

Fernando RODRÍGUEZ, *Vidrala, 50 años de pasión por el vidrio*, Madrid, LID Editorial Empresarial, 2015, 183 págs.

El estudio de la empresa familiar ha suscitado en las últimas décadas un gran interés en la comunidad académica. Desde distintas disciplinas, numerosos autores han tratado de resaltar sus ventajas competitivas, sobre todo en materia de motivación y flexibilidad, y demostrar que el carácter dinástico no está reñido con la gestión profesional, la productividad y el crecimiento económico. También los historiadores de la empresa se han sentido atraídos por este campo de investigación, y con sus aportaciones empíricas y teóricas han conseguido ampliar la frontera del conocimiento y enriquecer sustancialmente el debate. Trabajos como los editados recientemente por Christina Lubinski, Jeffrey Fear y Paloma Fernández (*Family Multinationals*, Routledge, 2013) y por Andrea Colli y Paloma Fernández (*The Endurance of Family Businesses*, Cambridge UP, 2013) han demostrado, por ejemplo, que si las empresas familiares tienen una menor propensión relativa a internacionalizarse, cuando deciden cruzar fronteras pueden ser tan rápidas y agresivas como las no familiares. La historia de Vidrala confirma enteramente estas afirmaciones.

El libro *Vidrala, 50 años de pasión por el vidrio*, firmado por el periodista Fernando Rodríguez, salió a la luz en 2015 con motivo del cincuenta aniversario de la compañía. Fue el 17 de marzo de 1965 cuando Vidrieras de Álava (Vidrala) se constituyó como sociedad anónima para la fabricación de vidrio hueco (envases). Su promotor, Isidoro Delclaux Aróstegui, procedente de una familia de origen francés muy relacionada con la producción y distribución de todo tipo de vidrios, ocupaba entonces una posición destacada en la política y economía del País Vasco: presidente de la Cámara de Comercio y de la Feria de Muestras de Bilbao, vicepresidente de la Junta del Puerto de Bilbao y consejero de un total de 27 compañías a finales de 1965.

El capital social inicial de Vidrala, 120 millones de pesetas, fue enteramente suscrito por la familia Delclaux, que izó a la presidencia a Carlos Delclaux Oraa, hijo del fundador. La primera planta de producción se instaló en la localidad alavesa de Llodio, con una plantilla de personal fijo de 78 personas. Desde sus orígenes, la empresa centró sus miras en la industria del vino de La Rioja y Burdeos, al firmar numerosos acuerdos con proveedores y clientes locales, nacionales e internacionales. Dispuso de un amplio stock de mano de obra, en su mayoría integrada por vascos de caseríos cercanos y emigrantes castellanos, extremeños y andaluces, todos ellos con nula o escasa

formación. A los jefes de equipo, sin embargo, se les exigió una titulación mínima de perito industrial, maquinista naval o maestría industrial, y además recibieron cursos de especialización en fábricas francesas o belgas.

Pese a todo, los tres primeros años de andadura de la sociedad se saldaron con pérdidas. No fue fácil competir, ni en cantidad ni en calidad, con los gigantes internacionales del sector, las francesas Saint Gobain y Boussois-Souchon-Neuvesel y la norteamericana Owens Illinois, que operaban en España desde principios de siglo y controlaban la tecnología. El ejercicio 1968 fue el primero que cerró con beneficios, en gran medida gracias a la expansión del consumo industrial y doméstico en aquellos años del desarrollo. Hubo después momentos difíciles, como la crisis energética mundial o las inundaciones producidas por el desbordamiento del Nervión en 1983, que no obstante pudieron solventarse en breve y apenas afectaron al incremento exponencial de la producción, las ventas, la plantilla y el capital social. Además, Vidrala comenzó a cotizar con éxito en las bolsas de Madrid y Bilbao, y consiguió que algunos grandes bancos, como el Bilbao y el Vizcaya, entrasen en su capital.

