

Elena SAN ROMÁN, *Ildefonso Fierro. La aventura de un emprendedor*, Madrid, Lid, 2011, 330 pp.

Este libro constituye un buen ejemplo de que las monografías sobre empresarios son insustituibles. Por supuesto, los compendios regionales de biografías cortas que se han ido publicando en España en el último decenio, que abarcan ya a Galicia, Aragón, Cataluña, Valencia y Andalucía (con Madrid y País Vasco en duradera lista de espera), sumados al inicial volumen de cien empresarios del siglo XX dirigido por Eugenio Torres, han aportado un sinfín de información útil acerca de múltiples aspectos relacionados con la historia empresarial de nuestro país, tales como la formación y educación de los hombres de empresa, las fuentes de financiación, las estrategias de crecimiento y diversificación, la adaptación a los cambios políticos e institucionales, los procesos sucesorios y las decisiones concernientes a la apertura al exterior y la innovación. Pero, por su esencial brevedad, una biografía corta no puede profundizar en tales cuestiones como sí es capaz de hacerlo una monografía larga. El libro sobre Ildefonso Fierro que ha escrito Elena San Román se suma a la excelente relación de biografías extensas sobre empresarios del franquismo que incluyen a Mahou, Aznar o Puig, que contribuyen de forma destacada a desembarazarnos de tópicos y profundizar en el conocimiento del régimen. La obra, merecedora del Premio LID de Historia Empresarial en 2010, resulta muy atractiva por su correcta edición, generosa en fotos, gráficos y cuadros de datos. Es de agradecer que esté muy bien escrita, lo cual no sorprenderá a los lectores de Elena San Román, quien, además, vuelca en el libro los extensos conocimientos sobre el franquismo que ya demostró en sus anteriores investigaciones. La sencillez de la estructura contribuye al éxito del libro: seis capítulos, los tres primeros dedicados a la creación y evolución de las empresas de Ildefonso Fierro antes de la Guerra Civil y los tres últimos al devenir del grupo durante el franquismo hasta la muerte del empresario en 1961, más un epílogo, unas conclusiones y varios anexos.

Ildefonso Fierro nació en 1882 en el seno de una familia leonesa de tradición arriera asentada en Asturias, que había prosperado en el sector de las conservas y el comercio de pescado. Con una formación no muy extensa, Ildefonso se incorporó con dieciocho años a la empresa familiar y le dio un enorme impulso. Adquirió varios buques y minas de carbón que le colocaron en una posición inmejorable para aprovechar las oportunidades sobrevenidas con la Gran Guerra, las cuales le catapultaron, como a otros empresarios, a la capital de España cuando terminó la contienda. De la mano de

su amigo el banquero Ignacio Herrero, se introdujo en los negocios madrileños relacionados con los monopolios otorgados por el Estado en los años veinte. En 1921 creó la Sociedad Ibérica de Contratación y Publicidad y a partir de ella obtuvo en 1922 el monopolio de los fósforos, con la ayuda del Banco Herrero. Después entró en el sector de la construcción y compró una fábrica de cemento radicada en Guadalajara en 1929, el peor momento para hacerlo dado que las cementeras, que se cotizaban a altos precios tras unos años excelentes gracias al auge de la construcción y las obras públicas, estaban destinadas a caer al año siguiente. A la altura de 1936, la crisis había golpeado a Ildefonso Fierro, pero se mantenía en pie gracias a la seguridad de sus ingresos a través del monopolio de los fósforos y al consiguiente apoyo de los bancos. Como cualquier otro gran empresario de la época, acogió con simpatía el alzamiento y se estableció en Sevilla, ciudad desde la que dirigió sus empresas durante la contienda aprovechando otra vez las circunstancias bélicas para hacer nuevos negocios relacionados con los fósforos en Marruecos y con los componentes de aviación y de automóviles.

Acabada la Guerra Civil, Ildefonso Fierro se dispuso a aprovechar, por tercera vez, las circunstancias especiales que todo conflicto armado depara, en este caso la Segunda Guerra Mundial, convirtiéndose en exportador de wolframio, el tan valioso mineral requerido por las necesidades bélicas de Alemania. Llegó a este negocio un poco tarde, en 1944, pero a partir de 1950 pudo aprovechar al cien por cien el alza de los precios causado por la Guerra de Corea. Por su parte, la Compañía Arrendataria de Fósforos, a pesar de los problemas provocados en la última etapa por la escasez de materias primas y la competencia de encendedores introducidos de contrabando, dio beneficios hasta su extinción en 1955, y no dejó de hacerlo tras su transformación, ese año, en la Fosforera Española. Desde 1945, Fierro se introdujo en el negocio contiguo del tabaco con tres fábricas radicadas en las Islas Canarias y ocupó un puesto en el Consejo de Tabacalera. Así pues, el empresario se sintió como pez en el agua tanto en las guerras como en los monopolios, ya que su fortuna se multiplicó en las cuatro coyunturas bélicas de la Gran Guerra, la Guerra Civil, la Segunda Guerra Mundial y la Guerra de Corea, cuyas oportunidades aprovechó como nadie (carbón y naviera en la primera, componentes de aviación y de automóviles en la Guerra Civil y wolframio en las dos últimas), mientras las cerillas y el tabaco le garantizaban beneficios y estabilidad financiera.

