero de tonelería y lindaba por una parte con las bodegas de Manuel Moreno de Mora, por otra con las de Pedro Harmony y, por otra, con las de Tomás Ravina<sup>30</sup>.

---

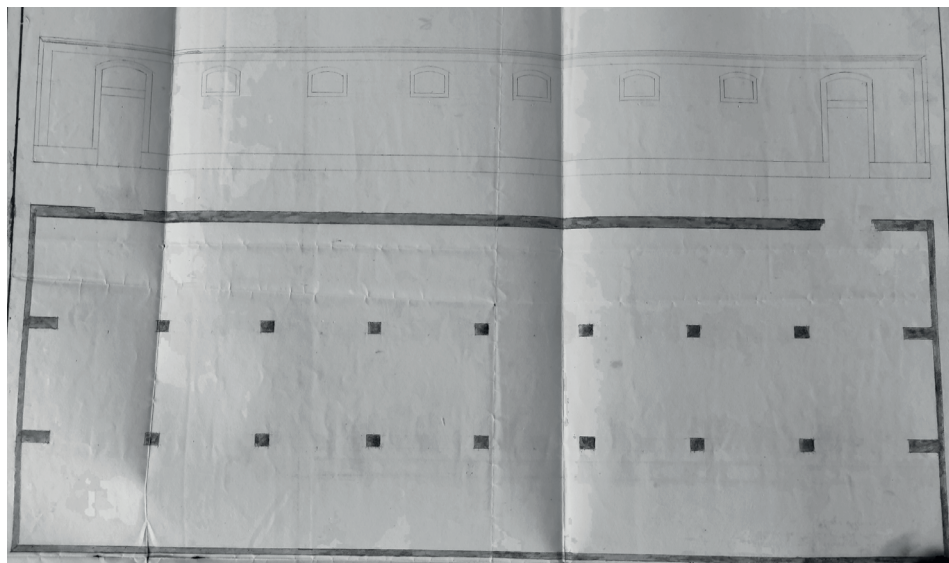
<sup>28</sup> AHPC, PN, El Puerto de Santa María (en adelante: EPSM), 1841, leg. 1.029, fols. 85-88.

<sup>29</sup> AHPC, PN, EPSM, 1841, leg. 1.029, fols. 89-90.

<sup>30</sup> AHPC, PN, EPSM, 1842, leg. 1.033, fols. 197-198.



Figura 1. Plano de la bodega de José Jiménez en la calle de los Moros, en El Puerto de Santa María



Fuente: Archivo Municipal de El Puerto de Santa María, legajo 1.463, Policía Urbana, 1834/3.

Por otra parte, ese mismo año, se tramitó la cesión de varios créditos que tenía pendiente José Jiménez a *Lacave y Echecopar*. En primer lugar, José Jiménez y su esposa, M<sup>a</sup> Milagros Varela, tenían una deuda con José Gerónimo de Alzazua de 150.000 rv, que debían satisfacer al plazo de fin de abril de 1842. Esta deuda estaba hipotecada con las bodegas de su propiedad en la calle de los Moros, por escritura de 14 de marzo de 1836. Ante la incapacidad de afrontar la deuda, el 13 de mayo de 1842, los intervinientes llegaron a un acuerdo y José Gerónimo de Alzazua cedió y traspasó el referido crédito de 150.000 rv a la empresa *Lacave y Echecopar*, quien le entregó igual cantidad en efectivo. Los socios de la compañía se harían cargo de realizar todas las gestiones conducentes a recuperarlo, así como de los gastos y costas que se originasen en las reclamaciones<sup>31</sup>. De esta manera, José Jiménez y su esposa quedaban endeudados nuevamente con la casa de comercio gaditana.

El 4 de noviembre de 1842, Juan Prieto, vecino de Cádiz, cedió a Juan-Pablo Echecopar, que actuaba en representación de la sociedad mercantil *Lacave y Echecopar*, un crédito que había concedido a José Jiménez el 13 de abril de 1839,

<sup>31</sup> AHPC, PN, EPSM, 1842, leg. 1.033, fols. 370-373.

de 324.000 rv, para atender sus negocios. Para asegurar el pago, el prestatario había hipotecado su casa y bodegas en la calle de los Moros de El Puerto de Santa María. La compañía de comercio gaditana entregó a Juan Prieto la mencionada cantidad en efectivo y pasó a hacerse cargo de dicho crédito a partir de entonces<sup>32</sup>. Así, José Jiménez reunía más deudas con *Lacave* y *Echecopar*.

Fue tal la acumulación de compromisos y créditos de este vecino portuense, no solo frente a la compañía gaditana, sino también frente a otros acreedores, y la imposibilidad de afrontar los pagos, que el 23 de febrero de 1843, se subastaron sus bienes. En dicha subasta, se adjudicaron a *Lacave* y *Echecopar* una finca, bodegas y trabajador de tonelería en la calle de los Moros o Portería de San Francisco, esquina a la de Jesús Nazareno, en pago de varias obligaciones, que ascendían al total de 552.960 rv y 22 maravedíes de vellón, que quedaron saldadas con la adjudicación de las fincas<sup>33</sup>.

