

LIGNON-DARMAILLAC, S. (2004).- *Les grandes maisons du vignoble de Jerez (1834-1992)*. *Bibliothèque de la Casa de Velazquez*, n. 26. Madrid, Casa de Velázquez, 567 Págs.

Existe una abundante bibliografía acerca del viñedo y la vinicultura española, incluyendo la existente sobre el denominado "marco" de Jerez de la Frontera, en la que sin embargo no es muy numerosa la realizada por los geógrafos, españoles o no, aunque sin duda entre ellos dominan los trabajos de indudable calidad. Este es el caso de la tesis de la francesa Sophie Lignon-Darmaillac realizada dentro de la línea iniciada hace varias décadas en la Casa de Velazquez madrileña, quien además publica, y muy bien, esta nueva aportación, por un excelente geógrafo hispanista Alain Huetz de Lemp, que en su momento (1967) publicó una monumental obra, *Vignoble et vins du Nord-Ouest de l'Espagne*, que en cierta forma dio a conocer científicamente, entre otras, el área hoy famosa y popular de los Vinos de la Ribera del Duero.

El excelente, vaya por delante una primera valoración, trabajo y tesis de estado de Lignon- Darmaillac, sin cumplir el mismo papel pionero que desempeño la obra

de Huetz de Lemp en la bibliografía relativa al viñedo español, complementa y profundiza en la correspondiente al "marco" de Jerez, primero como una buena puesta a punto del desarrollo y la evolución de sus viñedos y sus vinos, pero sobre todo dándonos a conocer con maestría los últimos cambios sufridos por esta histórica y compleja actividad vitivinícola y el importante papel que en estos cambios han desempeñado, en primer lugar, las grandes e históricas bodegas jerezanas y también las principales multinacionales dedicadas no sólo al vino sino a otras muy diversas bebidas. Todo ello en unos años en que el peso de la globalización mundial está provocando nuevas actividades y toda una concepción plena de innovaciones y serias transformaciones de los negocios.

Desde, al menos, el siglo XV, existen pruebas documentales de la existencia y, sobre todo, la exportación de los vinos jerezanos que, muy pronto, contaron con dos grandes mercados, por una parte y de manera destacada y privilegiada en las

Indias Occidentales, por otra, en firme competencia con los vinos de Oporto, en Inglaterra, donde desde el siglo XVI existen numerosas referencias literarias, en Shakespeare por ejemplo, que prueban su popularidad aunque menor respecto al Oporto, que en esas fechas duplicaba las ventas jerezanas. Este comercio exterior no cesó sino que incrementándose llegó hasta el siglo XVIII en que consiguió superar las exportaciones portuguesas. Las ventas, manteniendo a la Gran Bretaña como principal comprador, se extendieron también por España y, además, ganaron varios países europeos como Francia y Centroeuropa, creándose importantes lazos mercantiles que facilitaron el establecimiento en la región de Jerez de numerosos agentes de tales países que, poco a poco y en algunos casos –Domecq, Gordon, Osborne–, se convirtieron en importantes cultivadores y en poderosos criadores y exportadores. La problemática historia española de la siguiente centuria provocó diferentes momentos difíciles que no impidieron un progreso incesante y acelerado de la superficie –según Lignon-Darmaillac, 5730 Has. en 1851 y 22.156 en 1879– la producción y la exportación del "marco de Jerez". Los años finales del Ochocientos fueron de fuerte crisis a causa, sobre todo, de la epidemia filoxérica que destruye en su mayor parte el viñedo español, salvo el del Noroeste, una crisis muy dolorosa y de difícil solución que obligó a una repoblación con vides americanas inmunes a la filoxera pero que, por su alto costo, solo fue posible en ciertas regiones hispanas, y dio lugar a una clara concentración regional de la vitivinicultura,

aun viva, en la que la provincia de Cádiz, con los viñedos de Jerez y Sanlúcar de Barrameda, alcanza un nivel dominante en la producción de vinos y licores españoles y en especial en las ventas al exterior. Su recuperación solo se alcanzó con plenitud en el último tercio del siglo XX y a comienzos del XXI, aunque solo como fruto de los importantes cambios introducidos tanto en el cultivo y la crianza de los caldos como en la reorganización total de las empresas vitivinícolas no solo en su ordenación interna sino más aún en sus relaciones internacionales, fundamento sin duda de la actual vitalidad general del viñedo y los vinos españoles y, más aún, del auge alcanzado por los vinos y licores jerezanos y la manzanilla sanluqueña.