Pero no solo vivió de guerras y monopolios. La diversificación llevada a cabo por el grupo Fierro a partir de sus negocios tradicionales fue espectacular. Tras su fallida unión al Banco Central en 1943, se salió de él poco después para fundar por su cuenta en 1946 el Banco Ibérico a partir de una pequeña entidad madrileña. Nacido para cubrir las necesidades financieras del grupo industrial, el Ibérico vivió una expansión tal que lo convirtió en un banco de alcance nacional, con más de mil millones de pesetas en depósitos a la muerte de Fierro en 1961. Desde él, en ese mismo año, el grupo Fierro se hizo con el control absoluto de la fábrica de FASA Renault en Valladolid tras el desistimiento del Banco de Santander, aunque a partir de 1964 ostentó una posición minoritaria. En el sector naviero se fundó Panavi, de bandera panameña, y se renovó la vieja Naviera Fierro, dando el salto al transporte de petróleo y a la creación de una refinería en La Coruña, Petroliber, también en 1961. En la construcción, el grupo Fierro se situó en posición óptima para disfrutar del auge constructivo de los

años cincuenta y sesenta con dos empresas constructoras, dos cementeras y una fábrica de ladrillos propia. Cointra, nacida en 1945 para actividades comerciales, se pasó al sector metálico y de armamento para cumplir con un encargo de minas anticarro y en los sesenta dio el salto a los electrodomésticos de la mano de la italiana Zanussi. Las iniciativas fueron tantas que no hay espacio en esta reseña para hacerles justicia: varias empresas gráficas y de producción editorial (responsables de imprimir el Documento Nacional de Identidad), una perfumera, una empresa de detergentes, otra de alimentación (productora de los helados Camy) y otra de publicidad (Publinsa, a la que se encargó la campaña turística con el lema *Spain is different*). Y más: como dice la autora, no hubo sector de la economía española al margen de su presencia. A partir de 1945, Fierro envió a sus tres hijos varones a países extranjeros donde tenía contactos (que incluían desde presidentes de gobierno o de corporaciones a exiliados españoles asentados en Hispanoamérica, como Felipe Sánchez Román) y de esa forma comenzó una expansión internacional que le llevó a invertir tempranamente en la fabricación de cerillas o de tabaco en Portugal, Marruecos, Cuba, Venezuela, Ecuador y Perú, además de la naviera de bandera panameña y de un intento fallido en México. Por último, la vieja Sociedad Comercial Asturiana, que en un inicio había agrupado sus intereses empresariales, fue refundada como Financiera Fierro y se convirtió en el núcleo inversor del holding, compuesto por un entramado de sociedades cuya lógica ha logrado desentrañar con pericia y paciente exhaustividad Elena San Román.

Apuntemos una sola objeción. A lo largo del libro el lector queda satisfecho con la cantidad de datos de las empresas de Fierro. Sin embargo, se echa en falta un análisis más pormenorizado de las cuentas de las empresas (que el anexo 2 cubre a la perfección en el caso del Banco Ibérico) y una mayor explicación de algunos episodios. A continuación presento tres ejemplos. En primer lugar, en la página 73 se adscribe la compra de una fábrica de cemento en Guadalajara en 1929 a una estrategia de integración vertical con la empresa constructora de Fierro, que en ese momento tenía contratadas dos obras, en Asturias y Alicante. Habría sido conveniente estudiar a quién abastecía la cementera, pues, como bien sabe la autora, los costes de transporte del output de esta actividad la situaban cerca del mercado y hacían difícil que se produjera una integración vertical real. Más bien parece que el empresario se estaba apuntando, aunque demasiado tarde, al auge del mercado madrileño. En segundo lugar, el informe del Banco de España que cita la autora en la página 83 dice que Ildefonso Fierro tenía un capital de 20,6 millones de pesetas en 1931, pero lo que aparece en el cuadro es un activo de 20,6 millones. Sin el pasivo, el lector no puede conocer el verdadero capital propio de Fierro en 1931. En tercer lugar, se nos dice en la página 164 que la Fosforera reduce dividendos en términos reales en la posguerra porque en términos nominales el dividendo por acción aumenta menos que la inflación. Ya; pero para tener el cuadro completo convendría aclarar si hubo ampliaciones liberadas de capital mediante transformación contable de reservas acumuladas, como hicieron empresas de muchos sectores, lo cual constituye otra forma de repartir beneficios por dos vías: la obvia, incrementando el valor del capital sin exigencias de desembolsos pasivos; y su consecuencia, ya que el aumento del número de acciones sí habría supuesto el incremento del dividendo otorgado a los socios.

Pero esta objeción no quita mérito ni interés al libro. En definitiva, Ildefonso Fierro fue un hombre de negocios de primera línea que basó sus logros en dos características de su personalidad imprescindibles para todo éxito empresarial, que quedan reflejadas a lo largo de la obra y especialmente en el epílogo dedicado a trazar el perfil humano del empresario: agudeza para percibir y aprovechar oportunidades (como dice Kirzner), y fortaleza extraordinaria para superar los numerosos impedimentos que se cruzaron a su paso al desarrollarlas (más allá de Kirzner y acercándonos a Schumpeter). Elena San Román ha escrito una buena biografía que mejora nuestro conocimiento de los empresarios españoles del siglo xx, de las posibilidades de negocio y de las formas que estos adoptaron, y de los factores de continuidad y ruptura a los que hicieron frente los principales grupos empresariales. Para el que esto escribe, uno de sus principales valores añadidos es que contribuye a desmitificar la época del franquismo, considerada en demasiadas ocasiones como un reino de maldad intrínseca cuando no de estupidez absoluta. En palabras empleadas por Rodrigo Rato en el prólogo: «No todo lo que pasó en España en esos cuarenta años fue malo pero, sobre todo, no todo fue política y hay cosas que merece la pena conocer porque se hicieron bien».

PABLO DÍAZ MORLÁN