



La familia Aranzabal

El legado familiar, germen de espíritu empresarial

Caso elaborado por Cristina Iturrioz y Cristina Aragón para Fundación Antonio Aranzábal y Deusto Business School. Las autoras agradecen su colaboración a la empresa y en particular a Guillermo de Aranzabal Agudo, Guillermo de Aranzabal Bittner y Ángel Barrasa por su participación en el proyecto. Asimismo, agradecen el apoyo económico del Departamento de Educación del Gobierno Vasco (IT1429-22). La aprobación de la versión final del caso tuvo lugar el 29 de enero de 2025.

Fundación Antonio Aranzábal

Donostia-San Sebastián, 2025

ISBN: 978-84-09-11513-6

Por favor, para citar el caso empleando la siguiente referencia:

Iturrioz, C. and Aragón C. (2025) La familia de Aranzabal. Colección de casos Empresas familiares-Familias empresarias, Fundación Antonio Aranzábal, San Sebastián.

La familia empresaria: antecedentes y trayectoria familiar

“Cuando en casa se pregunta: ¿estás bien?; la respuesta suele ser, sí... ha llegado el pedido de Estados Unidos que esperaba...Y es que el estado de cada uno de nosotros está vinculado a la empresa, el tema de conversación en la familia es la empresa... Diría que hay una simbiosis total, tanto en el caso de mi abuelo, que vivía por y para Fundiciones Aranzabal, como ahora para mi padre; y esto implica un legado y una transmisión diaria de comportamientos y valores.”- explica Guillermo de Aranzabal Bittner, miembro de la sexta generación de la familia de Aranzabal

El legado familiar, germen del espíritu empresarial

La primera generación de esta familia empresaria se sitúa a principios del siglo XIX en la figura de Bartolomé de Aranzabal, segundo herrero del pueblo alavés de Gopegi. En 1830, Bartolomé, al conocer que el primer herrero de Apodaca fallece, se traslada allí con su esposa Fermina para convertirse en el primer herrero de esta localidad. Se ubicaron en el caserío “La Venta del Grillo” y allí establecieron un taller de herrería en el que, además de reparaciones, construían carros y aperos de labranza de pequeña dimensión¹.

Ilustración 1. Cuadro familia de Aranzabal con la Venta del Grillo al fondo



Fuente: Archivo Familiar

¹Una parte de la información recogida en este apartado se basa en lo publicado por Auñamendi Eusko Enziklopedia, <https://aunamendi.eusko-ikaskuntza.eus/es/aranzabal/ar-2492/>, extraído en diciembre 2024.

Bartolomé y Fermina tuvieron varios hijos: Victoria, Roque y Segundo de Aranzabal. Segundo, gran aficionado a la lectura y al dibujo, fue el único de los hermanos que se incorporó a la herrería. En 1885, varios clientes de la venta convencieron a Bartolomé para que autorizase a su hijo Segundo a acudir a la Escuela de Artes y Oficios de Vitoria. Para ello, Segundo se trasladaba unos veinte kilómetros (entre ida y vuelta) en mula desde Apodaka a Vitoria-Gasteiz para recibir clases de francés y dibujo. En este contexto y con motivo de un viaje organizado por la Escuela a la región de Brabante en Bélgica, Segundo de Aranzabal tiene la oportunidad de observar los arados que utilizaban en el campo los agricultores belgas y, como sabía francés y dibujo, hizo los primeros planos de los arados. Al regresar, le propone a su padre comenzar a fabricarlos en su propia herrería.

Al poco tiempo de emprender esta aventura empresarial y tras casarse, en 1890, decidió, contra la voluntad de su padre, trasladarse a Vitoria. Allí, Segundo de Aranzabal adquirió a crédito un pequeño taller de mecanizado donde perfeccionó el arado que comenzó a fabricar y comercializar bajo el nombre "Modelo Brabant" y con el que obtuvo su primera patente de invención. Además de este arado, Segundo realizó distintas invenciones en maquinaria agrícola, como máquinas para separar el grano de la paja o para arrancar árboles ya crecidos, invento este último que se aplicó en los ayuntamientos de distintas capitales.

Su actividad fue un éxito y, debido al crecimiento, Segundo se enfrentó a necesidades financieras para seguir expandiendo la actividad. Los arados Aranzabal eran superiores técnicamente al resto de alternativas en el mercado, como los fabricados por Ajuria y Urigoitia y, por ello, la familia Ajuria ofreció a Segundo de Aranzabal la posibilidad de unirse y así complementarse, constituyéndose Ajuria y Aranzabal S.A., empresa que fabricaba todo tipo de maquinaria agrícola.

En el año 1923, tras la muerte de Segundo de Aranzabal, cuatro de sus ocho hijos, Guillermo, Julio, Vicente y Cosme, tercera generación de la familia, decidieron abandonar sus respectivos trabajos en Ajuria y Aranzabal, S.A. y formar su propia empresa, la Sociedad Regular Colectiva Hijos de Segundo Aranzabal. Siguiendo esta estela, la familia el 23 de septiembre de 1938 crea Aranzabal S.A. con sede en Vitoria y estructurada en cuatro divisiones: fundición de piezas de acero moldeado; mecanización de piezas de fundición para la industria de tractores agrícolas y otros; fundición de hierro maleable destinada principalmente a la industria del automóvil y la división de maquinaria agrícola. Además, entre su fabricación destacaban las máquinas de control numérico y máquinas-herramienta de diseño y fabricación propias, bajo la marca comercial "Albertia".

Ilustración 2. Cartel publicitario de Hijos de Segundo de Aranzabal



Fuente: Archivo Familiar

Es en 1953 cuando la cuarta generación de la familia, encarnada por Guillermo de Aranzabal Alberdi, se incorpora a esta empresa que fue desarrollándose progresivamente, llegando a alcanzar los 1.200 empleados, con una exportación que suponía el 50% de su facturación, que vendía a grandes clientes como Caterpillar, G.K.N., Renault etc. y con oficinas por todo el mundo. En el año 1976, la empresa contaba con unos 7.000 metros cuadrados en tres plantas de fundición en Vitoria y una en Miranda de Ebro (Burgos). Y, en los ochenta, Aranzabal S.A. siguió invirtiendo en una nueva fábrica en el polígono industrial de Júndiz donde desarrolló una fundición de aceros inoxidables y de alta aleación y otra de acero moldeado al carbono.

