

La industria vinícola del jerez y la replantación del viñedo, 1894-1914: una aportación de historia empresarial

ENRIQUE MONTAÑÉS

PALABRAS CLAVE: viñedo, filoxera, jerez, empresas exportadoras, marca colectiva.

CÓDIGOS JEL: N44, N53, N83, N94.

***E**l objetivo de este trabajo es profundizar en el estudio de las relaciones entre la viticultura y la industria exportadora del jerez en un periodo definido por la extensión de la filoxera y los cambios en el mercado internacional de vinos. El empleo de documentación empresarial ha permitido la elaboración de nuevas series estadísticas sobre elementos clave (mostos, vinos, valor añadido de la fase industrial, precios de exportación, viñedo), que facilitan el conocimiento de la trayectoria económica de los principales componentes del sector. El trabajo muestra el importante valor añadido de la fase industrial del jerez y el decisivo protagonismo de las grandes empresas exportadoras con estructuras integradas. Asimismo, confirma el alto coste de la replantación del viñedo y señala los cambios en la estructura de la propiedad.*

La destrucción del viñedo originó una etapa de reducción de existencias en las bodegas que provocó un crecimiento de los precios del mosto. Éste favoreció la replantación, pero sólo los viticultores con recursos financieros pudieron reconstruir su viñedo. No obstante, la expansión del nuevo viñedo se vio frenada por la caída de la demanda del jerez de exportación y por la elevación de los costes de producción. Algunos grupos de pequeños viticultores se movilizaron para solicitar al Estado una intervención en el mercado mediante la creación de una zona vitícola. La división de los componentes del sector, el papel predominante de las grandes empresas integradas y las características de sus sistemas de comercialización bloquearon la creación de una marca colectiva antes de 1914.

Sherry wine and the replanting of vineyards, from 1894 to 1914: an entrepreneurial history perspective

KEYWORDS: vineyard, phylloxera, sherry, export firms, collective brand.

JEL CODES: N44, N53, N83, N94.

This article examines the relationship between viticulture and the sherry industry during the difficult times of the phylloxera plague and changes in international markets prior to 1914. Based on company documents, this study offers a new set of statistics on the main indicators of the sherry sector (vineyards, musts, wines, export prices, and the added value of the industrial phase). It demonstrates the high added value in sherry wine production and the dominance of export firms. Although the loss of vineyards caused an increase in the price of musts, high production costs and a decrease in sherry demand limited the size of new vineyards, thus limiting their extension. This favored replanting vineyards, but only winegrowers with sufficient financial resources were able to carry this out. Some winegrowers demanded a restrictive regional appellation, but the opposition of the export firms obstructed the establishment of a collective brand.

Recepción: 2014-11-26. Revisión: 2015-04-29. Aceptación: 2015-07-08.

Enrique Montañés es profesor titular de Historia e Instituciones Económicas en la Universidad de Cádiz. Dirección para correspondencia: Avda. de la Universidad, s/n, 11.405 Jerez de la Frontera (Cádiz, España). C. e.: enrique.montanes@uca.es

1. INTRODUCCIÓN

Algunos estudios han analizado las dificultades de la industria vinícola y el viñedo de Jerez a finales del siglo XIX (González Gordon, 1970; Jeffs, 1994; López Estudillo, 1993; Simpson, 1985, 1997; Zoido, 1981; Pan-Montojo, 1994; Cabral, 1987). El repertorio de fuentes utilizadas en estos trabajos ha sido amplio (estadísticas municipales, informes de los ingenieros agrónomos, memorias oficiales, manifestaciones públicas de los agentes económicos, prensa diaria y corporativa, etc.), pero ha escaseado el empleo de documentación empresarial. No se puede pasar por alto que buena parte de las informaciones publicadas por los integrantes del sector estuvieron mediatizadas por la defensa de sus intereses específicos. El análisis de la documentación privada de las empresas nos permite realizar un ejercicio de contraste entre la imagen del sector transmitida a través de la información publicada y la realidad que se percibe a partir de los apuntes de la contabilidad empresarial. El estudio de la documentación de González Byass (GB), la primera empresa exportadora de jerez durante este período, nos permite ampliar nuestros conocimientos sobre estas coyunturas decisivas¹.

El texto analiza algunos elementos sustanciales de la trayectoria de GB que nos pueden proporcionar una referencia adecuada para un mejor conocimiento del conjunto del sector. En una primera sección, se aborda el análisis del tipo de vino comercializado y se muestra el alto valor añadido de la fase industrial en vinos de larga crianza como el jerez. Asimismo, se reconstruye la evolución de los precios de diferentes tipos de vinos (mosto, crianza, exportación) en distintos mercados (local y de exportación), en la que puede apreciarse el impacto de factores como el descenso de la demanda exterior o el efecto de la filoxera. En segundo término, se contrastan las diferentes fuentes para el estudio de la trayectoria de las cantidades exportadas y se calcula el valor del jerez comercializado en el exterior. Al mismo tiempo, se intenta determinar si en el conjunto de la zona de crianza se acumularon suficientes existencias de vino para atender las necesidades de la demanda exterior. Por último, se realiza un estudio de la evolución del viñedo, en el que se contempla el coste de la replantación o sus resultados económicos. El trabajo muestra cómo el efecto devastador de la filoxera y el recorte de la demanda exterior redujeron la importancia económica de la vitivinicultura de la región.

1. La documentación de González Byass (GB) se encuentra en su archivo histórico (AHGB).

2. EL JEREZ: UN PRODUCTO INDUSTRIAL COMPLEJO

Desde la década de 1870 numerosos integrantes del sector denunciaron una situación crítica por la caída de ingresos, la extensión de los fraudes y adulteraciones, el aumento de los aranceles o la reducción de las exportaciones (Fernández de la Rosa, 1886). Pero los textos de la época no aportan muchos datos económicos concretos. Sólo disponíamos de una serie municipal de precios del mosto de vendimia², que señalaba un pronunciado descenso, pero se ignoraba la evolución de los precios del jerez comercializado, que realmente era el producto que marcaba el desarrollo de la viticultura de la zona. La trayectoria del vino de exportación tenía una destacada influencia en las relaciones contractuales entre los centenares de viticultores, almacenistas y exportadores³ que participaban en la vitivinicultura del jerez.

El estudio de la documentación de GB nos permite conocer la trayectoria de las grandes empresas y, a su vez, nos facilita algunos datos de gran interés para comprender mejor la evolución del sector. Entre 1889 y 1914 GB mantuvo el liderazgo de los exportadores de Jerez con unas ventas que representaron el 11% del total del sector. De un conjunto de más de doscientos exportadores que intervinieron en este período, marcado por la destrucción del viñedo y el retroceso de las ventas, GB fue ganando cuota de mercado: de un 9% entre 1889-1895 llegó a alcanzar el 14% de las ventas entre 1907-1914. Si tenemos en cuenta el valor del activo y el volumen de sus recursos propios, habría que señalar que GB era una de las sociedades más destacadas de la industria vinícola española. En 1914, GB tenía un activo de 8.582.540 pesetas y unos fondos propios de 7.512.322 pesetas. En esa fecha, otras importantes empresas vinícolas españolas contaban con un capital desembolsado menor: Bodegas Bilbaínas, SA (3.800.000), Bodegas Franco-Españolas, SA (2.000.000) y Sucesores de Garvey, SA (1.200.000)⁴.

La participación de GB en las fases agrícola, industrial y comercial del jerez nos permite considerar todo el ciclo del producto. Además, la activa presencia de GB en los mercados locales y exteriores nos posibilita una aproximación a los precios de los diferentes caldos que formaban parte del proceso de producción y comercialización del jerez: el

2. La serie de precios del mosto de Jerez en Archivo Municipal de Jerez de la Frontera (AMJF), Protocolos, 344, 352, 355.

3. GONZÁLEZ Y ÁLVAREZ (1878: 57) señaló que en Jerez el sector estaba integrado por 876 cosecheros, 316 almacenistas, 49 extractores y 10.000 trabajadores en la viña y las bodegas.

4. AHGB, Libros de inventarios, 1914. Los datos de las otras empresas proceden de MARTÍN FERNÁNDEZ (2002: 322). Si efectuamos una comparación con otro sector industrial como el textil, La España Industrial acumulaba un activo de 9.656.622 y un capital de 8.000.000 de pesetas (RIBAS, 1999: 1.148).

mosto de vendimia, el vino de crianza en Jerez, y el precio de venta del jerez de exportación. A partir de ellos podemos aclarar algo más la evolución de la viticultura y contribuir a despejar algunas dudas sobre el vino comercializado como jerez en los mercados exteriores. El precio de los mostos señalaba los resultados para los viticultores, el de los vinos de crianza en Jerez determinaba la actividad de los almacenistas y, finalmente, el vino de exportación incidía en las empresas exportadoras. La conexión entre los tres mercados era muy estrecha, cualquier alteración de la oferta o de la demanda se transmitía con rapidez. La información recogida permite interpretar las pautas de inversión de las empresas y valorar su incidencia sobre el desarrollo económico de la zona. Es evidente que la historia de una empresa no es la de un sector tan amplio y extenso, pero puede proporcionarnos una información muy útil respecto de las cuestiones planteadas. La destacada posición de GB por la cuantía de su activo, por la extensión de sus viñedos, por el significativo volumen de compras de vinos de la zona, por la amplitud de sus existencias en las bodegas y por la suma de sus exportaciones convierte sus datos en una referencia cuantitativa muy interesante para todo el sector en un período en el que la información económica es muy escasa.

