

PRODUCTIVIDAD AGRÍCOLA E INDUSTRIA VINÍCOLA: EL JEREZ, 1850-1885.

Comunicación presentada a la sesión simultánea *Sector agrario e industrialización*, del Congreso de la Asociación de Historia Económica, septiembre 2001.

Enrique Montañés (Universidad de Cádiz).*

Índice:

1. El sector del jerez hacia 1840.
2. La viña de Jerez: la propiedad de la tierra.
3. La viña de Jerez en las coyunturas comerciales del jerez.
 - 3.1. Hasta 1855.
 - 3.2. La etapa entre 1856 y 1865: la explosión de los precios.
 - 3.3. El cambio de tendencia: 1866-1875.
 - 3.4. El retroceso: 1876-1885.
4. Conclusiones: cosecheros y exportadores en los años ochenta.

Uno de los objetivos de la sesión es el estudio de la interrelación entre la actividad agrícola y las actividades industriales, sobre todo en aquellos sectores agroindustriales que impulsaron procesos endógenos de crecimiento. Mi aportación se centra en uno de esos subsectores agroindustriales que protagonizaron una larga etapa de crecimiento en las primeras horas de la Revolución Industrial: el jerez entre 1850 y 1885. El trabajo pretende profundizar sobre todo en las relaciones entre la fase agrícola (viticultura) y las fases industrial y comercial, que con el paso del tiempo recayeron en agentes y empresas separadas marcadas por una notable especialización. A lo largo del periodo analizado, la continua expansión de las exportaciones alimentada por un incremento constante de las áreas de mercado, favoreció un protagonismo destacado del sector en el desarrollo económico regional.

En esta ocasión me propongo determinar si los cambios experimentados por el sector a lo largo de ese dilatado periodo en la fase industrial y comercial, se vieron acompañados de transformaciones significativas en la actividad vitícola. A partir de algunas contabilidades de explotaciones concretas he construido una serie sobre la productividad del viñedo de Jerez. Dicha serie me permite establecer una aproximación a la producción anual de mosto de la zona. Del contraste de dicha serie con las exportaciones anuales de jerez (el producto elaborado tras la crianza y preparación para el consumo), se pueden extraer conclusiones sobre la debilidad o fortaleza de la base agrícola del sector. A su vez también he elaborado otras series de precios de mostos y vinos comercializados en el exterior, que completan nuestra visión de las diferentes coyunturas que atravesó el sector a lo largo del periodo analizado. Todo ese conjunto de datos y reflexiones nos permitirá entender mejor las relaciones de predominio y dependencia entre los diversos agentes del sector (cosecheros, almacenistas o exportadores) y las realidades que favorecieron el impulso del sector y su protagonismo en la economía regional, así como las limitaciones que posteriormente redujeron ese destacado papel.

1. El sector del jerez hacia 1840.

Durante las décadas de los años veinte y treinta del siglo XIX se consolidaron algunos de los rasgos específicos del sector exportador del jerez. En una coyuntura

* E-mail: enrique.montanes@uca.es

claramente expansiva de las ventas surgieron múltiples iniciativas empresariales que marcaron profundamente el futuro del sector. Dos realidades aparentemente contradictorias se consolidaron durante esos años. En primer lugar, nos encontramos con el hecho de una amplia participación de numerosas empresas en esta actividad exportadora. Los nombres registrados en las Listas de Exportación se acercaron al centenar. Podríamos hablar en este caso de una actividad muy abierta. Pero un análisis pormenorizado de las cantidades exportadas por cada una de las empresas registradas, nos lleva a una conclusión algo opuesta. La mayor parte de las exportaciones fue efectuada por una decena de empresas muy fuertes, puesto que canalizaron más del cincuenta por ciento de las ventas.¹

En realidad ambos hechos nos muestran la diversidad de modelos empresariales que coexistían en el sector. El numeroso grupo de exportadores registrados en las Listas nos señala una gran variedad de situaciones. Desde las actuaciones de comerciantes tradicionales, que de forma ocasional exportaban vino para satisfacer pedidos concretos de otros comerciantes extranjeros, hasta la progresiva consolidación de los “extractores”, comerciantes especializados que vendían al por mayor a grandes importadores. Fueron estos últimos los que crearon las grandes empresas que efectuaron el grueso de la exportación. El rasgo específico de estas empresas, lo que empezó siendo su distintivo frente a cosechadores y almacenistas, fue su acceso a una red de distribución en el exterior.

La conquista de importantes cuotas de mercado, sobre todo en el mercado británico, gracias a la utilización de amplias redes de comercialización, propulsó el espectacular crecimiento de las ventas durante los años veinte y treinta del siglo XIX. Las empresas instaladas en el marco de Jerez eligieron entre varias posibilidades para crear y extender su red de distribución. O bien la más lenta y difícil de construir su propia red, con la correspondiente estructura de viajeros y comisionistas, para tejer poco a poco la trama de clientes necesaria. O por otro lado, el establecimiento de contratos de agencia con grandes comerciantes británicos que ya disponían de una red consolidada. Esta última fue la opción elegida por algunas de las grandes empresas: Pedro Domecq con su agente Ruskin, Telford & Domecq de Londres; o Pemartín y Compañía con Sandeman. Aunque los contratos de agencia, por lo general, imponían duras condiciones para las empresas de Jerez, sin embargo aseguraban un determinado nivel de ventas que les permitía una continua expansión.

Alcanzada una determinada cuota de mercado, esas grandes empresas que concentraban la mayor parte de la exportación, ampliaron y diversificaron sus inversiones. Sin perder su carácter de empresa especializada en el comercio de vinos, extendieron sus actuaciones a la fase agrícola y a la de crianza. La compra de una significativa extensión de buen viñedo se convirtió en uno de los rasgos distintivos de los grandes exportadores, puesto que permitía asegurar tanto el suministro de un determinado volumen de mosto como certificar su procedencia. Asimismo, la creación de importantes soleras de calidad, abordando la fase de crianza, fue otra de las actuaciones frecuentes en las grandes empresas exportadoras. En definitiva, la exportación de una amplia variedad de vinos preparados en la zona de acuerdo con los gustos del mercado británico, reduciendo las ventas de mostos del año o vinos en claro, constituyó el motor que favoreció el crecimiento de las empresas exportadoras.