Sin embargo, en un primer momento, los socios de *Lacave* y *Echecopar* decidieron no explotar directamente la totalidad de dichas bodegas y acordaron arrendar parte de las mismas. Así pues, el 9 de enero de 1844, Juan-Pablo Echecopar, como socio representante de *Lacave* y *Echecopar*, alquiló a José Capdepon, que actuaba como socio de *Pérez Hermanos* y *Capdepon*, del comercio de El Puerto de Santa María, las bodegas situadas en la calle de los Moros de dicha ciudad por tres años, a contar desde el 1 de noviembre de 1843 hasta el 1 de noviembre de 1846. Concretamente, se trataba de una bodega en la calle de los Moros, esquina a la de Jesús Nazareno, y otra bodega chica contigua, cuya entrada la tenía por un arco nuevamente abierto. El alquiler ascendía a 12.000 rv anuales, pagaderos por trimestres vencidos. Además, se incluía una cláusula por la cual acordaron que, en caso de que *Lacave* y *Echecopar* vendiese las bodegas dentro de los tres años estipulados para el arrendamiento, el comprador debía respetar dicho contrato de alquiler<sup>34</sup>. No obstante, este alquiler se cancelaría antes de lo previsto. El 15 de septiembre de 1845, Juan-Pablo Echecopar y José M<sup>a</sup> Capdepon, en representación de sus respectivas casas de comercio, *Lacave* y *Echecopar* y *Pérez Hermanos* y *Capdepon*, se reunieron para rescindir el contrato de arrendamiento de las bodegas situadas en la calle de los Moros de El Puerto de Santa María<sup>35</sup>.

De esta forma, los socios de *Lacave* y *Echecopar* decidieron ampliar sus instalaciones bodegueras en El Puerto de Santa María. Quizás, en un primer

---

32 AHPC, PN, CA, 1842, leg. 3.922, fols. 1.294-1.296.

33 AHPC, PN, CA, 1865, leg. 3.303, fols. 1.068-1.069.

34 AHPC, PN, EPSM, 1844, leg. 1.046, fols. 7-9.

35 AHPC, PN, EPSM, 1845, leg. 1053, fols. 785-786.

momento, prefirieron ser cautos, pero, como veremos más adelante, sus exportaciones vitivinícolas desde esta localidad se estaban incrementando muy rápidamente y en un plazo de tiempo muy corto, lo que probablemente hizo necesaria la ampliación de las bodegas. Muestra de ello son también las obras que acometieron por aquel entonces.

El 17 de mayo de 1845 se acordó una leve reforma de la casa con habitación, bodegas y trabajador de tonelería en la calle de los Moros. Para ello, Juan-Pablo Echecopar, en representación de su compañía de comercio, pidió permiso formalmente a Manuel Moreno de Mora para abrir tres ventanas en una pared de las referidas casas bodegas, ya que daban al trabajador del mencionado empresario. Este concedió el permiso gratuitamente, con la única condición de que la referida compañía de comercio había de cerrar dichas ventanas siempre que Manuel Moreno de Mora lo estimase conveniente<sup>36</sup>.

Además, para ampliar sus instalaciones, por aquellas fechas los socios de *Lacave* y *Echecopar* solicitaron al ayuntamiento de El Puerto de Santa María la cesión de un terreno anexo a las bodegas, de 193,5 varas cuadradas de superficie, aunque les fue otorgado dos años más tarde, el 28 de abril de 1847. La compra se hizo por 3.780 rv<sup>37</sup>.

Así pues, y ante las perspectivas de expansión del negocio, pues como veremos más adelante, el crecimiento de sus exportaciones fue muy elevado en 1845, Pedro Lacave y Juan-Pablo Echecopar fueron mejorando progresivamente las características de su bodega portuense. La situación era inmejorable, pues las instalaciones se encontraban junto a las otras principales bodegas de la ciudad y, además, la calle de los Moros permitía una comunicación directa y libre de obstáculos con el río, facilitándose enormemente el abastecimiento de agua<sup>38</sup>.

Pero la inversión vitivinícola de *Lacave* y *Echecopar* no terminó con esas bodegas y fue más allá, gracias, de nuevo, a la cesión de un crédito, por medio de la cual lograron hacerse con varias suertes de tierra y viñas en la localidad. El 9 de junio de 1845, el comerciante portuense José Jiménez confesó tener una deuda de 40.000 rv desde noviembre de 1840 con Juan Ferrer, vecino de Cádiz. Se trataba del importe de dos pagarés, de 20.000 rv cada uno, a cuya seguridad hipotecó cuatro suertes de viña situadas en el pago de la Sierra (El Puerto de Santa María) y 41 botas de vinos mostos de la cosecha de aquel año, con las

---

<sup>36</sup> AHPC, PN, EPSM, 1845, leg. 1.053, fols. 526-528.

<sup>37</sup> AHPC, PN, CA, 1865, leg. 3.303, fols. 1.070-1.071.

<sup>38</sup> Barros Caneda, J. R. (1997: 483).

