
La longevidad en la empresa familiar: el caso Alvear (1729-1906)*

- FERNANDO J. FUENTES GARCÍA
- L. JAVIER CABEZA-RAMÍREZ
- SANDRA M.^a SÁNCHEZ-CAÑIZARES

Universidad de Córdoba

Introducción

El papel de las empresas familiares en el crecimiento económico moderno presenta pocas dudas, son base del tejido productivo del país, suponen el 57 % del PIB y dan trabajo al 67 % del empleo privado. Sin embargo, su mortalidad es muy elevada, la continuidad y el relevo generacional se convierten en un verdadero obstáculo, hasta tal punto que supone un hecho verdaderamente extraordinario superar la cuarta generación.¹ Alineado con su importancia e idiosincrasia particular, se ha generado un profundo debate académico a su alrededor que arroja interesantes temas de investigación que requieren profundizar en su comprensión: la problemática asociada con la propia definición, la tradicional dicotomía entre propiedad y control,² las estrategias de capacitación y transmisión de conocimiento,³ el gobierno corporativo, su motivación o identidad, las actuaciones y procesos de sucesión intergene-

* Los autores desean agradecer la ayuda recibida de Bosco Alvear Zubiría y Fernando Giménez Alvear, eslabones vivos de la familia. A los archiveros montillanos Inmaculada Castro y Antonio Luis Jiménez, a la historiadora M.^a Dolores Ramírez Ponferrada, al notario archivero Federico Cabello de Alba Jurado y Jesús Anguita de la Fundación González Byass. Especialmente, también agradecemos las aportaciones realizadas por el equipo editorial de la *Revista de Historia Industrial* y las sugerencias de los revisores. Quedamos en deuda con todos ellos.

1. El Instituto de Empresa Familiar indica que las empresas familiares españolas se encuentran en un 54 % en la primera generación, el 37 % en la segunda, el 7 % en la tercera y únicamente el 2 % supera la cuarta generación, cifras similares al resto de Europa.

2. Fernández-Pérez (2012) muestra como las definiciones tradicionales de empresa familiar unen propiedad y control, dimensiones que actualmente están cada vez más separadas.

3. Fernández Pérez y Puig (2010) relacionan las prácticas de formación de la empresa familiar española y las condiciones técnico-económicas de la primera y segunda revolución industrial.

Fecha de recepción: junio 2019

Versión definitiva: octubre 2019

Revista de Historia Industrial

N.º 77. Año XXVIII. 2019

racional,⁴ su internacionalización y otras prometedoras líneas de investigación centradas en la longevidad y supervivencia.⁵

La empresa familiar se define como una organización en la que: la mayoría de los derechos de toma de decisión corresponden a la(s) persona(s) de la familia que la fundaron, o a aquellas que adquirieron su capital social, padres, hijos o herederos directos de estos; la mayoría de los derechos de toma de decisión son directos o indirectos; al menos un representante de la familia o pariente está involucrado con el gobierno y la gestión de la empresa; y en el caso de compañías cotizadas, el fundador o quien la adquirió, sus familiares o descendientes poseen el 25 % o más derechos en la toma de decisión exigidos por su capital social. La definición de la Comisión Europea se completa con una quinta característica relacionada precisamente con la longevidad, la empresa debe ser controlada por la misma familia durante al menos dos generaciones.⁶

El análisis del marco temporal que contextualiza la supervivencia de aquellas empresas que superan la segunda generación ha ganado popularidad.⁷ En la última década se han desarrollado significativos esfuerzos para comprender algunos de sus factores desencadenantes, entre los que pueden mencionarse:

- La cultura regional y la dinámica familiar.⁸
- Las estrategias conservadoras y el férreo control familiar.⁹
- El espíritu emprendedor de miembros en diferentes generaciones.¹⁰
- Las políticas de desarrollo sostenible.¹¹
- La cultura corporativa y local de las empresas.¹²

4. Miller y otros (2003) apuntan a que, en ocasiones, la sucesión está determinada por factores personales. Su estudio profundiza en la relación inapropiada entre el pasado y presente de la organización.

5. Napolitano y otros (2015) o Baños y Fernández-Roca (2017).

6. Fernández-Roca y Gutiérrez-Hidalgo (2017) señalan como Colli y Larsson (2014) añadieron esta característica en un intento por zanjar la persistente discusión alrededor de la definición y cómo progresivamente se ha otorgado mayor relevancia a la dimensión temporal de la empresa.

7. Sharma y Salvato (2013) definen la longevidad como la prolongación de la vida de la empresa que supera a sus fundadores, estableciendo dos requisitos: la preservación del nombre y la participación continuada de la familia en ella.

8. Cater III (2012) afirma que la administración y liderazgo inteligentes contribuyen de manera significativa al éxito comercial y supervivencia más allá de la cuarta generación.

9. Fernández-Roca (2012) muestra ejemplos de supervivencia con alto porcentaje de recursos propios, bajo endeudamiento y crecimiento orgánico.

10. Zellweger y otros (2012).

11. Antheaume y otros (2013).

12. Sasaki y Sone (2015) estudian empresas con más de cien años de la industria cervecera del sake en Kioto, determinando que su longevidad fue posible gracias a una combinación entre continuidad en sus fundamentos esenciales e interacción cultural con entornos locales mejorados.

- Los procesos de sucesión intergeneracional.¹³
- La longevidad como variable influyente del rendimiento.¹⁴
- Incluso la perpetuación de la empresa por medio de diferentes grupos familiares.¹⁵

Una muestra más del interés que despierta la longevidad fue la publicación de un número especial en la revista *Business History* que supuso toda una declaración de intenciones, «In search of an integrated framework of business longevity».¹⁶ Su introducción pone de relieve la necesidad de encontrar el conjunto de factores críticos desde una perspectiva global multidisciplinar, ya que pueden variar dependiendo del tipo de industria, línea de negocio, ubicación, tamaño, capacidad organizativa, etc.,¹⁷ e incluso entrar en conflicto.¹⁸ Desde la óptica de la historia empresarial, su estudio principalmente se ha ocupado de componentes sociales como la dualidad en la prosperidad familia/empresa o si esta superposición perjudica o beneficia la supervivencia. Cuatro han sido los enfoques dominantes: aquellos que consideran la empresa familiar como elemento favorecedor¹⁹ o, todo lo contrario,²⁰ los centrados en la persona del empresario como base del éxito²¹ y los que analizan aspectos más concretos como, por ejemplo, la riqueza socioemocional o la cohesión como factor de éxito.²²

13. Lorandini (2015) encuentra explicación al síndrome de Buddenbrooks, o incapacidad para superar la tercera generación, a través de tres factores: una adecuada respuesta estratégica a los cambios ambientales, la transmisión de habilidades y valores y la transferencia exitosa de los bienes familiares.

14. Capasso y otros (2015) demuestran en bodegas italianas que el factor longevidad explica significativamente la diferencia de rendimiento según antigüedad.

15. Fernández-Roca y López-Mánjon (2019) aportan un enfoque alternativo relacionado con la longevidad y la continuidad de la actividad por medio de diferentes familias en un negocio de aceite de oliva.

16. Coordinado por Napolitano y otros (2015).

17. Puig y Fernández-Pérez (2008) destacaron la formación y profesionalización como significativos; Sierra Alonso (1990), las relaciones con el poder político, especialmente en el siglo XIX.

18. Lorandini (2015) incluye como factor la respuesta estratégica a impulsores internos y cambios ambientales y Stadler (2007) o Fernández-Roca (2012) apuntan hacia la prudencia y la actitud conservadora.

19. Profundizan en valores únicos arraigados y transmitidos generación tras generación: Miller y Le Breton-Miller (2005), Colli (2003) y Colli *et al.* (2013).

20. Nicholas (1999), Owens (2001) y Ojala *et al.* (2009): complacencia en negocios heredados, comportamientos conservadores y problemas de agencia que no favorecen objetivos y preservación a largo plazo.

21. Gallo (2003), Kellermanns y Eddleston (2006) o Kreiser *et al.* (2006): influencia de los rasgos individuales del empresario o emprendimiento corporativo como características particulares de la supervivencia.

22. Naldi *et al.* (2013): riqueza socioemocional; Fernández Roca *et al.* (2014), Baños y Fernández Roca (2017): cohesión; Allison *et al.* (2014) y De Massis *et al.* (2013): evolución de las actividades y proactividad de las empresas familiares.

El trabajo que se presenta está vinculado directamente con la perspectiva integradora enunciada previamente y analiza los factores explicativos de la pervivencia de la empresa familiar Alvear. La centenaria bodega se posiciona como una de las ocho empresas españolas que sobrepasan los dos siglos, situándose como la más antigua del sector vitivinícola, singularidad que justifica acometer las razones que han llevado a la organización a convertirse en un referente histórico de la agroindustria por dicho motivo.²³ Los objetivos del trabajo incluyen: conocer su trayectoria, estrategias de inversión, evidencias de proactividad empresarial, así como las bases de su longevidad. El estudio se realiza a partir de fuentes históricas de archivo,²⁴ utiliza una adaptación metodológica del análisis narrativo sobre el proceso de sucesión,²⁵ con enfoque de estudio de caso positivista.²⁶ Con ello se pretende contribuir especialmente al debate abierto tanto desde la Historia Empresarial como desde la Dirección de Empresas sobre la longevidad en la empresa familiar.

El período de análisis, 1729-1906, se limita a las cuatro primeras generaciones, ya que fue precisamente durante aquellos años cuando se realizaron las principales inversiones en bienes raíces y se mantuvieron de forma simultánea dos cultivos, el olivar y la vid.²⁷ Dicho período está comprendido entre el inicio de la actividad económica en Montilla y la fecha en la que fallece Sabina Alvear, último miembro de la cuarta generación, personaje de gran fuerza, viajera, escritora, con conocimientos de idiomas y fuerte personalidad; intervino en los negocios y fue en parte responsable de los primeros intentos de internacionalización; existe correspondencia comercial con su firma en español e inglés, un gran mérito para una mujer de la sociedad del siglo XIX. Además, la cuarta generación se considera crítica: según Serebrenik hablamos de dinastía empresarial cuando un negocio familiar supera la barrera de la cuarta generación.²⁸

23. Según Forbes (<http://forbes.es/business/10047/las-empresas-mas-antiguas-de-espana/>) Codorníu se encontraba en primera posición en 2018, momento en que cede el testigo a Alvear entre las vitivinícolas, tras perder la familia propietaria el control en favor de The Carlyle Group.

24. Catastro de Ensenada, Archivo Histórico de Montilla (AHM), padrones fiscales y amillaramientos del XIX, Archivo de Protocolos Notariales de Montilla (APNM), Archivo del Duque de Medinaceli (ADM Sección Priego) y archivos de la empresa y familia Alvear.

25. Propuesta de Dawson y Hjorth (2012), perspectiva interpretativa apropiada para estudios de negocios familiares que abordan construcciones sociales complejas y multifacéticas realizadas por diferentes actores en contextos múltiples.

26. Leppäaho *et al.* (2016): tratamiento metodológico enmarcado dentro de la ontología y epistemología objetivista que busca hechos y observaciones que reflejen estrechamente la realidad.

27. En la quinta generación encabezada por Francisco Alvear y Gómez de la Cortina se divide el patrimonio y se centran sus esfuerzos en la actividad del vino, por la que hoy son conocidos.

28. Serebrenik (2015).

A partir de aquí, el documento se estructura en cuatro secciones de acuerdo con la metodología.²⁹ Tras esta introducción, el segundo epígrafe trata el análisis del contexto socioeconómico del sector vinícola y aceitero, seguido, en el tercer capítulo, de la estructura y crecimiento de la actividad en la familia Alvear. Se continúa con los factores clave para su longevidad y, finalmente, se extraen las principales conclusiones.

Contexto socioeconómico de las cuatro primeras generaciones: siglos XVIII y XIX

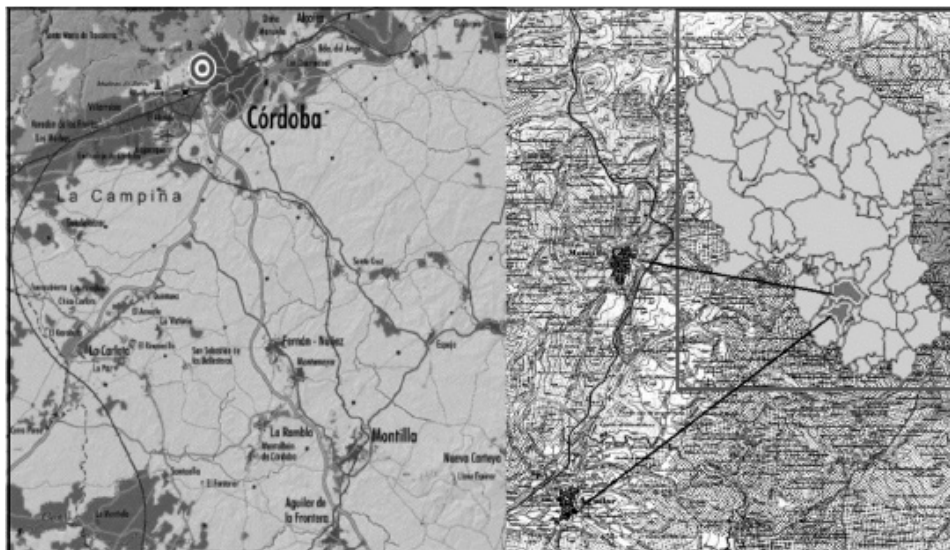
La historia de las cuatro primeras generaciones de la familia Alvear se entiende en un complejo entorno de transición, de una economía agraria aislada y sometida al régimen señorial del siglo XVIII hacia la nueva economía liberal del siglo XIX. Comprende un intervalo crítico de tránsito político, económico, social y tecnológico en Andalucía. Sus integrantes forman parte de la historia agroindustrial, más concretamente de una zona, la campiña cordobesa, que no ha recibido excesiva atención en los últimos años.³⁰ Montilla ocupa una posición central en Andalucía, tal como muestra la figura 1, al margen izquierdo del Guadalquivir. Con gran riqueza agraria se ubica en la Campiña Alta, antiguo señorío del marquesado de Priego, apto principalmente para olivar y viñedo, elemento favorecedor en la conservación de la mediana propiedad.³¹ Tres aspectos son determinantes para comprender el desarrollo de la región: el control, explotación, propiedad de la tierra y conflictos derivados; su actividad agraria, cultivos y aprovechamientos, así como el estancamiento y reticencia al cambio tecnológico durante un largo período de tiempo.