Sin embargo, la cuarta generación de la familia vivió distintas crisis asociadas a esta actividad empresarial en el contexto socio-laboral de la época, muy complicado para el empresariado. En este entorno de alta inestabilidad y con la crisis que afectó al sector de la fundición, la propiedad realizó distintos esfuerzos para salvar la empresa, tales como las dos ampliaciones de capital que se llevaron a cabo, una de 100 millones de pesetas (2,4 millones de euros actualizados) en diciembre de 1983 y la otra de 150 millones más de pesetas (3,3 millones de euros actualizados) en octubre de 1984. Pese a ello, y tras distintos intentos de reconversión, el 22 de septiembre de 1986 la empresa se declara en suspensión de pagos y la familia Aranzabal cede su dirección a terceros y entrega la propiedad al Grupo EMESCO por una peseta. En ese duro momento, Guillermo de Aranzabal Alberdi, canaliza su espíritu y labor empresarial hacia unas bodegas propiedad de la familia: La Rioja Alta, S.A.

Y es que fue en la tercera generación, encarnada por el primer Guillermo de Aranzabal, donde se ubica el origen de estas bodegas. En concreto, cuando Guillermo de Aranzabal Ruiz de Zárate se casa con Teresa Alberdi, propietaria de la bodega. Teresa era nieta de Nicolás Alberdi, hijo a su vez de un accionista de la Sociedad Vinícola de La Rioja Alta, empresa creada en 1890. Nicolás fue Presidente de la compañía y la saga familiar ligada al mundo del vino fue transmitiendo su identidad vitivinícola de generación en generación, hasta que Guillermo de Aranzabal Alberdi, una vez terminada su dedicación a la fundición se centra en las bodegas y es nombrado, a semejanza del abuelo Nicolás, Presidente del Consejo de Administración en 1979.

Ilustración 3. Fachada principal de la bodega La Rioja Alta,SA en 1890



Fuente: Archivo Familiar

La cuarta generación, las raíces del negocio actual

La cuarta generación de la familia la protagoniza Guillermo de Aranzabal Alberdi quien hereda una tradición empresarial, tanto por parte de padre, con la fundición Aranzabal; como por parte de los Alberdi, cuyo tatarabuelo abrió el primer concesionario de distribución de coches Renault en Vitoria y distintos negocios en la villa, como la entonces prestigiosa pastelería Alberdi y las salas de cine de esa ciudad.

- *“Mi padre siempre recordaba que iba a los cines de su abuelo materno; quien, con el ánimo de salir de Vitoria, compró una bodega en Haro, junto con otros inversores amigos. Bodegas La Rioja Alta le permitía salir los fines de semana a Haro a ocuparse de los asuntos de la bodega”*- recuerda con una sonrisa Guillermo de Aranzabal Agudo, quinta generación de la familia y actual Presidente de La Rioja Alta.

Todas las semblanzas recogidas de Guillermo de Aranzabal Alberdi le describen como un empresario de pura raza, con una integridad inquebrantable, que hizo frente con valentía a coyunturas muy duras ligadas a Fundiciones Aranzabal en el ambiente social adverso que se vivió durante años en el País Vasco.

- *“Alto, corpulento y con voz grave, Guillermo padre a mí me impresionaba muchísimo y le tenía un grandísimo respeto. Para mí, era un héroe, diría que era un vasco con un amor profundo a su tierra, muy arraigado a pesar de las dificultades, lo recuerdo así. Y, aunque durante muchísimos años no se dedicó a las bodegas como un negocio, sino que era parte de su ocio y descanso, cuando la fundición se cierra, toma el mando y emprende su transformación”*- recuerda Ángel Barrasa, actual Consejero Delegado de La Rioja Alta, SA y amigo de la familia de Aranzabal.

Ilustración 4. Guillermo de Aranzabal de tercera, cuarta y quinta generación



Fuente: Archivo Familiar

Además de la dirección de Fundiciones Aranzabal, la cuarta generación de la familia, en concreto Guillermo de Aranzabal Alberdi, en 1961 genera su propia iniciativa empresarial, el Grupo Agromotor, actividad que aún se mantiene en el porfolio familiar. En el ámbito personal, Guillermo de Aranzabal Alberdi se casa con Rosa Maria Agudo natural de Pamplona y doctora

en Filología Inglesa, con profundas inquietudes intelectuales y sociales que ha imprimido en sus hijos.

- *“La madre de Guillermo es una mujer brillante, con gran conciencia ética y social y, en mi opinión, ha tenido una influencia importante en la familia, que se plasma en su responsabilidad y compromiso social.”*- reflexiona Ángel Barrasa.

La familia de Rosa Maria Agudo Huici también era empresaria. Serapio Huici y Domingo Agudo, abuelos de Rosa Maria Agudo, fueron grandes empresarios navarros fundadores de empresas tan relevantes como la editorial Espasa Calpe o Cementos Olazagutia.

Guillermo y Rosa crean una familia de tres hijos, Guillermo de Aranzabal Agudo, que se encarga actualmente de la dirección de las empresas; Beatriz, quien está al cargo de la gestión de los temas familiares; y Maite, pediatra, que está dedicada a la obra social de la familia.

- *“Mi padre siempre decía que solo era necesario saber cuatro cosas para ser empresario: sumar, restar, la regla de tres y el refranero popular. Recuerdo que una vez tenía dudas sobre una propuesta que, aunque parecía atractiva, el posible socio no invertía inicialmente... Mi padre me miró fijamente y solo me dijo una frase “manitas que no dais, qué esperáis”. Es decir, no me explicaba muchas cosas, pero observándole actuar y de sus consejos, aprendí mucho”*- recuerda Guillermo de Aranzabal Agudo.

Ilustración 5. Guillermo de Aranzabal Agudo y Guillermo de Aranzabal Alberdi



Fuente: Archivo Familiar

La quinta y sexta generación, el desarrollo y el futuro

Guillermo de Aranzabal Agudo, miembro de la quinta generación, se incorpora a La Rioja Alta, SA cuando la bodega ya contaba con casi un siglo de antigüedad.

- *“Creo que soy objetivo cuando digo que Guillermo es muy humano, trata incluso los temas empresariales con humanidad y el trato es muy cercano. En estos tiempos de gran zozobra, tener al frente una persona como Guillermo da mucha certidumbre a la organización. Todo el mundo sabe perfectamente quién está al frente y genera confianza verle actuando con austeridad y trabajando como el que más. Jamás he visto un mal uso de la empresa en beneficio propio”*- señala Ángel Barrasa.

Guillermo no solo heredó de su padre el espíritu empresarial y el legado de la bodega familiar, sino que, por parte de su madre, Agudo, también hay una larga relación con el mundo del vino. De hecho, el abuelo por el lado materno, Domingo Agudo ganó una medalla en la Exposición Universal de Chicago en 1893 por los vinos que producía en Navarra.