Tras dos décadas de expansión, en los comienzos de los años cuarenta nos encontramos con una serie de grandes empresas exportadoras que, gracias a su acceso a

¹ El análisis más completo sobre el sector a comienzos del siglo XIX en Maldonado (1996).

las redes de comercialización en el mercado británico, habían logrado acumular unos activos muy elevados. Se convirtieron de esta manera en uno de los grupos capitalistas más importantes de la economía española del momento, y, por supuesto, en los árbitros de un sector integrado además por cosecheros y almacenistas. Nos queda aún mucho por conocer de la trayectoria de las diferentes empresas y de la naturaleza de sus relaciones. Como ha señalado Maldonado, una de las claves del despegue del sector durante las primeras décadas del siglo XIX se encuentra en los cambios impulsados por las empresas exportadoras. La superación de la mera función comercial, para adentrarse en la actividad propiamente industrial e incluso agrícola modificó en parte la naturaleza de algunas empresas exportadoras.

A pesar de la presencia de esas grandes empresas exportadoras, a comienzos de los años cuarenta del siglo pasado existía una clara división de funciones en torno a la actividad vitivinícola del marco de Jerez. Ya era predominante el papel de una decena de empresas exportadoras gracias al control de las redes de comercialización en los mercados exteriores. Dichas empresas habían acumulado un volumen de activos muy apreciable que les había permitido iniciar una cierta integración de diferentes actividades, pero tenemos que seguir definiéndolas como empresas predominantemente comerciales². Dado el alto volumen de ventas alcanzado, hubieran tenido que invertir capitales aún más elevados para mantener las existencias precisas que les hubieran permitido un proceso de crianza a mayor escala, modificando la naturaleza comercial de la empresa extractora.

La existencia de más de un centenar de pequeños y medianos almacenistas permitía repartir los riesgos financieros del proceso de crianza, dada la inseguridad de las diferentes coyunturas comerciales. La fluida trama de relaciones entre cosecheros, almacenistas y exportadores facilitaba una mejor adaptación a las cambiantes condiciones de los mercados. Las constantes transacciones entre ellos originó una cierta integración informal, no sin conflictos y tensiones, que permitió la continuada expansión de las ventas y que acabó beneficiando a todos en mayor o menor medida³. En esta aportación me propongo profundizar en el papel de la viña de Jerez en la expansión exterior del jerez a lo largo de varias coyunturas significativas.

2. La viña de Jerez: la propiedad de la tierra.

Los datos de finales del siglo XIX pueden servirnos para conocer la estructura de la propiedad de la tierra en la viña de Jerez. Contrariamente a lo que sucedía en el cultivo cerealista, en la viña de Jerez predominaban los pequeños propietarios. Si por las 137.004 has. catastradas en el término de Jerez contribuían 2.906 personas, por el cultivo de la vid lo hacían 1.115, un 38%, por solamente 7.048 hectáreas⁴, un 5%.

Esos datos catastrales nos informan de una más amplia distribución de la propiedad de la tierra en el viñedo, de hecho el índice de Gini alcanzaba un 0,34, que permite entender la presencia y mantenimiento de un importante grupo de pequeños y medianos

² Los grandes exportadores del jerez coincidirían para este periodo sólo parcialmente con el modelo de comerciante especializado definido por Chandler (1987), p. 31.

³ Entre la abundante bibliografía sobre el jerez es necesario destacar: Boutelou (1807), Parada y Barreto (1862), González y Álvarez (1878), Fernández de la Rosa (1882) y (1886), Lizaur y Paul (1877), González Gordon (1970), Pemartín (1965), García de Quevedo (1970), Simpson (1985), Cabral Chamorro (1987), López Estudillo (1992) y (1993), Pan Montojo (1994), Maldonado (1999).

⁴ La cifra del total de los contribuyentes corresponde al "Repartimiento de la Contribución Rústica y Pecuaria de Jerez", 1896-97. Los datos del cuadro 1 recogido en el apéndice proceden de una relación de propietarios y cultivadores, Archivo Municipal de Jerez de la Frontera, Protocolo Municipal, 320, 1894. Las 7.048 hectáreas que relaciona prácticamente coinciden con los datos catastrales de 1899 (7.760 hectáreas).

propietarios. Ese amplio millar de propietarios y cultivadores que no superaban las 22 hectáreas de cultivo constituían la mayor parte de los cosecheros que proporcionaban cada año el mosto a las bodegas para la elaboración del vino de Jerez. Aunque también hay que resaltar que entre los grandes propietarios también se encontraban los propietarios de importantes bodegas (Domecq, 225 hectáreas, M. González 177 hectáreas) que buscaban con ello reducir su dependencia respecto a los pequeños y medianos cultivadores y negociar cada año con ellos los precios del mosto desde una postura de fuerza.

Los propietarios y cultivadores de las viñas de Jerez formaban un grupo con una influencia enorme en el desarrollo de la vida económica y social de la localidad. Las más de siete mil hectáreas dedicadas al cultivo de la vid pertenecían a un millar de propietarios de los que alrededor de setecientos poseían pequeñas explotaciones de menos de cuatro hectáreas y media. Quiere esto decir que de la viña no solamente vivía el más importante núcleo de pequeños propietarios, sino que también en ella encontraba empleo asalariado la mayor parte de los jornaleros establecidos en Jerez⁵. La trayectoria de esta actividad agrícola, la evolución de la producción, de la demanda de trabajo o las fluctuaciones en los precios del mosto, tenía una incidencia fundamental en el resto de la vida económica de Jerez y constituía uno de los pilares básicos de la estabilidad social de la zona.

