

Ramón VILLARES y Luis ALONSO ÁLVAREZ

Estrella Galicia. Una empresa, un siglo, 1906-2006

A Coruña, Hijos de Rivera, 2006, 296 pp.

Hacia 1980, el consumo de cerveza en España se igualó al de vino, en torno a los 50 litros por habitante y año. En el decenio de los ochenta, la cerveza continuó su tendencia de fuerte crecimiento y se situó en 1992 en un consumo de unos 70 litros, frente a sólo 35 para el vino. Desde entonces hasta nuestros días se ha producido un cierto descenso en ambas magnitudes, pero manteniendo la cerveza una amplia ventaja sobre el vino. Como la mayor parte de la cerveza consumida se produce en el país, España se convirtió hacia 1980 en el mayor productor de la Europa latina, superando a Francia. Hoy día, España mantiene holgadamente el liderazgo, pues Francia e Italia son países que han permanecido más fieles al consumo de vino como parte de la tradición cultural mediterránea.

Cuando nació la empresa que fabrica la cerveza *La Estrella de Galicia*, en 1906, resultaba inimaginable que cien años más tarde esa bebida pudiera competir con tanto éxito con el vino. Entonces, la producción española de cerveza rondaba el litro por habitante, cuando la producción de mosto de vino era hasta cien veces superior. Ramón Villares (Universidad de Santiago de Compostela) y Luis Alonso (Universidad de La Coruña) han escrito el libro que nos ocupa para ayudar a entender cómo ha sido posible ese indudable éxito empresarial. La obra ha sido patrocinada por el fabricante y tiene un diseño editorial muy lujoso, pero los textos gozan de un alto nivel académico y, sin duda, realizan una contribución notable a la historia económica y empresarial española.

La estructura del libro es sencilla. Una primera parte, escrita por Ramón Villares, está dedicada a resumir los principales acontecimientos que han jalónado la historia de Galicia en el siglo XX. El ámbito operativo de la familia Rivera, productora de *La Estrella de Galicia*, ha estado muy centrado en el territorio gallego, por lo que a Villares le basta con escribir sobre esa comunidad autónoma para contextualizar adecuadamente la evolución de la empresa. A continuación, Luis Alonso se extiende sobre las tres generaciones de una empresa eminentemente familiar: la de José María Rivera Corral (1906-1936), la de Ramón Rivera Illade (1936-1964) y la de José María y Ramón Rivera Riguera, y sus descendientes, que enlaza con el presente.

“Los primeros decenios del siglo XX en Galicia constituyen una alborada que anuncia muchos y muy diversos cambios” (p. 18), nos dice Villares. Buena parte de esa “alborada” tuvo que ver con la emigración hacia América, que aportó capitales y despertó vocaciones empresariales. El fenómeno alcanzó una magnitud impresionante entre 1880 y 1930: más de millón y medio de personas nacidas en Galicia salió en algún momento por los puertos gallegos hacia el Nuevo Continente, aunque la inmensa mayoría lo hiciera en un incesante ir y venir. Un campesino de As Pontes,

con escasos recursos y muy poca formación —creía haber nacido en 1858, cuando en realidad lo había hecho en 1856—, llamado José María Rivera Corral, fue uno de esos emigrantes. En América estuvo unos veinte años, entre 1870 y 1890, aproximadamente, dedicado en Veracruz al negocio de los “abarrotes” (ultramarinos).

Alonso nos cuenta que el primer negocio de Rivera Corral al volver a Galicia fue el inmobiliario. Luego se implicó en una fábrica de chocolate y pastas de harina (*La Estrella de Oro*) y en asuntos relacionados con la madera. Sólo en 1901 empezó a interesarse por la fabricación de cerveza, al tomar participación en *Casado Hermanos y Cía.*, sociedad en comandita formada por dos comerciantes coruñeses y un farmacéutico madrileño (el socio comanditario) para fabricar cervezas, bebidas gaseosas y hielo artificial. Los autores del libro opinan que Rivera Corral tomó contacto con la fabricación de cerveza en América, pues esta bebida se popularizó allí antes que en España, pero resulta difícil de creer a tenor de la errática trayectoria empresarial que hemos descrito. Es más probable que el empresario, ya en suelo español, se percata de que la cerveza era un negocio emergente con posibilidades de crecer rápidamente en sus primeras etapas. Está comprobada la proliferación de sociedades y empresarios cerveceros en el cambio de siglo por toda la geografía española.