29. Primera (qué): contexto sociopolítico y económico en la historia de la familia. Segunda (cómo): relación causa-efecto del éxito de acuerdo con las características familiares y empresariales. Tercera (cómo lo usamos): factores determinantes en la longevidad de acuerdo con los apartados previos.

30. Existe abundante literatura relacionada con la Andalucía de la época, centrada en la desigualdad y cambio liberal (González *et al.*, 2014); el olivar (Infante Amate, 2012); el mercado de trabajo y el latifundio (Florencio y López, 2003). Sin embargo, resulta más complicado localizar estudios focalizados en la principal zona de actuación de los Alvear, la campiña cordobesa, algunos ejemplos destacados: López Ontiveros (1970) trata la evolución de los principales cultivos; Mata Olmo (1987) analiza la propiedad y Ruiz Gálvez (1991), la burocracia y ascenso social.

31. Cortijo Cerezo (2001).

FIGURA 1 - Mapa actual de la zona y del año 1901 del Instituto Geográfico y Estadístico



Fuente: Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía y Catálogo Digital de Cartografía histórica.

Siglo XVIII. Montilla, de estado señorial a ciudad media

Montilla era una pequeña población interior que adquirió importancia al situarse como capital del marquesado de Priego e incorporarse a la poderosa casa ducal de Medinaceli, que disponía de la mayor parte de la propiedad, explotada en arrendamiento con rotación trienal poco intensiva.³² A comienzos del XVIII la casa nobiliaria poseía el control económico efectivo de la región, a sus extensas propiedades se añadía el monopolio de la molienda, que obligaba a utilizar el molino de diecinueve vigas del duque. Únicamente funcionaban con su licencia otros cuatro de viga única, propiedad de comunidades religiosas o de distinguidos seglares que pagaban una renta anual. Esta situación, habitual en la zona, fue origen de innumerables conflictos y una de las explicaciones al desarrollo tardío de los cultivos más importantes de la región.³³ El monopolio finalizó en 1771, aunque aún tendrían que pasar mu-

32. Santiago Bujalance (2004) señala cómo el cultivo al tercio (una hoja de siembra, una de barbecho y la tercera de pasto) generalizado en Andalucía supuso un enorme lastre para la agricultura del siglo XVIII.

33. Naranjo-Ramírez (1998, p. 76) indica que hasta mediados de siglo no comenzaron a concederse licencias para molinos. Estepa Giménez (1987), Aranda Doncel (1982) y González

chas décadas para desarrollar una industria extractiva acorde con el progresivo incremento de la superficie de cultivo.³⁴

A mediados de siglo, Córdoba era una de las regiones andaluzas con menor proporción de tierras improductivas;³⁵ sin embargo, los estrictos regímenes de arrendamiento por largos periodos de tiempo, las cláusulas férreas con escasas posibilidades de subarriendo, sujetas a pignoración y el gran tamaño de las fincas limitaban las posibilidades a una minoría privilegiada formada por agricultores acomodados y oligarquías emergentes locales.³⁶ En cuanto a su distribución, el cultivo andaluz estaba compuesto principalmente por cereales de invierno (trigo, cebada y centeno) 75 %; olivar 12 %; leguminosas 7 %; viñedo 5 % y frutales y horticultura 1 %, presentando el término de Montilla cifras similares: calma 75 %; vid 10 % y olivar 9 %.³⁷ A finales de siglo comienzan tímidamente a diversificarse los cultivos, el viñedo empieza a extenderse en Cádiz y el olivar, en Sevilla, debido principalmente a la mejora de los precios de ambos productos. En cambio, en la zona de Montilla, durante prácticamente la totalidad del siglo XVIII, el cultivo de la viña y el comercio de vino fue residual, atendiendo difícilmente al mercado local desde pequeños lagares de los propios cosecheros. El olivar cordobés apenas supuso un 20 %. López Ontiveros³⁸ aporta una visión de la agricultura en la que la campiña cordobesa aparece como una zona interior, mal comunicada, con escasa o nula especialización, orientada al autoconsumo y al mercado local.

En lo que se refiere a los medios de producción, no se dieron innovaciones tecnológicas de calado, se mantienen los tradicionales arados romanos, azadas y guadañas; tampoco se utilizó la integración de la ganadería estante como ya se hacía en el resto de Europa. Los impuestos, prohibiciones, malas comunicaciones e incluso la actuación del bandolerismo no facilitaron el desarrollo agroindustrial. El comercio y transporte a mercados alejados de aceites o vinos era una misión complicada al alcance de muy pocos. Esta situación fue general en toda Andalucía y se sitúa como una de las causas que señala un número importante de historiadores como foco de conflictos y motivo por el que la región andaluza progresivamente perdió su primacía económica, pasando a tener alrededor del año 1830 un PIB per cápita, casi un

Moreno (1982) exponen el funcionamiento y trascendencia del señorío y los pleitos antiseñoriales.

34. Calvo (1987).

35. Según datos de Grupo 75 (1977) y Lacomba (1999).

36. De acuerdo con Montijano y Criado (2003), el funcionamiento de los cortijos se mantuvo invariable durante los siglos XVIII y XIX; un cortijo promedio exigía disponer de 25 bueyes y 3 yeguas por 100 fanegas de tercio.

37. Buguella (2006), según el Catastro de Ensenada en 1752.

38. López Ontiveros (1970).

20 % inferior a la media nacional.³⁹ La producción aumentó, pero lo hacía fundamentalmente a través de la puesta en cultivo de nuevas tierras antes improductivas. El siglo XVIII fue para Andalucía un período marcado por un claro estancamiento tecnológico en el sector.

Siglo XIX. Liberalismo, desamortización y cambio

La disolución liberal del régimen señorial y la desvinculación de las propiedades nobiliarias implicaron importantes cambios. El incremento de roturaciones y la desamortización de tierras supuso una oportunidad principalmente para aquellos que tenían disponibilidad financiera, siendo numerosos los enfrentamientos locales entre familias por una hegemonía oligárquica en la que predominaba el espíritu de casta. El sexenio revolucionario democrático de 1868 a 1874 castigó especialmente la zona de la campiña, expuesta a continuadas agitaciones campesinas provocadas por una reforma liberal que había impedido el acceso a la propiedad en regiones con especial desigualdad.

En cuanto al cultivo, a principios de siglo la producción de la viña y el olivar cordobeses se encontraban muy lejos de los cereales, que seguían siendo el producto prioritario.⁴⁰ El clima caluroso, la escasa experiencia y conocimiento sobre levaduras y control de la fermentación realizada en tinajas de barro, condicionaba la calidad y elaboración, ofreciendo un vino irregular. Mientras tanto, en las proximidades en la zona de Jerez despuntaba un pujante sector espoleado por la creciente demanda de vinos pálidos y finos del mercado británico. La transformación de la vitivinicultura tradicional en industria vinatera moderna se produjo principalmente de la mano de Jerez y Málaga, que revolucionaron el sector y construyeron las primeras empresas vinateras integrando verticalmente las fases del proceso productivo de vinos y establecieron el peculiar sistema de criaderas y soleras.⁴¹ Jerez fue una zona mucho más profesionalizada que Montilla, su modelo de desarrollo sirvió en años sucesivos como referencia para la salida de los vinos cordobeses al exterior.⁴² La salida de los productos vitivinícolas de Córdoba y Montilla se facilita con la llegada del ferrocarril Córdoba-Málaga en 1865 promovida por los

39. Entre otras fuentes puede consultarse a Bernal (1974, 1979, 1985 y 1988) sobre el latifundio, la propiedad de la tierra, las luchas agrarias y el desequilibrio regional en Andalucía. Bernal (1979, 1997) sobre el cambio, modernización, problemas e industrialización de la industria agroalimentaria andaluza o, más recientemente, Santiago (2004), Parejo (2009) y Posadas (2009 y 2018).

40. Según Madoz (1845), los cereales suponían un 66 %, el olivar 16 % y la viña un 6 %.

41. González de Molina y Parejo Barranco (2004).

42. Aunque es difícil acreditar fehacientemente el trasvase intelectual, sí que se puede constatar la enorme relación entre Montilla y Jerez, bodegas montillanas comercializaron vinos con Jerez a mediados de siglo, por ejemplo: Luis Vaca o Pascual Capote, e incluso los Alvear propusieron a otras jerezanas asociarse en compañías para la comercialización exterior de vinos cordobeses (Maldonado Rosso, 1995).

malagueños Larios, Heredia y Loring.⁴³ Los precios de los vinos exportados jerezanos hicieron atractiva la reexportación de caldos montillanos, tanto es así que en 1866 la *Revista Vinícola Jerezana* señalaba cómo «los gustos han evolucionado [...] llevados al extremo que la misma Manzanilla de Sanlúcar y algunos vinos de Montilla han hecho muchas veces la ventaja a los de Jerez en el mercado de Londres».⁴⁴ La expansión de la vid montillana de la segunda mitad del siglo XIX se dio en parte por enfermedades como el oídium, que arrasó la producción del norte de Europa en 1853.⁴⁵ Montilla se vio afectada por la plaga de la filoxera a partir de 1889, que llegó a Andalucía desde Málaga en 1878.⁴⁶

En cuanto al sector aceitero, afrontaba durante el siglo XIX la mejora tecnológica de las técnicas de extracción. La molienda y prensado de la aceituna en el centro y sur de España se realizaban con bajos rendimientos (molinos de piedra movidos por caballerías y prensas arcaicas) que determinaban su lenta elaboración. La escasez y atraso de las almazaras obligaba al entrojado o almacenamiento de la aceituna recolectada en almacenes o patios durante semanas e incluso meses, el fruto fermentaba y se obtenía un aceite rancio con desagradable sabor.⁴⁷ Avanzado el siglo, comenzaron las primeras exportaciones: Manuel Porcar y Tió en 1870, Carbonell, o Hermanos Rodríguez. La construcción de la línea de ferrocarril denominada Tren del Aceite unió un Puente Genil y Cabra y llega a Linares en 1893, pero con las últimas décadas del siglo XIX llegan caídas de precios y estancamiento en la superficie de olivar.⁴⁸

En conjunto, fue un siglo de estancamiento agrario, con atraso tecnológico.⁴⁹ La Revolución Industrial, la máquina de vapor, la desamortización y el ferrocarril, en los que Andalucía presentaba grandes posibilidades industrializadoras, por demografía, potencial agrario, minería, mano de obra abundante y relación tecnológica con Inglaterra, supusieron oportunidades no muy aprovechadas debido al éxodo de capitales, las sucesivas revueltas y el colonialismo extranjero.

43. García Montoro (2015) y Heredia Campos (2015).

44. *Revista Vinícola Jerezana* (15-1-1866).

45. Piqueras Haba (2010).

46. Loma Rubio (1993).

47. Pequeño (1879): en Andalucía la molienda de la aceituna se extendía de diciembre a julio, obteniéndose aceites detestables.

48. Zambrana Pineda (1987).

49. Santiago Bujalance (2004) y Ramírez-Ponferrada y Espino Jiménez (1999). La mecanización andaluza, en general, y cordobesa, en particular, no se hizo realidad; pese a puntuales iniciativas se utilizaron los mismos métodos del siglo XVIII, si bien en las décadas finales la crisis finisecular provocó que se pusieran las bases para una mejora tecnológica que no tuvo lugar en la agricultura cordobesa hasta el primer tercio del siglo XX.

Conviene destacar la existencia de sonadas excepciones, como los negocios del malagueño Manuel Agustín Heredia⁵⁰ o el papel de la familia Alvear en el desarrollo económico de la campiña durante ambos siglos. En el siglo XVIII lideraron el despegue y modernización de la producción agrícola enfrentándose en reiteradas ocasiones al monopolio señorial y, a lo largo del siglo XIX junto con otros agricultores cordobeses como Romero Martínez o el conde de Torres Cabrera, fueron pioneros en la modernización agrícola.

Análisis de la evolución generacional y patrimonial de la familia Alvear

Descrito el contexto socioeconómico y sectorial agroindustrial andaluz,⁵¹ el tercer y último escalón metodológico incluye la revisión de la evolución generacional y patrimonial de la familia que, en un posterior apartado, permitirá destacar cuáles han sido los elementos estratégicos y sucesorios causantes de su supervivencia. La saga familiar se inicia en 1729 con el traslado a Montilla de Diego de Alvear y Escalera desde su Fuenteovejuna natal, adquiere tierras y casas que son el origen del patrimonio familiar, cuyo árbol genealógico para las cuatro primeras generaciones y propiedades quedan respectivamente descritos en la figura 2 y cuadro 1 del anexo.

Analizamos seguidamente cada una de las cuatro primeras generaciones de una familia cuya mayor parte de los miembros tuvieron amplios conocimientos adelantados a su época.⁵² Igualmente, en cada una de estas generaciones se revisa la evolución en el patrimonio y los negocios de la familia.

Primera generación: Alvear-Escalera

Los antepasados conocidos de la familia Alvear pertenecían a la media nobleza del valle de Arás en Cantabria y Nájera (Navarra), donde fueron gobernadores. En el siglo XVII, Juan de Alvear se traslada a Fuenteovejuna (Córdoba) al ser nombrado administrador de rentas reales y contrae matrimonio con Francisca Rajadel Escalera, de una familia acomodada cordobesa. Su hijo Diego de Alvear y Escalera nace en Fuenteovejuna y se traslada a Montilla en 1729 para ocupar el cargo de administrador tesorero general de rentas del duque de Medinaceli, donde adquiere casas y tierras.⁵³ Es el fundador y la primera generación de la saga familiar aquí analizada.

