

**Francesc CABANA, *SA Damm. Mestres cervesers des de 1876*. SA Damm, Barcelona, 2001, 286 pp.**

España es –y ha sido tradicionalmente– uno de los principales productores mundiales de vino. También se sitúa en los lugares destacados de cabeza en tanto que consumidor. Sin embargo, por lo que se refiere a las bebidas alcohólicas, uno de los fenómenos más destacados de la segunda mitad del siglo XX es el aumento constante del consumo de cerveza en España. Tal es así, que las estadísticas señalan que este último superó al de vino a principios de la década de 1980 y ha continuado creciendo hasta nuestras fechas. Este fenómeno ha situado también al Estado español como uno de los principales productores de cerveza en todo el mundo, de modo que en el año 2001, fecha de publicación del libro que comentamos, era el noveno productor, por delante de algún país de más larga tradición cervecera, como Francia<sup>1</sup>.

Si la preponderancia del vino hasta tiempos no muy lejanos ha propiciado que el sector cervecero de nuestro país quedara fuera de la agenda en los estudios de historia económica y empresarial, su expansión de los últimos decenios está provocando que algunos investigadores comiencen a centrar su atención en el mismo. En especial, empiezan a aparecer algunos trabajos monográficos sobre las empresas cerveceras más importantes y con arraigada tradición, entre los cuales podemos citar un libro dedicado a las Cervezas Mahou de José Luis García Ruiz y Constanza Laguna Roldán<sup>2</sup> y, obviamente, el que ahora comentamos en estas líneas.

El volumen que aquí se reseña se estructura en nueve capítulos, los cuales siguen un orden cronológico con una estructura casi idéntica (una introducción con un marco histórico general y sectorial, la estructura de la anónima y del grupo empresarial, la producción, distribución y ventas, y finalmente un apartado que trata sobre los fondos propios y resultados de la empresa). El primer capítulo, que constituye una excepción a lo dicho antes, se inicia con una referencia a los precedentes más remotos de la industria cervecera en Cataluña, en las primeras décadas del siglo XIX, y luego pasa a centrarse fundamentalmente en el proceso que condujo a la formación de la Sociedad Anónima Damm, en 1910, por parte de tres de las principales empresas que operaban en el mercado barcelonés (Hijos de J. Damm SCR, E. Cammany y Cía. y J. Musolas S. en C.), después de que hubieran intentado varios acuerdos de carácter colusivo, que no tuvieron éxito. Cabe señalar que no estaríamos hablando de una fusión *strictu sensu* puesto que las empresas fundadoras mantuvieron su carácter jurídico independiente (e incluso la propiedad de máquinas y terrenos) hasta después de la Guerra Civil.

1. Cerveceros de España, «Informe económico 2001. Datos del sector», en *Cerveza y Malta*, XXXIX (2), 2002, pp. 15-24.

2. José Luis García Ruiz y Constanza Laguna Roldán, *Cervezas Mahou, 1890-1998. Un siglo de tradición e innovación*, LID Editorial Empresarial SL, Madrid, 1999.

A partir de ahí se siguen las etapas de la nueva sociedad abordando, en primer lugar, tanto las vicisitudes de las empresas fundadoras como los primeros pasos de «la anónima», según la denomina el autor. Pasa después a describir el proceso de consolidación de SA Damm frente a su principal competidora catalana (E. Petry y Cía., después Cervezas Moritz), etapa marcada por su expansión comercial y por los primeros tanteos de operar fuera del mercado catalán, aunque fuese a través de otras marcas entre las que destacó la creación de «El Turia, Fábrica de Cervezas SA», con participación mayoritaria de Damm. Sin embargo, este proyecto no llegó a fructificar hasta pasada la Guerra Civil, ya que la fábrica de Valencia no comenzó a producir cervezas hasta 1947. Es interesante el apartado dedicado al periodo de 1936-1939, aunque parece que la documentación contable desaparece en 1938. A pesar de su lógica brevedad, llegamos a saber que los trabajadores intentaron mantener una cierta normalidad en el funcionamiento (curiosamente, en 1937 Damm llegó al nivel máximo de producción desde su fundación) y que los antiguos propietarios seguían disponiendo, a pesar de la colectivización, de buena información sobre la marcha de la empresa. Las pérdidas generadas por la Guerra Civil se debieron a la desaparición de materias primas y cerveza y al bloqueo y devaluación de los saldos bancarios.

El estudio del desarrollo de SA Damm durante el período franquista, se ha dividido en tres apartados cronológicos. El primero, que va de 1940 a 1951, destaca por una primera renovación en la dirección de la empresa gracias a la incorporación a la gestión de los hijos de los fundadores. Por un lado, la consolidación definitiva comportó la absorción progresiva de los grupos que formaron la compañía. Por otro, como la mayoría de las empresas industriales, Damm sufrió los problemas derivados de restricciones a la importación de materias primas y maquinaria que supuso la política autárquica del primer franquismo. A pesar de las dificultades que ello provocó en la producción, las cosas tampoco fueron tan mal desde el punto de vista del empresario o del accionista, ya que la empresa no sólo consiguió amortizar las pérdidas de la guerra sino que rápidamente obtuvo beneficios y pudo mantener un reparto regular de dividendos, en una proporción creciente a medida que pasaban los años.