41 vasijas en que se hallaba el vino. Por escritura de 7 de junio de 1843, Juan Ferrer había cedido el mencionado crédito de 40.000 rv a la empresa *Lacave y Eche copar*. Por cuenta del mismo, José Jiménez entregó a la casa gaditana las 41 botas de vinos y sus vasijas, por valor de 25.000 rv. Pero, al no haberle sido posible satisfacer los 15.000 rv restantes, se convino adjudicar a *Lacave y Eche copar*, en pago de dicha suma, seis suertes de tierra y viñas en el pago de la Sierra de San Cristóbal (las cuatro que inicialmente hipotecaban el crédito más otras dos), que componían 20 aranzadas y cinco octavas partes de otra y tenían el cargo de varios censos<sup>39</sup>. De esta forma, los empresarios franceses lograron hacerse con tierras y viñas en la ciudad, algo fundamental si querían expandir su negocio vinatero. La adquisición de estas viñas les permitiría el desarrollo de una estrategia de integración vertical. Además, por aquellas fechas comenzaron con el proceso de creación de un gran complejo empresarial en Cádiz capital, donde, además de bodegas y almacenes, instalarían un muelle para su uso privado, que les permitiría llevar sus vinos directamente hasta los grandes barcos fondeados en la Bahía de Cádiz<sup>40</sup>. Así, gracias a sus propiedades en El Puerto de Santa María y en Cádiz, lograban un mayor control sobre el proceso de producción vitivinícola, desarrollando una clara estrategia de integración vertical hacia atrás, al incluir en su negocio la obtención de materias primas para la elaboración de sus vinos. Esta estrategia era muy seguida por este nuevo tipo de empresas, surgida a raíz de la transformación de la vitivinicultura tradicional en agroindustria vinatera moderna; las llamadas casas extractoras. Estas compañías integraban verticalmente todo el proceso productivo y comercial, incluyendo las fases necesarias para la elaboración y venta de los vinos, constituyéndose así como cosecheras, bodegueras y exportadoras<sup>41</sup>, a diferencia de los almacenistas, que reducían enormemente su inversión y el riesgo, al constituirse como empresas auxiliares de los exportadores<sup>42</sup>.

Ante las oportunidades de crecimiento que presentaba el sector hacia mediados de la centuria, continuaron invirtiendo en tierras en los años siguientes. Concretamente, el 26 de mayo de 1848, Joaquina Sedze, viuda de Jacobo Oneale<sup>43</sup>, como tutora de sus menores hijos, Luis y Josefa Oneale Sedze, vendió a la compañía *Lacave y Eche copar* una suerte de viña y árboles de 3,5 aranzadas, gravada con un censo de 1.993,26 rv de principal y 59,27 rv de renta, y otra de 6 aranzadas plantada de sarmientos y árboles, afecta al censo de 4.133,12 rv de capital y 124 rv de renta, ambas en el pago de la Sierra de El Puerto de Santa

39 AHPC, PN, EPSM, 1845, leg. 1.053, fols. 565-578.

40 Vázquez-Fariñas, M. (2021a, 60).

41 Maldonado Rosso, J. (2020: 43-45.)

42 Maldonado Rosso, J. y Ramos Santana, A. (2010: 15).

43 Hemos encontrado el apellido escrito como "Oneale" y "O'Neale".

María, pertenecientes a la testamentaría de Jacobo Oneale. Esta operación muestra que, efectivamente, el negocio estaba creciendo y los socios decidieron invertir en más viñas y tierras en la localidad portuense, a fin de seguir expandiendo su negocio vitivinícola. El precio de la venta se fijó en total en 9.195 rv, pero como el finado Jacobo Oneale debía a la obra pía del pósito la cantidad de 5.000 rv, por 83 fanegas y 4 celemines de trigo, la casa *Lacave y Echecopar* satisfizo esta deuda en nombre del portuense, descontándose dicho importe de los 9.195 rv y entregando la diferencia en efectivo a la viuda e hijos de Oneale<sup>44</sup>. Cabe señalar que esta familia, de origen irlandés, se encontraba afincada en El Puerto de Santa María desde el siglo XVIII, pues, como muchos otros empresarios extranjeros, habían llegado a la ciudad atraídos, fundamentalmente, por el comercio con el continente americano. Ya desde la segunda mitad del siglo XVIII, formaba parte de la burguesía mercantil instalada en la localidad, con gran interés por formar parte de la élite urbana<sup>45</sup>. Dado que una gran parte de esa élite se dedicaba entre mediados de los siglos XVIII y XIX, de alguna manera u otra, al comercio vitivinícola o tenía relación con el mismo, no es de extrañar la posesión de viñas por parte de esta familia.

Asimismo, hacia mediados de los cincuenta, los tres síndicos del ayuntamiento de El Puerto de Santa María dieron en venta a *Lacave y Echecopar* una suerte de tierra en la que había plantadas arboledas, situada en el pago del Águila de la mencionada localidad, compuesta de 6 aranzadas y 90 estadales. Esta hacienda fue apreciada en 493,17 rv en 1855 y por esta propiedad venían pagando un canon anual de 9,30 rv<sup>46</sup>.