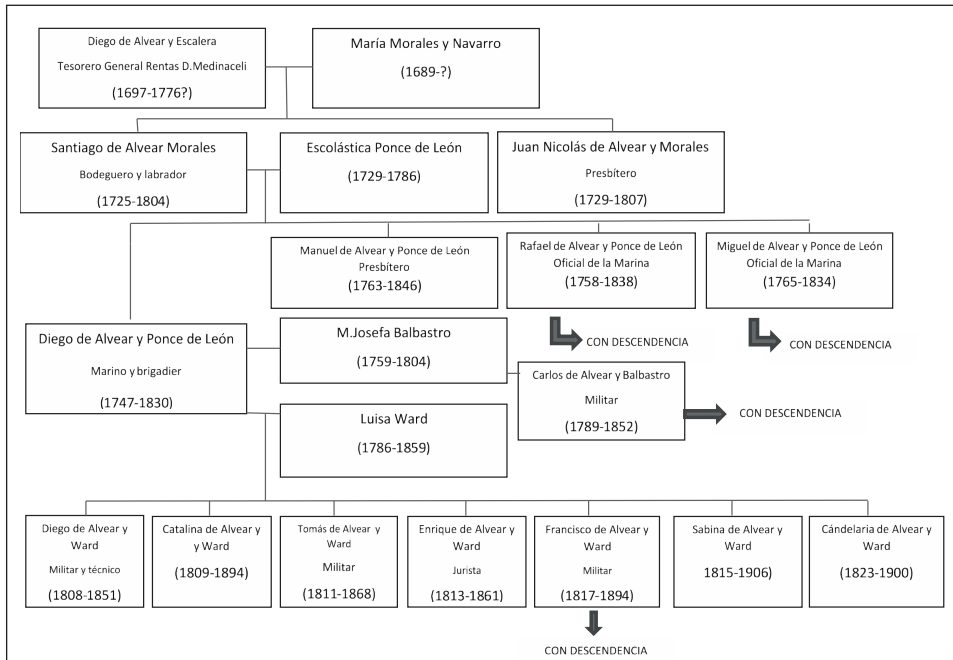
50. Santiago Bujalance (2004).

51. Es decir, el «qué» y «cómo», en la propuesta metodológica de Dawson y Hjorth (2012).

52. Espino y Ramírez (2001).

53. Zejalbo (1990).

FIGURA 2 • Árbol genealógico. Cuatro primeras generaciones de la familia Alvear



Fuente: elaboración propia a partir de Fuentes (1995) y Espino-Jiménez (2003).

El puesto de Diego Alvear y Escalera en la administración del duque era uno de los más importantes y mejor remunerados del señorío. Los ingresos obtenidos, su patrimonio familiar (con varios censos a su favor) y quizá la dote matrimonial pudieron ser la modesta base del capital de arranque de los negocios.

El olivar y la elaboración de aceite fueron objetivos prioritarios de sus inversiones. Desde su puesto privilegiado obtuvo licencia para construir un molino aceitero de una viga en su finca El Carril. En concreto, el día 28 de agosto de 1742⁵⁴ se expide la autorización para su ejecución, aunque el monopolio señorial otorgaba las licencias muy excepcionalmente a personas de cierto rango, restringiendo el uso para aceituna propia, ni siquiera de predios arrendados, pagando un canon anual y diezmos a las haciendas ducales. La evolución de la superficie de las fincas familiares (anexo, cuadro 1) muestra el criterio conservador que produjo la reinversión de buena parte de los beneficios en compra de bienes raíces, evitando la incertidumbre del arrendamiento. De-

54. Llamas (2015) reproduce este documento obtenido de A.D.M. Sección Priego, Legajo 76, pieza 18; microfilmado por A.G.A. Sección Priego 1120/fotogramas 193-308.

sarrolló iniciativas modernizadoras y emprendedoras en la explotación de fincas cerealistas, elaboración de aceite y especialmente en la actividad vitivinícola por la que son conocidos los Alvear hoy día.

Con visión de futuro, Diego Alvear levanta un amplio edificio con dos torres preparado para una futura ampliación del molino aceitero. En abril de 1748 se le obliga a demoler parte del edificio⁵⁵ ante la sospecha de alojar una segunda viga del molino, destruyendo la segunda torre que se estaba construyendo.⁵⁶

En paralelo, también inicia la actividad vitivinícola con la compra de casa, bodega, lagar, tinajas y dieciocho aranzadas (6,6 hectáreas) de viñedo en el montillano pago de Riofrío en 1743,⁵⁷ que se convertirá en el centro de operaciones de la actividad vitícola de la familia durante dos siglos. En otro documento de 1745 se refleja una venta de 1.400 arrobas de vino con garantías pignoraticias para la transacción.⁵⁸

En 1752 el Catastro de Ensenada muestra el patrimonio de la primera generación de la familia (véase anexo, cuadro 1). Además del molino de aceite y el lagar, destacan olivares que ocupan el 70 % de la superficie cultivada y, en menor medida, viñedo (24 %). El patrimonio está gravado por numerosos censos a favor de capellanías, de un colegio de jesuitas y otras instituciones.

Las restricciones impuestas por los monopolios señoriales fueron un grave obstáculo al progreso de hacendados durante el siglo XVIII. En 1761 la Iglesia y los cosecheros de Montilla (entre ellos, Diego de Alvear y Escalera)⁵⁹ inician pleitos ante la chancillería de Granada contra el duque de Medinaceli. El férreo control de la obtención del aceite en el señorío posiblemente potenció la actividad vinícola de la familia, que también aprovecha la oportunidad existente para arrendar grandes cortijos en la comarca; en concreto, el cortijo Prado Hazmaimon (438 hectáreas), desde 1764 a 1786, y, desde 1787 a 1811, el cortijo del Alcaparro (780 hectáreas).⁶⁰

Ya en esta primera generación se aprecia que el negocio Alvear apuesta en sus orígenes por dos pilares: la producción de aceite y la elaboración de vino con un sistema de fabricación caracterizado por su integración vertical

55. Llamas (2015).

56. Imagen 1 en anexo: autos en 1748, a petición del marqués de Priego, contra Diego de Alvear, sobre la construcción de un molino de aceite en El Carril, término de Montilla. Esta demolición se hizo pese a la intención declarada de Diego de Alvear y Escalera a no proseguir la obra hasta tener licencia de ampliación y su súplica de que no se destruyera la segunda torre. El alcalde mayor obligó a la demolición. (ADM. Sección Priego, Legajo 76, pieza 15; microfilmado por A.G.A. Sección Priego 1120/152-165.)

57. Venta de Antonio Jurado de Aguilar ante escribano Domingo González Domínguez de 3 de enero de 1743 (APNM Leg. 1282 p. 1 y ss). Según este documento, Diego de Alvear Escalera sigue ostentando el cargo de tesorero del duque de Medinaceli.

58. Documento del escribano Joseph González del 8 de enero de 1745 (APNM, Leg. 1284).

59. Fuentes y otros (1998) y Llamas (2015).

60. Windler (1997).

(adquisición de tierras, creación de nuevas plantaciones y transformación de molino, lagar y bodega propios).

Segunda generación: Alvear-Morales

Los hijos de Diego Alvear Escalera, segunda generación familiar, fueron Juan Nicolás (eclesiástico) y Santiago, nacido en 1725 y continuador de la dinastía. Las propiedades familiares se mantuvieron proindiviso entre ellos.

Santiago de Alvear contrajo matrimonio con Escolástica Ponce de León, hija de un abogado de los reales consejos y corregidor del Puerto de Santa María. Este matrimonio tuvo once hijos: tres murieron, dos fueron sacerdotes, tres monjas y los varones restantes fueron Diego, Rafael y Miguel de Alvear y Ponce de León, que continuaron la saga.⁶¹

Un documento fechado en 1769 refleja que Diego de Alvear Escalera, próximo al final de su vida, convive con su hijo Santiago y detalla el linaje noble que resultaría imprescindible para que sus nietos pudieran aspirar a puestos de oficiales en la Marina.⁶² Santiago Alvear y Morales fue regidor, síndico personero de Montilla y continuador del pleito contra los monopolios señoriales.⁶³

El patrimonio de la segunda generación familiar (anexo, cuadro 1) corresponde al año 1801, tiempo en que Santiago, con 76 años, se apoya en su hijo Manuel, que, pese a su condición de presbítero, gestiona los negocios del proindiviso familiar. Los restantes hijos varones estaban lejos haciendo carrera en la Marina Real.⁶⁴ El patrimonio de Juan Nicolás (presbítero) ha aumentado y la parte de Santiago es menor, tal vez por haber liquidado la dote monástica de varios de los hijos religiosos o por donaciones al independizarse Rafael y Miguel Alvear y Ponce de León. Se aprecia algún avance respecto a la primera generación (que poseyó 60 hectáreas). En 1801 alcanzan y explotan 92 hectáreas propias.

La preocupación de Santiago de Alvear por mantener unido el patrimonio se refleja en su testamento, donde indica que sus hijos religiosos han renunciado a la herencia una vez realizados sus votos y pide textualmente al resto de los herederos que sus bienes: «No los dividan ni separen del cúmulo y cuerpo del caudal, antes lo conserven unido con el de su tío mi hermano Juan Nicolás de Alvear como lo hemos practicado los dos desde que falleció

61. Testamento de Santiago Alvear y Morales ante el escribano Domingo Domínguez el 27 de abril de 1799 (APNM Leg.1333, fol. 88 y ss).

62. Declaración de hidalguía y limpieza de sangre otorgado ante el escribano Tomás López de las Casas, año 1769 (APNM. Leg.146 p. 134 y ss.).

63. Espino y Ramírez (2003).

64. En 1799 Diego era capitán de navío, Rafael teniente de navío y Miguel teniente de fragata; otro hijo varón era José María, presbítero, según el testamento de Santiago de Alvear Morales ante el escribano Domingo Domínguez el 27 de abril de 1799 (APNM Leg.1333, fol. 88 y ss.).

nuestro padre, porque la experiencia nos hace ver cuán útil y beneficiosa es la unión y, por el contrario, perjudicial la separación de caudales entre herederos pues de ella ha dimanado el atraso y ruina de muchas casas». ⁶⁵ En el cumplimiento de esta petición encontramos una clave del mantenimiento del patrimonio en la tercera y cuarta generación de la familia.

Tercera generación: Alvear y Ponce de León

La familia se va extendiendo. Diego, Rafael y Miguel Alvear y Ponce de León, por su condición hidalga y sus cualidades intelectuales (Diego tuvo formación científica, militar y marinera y hablaba siete idiomas), ⁶⁶ se incorporan a la escuela de guardia marinas de Cádiz, donde conseguirán alcanzar puestos de alta graduación en la armada. ⁶⁷ Diego realizó el curso de Estudios Sublimas enlazando diversos destinos que le alejan de Montilla durante la mayor parte de su vida. ⁶⁸ Su hermano Manuel se sitúa como administrador familiar. Rafael y Miguel también progresan en su carrera militar, pero alcanzando menor rango y regresan antes a Montilla para crear otras ramas de la familia y comenzar negocios separados. ⁶⁹

Sabina Alvear ⁷⁰ calificaría más adelante de azarosa la vida de su padre Diego Alvear y Ponce de León. Este contrajo matrimonio en Argentina con María Josefa Balbastro, descendiente de comerciantes aragoneses, y tuvieron diez hijos. Sin embargo, su vida se trunca en 1804 cuando regresaba de América con su familia en la fragata *Mercedes*. Ante la enfermedad repentina del segundo jefe de la escuadra, Diego Alvear, como capitán de navío, tuvo que transbordar para sustituirle en otra fragata con su hijo Carlos, cadete de dragones, dejando al resto de su familia a bordo de la *Mercedes*. El 5 de octubre, un ataque de la marina de guerra británica (en tiempo de paz) hundió la fra-

65. Testamento de Santiago Alvear y Morales ante el escribano Domingo Domínguez el 27 de abril de 1799 (APNM Leg. 1333, fol. 88 y ss.).

66. Espino Jiménez (2003).

67. Aunque no se ha podido constatar documentalmente, durante su estancia en Cádiz los hermanos Alvear y Ponce de León posiblemente pudieron contactar con personas vinculadas al desarrollo del vino gaditano. La escuela de guardamarines de Cádiz era un foco de formación intelectual y también un lugar donde se forjaban amistades entre jóvenes alumnos pertenecientes a otras familias de la alta sociedad.

68. Alvear Ward (1891) afirma que su padre Diego de Alvear y Ponce de León pasó treinta y dos años consecutivos fuera de Montilla en sus distintas misiones militares antes de su regreso en 1805, regreso que no sería definitivo, pues continuaría realizando nuevos cometidos y otros viajes.

69. En el APNM se encuentran numerosos contratos de arrendamientos de fincas al duque de Medinaceli de Miguel de Alvear, por ejemplo, en 1833 ante el escribano Antonio Delgado Toledano arrienda la finca Las Cuevas (APNM Leg. 1148). A su regreso a Montilla ejercerá el cargo de alcalde (Windler, 1997).

70. Alvear (1891).

gata *Mercedes*,⁷¹ a raíz de lo cual pereció la esposa, los siete hijos restantes (dos habían muerto prematuramente) y se perdieron también sus caudales embarcados. Además, fue capturada el resto de la flota y Diego pasó retenido a Inglaterra. Allí conoció a su segunda mujer, Luisa Rebeca de Ward, de familia irlandesa pero natural de Ostende, con la que se casaría dos años después (ya con 59 años frente a los 19 de ella). De este segundo matrimonio nacieron diez hijos más (llegaron a adultos los que muestra la figura 2). Diego de Alvear y Ponce de León regresa de Londres en 1805 y, tras una breve licencia durante la que se produce la batalla de Trafalgar, es confinado a Montilla, donde se ocupa brevemente de los negocios. En este período fallece su padre y en 1807, su tío Juan Nicolás. Diego y sus hermanos aprovechan esta breve estancia para realizar la conclusión testamentaria de su tío y padre, la división de bienes y su reparto.⁷²

El único hijo superviviente del primer matrimonio de Diego de Alvear fue el referido Carlos Alvear y Balbastro, que recibió casi íntegra la fortuna materna; después regresaría a América comprometido en proyectos revolucionarios en aquel continente.