- *“Yo tuve la suerte de nacer en una familia empresaria por los cuatro costados y siempre, desde pequeñito, me ha interesado la actividad empresarial. Por parte de mi padre, Guillermo de Aranzabal Alberdi, tanto del lado Aranzabal, como Alberdi eran empresarios que, sin medios financieros, fueron creando y desarrollando empresas; por el lado de mi madre, Rosa Maria Agudo, aunque sus antecesores fueron grandes empresarios, las siguientes generaciones no siguieron emprendiendo.”* - explica Guillermo de Aranzabal Agudo.

Tras su formación en la Universidad de Deusto y la realización de diversos estudios de posgrado en Estados Unidos, Guillermo se incorpora en 1987 a La Rioja Alta, SA en calidad de Director Gerente Adjunto, y se encuentra con una empresa muy centrada en la producción y con escasa actividad comercial. En el momento de su entrada, La Rioja Alta, SA ya estaba marcada por la visión de convertirse en una bodega que producía vinos de alta calidad y la familia dedicaba a ello todos sus recursos.

- *“El día que me incorporé a La Rioja Alta, SA el Director de Exportación se marchó de la empresa, por lo que desde el principio me tuve que hacer cargo de temas de exportación, y progresivamente asumí temas comerciales, marketing y relaciones públicas.”*- recuerda Guillermo de Aranzabal Agudo.

Además de gestionar los negocios de la familia, en 2011 Guillermo de Aranzabal Agudo realiza su propio emprendimiento y funda Albertia, una empresa en el sector residencial de la tercera edad que se inserta en el grupo familiar.

Casi una década después, la sexta generación sigue los pasos de Guillermo y, en 2020, el mayor de sus dos hijos, Guillermo de Aranzabal Bittner, se une a La Rioja Alta, SA y posteriormente lo hace el menor, Alex.

- *“Somos una familia empresaria, no somos financieros, somos empresarios y esto siempre lo he vivido en casa; siempre se trata de crear y desarrollar actividad y empresa.”*- explica Guillermo de Aranzabal Bittner.

Ilustración 6. Guillermo de Aranzabal Bittner y Guillermo de Aranzabal Agudo



Fuente: Archivo Familiar

La Rioja Alta, la aspiración a ofrecer el mejor vino

La Rioja Alta, SA fue una iniciativa de cinco familias: tres de ellas riojanas, que aportaron los viñedos y el conocimiento agrícola; y otras dos de origen vasco, que aportaron el saber hacer empresarial. La Sociedad Vinícola de La Rioja Alta se constituyó en 1890 en el barrio de la Estación de Haro y su primera presidenta fue una mujer, Doña Saturnina García Cid y Gárate. Desde su fundación ha ido creciendo y, por ejemplo, en sus primeros años, uno de los fundadores, Don Alfredo Ardanza, quien también era propietario de la Bodega Ardanza, es artífice en 1904 de la fusión de ambas bodegas, siendo el Reserva 1904, recuerdo de este hito.

Ilustración 7. Viñedos de La Rioja Alta, SA



Fuente: La Rioja Alta, SA

La familia de Aranzabal no fue una de las fundadoras, sino que entró en el accionariado en 1910. Y no es hasta 1941 cuando la sociedad adquiere la denominación actual de La Rioja Alta, SA. El accionariado se ha ido dispersando en todo este tiempo, y de los 350 accionistas actuales, unos 300 tienen una participación menor al 0,01% con una vocación de permanencia basada en un orgullo de pertenencia a la gran familia que representa La Rioja Alta, SA.

La obsesión por la excelencia

Elaborar vinos de alta calidad implica dominar ciertas claves. En primer lugar, requiere paciencia debido al largo tiempo de maduración de las inversiones. En segundo lugar, requiere capacidad de asumir riesgos, por toda la incertidumbre que rodea el mundo agrícola y la elaboración de un producto vivo como el vino y, sobre todo, es necesaria cierta obsesión por la excelencia, por el buen hacer.

- *“El vino tiene una cosa preciosa y es que es un producto único. Además, en nuestro caso, depende solo de nosotros, ya que estamos totalmente integrados. Nosotros hacemos todo, plantamos viñas; las podamos y las vendimiamos cuando nosotros decidimos; envejecemos el vino en el tiempo y en las barricas que nosotros elegimos y, por lo tanto, el producto final es única y totalmente mérito (o demérito) nuestro. No hay excusas que valgan”*- señala con una sonrisa Guillermo de Aranzabal Agudo.

Por todo ello, el mundo de la elaboración de vinos de alta calidad se adecua muy bien a las dinámicas de una familia empresaria, que apuesta por el largo plazo y es capaz de asumir riesgos siempre vinculados a la realización de inversiones que dejen un legado y reputación más allá del rendimiento económico.

- *“En este mundo del vino de alta calidad, decides realizar inversiones que difícilmente vas a poder rentabilizar en tu generación, sino que quedan para tus descendientes; quienes, si todo va bien, van a poder ir recogiendo sus frutos. Para hacer consistente el negocio de bodega se necesita tiempo”*- reflexiona Ángel Barrasa.

Ilustración 8. Interior de la bodega La Rioja Alta, SA



Fuente: La Rioja Alta, SA

La aspiración a ofrecer el mejor vino ha marcado la trayectoria de La Rioja Alta, SA que optó desde sus inicios por ir muchas veces contra corriente buscando la excelencia y forjándose así una imagen de prestigio tanto en mercado nacional como en el internacional. Esta aspiración, convertida ya en realidad, ha determinado múltiples decisiones difíciles que la familia propietaria ha ido tomando a lo largo de la vida de esta bodega, y que le ha llevado al reconocimiento a nivel mundial de sus vinos.

Por ejemplo, en el momento de su fundación, en 1890, se hizo un pedido a Francia de 4.000 barricas de roble para envejecer el vino, algo totalmente atípico en aquella época; otro ejemplo de esta determinación fue la decisión de descorchar 800.000 botellas de un Viña Ardanza (cosecha 2002) ya embotellado porque, al hacer la cata, se consideró que no cumplía las expectativas de excelencia. Muestra también de dicha aspiración es la obsesión por controlar todo el proceso de elaboración del vino, totalmente integrado desde la uva en los viñedos de propiedad de la empresa, hasta la elaboración y maduración de los vinos y su distribución y entrega del producto final en los tiempos y lugares que se requieran; como cuando se decide enviar por vía urgente una caja de los mejores vinos a una cena en Nueva York.