No todos los cultivadores producían mosto. Los más pequeños, unos 649 no superaban las dos hectáreas y media, vendían la uva durante la cosecha cuando normalmente los precios eran más bajos. El resto de los cultivadores disponían de lagares para elaborar el mosto que después vendían a los almacenistas o bodegas en el momento en que pudieran obtener el mejor precio posible. Por lo tanto no estamos hablando de una actividad agrícola orientada a la mera subsistencia, es decir al propio consumo, sino dirigida a un mercado nacional e internacional que transmitía sus fluctuaciones al desarrollo y organización de la propia actividad productiva.

3. La viña de Jerez en las coyunturas comerciales del jerez.

Como ya se ha puesto de manifiesto la viticultura era la primera fase del ciclo productivo del jerez. Esta actividad agrícola era realizada frecuentemente por los propietarios en régimen de cultivo directo, con el concurso del trabajo familiar o del trabajo asalariado. En determinadas coyunturas también se recurría al régimen de arrendamientos, sobre todo en etapas de bajos precios del mosto. Los más pequeños propietarios o arrendatarios, que no disponían de lagares, tenían que vender las uvas lo antes posible. Aquellos que sí contaban con lagares efectuaban ellos mismos la pisa y podían vender sus mostos en mejores condiciones. Los mostos obtenidos de las viñas de Jerez eran fundamentalmente de dos tipos: blancos y dulces (dulce apagado, Pedro Ximénez y Moscatel). A su vez, el mosto producido se clasificaba y se envasaba separadamente según su calidad: el mosto de yema (primera y segunda pasada), el aguapié (tercera pasada) y el de prensa (última pasada). Los diferentes tipos de mosto eran adquiridos por almacenistas y exportadores para llevar a cabo la fase industrial, la crianza y elaboración de los vinos comercializados en los mercados exteriores (el jerez).

En este apartado quiero realizar una primera exploración sobre las relaciones entre esos dos productos diferenciados: el mosto, el producto de las viñas, y el jerez (el vino elaborado para los mercados exteriores). De esta manera podemos reconstruir con mayor aproximación las relaciones existentes entre cosecheros, almacenistas y

⁵ Entre 1877 y 1881 la viña de Jerez podía llegar a generar alrededor del 57% de toda la demanda de trabajo creada por el cultivo de la vid, el trigo y el olivo. Montañés (1997), p. 70.

exportadores. Los datos sobre la producción del mosto proceden de las viñas de González Dubosc y González Byass⁶. La extensión del viñedo de esas empresas fue creciendo a lo largo del siglo: 9 aranzadas en 1850; 54 en 1851; 110 en 1856; 127 en 1857; 201 en 1858; 261 en 1859; 282 en 1868; 333 en 1871, y 359 en 1885⁷. Las viñas de González Byass producían en los años sesenta un 68% de mostos blancos (primera, segunda y tercera pasada), un 11% de mostos dulces y un 21% de lías y prensas. Tanto las cantidades como el valor de la producción que se ofrecen en este trabajo son el resultado de la suma de todos los tipos de mosto obtenidos por el conjunto de las viñas⁸.

3.1. *Hasta 1855.*

Durante la etapa entre 1835 y 1855 se dio un crecimiento continuado de las exportaciones del jerez: se alcanzó una tasa media de crecimiento anual del cuatro por ciento. Los exportadores consiguieron conquistar nuevos espacios del mercado británico gracias a una ampliación de las redes de comercialización y a una oferta muy variada de vinos que pretendía satisfacer a una demanda muy diversa. Los datos que nos proporciona la documentación de González Dubosc y González Byass nos indican que los precios medios de los vinos comercializados en el mercado británico entre 1849 y 1855 se situaron en las 25 libras la bota. Esto mostraba que predominaba en las ventas un tipo de jerez barato (de acuerdo con las listas de vinos de los exportadores). Representaría un tipo de vino con una crianza media de dos a tres años.

El producto de las viñas, los mostos, el resultado de la fase agrícola propiamente dicha, alcanzó unos precios sustantivamente menores: una bota de mosto se cotizó entre 1853 y 1855 unas tres veces menos que una de jerez en el mercado británico. Se dio una cierta estabilidad de precios en este periodo entre 1835 y 1855. Los precios de los mostos oscilaban cada año en función de los resultados de cada cosecha o de las previsibles expectativas del mercado británico. En años de destacadas cosechas, entre 1853 y 1855, la rentabilidad de la viña podía llegar hasta el 9%⁹.

3.2. *La etapa entre 1856 y 1865: la explosión de los precios.*

El hecho más destacado que caracteriza esta década es el extraordinario crecimiento de los precios del jerez en el mercado británico. El crecimiento de los precios a partir de 1856 podemos relacionarlo con varias realidades que se fueron yuxtaponiendo. En primer lugar, la difusión del oidium entre las viñas del marco de Jerez desde 1854 provocó una reducción de las cosechas (ostensible desde 1855) y el consiguiente encarecimiento del mosto¹⁰. A esta reducción de la producción se sumó un notable incremento de la demanda en los mercados exteriores, sobre todo el británico, que podemos constatar por la llamativa reducción de los vinos en depósito (vinos en

⁶ Las fuentes de partida, las cifras completas y los métodos de elaboración en Montañés (2000).

⁷ Hacia 1864, González Byass sería propietaria del 1,66% del viñedo jerezano, si tomamos como referencia la cifra de 15.668 aranzadas como superficie cultivada de viña en el término de Jerez de la Frontera indicada por la *Revista Vinícola Jerezana*, n.º 12, 25 de junio de 1866, p. 89.

⁸ Las diferencias de precios entre los diversos tipos de mosto eran muy apreciables: en 1864 una arroba de moscatel se cotizaba a 150 reales, a 68 reales la de mosto blanco de primera o segunda, y a 10 reales la de lías y prensas. Archivo Histórico de González Byass, *Libro Diario*, 1864, p. 484.