A finales de los años ochenta, no sin cierta oposición interna, la empresa salió de su zona de confort de Llodio y construyó una nueva planta de producción (Crisnova) en Caudete (Albacete), zona catalogada «de urgente reindustrialización», y objeto por tanto de ayudas por parte de la Junta de Castilla-La Mancha y de la Unión Europea. En los noventa, dos acontecimientos de gran eco mediático ensombrecieron la trayectoria de Vidrala y Crisnova: el fallecimiento de Carlos Delclaux en accidente de tráfico y el secuestro por ETA de Cosme Delclaux, hijo de quien sucedería a Carlos Delclaux en la presidencia, su primo Álvaro Delclaux. La empresa continuó, empero, registrando un crecimiento sostenido, al abarcar un 20% del mercado nacional y comenzar a hacerse un hueco en el internacional. La introducción de maquinaria cada vez más eficiente medioambiental y energéticamente (en su mayoría adquirida con licencia) se tradujo, entre otras ventajas, en la disminución de los costes de producción y la reducción del peso de los envases, lo que jugó en beneficio de la exportación. Los sucesivos planes estratégicos aprobados en este siglo (el último para 2015-2017) sitúan como primer objetivo la diversificación de mercados, en España y, sobre todo, en el extranjero.

Vidrala apostó por la internacionalización prácticamente desde su fundación. En un primer momento, potenció la exportación a Francia, que lo llevó a abrir una oficina en Burdeos y a repartir agentes comerciales por todo el país. Más tarde, adquirió numerosos activos en o al extranjero: en 2003, la portuguesa Ricardo Gallo; en 2005, las fábricas de Castellar del Vallès (Barcelona) y Corsico (Milán), propiedad de Owens Illinois; en 2006, la firma belga Manufacture du Verre, con sede en la localidad valona de Ghlin; y en 2015, la británica Encirc Limited, con fábricas en Derrylin (Irlanda) y Elton (Inglaterra). Actualmente, el grupo Vidrala, con un total de seis plantas de producción distribuidas entre cuatro países (España, Portugal, Italia y Bélgica), se ha convertido en un referente mundial de la industria de envases de vidrio: ocupa el segundo puesto en el mercado ibérico —por detrás de la francesa Saint Gobain— y el cuarto en el mercado europeo —por detrás de Owens Illinois (EE. UU.), Verallia (filial de Saint Gobain) y Ardagh (GB).

Vidrala, 50 años de pasión por el vidrio resulta ante todo un libro entretenido: bien escrito, plagado de anécdotas y fotografías, con descripciones sencillas, sin excesivas cifras y provisto de un estilo claramente propagandístico. Vidrala es definida de principio a fin como una empresa ejemplar. Todo son alabanzas para la familia Delclaux: su visión internacional, su afán por innovar, su preocupación por trabajadores, accionistas y clientes, su apuesta por un entorno más ecológico y sostenible... Todo son decisiones acertadas por parte de la empresa, incluso algunas tan controvertidas como el ERE de 2009, que suscitó graves enfrentamientos con los trabajadores y las autoridades económicas regionales.

Afirma el autor que su escrito se basa en fuentes internas de la compañía, en particular las actas del Consejo de Administración y de las Juntas Generales de Accionistas, junto con algunos papeles personales y testimonios orales de Isidoro Delclaux y demás miembros de la familia. Ahora bien, más allá de esta breve y genérica anotación, el autor omite toda referencia específica a la procedencia, tipología, autoría o lugar de conservación de las fuentes, que además no son objeto de ningún tipo de crítica. Suponemos que se trata de un archivo no accesible al público, abierto excepcionalmente para escribir esta historia de encargo. A falta de contraste de pareceres con otros investigadores, habrá que creerse lo que cuenta el autor. No es que no merezca nuestra confianza, pero no podemos dejar de reivindicar una mentalidad más favorable a la preservación y acceso público a los fondos históricos de las empresas.

Tampoco se incluye en el libro ningún estado de la cuestión o bibliografía mínima sobre historia de la empresa (familiar), historia económica contemporánea de España y del País Vasco o historia de la industria del vidrio (de hecho, el libro carece totalmente de notas y bibliografía). El interés académico de esta publicación es por tanto muy limitado. Quizás el objetivo no fuera más que ese, realizar un libro entretenido para agradar a propietarios y accionistas. Pero habría estado bien aprovechar fuentes y esfuerzos para elaborar una historia más rigurosa y menos edulcorada, una historia que hiciese avanzar nuestro conocimiento en unos campos de investigación, como los citados arriba, tan interesantes como aún fecundos.

ESTHER M. SÁNCHEZ SÁNCHEZ
Universidad de Salamanca