El hecho de que Rivera Corral enviase a su hijo, Ramón Rivera Illade, a estudiar técnica cervecera a la Universidad de Nancy muestra hasta qué punto la familia había decidido implicarse en el negocio. Dicha universidad lorense fue siempre un punto de referencia fundamental para los cerveceros españoles. En 1965, la Escuela Superior de Cerveza y Malta surgió tomando Nancy como modelo. Por cierto, los cerveceros lorenenses han gozado de justa fama, pero la familia Mahou, con orígenes en una pequeña localidad próxima a Metz, no lo eran y tuvieron que recurrir a un maestro cervecero alemán, Konrad Stauffer, para poner en marcha su empresa madrileña, en contra de lo que se asegura en la página 83 del libro. Pero lo importante es destacar, como hacen los autores, que Rivera Illade se diplomó en 1920 en Nancy, lo que, sin duda, es un rasgo de modernidad en la gestión de esta empresa familiar.

Rivera Illade fue el hombre que, en 1941, liquidó la comunidad de bienes que sostenía la cervecera y creó *Hijos de José María Rivera* como sociedad limitada (hasta 1980 no se crearía la actual sociedad anónima *Hijos de Rivera*). Como se explica en el libro, la razón fundamental para crear una sociedad fue mejorar la financiación de la empresa. La extensa red informal de crédito, con pequeñas aportaciones difíciles de gestionar, debía dar paso a una financiación por instituciones financieras. Con Rivera Illade, los negocios complementarios de la empresa, relacionados con la fabricación de hielo y el suministro de agua a buques, quedaron muy rezagados frente al empuje de la producción cervecera. Todo ello se hizo en las difíciles circunstancias del primer franquismo, con las importaciones de *inputs* muy limitadas y con intervenciones que perturbaban el funcionamiento de los mercados.

Desde 1964 hasta nuestros días, dos generaciones más de la familia Rivera han conseguido que la empresa haya mantenido su independencia, cuando la concentración ha sido muy característica en el sector (las 22 empresas de 1990 quedaron reducidas a 8 en 2000). La parte del libro referida a esta etapa es muy rica en datos, pero algo más pobre en juicios. En cualquier caso, queda claro que la cervecería gallega ha emulado a su escala (alrededor del 3 por 100 de cuota) a las grandes empresas líderes, tratando de obtener nuevos consumidores con cervezas menos alcohólicas y diversificando actividades a través del negocio del agua embotellada. Sin embargo, el fabricante de *La Estrella de Galicia* ha conseguido ir más allá, iniciándose en la exportación, a través de acuerdos con grandes cadenas como Wal Mart, y en la distribución de vinos y aguardientes, los tradicionales competidores de la cerveza. Todo ello ha permitido al grupo empresarial crecer por encima de sus directos rivales.

En suma, el libro de Villares y Alonso es una contribución notable a la historia empresarial (en particular, de la empresa familiar) y económica (en especial, industrial) española, que sigue la senda abierta por José Luis García Ruiz, con su monografía sobre *Mahou* (1999) y por Francesc Cabana, con su trabajo sobre *Damm* (2001). Es de desear que pronto puedan publicarse nuevas monografías y estudios históricos sobre un sector donde el caso español demuestra que las empresas y los empresarios son capaces de crear “ventajas competitivas” (Michael E. Porter), superando con sus recursos cognitivos y sus destrezas gerenciales las limitaciones naturales y culturales de partida.

José Luis García Ruiz
Universidad Complutense de Madrid