- *“Lo que yo veo es un verdadero amor por la bodega, por el producto bien hecho. Siempre Guillermo, su padre y la familia tuvieron una aspiración, conseguir el mejor vino posible, que mantuvieron con coherencia y resiliencia incluso en los momentos no siempre fáciles de la vida de la bodega. Esta aspiración ha marcado y condicionado cada una de sus decisiones a lo largo del tiempo, con la legitimidad de quien entiende el producto de lujo que es nuestro vino, y esto nos da mucha consistencia a los gestores.”*- reflexiona Ángel Barrasa.

La estrategia y entender la dinámica del producto es fundamental. Durante la pandemia, La Rioja Alta, SA decidió, contrariamente a lo que la situación podría apuntar, aumentar la producción. La familia tuvo la visión estratégica y el valor de asumir riesgos en un momento de crisis, y efectivamente se acertó.

- *“Yo pensé que no era el momento, y no lo hubiera hecho, hubiera sido menos valiente. Sin embargo, Guillermo vio la oportunidad. Guillermo tiene esa visión estratégica y el valor de asumir el riesgo que conlleva lanzarse a hacer algo a contracorriente; todo ello es una virtud tremenda que, junto a su alto compromiso y ética de trabajo, hacen de él un gran empresario”*- reflexiona Ángel Barrasa.

Figura 1. Algunos reconocimientos recientes de La Rioja Alta S.A.

2024	Diputación de Álava	Guillermo de Aranzabal Agudo, premio Gran Emprendedor
2024	Guía Peñín	Gran Reserva 890 del 2010, primer vino reconocido con el máximo de 100 puntos.
2022	Drinks International	La Rioja Alta, SA reconocida como bodega más admirada del mundo.
2021	lomejordel vino.com	La Rioja Alta, SA premio al mejor proyecto de I+D+i por su «innovador sistema de control de calidad mediante visión artificial, trazabilidad y seguridad alimentaria».
2021	Decanter	La Rioja Alta, SA única bodega del mundo con dos vinos reconocidos en la selección de 50 mejores vinos en “Decanter Wines of the Year 2021’
2020	Mercados del Vino	La Rioja Alta, SA galardón a la Mejor Labor Exportadora
2020	Verema	Gran Reserva 904 del 2011, elegido Mejor Tinto de España
2017	Verema	La Rioja Alta, SA premio a la “Bodega con mejor trayectoria”

El amor de la familia por el mundo del vino le llevó a expandir las inversiones en otras denominaciones de origen más allá de La Rioja. En 1988, La Rioja Alta, SA adquirió la bodega pontevedresa Fernández Cervera Hermanos S.L., conservando la marca Lagar de Cervera en honor a los fundadores. La mejora continua de estos vinos llevó a que el Albariño Lagar de Cervera fuese calificado en 2004 como uno de los “100 mejores vinos del mundo” por la revista especializada Wine Spectator.

Unos años más tarde de la entrada en Galicia, en 1990, la familia apostó por la denominación Ribera del Duero, realizando las primeras plantaciones para la nueva bodega Aster, que se construyó en el año 2000. Del mismo modo que en el caso de las bodegas gallegas, la aspiración por conseguir el mejor vino posible le llevó a que Finca El Otero de Bodegas Aster obtuviese en 2016 el reconocimiento como el “Mejor Vino Tinto del Mundo” por parte de Top Merchant (UK).

Ilustración 9. Finca El Otero de Bodegas Aster



Fuente: La Rioja Alta, SA

Además, ampliaron su actividad en Rioja con la adquisición de la bodega Torre de Oña en 1995, que supuso la incorporación al grupo no solo de la bodega, sino también de la Casa Palacio, la ermita y las 45 hectáreas de viñedos con la vocación de mantener la esencia de esta bodega riojano-alavesa.

La creación de comunidad, el Club de Cosecheros

El Club de Cosecheros es uno de los mejores reflejos de esta aspiración por compartir el mejor vino y crear una comunidad alrededor del mismo. En 1976 tuvo lugar la primera cosecha del Club de Cosecheros de La Rioja Alta S.A, que comenzó su andadura adoptando un enfoque pionero en la relación de confianza entre la bodega y el cliente. En años posteriores, esta iniciativa se escaló a Torre de Oña, en 1997, y a Aster, en 2002.

Este proyecto nació de una necesidad, ya que la bodega perdía el contacto con el cliente final, con el amante del vino, al que no llegaba más que a través de intermediarios. Y fue José Ramón, hermano de Guillermo de Aranzabal Alberdi, quien vio que la intermediación generaba una pérdida del control de los mensajes, de la comunicación, del posicionamiento de los vinos, y comenzó a trabajar en un modelo de relaciones directas con los consumidores finales, amantes del vino. Y así nació el primer club de cosecheros de España, el Club de Cosecheros de La Rioja Alta SA.

Ilustración 10. Espacio del Club de Cosecheros de La Rioja Alta, SA



Fuente: La Rioja Alta, SA

En la actualidad, es la sexta generación de la familia y, en concreto, Guillermo de Aranzabal Bittner, el responsable del Club. Guillermo en 2020 se incorporó a La Rioja Alta, SA como adjunto a dirección apoyando las labores del Consejero Delegado; en 2022 y 2023 asumió la responsabilidad del mercado latinoamericano y, recientemente, ha añadido a estos cargos el de responsable de las relaciones públicas, venta privada y enoturismo. En mayo de 2025 pasará a ser Director General, al jubilarse Ángel Barrasa.

- *“El Club de Cosecheros para nosotros es muy importante en La Rioja Alta, SA pero también en Aster y Torre de Oña. Los socios del Club son comunidades fundamentales para nuestro propósito. Ellos confían en nosotros y nosotros nos comprometemos con ellos a entregarles a los dos años un reserva excelente y exclusivo para ellos, que pueden personalizar con la leyenda que deseen en la etiqueta. Además, son una comunidad con la que mantenemos una relación estrecha y se acercan a disfrutar de nuestros eventos e instalaciones exclusivas en las bodegas a las que tienen acceso prioritario. El reto está en conseguir transmitir este amor por el vino a las generaciones de jóvenes y en eso estamos.”- explica Guillermo de Aranzabal Bittner.*

El reconocimiento internacional

La Rioja Alta, SA ha realizado un enorme esfuerzo por el reconocimiento de sus vinos a nivel internacional. Desde la incorporación de la quinta generación de la familia, con Guillermo de Aranzabal Agudo a la cabeza, se ha pasado de exportar apenas un cuarto de la facturación a vender en los mercados internacionales dos tercios de la producción y esto con una producción