La documentación analizada incluye los libros de inventarios, los diarios, los mayores y los libros de estadísticas. Éstos últimos suman siete volúmenes con más de tres mil páginas para la etapa entre 1887 y 1917. En ellos se encuentran resúmenes periódicos (mensuales, anuales, etc.) de elementos destacados en el funcionamiento de la empresa (costes y producción del viñedo, las compras de vinos, las ventas en diferentes mercados, la evolución del activo, las existencias en bodegas, etc.). Es posible que la recopilación de todos estos datos naciera de dos tipos de necesidades. En primer lugar, para apreciar de una forma más inmediata la actividad de la empresa en un período complicado. En segundo lugar, como instrumento de los socios españoles y británicos para realizar un seguimiento más próximo de la gestión de la empresa y facilitar la toma de decisiones. Algunas características de esta documentación, como su carácter reservado y el control ejercido por los distintos socios para conocer la evolución de sus inversiones, nos permiten su empleo para construir una referencia de la trayectoria del sector. No obstante, conviene recordar que también tiene sus limitaciones. La información contable refleja la realidad económica de la empresa si se efectúa una adecuada revisión de inventarios. En este sentido, se observa que la actualización anual de los inventarios realizada no oculta las dificultades y problemas de la vitivinicultura en el período estudiado. Además, he tratado de contrastar los datos, en la medida de lo posible, con otras fuentes externas.

2.1. El jerez: un vino encabezado de larga crianza

A comienzos de la década de 1890, el principal exportador de jerez tenía unas existencias muy elevadas: cerca de 65.000 hectolitros. Este alto volumen de almacenados nos muestra su notable implicación en la fase industrial, ya que sus ventas representaban el 46% de dichas existencias a principios de año. No obstante, para mantener su sistema de soleras y criaderas, y para atender los pedidos de los mercados exteriores, adquiría cerca de 30.000 hectolitros en los mercados de la zona. El 15% de estas incorporaciones anuales eran mostos de vendimia de sus propias viñas o de otras viñas arrendadas o asociadas, y el 85% lo constituían diferentes clases de vinos de las bodegas de la zona de producción del jerez⁵, e incluso de otras localidades, en función de las necesidades existentes para preparar los vinos de exportación demandados por los importadores. No hay que olvidar que algunos grandes exportadores de Jerez también comercializaban otras clases de vinos más baratos, tintos y blancos de otras zonas, para atender la demanda de algunos grandes importadores. Por ejemplo, GB vendía grandes cantidades de vinos baratos a destacados *wine merchant* como los Gilbey.

La documentación conservada no nos permite estudiar de forma sistemática la procedencia de los vinos comprados, uno de los aspectos centrales en las controversias entre viticultores y exportadores. Solamente podemos conocer el origen de los vinos adquiridos en años aislados y de una forma incompleta. Por ejemplo, en 1889 los vinos que procedían de fuera de la zona de producción del jerez representaron el 19% de todas las compras. Al mismo tiempo, podemos aproximarnos al tipo de vino comprado a partir de las referencias de precios indicadas en el Cuadro 1. El precio medio de los vinos procedentes de fuera de la zona de producción, 38 ptas./hl, se encontraba por encima del precio de los mostos locales, y nos indica que eran vinos con una cierta crianza que servían para atender las demandas concretas de los clientes importadores. Entre ellos se citan vinos tintos de Criptana o blancos y dulces de Moguer y Almonte. También se adquirieron mostos de Moguer, a un precio de 16 ptas./hl, inferior a los mostos de Jerez, pero estos caldos apenas representaron el 3% de todas las compras efectuadas⁶.

Para determinar cuál era el tipo de vino efectivamente comercializado, debemos recurrir a un análisis de los precios medios de venta y apreciar las diferencias con los pre-

5. Incluye las localidades de Jerez, El Puerto de Santa María, Sanlúcar, Chipiona, Rota, Trebujena, Chiclana y Puerto Real. Los datos de existencias, compras y ventas son de 1894 y 1895 (AHGB, Libros de estadísticas, n.º 2). Las cifras originales son en arrobas y botas y se han redondeado: se considera una bota de exportación con un contenido de 30 arrobas, que equivalía a 5 hectolitros.

6. AHGB, Libros de estadísticas, n.º 1, p. 143.

cios del mosto, con los de los vinos de crianza comprados y con los de los vinos almacenados en bodega. La documentación nos descubre un mercado complejo y diverso en función de la procedencia y del tiempo de crianza de los diferentes tipos de vinos. Hay que recordar que en la preparación del jerez de exportación se combinaban los vinos envejecidos en las bodegas de la zona (Parada y Barreto, 1868: 137). Para algunos exportadores, el tiempo mínimo de crianza no debía ser inferior a los diez años, ya que era el período necesario para que las diferentes clases de vinos adquirieran sus características particulares (finos, amontillados, olorosos, etc.) (Marqués de Casa-Domecq, 1902: 8). La cotización de los mostos más apreciados y el largo proceso de maduración de los vinos elevaban de forma notable el precio de coste de los vinos almacenados, por lo que era prácticamente imposible ofrecer un jerez con el tiempo de crianza tradicional por debajo de determinado precio. Este precio podía variar, en función de las diversas coyunturas comerciales. A finales de los años ochenta, Fernández de la Rosa afirmó que sólo los vinos por encima de las 20 libras la bota (alrededor de cien ptas./hl) podían ser considerados como típicos de Jerez (Fernández de la Rosa, 1886: 12). La oferta de *sherries* de GB abarcaba desde las 16 a las 120 libras la bota (Montañés, 2000: 264).

CUADRO 1

Los precios del jerez, según fase de elaboración y mercados (promedios anuales)

Período	Mosto ptas./hl	Compras de vinos ptas./hl	Vinos en bodegas ptas./hl	Vino de exportación ptas./hl	Vino de exportación (libras/bota)
1894-1895	25	45	98	143*	25*
1896-1900	24	52	97	161	24
1901-1906	29	48	104	161	24
1907-1914	33	42	101	127	23

Fuente: elaboración propia a partir de AHGB, Libros de estadísticas. La serie anual en el Apéndice 2.

*La amplitud de los períodos que se ofrecen en los cuadros se ha ajustado a las principales coyunturas que se estudian en el texto, salvo en el Cuadro 1, por carecer de los datos suficientes, aunque los precios de los vinos de exportación sí corresponden al período 1891-1895.

La documentación empresarial nos muestra que, a pesar de los problemas en el mercado británico (adulteraciones, falsificaciones, aranceles, cambios en los gustos de los consumidores), y los descensos de los precios, el jerez vendido en el exterior a comienzos de los noventa seguía siendo un vino de precio elevado, en comparación con otros tipos de vinos⁷. La fase de elaboración industrial era la predominante, podía llegar a aportar el 60%

7. El vino es un producto muy poco homogéneo, como indican las grandes diferencias de precios entre los diferentes tipos y mercados (GEHR, 1981: 12). Los vinos comunes tenían un precio próximo al mosto de vendimia de jerez: hacia 1891, 17,5 ptas./hl Valdepeñas, 23,4 Cenicero, 15,6 Alicante, 19,1 Tarragona Priorato (CARNERO, 1980: 241).

del valor del precio de exportación, mientras que el mosto de vendimia representaba el 20%, como la fase de comercialización.

El precio de coste del vino de crianza almacenado, en sistemas de añadas y soleras, casi cuadruplicaba al del mosto de vendimia a comienzos de los noventa. Los viticultores proporcionaban una materia prima básica, pero el jerez sólo adquiría sus características peculiares como producto diferenciado tras la fase industrial de crianza y envejecimiento (Parada y Barreto, 1868; González y Álvarez, 1878; González Gordon, 1970). En consecuencia, debido al largo y complejo proceso de elaboración industrial, la oferta de jerez no dependía tanto del volumen anual de la cosecha, sino de las existencias de vinos almacenados en los sistemas de añadas y soleras de todas las bodegas de la zona, sobre todo de Jerez y El Puerto de Santa María.

El jerez de exportación continuaba siendo el producto fundamental alrededor del cual giraba toda la actividad vitivinícola de la provincia gaditana. Es verdad que el precio de 24 libras la bota a comienzos de los noventa estaba muy alejado de las 44 libras de la excepcional etapa entre 1856 y 1865, pero era similar al registrado entre 1849 y 1855⁸. Terminada la burbuja de precios de los sesenta, el sector se había ido acomodando a una situación de precios más tradicional. La creciente internacionalización de los mercados de alimentos y bebidas generó un cierto efecto deflacionario que el jerez también experimentó.

Respecto de la evolución del sector hasta 1914, los datos recopilados también nos permiten valorar las repercusiones de hechos tan relevantes como la difusión de la filoxera o la creciente competencia en el mercado internacional de vinos. El precio del jerez de exportación en libras nos muestra la continuidad en la comercialización del mismo tipo de vino que a comienzos de los noventa. No obstante, se aprecia un descenso del precio de venta de un 8% entre 1894-1895 y 1907-1914, que refleja, en cierta medida, la contracción de la demanda de *sherry* en el mercado internacional. La recuperación de la producción francesa, el descenso de consumo de vinos encabezados en Gran Bretaña y la expansión de las nuevas zonas vitivinícolas (Argentina, Estados Unidos y Australia), provocaron una tendencia deflacionaria en los diferentes tipos de vinos (Simpson, 2011: 257; Pinilla, 2014). En las décadas anteriores, las alteraciones de los precios del jerez de exportación terminaban por transmitirse a los mercados locales de mostos y vinos de crianza de la zona. Sin embargo, a partir de la difusión de la filoxera desde 1896 los precios de los mercados locales tuvieron que indicar también las restricciones de la oferta de mostos y vinos.

8. Los precios del jerez de exportación señalados eran precios FOB en el puerto de Cádiz. Los precios del jerez para el período 1835-1885 en MONTAÑÉS (2000: 35-38).