⁹ Todos los datos sobre rentabilidad que se ofrecen en adelante están calculados del siguiente modo: el margen bruto de explotación multiplicado por cien y dividido por el activo. El activo en el caso de las viñas incluye el valor de la tierra y otros elementos que componían lo que podríamos considerar como activo fijo.

¹⁰ López Estudillo (1993), p.1026.

consignación) en los mercados exteriores¹¹. Además el crecimiento de la demanda británica del jerez durante este periodo se vio favorecida por la sustantiva reducción arancelaria aprobada desde 1860.

Con los datos extraídos de la contabilidad de González Dubosc y Compañía y González Byass podemos profundizar algo más en esta coyuntura. Hasta ahora, la evolución de las cosechas sólo la conocíamos por los comentarios recogidos en la obra de González Gordon¹². Sin embargo, carecíamos de aproximaciones cuantitativas que nos ayudaran a valorar el influjo de la posible reducción de la producción frente al aumento de la demanda. Con la información de las viñas de González Dubosc y González Byass he construido una serie sobre la productividad del viñedo de albarizas, que puede sernos de utilidad para conocer la trayectoria de las cosechas.

La comparación entre la serie de la productividad del viñedo y la de los precios del mosto¹³ nos permite establecer algunas conclusiones. El crecimiento de los precios del mosto es anterior a la disminución de las cosechas por el efecto del oidium. El crecimiento medio de los precios entre 1850 y 1853 fue del 12% (si tomamos como referencia el año de 1849), a pesar de que también la productividad del viñedo aumentó un 4%. El incremento de la demanda exterior ya se dejó sentir antes de la llegada del oidium.

La efectiva invasión del oidium en las viñas de Jerez provocó un claro retroceso de la producción. Entre 1854 y 1860 se dieron los rendimientos más bajos de todo el periodo estudiado: la productividad descendió un 23% respecto a los años de 1850-53. Sin embargo el crecimiento de los precios no guardó una estrecha relación con el recorte de la producción, puesto que experimentó un aumento del 83% respecto a los precios de 1850-53. En los cuatro años siguientes, 1861-64, los rendimientos siguieron siendo bajos pero crecieron un 7% respecto a la negativa etapa anterior. A pesar del incremento de las cosechas los precios del mosto prosiguieron su escalada de forma espectacular: protagonizaron un nuevo incremento que llegó al 128%. En conjunto, para la década entre 1856 y 1865, la productividad del viñedo descendió un 23% respecto al periodo 1850-55 mientras que los precios del mosto registraron un ascenso del 124%.

Los datos anteriores muestran el indudable protagonismo de la demanda en el extraordinario crecimiento de los precios del mosto de albarizas. No obstante, es conveniente interrogarse sobre la relación existente entre las exportaciones del jerez y la producción de sus mostos más singulares. Podemos realizar una nueva comparación entre la productividad de las viñas de albarizas y las cifras de exportación de las empresas vinateras de Jerez. Las conclusiones también parecen mostrarnos hechos de interés. A lo largo de la década entre 1856 y 1865 las exportaciones del jerez se incrementaron un 16% respecto al promedio alcanzado entre 1850 y 1855, mientras que la productividad del viñedo se redujo un 23%.

El aumento continuado de las cantidades exportadas durante una década de cosechas malas o regulares, pudo ser posible por varias causas. En primer lugar porque los almacenistas y exportadores pudieron incrementar la venta de sus almacenados, los vinos que constituían sus sistemas de criaderas y soleras, espoleados por los atractivos

¹¹ En una carta circular de González Dubosc a sus clientes británicos se decía que: "Excessive demand for the past five or six years, and diminished production, have most materially reduced the stocks in this Country, prices (which as you are of course aware, have been rising for the last few years) must henceforth rise according to consumption and the nature of the ensuing Vintages". A.H.G.B., Carta de 1 de marzo de 1858.

¹² González Gordon (1970), pp. 116s.

¹³ Los precios del mosto y la productividad del viñedo de González Byass Montañés (2000), p. 280.

precios del mercado británico. En segundo lugar, porque la escasa productividad de la viña de albarizas pudo ser compensada por el incremento de la superficie cultivada o, mucho más probable, por el recurso a otro tipo de mostos. Los exportadores de Jerez se nutrieron también de los mostos de las viñas de arenas y barros de la localidad, de mayor productividad aunque de caldos menos apreciados, y de otras poblaciones del marco de Jerez (El Puerto, Sanlúcar, Chiclana). Entraron mostos hasta de otras provincias andaluzas (Sevilla, Huelva, Córdoba). La heterogeneidad de los mostos empleados por los exportadores redundó en una mayor diversificación de los vinos comercializados.

Podemos recurrir a los datos que nos proporciona la contabilidad de González Dubosc y Compañía y González Byass para estudiar esa realidad separada entre el mosto de albarizas y el vino comercializado. La evolución de los precios certifica dicha divergencia. Mientras que los precios del mosto subieron un 124% entre 1856 y 1865, los del vino comercializado por González Dubosc y Compañía y González Byass ascendieron un 86% respecto a los obtenidos entre 1850-55. Como se puede apreciar no existió una traslación automática de los incrementos de los precios del mosto a los precios de los vinos exportados.

Los exportadores no pudieron, ni siquiera en este periodo de crecimiento continuado de la demanda, trasladar íntegramente el incremento de los precios del mosto al de sus vinos comercializados. A pesar del vertiginoso ascenso de los precios del jerez en el mercado británico, las subidas que los exportadores podían aplicar estaban limitadas por los márgenes que los importadores británicos debían obtener y por la misma cerrada competencia entre los exportadores del jerez, y entre éste y los vinos de otras procedencias. En los primeros años de la década, los exportadores pudieron incrementar sus ventas en el mercado británico “exprimiendo” sus sistemas de criaderas y soleras (aumentando las ventas de vinos envejecidos sin incrementar en la misma medida las compras de mostos nuevos).