Con todo lo anterior, queda comprobado el interés de Pedro Lacave Miramont y Juan-Pablo Echecopar en instalarse en El Puerto de Santa María para desarrollar sus negocios vinateros, adquiriendo bodegas, viñas y tierras en la ciudad, que les permitieron hacerse un hueco entre los exportadores allí establecidos, como a continuación veremos.

### ***Echecopar y Compañía: exportaciones, principales mercados y estrategias desarrolladas***

Llegados a este punto, cabe analizar detalladamente la actividad comercial vitivinícola de la casa *Echecopar y Compañía* establecida en El Puerto de Santa

---

<sup>44</sup> AHPC, PN, EPSM, 1848, leg. 1.072, fols. 299-316.

<sup>45</sup> Pérez García, L. V. (2014: 76).

<sup>46</sup> Archivo Municipal de El Puerto de Santa María, legajo 323, Campo. Data a Censo, 1855/62.

María. Todo parece indicar que Juan-Pablo Echecopar era el socio encargado de los negocios en esta ciudad, pues es quien aparece en todas las escrituras notariales como representante de la compañía y, como hemos podido ver, era su apellido el que aparecía en la denominación social de la misma.

Desde 1844, con sus bodegas ya operativas y con las grandes extensiones de tierras y viñas que fueron adquiriendo en los años siguientes, lograron desarrollar el negocio vinatero desde esta ciudad. Sin embargo, a continuación, veremos que el volumen de sus ventas al extranjero realizadas desde la localidad portuense no era muy elevado. Las listas de exportaciones para El Puerto de Santa María, que se conservan en el Archivo del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Jerez-Xérès-Sherry, reflejan que, hacia mediados de la centuria decimonónica, la casa *Echecopar y Compañía* vendía sus productos en algunos de los principales mercados internacionales. Concretamente, sus vinos eran exportados a Londres y Liverpool (Inglaterra), Dublín (Irlanda), Gotemburgo (Suecia), Elsinor (Dinamarca), Montevideo (Uruguay) y Valparaíso (Chile). Al especializarse en los mercados exteriores, desarrollaron una estrategia de internacionalización de sus vinos, comúnmente utilizada por otras muchas sociedades familiares por aquel entonces<sup>47</sup>.

En lo que respecta a las cifras de exportaciones de la casa portuense *Echecopar y Compañía*, cabe señalar que fluctuaban bastante hacia mediados de los años cuarenta, presentando una gran volatilidad<sup>48</sup>. En el Gráfico 1 se recogen las ventas al exterior para la década comprendida entre 1844 y 1854<sup>49</sup>, que nos permiten hacernos una idea de la dimensión y alcance del negocio vinatero de esta compañía. En 1844 vendieron al exterior alrededor de 23.500 hectolitros, cantidad que se incrementó enormemente en 1845 hasta los 77.263 hectolitros, una cifra que no volverían a alcanzar. En 1846 tuvo lugar un fuerte descenso en las ventas, hasta los 9.593 hectolitros, aunque se recuperaron de nuevo al año siguiente, con 34.809 hectolitros. En 1848 se registró de nuevo una brusca caída de las exportaciones, con 18.739 hectolitros vendidos, continuando la tendencia descendente, aunque con cierta estabilidad, hasta 1853. Las ventas se recuperaron levemente en 1854, alcanzando la cifra de 12.564 hectolitros. En total, en el periodo de 1844 a 1854, la compañía exportó desde sus bodegas en El Puerto de Santa María 207.330,62 hectolitros, una cifra muy alejada de los grandes volúmenes de ventas registrados por los principales exportadores de la región en esas fechas, como *Juan Guillermo Burdon* o *Duff Gordon y Compañía*<sup>50</sup>.

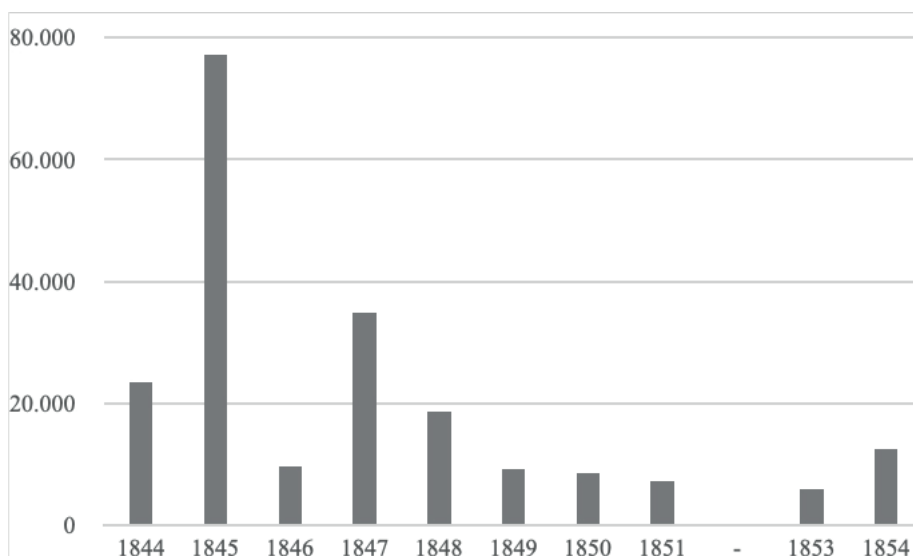
47 Fuentes García, F. J., Cabeza Ramírez, L. J. y Sánchez Cañizares, S. M. (2019: 38).

