



LAS EMPRESAS EXTRANJERAS DE AGUA Y GAS
EN ESPAÑA (CIRCA 1900-1923)¹

Mariano Castro-Valdivia

Universidad de Jaén

Mercedes Fernández-Paradas

Universidad de Málaga

Juan Manuel Matés-Barco

Universidad de Jaén

INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta investigación es el estudio de las empresas extranjeras de gas y agua en España entre 1900 y 1923. El interés de este trabajo radica en dos aspectos. En primer lugar, valorar la relevancia que tuvo en España el capital extranjero; en segundo lugar, analizar su salida de los sectores del agua y gas, centrándonos en las dos principales empresas, *Lebon et Cie* y *Aguas de Barcelona* respectivamente.

Durante el siglo XIX la inversión extranjera en España estuvo presente en casi todos los sectores de la actividad económica. La mayor parte del capital invertido se dirigió hacia los préstamos al gobierno, mientras que la inversión en empresas se concentró entre 1850 y 1890. Si en un primer momento, la deuda pública fue la que atrajo a los inversores extranjeros, en un segundo, se aprecia el interés por el sector bancario y financiero, seguido por el comercio,

¹ Este texto forma parte de los resultados del Proyecto I+D de Excelencia HAR2017-82112-P (2018-2020): “La industria del Gas en España: desarrollo y trayectorias regionales (1842-2008)”, financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades de España y Fondos FEDER, y de la “Red Temática SERVIPUBLICESP-MEX: Los Servicios Públicos en España y México (Siglos XVI-XXI)”, financiada por la Universidad de Málaga.



MARIANO CASTRO-VALDIVIA, MERCEDES FERNÁNDEZ-PARADAS Y
JUAN MANUEL MATÉS-BARCO

transportes –ferrocarril–, minas, servicios públicos, alimentación y químico. Cabe resaltar varias características de este tipo de inversión².

Según los datos de Costa Campi, las inversiones realizadas en el siglo XIX por las compañías de aguas, con participación total o parcial, de capital extranjero ascendían a 40.670.400 pesetas. Predominaba el capital francés, con un 48,6% del total de la inversión exterior, le seguía el inglés con un 34,56% y, por último, las de procedencia belga con un 16,82 por ciento³.

Las primeras inversiones extranjeras en abastecimiento de aguas se dirigieron hacia las ciudades más importantes del país, especialmente Barcelona. La llegada de empresas de procedencia británica pudo estar relacionada con la progresiva municipalización de los servicios de abastecimiento de agua que se estaba produciendo en muchas de sus ciudades. Esta situación obligó a las compañías a buscar otros mercados para su expansión⁴. Por su parte, la importante presencia de capital francés estuvo relacionada con el afán inversor existente desde mediados del siglo XIX⁵.

Las inversiones para el suministro domiciliario de agua potable tenían en común con otros servicios públicos –ferrocarril y tranvías, redes de gas y electricidad–, el considerable capital fijo que era preciso emplear. Algunas empresas británicas buscaron la inversión a largo plazo, con una política que parece consistir en obtener la *concesión* para el suministro de agua potable en grandes centros urbanos o incluso conectados con centros mineros como fue el caso de Cartagena-Mazarrón. Los inversores franceses y belgas parecen más

² Teresa TORTELLA: “La inversión extranjera a través del Archivo del Banco de España (1916-1966)”, en Julio TASCÓN, *La inversión extranjera en España*, Madrid, Minerva, 2008, p. 52.

³ María Teresa COSTA: “Iniciativas empresariales y capitales extranjeros en el sector servicios de la economía española durante la segunda mitad del siglo XIX”, *Investigaciones Económicas*, 14 (1981), pp. 57-61.

⁴ Alberte MARTÍNEZ-LÓPEZ: “Una aproximación histórica a la gestión municipal de servicios: el abastecimiento de agua en la ciudad de A Coruña durante la segunda mitad del siglo XIX”, *Economía y Gestión de las Administraciones Públicas*, 7 (1995), p. 363.

⁵ Gabriel TORTELLA: “La iniciativa empresarial, factor escaso en la España contemporánea”, en Francisco COMIN y Pablo MARTÍN, *La empresa en la historia de España*, Madrid, Civitas, p. 50.

emprendedores, quizá porque no tenían el mercado tan asegurado⁶. Por ejemplo, la búsqueda de nuevas aportaciones financieras llevó al *Crédit Général Liégeois*, accionista y propulsor de la *Compagnie Générale des Conduites d'Eaux* (1867) –afincada en Lieja y encargada del suministro de agua potable a Barcelona y Alicante–, a negociar con empresas francesas como la *Société Générale d'Eaux de Barcelone* (1882) y la *Société d'Eaux d'Alicante* (1898).