Tras una visión de la evolución general de la vitivinicultura gaditana, Sophie Lignon-Darmaillac en la primera parte de las tres en que organiza su trabajo, *Un vignoble façonné par les grandes bodegas*, establece los principios sobre los que ha organizado su investigación. Parte de la transformación de los paisajes vitícolas tradicionales del "marco de Jerez" producida en el último tercio del siglo XIX y comienzos del XX una vez superada la crisis de la filoxera (1894-1902). Las nuevas plantaciones se producen muy lentamente hasta los años sesenta del Novecientos, y solo recuperan la extensión alcanzada hacia 1890, unas 8.000 Has. en los años setenta del pasado siglo, siendo especialmente importante el progreso del viñedo en los municipios de Jerez de la Frontera y Puerto de Santa María y mucho menos en Sanlúcar de Barrameda. Una recuperación que,

dado el volumen de capital necesario, tuvo como principales protagonistas a los grandes propietarios y también principales bodegueros y exportadores. En 1989, sobre un total de 8.261 has., cinco firmas, González Byass S.A., Cooperativa de Campo San Juan Bautista, John Harvey & Sons (España), Pedro Domecq y Garvey S.A., poseían un total de 5.147 Has., el 62.3 por 100. Además, las mejores tierras con los mejores viñedos, las albarizas, forman parte de esas mismas grandes sociedades. Un análisis cuidadoso de las grandes bodegas y de sus peculiaridades funcionales y productivas confirman esa realidad, que además condiciona el empleo, en el que ha sido notable el incremento producido en los años finales del siglo XX de los cuadros y los técnicos.

El segundo gran apartado, *Les grandes bodegas au XIX siècle*, está dedicado al origen de las grandes bodegas, así como a su funcionamiento, a lo largo del siglo XIX hasta la crisis de la filoxera. Un hecho que se ha hecho realidad a partir del desarrollo de las relaciones entre los viticultores andaluces y los importadores del Reino Unido, deseosos de ampliar sus negocios incorporando los vinos de Jerez a su ya tradicional dominio sobre los de Oporto y el Bajo Duero. Una nueva situación que conduce también al abandono de Cádiz, el principal centro comercial de los vinos andaluces en el siglo XVIII, por Jerez de la Frontera que hacia 1830 es ya la residencia de muchos de los almacenistas y exportadores de los caldos gaditanos, hasta su monopolio en el último tercio del Ochocientos, ocupando un lugar secun-

dario Puerto de Santa María aunque por encima de Cádiz. Es también el momento del asentamiento y predominio de los Domecq (1822) y los González Byass (1838) que, junto con algunas familias españolas, Sánchez Romate, Valdespino, Bobadilla, dominaran hasta muy avanzados los Novecientos los negocios y la sociedad jerezana.

El tercer apartado, *Les enjeux du négoce des grandes maisons viticoles à la fin du XX siècle*, completa el análisis y la evolución de la producción y el comercio de los vinos jerezanos en el momento actual. Se estudia el momento, años setenta, que la autora considera la edad de oro de las exportaciones de los vinos y licores de Jerez y El Puerto, con un incremento medio anual de las ventas de un 7.5 por 100, un momento en gran medida controlado por las ya citadas grandes firmas —una vez superada el paréntesis Ruiz-Mateos, estudiado in extenso—, es decir, González Byass y Domecq. Empero, la crisis subsiguiente, debida a un brusco declive de las ventas en parte por causa de la competencia de los British Sherry, obliga a un plan de reconversión, el "Plan Jerez", iniciado en 1983, y basado sobre todo en la defensa de las marcas, en la diversificación de la producción y, con el ingreso en el Mercado Común, en la política comunitaria. Todo ello, ha culminado en la irrupción de las multinacionales —Grand Metropolitan, Garvey S.A., Seagram—, a menudo aliadas con las grandes bodegas tradicionales y, en consecuencia, con el comienzo del fin (?) del modelo familiar tradicional. Es notable la dedicación específica dedicada

por la autora a algunas de estas empresas tradicionales.

Los apéndices, muy pormenorizados, estadísticos y bibliográficos, así como unos excelentes resúmenes en español, francés e inglés y un extenso glosario, ocupan un centenar de páginas y constituyen la culminación

de un excelente y digno de encomios análisis geográfico de un capítulo muy conocido y no siempre bien estudiado de Andalucía. Encomios que, hasta cierto punto, se corresponden con la alta calidad de la edición realizada por la Casa de Velázquez.

*JOAQUÍN BOSQUE MAUREL*