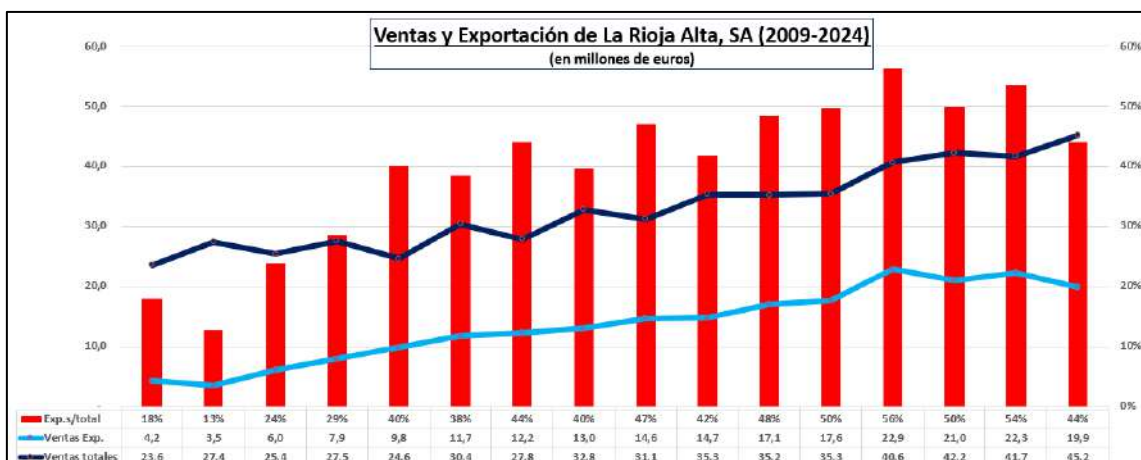
que no ha parado de ampliarse con la incorporación de bodegas y denominaciones de origen al grupo. Este desarrollo ha sido fruto de un impulso propio de la bodega, pero también colectivo conjuntamente con otras bodegas de Haro, con las que se realizaron múltiples acciones de promoción internacional.

- *“Mi padre tiene una visión global de los negocios muy potente, ve las implicaciones más allá de cualquier decisión y es un trabajador incansable. Él anticipa riesgos y donde todo el mundo ve pegas, él ve oportunidades y así fue forjando el desarrollo internacional de la compañía. Recuerdo que mi padre llenaba su coche de muestras y se iba de viaje, a Francia, a Holanda... y solo volvía cuando se le acababan todas las muestras con las que había cargado el coche”- recuerda Guillermo de Aranzabal Bittner.*

Y es que abrir nuevos clientes era necesario para poder posicionar el vino de La Rioja Alta, SA como se merecía, un vino de alta calidad que requería otro nivel de precios. Por ello, los años ochenta fueron un periodo de transición, de cambio en el posicionamiento de los vinos de esta bodega a nivel internacional, abriendo nuevos distribuidores que entendieran el nuevo posicionamiento del producto. La apuesta internacional no estuvo exenta de barreras, como la de los mercados nórdicos, dominados por monopolios estatales o la entrada en Latinoamérica donde había una presencia muy sólida de vinos chilenos y de otros orígenes.

- *“En el año 1987 exportábamos el 22% de nuestra facturación, pero el 50% de toda la exportación se dirigía a un único cliente, los supermercados Sainsbury. Un día me reuní con el responsable, y le dije que no le podía vender todo lo que él me quería comprar, que tenía que reservar para otros clientes internacionales, y, la verdad, recuerdo que no lo entendió en ese momento, pero posteriormente lo comprendió y me dio la razón”- recordaba Guillermo de Aranzabal Agudo.*

Ilustración 11. Evolución de ventas y exportación de La Rioja Alta, SA 2009-2024



Fuente: La Rioja Alta, SA

Para hacer frente a estos desafíos, Guillermo apostó por una doble estrategia. Por una parte, fortalecer las relaciones personales con los distribuidores y, por otra parte, una gestión más detallada de cada mercado. La creación de una red de delegados comerciales en todo el mundo fue un paso fundamental para establecer esa presencia más cercana y personalizada.

- *“El nuevo posicionamiento requería otro tipo de distribución. Antes trabajamos con un agente en Burdeos y él se encargaba de vender nuestros vinos y los de otras tantas bodegas. A los clientes este modelo les resultaba cómodo, ya que con un solo proveedor podían abastecerse de una variedad de marcas. Pero a nosotros nos interesaba controlar más el proceso y por ello, fuimos abandonando este canal y, con mucha dedicación, fuimos generando acuerdos con importadores en cada región; ahora, por ejemplo, prácticamente tenemos un agente en cada estado de Estados Unidos”* - explica Guillermo de Aranzabal Agudo.

Además de esta estructura de agentes regionales, La Rioja Alta, SA en los últimos años, ha ido creando un equipo de delegados comerciales. La sexta generación de la familia ha ido tomando el testigo en este desarrollo internacional, viajando por el mundo y abriendo mercados, como Sudamérica y América Central, en los que se ha más que cuadruplicado la facturación.

- *“Vender en el mercado internacional a alto nivel siendo una bodega relativamente pequeña como nosotros requiere de mucho esfuerzo para ir prestigiando la marca progresivamente, muchas catas con sumilleres y críticos, muchas visitas, muchas acciones comerciales con restaurantes de prestigio... Es una venta muy personal, que se basa en el buen trato y la gestión de los detalles.”*- señala Guillermo de Aranzabal Agudo.

La diversificación, creación y desarrollo de un portfolio familiar.

Capital paciente y arraigado, vocación emprendedora en cada generación y sucesión ordenada dando continuidad a los valores familiares, son algunas de las constantes que han permitido a esta familia empresaria gobernar con acierto un grupo empresarial diverso a lo largo de seis generaciones.

- *“A nosotros nos va la empresa, a mi abuelo, a mi padre, a mí. Aunque ha habido iniciativas de la familia que han desaparecido, la cultura de emprender y seguir desarrollando empresas e iniciativas sociales en esta familia no muere, está vinculada a nuestra identidad y legado familiar.”*- explica Guillermo de Aranzabal Agudo.

Ilustración 12. Logos de los tres grupos empresariales de la familia de Aranzabal.



Agromotor, una iniciativa de la cuarta generación

Agromotor, Agricultura y Motorización, S.A. nace en 1961 fruto de la decisión de Guillermo de Aranzabal Alberdi de entrar en el incipiente sector de la motorización distribuyendo los Camiones Barreiros en Vitoria. Barreiros Diesel, S.A. era un fabricante de camiones que se desarrolló durante la época franquista, cliente de Fundiciones Aranzabal, relación a partir de la que nació esta nueva actividad empresarial.