En los primeros años de extensión de la filoxera, entre 1896-1900, el incremento de precios se registró en los vinos de crianza de la zona ante la perspectiva de una progresiva reducción de existencias. Posteriormente, a partir de 1901, los precios del mosto aumentaron de forma continuada por la destrucción del viñedo y el lento e incompleto proceso de replantación. Este crecimiento de los precios incrementó los costes de la fase industrial, de las existencias de los vinos de crianza, que no pudieron trasladarse a los precios de los vinos de exportación, como nos muestra la evolución de los precios en libras señalada en el Cuadro 1. La reducción del margen de comercialización puso en evidencia la falta de demanda exterior de los vinos encabezados más caros, y la pérdida de rentabilidad de las grandes empresas que poseían cuantiosos almacenados.

Pero algunos exportadores pudieron compensar esa reducción de beneficios gracias a los ingresos extraordinarios generados por la devaluación de la peseta. La devaluación de la peseta frente a la libra, entre 1885-1895 y 1896-1905, se situó en un 23% (Carreiras & Tafunell, 2005: 704), y permitió ingresos adicionales para los exportadores que realizaban actividades financieras de cambio. En el caso de GB, las ganancias por cambios representaron hasta el 19% de todos los beneficios obtenidos por la empresa entre 1896 y 1905⁹. Sin embargo, la revalorización de la peseta desde 1907 puso en primer plano la declinante tendencia de los precios de los vinos de exportación. Los elevados costes de estos vinos no podían cubrirse con una demanda decreciente y con unos aranceles discriminatorios¹⁰.

Las cifras globales de GB nos muestran que a pesar del crecimiento de los costes de los mostos y de la reducción de la demanda exterior, la empresa continuó con su especialización en torno al jerez: siguió adquiriendo mostos más caros y vinos de crianza que apenas redujeron su cotización un 7% respecto del período anterior a la filoxera. En todo caso, trató de reducir la pérdida de rentabilidad con la disminución de las existencias y la venta de vinos menos envejecidos, como indican las cantidades almacenadas y el tiempo medio de permanencia.

9. AHGB, Libros de estadísticas.

10. Para el importador británico, los impuestos sobre algunos vinos de jerez, como los finos, podían suponer una tercera parte del precio FOB en Cádiz, como se indicaba en OSBORNE, SCOTT y WEST (1908). Para las discriminaciones arancelarias a los vinos por encima de los 15°, véanse MORILLA (2001), PAN-MONTOJO (1994: 243, 250), PINILLA (2014: 46) y SIMPSON (2011: 181).

3. LA DEMANDA EXTERIOR Y LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN DEL JEREZ

La total dependencia del sector respecto de las exportaciones nos obliga a esclarecer la evolución de las ventas en los mercados exteriores. En este sentido, también la documentación empresarial nos puede ayudar a contrastar la fiabilidad de las fuentes disponibles. Hasta ahora se han venido empleando dos tipos de documentación: las cifras oficiales del comercio exterior español y las listas de exportación del sector, sin que haya sido posible valorar su exactitud¹¹.

Un primer contraste nos descubre que las estadísticas del comercio exterior sólo recogen, en diferentes apartados sobre el jerez entre 1891 y 1906, el 59% de las cantidades contabilizadas en las listas de exportación de Jerez. El contraste de éstas con la documentación empresarial nos indica que es una fuente más fiable: entre 1894 y 1914 las listas de exportación incluyeron el 87% del total de las ventas de GB registradas en su contabilidad. Las cantidades no recogidas en las listas de exportación serían las que corresponderían a las ventas en el mercado interior (cerca de un 6%) o las de otros tipos de vinos diferentes del jerez. En consecuencia, para este período que queremos analizar, las listas de exportación nos proporcionan las cifras más representativas sobre la evolución de la demanda de jerez en los mercados exteriores.

Además, para obtener una imagen más completa del sector, habría que incluir las ventas de los exportadores de El Puerto de Santa María. Sobre éstas aún no tenemos cifras muy completas, tan sólo algunos datos globales en determinados años. Entre 1896 y 1901 las ventas de los exportadores de El Puerto apenas representarían el 16% del total de las ventas de las empresas de ambas localidades¹².

En cuanto a los precios del jerez, creo que pueden ser más representativos de las fluctuaciones de los mercados los recogidos en libras en la documentación empresarial que los tipos fijos que se encuentran en las estadísticas de comercio exterior. Éstas señalan para la categoría de vinos de jerez y similares un precio fijo de 120 ptas./hl entre 1892 y 1898. Este valor está próximo al ofrecido en el Cuadro 1, pero no incluye las fluctuaciones originadas por las alteraciones de los tipos de cambio entre la libra y la peseta.

11. La primera fuente, empleada por PAN-MONTOJO (1994: 140); la segunda, por SIMPSON (1985: 174), que la toma de GONZÁLEZ GORDON (1970).

12. AHGB, Libros de estadísticas, n.º 3, p. 356.

En suma, considero más adecuadas las cifras de las Listas de exportación¹³, y más apropiados los precios medios de los vinos vendidos en el exterior por el líder del sector como indicadores de la coyuntura comercial del jerez. A partir de ellos se puede afirmar que en el período entre 1880 y 1895 la tasa anual de crecimiento de las cantidades exportadas fue del 1,88%, aunque sí se produjo una ligera disminución del precio de venta: 24 libras la bota entre 1891 y 1895, una libra menos que en los ochenta (1880-1885) (Montañés, 2000). No obstante, la devaluación de la peseta contribuyó a compensar la reducción del precio de venta en los mercados exteriores. A pesar de todo, el jerez habría perdido un peso considerable en el conjunto de las exportaciones españolas: durante estos años apenas representó el 3% del total de las ventas en el exterior frente a un 9% en el período entre 1870 y 1885.

CUADRO 2

El valor de las exportaciones de vino de Jerez (promedios anuales)

	Hectolitros	Índice	Pesetas	Índice
1891-1895	237.249	100	33.926.607	100
1896-1900	209.112	88	33.667.032	99
1901-1906	173.021	73	27.856.354	82
1907-1914	132.936	56	16.882.904	50

Fuente: las cantidades proceden de las listas de exportación; los precios del Cuadro 1 (AHGB, Libros de estadísticas, n.os 2, 3).

Durante el crítico período de extensión de la filoxera y los inicios de la replantación, entre 1896 y 1906, se produjo un retroceso de las cantidades exportadas de un 20%, aunque los ingresos disminuyeron en menor medida por la devaluación de la peseta. Pero a partir de 1907 la coyuntura comercial fue aún más negativa. Por un lado, continuó la reducción de las cantidades exportadas: se vendió un 31% menos que el promedio anual del período entre 1897 y 1906. En estos años las exportaciones de Jerez representaron una porción muy reducida, inferior al 2%, de unas exportaciones mundiales de vinos que superaron los siete millones de hectolitros¹⁴. Por otro lado, también disminuyeron los precios de venta de los vinos de exportación, un 4% en libras y hasta un 10% en pesetas debido a la revalorización de la moneda española frente a la británica. Por ello, la disminución de los ingresos del sector fue muy considerable: el valor de las exportaciones de jerez no habría superado los 17 millones de pesetas anuales entre 1907 y 1914, la mitad de lo que pudo representar entre 1891-1895. Su importancia en el conjunto de las exportaciones españolas también descendió al 1,6%. Sin embargo, dentro del apartado de vinos, las ex-

13. AHGB, Listas de exportación.

14. Las exportaciones mundiales de vinos entre 1909-1913 proceden de SIMPSON (2011: 104).

portaciones de jerez seguían teniendo un destacado papel no tanto por las cantidades, que apenas equivalían a un 5% en 1914, sino porque suponían el 19% del valor global de todos los vinos exportados en dicho año¹⁵.

Aunque la demanda exterior de jerez disminuyó de forma constante a lo largo de todo el período, debemos preguntarnos si las existencias almacenadas por el conjunto del sector fueron suficientes para atender dicha demanda en un período en que el viñedo quedó destruido y la replantación fue parcial. En un tipo de vino como el jerez, caracterizado por un largo proceso de crianza, se hace precisa una aproximación a la relación entre las existencias y las ventas anuales. La documentación empresarial nos proporciona alguna referencia que puede ser útil para realizar un cálculo aproximado sobre la evolución de las existencias del sector, teniendo en cuenta las ventas de jerez y las cosechas anuales de toda la zona de producción.

CUADRO 3

Cosechas, existencias y ventas de jerez¹⁶ (promedios anuales)

Período	Existencias (hl)(A)	Cosechas (hl)(B)	Ventas (hl)(C)	A/C	B*100/C
1891-1895	1.046.631	409.908	300.467	3,48	136
1996-1900	1.500.025	299.766	264.833	5,66	113
1901-1906	1.074.941	89.060	219.125	4,90	41
1907-1914	541.016	213.317	168.359	3,21	126

Fuente: ver nota al pie 16

El contraste entre las cifras de las cosechas del viñedo de toda la zona de producción y crianza y las ventas de jerez permite confirmar la existencia de un proceso de acumulación continuada de excedentes antes de 1896. Las cosechas anuales de las zonas de crianza

15. Las cifras globales del apartado de vinos en DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS (1915: 695-700).