Durante su estancia en Londres, Diego de Alvear y Ponce de León reclamó a las autoridades británicas una indemnización por los daños sufridos en la fragata *Mercedes*. Ante su situación y las dramáticas circunstancias, su pretensión fue compensada con 12.000 libras. Además, poseía caudales también en otra embarcación de la flota atacada (fragata *Medea*), por lo que finalmente reunió un total de 21.647 libras esterlinas.⁷³ Buena parte de este dinero fue destinado a inversiones en bancos extranjeros y también, en parte, a préstamos patrióticos al Estado español, al gobierno liberal en 1821 (una parte perdidos tras la vuelta del absolutismo).⁷⁴ Sin embargo, gran parte del capital y de la dote de Luisa Ward quedaron a buen recaudo depositados en bancos ingleses.⁷⁵ Por otra parte, en un largo viaje del matrimonio a París entre 1814 y 1817, Diego Alvear adquiere dieciocho caballos de las mejores razas inglesas y máquinas agrícolas modernas (trilladoras y aventadoras) que envía a Montilla y que fueron de las primeras de ese tipo en la agricultura española, utilizándolas en algunos de los cortijos arrendados y en sus modestas parce-

71. Fuentes (1995), Espino y Ramírez (2001) y Alvear (1891). La fragata *Mercedes* es precisamente el pecio hundido que expolió en 2007 la empresa «cazatesoros» estadounidense Odyssey y cuyos restos, tras un litigio, recuperó el Estado español en 2012. El Museo Naval editó un catálogo que incluye información completa de los avatares de este naufragio, también de los instrumentos científicos de Diego de Alvear y Ponce de León (disponible en: <https://www.accioncultural.es/media/Default/%20Files/activ/2015/pub/fragataMercedes/El-ultimo-viaje-de-la-Fragata-Mercedes.pdf>).

72. Alvear (1891).

73. Fuentes (1995).

74. Espino y Ramírez (2003).

75. Alvear (1891).

las de calma. Debían de tratarse de máquinas rudimentarias tiradas por animales, dado que las primeras máquinas de vapor de ese tipo no llegaron hasta décadas después.⁷⁶ También durante este viaje, el matrimonio estrecha sus relaciones de ámbito internacional, lo que sería de gran provecho en el futuro para sus negocios.⁷⁷

Entretanto, el presbítero Manuel de Alvear y Ponce de León se ocupaba desde Montilla de mantener los negocios familiares y de administrar los caudales que su hermano Diego le remitía. Parece que durante la misión en América debieron de ser importantes.⁷⁸ Así, alrededor del 1800, Manuel Alvear erige la Bodega Grande y comienza a envejecer el vino en madera. La familia se sitúa entre las primeras que introducen en Córdoba el sistema de crianza con soleras y criaderas similar al utilizado en Jerez. La industria vinatera jerezana había comenzado a modernizarse a finales del siglo XVIII como consecuencia de las exigencias del mercado británico, que demandaba un vino envejecido y no el vino joven encabezado (se le añadía alcohol) que se enviaba hasta entonces por su capacidad de conservación en largas travesías. Esta nueva pretensión del Reino Unido obligó a los productores jerezanos a comenzar a utilizar el sistema de criaderas y soleras y a elaborar grandes cantidades de vino homogéneo por escalas.⁷⁹ En 1807 ya existen en Jerez grandes bodegas con dos, tres o cuatro mil botas de vino,⁸⁰ las hoy llamadas *catedrales del vino*, instalaciones destinadas a satisfacer la demanda norte-europea orientadas por comerciantes extranjeros. El próspero negocio jerezano además se combinaba y reforzaba con vinos procedentes de otras zonas de Andalucía (El Aljarafe, El Condado y Montilla).⁸¹ Los Alvear, precisamente, edifican sus bodegas originarias, tal como se ha mencionado previamente, a comienzos del siglo XIX e inician el envejecimiento con criaderas y soleras, pues tienen entre sus principales clientes a la jerezana González y Dubosc (actualmente denominada González Byass). Esta relación comercial y los viajes internacionales de la familia les hace conocer el modo de elaborar vino que se estaba imponiendo y los gustos británicos.

Con este avance se busca la homogeneización de características y calidad del vino, permitiendo ventas durante todo el año sin estacionalidad. Posteriormente, en 1803 Manuel Alvear adquiere varias fincas para aumentar las explotaciones⁸² y edifica una amplia casa con bodegas anexas en la calle Juan

76. Simpson (1987).

77. Espino y Ramírez (2003).

78. Para mayor detalle del destino de las diversas partidas de fondos tanto repatriados como invertidos en bancos ingleses o en bonos franceses, véase Espino y Ramírez (2003).

79. Maldonado (2014).

80. Boutelou (1807).

81. Maldonado (1995).

82. Compras de Manuel Alvear a Martín y Miguel Cabello Cobos en 1803 ante el escribano Domingo Domínguez (APNM Leg. 1335).

Díaz de Montilla (hoy denominada Diego de Alvear) que fue residencia familiar e instalaciones principales de los negocios durante décadas.

En el cuadro 1 del anexo se muestra información procedente del Catastro de Garay en 1818 del patrimonio familiar en proindiviso de los hermanos Diego y Manuel de Alvear y Ponce de León. Se aprecia que ha disminuido la superficie total de sus fincas (tras la adjudicación de herencia de Rafael y Miguel, ya al margen de la bodega y molino de aceite). En las valoraciones del catastro figuran con gran valor las nuevas casas en calle San Antonio, anexas a la calle Juan Díaz, donde residirá la familia durante todo el siglo XIX y se ubican las bodegas primitivas. También, al fin, se ha podido instalar otra segunda viga al molino para obtener aceite.

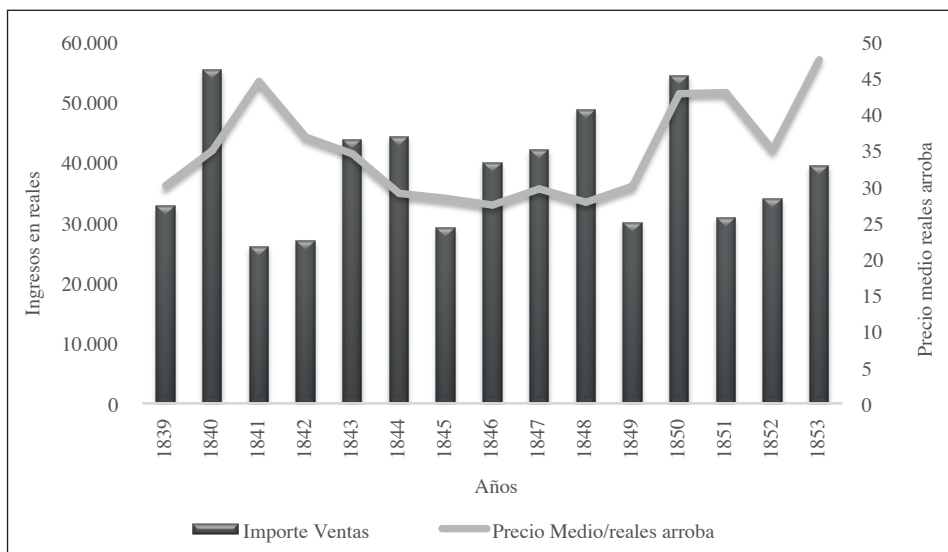
Cuarta generación: Alvear y Ward

Los hijos de Diego de Alvear y la irlandesa Luisa Ward que llegaron a adultos fueron siete. Encontramos apuntes biográficos⁸³ que nos permiten calificarlos como ilustrados, inquietos y emprendedores: Diego de Alvear y Ward (1808-1851) obtuvo formación científico-técnica en España, Francia y Gran Bretaña y falleció soltero y sin hijos; Catalina de Alvear y Ward (1809-1894) contrajo matrimonio con Agustín de la Cerda y Palafox, con quien tuvo un único hijo y dos nietos que fallecieron jóvenes, extinguiendo la rama; Tomás de Alvear y Ward (1811-1868) se ocupó de los negocios familiares en Montilla entre 1861 y 1868 y falleció soltero; Enrique de Alvear y Ward (1813-1861) se ocupó de los negocios familiares desde 1851 a 1861 y falleció soltero y sin hijos; Francisco de Alvear y Ward (1817-1893), que desde 1870 a 1893 se ocupó de los negocios familiares, y contrajo matrimonio con Joaquina Gómez de la Cortina y Rodríguez de Rivas, condesa de la Cortina, hija de un destacado político e intelectual mexicano, con quien tuvo tres hijas y un hijo, el sucesor en la gestión (Francisco de Alvear y Gómez de la Cortina) que componen la quinta generación familiar; Sabina de Alvear y Ward (1815-1906), que falleció soltera y sin hijos, de la que hay que destacar su carácter ilustrado, su conocimiento de idiomas y sus relaciones con las élites sociales, como la emperatriz Eugenia de Montijo, Antonio Cánovas del Castillo, Mesonero Romanos, etc.; finalmente, Candelaria de Alvear y Ward (1823-1900), que falleció soltera y sin hijos.

Diego de Alvear y Ward, además de ocuparse de los negocios familiares en los últimos años de su vida, importó la primera prensa hidráulica española que aplicó a la extracción de aceite. La instalación se realizó en la finca El Carril de Montilla en 1834.⁸⁴ El gráfico 1 ilustra las ventas y precios medios

83. Alvear (1891) y Espino y Ramírez (2001).

84. Alvear y Ward (1834).

GRÁFICO 1 • Ventas de aceite del Molino del Carril y precio medio 1839-1853

Fuente: Elaboración propia a partir de los libros del molino El Carril (Archivo Alvear).

obtenidos entre 1839 y 1853, en los que la prensa no funcionaba a pleno rendimiento,⁸⁵ el precio medio descendía tras una buena cosecha, aunque se mantenía relativamente estable.

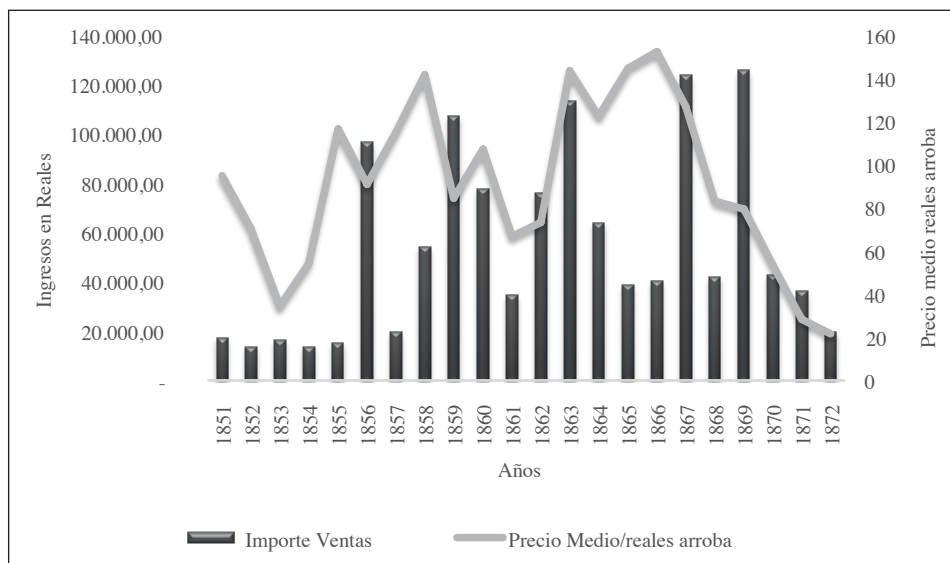
A pesar de la experiencia comercial adquirida por los Alvear en sus negocios vitivinícolas, no existe referencia alguna en sus libros de cuentas sobre algún tipo de exportación, comercialización o distribución internacional de aceite; cabe suponer que la mala situación del sector durante el siglo XIX disuadió a la familia.⁸⁶ En consecuencia, su principal mercado fue el de proximidad, al que ofrecieron un producto de alta calidad en comparación, por ejemplo, con el obtenido en el molino del duque debido al proceso de prensado.

Por lo que se refiere a la situación y avances del negocio vitivinícola, en el archivo de la familia se conservan libros de existencias de sus bodegas y registros contables del período 1851 a 1871. El gráfico 2 ilustra el crecimiento del volumen comercializado, con precios medios e ingresos más elevados que en el caso de las ventas de aceite (anterior gráfico 1), aunque con unas oscilaciones también más pronunciadas. En los últimos años se produce un fuerte descenso debido a las convulsiones políticas del último cuarto de siglo.

85. Alvear y Ward (1834) y Espino Jiménez (2003). La prensa no cumplió del todo las expectativas debido a frecuentes averías y a las largas distancias hasta el molino, que impedían alcanzar el máximo de procesado; fue sin duda una clara innovación en el proceso agrario.

86. Zambrana Pineda (1987), Fuentes (1995), y Ramón Muñoz (2005) estudian los problemas del sector en el siglo XIX.

GRÁFICO 2 • Ventas de vino Bodegas Alvear y precio medio 1851-1872



Fuente: Elaboración propia a partir de libros contables de las Bodegas Alvear.