En 1962, de la mano de Guillermo de Aranzabal Alberdi se inició la expansión territorial del negocio, ampliándose en un primer momento a La Rioja, y algo más tarde, en la década de los setenta, a Vizcaya. Además de la expansión geográfica, y frente a una coyuntura muy complicada por la estrechez de los márgenes manejados en la compraventa de coches, la familia desplegó nuevas líneas de negocio, entrando en el negocio del renting de coches y en la inversión inmobiliaria vinculada a los inmuebles que poseía Agromotor.

- *“Fue mi padre quien diversifica Agromotor, él comenzó el renting de coches tanto a empresas como a particulares, que es un tema muy financiero, y también desarrolla el tema inmobiliario. Agromotor fue una creación de mi padre, él lo funda y lo desarrolla”*- señala Guillermo de Aranzabal Agudo.

El negocio inmobiliario incluye tanto el alquiler de locales y naves, mayormente en País Vasco y Navarra, donde la familia tiene la vocación de arraigar su actividad, como la compra de terrenos y construcción por encargo de edificios para clientes que los alquilan a largo plazo. Desde el punto de vista económico, el negocio inmobiliario ayuda a mantener el resto de las actividades de Agromotor y permite que siga aportando al grupo familiar.

- *“Tras alguna mala experiencia en el renting de instalaciones industriales por impago del cliente, empezamos el alquiler de inmuebles con nuestros propios edificios cuando cerramos un concesionario y alquilamos el local a un supermercado. A partir de ahí, comenzamos a comprar para alquilar o para edificar, en este último caso, con contratos a 15-20 años”* - explica Guillermo de Aranzabal Agudo.

Aunque en los inicios la sociedad estaba tanto en manos de la familia de Aranzabal, como accionista principal, como de la familia Barrientos, como minoritario, a principios de los setenta y con el fin de reconducir una situación difícil de la empresa, los Aranzabal adquirieron la totalidad de la sociedad.

- *“Siempre intento aplicar la lógica del largo plazo en mi pensamiento y no es obvio, ya que en ocasiones la dirección de los negocios toma sus decisiones en el corto. Nosotros intentamos ampliar este enfoque y guiarlos por una perspectiva a largo plazo”* - explica Guillermo de Aranzabal Agudo.

Actualmente, Agromotor es una empresa con unos diez accionistas familiares, que en 2024 llegó a los 280 empleados dedicados la mayoría de ellos al negocio de la compraventa y reparación de coches.

Ilustración 13. Concesionario del grupo Agromotor en Vitoria-Gasteiz



Fuente: Agromotor

Albertia, una iniciativa de la quinta generación

Así como Agromotor, fue una iniciativa de la cuarta generación, en concreto de Guillermo de Aranzabal Alberdi, Albertia Servicios Sociosanitarios S.A. se fundó en 2011 a iniciativa de Guillermo de Aranzabal Agudo, la quinta generación de la familia empresaria.

- *“Álvaro Bilbao, un empleado de confianza de La Rioja Alta, SA me pidió que recibiera a un amigo suyo con mucha experiencia en el sector residencial que buscaba un inversor para crear una residencia para la tercera edad en Vitoria. Tras escucharle le dije, no soy un prestamista, soy un empresario, si quieres apoyo, entramos a medias en el negocio”* - recuerda Guillermo de Aranzabal Agudo.

Y así empezó Albertia, como una filial de La Rioja Alta, SA. Sin embargo, al cabo de unos años, viendo que el negocio se expandía con varias residencias, se entendió que eran dos negocios que había que separar para acotar riesgos. Así que se ofreció un dividendo extraordinario a los accionistas de La Rioja Alta, SA para que con el pudieran comprar las acciones de Albertia y se

desligó, huyendo de operaciones vinculadas y constituyendo una sociedad independiente, la actual Albertia Servicios Sociosanitarios, S.A., donde además de la familia de Aranzabal, permanecieron algunos otros pocos accionistas.

- *“El COVID fue un momento trágico, todos lo vivimos con horror, la incertidumbre era altísima, nadie sabía a ciencia cierta qué había que hacer y, además, la actividad fue frenética. Recuerdo largas conversaciones cada viernes con los entonces diecisiete directores de residencias de Albertia (ahora son 24). Los empleados fueron lo mejor, la mayoría de ellos se portaron excepcionalmente bien. El momento fue para todos delicadísimo y gastamos muchos recursos de todo tipo para mantener la actividad en las mejores condiciones posibles”*- recuerda Guillermo de Aranzabal Agudo.

Albertia ha ido creciendo y desarrollándose y actualmente es el principal grupo de propiedad familiar en el sector de la gestión de residencias de la tercera edad en España.

- *“Lo que me divierte de mi trabajo es que me ocupo de tres negocios muy diferentes; y es que diversificar riesgos es muy importante no solo para la familia, sino para las propias empresas: no tener todos los huevos en la misma cesta nos hace más flexibles y resilientes. En concreto, Albertia nos ha hecho más fuertes, y nos requiere otras capacidades, es una empresa de servicios, y la motivación del personal y orientación de servicio es clave”*- señala Guillermo de Aranzabal Agudo.

Ilustración 14. Residencia del grupo Albertia en Lugo



Fuente: Albertia

Hoy la familia de Aranzábal posee la mayoría absoluta en el accionariado de La Rioja Alta, SA de Agromotor (con un 95% del accionariado) y de Albertia Servicios Sociosanitarios, S.A. (87% del accionariado).

Gobernanza de una familia en sexta generación

De esta gran familia empresaria en la actualidad solo Guillermo de Aranzabal Agudo y sus dos hijos y una sobrina, miembros de la sexta generación, trabajan en las empresas del grupo familiar. Con una gestión profesionalizada, la familia marca su impronta desde las Juntas Generales de Accionistas y los Consejos de Administración de cada una de las tres sociedades (La Rioja Alta, SA, Agromotor y Albertia) que conforman el portafolio familiar. Asesorados por consejeros independientes, los familiares están presentes en el gobierno de las empresas como consejeros dominicales y, desde ahí, pueden canalizar las directrices de la familia a las empresas.

Aunque la familia Aranzabal tiene establecido un completo protocolo familiar que rige aspectos como el régimen matrimonial, los préstamos a los familiares, la transmisión accionarial o el acceso a la empresa de descendientes y familiares políticos, para velar por el principio familiar de mantener las empresas en la familia, son fundamentales tanto la “política del detalle” que la familia despliega para cuidar no sólo a los accionistas familiares, sino también a los no familiares, como las cuestiones éticas, orientadas a transmitir entre los futuros propietarios un estilo familiar discreto, consistente con el que tuvieron sus predecesores.