El predominio del capital francés en las compañías de abastecimiento de agua fue considerable, pero menor que el existente en las empresas de gas. Estas empresas buscaban mercados amplios que permitieran cierto nivel de rentabilidad. En algunas ciudades francesas –durante los años finales del siglo XIX–, se aprecia cierto estancamiento en la expansión del suministro de agua. El mercado local tenía limitaciones y dificultades para seguir aumentando el número de clientes; por lo que se lanzaban a otros países⁷.

La atracción de las empresas extranjeras hacia el mercado español, también estuvo propiciado por la difusión y venta de tecnología, con la intención de dar salida a sus productos. Buena parte de las empresas que obtenían la concesión del suministro de agua eran fabricantes de tubos. Una de ellas fue la compañía francesa *Société Générale d'Eaux de Barcelone* (1882), cabeza de puente de la empresa *Bonna*, dedicada a la producción de tuberías⁸.

En este contexto, en las décadas finales del siglo XIX, surgió la compañía *Aguas de Barcelona*. Un breve acercamiento a su proceso de creación, permite desentrañar la estrategia desempeñada por las compañías extranjeras en la gestión del suministro de agua potable.

El 19 de junio de 1867 se constituyó en Lieja la *Compañía General de Aguas de Barcelona*, fruto de la colaboración entre la *Compagnie Générale des Conduites d'Eaux* y el *Crédit Général Liégeois* –junto a otros capitales belgas y franceses–, con un capital de 4,5 millones de francos.

⁶ Albert BRODER: “Les investissements étrangers en Espagne au XIX^e siècle: Méthodologie et Quantification”, *Revue d'Histoire Economique et Sociale*, 54, (1976), p. 34; Gregorio NÚÑEZ: “Fuentes belgas sobre la electrificación de los tranvías españoles. El *Recueil Financier de Bruselas*”, *Revista de Historia Económica*, X (1991), pp. 571-572.

⁷ François CARON: “La stratégie des investissements en France aux XIX^e et XX^e siècles”, *Revue d'Histoire Economique et Sociale*, 54, (1976), pp. 64-117.

⁸ Albert BRODER: “Les investissements étrangers en Espagne...”.



MARIANO CASTRO-VALDIVIA, MERCEDES FERNÁNDEZ-PARADAS Y
JUAN MANUEL MATÉS-BARCO

La sociedad belga solicitó al Ayuntamiento de Barcelona la concesión del suministro de agua a la ciudad. La elevada capitalización y la gran capacidad técnica permitió a la compañía el comienzo de las obras y la distribución del agua en poblaciones como Gracia, el Ensanche y la ciudad vieja. La construcción de la red de abastecimiento implicaba unas obras de gran envergadura, escasamente asequibles para buena parte de las pequeñas compañías existentes en la ciudad condal. La coexistencia de pequeñas compañías en la ciudad condal, generó una fuerte y dura competencia que derivó en serios problemas para algunas de ellas.

A pesar de los pactos con algunas compañías, las absorciones de otras y la adquisición de concesiones, la fragilidad de la empresa resultaba evidente. Por esta razón, en 1881, la *Société Lyonnaise des Eaux*, mediante un importante apoyo financiero, promovió la reconversión de la empresa en la nueva *Sociedad General de Aguas de Barcelona*. El objetivo era hacer frente a la dura competidora *Empresa Concesionaria de Aguas Subterráneas del Río Llobregat*, que desde 1866 contaba con la concesión para captar aguas y desde 1881 era la abastecedora de la población de Sants. En 1881, *Crédit Générale Liégeois* y la *Société des Eaux*, establecieron acuerdos con la *Compagnie des Eaux de Barcelone*, por lo que ésta última aportaba todos sus activos a una nueva sociedad que se fundaría en París. Estas negociaciones condujeron a la constitución en la capital francesa, el 20 de enero de 1882, de la *Société Générale des Eaux de Barcelone*⁹. Como se puede apreciar, el capital francés sustituyó al belga y dio lugar a la *Sociedad General de Aguas de Barcelona*, como compañía francesa con afanes inversores en España.