El incremento de los precios de los vinos comercializados hizo muy atractiva dicha estrategia, a la vez que permitía disponer de un tiempo a la espera de una normalización del mercado de los mostos, de una mayor estabilidad de sus precios. Sin embargo, dicha práctica no era posible emplearla durante muchos años seguidos sin deteriorar irreversiblemente la naturaleza del sistema de criaderas y soleras. Los mostos de albarizas formaban la base de los jereces más apreciados, por lo que no era posible mantener unas compras de mostos reducidas si se deseaba aprovechar la venturosa coyuntura del mercado británico. Los almacenistas y los exportadores se lanzaron a una frenética carrera por conseguir los mostos necesarios para mantener el nivel de ventas alcanzado. Como la productividad del viñedo en esos años fue baja, los precios se dispararon y llegaron a alcanzar cotas desconocidas. Los precios de los mostos subieron con mayor celeridad y más alto porque se dio una notable especulación generada por las optimistas expectativas, que proyectaban una infinita expansión de la demanda del jerez, sobre el mercado británico.

Durante esta coyuntura extraordinaria todos los integrantes del sector, cosecheros, almacenistas y exportadores, pudieron incrementar notablemente sus beneficios. Dado el mayor crecimiento de los precios de los mostos, la rentabilidad del viñedo aumentó más rápido. Las viñas de González Dubosc y Compañía y González Byass alcanzaron una rentabilidad promedio durante la década entre 1856 y 1865 del 15%. Aunque los gastos de explotación por aranzada se incrementaron en un 35%, el valor de la producción por aranzada aumentó un 50%. A pesar de la caída de la

productividad, un 23%, el extraordinario crecimiento de los precios permitió una ampliación del margen bruto de explotación del 45%.

Es de suponer que el extraordinario encarecimiento de los mostos limitó el incremento de los beneficios de almacenistas y exportadores. Así parece indicarlo la evolución de González Dubosc y Compañía y González Byass. En esta empresa se dio un descenso del margen bruto sobre las ventas de vino como efecto de un mayor crecimiento de los costes de las ventas que de los ingresos por ventas. Este hecho era la consecuencia de un mayor ascenso de los precios del mosto de albarizas que de los vinos comercializados. Como resultado de ello, la reducción del margen bruto de explotación de la cuenta de vinos fue mayor que el del margen bruto de explotación de la cuenta de Pérdidas y Ganancias del conjunto de la empresa exportadora. La conquista de nuevos espacios en el mercado británico efectuada por los exportadores, benefició extraordinariamente a los cosecheros.

3.3. El cambio de tendencia: 1866-1875.

La tendencia ascendente en los precios de los vinos exportados se quebró a partir de 1866. La crisis financiera británica frenó el crecimiento de la demanda, y los precios fueron progresivamente disminuyendo. Sin embargo, las cantidades exportadas por las empresas del jerez siguieron incrementándose. Entre 1866 y 1875 el promedio de exportaciones aumentó un 35% respecto a la década anterior. Esta ampliación de la oferta en un escenario de estancamiento de la demanda agudizó la competencia entre los propios exportadores del jerez, y entre éstos y los de otros vinos. El descenso de los precios de los vinos comercializados fue imparable. Los datos de González Byass nos indican una disminución del 14% del promedio del precio de venta de los vinos en los mercados exteriores.

El cambio de tendencia para el jerez afectó de forma inmediata al producto de las viñas. Los precios de los mostos también protagonizaron un descenso continuado. En primer lugar, porque la producción tendió a normalizarse tras las malas cosechas encadenadas de la década anterior. La productividad media por aranzada creció un 21% respecto al desastroso periodo entre 1856 y 1865. Al aumento de la producción obtenido por un incremento de la productividad hay que sumar el conseguido por la expansión de la superficie cultivada, espoleada por el continuado crecimiento de los precios en la década anterior. El incremento de los mostos disponibles, junto con el cambio de expectativas en el mercado británico, provocaron un descenso del precio medio de los mostos del 26%. El recorte de los precios de los mostos fue más drástico que el de los vinos comercializados porque su ascenso también había sido mayor, impulsado por una febril especulación que se desinfló con cierta rapidez.

Las nuevas expectativas, que anunciaban un mercado más estrecho y una reducción de la demanda para los vinos de mayor calidad, determinó un rápido reajuste de los precios desde las estratosféricas alturas en las que se habían situado. El acentuado recorte de los precios del mosto permitió a las empresas de Jerez incrementar la oferta de vinos a precios más reducidos. De todas las maneras, el extraordinario incremento de las cantidades vendidas sólo parece que fuera posible gracias a un aumento de la comercialización de otro tipo de vinos (procedentes de viñas de arenas, de barros, o de otras localidades).

Los descensos de precios, tanto del vino comercializado en los mercados exteriores como de los mostos, terminaron por provocar un recorte drástico de la rentabilidad en el viñedo. Entre 1866 y 1875 el conjunto de las viñas de González Byass

alcanzaron una rentabilidad del 5%. La súbita reducción de los precios del mosto, un 26%, vino acompañada de un incremento de la productividad del 21%, por lo que el valor de la producción por aranzada sólo cayó un 9%. Pero como los gastos por aranzada se incrementaron nuevamente hasta un 13%, la caída del margen bruto de explotación fue considerable: hasta un 33%. La rentabilidad resultante era baja, posiblemente inferior a la que se obtenía antes del estallido de los precios de la etapa precedente, puesto que ya se adivinaban los problemas de fondo: la incapacidad para aumentar la productividad de forma continuada, y el crecimiento de los gastos de explotación. En esta situación, sólo el crecimiento de los precios del mosto permitía unos buenos resultados.