48 Vázquez-Fariñas, M. (2021b: 90-92).

49 Faltan las cifras de exportaciones de 1852, al no haber podido localizarlas.

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

Gráfico 1. Exportaciones de vinos realizadas por la casa portuense *Echecopar y Compañía*, 1844-1854 (hectolitros de vino)



Fuente: elaboración propia a partir de *Listas de exportaciones de El Puerto de Santa María*, 1844-1854.

No obstante, hemos de tener en cuenta que algunas empresas registraron un volumen de ventas mayor que el reflejado en las listas de exportaciones, pues realizaban negocios no solo a su nombre, sino también al de otras empresas<sup>51</sup>. En el caso de Pedro Lacave y Juan-Pablo Echecopar, las ventas al exterior desde El Puerto de Santa María no eran las únicas de la compañía en esos años, pues los socios también exportaban, al mismo tiempo, vinos desde la sede de Cádiz, que se comercializaban bajo la razón social de *Lacave y Echecopar* (Gráfico 2). Las cifras analizadas presentan cierta estabilidad en esos años, pues, salvo en el ejercicio de 1847, en que el volumen de ventas fue algo más bajo, con 8.207 hectolitros, en todos los demás las exportaciones de vinos desde Cádiz rondaban los 10.000 hectolitros anuales. En el periodo comprendido entre 1844 y 1854, sus exportaciones vinícolas desde la capital gaditana ascendieron a 111.012 hectolitros<sup>52</sup>, que, junto con las ventas realizadas desde El Puerto de Santa María, suponen un total de 318.342,62 hectolitros, cifra que seguía siendo inferior a la de otros grandes exportadores de la región, aunque era muy significativa para una

<sup>51</sup> Maldonado Rosso, J. (1999: 211).

<sup>52</sup> Vázquez-Fariñas, M. (2020a: 246).



compañía que comenzaba a hacerse un hueco en un mercado muy competitivo. Desde entonces en adelante, las exportaciones de vinos desde la plaza de Cádiz crecieron de manera sostenida, superando con creces a las ventas que hasta entonces venían realizando desde la localidad portuense<sup>53</sup>.

Lamentablemente, no hemos localizado más cifras de producción o ventas desde El Puerto de Santa María para *Ehecopar y Compañía*. No obstante, la construcción del complejo empresarial bodeguero en la capital gaditana haría que, progresivamente, los socios fueran centralizando sus negocios vinícolas en aquella localidad, abandonando la producción en El Puerto de Santa María. Además, en aquellos años, la actividad mercantil gaditana se encontraba en pleno auge y productos como el vino tenían una gran relevancia en la economía de la ciudad<sup>54</sup>, lo que favorecía enormemente la inversión en este sector. Hacia mediados de siglo, las exportaciones vinícolas cobraron especial relevancia en los intercambios, por lo que la buena marcha de los negocios y la tendencia al alza de las exportaciones de *Lacave y Ehecopar*, llevó a los socios a firmar una nueva escritura de sociedad en julio de 1848, en virtud de la cual desarrollarían todos sus negocios únicamente desde la casa de Cádiz, bajo la misma razón social de *Lacave y Ehecopar*<sup>55</sup>. Abandonaban así las sedes que unos años antes habían establecido en El Puerto de Santa María y en Gibraltar, especializadas en el vino y en las comisiones en general, respectivamente. La escritura notarial establece que el capital social estaba formado, entre otros bienes, por una casa con bodegas y vinos en el Puerto de Santa María y tres fincas más en la misma ciudad. Así pues, todas las propiedades que habían ido adquiriendo en los años anteriores en El Puerto de Santa María, formaban parte del capital social de la empresa establecida en Cádiz desde 1848.

---

<sup>53</sup> Para más información: Vázquez-Fariñas, M. (2020a).

<sup>54</sup> Cózar Navarro, M. C. (2007: 37).

<sup>55</sup> AHPC, PN, CA, 1848, leg. 3.258, fols. 1.236-1.240.



Gráfico 2. Exportaciones de vinos realizadas por la casa gaditana *Lacave y Echecopar*, 1844-1854 (hectolitros de vino)



Fuente: elaboración propia a partir de Vázquez-Fariñas, M. (2020a: 246).

Por tanto, tras la firma de esta escritura, todos los negocios vitivinícolas quedaron centralizados en Cádiz, en lugar de en El Puerto de Santa María. Se desconocen a ciencia cierta todos los motivos que llevaron a los socios a tomar esta decisión, pero comenzaron entonces a adquirir diversas propiedades en el barrio de Extramuros de la capital gaditana, concretamente, en la zona conocida como la Segunda Aguada. Allí decidieron crear un complejo bodeguero en el que integrarían todo el proceso de elaboración y producción, así como la comercialización, distribución y venta de sus vinos, ahorrando costes de producción. Esta estrategia de integración vertical del negocio, muy seguida por otros grandes empresarios vinateros del Marco del Jerez, como los británicos Osborne, Domecq, Terry, Garvey y Gordon<sup>56</sup>, les reportaría grandes beneficios, debido al ahorro de costes que les suponía instalar todo el proceso de producción vitivinícola en un único lugar.