Era frecuente la existencia de pequeñas empresas que adquirían derechos de concesión para el suministro de agua potable a determinadas zonas de la ciudad y pocos años después la cedían a otras de más entidad. Esta práctica se repitió con la *Compañía General Anónima de Aguas de Barcelona* (margen derecha del Río Besós) que fue constituida en 1881. El 26 de junio de 1888 la entidad se declaró en quiebra y tras el fallecimiento en 1890 de su principal inversor –Xavier

⁹ En 1919 los accionistas acordaron el traslado de la sede social a Barcelona. Manuel GUARDIA (ed.): *La revolución del agua en Barcelona. De la ciudad preindustrial a la metrópolis moderna, 1867-1967*, Barcelona, MUHBA, 2011, p. 77.

Camps Puigmartí—, derivó en un proceso concursal que terminó con el traspaso de todos sus bienes y concesiones a una empresa británica: la *Barcelona Besós Waterworks Company Ltd.* (1892). Esta entidad, con sede en Londres, tenía a William Smith como director y representante legal en España. La herencia recibida supuso un pesado lastre para la compañía inglesa, que se disolvió en 1895 por la ruinoso explotación. Tuvo que traspasar todo su patrimonio a la *Sociedad General de Aguas de Barcelona* y entró a formar parte del entramado de la compañía de origen francés¹⁰.

Con la creación de la nueva *Sociedad General de Aguas de Barcelona* (1882), comenzó la progresiva absorción y adquisición de buen número de las pequeñas compañías que padecían importantes dificultades económicas. Además de las mencionadas se pueden nombrar otras tantas: *Compañía de Aguas de Sants* en 1886, *Aguas Potables de Montaña* en 1890, la *Compañía de Aguas de San Martín de Provençals* en 1892 y la *Empresa de Aguas del Alto Vallés* en 1896.

La otra gran empresa de la ciudad condal, *Empresa Concesionaria de Aguas Subterráneas del Río Llobregat*, estableció su estrategia en la obtención de concesiones para la captación de aguas freáticas. A pesar de la expansión de su red de suministro y el incremento del número de abonados, padecía una calamitosa situación financiera. Como en los casos anteriores, el desenlace se volvió a repetir. En 1890 la *Sociedad General de Aguas de Barcelona* “ya poseía un volumen de deuda de la concesionaria equivalente al 65 por ciento del total del pasivo”. En 1896 se había hecho con el control de toda la compañía.

En resumen, a finales del siglo XIX, la *Sociedad General de Aguas de Barcelona* dominaba casi todo el mercado en la ciudad condal, de tal manera que se convirtió en la gran empresa abastecedora, tanto de la capital como de los pueblos del Llano. Estableció su política en dos

¹⁰ ANTONIO VILANOVA OMEDAS: “La Torre del Agua del Besós”, en Manuel GUARDIA (ed.), *La revolución del agua en Barcelona. De la ciudad preindustrial a la metrópolis moderna, 1867-1967*, Barcelona, MUHBA, 2011, p. 179.



MARIANO CASTRO-VALDIVIA, MERCEDES FERNÁNDEZ-PARADAS Y
JUAN MANUEL MATÉS-BARCO

líneas de actuación: captación de agua en el río Llobregat y absorción de pequeñas compañías para establecer un monopolio efectivo¹¹.

Por su parte, la historia del gas en España como actividad industrial empezó en 1842 cuando la *Sociedad Catalana para el Alumbrado por Gas* comenzó a iluminar las Ramblas de Barcelona. La inversión extranjera desempeñó un papel fundamental en los inicios e implantación del gas, destacando especialmente *Lebon et Cie*. Tuvieron una menor participación los capitales británicos, belgas, holandeses y suizos¹². En la segunda mitad del siglo XIX en la industria del gas se invirtieron desde el exterior 72,6 millones de pesetas, de estos el 82,6% de Francia¹³.

La preponderancia del capital foráneo se debió a que en los comienzos de la industria gasista había poca experiencia acerca de cómo financiar sectores como los del gas, también el agua, que necesitaban grandes capitales. Por entonces, tampoco había un sistema bancario en su “concepción moderna”. Por el contrario, en otros países europeos, principalmente Francia y Gran Bretaña, había grandes capitales acumulados deseosos de ser invertidos. Asimismo, como en el agua, desde esos países había interés por favorecer la construcción de las factorías y las redes, esto es, el suministro de equipamiento¹⁴.

En cuanto al Grupo Lebon, debe su denominación a Charles Lebon (1799-1877), el introductor del gas en Francia, Egipto, Argelia y España. Este comenzó a desplegar una gran actividad en nuestro país al menos desde 1840. Con socios locales consiguió las concesiones del alumbrado público por gas de Barcelona (1842), Valencia (1843)

¹¹ Manuel GUARDIA (ed.): *La revolución del agua en Barcelona...*, p. 78.