El recorte de la rentabilidad del viñedo no garantizó una mejora para almacenistas y exportadores. El ajuste lo sufrieron todos los integrantes del sector. Los descensos de los precios de los mostos permitieron una reducción del coste de las ventas, posibilitaron otra vez la acumulación de vino para nutrir y consolidar el sistema de soleras y criaderas. Sin embargo, la continua reducción de los precios de los vinos comercializados en los mercados exteriores impidió un crecimiento de las ventas que no viniera acompañado por un aumento sustantivo de las cantidades vendidas. En estas circunstancias, como nos muestran las cuentas de González Byass, parece que se impuso la tendencia a acelerar las rotaciones y disminuir el tiempo de permanencia del vino en la bodega (en el sistema de criaderas y soleras), como estrategia para recuperar el margen bruto de explotación. Aunque esta recuperación se consiguió en parte, la rentabilidad de las empresas exportadoras no dejó de deteriorarse¹⁴.

3.4. *El retroceso: 1876-1885.*

La estrategia de los exportadores del jerez de aumentar o mantener su cuota de mercado recurriendo a incrementar los envíos de vino con sustanciales reducciones de precios, no pudo evitar una violenta contracción en la demanda del jerez. Las exportaciones del jerez disminuyeron un 28% entre 1876 y 1885. Las desfavorables perspectivas para la demanda de vinos de Jerez volvieron a provocar una nueva caída en los precios del mosto de albarizas: un descenso del 30%, a pesar de experimentar las viñas una ligera caída de su productividad (un 9%). La reducción del precio medio de los vinos comercializados en los mercados exteriores se situó en niveles similares (28%). Un precio medio de 27 libras la bota, obtenido por González Byass entre 1876-85, devolvía a los exportadores al periodo anterior a 1856, al momento en que comenzó la frenética ascensión de los precios. La edad de oro del jerez había terminado.

Los nuevos descensos de los precios de los mostos en este periodo empeoraron seriamente la rentabilidad del viñedo. Los datos que he podido extraer sobre la explotación de las viñas de González Byass, nos indican el deterioro de la desfavorable situación ya apuntada en la etapa anterior. Entre 1876 y 1879 el valor de la producción por aranzada descendió un 34% respecto al periodo 1866-75: fue el resultado tanto de un descenso de la productividad (9%) como de los precios (30%). Aunque los gastos de explotación también se redujeron apreciablemente, un 25%, el severo impacto de las reducciones de la productividad y de los precios provocó que el margen bruto de explotación de las viñas experimentara una nueva caída del 46%. Como consecuencia de todo ello la rentabilidad del viñedo descendió hasta el 2%, el valor más reducido de todo el periodo analizado.

¹⁴ La rentabilidad (beneficios sobre activo) de González Byass entre 1866 y 1875 cayó hasta el 2%.

Entre los años 1880-83 hubo dos años de mejores cosechas (1880 y 1883) y otros dos de cosechas francamente malas (1881 y 1882), a pesar de lo cual los precios continuaron con su tendencia descendente, por lo que los resultados no mejoraron sustancialmente. La coyuntura de los años 1884 y 1885 siguió siendo desfavorable para el negocio vitícola. Aunque la producción sólo se incrementó ligeramente (un 2%), los precios volvieron a sufrir una caída drástica del 15% por lo que nuevamente se deterioró la situación de los cultivadores.

El retroceso de los exportadores durante este periodo, tanto en las cantidades vendidas como en los precios obtenidos, se trasladó con rapidez a los precios de los mostos que se obtenían del viñedo jerezano. A pesar de poder contar con una materia prima cada vez más barata, los exportadores y almacenistas no parece que mejoraran sustancialmente sus resultados. El recorte de las ventas en los mercados exteriores ralentizó las salidas de vinos, el coeficiente de rotación tendió a reducirse y aumentó el tiempo de permanencia del vino en el sistema de criaderas y soleras. A pesar de que el abaratamiento de los mostos propiciaba una reducción del coste de las ventas, no parece que grandes empresas exportadoras como González Byass mejoraran sustancialmente su margen bruto de explotación y sus beneficios: su rentabilidad también se situó en un 2% entre 1876 y 1885.

4. Conclusiones: cosecheros y exportadores en los años ochenta.

El descenso de la rentabilidad provocó un aumento de las tensiones entre los integrantes del sector. Dada la situación de los mercados exteriores, los exportadores tendieron a forzar descensos de precios en los mostos. Apoyados en su posición predominante en el mercado local de vinos, consiguieron que los precios de los mostos siguieran la misma tendencia que los precios de los vinos comercializados en el exterior. Aunque ese ajuste se efectuó a lo largo de 20 años, tras una década de fulgurante subida, a comienzos de los ochenta los viticultores sintieron que su situación se había deteriorado más profundamente.

La caída de los precios del mosto obligó a una reducción sistemática de los gastos de explotación de la viña. Pero para miles de propietarios agrícolas, arrendatarios, colonos y trabajadores la reducción de costes en la actividad vitícola significaba, sustancialmente, recortes salariales o disminuciones de ingresos para los pequeños propietarios o colonos, ante la imposibilidad de lograr mejoras sustantivas en la productividad. Las consecuencias sociales de la caída de los precios del mosto fueron considerables: reducción de los ingresos de los propietarios agrícolas y colonos, disminución de la demanda de trabajo y de los salarios y un clima de conflictividad social que deterioró durante mucho tiempo las relaciones laborales en el sector¹⁵. La reducción de las ventas en el mercado británico terminó por imponer una caída de los precios del mosto que frenó la expansión y el crecimiento de la actividad vitícola.