Quizás pueda resultar llamativa la decisión de desarrollar esta estrategia sin una integración completa del negocio, al excluirse la fase de extracción del vino. Es importante tener en cuenta que los socios decidieron centralizar sus negocios

<sup>56</sup> Fuentes García, F. J., Cabeza Ramírez, L. J. y Sánchez Cañizares, S. M. (2020: 46).

en Cádiz por el ahorro de costes que les suponía integrar todo en un mismo lugar. Contaban con el espacio y las propiedades para poder hacerlo y, además, las comunicaciones e infraestructuras portuarias y ferroviarias les permitían no solo enviar sus productos a los mercados exteriores fácilmente, sino también obtener las materias primas y demás suministros necesarios para el normal desarrollo de su actividad<sup>57</sup>. Además, los datos analizados muestran que su negocio principal se encontraba en Cádiz, ya que la mayoría de los vinos vendidos al exterior por estos empresarios desde mediados de la centuria se producían en la capital, y no en El Puerto de Santa María, a pesar de que esta localidad gozaba de una mayor tradición vinatera. Asimismo, cabe señalar que en la capital gaditana no existían viñas ni tierras aptas para el cultivo de la vid que les permitiesen realizar la fase extractora en la ciudad. Por tanto, la inclusión de esa actividad suponía invertir en otras localidades, lo que probablemente implicase una reducción de la rentabilidad del negocio, motivo que les llevaría a dedicarse a la elaboración y a la exportación de vinos, su principal actividad y por la que llegarían a ser mundialmente conocidos, omitiendo dicha fase extractora del entramado empresarial que estaban creando.

En las siguientes renovaciones de las escrituras de la compañía gaditana, se aprecia que las propiedades en El Puerto de Santa María siguieron formando parte del capital social hasta mediados de los sesenta. Tras 22 años como propietarios de las bodegas portuenses, el 11 de diciembre de 1865, Pedro-Luis Lacave Soulé, en nombre de *Lacave y Echecopar*, formalizó ante notario la venta a Carlos Federico Rudolph de la casa con bodegas y trabajador de tonelería en la calle de los Moros número 9. El precio de la venta se fijó en 27.750 pesos fuertes, o lo que es lo mismo, 555.000 rv, de los cuales recibieron 12.000 pesos fuertes en maderas (240.000 rv) y los 15.750 restantes en efectivo (315.000 rv), en cuatro plazos pagaderos a los 6, 12, 18 y 24 meses, a contar desde el 1 de julio de 1865<sup>58</sup>.

Terminaron entonces por desprenderse de las bodegas en El Puerto de Santa María, aunque continuarían algunos años más con las suertes de viñas y tierras que, como ya hemos comentado, formaban parte del capital social de la compañía gaditana. Lamentablemente, no hemos localizado las escrituras de venta de esas tierras, por lo que desconocemos el valor de esas operaciones, pero sí sabemos que, hacia el último tercio de la centuria decimonónica, los Lacave únicamente conservaban viñas en Rota y Chiclana de la Frontera<sup>59</sup>. Las ventas de las tierras y suertes de viñas en El Puerto de Santa María reflejan, por tanto, un cambio de estrategia, al abandonar, en cierta manera, esa integración

---

<sup>57</sup> Vázquez-Fariñas, M. (2020a: 57-59).

<sup>58</sup> AHPC, PN, CA, 1865, leg. 3.303, fols. 1.067-1.077.

<sup>59</sup> *Libros de inventarios de la Aguada*, 1870-1927.

total del negocio que habían desarrollado hasta entonces. La mayor parte de las uvas para elaborar sus vinos las compraban a proveedores, que se encontraban afincados fundamentalmente en la comunidad andaluza, mientras que las pocas tierras de su propiedad eran empleadas para obtener sus variedades de Moscatel y Tintilla de Rota, dos de las especialidades de la compañía<sup>60</sup>. Por tanto, eliminaron la actividad cosechera para la mayoría de sus caldos, salvo los mencionados, aunque continuaron con la integración de las demás fases del proceso productivo. La aplicación de esta nueva estrategia trajo consigo grandes beneficios para estos empresarios, pues la compra de las materias primas a diversos proveedores en lugar del cultivo propio de las mismas les permitiría esquivar en modo alguno los graves efectos de las plagas (el *oidium*, la filoxera y el *mildiu*<sup>61</sup>) y las crisis agrarias que tuvieron lugar en la región hacia finales del siglo XIX, que sí afectaron seriamente a otros bodegueros<sup>62</sup>.