16. Las existencias iniciales para el conjunto del sector están calculadas a partir de la relación existencias/ventas de González Byass en 1891, que, como gran empresa comercializadora, era baja: 1,55 (AHGB, Libros de estadísticas, n.º 1). Disponemos de pocas referencias sobre el volumen de almacenados en Jerez, pero conviene indicarlas para mostrar que el punto de partida adoptado es conservador. En 1841-1843, se habla de unas existencias de 203.455 hectolitros (AMJF, Contribuciones, libro 249, 1843), lo cual representaría una relación existencias/ventas de 1,40. En 1855, PARADA y BARRERO (1868: 129) cuantificó las existencias en 445.965 hectolitros, que elevarían dicha relación a 2,04. La producción anual de mosto de las viñas de Jerez, hasta 1905, en *El Guadalete* (11/11/1903, 30/11/1905); la del resto de la zona de producción está calculada a partir de la superficie de su viñedo, aplicándole la misma productividad por hectárea que la obtenida en Jerez; desde 1906, para la producción de mosto, véase GEHR (1991: 340). Las ventas de jerez se han estimado a partir de las listas de exportación de Jerez, a cuyos datos se han sumado las exportaciones de El Puerto de Santa María, un 16% del total de exportaciones, y las ventas en el mercado nacional, un 6% de las ventas al exterior (valor que procede de GB).

y producción fueron muy superiores a las ventas: el promedio anual del excedente vendría a suponer hasta un 36% del volumen de la cosecha entre 1891 y 1895. Si a estos excedentes anuales sumamos las existencias previas del sector, nos encontraríamos hacia 1895 con unas existencias totales que representarían hasta 4,55 veces las ventas anuales. Esta acumulación de existencias pudo resultar decisiva para facilitar unas exportaciones en descenso durante el período de expansión de la filoxera y la replantación del viñedo, en el que se redujo apreciablemente la producción de mostos.

Durante el primer período en el que comenzó a extenderse la filoxera, entre 1896 y 1900, el volumen de la cosecha se redujo un 27%, pero las ventas también disminuyeron un 12%. Las existencias se redujeron, pero la producción de mosto se mantuvo por encima de las ventas anuales. En la etapa más crítica, entre 1901 y 1906, el descenso de la producción de mosto fue muy notable, apenas se alcanzó el 41% de las ventas, las existencias siguieron recortándose, pero pudieron superar hasta casi cinco veces el volumen de las ventas anuales.

Los cálculos que se ofrecen sobre cosechas, ventas y existencias confirman que en la zona de producción del jerez existían suficientes excedentes para atender la demanda exterior. La evolución de los precios de mostos y vinos de crianza en el mercado local ofrecidos más arriba es coherente con ese cuadro hipotético de existencias y ventas del sector. El inicial repunte de los precios de los vinos de crianza respondería a la disminución de las existencias por el descenso de la producción de mostos entre 1896 y 1906, y el aumento de los precios de éstos por las necesidades de reponer los almacenados con una superficie del viñedo más limitada.

3.1. Los exportadores y los sistemas de comercialización

El dinamismo de las empresas exportadoras de jerez, su capacidad para mantener o ampliar las ventas en el exterior, seguía marcando la evolución de todo el sector. A comienzos de los noventa, alrededor de ciento treinta exportadores operaban desde Jerez, aunque en realidad tenemos que hablar de unas cuarenta empresas estables, que fueron las responsables del 92% de las ventas. Al lado de grandes empresas integradas encontramos numerosos comerciantes que, de un modo intermitente, también eran capaces de exportar (Maldonado, 1999; Montañés, 2000). Las barreras de entrada no eran tan altas como en la fase agrícola (disponibilidad de un viñedo adecuado) o en la fase industrial (inversión de notables capitales en cuantiosos almacenados). Para exportar, se requería un contrato de distribución, que con frecuencia facilitaba el acceso a una financiación adecuada.

A comienzos de los noventa, los cinco primeros exportadores embarcaron el 38% del vino. Sus redes de comercialización eran muy amplias y tenían una significativa influencia en el mercado, pero su control no era absoluto. Los quince siguientes exportadores alcanzaron una cuota de mercado aún mayor, cerca del 40%. Además, las veinte empresas restantes, hasta completar las cuarenta principales, también obtuvieron un estimable 14% de las ventas¹⁷.

Las dificultades provocadas por la extensión de la filoxera y la creciente competencia en el mercado internacional de vinos no redujeron las iniciativas exportadoras. Entre 1907 y 1914 siguieron registrándose cerca de ciento treinta exportadores, aunque el peso de las empresas más grandes se incrementó ligeramente. Las cinco primeras sumaron el 43% de las ventas y las quince siguientes consiguieron comercializar el 41%, mientras que el resto de los exportadores de menor dimensión perdió ese 6% que las anteriores ganaron. A pesar de la tendencia negativa de las ventas, la industria vinícola en torno al jerez seguía desempeñando un papel destacado en el conjunto del sector vinícola español. En 1910, los 272 contribuyentes de la provincia de Cádiz por la tarifa tercera de la contribución industrial en el apartado de fabricación de vinos, licores y otras bebidas aportaban el 38% de toda la recaudación española en este capítulo. Era el grupo que más cuota pagaba, tres veces la cantidad del segundo grupo que más ingresaba, el de Ciudad Real (Dirección General de Contribuciones, 1911: estado número 3).

Conviene insistir en las características del sistema de comercialización del jerez en los mercados exteriores. Los exportadores establecidos en la zona productora vendían los vinos, por lo general, a grandes importadores de los principales países consumidores, y éstos se encargaban de suministrar la mercancía al comercio minorista, normalmente con sus propias marcas. Solamente algunas grandes empresas, como las constituidas por capitales británicos y españoles, disponían de una red propia de comercialización en determinados países. Por lo tanto, eran los pedidos de los importadores los que determinaban el tipo de vino comercializable, en cuanto recogían las tendencias de los mercados consumidores.

El retroceso de la demanda de jerez en el mercado británico y la disminución del margen de comercialización señalado anteriormente obligaron a los exportadores a buscar cambios en sus sistemas de distribución para afrontar un mercado internacional más competitivo. La documentación de la primera empresa exportadora, que ganó cuota de mercado en el difícil período entre 1907 y 1914, nos puede mostrar la trayectoria de algunos aspectos tan destacados como la diversificación de los mercados o la progresión de las marcas

17. AHGB, Listas de exportación.

de la propia empresa a través de las ventas de vinos embotellados. GB intentó extender los envíos hacia otros países, pero los avances fueron muy limitados respecto de la situación existente antes de la difusión de la filoxera. Hacia 1913 los embarques de jerez seguían concentrados mayoritariamente en Gran Bretaña y sus colonias (57%), habían perdido peso en el resto de Europa (15%) y Estados Unidos (10%), y se habían incrementado en términos relativos en Canadá (3%), América Latina (4%) y España (10%)¹⁸.

Se puede inferir que GB ganó cuota de mercado en el jerez en los años anteriores a 1914, en un contexto de retroceso de la demanda, porque no dependía exclusivamente del mercado británico y tenía un importante volumen de ventas en Europa continental, América y España, aunque éstas se redujeron en términos absolutos en todos los mercados. Países proteccionistas como Francia o Estados Unidos, o territorios con una demanda muy reducida de jerez como España o América Latina, no pudieron convertirse en mercados alternativos al británico. GB intentó ampliar el número de agentes distribuidores en Europa y América y envasó vino con la marca de algunos importadores, pero estos esfuerzos no evitaron la caída de las ventas: entre 1891-1895 y 1910-1914 las exportaciones de GB se redujeron un 12%.

Otro de los aspectos fundamentales para las grandes compañías del sector agroalimentario durante este período de incremento de la competencia en el mercado internacional fue la expansión de los envasados con las marcas propias. Para un producto como el vino de Jerez, acosado por la extensión de imitaciones fraudulentas, el embotellado con las marcas del productor podía ser un instrumento eficaz para sostener su reputación y ampliar su mercado y el volumen de sus ingresos. A comienzos de los noventa, GB apenas colocaba el 2,6% de las ventas en botellas, a pesar de que obtenía un precio mucho más remunerador. En 1895 vendió 580 hectolitros en botellas a un precio medio de 467 ptas./hl, es decir, 3,8 veces el precio medio del vino de exportación comercializado ese mismo año, fundamentalmente en botas. A lo largo de todo el período analizado las ventas de vino en botellas progresaron, tanto en términos absolutos como relativos. En 1913 la comercialización de vino embotellado con marcas propias alcanzó los 1.370 hectolitros, lo cual supuso el 7% de todas las ventas de vino, a unos precios que rondaban las 500 ptas./hl. Fue un esfuerzo meritorio, realizado en una etapa con la demanda de jerez y sus precios en retroceso, pero fue una progresión muy limitada. Además, esta expansión se efectuó en mercados pequeños y relativamente nuevos como España, que acumuló el 70% de las ventas de botellas, o Latinoamérica, que concentró el 20%¹⁹. Estos datos

18. AHGB, Libros de estadísticas, n.º 7.

19. Los datos sobre la venta de vino en botellas proceden de AHGB, Libros de estadísticas n.º 2, para 1895, y n.º 7, para 1913.

nos indican la dificultad de ampliar la venta de vino embotellado en los mercados tradicionales del jerez, como Gran Bretaña, el norte de Europa o Estados Unidos, tanto por la sólida posición de los importadores y distribuidores de estos países, que seguían manteniendo sus marcas, como por las barreras arancelarias sobre el embotellado²⁰.

4. EL VIEJO Y EL NUEVO VIÑEDO DE JEREZ

La evolución de la industria del jerez señalada con anterioridad nos ayuda a entender la trayectoria del viñedo. Al mismo tiempo, la documentación sobre el viñedo de GB nos permite apreciar el impacto de las distintas coyunturas comerciales y estudiar el proceso de replantación del nuevo viñedo. Antes de la invasión filoxérica, GB era el segundo propietario de viñedos de Jerez, después de Domecq. La información recogida procede de varias explotaciones que sumaban 153 hectáreas entre 1884-1892, aproximadamente el 2% del viñedo de Jerez, y 127 hectáreas entre 1906 y 1914, el 5% de la viña existente en Jerez tras la invasión de la filoxera²¹.