A pesar de la caída de precios la producción de mosto se mantuvo y la superficie cultivada no pareció disminuir. La caída del mercado británico se compensó en parte por la demanda que llegaba de Francia durante la década de los ochenta a consecuencia de la invasión filoxérica en ese país. No obstante esta situación propició una serie de cambios que es necesario resaltar. Los cosecheros se inclinaron por aumentar la producción del vino de peor calidad en las tierras de arenas y barros que encontraban mayor

¹⁵ La conflictividad social en Jerez durante la segunda mitad del siglo XIX es suficientemente conocida: Cabral Chamorro (1987a), Cabral Chamorro (1994), Caro Cancela (1990), López Estudillo (1993), Montañés (1997). Un resumen de la historia social y política de Jerez en el siglo XIX en Caro Cancela (1999).

salida en Francia y disminuir el de mayor calidad, en las tierras de albarizas, cuyos precios no compensaban los altos costes. Pero a la vez que este cambio de orientación también se realizaron esfuerzos por aumentar la productividad, más que reduciendo la superficie cultivada o con mejoras técnicas, a través de una reducción de la mano de obra utilizada, eliminando o disminuyendo labores no absolutamente imprescindibles.

La reducción de la demanda de trabajo en las viñas propició una cierta congelación salarial e inclinó a algunos trabajadores a aceptar contratos de aparcería que determinados propietarios ofrecían en buenas condiciones. De hecho el ingeniero agrónomo titular de Jerez reconocía que ante la considerable caída de los beneficios si las viñas no estaban abandonadas "débese a que la mayor parte de ellas han sido dadas a mayetos, a colonos braceros por una especie de contrato de mediería con los propietarios"¹⁶ que permitía seguir manteniendo la explotación de las viñas. Esta frágil situación en una actividad tan importante para la vida económica y social de Jerez limitó las perspectivas de desarrollo económico para la zona, a la vez que agravó el ya arduo problema social.

Por otra parte, los problemas de los exportadores no se solucionaban sólo con el acceso a mostos más baratos. La actividad industrial, la fase de crianza propiamente dicha, imponía una importante acumulación de vino que restringía la aceleración de las rotaciones. Cuando los precios de los vinos comercializados descendían demasiado, los costes de la crianza suponían una merma notable en los resultados de la empresa. En estas condiciones y mientras no se recuperaran los precios, la persistencia en el jerez determinaba una rentabilidad reducida y una ralentización de la acumulación de capital que implicaba un crecimiento de la inversión más lento. Tras ser uno de los principales motores del crecimiento económico regional durante más de medio siglo, el sector del jerez tuvo que afrontar desde los años ochenta una difícil etapa de reajuste en la que se ensayaron diferentes alternativas, (búsqueda de una cierta regulación del sector , defensa del jerez como vino de calidad, ampliación del área de mercado, introducción de nuevos productos¹⁷), con el objetivo de recuperar el dinamismo perdido.

¹⁶ Archivo Municipal de Jerez de la Frontera, Protocolo Municipal 276,1887. "*La situación de la producción vitícola*". Informe de Gumersindo Fernández de la Rosa, 15 de noviembre de 1887.

¹⁷ El jerez en la coyuntura del final del siglo XIX en Cabral Chamorro (1986), Cabral Chamorro (1987b).

APÉNDICE

CUADRO 1.: Los propietarios de las viñas de Jerez.

Tamaño (has.)	Propietarios	%	Has.	%
0-4,4	728	66	1.329	19
4,5-8,8	157	14	991,3	14
8,9-22	166	15	2.240	32
23-35,2	42	3	1.139	16
35,2-44	11	1	431	6
45...	11	1	918	13

Fuente: A.M.J.F., Protocolo Municipal, 320, 1894.

CUADRO 2.: Las exportaciones del jerez y la productividad del viñedo (100=1850-55).

Años	Exportaciones	Productividad del viñedo
1850-1855	100	100
1856-1865	116	77
1866-1875	157	93
1876-1885	117	85

Fuente: Montañés (2000), Apéndices 1 y 18.

CUADRO 3: Los precios del mosto y del jerez (100=1850-55).

Años	Jerez	Mosto
1850-1855	100	100
1856-1865	186	224
1866-1875	159	167
1876-1885	114	117

Fuente: Montañés (2000), Apéndices 5 y 18.

Cuadro 4: La rentabilidad económica del viñedo y de la empresa exportadora (%).

Años	Viña	Empresa exportadora
1850-1855	9	5
1856-1865	15	7
1866-1875	5	2
1876-1885	2	2

Rentabilidad económica: Margen bruto de explotación multiplicado por 100 y dividido por el activo.

Fuente: Montañés (2000), Apéndices 17 y 18.

Cuadro 5: Valor de la producción y gastos de explotación del viñedo (reales por aranzada (100=1855)).

Años	Valor producción	Gastos de explotación
1854-1855	100	100
1856-1865	150	135
1866-1875	136	153
1876-1879	89	115

Fuente: Montañés (2000), Apéndice 18 y A.H.G.B Libros Diario y Mayor.

Cuadro 6: El margen bruto de explotación de las viñas de González Byass.

Años	Valor producción	Gastos de explotación	Margen bruto de explotación
1849-1855	100	75	25
1856-1865	100	64	36
1866-1875	100	76	24
1876-1879	100	87	13

Fuente: A.H.G.B. Libros Diario y Mayor.

BIBLIOGRAFÍA.