## Conclusiones

En este trabajo se ha expuesto la relevancia del negocio del vino para las familias Lacave y Echecopar en las ciudades de Cádiz y El Puerto de Santa María. Concretamente, esta última localidad, una de las cunas de los llamados vinos de Jerez, fue fundamental para el desarrollo del negocio vinatero de estos empresarios. La inversión en El Puerto de Santa María, tanto en bodegas como en tierras y viñas, jugó un papel primordial porque, en un primer momento, les permitió introducirse de lleno en el mundo del vino y les dio el impulso necesario para especializarse en este sector, en pleno crecimiento hacia mediados del siglo XIX. Además, con su instalación en la localidad portuense y la adquisición de tierras y viñas, lograron la integración completa del proceso de producción vitivinícola.

Sin embargo, con el paso de los años, decidieron trasladar todos sus negocios vinateros a Cádiz capital, modificando así esta estrategia de integración vertical, pues al vender las tierras y comprar las uvas a proveedores repartidos por todo el territorio andaluz, pasaron de una integración total del negocio, a otra parcial. No obstante, dado que no había viñas en la ciudad de Cádiz, salvo la etapa de la cosecha, todas las demás fases del proceso productivo eran realizadas en sus instalaciones gaditanas, ya que hacia mediados del siglo XIX habían logrado crear un gran complejo empresarial en el que mezclaban las uvas para preparar sus

---

<sup>60</sup> Vázquez-Fariñas, M. (2018: 81).

<sup>61</sup> De Pedro Sánchez, C. y Jiménez Blanco, J. I. (2019: 156).

<sup>62</sup> Vázquez-Fariñas, M. (2020b: 89-90).

caldos, los envasaban y los enviaban directamente a los mercados internacionales, configurándose entonces como bodegueros y exportadores exclusivamente.

Por otra parte, el hecho de afincarse en una localidad tradicionalmente vinatera tuvo una trascendencia importante, aunque las ventas no fueran muy elevadas, pues no solo les dio el impulso que necesitaban para avanzar y especializarse en el negocio vitivinícola, sino que al mismo tiempo les permitió crear una importante red de contactos con otros empresarios bodegueros de la región. Hacia la década de los cuarenta del siglo XIX, Pedro Lacave y Juan-Pablo Eche copar lograron hacerse un hueco en la burguesía vinatera del Marco del Jerez, dotando al mismo tiempo a sus negocios de un gran dinamismo.

Asimismo, cabe señalar la importancia de los recursos humanos y, más concretamente, la entrada de los sobrinos del fundador en el negocio, que fue un elemento determinante en la buena marcha de la compañía, pues no solo garantizaban la continuidad de la misma, sino que fueron claves para su crecimiento y expansión, sobre todo con la creación del complejo bodeguero en la capital gaditana y el incremento del volumen de las exportaciones desde mediados de la centuria.

Con todo ello, este estudio ha permitido al lector acercarse a la realidad empresarial de la casa *Eche copar y Compañía* en El Puerto de Santa María y conocer cómo lograron implantarse en una localidad con una larga tradición vitivinícola y hacerse un hueco en el mercado. Las estrategias desarrolladas le permitieron adaptarse a las circunstancias y mantenerse en un sector en continuo cambio, hasta el punto de que, ya en la segunda mitad de la centuria decimonónica y desde la capital gaditana, llegarían a convertirse en una de las principales casas exportadoras de la región.

## Referencias bibliográficas

- BARROS CANEDA, José Ramón (1997): “Los inicios de la tipología bodeguera en El Puerto de Santa María. La definición urbana del Campo de Guía”, *Laboratorio de Arte: Revista del Departamento de Historia del Arte*, 10, pp. 477-490.
- BORREGO PLÁ, María del Carmen (1986): “El comercio del vino y El Puerto de Santa María en la crisis del noventa y ocho”, en Torres Ramírez, B. y Hernández Palomo, J. J. (coords), *Andalucía y América en el siglo XIX: Actas de las V Jornadas de Andalucía y América*, vol. 1, Sevilla, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), Escuela de Estudios Hispanoamericanos, pp. 455-478.
- CARRASCO GONZÁLEZ, Guadalupe (2018): “La conquista del mercado estadounidense por los vinos del Marco de Jerez”, en Ramos Santana, A. y Lozano Salado, D. (eds), *Tres siglos bebiendo Jerez. Comercio y consumo (XVIII-XX)*, Cádiz, Ediciones Suroeste, pp. 127-163.