Del segundo período del franquismo (1952-1960) me parece importante señalar la creación del Grupo Damm y el hecho que la recuperación y superación de los niveles de preguerra comportaron un aumento de la demanda que generó problemas en la producción a causa de las dificultades que seguían existiendo para la compra de maquinaria, al mismo tiempo que unos resultados, calificados como los mejores de su historia, a consecuencia de la escasa competencia existente en ese período. A pesar del incremento del consumo gracias al aumento del nivel de vida y del gran impacto que el turismo tuvo sobre el sector de la cerveza durante el último período de la época franquista (1961-1975), la aparición de nuevas empresas y la necesidad de abordar las necesarias inversiones en el aparato productivo y en los canales de distribución, recortaron los márgenes comerciales. La dirección de SA Damm intentó contrarrestar esta tendencia mediante el aumento de la calidad en el principal producto de la empresa. Así, en este periodo se substituyó la cerveza tipo pilsen corriente por la pilsen especial (la famosa Estrella Dorada), que arrojaba un mayor margen de beneficios.

Después de la muerte del dictador se distinguen dos períodos hasta nuestros días. El primero, hasta 1986, marcado por profundos cambios institucionales, que acabaron con la

integración de España en la Comunidad Económica Europea. Todo ello no impidió que la empresa llevase a cabo la reestructuración de sus factorías y almacenes y que hiciese frente a nuevas necesidades de la demanda con la introducción de nuevos productos (como Edel) o de nuevos formatos (la cerveza en lata, los envases de vidrio no retornable...). Obviamente, el último periodo estudiado viene marcado por una serie de cambios importantes en la estructura organizativa de la anónima, culminando un proceso, iniciado ya en los años 70, mediante la eliminación total de las restricciones que existían en las acciones sindicadas. Los cambios no se han limitado a la organización de SA Damm sino que han afectado a todo el grupo ya que se ha tendido a deshacerse de aquellas empresas con dificultades y a incrementar la participación en las que funcionaban bien o en las que resolvían necesidades estratégicas de Damm. Por otra parte, también se ha procurado diversificar las inversiones tanto en el sector de alimentación y bebidas (por ejemplo participando en Aguas de San Martín de Veri SA) y en algunos sectores relacionados como la logística o las nuevas tecnologías. A ello habría que añadir la remodelación llevada a cabo tanto en el apartado industrial como en el de la distribución, además de lanzar nuevos productos, como la cerveza sin alcohol, todo ello para adaptarse tanto a las nuevas demandas como a una situación de moderación en el crecimiento del consumo de cerveza.

En resumen, esta obra traza la trayectoria histórica de una empresa que es la única con sede en Cataluña y la única en España cuyo capital es mayoritariamente autóctono. En el año 2000 la SA Damm detentaba un 10% de la cuota del mercado español de la cerveza y el grupo en su conjunto el 16,6%. De este trabajo se desprende que se trata de un sector que ha dependido fundamentalmente de un mercado interior basado en un sistema de competencia por la cuota de mercado a través de la diferenciación del producto, pero que tiene la particularidad de tener también implicaciones territoriales. Por ello Damm ha intentado salvar las dificultades de penetración en el conjunto del mercado español por parte de sus productos mediante la participación en otras cerveceras, arraigadas en su territorio. Por otra parte, parece claro que el sector cervecero, en general, y SA Damm, en particular, todavía deben afrontar el reto del mercado exterior. Y, en tercer lugar, es notable la dependencia tecnológica foránea no sólo en lo que se refiere a la maquinaria sino también en una parte importante del capital humano. Para darse cuenta de ello sólo hay que echar un vistazo a la lista de los maestros cerveceros (actualmente, director de producción) que ha tenido la empresa hasta nuestros días (nota al margen de la página 158): todos son extranjeros, la mayoría con apellido de origen germánico.

En este punto, conviene señalar que se trata de un libro de encargo, más destinado a la divulgación y a la promoción de la empresa, que no al análisis estricto del sector cervecero en su conjunto. A pesar de estar bien escrito y ser de fácil lectura, el texto es puramente descriptivo, que en ocasiones puede llegar a ser excesivo, llegando en determinados momentos a tener tintes de «notas de sociedad». Por el propio carácter del libro, el análisis comparativo brilla por su ausencia, aunque sí que se nos indican a menudo las cuotas de mercado que han ocupado Damm y su grupo (tanto en Cataluña como en el conjunto español) no se tiene ninguna referencia respecto del resto de las empresas del sector, a excepción, claro está, de los primeros capítulos. Y, por otra parte, hay algunos aspectos que, tal vez hubieran merecido ser tratados específicamente. Por poner sólo dos ejemplos podemos citar el de la mano de obra, que se presenta en todo momento como un elemento subsidiario –a pesar de aparecer profusamente en el apartado gráfico–, o el

de la publicidad y las promociones, tan importantes ya desde los años 50, de las cuales sólo se enumeran las que ha lanzado SA Damm. Finalmente, hubiera sido interesante la inclusión de algunas notas bibliográficas y las referencias de las fuentes utilizadas, especialmente las del archivo de la empresa, que se intuyen de una riqueza que ha de permitir el avance de la investigación en otras direcciones, además de las abiertas en esta obra.

El trabajo está espléndidamente editado, con gran profusión de imágenes, muchas de ellas acompañadas de comentarios, a veces casi tan interesantes como el propio texto. Así, pues, hay que agradecer la sensibilidad histórica de los dirigentes actuales de Damm, cosa poco habitual en el empresariado, que nos ha brindado no sólo un volumen digno de figurar en las estanterías de los bibliófilos o de los amantes de la cerveza, sino también una obra de consulta imprescindible para aquellos que quieran abordar el análisis histórico del sector cervecero en el Estado español.

RAIMON SOLER BECERRO