El aumento de las cantidades exportadas de jerez a lo largo de los ochenta no supuso una mejora sustancial para los pequeños viticultores. La tendencia a la baja de los precios en el vino de exportación ocasionó un descenso continuado de los precios del mosto de vendimia. Los datos del viñedo de GB confirman esta tendencia: entre 1894 y 1895 el precio medio del mosto fue de 25 ptas./hl, muy inferior a las 36 del período 1880-1886, y más alejado aún de las 65 del período 1854-1879²². El ciclo de altos precios comenzado en 1854 quedaba ya muy lejos. El ajuste también llegó a la viticultura de la zona, y se manifestó en una reducción de las labores y de los jornales, y en una disminución de la rentabilidad del viñedo (Simpson, 1985: 180; López Estudillo, 1993: 1.027-1.036). No obstante, los datos de la contabilidad empresarial nos muestran que este tipo de viñedo seguía disfrutando de una rentabilidad de más del 5%. Pero estos resultados económicos dependían de la producción de una uva de calidad, capaz de proporcionar unos mostos adecuados para ser empleados en los sistemas de criaderas y soleras. Los contratos de suministro a medio y largo

20. La dificultad de los aranceles adicionales a los vinos embotellados, especialmente para el *sherry*, ha sido subrayada por SIMPSON (2011: 88).

21. La extensión del viñedo en Jerez antes de la filoxera era de 7.100 ha; una lista de los 1.115 propietarios de viñedos hacia 1894 en AMJF, Protocolos, 320. La mayor parte de ellos (66%) poseían pequeñas fincas inferiores a 4,5 ha. Estos pequeños propietarios disponían del 19% del viñedo. Por otra parte, un 2% de los propietarios tenían fincas de más de 35 hectáreas y sumaban también el 19% de la superficie de vid. Hacia 1909 la superficie del viñedo se redujo a 2.640 hectáreas (AMJF, leg. 523).

22. La evolución de los precios del mosto a partir de la documentación de GB en el Cuadro 1. Para las décadas anteriores, MONTAÑÉS (2000).

plazo con los industriales y exportadores eran los únicos medios que podían garantizar unos resultados suficientes para los viticultores. Pero, para ello, los exportadores tenían que ser capaces de dar salida a la significativa acumulación de excedentes de la zona.

CUADRO 4
Resultados económicos del viñedo de GB²³

	1884-1892	1906-1914	Índice (100=1884-1892)
Gasto del cultivo (labores) (ptas./ha)	605	745	123
Jornales/ha	242	297	123
Producción (hl/ha)	29,81	30,84	103
Precio (ptas./hl)	28,20	34,54	122
Valor producción (ptas./ha)	841	1.065	127
Utilidad (ptas./ha)	235	146	62
Rentabilidad 1 (%)	38	15	41
Valor de la tierra (ptas./ha)	3.327	4.286	129
Total capital (ptas./ha)	3.932	5.205	132
Rentabilidad 2 (%)	5,9	2,8	47

Fuentes: elaboración propia a partir de AHGB, Libros de estadísticas. Rentabilidad 1 (sobre capital circulante): utilidad*100/gastos por ha. Rentabilidad 2 (sobre el total del capital circulante y fijo): utilidad*100/capital total. Las explotaciones de 1884-1892 abarcaron 347 aranzadas (153 ha); las de 1906-1914 sumaron 289 aranzadas (127 ha).

4.1. La destrucción del viñedo y la coyuntura comercial del jerez

Varios estudios ya han puesto de manifiesto las dramáticas consecuencias de la difusión de la filoxera en la zona productora del jerez (Zoido, 1981; López Estudillo, 1993). Se ha resaltado la amplia destrucción del viñedo y la considerable caída de la producción en toda la provincia. Al mismo tiempo, también se ha señalado que el lento proceso de replantación fue acompañado por una menor disminución de las ventas de jerez.

La difusión de la filoxera empezó a ser perceptible en la provincia de Cádiz desde 1896, y en pocos años el antiguo viñedo quedó prácticamente destruido. Aunque desde ese

23. La fuente sólo proporciona cifras globales sobre los gastos del viñedo. Para el período 1884-1892, se denominan gastos de cultivo, que entiendo se refieren fundamentalmente al importe de las labores. Para la etapa posterior a la replantación, se distingue entre el coste de las labores y la cuantía de los censos a pagar por algunos viñedos. La suma de estos censos (un 19% del gasto total) se incluyen en el Cuadro 4 a la hora de calcular la rentabilidad de las explotaciones. La documentación analizada tampoco permite distinguir el número de jornales en cada una de las tareas realizadas a lo largo del año, ni sus respectivos salarios. El número de jornales por hectárea se ha calculado a partir de un salario medio de 2,5 pesetas, ya que éste se mantuvo estable en todo el período estudiado (MONTAÑÉS, 1997: 46).

mismo año algunos propietarios comenzaron las labores de replantación, la reducción del viñedo fue muy drástica. He reconstruido su evolución durante este período con algunas fuentes²⁴ que proporcionan datos sobre el viñedo existente. La disminución del viñedo fue continua hasta 1903, momento en el que tan sólo ocupaba el 11% de la superficie anterior a la plaga. Desde ese año la replantación fue cobrando más dinamismo hasta superar las dos mil hectáreas hacia 1906, un 27% del viñedo inicial. Estos datos indican que el viñedo de Jerez siguió manteniendo el mismo peso en el conjunto de la provincia que antes de la filoxera, cerca de un 35%. La generalización de la plaga y la lenta y limitada replantación afectó de una forma muy notable a la producción de mosto de la zona del jerez. La producción provincial de mosto retrocedió considerablemente entre 1897 y 1905 hasta situarse en el 42% de la alcanzada entre 1890-1896.

La documentación empresarial puede ayudarnos a entender cómo afrontaron los industriales y exportadores del jerez este hundimiento de la producción vitícola. En primer lugar, nos confirma que la drástica disminución de la oferta de mostos de vendimia provocó un aumento de su precio del 32% entre los promedios anuales de 1894-1895 y 1907-1914. Se trata de un incremento menor que el experimentado por la caída de la producción de mosto (un 58%). El alto volumen de las existencias de las bodegas de crianza de la zona –sobre el que se ha realizado una aproximación en el Cuadro 3–, la continua contracción de la demanda exterior de jerez y la reducción de su precio de venta actuaron como freno al crecimiento de los precios del mosto. No obstante, es preciso analizar por qué ese aumento de la cotización de los mostos más apreciados no propició una rápida recuperación del viñedo perdido.

4.2. La replantación hasta 1906

Las cifras globales del viñedo de Jerez y la provincia muestran que el crecimiento de los precios del mosto no fue un incentivo suficiente. En 1906 la replantación sólo se había efectuado sobre el 30% de la superficie anterior a la difusión de la plaga. Pero si para el conjunto de los propietarios de viñedos la coyuntura resultaba poco estimulante para emprender nuevas inversiones, algunas grandes compañías sí que realizaron un rápido proceso de replantación²⁵. La documentación empresarial nos permite reconstruir el proceso de replantación y nos facilita una aproximación a su coste económico.

24. Véase el Apéndice 1.

25. También Pedro Domecq inició con rapidez la replantación de su viñedo El Majuelo (*Boletín de la Cámara Agrícola de Jerez de la Frontera*, 1899: 185).

El viñedo de GB hacia 1896 comprendía casi ciento treinta y dos hectáreas, y desde este mismo año se emprendió la replantación. Hasta 1900 el nuevo viñedo sólo abarcó el 21% de la superficie inicial. Pero entre 1901 y 1906 el esfuerzo se aceleró, coincidiendo con la caída drástica de la producción en todo el término municipal. Hacia finales de 1906 ya consiguió recuperar el equivalente al 92% del viñedo que poseía antes de la plaga, mientras que el conjunto de Jerez, y la totalidad de la provincia, apenas se acercaban al 30%.

Las grandes compañías exportadoras, que ya antes de la filoxera eran también propietarias de extensos viñedos, fueron las que primero completaron la replantación, mientras que los pequeños viticultores no pudieron actuar con tanta rapidez por carecer de los recursos necesarios. Los gastos de replantación por hectárea entre 1896 y 1906 fueron de 6.005 pesetas, hasta un 80% más elevado que el precio de la tierra entre 1884-1896. Además de la cuantiosa inversión inicial, los costes anuales de producción del nuevo viñedo también se incrementaron.

Es interesante constatar que GB intentó separar ambos conceptos. La compañía distinguió entre una cuenta de labores del viñedo, en la que se consignaban los gastos de la campaña anual, y una cuenta de gastos de replantación en la que se anotaban los gastos específicos del nuevo viñedo. Cada año, una parte de los gastos de replantación se pasaba a la cuenta de labores, y el resultado de ésta a pérdidas y ganancias. La cuenta de viñas registró pérdidas hasta 1905. Durante varios años, los ingresos de las viñas no compensaron los gastos de las labores anuales ni, además, la parte correspondiente de los gastos acumulados de la replantación. El saldo deudor de la cuenta de gastos de replantación siguió creciendo hasta 1907. En ese año, dicho saldo fue equivalente a 24 veces el beneficio que habían proporcionado las viñas²⁶. Estos datos de la empresa líder del sector, y una de las principales propietarias de viñedo, nos advierten de las considerables necesidades de capital para afrontar la replantación, y de la limitada capacidad del nuevo viñedo para generar beneficios en los primeros años.

Aunque el aumento de los precios del mosto empezó a ser significativo a partir de 1900, por la reducción drástica de la cosecha y por la necesidad de reponer los sistemas de soleras, no fue un estímulo suficiente para los pequeños propietarios, que no tenían acceso a una financiación adecuada. La imposibilidad de obtener créditos baratos para emprender

26. El viñedo de GB replantado entre 1896 y 1906 abarcó 277 aranzadas (124 ha) y los gastos ascendieron a 745.951 pesetas. El saldo de la cuenta de replantación en 1907 fue 427.739 pesetas, mientras que la suma de los beneficios proporcionados por el viñedo se situó en 17.873 (AHGB, Libros de estadísticas).

la costosa replantación pudo ser un factor determinante. El marqués de Mochales, un conocido político dinástico e importante propietario, reconoció que el Banco Hipotecario no realizaba operaciones de crédito sobre viñas en ningún término municipal de la provincia, y cuando las efectuaba tasaba la finca solamente por el valor de la tierra (Interpelación del Ilmo. señor conde de Puerto Hermoso, 1914: 1). La perspectiva de un largo y caro endeudamiento sin la seguridad de recibir precios remuneradores por un producto con las ventas en retroceso en un mercado internacional muy competitivo, con la emergencia de nuevos productores de precios bajos, de un artículo que no era de primera necesidad y asociado a problemas de fraude o de salud, obligó a algunos pequeños viticultores a buscar otras alternativas. De las 14.140 hectáreas destruidas por la filoxera y no reconstituidas en la provincia de Cádiz, 576 se plantaron de olivar y 13.546 de cereales y pastos (Junta Consultiva Agronómica, 1911: 166).