- *“El nuestro es un accionariado estable, fiel. He asistido a los consejos desde hace 37 años y los presidido desde que tengo 45 años y todas las decisiones se han tomado por unanimidad. Reina una gran confianza y esto se consigue creando confianza y cuidando los detalles. Mi padre lo hizo muy bien y me transmitió lo importante que era cuidar la ‘affectio societatis’, que se juega en la gestión de las emociones, paralelamente a los resultados empresariales y al aseguramiento de liquidez a los accionistas.”* - explica Guillermo de Aranzabal Agudo.

Ilustración 15. Reunión de tres generaciones de la familia de Aranzabal



Fuente: Archivo Familiar

Y es que el gobierno empresarial exige un liderazgo que gestione los riesgos, anticipando las contingencias que pueden poner en jaque el trabajo de muchos años, y decidiendo con prudencia y templanza, con una perspectiva de largo plazo, ante los vaivenes del día a día. En momentos donde el viento sopla en contra, este tipo de liderazgos son fundamentales ya que crean serenidad en el accionariado permitiendo que este procure a la empresa la estabilidad que necesita, manteniendo el rumbo fijado sin esperar resultados inmediatos.

- *“Por ejemplo, en el mundo del vino nos enfrentamos a múltiples riesgos. No sólo los inherentes al campo, sino a los tiempos de maduración enormes, tenemos ocho años de ventas inventariados, millones de litros almacenados, y todo ello implica unos riesgos que solo una propiedad responsable y con visión a largo plazo puede soportar. Por ello, es difícil que un tipo de propiedad, como los fondos, que está adquiriendo empresas en muchos sectores pueda hacer lo que nosotros estamos haciendo.”*- reflexiona Ángel Barrasa.

Los once miembros de las tres generaciones de la familia de Aranzabal Agudo se constituyen en Asamblea familiar dos veces al año. Esta Asamblea es la que gestiona el protocolo y los valores y filosofía empresarial de la familia, que se traducen en decisiones concretas como el reparto de dividendos o las reinversiones. Es desde el Consejo de Familia, formado por los cuatro mayores accionistas con la participación ocasional de externos, desde donde se concretan las decisiones adoptadas por la Asamblea. Eso sí, siempre respetando la principal misión del Consejo de Familia, que es cuidar y asegurar la buena convivencia familiar.

Finalmente, para la gestión de las cuestiones familiares también cuentan con un *family office* particular, el que denominan internamente “Bea’s Office” ya que es Beatriz de Aranzabal quien lo dirige, asesorando a la familia en cuestiones fiscales, de inversión y financieras.

- *“La gestión de los accionistas es muy relevante y Guillermo dispensa un trato atento a cada uno de ellos. Lo que vincula al socio a la bodega no es el dividendo económico, sino el psicológico. Guillermo trata muy bien a las personas, y sus hermanas no son una excepción. Hay un líder claro, legitimado y aceptado, esa legitimidad se la ha ganado cuidando a las personas”* – aclara Ángel Barrasa.

Más que un grupo empresarial

Para la familia de Aranzabal, la supervivencia y desarrollo de las actividades empresariales prima sobre la ambición del resultado inmediato. Por eso, debido a esta cultura del largo plazo, gran parte de los beneficios de estas sociedades se reinvierten para asegurar que las empresas puedan continuar siendo competitivas y sostenibles en el tiempo. Más aún, la conciencia social de esta familia respalda que cada iniciativa bajo su liderazgo favorezca activamente al crecimiento económico y el bienestar de la comunidad.

- *“La sensibilidad social de la familia se hace patente en muchos sentidos. En esta cuestión, se reparten los papeles: Guillermo, se centra en llevar a las empresas esta conciencia social, en crear empleos; Maite está volcada en ONGs, canalizando tanto las donaciones familiares como las empresariales. Beatriz, como secretaria del consejo, es*

la que transmite las decisiones sociales de la familia a las distintas empresas. Lo tienen interiorizado todos.” – explica Ángel Barrasa.

Crear empleo en el entorno y unas relaciones laborales justas son dos de las máximas de La Rioja Alta, SA. Para ello, Guillermo de Aranzabal ha impulsado medidas como la conciliación laboral y familiar que, entre otros beneficios, facilita la capacitación y formación de las personas. Más allá, la familia impulsa el fomento de la integración social y laboral de personas discapacitadas, así hoy el 3% de la plantilla de Albertia tiene algún grado de disfuncionalidad. Además, entre otras cuestiones, en las empresas del grupo familiar se implantan planes de igualdad; y se fomenta la formación para garantizar la empleabilidad de los trabajadores.

La conciencia social se traduce, además del cuidado por las personas, en el respeto y la protección del medioambiente más allá de lo legalmente exigible. No sólo en La Rioja Alta, SA donde, entre otras medidas, se han desplegado viñedos orgánicos y empleado alternativas biotecnológicas para el control de plagas con métodos naturales; sino también en Albertia, que ha sido el primer grupo del sector en implantar en todos sus centros gestionados las normas ISO 50.001 de gestión de la energía, logrando reducir la huella de carbono en más de un 20% anual; y en Agromotor, con la distribución y venta de recambios de automoción procedentes de piezas reacondicionadas, de vehículos LEV y el compromiso en el tratamiento y reciclaje de baterías, lubricantes y neumáticos usados.

Ilustración 16. Placas solares en Torre de Oña



Fuente: La Rioja Alta, SA

Sin embargo, el alcance del compromiso de la familia por la sostenibilidad rebasa los límites de las empresas de las que es propietaria. La sensibilidad por los graves problemas de injusticia, pobreza y enfermedades ha cristalizado en el proyecto “Viña Ardanza Solidario”, aprobado en el Consejo de Administración de La Rioja Alta, SA en 2007 a iniciativa de Maite Aranzabal. Mediante este proyecto la sociedad se compromete a destinar un 0,7% de sus resultados netos consolidados a distintos proyectos sociales. Tras una primera década de proyecto, en 2017, la familia decide ampliar a un 1%, con un mínimo garantizado de 100.000 euros, la aportación anual al proyecto. A este proyecto se adhieren en 2017 el resto de las empresas del grupo familiar, empleados, accionistas y directivos. En total, en los 15 años que median entre 2008 y 2022, la cantidad total donada ha ascendido a 1.700.000 euros.

- *“Por ejemplo, el Viña Ardanza Solidario se gestiona a través de un Comité de Asignación formado por dos empleados, Roberto e Idoia, accionistas, y mi hermana, Maite. Ellos establecen los criterios de selección, asignación y seguimiento de proyectos. La idea es que el ambiente de solidaridad se generalice al resto de los componentes de la bodega y de la familia.”* – explica Guillermo de Aranzabal Agudo.