- CÓZAR NAVARRO, María del Carmen (2007): “La actividad comercial en la bahía de Cádiz durante el reinado de Isabel II”, *Revista de Historia TST. Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 13, pp. 34-60.
- DE PEDRO SÁNCHEZ, Carlos y JIMÉNEZ BLANCO, José Ignacio (2019): “Comercio exterior y consolidación de las grandes bodegas del jerez, 1840-1877”, *Investigaciones de Historia Económica*, 15, pp. 152-164.
- DÍAZ MORLÁN, Pablo (2013): “La sucesión de las empresas familiares británicas y españolas en los siglos XIX y XX. El papel del mérito, la formación y el aprendizaje”, en Fernández, P. (coord), *La profesionalización de las empresas familiares*, Colección Historia Empresarial, Madrid, LID Editorial, pp. 17-33.
- FUENTES GARCÍA, Fernando J., CABEZA RAMÍREZ, Luis J. y SÁNCHEZ CAÑIZARES, Sandra M. (2019): “La longevidad en la empresa familiar: el caso Alvear”, *Revista de Historia Industrial, Economía y Empresa*, 77, pp. 13-51.
- FUENTES GARCÍA, Fernando J., CABEZA RAMÍREZ, Luis J. y SÁNCHEZ CAÑIZARES, Sandra M. (2020): *Alvear. La empresa familiar decana de las exportadoras andaluzas*, Valencia, Tirant lo Blanch.
- LOZANO SALADO, Lola (2017): “Las bodegueras del jerez. Mujeres en la gran aventura vinícola gaditana del siglo XIX”, en *Mujeres emprendedoras entre los siglos XVI y XIX*, Madrid, Ministerio de Economía y Empresa e Instituto de la Mujer, pp. 103-116.
- MALDONADO ROSSO, Javier (1999): *La formación del capitalismo en el marco del Jerez: de la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII y XIX)*, Madrid, Huerga y Fierro Editores.
- MALDONADO ROSSO, Javier (2014): “Cambios de consumo y de gusto de los vinos de Jerez en el Reino Unido y sus consecuencias en la zona de producción entre mediados de los siglos XVIII y XIX”, *Historia Contemporánea*, 48, pp. 117-140.
- MALDONADO ROSSO, J. (2019): “Los tres grandes cambios de la vinatería andaluza. La modernización de la vitivinicultura contemporánea”, *Andalucía en la historia*, 66, pp. 8-13.
- MALDONADO ROSSO, Javier (2020): “Las vinaterías andaluzas en el siglo XVIII”, en Ramos Santana, A. y Maldonado Rosso, J. (eds), *La vinatería andaluza entre los siglos XVIII y XX*, Jerez de la Frontera (Cádiz), Peripiecias Libros, pp. 11-55.
- MALDONADO ROSSO, Javier y RAMOS SANTANA, Alberto (2010): “Bodegueros de Jerez. Un importante ramo empresarial en la España contemporánea (siglos XVIII-XX)”, en Ramos Santana A. y Maldonado Rosso J. (eds), *Nueve Bodegueros del Marco del Jerez (siglos XVI-II-XX)*, Cádiz, Quorum editores, pp. 9-28.
- PÉREZ GARCÍA, Luisa Victoria (2014): “El cementerio católico de El Puerto de Santa María (siglo XIX)”, *Revista de Historia de El Puerto*, 52, pp. 55-83.
- RAMOS SANTANA, Alberto (1996): “Los bodegueros del Marco de Jerez: actitudes y mentalidad”, en Ramos Santana, A. y Maldonado Rosso, J. (coords), *El jerez-xérès-sherry en los tres últimos siglos*, Cádiz, Ayuntamiento de El Puerto de Santa María, pp. 159-182.
- RAMOS SANTANA, Alberto (1998): “Comercio y consumo de Madeira en Cádiz”, en Vieira, A. (coord), *Os vinhos licorosos e a História. Seminário internacional*, Funchal, Centro de Estudos de História do Atlântico, pp. 163-178.
- SÁNCHEZ GONZÁLEZ, Rafael (2019): “La evolución del comercio vinícola portuense y jerezano en el s. XVIII”, *Revista de Historia de El Puerto*, 63, pp. 9-46.
- VÁZQUEZ-FARIÑAS, María (2018): “La industria vinícola en el Cádiz decimonónico. Lacave y Echecopar: bodegueros y consignatarios marítimos”, *Revista de Historia TST. Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 37, pp. 70-90.
- VÁZQUEZ-FARIÑAS, María (2020a): *El negocio del vino en la ciudad de Cádiz. Historia empresarial de Lacave y Compañía, 1810-1927*, Madrid, Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales.

- VÁZQUEZ-FARIÑAS, María (2020b): “Análisis histórico de una compañía vinatera: la sociedad mercantil *Lacave y Compañía* desde la óptica contable (1870-1923)”, *De Computis, Revista Española de Historia de la Contabilidad*, 17 (2), pp. 82-117.
- VÁZQUEZ-FARIÑAS, María (2021a): “Lacave & Eche copar. Strategies and Businesses in the Second Half of the Nineteenth Century”, en Matés-Barco, J. M. y Caruana de las Cagigas, L. (eds), *Entrepreneurship in Spain: A History*, London, Routledge, pp. 55-70.
- VÁZQUEZ-FARIÑAS, María (2021b): “Wine Entrepreneurs in Nineteenth-Century Cádiz: Pedro Lacave Miramont”, en Vázquez-Fariñas, M., Ortúñez-Goicolea, P. P. y Castro-Valdivia, M. (eds), *Companies and Entrepreneurs in the History of Spain. Centuries Long Evolution in Business since the 15th century*, Palgrave Studies in Economic History, Switzerland, Palgrave Macmillan, pp. 83-100.
- VÁZQUEZ FARIÑAS, María y MALDONADO ROSSO, Javier (2017): “Cádiz: ciudad vinatera entre mediados de los siglos XIX y XX”, *Revista de Estudios Regionales*, 109, pp. 95-119.