- BOUTELOU, E. (1807), *Memoria sobre el cultivo de la vid en Sanlúcar de Barrameda y Xerez de la Frontera*. Madrid.
- BRIGGS, A. (1985). *For sale. Victoria Wine and the Liquor Trade, 1860-1984*. London.
- BUSBY, J. (1832). *Journal of a Recent Visit to the Principal Vineyards of Spain and France*. Una traducción de la visita a Jerez en Morilla Critz (1997).
- CABRAL CHAMORRO, A. (1986). *La Cámara de Comercio en la crisis y reconversión de la economía jerezana, 1886-1900*. Jerez.
- CABRAL CHAMORRO, A. (1987a). “Un estudio sobre la composición social y arraigo del anarquismo en Jerez de la Frontera, 1869-1923”. En *Estudios de Historia Social*, n.º 42/43, pp. 209-235.
- CABRAL CHAMORRO, A. (1987b). “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*, n.º 44, pp. 171-197.
- CABRAL CHAMORRO, A. (1994). “Calamidad y socorro en los trabajadores agrícolas de la campiña jerezana (1778-1873)”. *Agricultura y Sociedad*, n.º 74, pp. 67-107.
- CANCELA RUIZ, M. (1887). *Guía Oficial de Jerez, 1887-88*. Jerez
- CARO CANCELA, D. (1990). *Burguesía y jornaleros. Jerez de la Frontera en el sexenio democrático, 1868-1874*. Jerez.
- CARO CANCELA, D. (1999). “Jerez moderno y contemporáneo. Siglos XIX y XX”. En *Historia de Jerez de la Frontera. El Jerez moderno y contemporáneo*. Cádiz, pp. 199-438.
- CARRERAS, A. (coord.) (1989). *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX y XX*. Madrid.
- CHANDLER, A.D. (1977) *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*. Edición española, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1987.
- COMÍN, F. y MARTÍN ACEÑA, P. (1996). *La empresa en la historia de España*. Madrid, Civitas.
- COMÍN, F. y MARTÍN ACEÑA, P.(1996) “Rasgos históricos de las empresas en España. Un panorama”. *Revista de Economía Aplicada*, nº 12 (v. IV), pp. 75-123
- FERNÁNDEZ DE LA ROSA, G. (1882). “Los vinos de Jerez”. *Gaceta del Ministerio de Fomento*, vol. 1º, 2ª época, pp. 146-150 y 335-361.
- FERNÁNDEZ DE LA ROSA, G. (1886). *Informe sobre el Congreso Vinícola*. Jerez.
- G.E.H.R. (1981). *El vino, 1874-1907: dificultades para reconstruir la serie de sus cotizaciones*. Madrid.
- GALLEGO MARTÍNEZ, D. y PINILLA NAVARRO, V. (1996). “Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo: el comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España entre 1849 y 1935.” *Revista de Historia Económica*, Año XIV, n.º 2, pp. 371-420 y n.º 3, pp. 619-639.
- GARCÍA DE QUEVEDO, J. (1970). *Economía del Jerez*. Jerez.
- GONZÁLEZ GORDON, M.M. (1970). *Jerez-Xérès-Sherish*. Jerez.
- GONZÁLEZ Y ÁLVAREZ, F. (1878). *Apuntes sobre los vinos españoles*. Madrid.
- JEFFS, J. (1994). *El vino de Jerez*. Cádiz, Universidad de Cádiz.
- LIZAUER Y PAUL, D. (1877). “Cultivo de la vid y fabricación del vino en la provincia de Cádiz”. *Gaceta Agrícola del Ministerio de Fomento*, vol. V, pp. 718-728.

- LOPEZ ESTUDILLO, A. (1992). "La vid y los viticultores de Jerez, la crisis comercial y el impacto de la filoxera: un campo abierto a la investigación." *Revista de Historia de Jerez*, nº 1, pp. 43-71.
- LOPEZ ESTUDILLO, A. (1993). *Conflictividad social agraria y crisis finisecular. Republicanismo y anarquismo en Andalucía (1868-1900)*. Tesis doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona.
- MALDONADO, J. (1996). *La formación del capitalismo en el marco de Jerez*. Tesis Doctoral, Universidad de Cádiz.
- MALDONADO, J. (1999). *La formación del capitalismo en el marco de Jerez*. Madrid.
- MONTAÑÉS, E. (1997). *Transformación agrícola y conflictividad campesina en Jerez de la Frontera, 1880-1923*. Cádiz.
- MONTAÑÉS, E. (1998). "Un modelo de crecimiento empresarial: la sociedad González Dubosc y la exportación del jerez, 1838-1845". En AGUILAR VILLAGRÁN, M. Y OTROS (EDS.) *Homenaje a Antonio Cabral Chamorro, Historiador*. Trebujena, pp. 315-332.
- MONTAÑÉS, E. (2000). *La empresa exportadora del jerez. Historia económica de González Byass, 1835-1885*. Universidad de Cádiz.
- MORALES MORENO, F. (1996) "La estructura patrimonial en la industria vinícola jerezana" (1). *Revista de Información de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Jerez*, nº 202, pp.10-12.
- MORALES MORENO, F. (1997) "La estructura patrimonial en la industria vinícola jerezana" (2). *Revista de Información de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Jerez*, nº 203, pp. 8-10.
- MORILLA CRITZ, J. (1997). "La viticultura de Andalucía en 1831 vista por James Busby, padre de la viticultura Australiana". *Revista de Estudios Regionales*, n.º 49, pp. 261-298.
- MORILLA CRITZ, J. (1999). "Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los dos últimos siglos". Trabajo presentado en el seminario "La vid, el vino y el cambio técnico en España, 1850-1936". Vilafranca del Penedès.
- NADAL FARRERAS, J.(1978). *Comercio exterior y subdesarrollo. España y Gran Bretaña de 1772 a 1914: Política económica y relaciones comerciales*. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- NUÑEZ, C.E. (1985). *El comercio exterior y los problemas del desarrollo económico en Andalucía, 1850-1880*. Granada.
- 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.
- PEMARTÍN, J.(1965). *Diccionario del vino de Jerez*. Barcelona.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1984). "El comercio Hispano-Británico en los siglos XVIII y XIX". *Revista de Historia Económica*, año II, nº 2, pp. 113-162.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1988). *De Imperio a Nación*. Madrid, Alianza.
- SIMPSON, J. (1985). "La producción de vinos en Jerez de la Frontera, 1850-1900". En Martín Aceña, P. y Prados de la Escosura, L. (Eds.). *La nueva historia económica en España*. Madrid, Tecnos, pp. 166-191.
- WAUGH, A. (1957). *Merchant of Wine*. London.
- WILSON, G.B. (1940). *Alcohol and the Nation*. London.