El programa Viña Ardanza Solidario ha sido reconocido con el Premio Nacional Solidario de CaixaBank Banca Privada en 2021 y con el Premio Empresa Social de la Fundación Mundo Ciudad en 2017. Pero esto no es más que la parte visible de una familia profundamente solidaria que articula sus donaciones desde el “Bea’s Office”, el *family office* desde el que Beatriz de Aranzabal gestiona las donaciones que la familia hace siguiendo las propuestas de Maite de Aranzabal.

- *“Mi hermana Maite es pediatra y se dedica a colaborar con ONGs, y nosotros, los hermanos, y nuestros hijos, seguimos su criterio en cuanto a las donaciones que hacemos personalmente y desde Apodaca, la sociedad en la que nuestra madre es propietaria. Desde ahí hemos financiado, por ejemplo, una escuela y un hospital en Benin”* - comenta Guillermo de Aranzabal Agudo.

El arte del trasiego de los negocios familiares²

Renovar el proyecto empresarial aprovechando las oportunidades que cada tiempo brinda sin perder lo valioso del legado familiar es un arte similar al del trasiego del vino. En ambos casos, si se hace correctamente, lo trasvasado mejora y potencia su esencia. Sin embargo, este es un proceso delicado y único, que requiere paciencia, atención y compromiso por parte tanto de quien transmite como de quien recibe.

Guillermo de Aranzabal Alberdi y Rosa Maria Agudo Huici pertenecían a familias empresarias y cada uno en su ámbito había adquirido una formación completa en su vocación profesional, el uno como empresario, la otra como académica. Como padres, fueron educados y educaron a sus hijos en la austeridad y el rigor, siendo ambos ejemplos de exigencia y disciplina en este sentido. Por ejemplo, procuraron que sus hijos tuvieran que acostumbrarse a valerse por sí mismos, lo que implicaba cierta parquedad en los elogios o en los regalos. Conscientes de las

² Una parte de la información recogida en este apartado se basa en González Inchaurreaga, I. (2008).

responsabilidades que tendrían que asumir en el futuro, los padres fomentaron en sus tres vástagos estancias internacionales, conocimiento de idiomas y su formación profesional.

A partir de un riguroso entrenamiento en los valores familiares y la potenciación del talento emprendedor, Guillermo, Maite y Beatriz de Aranzabal Agudo desarrollaron cada uno su vocación profesional en un área distinta -derecho, medicina y ciencias políticas respectivamente-, que completaron con experiencias profesionales o formativas en distintos países. Si bien su recorrido es diverso, hay rasgos comunes a todos ellos: los tres se aventuraron a emprender en su juventud con sus propios medios y comparten un estilo y una ética personal heredada de sus progenitores, que es marca de la familia. Asumir el legado familiar es un reto y para ello, hay que tener referentes, como lo fue Guillermo de Aranzabal Alberdi para sus hijos. Un referente de compromiso, integridad y responsabilidad, con el que aprendieron con grandes dosis de observación. Viendo hacer. Decantando, como el buen vino.

- *“Desde luego hemos pasado momentos muy difíciles, tanto mi padre con Fundiciones Aranzabal, como posteriormente en los años 60 donde algunos accionistas importantes vendieron y la familia tuvo que arriesgarse a comprar sus participaciones o más recientemente con el COVID... pero creo firmemente que, si estás medianamente preparado, las crisis pueden ser grandes oportunidades. De hecho, La Rioja Alta, SA dio el salto debido a la crisis de la filoxera que obligó a los viticultores franceses a acercarse a nosotros y de ahí renacimos”*- explica Guillermo de Aranzabal Agudo.

La transmisión de valores y del talento empresarial ha sido también labor de los tres hermanos Aranzabal que componen la quinta generación de esta familia empresaria. Gracias a ello, hoy los sucesores, todos ellos vinculados de alguna manera a la gestión de proyectos propios o de la familia, comparten una misma implicación por la empresa familiar.

Ilustración 17. Reunión de tres generaciones de la familia de Aranzábal



Fuente: Archivo Familiar

La sexta generación, los siete primos, hijos de Guillermo, Maite y Beatriz están desarrollando proyectos empresariales más o menos cercanos a la actividad familiar. Así, los dos hijos de Guillermo, Guillermo y Alex actualmente están involucrados en la gestión de las empresas familiares, el primero como adjunto a dirección general y director de relaciones públicas y el segundo como adjunto a dirección general. Ambos se han formado en gestión empresarial y derecho tanto a nivel nacional como internacional. Sus primos, Gabriela y Mikel, hijos de Maite de Aranzabal, han emprendido en el mundo del marketing (Gormaran) y en el del paisajismo (Ormaran Paisajismo), respectivamente. Gabriela de hecho trabaja en temas de marketing digital para La Rioja Alta, SA y Agromotor y Mikel lleva el diseño y mantenimiento de los jardines de las residencias de Albertia. Los sucesores de Beatriz de Aranzabal, Oihana y Martin, trabajan en distintas organizaciones sociales como ALBOAN y empresariales dentro del sector hotelero, con el miembro más joven de esta sexta generación, Ignacio, aun estudiando Derecho en la

Universidad de Deusto. Cada uno despliega su proyecto profesional con ilusión, conscientes todos ellos del legado común que en sus manos recae y que, desde distintas posiciones, deben entender, adoptar y proyectar. Y la 7ª generación, Nora hija de Guillermo de Aranzabal Bittner nacida en 2024, ya visita las bodegas.

- *“Nuestro aita está en el día a día y para nosotros es un referente. Aunque cada uno de nosotros esté en proyectos distintos, el amor por la empresa de los siete primos es muy similar. Los siete estamos super identificados con La Rioja Alta, SA y resto de proyectos familiares y nos sentimos parte de ellos.”* - comenta Guillermo de Aranzábal Bittner.

“De tal cepa, tal vino”, reza el refranero y cierto es, pero también lo es que desde la cepa hasta el vino media un rosario de pasos, desde el cultivo, pasando por la cosecha, el estrujado, el prensado, la fermentación, la clarificación, el envejecimiento hasta el embotellado, y cada uno de ellos es crítico para lograr un gran vino. Igual pasa con las familias empresarias. ¡Brindemos por disfrutar muchos años más del bien hacer de las familias empresarias!

Ilustración 18. Miembros de la cuarta, quinta, sexta y séptima generación de la familia de Aranzabal



Fuente: Archivo Familiar

Referencias

González Inchaurreaga, I. (2008): *Guillermo de Aranzábal Alberdi: Empresa, historia industrial y desarrollo económico en Álava*. Vitoria-Gasteiz. Editor Cándido García Rojo.

González Inchaurreaga, I. Varias entradas. *Auñamendi Eusko Enziklopedia*, Fondo Bernardo Estornés Lasa.