En 1852 los Alvear ya vendían a clientes extranjeros de Londres, Limerick (Irlanda), Buenos Aires (Argentina), sin descuidar el mercado nacional con Puerto de Santa María (Mousler), Sevilla (Heras) y Jerez (González Dubost y Garvey). Precisamente, unos años antes, en 1846, la familia Alvear propuso a González y Dubosc constituir una empresa conjunta para la exportación con un capital de 1.000.000 de reales, lo que da idea de una afianzada relación de confianza, pero el proyecto fue rechazado por González.⁸⁷

Existe igualmente correspondencia comercial de Enrique y Sabina Alvear sobre envíos de muestras a mercados ingleses e irlandeses y documentación que prueba el interés por diferenciar sus productos y elaborar la marca Alvear y la procedencia Montilla para botas y envases.⁸⁸ Los libros contables reflejan compras de herramientas para embotellar y de botas de roble americano necesarias para la crianza del vino generoso y envases para su transporte. Otro aspecto destacable fue cómo los Alvear fueron pioneros en la promoción de vinos en ferias nacionales e internacionales.⁸⁹ En 1857 obtienen premios en una exposición en París⁹⁰ y en 1876 en la Exposición Universal de Filadelfia.⁹¹

87. Maldonado (1995).

88. Instrucción de 1856 de Enrique Alvear y Ward conservada en el archivo de las Bodegas Alvear.

89. Véase imagen 2 en anexo.

90. Se conserva diploma y medalla en el archivo de las Bodegas Alvear.

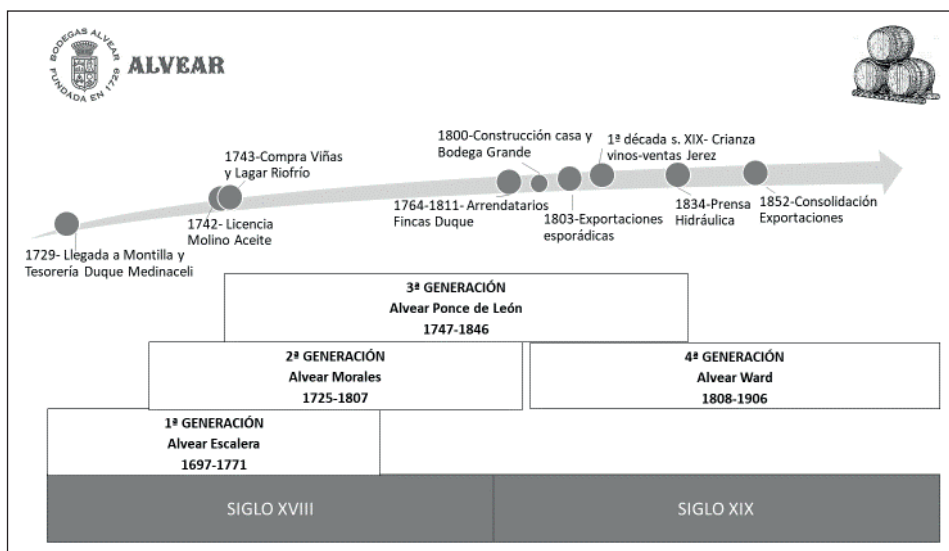
91. Galliers y Polo (2008).

La administración de los negocios familiares en la cuarta generación fue rotando entre hermanos, quedando reflejado en documentos notariales y los amillaramientos del siglo XIX de Montilla los contribuyentes que figuran como responsables de los negocios familiares tras la muerte de Diego de Alvear y Ponce de León.

El hecho de que los hermanos Diego, Tomás, Enrique, Sabina y Candalaria Alvear Ward fallecieran sin hijos facilitó que el patrimonio se mantuviera unido (salvo la parte de Catalina, cuya rama extinguieron sus nietos) y se transmitiera a la quinta generación,⁹² reforzado por la modernización y compras emprendidas por aquellos (véase anexo 1, cuadro 1).

Para finalizar este epígrafe y como complemento-resumen de la historia familiar y patrimonial de los Alvear, se representa en la figura 3 la cronología de las distintas generaciones de la familia hasta la cuarta generación, así como los hitos más representativos en la historia de la saga y sus negocios en ese período.

FIGURA 3 - *Primeras generaciones Alvear y principales acontecimientos e hitos empresariales*



Fuente: Elaboración propia.

92. De la quinta generación solo el conde de la Cortina tiene descendencia, hecho que facilita la concentración patrimonial.

Bodegas Alvear: factores clave de supervivencia en las primeras generaciones

Para finalizar el estudio de la saga familiar Alvear, y una vez analizados en profundidad el contexto socioeconómico y la evolución particular de la genealogía y los negocios familiares, es el momento de determinar cuáles han sido en esta empresa familiar aquellos factores clave que emergen para explicar cómo el comportamiento de los Alvear y su vocación modernizadora en la economía del sur de España han contribuido a la supervivencia empresarial tres siglos después.

Primer factor estratégico. Relación con la nobleza y élites económicas

En el caso del desarrollo económico andaluz, existen otras sagas familiares con las que pueden establecerse claros paralelismos, al situarse como propulsoras de una nueva burguesía industrial. Entre otras insignes familias se encuentran los Heredia, los Larios, Loring, Carbonell o Ybarra. La base del ascenso de estas nuevas oligarquías locales se sustenta en torno a tres componentes fundamentales: una compleja red de alianzas, algunas de ellas matrimoniales, la ocupación de cargos de relevancia e importancia y la estrecha vinculación con los sucesivos entramados políticos.⁹³

En relación con la red de alianzas estratégicas, por ejemplo, en el caso de los Larios, tras unos primeros años marcados por la separación en dos núcleos familiares diferentes encabezados por Pablo y Martín Larios Herrero en Cádiz y Manuel Domingo Larios Llera en Málaga, se produjo su reagrupación merced al matrimonio tío-sobrino entre Margarita Larios Martínez, hija de Manuel Domingo Larios, y su tío Martín Larios. Algo similar puede observarse en la familia Loring, en la que Jorge, hijo del capitán de marina de Boston, selló su alianza con otra de las familias más importantes de la época, los Heredia, al casarse con la hija de Manuel Agustín Heredia. La composición de la compañía Ybarra Mier también tiene un origen matrimonial, tras la boda entre Cosme Zubiría y la hija de José Antonio Ybarra, lo que dejó el 70 % de la empresa en manos de la familia Ybarra y el 30 % restante en la de los Mier.⁹⁴ Los Alvear, por su parte, no fueron ajenos a este tipo de alianzas; tal vez una de las más destacadas se produjo en la cuarta generación emparentándoles definitivamente con la nobleza tras el matrimonio de Francisco Alvear y Ward con la condesa de la Cortina.

93. De acuerdo con Morales Muñoz (1999), muchas de estas familias participaron en las relaciones de poder y subordinación y soportaron su progreso económico, social y político alrededor de complejas redes estratégicas, alianzas y pactos que consolidaron a lo largo del siglo XIX.

94. Todas estas alianzas se encuentran documentadas en Morales Muñoz (1999) y Díaz Morlán (2002).

Con respecto a la ocupación de cargos de importancia y a la vinculación con la política de la época, la trayectoria de estas familias está plagada de ejemplos, sobre todo a lo largo del siglo XIX. Manuel Agustín Heredia vinculó su ascenso económico a su escalada política, siendo designado prior del Consulado de Comercio, ocupó puestos destacados en el gobierno municipal malagueño y fue senador en Madrid. Jorge Loring Oyarzabal ocupó la presidencia de la Junta de Comercio, fue directivo en la Sociedad Económica de Amigos del País, diputado a Cortes, recibió el título de marqués de la Casa Loring y nombrado senador vitalicio en 1892. Manuel Domingo Larios fue marqués de Larios desde 1865 y senador por Málaga en 1877. En el caso de los Ybarra, a partir de su llegada a Sevilla, comenzaron sus relaciones con la clase dirigente provincial, respaldada por enlaces con miembros de la clase política sevillana, como la amistad entre el primer conde de Ybarra y el conde de la Casa Galindo, miembro del Partido Conservador. La relación con la aristocracia está presente también en los Carbonell, con la obtención del título de proveedor oficial de la Casa Real en 1895.⁹⁵ La familia Alvear también es ejemplo de este factor clave y ya sus orígenes parten de un descendiente de la media nobleza cántabra, a lo que se añaden diferentes nombramientos como el de administrador de rentas reales o el de tesoreros del duque, puestos privilegiados que facilitaron a la familia determinadas licencias restringidas a personas de cierto rango. Los Alvear participaron activamente en la política decimonónica: Diego de Alvear y Ward fue elegido en varias ocasiones diputado a Cortes. En 1847 fue nombrado jefe político de Córdoba y ocupó la presidencia del Consejo Provincial y la Diputación, siendo muy activo en la consolidación del liberalismo, en ocasiones incluso con consecuencias negativas, ya que varios miembros de la familia, José María, Manuel y Miguel de Alvear y Ponce de León, fueron encarcelados y liberados posteriormente en épocas de inestabilidad.⁹⁶

Sin hacer más exhaustiva la enumeración, la importancia de la relación entre la empresa familiar longeva, la nobleza y las élites políticas y económicas en los inicios empresariales queda patente. El papel de las élites familiares y la burguesía emprendedora en la industrialización agraria esclarece la conexión entre determinadas coyunturas económicas y comportamientos de la nobleza de la época que propiciaron la evolución de una agricultura atrapada en el antiguo régimen hacia un nuevo sistema de carácter burgués.⁹⁷

95. Véase, entre otros, a Morales Muñoz (1999), García-Pereda y Blanco-Almenta (2014), Díaz Morlán (2002) y Sierra Alonso (1990).

96. Alvear y Ward (1891) y Espino (2003)

97. De la Torre (1993) y Morales Muñoz (1999); Redlich (1953); a excepción de territorios como los Balcanes, Suiza o Países Bajos, no hay país europeo ajeno al fenómeno del desarrollo económico en los siglos XVIII y XIX bajo el manto de un sector de la aristocracia devenido en emprendedor o modernizador.

Segundo factor estratégico. Continuidad patrimonial y administrador único

Una de las claves de la situación económica privilegiada de la familia se apoya en la estrategia de mantener unido su patrimonio,⁹⁸ mediante fórmulas de soltería, por vida religiosa u otras causas, así como la administración conjunta de los bienes por miembros destacados en cada generación. De esta forma lograron una fortaleza patrimonial que otras empresas de carácter familiar no han conseguido mantener precisamente por la disolución de herencias entre distintas ramas de descendencia.

El patrimonio es un elemento recurrente entre los factores de influencia mencionados en varias de las teorías sobre la supervivencia de las empresas multigeneracionales.⁹⁹ Analizando la cuestión, este factor queda patente ya desde la segunda generación Alvear, en tanto que los dos hijos de Diego Alvear Escalera, Juan Nicolás y Santiago, mantuvieron las propiedades heredadas con carácter proindiviso entre ellos, con una clara preocupación del segundo en su testamento por aconsejar a sus herederos el mantenimiento unido de los caudales. La gestión del patrimonio de los Alvear se llevaba a cabo por un administrador único en cada momento, sobre quien recaía la responsabilidad de las decisiones sobre los bienes que sucesivamente iban incrementando dicho patrimonio y a los que el resto de la familia contribuía con sus respectivos activos en caso de no formar parte de herencia separada o no contar con herederos (visión colectivista del patrimonio según el modelo dinastía). En esta segunda generación, Santiago Alvear y Morales se apoyó en su hijo Manuel, que gestionó los negocios del patrimonio proindiviso para que los restantes hijos varones hicieran carrera en la Marina Real y amplió la superficie explotada.

Tanto la tercera como la cuarta generación mantienen ambos condicionantes de manera que el patrimonio iba incrementándose a través de los caudales remitidos por algunos familiares en misiones en América, o por la adquisición de nuevas fincas y explotaciones (anexo, cuadro 1). Con respecto a la cuarta generación, el hecho de que los hermanos Diego, Tomás, Enrique, Sabina y Candelaria Alvear Ward fallecieran sin hijos facilitó una vez más la

98. Espino Jiménez (2003).

99. Modelo motivacional de Pérez-López (1994), según el cual las familias propietarias tienen como objetivo alcanzar la longevidad a partir de varios criterios, entre los que se encuentra la gestión eficaz del patrimonio para que genere resultados económicos y la familia lo disfrute y explote.

El modelo CAVA de Gallo (2009) considera que, para que una empresa familiar llegue a ser multigeneracional, la planificación del patrimonio ha de ser diseñada de cara a la satisfacción de todos los miembros de la familia y no bajo un prisma individualista.

El modelo dinastía de Gómez (2010) y Gómez-Betancourt *et al.* (2012) separa las familias con una visión individualista del patrimonio de aquellas otras donde prima el trabajo en equipo y se tiene una visión colectivista, pero cuidada por el individuo, justamente la orientación seguida por Alvear, donde el patrimonio es un activo conjunto de la familia, pero se gestiona por un administrador único.

unión del patrimonio (salvo la parte de Catalina, cuya rama extinguieron sus nietos), transmitiéndose a la quinta generación reforzado por la modernización y compras emprendidas por aquellos. En dicha cuarta generación, fueron siete los hermanos Alvear y Ward los que sobrevivieron hasta la edad adulta, pero no supuso ningún cambio en la estrategia de administrador único del patrimonio. De esta manera, fue rotando para que en cada momento uno de ellos asumiera el control desde Montilla y el resto se alejara para mejorar la posición familiar desarrollando otro tipo de actividades. Desde 1851 a 1861 fue Enrique Alvear y Ward quien ejerció la administración, siendo relevado por su hermano Tomás desde 1861 a 1868, año en el que este último falleció soltero. Francisco de Alvear y Ward se ocupó entonces de los negocios familiares desde 1870 hasta 1893.¹⁰⁰

Este factor estratégico no es exclusivamente inherente a la empresa Alvear. Se pueden hallar otros casos de empresas andaluzas fundadas a finales del siglo XIX, donde el mantenimiento del patrimonio proindiviso fue una característica esencial a la hora de mantener su supervivencia y alcanzar su longevidad a largo plazo. Es el caso de la familia Ybarra, que mantuvo su patrimonio familiar indiviso en régimen de explotación comunitaria.¹⁰¹ También la bodega jerezana González Byass que, en el sector correspondiente a la familia González (los Byass no tenían prácticamente problemas en este aspecto por su menor cifra de herederos), hubo especial cuidado en otorgar herencia en vida a las hijas, mientras que los dos hijos varones eran introducidos en el negocio planificando escrupulosamente la sucesión.¹⁰² En Osborne existe un administrador único familiar por cada generación (desde la segunda generación hasta el actual presidente, Ignacio Osborne Cologan) y cuya sucesión de miembros de la familia en los primeros puestos directivos forma parte de su plan estratégico, siempre con el objetivo de mejorar su gobierno corporativo.

Tercer factor estratégico. Orientación al largo plazo

La orientación a largo plazo es la tendencia a priorizar las implicaciones e impactos de las decisiones y acciones que se materializarán tras un período prolongado.¹⁰³ La visión largoplacista consiste en atender prioridades, objetivos e inversiones concretas que se materializan en un período de tiempo extenso, cin-

100. Los amillaramientos del siglo XIX de Montilla permiten conocer la sucesión de responsables de los negocios familiares.