En el sector del jerez el acceso a la financiación era posible para los que disfrutaban de contratos de distribución de larga duración, ya que éstos permitían reducir la incertidumbre en un mercado muy competitivo. Los pequeños viticultores que optaron por la replantación tenían que contar con contratos estables con asentadas casas de almacenistas y exportadores, que les podían proporcionar unos precios suficientemente remuneradores para afrontar los cuantiosos gastos.

Las más interesadas en una rápida replantación fueron aquellas empresas exportadoras que contaban con contratos de distribución estables y a largo plazo. Eran empresas que obtenían un flujo continuo de beneficios y disponían de suficientes recursos propios para afrontar esos cuantiosos gastos, a cambio de garantizar el suministro de mostos para mantener los sistemas de criaderas y soleras de sus vinos más representativos.

Las grandes empresas exportadoras no renunciaron a seguir vendiendo vinos más baratos con menor elaboración y de otras procedencias, pero algunas incrementaron su especialización en el jerez. En el caso de GB, la apuesta por las marcas, por el embotellado, por los vinos de jerez tradicionales, que trataba de difundir en nuevos mercados como Latinoamérica, norte de Europa, España, y que permitía mantener la rentabilidad de la compañía, obligaba a una rápida replantación, si no se quería desnaturalizar la actividad industrial de la empresa. Estos vinos tenían que ir asociados al viñedo de mayor calidad de la zona, las viñas de albariza. Con un crecimiento de la cuota de mercado, a pesar del retroceso en las ventas del sector, con una red de distribución sólida, se afrontó una rápida y costosa replantación para mantener la credibilidad de la estrategia de la empresa a medio y largo plazo, y su naturaleza como empresa industrial y comercial del jerez netamente exportadora.

La opción de una replantación rápida, aunque costosa, era posible para las grandes empresas porque contaban con importantes recursos financieros y porque seguían acumulando significativos beneficios anuales. Aunque el sector del jerez era una actividad madura, muy competitiva, con unas ventas en retroceso, la rentabilidad de las compañías exportadoras seguía siendo destacada y garantizaba una cierta acumulación de capital. En el caso de GB, los beneficios totales acumulados entre 1896 y 1906 superaron las 9.640.285 pesetas, un 142% de los recursos propios de 1896. El promedio anual de la rentabilidad financiera sobre recursos propios fue del 7%²⁷. Como se ha indicado más arriba, los beneficios que se obtenían no sólo procedían de la venta de vinos y otras bebidas. Las empresas exportadoras habían aprendido a realizar lucrativas actividades financieras con las divisas que obtenían, principalmente la libra y el franco, que en un período de devaluación de la peseta pudieron proporcionar señalados ingresos. Con la mitad de los ingresos obtenidos por los cambios de moneda, GB pudo cubrir el total del gasto de replantación del viñedo de la empresa.

4.3. La extensión del nuevo viñedo y sus resultados económicos, 1907-1914

La favorable evolución del precio de los mostos promovió la extensión del nuevo viñedo hasta 1914. Entre 1907 y 1914 se replantaron en la provincia de Cádiz 2.896 hectáreas más, cantidad que representaba un 14% de la superficie registrada en 1899. En consecuencia, en 1914 Cádiz había recuperado el equivalente al 45% del viñedo existente antes de la filoxera.

Aunque la extensión del nuevo viñedo fue limitada y provocó una enorme caída de la demanda de trabajo, el esfuerzo por recuperar el viñedo no fue nada despreciable. La tasa media de crecimiento anual de la superficie de viñedo entre 1906 y 1914 fue del 5%, frente a un retroceso del 7% entre 1900 y 1906. Este crecimiento de la inversión en viñedo contrasta con el descenso de los precios de los vinos de exportación y de crianza en los mercados locales, y con las desinversiones realizadas por almacenistas y exportadores, que redujeron apreciablemente sus existencias en bodega. Las existencias de vinos en bodega de GB se redujeron un 20% entre el promedio anual del período 1900-1906 y el de 1907-1914.

Esa contradicción sólo podía ser temporal, generada por un proceso de replantación que duraba varios años y que sólo generaba un aumento de producción algunos años después. Tarde o temprano, con unas ventas de jerez a la baja, los excedentes de mosto apa-

27. AHGB, Libros de estadísticas.

recerían otra vez, como se recoge en la aproximación mostrada en el Cuadro 3, gracias a la mejora de la productividad del viñedo. Aunque el promedio anual de mostos era el 52% del período 1891-1895, se pudieron volver a acumular excedentes entre 1907-1914 por el grave retroceso de las exportaciones. De hecho, en la siguiente década, entre 1914 y 1924, el crecimiento de la superficie del viñedo en la provincia de Cádiz fue mucho más limitado: apenas se sumaron unas novecientas hectáreas con una tasa anual de crecimiento que no llegó al 1%.

Los datos de la contabilidad empresarial indicados en el Cuadro 4 nos pueden ayudar a entender la trayectoria del viñedo replantado en esta coyuntura comercial. Hay que destacar que el gasto en labores por hectárea aumentó hasta un 23% respecto del período 1884-1892, de bajos precios del mosto de vendimia. El aumento de los precios del mosto de vendimia posibilitó un crecimiento de los gastos de explotación que permitió incrementar la productividad por unidad de superficie cultivada: más de un 3% respecto del período 1884-1892, y de un 15% con respecto a 1856-1879. La productividad sería equivalente a 30 hl/ha, ligeramente por encima de la media provincial (26 hl/ha), y muy superior a la media española (12 hl/ha) entre 1906 y 1914 (Pan-Montojo, 1994: 392).

Las labores del cultivo representaron el 81% de los gastos totales, mientras que el 19% restante eran censos que estaban asociados a algunas de sus viñas. Un incremento del gasto en labores significaba, en un contexto de congelación salarial, un aumento del número de jornales invertidos en el nuevo viñedo. El crecimiento resulta muy claro: de 242 jornales, el promedio en una época de reducción de la demanda de trabajo ante la caída pronunciada de los precios del mosto como la de 1884-1892, a 297 jornales por hectárea para el período 1906-1914. Hay que resaltar que este tipo de viñedo seguía generando una alta demanda de trabajo en comparación con otros viñedos españoles e, incluso, en relación con las cifras medias disponibles de Jerez²⁸.

Como el incremento del gasto por hectárea fue mayor que el del valor de la producción obtenida, a pesar de los aumentos de productividad y de los precios del mosto, se redujo el beneficio de explotación del viñedo. La rentabilidad sobre el capital fijo descendió hasta el 2,8%. En estos años el viñedo obtuvo limitados beneficios, pero sumados a la revalorización de las fincas tras la replantación permitieron compensar las inversiones

28. SIMPSON (1992: 22) emplea una media de 80 jornales por hectárea para el viñedo andaluz. CARRIÓN (1975: 340) cifró en 150 jornales por hectárea las necesidades del viñedo de Jerez. LÓPEZ ESTUDILLO (1993: 1.048) cita los cálculos de algunos contemporáneos como Lizaur o Abela, que situaron la demanda de trabajo para el viñedo jerezano entre 182 y 197 jornales por hectárea. Como se ha indicado, para calcular el número de jornales en el viñedo de GB se emplea un salario medio de 2,5 pesetas.

realizadas desde 1896 en su recuperación. En la contabilidad de GB se redujo sustancialmente el saldo de la cuenta de replantación. A partir de 1913, las viñas que se replantaron entre 1896 y 1906 terminaron de saldar los gastos del proceso, y desde entonces aportaron sus beneficios a la cuenta general de pérdidas y ganancias de la empresa. Las explotaciones analizadas son una buena muestra del viñedo de suelos de albariza que proporcionaba los mostos más apreciados para nutrir los sistemas de criaderas y soleras del jerez.

El aumento de la producción de mosto del nuevo viñedo le permitió a GB reducir su dependencia de otros proveedores. Los mostos de sus viñas pasaron del 14% (1893-1895) al 24% de todas las adquisiciones de vinos entre 1907-1914, porque también las compras de vinos de crianza disminuyeron un 13% en términos absolutos. Se recurrió a la progresiva reducción de almacenados para intentar frenar el descenso de la rentabilidad. Al coincidir la caída de la demanda de jerez con la revalorización de la peseta se produjo una disminución de los beneficios y se evidenció la pérdida de rentabilidad de la empresa: la ratio beneficios/recursos propios pasó de un 7% (1893-1895) a un 1,7% en 1906-1914²⁹. Esta tendencia podía ser difícil de revertir, porque la menor demanda de los vinos más caros no compensaba los elevados costes de los largos procesos de crianza del jerez. La menor rentabilidad de esta industria terminó por propiciar un descenso de la inversión: la tasa de crecimiento anual del activo de GB entre 1893 y 1914 fue negativa (-1,2%).