¹² Carles SUDRIÀ: “Notas sobre la implantación y el desarrollo de la industria del gas en España, 1940-1901”, *Revista de Historia Económica*, 2 (1983), pp. 97-107. Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS, Alberte MARTÍNEZ LÓPEZ y Jesús MIRÁS ARAUJO: “Changes and Strategies of the Spanish gas companies in the long run”, European Business History Association 21st Annual Congress, Viena, 24-26 agosto 2017. Pedro FÁBREGAS: “La estrategia de la implantación de la industria del gas en España (1826-2010)”, en Isabel BARTOLOMÉ RODRÍGUEZ, Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS y Jesús MIRÁS ARAUJO (eds.), *Globalización, nacionalización y liberalización de la industria del gas en la Europa latina (siglos XIX-XXI)*, Madrid, Marcial Pons, 2017, pp. 32 y 34.

¹³ María Teresa COSTA: *Financiación Exterior del Capitalismo Español en el Siglo XIX*, Barcelona, Universidad de Barcelona, 1983, p. 283.

¹⁴ Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS, Alberte MARTÍNEZ LÓPEZ y Jesús MIRÁS ARAUJO: “Changes...”.

y Cádiz (1845). Al poco tiempo, Lebon abandonó España debido principalmente a desacuerdos con sus socios españoles y al cambio de ciclo económico en Francia por la crisis 1848. En 1847 fundó la *Compagnie Centrale d'Éclairage par la Gaz, Lebon et Cie*, a la que incorporó sus fábricas de gas. A principios de los 1860 retornó con fuerza, a finales del ochocientos tenía 8 de factorías de gas¹⁵.

Para este estudio se han empleado diversas fuentes primarias y secundarias. Cabe reseñar la *Estadística del Impuesto sobre el consumo de luz de gas, electricidad y carburo de calcio*¹⁶, el *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas*¹⁷ y la *Gaceta de Madrid*.

El texto se estructura en cuatro bloques. Tras esta introducción, se aborda en el primer epígrafe el contexto adverso para la inversión extranjera en los primeros años del novecientos. El segundo examina la salida del capital foráneo de *Aguas de Barcelona*, en el tercero el mismo proceso para *Lebon et Cie*. El cuatro se dedica a las conclusiones.

EL CONTEXTO SE TORNA ADVERSO PARA LA INVERSIÓN EXTRANJERA

En el siglo xx, especialmente a partir de 1914, se aprecia un cambio de tendencia que interrumpe este proceso inversor. Los motivos son diversos. Por un lado, los problemas causados por el comienzo de la primera guerra mundial. Por otro, las nuevas orientaciones “nacionalizadoras” de los gobiernos españoles, facilitaron la entrada de mayores aportes propios y promovieron entre los empresarios nativos la adquisición de compañías extranjeras. Asimismo, cabe señalar la aparición de nuevos competidores en un contexto difícil, repleto de problemas generados por el conflicto bélico y la quiebra de algunas empresas emblemáticas, que provocaron un elevado

¹⁵ Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS: “Empresas y servicio público de alumbrado en España (1842-1935)”, *TST* 16 (2009), pp. 110-111; e ídem: *La industria del gas en Cádiz (1845-2012)*, Sabadell, Lid Editorial y Fundación Gas Natural Fenosa, 2009, p. 69.

¹⁶ Dirección General de Propiedades e Impuestos, *Estadística del Impuesto sobre el consumo de luz de gas, electricidad y carburo de calcio*, Editada por Imprenta de la Sucesora de M. Minuesa de los Ríos para los años 1913-1916, Editada por la Imprenta Sobrinos de la Sucesora de M. Minuesa de los Ríos para 1917-1918, Editada por la Imprenta de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre para 1919-1921.

¹⁷ D. Riu YFERIQUET (dir.), *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas 1919*, Madrid.



MARIANO CASTRO-VALDIVIA, MERCEDES FERNÁNDEZ-PARADAS Y
JUAN MANUEL MATÉS-BARCO

nivel de prevención y recelo hacia los inversores foráneos¹⁸. De forma simultánea concurren factores vinculados a la paulatina diversificación y crecimiento de la economía española. La repatriación de capitales, originada por la pérdida de las últimas colonias, auspició la entrada de inversores en algunos de esos negocios. La contienda mundial de 1914 aceleró este proceso y algunas compañías pasaron a manos de capital español¹⁹.