101. Sierra (1990).

102. Fernández-Pérez (1999) considera que una planificación fallida de la sucesión y gestión del patrimonio familiar era a menudo el fin de una empresa familiar. Gestionar la sucesión y el patrimonio es una herramienta tan importante como la innovación en nuevas maquinarias.

103. Lumpkin *et al.* (2010).

co o más años. Entre las características destacadas de esta visión relacionadas con la empresa familiar se encuentran la preocupación por generaciones futuras y la administración familiar del negocio, que ocupa el cargo durante amplios períodos de tiempo, lo que sugiere que algunos tipos de empresa familiar son especialmente aptos para alcanzar competencias nucleares que las distinguen de sus competidores.¹⁰⁴ Queda patente que este factor se encuentra íntimamente vinculado con el anterior en tanto la conservación de un patrimonio unido y la existencia de un administrador único resultarían dos de estas competencias nucleares asociadas a la visión largoplacista en la gestión de la empresa familiar.

En el caso de Alvear, las mejoras que impulsaron los negocios y que otros coetáneos emprendieron más pronto o más tarde abarcaron a todas sus actividades y permitieron el incremento notable del patrimonio familiar, especialmente a partir de la tercera y cuarta generación, gracias a la existencia en cada momento de un miembro de la familia que administraba los negocios directamente proindiviso con el apoyo y confianza de otros familiares que a menudo colaboraban desde Madrid, Londres u otras plazas. La ordenada secuencia de estos «responsables dinásticos», que tenían un enfoque a largo plazo, son un factor estratégico clave en la supervivencia de la empresa. Por otra parte, el ciclo económico del vino generoso montillano, cuya elaboración por el viejo sistema de criaderas y soleras en botas de roble americano exige un largo período, hace necesario que la crianza se afronte con una visión de negocio a largo plazo, cada generación recoge el fruto de la anterior, pero ha de sembrar el de la próxima que tomará el relevo, lo que repercute precisamente en que sean bodegas también la mayor parte de las empresas más longevas de España.

Además, la orientación empresarial a largo plazo se asocia positivamente con innovación, proactividad y autonomía,¹⁰⁵ habilidades claramente distinguibles en las cuatro generaciones Alvear analizadas.

La primera generación (Diego Alvear y Escalera) arrancó la actividad vitivinícola con la compra del viñedo en el pago de Riofrío, centro de las operaciones vinateras durante dos siglos y, con visión proactiva, levantó un amplio edificio con dos torres preparado para una futura ampliación del molino aceitero (visión a largo plazo). Dos generaciones después, Manuel Alvear y Ponce de León consigue la ampliación.¹⁰⁶ En la cuarta generación, aparece otro ejemplo de innovación y proactividad: Diego Alvear Ward instala la primera prensa hidráulica en España para mejorar la calidad del aceite, participando en su diseño e importándola desde Gran Bretaña.

104. Le Breton-Miller y Miller (2006).

105. Lumpkin *et al.* (2010).

106. Alvear Ward (1834) y Catastro de Garay.

La longevidad del negocio Alvear no se explica sin su concepción de futuro, una visión imprescindible para la inversión en el incremento de vinos en fase de envejecimiento.¹⁰⁷ Cuando el patrimonio confluye en Francisco Alvear y Gómez de la Cortina (quinta generación), se reinvertió parte del valor añadido en intensificar las actividades agrícolas adquiriendo nuevas tierras como apuesta de futuro.¹⁰⁸

Cuarto factor estratégico. Vocación internacional

La literatura académica parece identificar la internacionalización empresarial como un fenómeno relativamente reciente, justificado fundamentalmente por la tendencia a la globalización económica.¹⁰⁹ Esta estrategia no es ajena en absoluto a la empresa familiar, así lo reflejan grandes bodegas españolas como Freixenet, Codorníu u Osborne, que presentaron un grado significativo de internacionalización temprana de sus vinos o cavas.

Aunque algunos autores afirman que las empresas con componente familiar inician los procesos exportadores o de internacionalización más tarde o con mayor lentitud,¹¹⁰ otras investigaciones ponen en duda que su naturaleza familiar haya frenado la salida al exterior.¹¹¹ Parece que existen dos factores cruciales para permitir la internacionalización de la empresa familiar: la gradualidad y la fortaleza económica.¹¹² En cuanto al primero, se identifica nuevamente con la sucesión planificada y la transmisión de la gestión de la empresa de forma ordenada; la fortaleza económica queda igualmente reflejada en el mantenimiento proindiviso del patrimonio. De este modo, la internacionalización se torna un factor estratégico dependiente de los dos factores anteriormente mencionados en este apartado.

El objetivo de la internacionalización resulta especialmente notable en el caso Alvear, ya que fueron pioneros en la búsqueda de nuevos mercados, aprovechando plenamente sus circunstancias familiares y conocimiento de idiomas.¹¹³

En la tercera generación, el período de Diego Alvear y Ponce de León en Inglaterra y su matrimonio con Luisa Ward originó que, a su regreso a España y por mediación de su esposa, comenzaran las primeras exportaciones de vinos Alvear, concretamente entre 10.000 y 12.000 arrobas, el equivalente a

107. Fuentes (1995).

108. Dyer y Handler (1994) indican cómo el compromiso a largo plazo con el negocio es clave del éxito en la sucesión entre generaciones; Ward (2001) y Corona (2003) lo vinculan con una fortaleza de la empresa familiar, constatada sin duda en Bodegas Alvear.

109. Claver *et al.* (2004); Alonso (1991).

110. Donckels y Aerts (1995), Gallo y García Pont (1996), Gallo *et al.* (2002) o Fernández y Nieto (2002).

111. Puig y Fernández (2009a, 2009b).

112. Colli *et al.* (2012).

113. Fuentes García (1995, pp. 126-127).

100.000 litros de producción propia. Posteriormente, los Alvear y Ward consolidaron las exportaciones gracias a su carácter emprendedor y los múltiples viajes realizados por Europa, fundamentalmente Inglaterra, Italia y Francia. El factor internacional adquiere mayor relevancia ya que, si previamente se ha mencionado a Codorníu o Bodegas Osborne como grandes sagas familiares donde se ha desarrollado esta estrategia, en ambos casos los inicios de la apertura a los mercados exteriores se produjo a mediados o finales del siglo XIX, pese a que el nacimiento de Codorníu es incluso anterior en el tiempo al de Alvear (1551) o prácticamente coetáneo en el caso de Osborne (1772). Las primeras exportaciones de vinos Alvear se producen a principios del siglo XIX, poniendo de manifiesto la importancia estratégica que ha supuesto la internacionalización de la empresa para su longevidad.

Conclusiones

La importancia de la empresa familiar en la historia económica justifica la atención de su estudio, la continuidad y longevidad es un campo de investigación que tropieza en demasiadas ocasiones con la dificultad de acceso y ausencia a datos fiables en las primeras generaciones, sobre todo durante los siglos XVIII y XIX. A partir del caso Alvear hemos podido observar la manera en que determinadas empresas familiares no se resignaron a la escasa industrialización andaluza, reinvertiendo parte de sus beneficios en modernizar arcaicas explotaciones agrícolas, convirtiéndose en fabricantes, comerciantes, innovadores y agentes de cambio. El seguimiento biográfico de la trayectoria contextualizada de la dupla empresa/familia nos conduce a través de las nuevas pautas en la propiedad de la tierra, punto de partida para completar investigaciones previas centradas en otras familias o zonas geográficas y analizar aspectos comunes o divergentes provocados por el contexto o la propia naturaleza de la empresa familiar.

Desde la perspectiva del análisis microhistórico de la familia, se ha realizado un recorrido sobre cómo los Alvear resolvieron el tránsito hacia el nuevo modelo de capitalismo agrario de Andalucía. Se han aportado nuevos datos sobre la propiedad y obstáculos a la modernización de la campiña cordobesa que exigen más investigación para reafirmarlos o matizarlos. El largo proceso desamortizador debió de aumentar el número de agricultores y las posibilidades modernizadoras del territorio, en cambio se convirtió finalmente en un devenir hacia una mera reconcentración en la que a duras penas consiguieron destacar algunas familias. Analizando el contexto geográfico e histórico, Alvear destaca como una empresa orientada a la exploración de nuevas actividades y técnicas de explotación. Los fundadores de la saga tropezaron con las dificultades del Antiguo Régimen, pero, a diferencia de otras

familias, supieron aprovechar las ventajas del nuevo liberalismo para convertirse en una incipiente burguesía que no quedó relegada a meros arrendatarios de grandes extensiones.

A diferencia del modelo de empresas bodegueras jerezanas, que básicamente fue de crecimiento por integración vertical hacia atrás (comerciantes británicos que se establecen en Jerez para después edificar bodegas y acabar controlando los viñedos), los Alvear construyen su empresa hacia delante, es decir, desde la agricultura se convierten en transformadores, después criadores de vinos y finalmente exportadores.

Los motivos de su longevidad entresacados del contexto y desarrollo de su historia se encuentran en los cuatro factores desarrollados: relaciones con la nobleza y élites económicas de la época, continuidad patrimonial junto a la existencia de un responsable dinástico, un CEO miembro de la familia con formación y liderazgo indiscutido que administraba los negocios directamente proindiviso, la orientación del negocio y la subsistencia familiar hacia el largo plazo y, por último, su clara vocación internacional.

El artículo abre nuevas vías para el análisis de la longevidad empresarial por medio del estudio de caso histórico, sobre todo en una zona que hasta el momento ha recibido menor atención, como la campiña cordobesa. Asimismo, contribuye especialmente a esclarecer la relación entre la historia y los avances de la familia Alvear, la modernización del sector agroindustrial y el desarrollo de la población de Montilla. Aporta el contexto histórico-familiar a través del que se atisban las posibilidades modernizadoras desaprovechadas por la economía regional a partir de la vinculación entre la agroindustria y la propiedad de la tierra.

Esta investigación se plantea como un trabajo dinámico y continuo, ya que presenta nuevas e interesantes futuras líneas de investigación, como el seguimiento de las siguientes generaciones hacia una longevidad que perdura, el estado actual del sector vitivinícola y la situación presente de la empresa familiar o el seguimiento de la rama argentina de la familia Alvear, encabezada por el general Carlos María de Alvear y Balbastro, cuyos descendientes destacaron en los negocios y la política en la República argentina.

También el análisis de las siguientes generaciones podría ser de gran interés. Francisco de Alvear y Gómez de la Cortina (1869-1959) es el continuador de la saga familiar: como agricultor amplió las tierras cultivadas, adquiriendo varias fincas de gran tamaño (entre las que destaca Dos Hermanas, en Montemayor)¹¹⁴ y fue pionero en utilizar tractores autopropulsados Mogul

114. Naranjo (1991) aporta que la finca fue inicialmente arrendada al duque de Frías y la superficie total asciende a 1.836 fanegas, es decir, 1.150 hectáreas.

en 1917¹¹⁵ y trillos cargadores Derlog automáticos y cortaforrajes Ohio y Bri.¹¹⁶ Ya en el siglo xx los Alvear amplían las bodegas considerablemente y, para garantizar la continuidad del negocio bodeguero, en 1942 constituyen la mercantil Alvear, SA en plena posguerra en España y coincidiendo con la Segunda Guerra Mundial, una difícil coyuntura para un negocio de vinos de crianza, cuyo estudio excede ya los objetivos de este trabajo.

Bibliografía

- ALLISON, T.; MCKENNY, A.; SHORT, J. (2014). «Integrating Time into Family Business Research: Using Random Coefficient Modeling to Examine Temporal Influences on Family Firm Ambidexterity», *Family Business Review*, vol. 27, n.º 1, pp. 20-34.
- ALONSO, J. A. (1991). «La empresa española y los mercados internacionales». *Revista de Economía*, n.º 11, pp. 2-10.
- ALVEAR Y WARD, D. (1834). *Descripción, uso y ventajas de la prensa hidráulica*, Madrid: Imp. D. E. Aguado, 28 pp.
- ALVEAR Y WARD, S. (1891). *Historia de Don Diego de Alvear y Ponce de León*. Madrid: Imp. Luis Aguado.
- ANTHEAUME, N.; ROBIC, P.; BARBELIVIEN, D. (2013). «French family business and longevity: Have they been conducting sustainable development policies before it became a fashion?». *Business History*, vol. 55, n.º 6, pp. 942-962.
- ARANDA DONCEL, J. (1982), «La oposición a los monopolios e imposiciones señoriales en Montilla durante los siglos XVI y XVII». En GONZÁLEZ MORENO J. *et. al. Montilla, aportaciones para su historia*. Montilla: Ayuntamiento de Montilla, pp. 235-264.
- BAÑOS SÁNCHEZ-MATAMOROS, J.; FERNÁNDEZ ROCA F. J. (2017). «Family cohesion as a longevity factor in family businesses: the case of Persán». *Revista de Historia Industrial*, n.º 70, pp. 187-217.
- BERNAL, A. M. (1974). *La propiedad de la tierra y las luchas agrarias andaluzas*. Barcelona: Ariel.
- (1979). *La lucha por la tierra en la crisis del Antiguo Régimen* (vol. 42). Taurus.
- (1985). *La llamada crisis finisecular. La España de la Restauración*. Madrid: Siglo XXI.
- (1988). *Economía e historia de los latifundios*. Madrid: Instituto de España, Espasa-Calpe.
- (1988). *Economía e historia de los latifundios* (vol. 1). Instituto de España.
- (1997). «La tierra comunal en Andalucía durante la Edad Moderna». *Studia Historica: Historia Moderna*, vol. 16, n.º 1.

115. *El Aviso* (1917): semanario independiente. Defensor de los intereses comerciales, industriales y agrícolas: año VII, número 296 (13 de enero).

116. *El Defensor de Córdoba* (1920): diario católico, año XXII, número 6785, 22 de mayo.