No creo que las dificultades de GB entre 1907 y 1914 fueran particulares de una empresa, porque ya se ha indicado que ganó cuota de mercado dentro del sector, sino que indican la problemática general del jerez. Las realidades expuestas pueden explicarnos que la replantación del viñedo se fuera frenando desde 1906 y que tampoco progresara con claridad en la década siguiente. Los obstáculos de las empresas del jerez para seguir acumulando capital redujeron las inversiones en la viticultura y amplificaron los problemas sociales de la zona. La filoxera fue un hecho excepcional que destruyó un capital acumulado durante décadas, pero las condiciones de los mercados no favorecieron que los pequeños viticultores reconstruyeran sus activos, sobre todo por la dificultad para acceder a una financiación asequible. Todos estos factores negativos concentrados en la vitivinicultura generaron un crecimiento de la desigualdad que abonó una extensión de los conflictos sociales, en un período en el que el sector dejó de actuar como motor del crecimiento económico regional.

29. AHGB, Libros de estadísticas.

4.4. Los viticultores y la demanda de una marca colectiva para el jerez

La acción colectiva de algunos grupos de viticultores nos indica que el aumento de los precios de los mostos de albariza que disfrutó el viñedo de GB no fue general. Las dificultades que experimentaron para efectuar el proceso de replantación les impulsó a solicitar en 1914 la creación de una denominación de origen para el jerez. Resulta de interés estudiar si las condiciones de los mercados, es decir, el mayor peso de las empresas exportadoras entre los viticultores y el decreciente volumen de los almacenados, condicionaron el desarrollo y desenlace de esta iniciativa (Cabral, 1987; Simpson, 2011: 110). Un primer proyecto que se presentó en el Senado³⁰ fue criticado por el Sindicato de Viticultores de Jerez, una organización de pequeños propietarios y colonos, porque esta organización se oponía a la inclusión de otras localidades (Sanlúcar, Rota, Trebujena, El Puerto de Santa María y Chiclana), que venían suministrando sus caldos a las bodegas de Jerez en la zona vinícola que se quería crear³¹.

Aunque los viticultores y exportadores de Jerez coincidieron en la exclusión del resto de las localidades, sus propuestas y argumentos presentaron notables diferencias porque sus intereses no eran idénticos. Mientras que los viticultores ponían el énfasis en que la marca colectiva debía ligarse a los vinos elaborados con mostos procedentes del viñedo de Jerez, los exportadores e industriales circunscribían la denominación al vino criado en las bodegas de Jerez y El Puerto de Santa María. Es decir, para los primeros el carácter del vino de Jerez estaba determinado por los frutos del viñedo, mientras que para los segundos era el proceso de crianza, la fase industrial, la que debía merecer el nombre de jerez frente a las adulteraciones de otras regiones y países³². Los viticultores esperaban que la marca colectiva propiciara una mayor revalorización de sus mostos para mejorar sus ingresos y reducir sus cargas financieras. Por otro lado, los exportadores confiaban en que la denominación de origen contribuiría a mermar la extensión de las adulteraciones y falsificaciones, y facilitaría también unos precios más elevados para el jerez.

Las divergencias entre viticultores y exportadores provocaron el nacimiento de propuestas contradictorias sobre la organización y funcionamiento de la zona vinícola a crear. Los viticultores propusieron restricciones y prohibiciones a la entrada de mostos de otras

30. La propuesta fue presentada por el Centro de Unión Mercantil (PAZ, 1914: 2) y planteada en el Senado por el marqués de Mochales (SENADO, 1914: 391).

31. La oposición a incluir otras localidades en la zona vinícola la argumentó G. L. (1914: 1). Para el Sindicato de Viticultores de Jerez, la zona vitícola del jerez coincidía con el término municipal de la ciudad (SENADO, 1914: 396).

32. Las posiciones de los exportadores se publicaron en el Informe de la Asociación Gremial de Criadores-Exportadores de Vinos sobre la demarcación de la zona vinícola de Jerez (1914).

localidades, mientras que los exportadores defendieron la posibilidad de seguir adquiriendo la materia prima en una zona geográfica más amplia, la tradicional de los pueblos de Cádiz, Sevilla y Huelva, tanto por razones de calidad como de precio. Para ellos, este requisito era fundamental, porque garantizaba la posibilidad de atender, en una coyuntura en la que la replantación era muy limitada, la demanda de todo tipo de vinos, también la de los más baratos, en un mercado cada vez más competitivo marcado por los precios bajos.

Si las diferencias entre viticultores y exportadores eran hasta cierto punto lógicas, lo que resultó más sorprendente fue la división interna entre los propios viticultores, como hecho diferencial propio de la nueva situación creada por la replantación efectuada. Los viticultores no fueron capaces de aprobar ningún documento conjunto sobre la organización de la zona vinícola. Las propuestas impulsadas por el Sindicato de Viticultores sobre el establecimiento de restricciones a la entrada de caldos de otras localidades fueron rechazadas en las asambleas de viticultores realizadas en 1914³³. Esta oposición a establecer regulaciones para mejorar la cotización de las uvas y los mostos de Jerez se puede entender si analizamos las características de los viticultores que se movilizaron. Cerca del 39% del nuevo viñedo pertenecía a las empresas exportadoras, más interesadas en mantener una zona amplia para el suministro de los mostos. Los exportadores afirmaron que eran propietarios de 1.000 hectáreas de viñedo de las 2.597 existentes en Jerez. El peso de los exportadores entre los que se movilizaron aún fue mayor: entre una docena de empresas exportadoras sumaron el 67% del viñedo representado en la asamblea de viticultores mencionada. Al negarse a establecer restricciones comerciales, estos propietarios priorizaron sus intereses como industriales y exportadores³⁴. La destacada influencia económica de los exportadores, gracias a la extensión de su propio viñedo y a los contratos de suministro con otros propietarios, propició este desenlace favorable a sus intereses.

El Sindicato de Viticultores reconoció que la idea de restringir las compras de mostos de otros municipios pretendía beneficiar a los viticultores con menos recursos, que producían los mostos de arenas (Sindicato de Viticultores, 1914) y que alcanzaban una menor cotización, porque no solían emplearse en los sistemas de soleras. En 1914, mien-

33. En una decisiva asamblea de viticultores, en la que estuvieron representados 92 propietarios, tan sólo diez aprobaron las propuestas restrictivas del Sindicato de Viticultores (ASAMBLEA DE VIÑISTAS, 1914).

34. Los argumentos de estos propietarios de viñedo se publicaron en el Expuesto que dirigieron varios viticultores, propietarios de 1.010 hectáreas de viña replantada, al ministro de Fomento, sobre la demarcación de la zona (EL GUADALETE, 1914). Los cambios en la estructura de la propiedad del viñedo tras la filoxera, en PAN-MONTOJO (1994: 270) y ZOIDO (1981: 501).

tras que los mostos de albarizas alcanzaron las 42 ptas./hl, los procedentes de las viñas de arenas, que representarían el 53% del total de la producción del término, no superaron las 19 ptas./hl³⁵. Con las restricciones planteadas se buscaba una revalorización de los mostos de arenas, pero la influencia del Sindicato de Viticultores fue insuficiente para alcanzar ese cambio normativo.

La posición de los industriales y exportadores resultó decisiva en el bloqueo del proyecto de zona vinícola debido a su importancia económica e influencia política. No negaban el valor de una marca colectiva para combatir el fraude y las imitaciones. La existencia de una acreditación colectiva que revalorizara el jerez era un objetivo compartido por todos los miembros del sector. Pero esto no significaba que los exportadores estuvieran dispuestos a aceptar restricciones en la compra de caldos de otras localidades. Para ellos, era imprescindible, como había ocurrido en Burdeos, que la zona de producción del viñedo fuera mucho más amplia que la de crianza para evitar un mayor encarecimiento de la materia prima. En un momento de descenso de la demanda y recorte de los precios del jerez, los exportadores dieron prioridad a la contención de los costes y confiaron en el afianzamiento de su reputación por medio de las marcas de empresa. No obstante, la necesidad de una marca colectiva para afrontar las difíciles condiciones del mercado internacional de vinos siguió vigente. El debate sobre la denominación de origen no quedó cerrado y, finalmente, ésta se constituyó en 1933.

5. CONCLUSIONES

El empleo de la documentación empresarial nos ha permitido un conocimiento más profundo del sector del jerez. Los precios de los mostos, de los vinos de crianza y de los de exportación nos han mostrado, tanto el alto valor añadido de la fase industrial del jerez como las diferentes coyunturas comerciales en los mercados locales y los de exportación. Asimismo, se han contrastado las distintas fuentes que recogían la evolución de las exportaciones y se ha efectuado una aproximación al valor del jerez de exportación. Se ha podido comprobar que las condiciones de los mercados internacionales y el impacto de la filoxera provocaron un pronunciado ajuste en el sector. El alto coste de la replantación redujo la superficie cultivada y reforzó el peso de los exportadores entre los propietarios de viñedos. Por otro lado, la disminución de los precios y las cantidades exportadas de jerez, más evidente entre 1907 y 1914, provocaron un descenso de los beneficios y de la rentabilidad en la empresa exportadora estudiada. Las exportaciones de vino de jerez representaban menos del 2% de las exportaciones mundiales de vino hacia 1913, pero, con

35. Los precios proceden de la CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA DE JEREZ (1914).

un mercado cada vez más estrecho y unos ingresos decrecientes, su incidencia en el crecimiento económico regional se redujo.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo ha contado con la ayuda del proyecto ECO2012-36213, *Explicando la cooperación y el conflicto rural. España: desde la Restauración hasta la II República*, del Ministerio de Economía y Competitividad.

Agradezco los útiles comentarios de Diego Caro Cancela y James Simpson. Asimismo, quiero destacar las observaciones de los evaluadores anónimos de la revista *Historia Agraria*, que han contribuido a mejorar el texto final.