En resumen, a partir de 1918, la disminución de la presencia extranjera se debió a dos cuestiones básicas: por la tendencia a “nacionalizar” las compañías foráneas; y por el afán de fortalecer la economía española. Pero, ese repliegue o reconversión de la inversión extranjera también se puede explicar desde la perspectiva del mercado. Algunas compañías decidieron abandonar el país por la aparición de nuevos competidores que limitaban sus beneficios. El sucesivo retraimiento de la banca gala –generado por quiebra de algunas entidades–, provocó el retroceso de buena parte de su conglomerado empresarial.

Para otras empresas, la rentabilidad comenzó a ser efectiva cuando los franceses habían vendido sus participaciones. Estas actuaciones indicaban que España estaba dejando de ser un país atractivo para la inversión francesa. Esta parece la razón por la que liquidaron y vendieron a empresarios españoles activos vinculados a los ferrocarriles, la banca, el gas, el agua y la electricidad. El nacimiento de una banca moderna se estaba produciendo en esas décadas y explica que se hicieran con muchos de esos negocios.

En lo concerniente a las medidas del Gobierno Central, diversas disposiciones de principios del novecientos obstaculizaron la actividad de las empresas extranjeras. La Ley de 27 de marzo de 1900 creó el Impuesto de Utilidades, que recortaba los beneficios que las sociedades extranjeras podían retirar de sus explotaciones en España ya que debían pagar impuestos sobre los dividendos de las acciones

¹⁸ Rafael CASTRO: “Historia de una reconversión silenciosa. El capital francés en España, c.1800-1936”, *Revista de Historia Industrial*, 33 (2007), p. 108.

¹⁹ Gabriel TORTELLA: “El capital extranjero en la formación del capitalismo español”, en Julio TASCÓN FERNÁNDEZ, *La inversión extranjera en España*, Madrid, Minerva, 2008, pp. 41-43.



y los beneficios de su capital obtenidos en el país. También por el 10% de los sueldos o gratificaciones que recibiesen los directores, gerentes y consejeros de dichas sociedades²⁰. El Decreto de 14 de febrero de 1907 estableció que los contratos del Estado “por toda clase de servicios y obras públicas” utilizarían “artículos de producción nacional”²¹. La Ley de 2 de marzo de 1917 autorizó al Gobierno Central a favorecer la creación de nuevas industrias y a desarrollar las existentes controladas por capital español.

LA SALIDA DEL CAPITAL EXTRANJERO DE AGUAS DE BARCELONA

En las primeras décadas del siglo xx la prestación del servicio estuvo en manos de *Aguas de Barcelona*, que se fue convirtiendo en la gran empresa abastecedora de la ciudad y los pueblos del Llano, no sólo ampliando las asignaciones de agua, sino absorbiendo las pequeñas compañías para conseguir el monopolio del servicio. El papel del cabildo quedó relegado a las funciones de inspección sanitaria y control del suministro; hasta el punto que estableció un contrato de arrendamiento con la empresa para suministrar agua a buena parte de las fuentes públicas de la ciudad²². La normativa legal no permitía un régimen de monopolio en el suministro de agua. Junto al prestado por la gran compañía concurrían varios más, que incluso perduraron hasta finales del siglo xx. Pero, resulta evidente la existencia de un “monopolio de hecho”, que obligaba al usuario a contratar con *Aguas de Barcelona* y a ésta a tener que cubrir todas las solicitudes recibidas²³. La base jurídica no se basa, en sentido estricto, en una concesión. El soporte legal se asienta en el permiso que la compañía solicitó al municipio para la apertura de zanjas con el objeto de instalar tuberías

²⁰ *Gaceta de Madrid*, 2 de abril de 1900 y 9 de agosto de 1907.

²¹ *Gaceta de Madrid*, 15 de febrero de 1907.

²² Horacio CAPEL y Mercedes TATJER: “Reforma social, servicios asistenciales e higienismo en la Barcelona de fines del siglo XIX (1876-1900)”, *Ciudad y Territorio*, 3 (1991), p. 242.

²³ José Antonio LINATTI: “El abastecimiento de agua de una gran ciudad en régimen de empresa privada», en José María AGUINAGA MORENO y José BERNIS VILAGUT, *Explotación de abastecimientos de agua*, Madrid, Colegio Oficial de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, 1974, p. 80.

y abastecer de agua una zona determinada de la ciudad. El Ayuntamiento concedió esta autorización y, a partir de ese momento, comienzan a generarse una serie de actos administrativos que conducen a la concesión de “facto”. Por otra parte, la compañía no sólo suministraba agua proveniente de sus propias concesiones, sino también adquirió la perteneciente a otras empresas o particulares, e incluso la correspondiente al propio Ayuntamiento.