- BOUTELOU, E. (1807). *Memoria sobre el cultivo de la vid en Sanlúcar de Barrameda y Jerez de la Frontera*. Madrid: Imp. Villalpando.
- BUGUELLA ALTAMIRANO, M. (2006). *Montilla según las Respuestas Generales del Catastro de Ensenada. 1752*. Montilla: Ayuntamiento de Montilla.
- CALVO POYATO, J. (1987). *Guía histórica de Montilla*. Montilla: Diputación Provincial y Ayuntamiento de Montilla.
- CAPASSO, A.; GALLUCCI, C.; ROSSI, M. (2015). «Standing the test of time. Does firm performance improve with age? An analysis of the wine industry». *Business History*, vol. 57, n.º 7, pp. 1037-1053.
- CATER III, J. J. (2012). «The Pierre Part store: A case study». *Journal of Family Business Management*, vol. 2, n.º 2, pp. 166-180.
- CLAVER CORTÉS, E. C.; RIENDA GARCÍA, L.; PERTUSA ORTEGA, E. M. (2004). «Un marco teórico para la continuidad de la empresa familiar desde un punto de vista estratégico». *Esic market*, n.º 118, pp. 229-257.
- COLLI, A. (2003). *The history of family business, 1850-2000* (vol. 47). Cambridge: Cambridge University Press.
- (2013). «State of the Art Family firms between risks and opportunities: a literature review». *Socio-Economic Review*, vol. 11, n.º 3, pp. 577-599.
- COLLI, A.; GARCÍA CANAL, E.; GUILLÉN, M. F. (2012). «Family character and international entrepreneurship: A historical comparison of Italian and Spanish ‘new multinationals’». *Business History*, vol. 55, n.º 1, pp. 1-20.
- COLLI, A.; HOWORTH, C.; ROSE, M., (2013). «Long-term perspectives on family business». *Business History*, vol. 55, n.º 6, pp. 841-854.
- COLLI, A.; LARSSON, M., (2014). «Family business and business history: An example of comparative research». *Business History*, vol. 56, n.º 1, pp. 37-53.
- CORONA, J. (2003). «La empresa familiar como fuente de actividad emprendedora». *Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar*, n.º 39, pp. 61-67.
- CORTIJO CEREZO, M. (2001). «Reflexiones sobre geografía histórica: Montilla (Córdoba)». *Florentia Iliberritana*, n.º 12, pp. 97-115.
- DAWSON, A.; HJORTH, D. (2012). «Advancing family business research through narrative analysis». *Family Business Review*, vol. 25, n.º 3, pp. 339-355.
- DE MASSIS, A.; CHIRICO, F.; KOTLAR, J.; NALDI, L. (2013). «The Temporal Evolution of Proactiveness in Family Firms: The Horizontal S-Curve Hypothesis». *Family Business Review*, vol. 27, n.º 1, pp. 35-50.
- DÍAZ MORLÁN, P. (2002). *Los Ybarra, 1801-2001. Una dinastía de empresarios*. Madrid: Marcial Pons Historia.
- DONCKELS, R.; AERTS, R. (1995). «Internationalization and ownership: family versus non-family enterprises». *Proceeding of the 5th Family Business Network Conference*, pp. 153-163.
- DYER, W. G.; HANDLER, W. (1994). «Entrepreneurship and family business: Exploring the connections». *Entrepreneurship theory and practice*, vol. 19, n.º 1, pp. 71-83.

- ESPEJO, Z. (1898). *Cultivo del olivo*. Madrid: Imp. Hijos de M.G. Hernández.
- ESPINO JIMÉNEZ, F. M. (2003). «Consecución y usos del poder por las élites parlamentarias en el siglo XIX: la familia Alvear y Ward». *Ámbitos*, n.º 9, pp. 51-72.
- ESPINO JIMÉNEZ, F. M.; RAMÍREZ PONFERRADA, M. D. (2001). «Contribución a la historia social de la cultura española decimonónica.: la biblioteca de la familia Alvear a mediados del siglo XIX». *Ámbitos*, n.º 5, pp. 55-74.
- (2003). «Génesis y ascenso de la élite social andaluza del siglo XIX: los Alvear». *Actas del III Congreso de Historia de Andalucía*. Córdoba: CajaSur, vol. 11, pp. 301-330.
- ESTEPA GIMÉNEZ, J. (1987). *El marquesado de Priego en la disolución del régimen señorial andaluz*. Córdoba: Publicaciones de la Excma. Diputación Provincial de Córdoba.
- FERNÁNDEZ, Z.; NIETO, M. J. (2002). «La estrategia de internacionalización de la pequeña empresa familiar». *Documento de Trabajo 02-18(11)*, *Series de Economía de Empresa*, Universidad Carlos III de Madrid, pp. 1-26.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, P. (1997). *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz 1700-1812*. Madrid: Siglo XXI.
- (1999). «Challenging the Loss of an Empire: González & Byass of Jerez». *Business History*, vol. 41, n.º 4, pp. 72- 87.
- (2012). *La última globalización y el renacer de los grandes negocios familiares en el mundo*. Cátedra Corona 21. Bogotá: Universidad de los Andes.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, P.; PUIG, N. (2010). «Knowledge and training in family firms of the European periphery: Spain in the eighteenth to twentieth centuries». *Business History*, vol. 46, n.º 1, pp. 79-99.
- FERNÁNDEZ ROCA, F. J. (2012). «The strategies of the Spanish cotton textile companies before the civil war: The road to longevity». *Business History*, vol. 54, n.º 7, pp. 1023-1054.
- (2014). «La casa Ybarra: gestión empresarial, integración vertical e internacionalización 1860-1936». *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, n.º 8, pp. 125-151.
- FERNÁNDEZ ROCA, F. J.; GUTIÉRREZ HIDALGO, F. (2017). «What is a Family Business?». *Journal of Evolutionary Studies in Business*, vol. 2, n.º 2, pp 1-15.
- FERNÁNDEZ ROCA, F. J.; LÓPEZ MANJÓN, J. D. (2019). «Business must go on: 175 years of an olive oil business beyond firms and families». *Business History*, pp. 1-24.
- FERNÁNDEZ ROCA, F. J.; LÓPEZ MANJÓN, J. D.; GUTIÉRREZ HIDALGO, F. (2014). «Family cohesion in intergenerational transmissions a longevity factor of their firms». *Enterprise and Society*, vol. 15, n.º 4, pp. pp. 791-819.
- (2018). «Accounting information as a facilitator of inter-generational transfer in family businesses: The case of an Andalusian business family». *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 14, n.º 1, pp. 23-30.
- FLORENCIO PUNTAS, A.; LÓPEZ MARTÍNEZ, A. L. (2000). «El trabajo asalariado en la agricultura de la baja Andalucía: siglos XIX y XX». *Historia Agraria*, n.º 21, p. 99-126.

- FUENTES GARCÍA, F. J. (1995). «Viñedo y comercio de vinos en Córdoba: las Bodegas Alvear en el siglo XIX». *Revista de Estudios Regionales*, n.º 42, pp. 87-129.
- FUENTES GARCÍA, F. J.; ROMERO ATELA, T.; VEROZ HERRADÓN, R. (1998). «La industria aceitera en el siglo XIX. Referencia a Córdoba y al Molino Alvear». *Revista de Estudios Regionales*, n.º 52, pp.15-50.
- GALLIERS, J.; POLO AMO, L. M. (2008). «La Exposición Universal de 1876 en Filadelfia y el vino de Montilla». *Ámbitos*, n.º 20, pp. 67-80.
- GALLO, M. A. (2003). *Los secretos de las empresas familiares centenarias: claves del éxito de las empresas familiares multigeneracionales*. Ediciones Deusto, Bilbao.
- (2009). *La empresa familiar multigeneracional*. Barcelona: EUNSA – Ediciones Universidad de Navarra.
- GALLO, M. A.; ARIÑO, A.; MÁÑEZ, I.; CAPPUYNS, K. (2002). «Internacionalización vía alianzas estratégicas en la empresa familiar». *Documento de Investigación n.º 477*, pp. 1-18.
- GALLO, M. A.; GARCÍA PONT, C. (1996). «Important factors in Family Business Internationalization». *Family Business Review*, vol. 9, n.º 1, pp. 45-59.
- GARCÍA MONTORO, C. (2015). «La inauguración del ferrocarril Córdoba-Málaga». *Albolafia*, n. 3, pp. 117-129.
- GARCÍA-PEREDA, I. G.; BLANCO-ALMENTA, R. B. (2014). «Nobles cortesanos, cazas y jardines, durante el reinado de Alfonso XIII. Los trabajos de Forestier en Moratalla». *Bouteloua*, vol. 19, pp. 221-228.
- GÓMEZ, G. (2010). *¿Cómo construir un legado familiar? Un modelo para tener familias empresarias perdurables*. Bogotá: Cengage Learning.
- GÓMEZ BETANCOURT, G.; RAMÍREZ, J. B. B.; CUERVO, N. Z. (2012). «Empresas familiares multigeneracionales». *Entramado*, vol. 8, n.º 2, pp. 38-49.
- GONZÁLEZ DE MOLINA, M.; INFANTE AMATE, J.; GONZÁLEZ DE MOLINA, A. H. (2014). «Cuestionando los relatos tradicionales: desigualdad, cambio liberal y crecimiento agrario en el Sur peninsular (1752-1901)». *Historia Agraria*, n.º 63.
- GONZÁLEZ DE MOLINA, M.; PAREJO BARRANCO, J. A. (2004). *La historia de Andalucía a debate. III. Industrialización y desindustrialización de Andalucía*. Granada: Anthropos.
- GONZÁLEZ MORENO, J. (1982). *Montilla, aportaciones para su historia*. Montilla.
- GRUPO 75 (1977). *La economía del Antiguo Régimen: la renta nacional de la Corona de Castilla*. Madrid: Universidad Autónoma.
- HEREDIA CAMPOS, M. C. (2015). «Un recorrido agreste. 150 años del ferrocarril Córdoba-Málaga». *Revista del Ministerio de Fomento*, n.º 648, pp. 34-41.
- INFANTE AMATE, J. (2012). «Cuántos siglos de aceituna. El carácter de la expansión olivarera en el sur de España (1750-1900)». *Historia Agraria*, n.º 58, pp. 39-72.
- INSTITUTO DE EMPRESA FAMILIAR (2016). *La empresa familiar en España*. Madrid: IEF y Banco de Santander.

- KELLERMANN, F. W.; EDDLESTON, K. A. (2006). «Corporate entrepreneurship in family firms: A family perspective». *Entrepreneurship theory and practice*, vol. 30, n.º 6, pp. 809-830.
- KREISER, P. M.; OJALA, J.; LAMBERG, J. A.; MELANDER, A. (2006). «A historical investigation of the strategic process within family firms». *Journal of Management History*, vol. 12, n.º 1, pp. 100-114.
- LACOMBA, J. A. (1999). «Las desigualdades interiores en Andalucía en perspectiva histórica. Una aproximación». *Revista de Estudios Regionales*, n.º 54, pp. 315-334.
- LE BRETON-MILLER, I.; MILLER, D. (2006). «Why Do Some Family Businesses Out-Compete? Governance, Long-Term Orientations, and Sustainable Capability». *Entrepreneurship theory and practice*, vol. 30, n.º 6, pp. 731-746.
- LEPPÄÄHO, T.; PLAKOYIANNAKI, E.; DIMITRATOS, P. (2016). «The case study in family business: An analysis of current research practices and recommendations». *Family Business Review*, vol. 29, n.º 2, pp. 159-173.
- LLAMAS SALAS, M. (2015). *El Molino duque de Montilla y la influencia del monopolio señorial en la arquitectura oleícola* (tesis doctoral). Universidad de Córdoba.
- LOMA RUBIO, M. (1993). *La crisis de la filoxera en el viñedo cordobés*. Córdoba: Caja Provincial de Ahorros de Córdoba.
- LÓPEZ ONTIVEROS, A. (1970). «Evolución de los cultivos en la campiña de Córdoba del siglo XIII al XIX». *Papeles de Geografía*, n.º 2, pp. 10-77.
- LÓPEZ SERRANO, M. J. L. (2016). «Análisis estadístico de la demografía de la Provincia de Córdoba durante la segunda mitad del siglo XIX». *Anuario jurídico y económico escorialense*, n.º 49, pp. 579-604.
- LORANDINI, C. (2015). «Looking beyond the Buddenbrooks syndrome: the Salvadori Firm of Trento, 1660s-1880s». *Business History*, vol. 57, n.º 7, pp. 1005-1019.
- LUMPKIN, G. T.; BRIGHAM, K. H.; MOSS, T. W. (2010). «Long-term orientation: Implications for the entrepreneurial orientation and performance of family businesses». *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 22, n.º 3-4, pp. 241-264.
- MADOZ, P. (1845). *Diccionario geográfico-estadístico-histórico de Castilla y León* (vol. 3). Ámbito Ediciones.
- MALDONADO ROSSO, J. (1995). «De mosto a vino: surgimiento y desarrollo de la industria vinatera en Andalucía. Siglos XVIII-XX». EN IGLESIAS RODRIGUEZ, J. J. *Historia y cultura del vino en Andalucía*. Sevilla: Universidad de Sevilla, pp. 91-104.
- (1997). «Diversificación y consolidación de la industria de bebidas de la provincia de Cádiz a finales del siglo XIX». EN RAMOS SANTANA, A.; MALDONADO ROSSO, J. (eds.). *Vinos, vinagres, aguardientes y licores de la provincia de Cádiz*. Cádiz: Fundación Provincial de Cultura de Cádiz, pp. 95-113.
- (2014). «Cambios de consumo y de gusto de los vinos de Jerez en el Reino Unido y sus consecuencias en la zona de producción entre mediados de los siglos XVIII y XIX». *Historia Contemporánea*, n.º 48, pp. 117-140.
- MATA OLMO, R. (1987). *Pequeña y gran propiedad agraria en la depresión del Guadalquivir*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