REFERENCIAS

- ASAMBLEA DE VIÑISTAS (1914). *El Guadalete*, 16 de junio, p. 1.
- CABRAL, 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 Denominación de Origen «Jerez-Xeres-Sherry». *Agricultura y Sociedad*, (44), 171-197.
- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA DE JEREZ (1914). Memoria del movimiento comercial, industrial y social de 1913. *Boletín de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Jerez*, (5).
- CARNERO, T. (1980). *Expansión vinícola y atraso agrario (1870-1900)*. Madrid: Ministerio de Agricultura.
- CARRERAS, A. & TAFUNELL, X. (Coords.) (2005). *Estadísticas históricas de España: Siglos XIX-XX*. Bilbao: Fundación BBVA.
- CARRIÓN, P. (1975). *Los latifundios*. Barcelona: Ariel.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS (1915). *Estadística general del comercio exterior de España en 1914*. Madrid: Sucesores de J. A. García.
- DIRECCIÓN GENERAL DE CONTRIBUCIONES (1911). *Estadística administrativa de la contribución industrial y de comercio de 1910*. Madrid: Sucesora de M. Minuesa de los Ríos.
- El Guadalete*, 24 de junio, p. 1. Expuesto que han dirigido varios viticultores propietarios de mil diez hectáreas de viña replantada, al ministro de Fomento, sobre la demarcación de la zona (1914).
- FERNÁNDEZ DE LA ROSA, G. (1886). *Informe sobre el congreso vinícola inaugurado en Madrid el día 7 de junio de 1886*. Archivo Municipal de Jerez de la Frontera, leg. 251.

- FERNÁNDEZ GARCÍA, E. (2008). *Productores, comerciantes y el Estado: Regulación y redistribución de rentas en el mercado de vino en España, 1890-1990*. Tesis doctoral. Madrid: Universidad Carlos III de Madrid.
- GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL (GEHR) (1981). *El vino, 1874-1907: Dificultades para reconstruir la serie de sus cotizaciones*. Madrid: Banco de España.
- GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL (GEHR) (1991). *Estadísticas históricas de la producción agraria española, 1859-1935*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- GONZÁLEZ Y ÁLVAREZ, F. (1878). *Apuntes sobre los vinos españoles*. Madrid: Libr. de Cuesta.
- GONZÁLEZ GORDON, M. M. (1970). *Jerez-Xerez-Sherish*. Jerez de la Frontera: Gráficas del Exportador.
- GUISADO, J. M. (1983). Crisis agraria e invasión filoxérica en la España del siglo XIX. *Revista de Historia Económica*, 1 (2), 165-184.
- Informe de la Asociación Gremial de Criadores-Exportadores de Vinos, sobre la demarcación de la zona vinícola de Jerez (1914). *El Guadalete*, 23 de junio, pp. 1-2.
- Interpelación del Ilmo. señor conde de Puerto Hermoso (1914). *El Guadalete*, 4 de junio, p. 1.
- JEFFS, J. (1994). *El vino de Jerez*. Cádiz: Universidad de Cádiz.
- JUNTA CONSULTIVA AGRONÓMICA (1911). *La invasión filoxérica en España y estado en 1909 de la reconstitución del viñedo*. Madrid: Hijos de M. G. Hernández.
- L., G. (1914). La verdadera zona vinícola de Jerez. *El Guadalete*, 29 de mayo, p. 1.
- LÓPEZ ESTUDILLO, A. (1993). *Conflictividad social agraria y crisis finisecular: Republicanismo y anarquismo en Andalucía (1868-1900)*. Tesis doctoral. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.
- LÓPEZ ESTUDILLO, A. (1995). La vid y los viticultores, la crisis comercial y el impacto de la filoxera: Un campo abierto a la investigación. *Revista de Historia de Jerez*, (1), 43-71.
- MALDONADO, J. (1999). *La formación del capitalismo en el marco de Jerez*. Madrid: Huerga y Fierro Editores.
- MARQUÉS DE CASA-DOMEQ (1902). *Memoria sobre el estado actual del negocio de vinos de Jerez de la Frontera y manera de mejorarlo*. Madrid: Sucesores de Rivadeneyra.
- MARTÍN FERNÁNDEZ, J. (2002). *La economía española y la articulación de su mercado (1890-1914): Los orígenes de la vía nacionalista del capitalismo español*. Tesis doctoral. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- MONTAÑÉS, E. (1997). *Transformación agrícola y conflictividad campesina en Jerez de la Frontera (1880-1923)*. Cádiz: Universidad de Cádiz.
- MONTAÑÉS, E. (2000). *La empresa exportadora del jerez: Historia económica de González Byass, 1835-1885*. Cádiz: Universidad de Cádiz.

- MORILLA, J. (2001). Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los dos últimos siglos. En J. CARMONA *et al.*, *Viñas, bodegas y mercados: El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936* (pp. 13-38). Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.
- OSBORNE, SCOTT & WEST (1908). *Annual Price List, 1908-9*. London. Archivo histórico de González Byass.
- PAN-MONTOJO, J. L. (1994). *La bodega del mundo: La vid y el vino en España (1800-1936)*. Madrid: Alianza.
- PARADA Y BARRETO, D. (1868). *Noticias sobre la historia y estado actual del cultivo de la vid y del comercio vinatero de Jerez de la Frontera*. Jerez de la Frontera: Impr. del Guadalete.
- PAZ, J. (1914). En defensa de los vinos de Jerez. *El Guadalete*, 24 de abril, p. 2.
- PINILLA, V. (2014). Wine Historical Statistics: A Quantitative Approach to its Consumption, Production and Trade, 1840-1938. *Sociedad Española de Historia Agraria-Documentos de Trabajo* (1409).
<http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/98486/DT%20SEHA%201409.pdf?sequence=1>
- RIBAS, E. (1999). La España Industrial (1851-1936): Análisis económico-financiero de la Compañía. En M. GUTIÉRREZ I POCH (Coord.), *Doctor Jordi Nadal: La industrialización y el desarrollo económico de España* (pp. 1.125-1.163). Barcelona: Universitat de Barcelona.
- SENADO (1914). *Diario de Sesiones de Cortes. Senado*, 18 de mayo, p. 391.
- SIMPSON, J. (1985). La producción de vinos en Jerez de la Frontera, 1850-1900. En P. MARTÍN ACEÑA & L. PRADOS DE LA ESCOSURA (Eds.), *La nueva historia económica en España* (pp. 166-191). Madrid: Tecnos.
- SIMPSON, J. (1992). Technical Change, Labour Absorption and Living Standards in Rural Andalucía, 1886-1936. *Agricultural History*, 66 (3), 1-24.
- SIMPSON, J. (1997). *La agricultura española (1765-1965): La larga siesta*. Madrid: Alianza.
- SIMPSON, J. (2011). *Creating Wine: The Emergence of a World Industry, 1840-1914*. Princeton: Princeton University Press
- SINDICATO DE VITICULTORES (1914). Escrito remitido al Director. *El Guadalete*, 22 de agosto, p. 2.
- ZOIDO, F. (1981). Observaciones sobre la crisis filoxérica y sus repercusiones en la vitivinicultura de Jerez. *Archivo Hispalense*, 64 (193-194), 487-507.

APÉNDICE 1

El viñedo en la provincia de Cádiz

Zona	Superficie (ha)*			Producción (hl/ha)**		
	1899	1909	1914	1891-1896	1899-1905	1907-1914
Zona de crianza						
Jerez	7.780	2.640		22	20	
Sanlúcar	3.161					
El Puerto	2.267					
Zona de producción						
Chipiona	1.932					
Rota	903					
Trebujena	377					
Chiclana	2.299					
Puerto Real	162					
Campaña						
Conil	146					
Arcos	248					
Espera	125					
Algar	22					
Alcalá de los Gazules	32					
Medina	9					
Vejer	14					
Campo de Gibraltar	75					
Sierra	274					
Provincia de Cádiz	19.826	7.469	9.268			26

Fuentes: las zonas de crianza y producción son las definidas por la reglamentación actual del Consejo Regulador de la denominación de origen Jerez-Xérès-Sherry.

*Superficie: la distribución del viñedo por términos municipales de 1899, en Archivo Histórico Provincial de Cádiz, Hacienda, leg. 507. La cifra de 1909 en Jerez, en AMJF, leg. 523; la de la provincia en 1909 y 1914, en GEHR (1991: 340).

**Producción: la cifra de Jerez entre 1891-1896, en AMJF, Protocolos, 293, 307, 328, 344; la de la provincia, en GEHR (1991: 340).

APÉNDICE 2

Los precios del jerez (según fase de elaboración y mercados)

	Mosto ptas./hl	Compras de vinos ptas./hl	Vinos en bodegas ptas./hl	Vino de exportación ptas./hl	Vino de exportación libras/bota
1891					24
1892					22
1893					26
1894	28	45	99	154	25
1895	22	45	96	146	25
1896	21	49	108	146	24
1897	22	42	88	163	25
1898	20	54	93	181	23
1899	22	60	94	157	25
1900	34	56	103	156	24
1901	28	50	108	167	24
1902	13	44	100	164	24
1903	26	56	98	163	24
1904	35	52	108	159	23
1905	39	54	108	165	25
1906	35	34	103	148	26
1907	35	40	101	129	23
1908	34	49	102	131	23
1909	30	43	103	125	23
1910	33	34	100	119	22
1911	35	53	105	120	22
1912	31	44	108	135	25
1913	32	35	98	130	24
1914	34	39	92	130	25

Fuente: elaboración propia a partir de AHGB, Libros de estadísticas. Los precios del mosto corresponden al extraído en las viñas de GB. Los precios de los vinos comprados son los promedios de las adquisiciones de todas las clases de vinos. Los precios de los vinos en bodega se refieren al valor de coste de los vinos almacenados. Los precios de los vinos de exportación se ofrecen en libras y en pesetas de acuerdo con el tipo de cambio de cada año. El tipo de cambio procede de Carreras y Tafunell (2005: 704). Para los precios del jerez entre 1835 y 1885, Montañés (2000).