- MONTIJANO CARBONELL, C.; CRIADO NAVAS, P. J. (2003). *Memorias de la campiña de Córdoba*. Córdoba: Litopress.
- MORALES MUÑOZ, M. (1999). «El papel de las élites en la industrialización andaluza». *Baética*, n.º 21, pp. 431-450.
- MILLER, D.; LE BRETON-MILLER, I. (2005). *Managing for the long run: Lessons in competitive advantage from great family businesses*. Harvard Business Press.
- MILLER, D.; STEIER, L.; LE BRETON-MILLER, I. (2003). «Lost in time: Intergenerational succession, change, and failure in family business». *Journal of business venturing*, vol. 18, n.º 4, pp. 513-531.
- NALDI, L.; CENNAMO, C.; CORBETTA, G.; GÓMEZ-MEJÍA, L. (2013). «Preserving socioemotional Wealth in Family Firms: Asset or Liability? The moderating Role of Business Context». *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 37, n.º 6, pp.1341-1360.
- NAPOLITANO, M. R.; MARINO, V.; OJALA, J. (2015). «In search of a integrated framework of business longevity». *Business History*, vol. 57, n.º 7, pp. 9555-9969.
- NARANJO RAMÍREZ, J. (1991), *La propiedad agraria en dos señoríos cordobeses: Fernán Nuñez y Montemayor*. Córdoba: Universidad de Córdoba.
- (1998). *Génesis del paisaje agrario olivarero-vitícola en la campiña de Córdoba: Aguilar y Moriles en el siglo XVIII*. Córdoba: Diputación Provincial de Córdoba.
- NICHOLAS, T. (1999). «Clogs to clogs in three generations? Explaining entrepreneurial performance in Britain since 1850». *The journal of Economic History*, vol. 59, n.º 3, pp. 688-713.
- OJALA, J.; LAMBERG, J. A.; MELANDER, A. (2009). «Competitive behaviour and business innovations in the forestry industry: Family firms and listed firms in comparison». En *Innovation and Entrepreneurial Networks in Europe*. Routledge, pp. 132-151.
- OWENS, A. (2001). «Inheritance and the life-cycle of family firms in the early Industrial Revolution». *Business History*, vol. 44, n.º 1, pp. 21-46.
- PEQUEÑO, D. (1879). *Nociones acerca de la elaboración del aceite de oliva*. Madrid: Imprenta de la Sociedad Tipográfica.
- PAREJO BARRANCO, A. (2009), *Historia económica de Andalucía contemporánea: de finales del siglo XVIII a comienzos del XXI*, Síntesis, Madrid.
- PÉREZ LÓPEZ, J. (1994). *Fundamentos de la dirección de empresas*. Madrid: Ediciones Rialp.
- PIQUERAS HABA, J. (2010). «El oídium en España: la primera gran plaga americana del viñedo. Difusión y consecuencias 1850-1870». *Scripta Nova*, vol. 14, n.º 332. Disponible en: <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-332.htm>.
- POSADAS, C. A. (2009). «Señores y señoritos: empresarios y caciques en la Andalucía contemporánea». *Andalucía en la Historia*, n.º 26, pp. 14-15.
- (2018). «Mitos y realidades de la industrialización andaluza: Desmontando el narcisismo». *Andalucía en la historia*, n.º 60, pp. 30-35.
- PUIG, N.; FERNÁNDEZ PÉREZ, P. (2008). «La gran empresa familiar española en el siglo XX: claves de profesionalización». *Revista de Historia de la Economía y de la Empresa*, n.º 2, pp. 93-122.

- (2009a). «La internacionalización de la gran empresa familiar española. Una perspectiva histórica». *ICE*, n.º 849, pp. 27-38.
- (2009b). «A silent revolution: The Internationalization of Large Spanish Family Firms». *Business History*, vol. 51, n.º 3, pp. 460-481.
- RAMÍREZ PONFERRADA, M.; ESPINO JIMÉNEZ, F. (1999). «Maquinaria empleada en la agricultura y en la industria aceitera de la Córdoba decimonónica». *Ámbitos*, n.º 1, pp. 77-84.
- RAMÓN MUÑOZ, R. (2005). «La producción y el comercio de aceite de oliva en los países del Mediterráneo (1850-1938): competencia y especialización». *Mediterráneo económico*, n.º 7, p. 27.
- REDLICH, F. (1953). «European aristocracy and economic development». *Explorations in Economic History*, vol. 6, n.º 2, pp. 78.
- RUIZ GÁLVEZ, Á. M. (1991). «Burocracia y ascenso social en la Campiña de Córdoba: los Portilla y Gálvez de La Rambla». *Ámbitos*, n.º 2, pp. 30-34.
- SANTIAGO BUJALANCE, J. (2004). *Historia de la agricultura andaluza siglos XVIII-XXI. Una ansiada reforma agraria siempre frustrada. Claves de futuro*. Sevilla: Consejería de Agricultura y Pesca.
- SASAKI, I.; SONE, H. (2015). «Cultural approach to understanding the long-term survival of firms- Japanese Shinise firms in the sake brewing industry». *Business History*, vol. 57, n.º 7, pp. 1020-1036.
- SEREBRENİK, R. (2015). *Dinastías empresariales*. LID Editorial.
- SIERRA ALONSO, M. (1990). «Empresarios y políticos en la Sevilla de la Restauración: la familia Ybarra». *Espacio, Tiempo y Forma. Serie V, Historia Contemporánea*, vol. 1, n.º 3-1.
- SHARMA, P.; SALVATO, C. (2013). «Family firm longevity a Balancing act between continuity and change». *The endurance of family businesses: a global overview*, n.º 34.
- SIERRA ALONSO, M. (1990). «Empresarios y políticos en la Sevilla de la Restauración: la familia Ybarra». *Espacio, Tiempo y Forma, Serie V, Historia Contemporánea*, vol. 3, pp. 143-158.
- SIMPSON, J. (1987). «La elección de técnica en el cultivo triguero y el atraso de la agricultura española a finales del siglo XIX». *Revista de Historia Económica*, año V, primavera-verano 1987, n.º 2, pp. 271-300.
- STADLER, C. (2007). «Four principles of enduring success». *Harvard Business Review*.
- TORRE, J. de la (1993). «Patrimonios y rentas de la nobleza y de la burguesía agraria». *Agricultura y Sociedad*, n.º 67, pp. 93-124.
- WARD, J. L. (2001). «Tensión familiar y fracaso empresarial. Elementos para un enfoque estratégico». *Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar*, n.º 26, pp. 38-41.
- WINDLER, C. (1997). *Élites locales, señores, reformistas. Redes clientelares y monarquía hacia finales del antiguo régimen*. Córdoba: Universidades de Córdoba y Sevilla.
- ZAMBRANA PINEDA, J. F. (1987). *Crisis y modernización del olivar español 1870-1930*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

- ZEJALBO MARTIN, J. (1990). «Comercio de vinos y aceites en Cabra en 1730. Cosecheros y pleitos antiseñoriales». *Encuentros de Historia Local en la Subbética*, pp. 271-286.
- ZELLWEGER, T. M.; NASON, R. S.; NORDQVIST, M. (2012). «From longevity of firms to Transgenerational Entrepreneurship of families: introducing family entrepreneurial orientation». *Family Business Review*, vol. 25, n.º 2, pp. 136-155.



Longevity in the family business: the Alvear case (1729-1906)

ABSTRACT

The factors of survival of the family business have been analyzed in the academic literature, where different approaches such as strategic management or economic history point to various elements as favoring the perpetuation of a company along several generations beyond their founders. In this paper, a methodological adaptation of the narrative analysis on the process of succession is applied, with a positivist case study approach of the Bodegas Alvear, a family company framed among the ten oldest in Spain. Through the study to the socioeconomic and political context of the farming and industrial sector of the Andalusia of the XVIII and XIX centuries, in which the four first generations of the Alvear family were developed, five key strategic factors in their survival are identified, as well as how the Alvear family solved the transit towards the new agrarian capitalism model of Andalusia.

KEYWORDS: family business, longevity, Alvear, Andalusia, 18th and 19th centuries, farming-industrial sector

JEL CODES: N53, Q12, L1



La longevidad en la empresa familiar: el caso Alvear (1729-1906)

RESUMEN

Los factores de supervivencia de la empresa familiar han sido objeto de análisis en la literatura académica, existiendo distintos enfoques como el de la dirección estratégica o el de la historia económica que apuntan a diversos elementos como favorecedores de la perpetuación de una empresa a lo largo de distintas generaciones más allá de sus fundadores. En este trabajo se aplica una adaptación metodológica del análisis narrativo sobre el proceso de sucesión, con enfoque de estudio de caso positivista de las Bodegas Alvear, empresa familiar encuadrada entre las diez más longevas de España. Mediante el estudio del contexto socioeconómico y político del sector agroindustrial de la Andalucía de los siglos XVIII y XIX, en el que se desarrollaron las cuatro primeras generaciones de la familia Alvear, se delimitan cinco factores estratégicos clave en su supervivencia y se desgana el recorrido sobre cómo los Alvear resolvieron el tránsito hacia el nuevo modelo de capitalismo agrario de Andalucía.

PALABRAS CLAVE: empresa familiar, longevidad, Alvear, Andalucía, siglos XVIII y XIX, sector agroindustrial

CÓDIGOS JEL: N53, Q12, L1

CUADRO 1 - Resumen patrimonial de las cuatro primeras generaciones Alvear en Montilla

Elementos	1.º generación: Diego de Alvear y Escalera en Montilla en 1752	2.º generación: Santiago y Juan Nicolás Alvear Alvear Morales y de Manuel Alvear y Ponce de León en 1801	3.º generación: Diego y Manuel Alvear y Ponce de León en 1818	4.º generación: familia Alvear-Ward entre 1852 y 1881 (superficies en ha)								
Edificios	<ul style="list-style-type: none"> • Casa principal calle Alamillos • Casa en calle Escuelas • Casa de fabricar aceite en El Carril con una viga, piedra, bodegas con 11 tinajas y cabida de 780 arrobas • Lagar en Ríofrío, viga, perrechos de vendimia, dos bodegas con 40 tinajas con cabida de 3.200 arrobas 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 casas • Una viga de molino (Santiago) 	<ul style="list-style-type: none"> • Casa de campo en el Llano del Mesto • Fabrica con molino acetero con dos vigas • Casas en c/San Antonio en Montilla • Lagar en el pago de Ríofrío 									
Fincas de viñedo	<ul style="list-style-type: none"> • En Ríofrío 12,6 hectáreas • En El Carril 1,9 hectáreas 	<ul style="list-style-type: none"> • 26 aranzadas (9,5 ha) (Santiago) • 28 aranzadas (10,3 ha) (Manuel) • 36 aranzadas (13,2 ha) (Juan Nicolás) 	<ul style="list-style-type: none"> • En Ríofrío 52 aranzadas (19,1 ha.) • Fuente del Caño 1,5 aranzadas (0,5 ha) 	<table border="1"> <tr> <td>1852</td> <td>1858</td> <td>1869-70</td> <td>1880-81</td> </tr> <tr> <td>20,6</td> <td>25,6</td> <td>26,9</td> <td>30,8</td> </tr> </table>	1852	1858	1869-70	1880-81	20,6	25,6	26,9	30,8
1852	1858	1869-70	1880-81									
20,6	25,6	26,9	30,8									
Fincas de olivar	<ul style="list-style-type: none"> • En El Carril 15,5 hectáreas • Otras fincas de olivar 26,9 hectáreas 	<ul style="list-style-type: none"> • 56 aranzadas (20,6 ha) (Santiago) • 100 aranzadas (36,7 ha) con una viga de molino (Juan Nicolás) 	<ul style="list-style-type: none"> • En el Llano del Mesto 44,5 aranzadas (16,3 ha) • En el Carril 74 aranzadas (27,2 ha) 	<table border="1"> <tr> <td>1852</td> <td>1858</td> <td>1869-70</td> <td>1880-81</td> </tr> <tr> <td>100,5</td> <td>160,3</td> <td>127,7</td> <td>179,6</td> </tr> </table>	1852	1858	1869-70	1880-81	100,5	160,3	127,7	179,6
1852	1858	1869-70	1880-81									
100,5	160,3	127,7	179,6									
Otras fincas	<ul style="list-style-type: none"> Fincas de Sembradura (calma) • En Fuente del Caño 2,7 hectáreas • En El Carril 1,2 hectáreas 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 fanega y $\frac{3}{4}$ (1,10 ha.) (Santiago) • 1 fanega y 2,5 cel. (0,8 ha) (Juan Nicolás) 		<table border="1"> <tr> <td>1852</td> <td>1858</td> <td>1869-70</td> <td>1880-81</td> </tr> <tr> <td>12,5</td> <td>67,5</td> <td>216,0</td> <td>272,9</td> </tr> </table>	1852	1858	1869-70	1880-81	12,5	67,5	216,0	272,9
1852	1858	1869-70	1880-81									
12,5	67,5	216,0	272,9									
Otros	<ul style="list-style-type: none"> • Varios ganados y cinco colmenas • Constan varios censos redimibles contra las propiedades de El Carril (4.400 reales y 2858 reales de principal y otros) • También contra las parcelas en Ríofrío (4.400 reales en el principal y otros) 	<ul style="list-style-type: none"> • Mitad de dos censos y ganados (Santiago) • 234 fanegas (145 ha) • Mitad de dos censos y ganados (Juan Nicolás) • 234 fanegas (145 ha) (Juan Nicolás) 										
Total valor	Utilidad: 407.919 Contribución: 44.674,79		Utilidad total 513.800. reales									

Total superficie cultivada	60,8 hectáreas	<ul style="list-style-type: none"> • En propiedad: 92,2 ha • En arrendamiento: 290 ha 	<ul style="list-style-type: none"> • En propiedad: 63,1 ha • En arrendamiento: n/a 	1852	1858	1869-70	1880-81
				382,2 ha	63,1 ha	287,8	407,6

Fuente: elaboración propia a partir del Catastro de Ensenada, Libro 3 de Haciendas de Seglares en Montilla, pág. 44 y sts. (AHP), Subsidio de 300 millones de 1801 (AHM, Leg. 1.067B); Catastro de Garay en Montilla (AHM, Leg. 516B); Amillaramiento de 1852 incluye los bienes de Enrique y Diego de Alvear y Ward (AHM Leg.536B); Amillaramiento de 1858, bienes de bienes de Enrique de Alvear y Luisa Ward (AHM Leg. 1177 A); Amillaramiento de 1869-70, bienes de Tomas Alvear y Ward (AHM, Leg.1212); Amillaramiento de 1880-81, bienes de Francisco de Alvear y Ward (AHM, Leg.1246 A).