Estos años iniciales marcaron la etapa de la ampliación urbana y la anexión de pequeños municipios cercanos, que se fueron incorporando a la red de suministro de agua potable. Sin embargo, la expansión de *Aguas de Barcelona* no estuvo exenta de dificultades; especialmente por los altos costes que suponía la construcción de una compleja malla de tuberías por barrios y municipios que contaban con una baja densidad de población, y que a su vez estaban carentes de las mínimas infraestructuras. Esta política empresarial tenía como objetivo evitar la posible injerencia de otras compañías en zonas próximas a los distritos que la empresa controlaba. Con esta estrategia se convirtió en la principal suministradora, tanto en la capital barcelonesa como en las poblaciones aledañas. De este modo, evitaban competidores y ejercían cierto nivel de monopolio.

En 1920 la empresa gala vendió la totalidad de las acciones a un grupo de bancos entre los que destacaban el *Banco de Barcelona*, *Banco de Bilbao*, *Banco Hispano Colonial*, *Banca Arnús*, *Sindicato de Banqueros*, y la Sociedad Anónima *Arnús-Garí*. La entidad se convirtió en una empresa de capital español, tras el acuerdo que se firmó el 24 de agosto de ese año²⁴.

Este período contempla la aparición de un proceso de nacionalización económica, que provocará la adquisición por empresarios españoles de un importante conjunto de compañías extranjeras. Entre 1915 y 1917, los gobiernos españoles impulsaron una legislación proclive a la repatriación de capitales y a la adquisición de industrias extranjeras. Santiago Alba, Ministro de Hacienda, promovió la Ley de Autorizaciones de 2 de marzo de 1917. Esta norma eximía de pagos fiscales a las empresas extranjeras que fueran adquiridas por

²⁴ *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España, 1930*, Madrid, pp. 200-201.

empresarios españoles y se domiciliaran en España. Las compañías vinculadas a la prestación de servicios públicos urbanos –gas, electricidad, suministro de agua, tranvías, por ejemplo–, solían estar en manos de sociedades extranjeras. Por estos motivos, fue relativamente frecuente la adquisición de estas compañías.

La *Sociedad General de Aguas de Barcelona* fue adquirida en junio de 1920. La compra la realizó un consorcio bancario encabezado por José Garí Gimeno, cabeza visible del grupo *S.A. Arnús-Garí*.

Cuadro 1
*Bancos propietarios de la
Sociedad General de Aguas de Barcelona (1920)*

<i>Bancos</i>	<i>Tanto por ciento</i>
S. A. Arnús-Garí	29,4
Banco de Barcelona	17,9
Banco de Bilbao	14,6
Banco Hispano Colonial	13,3
Barca Arnús	12,4
Sindicato de Banqueros de Barcelona, S. A.	12,4

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de José Manuel MARTÍN PASCUAL: *Aigua i societat a Barcelona entre les dues exposicions (1888-1929)*, Tesis Doctoral, Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona, 2007, p. 525

La participación de cada entidad en la adquisición estuvo determinada por el rol de cada una en el ámbito bancario español. La sociedad *Arnús-Garí* ya realizaba tareas de tesorería y facilitaba préstamos a la compañía de aguas y varios directivos estaban integrados en los consejos de administración del *Banco Hispano Colonial* y el *Banco de Barcelona*. Estos últimos participaban y controlaban numerosas empresas, por lo que su presencia en la compra de *Aguas de Barcelona* resultaba imprescindible para proporcionar solidez financiera a la operación. Por su parte, la *Banca Arnús* había sido creada en 1910 y estaba controlada por la banca francesa *Perier y Cía*, accionista mayoritaria desde su fundación y situada en la órbita del



MARIANO CASTRO-VALDIVIA, MERCEDES FERNÁNDEZ-PARADAS Y
JUAN MANUEL MATÉS-BARCO

Crédit Mobilier. Gonzalo Arnús, tras la guerra mundial y desde una posición de accionista minoritario, consiguió un control efectivo de la entidad. Además, entre sus directivos contaba con la relevante figura de Francisco Cambó y existían lazos familiares con el grupo Güell-López, propietario del *Banco Hispano Colonial*.

El colectivo compuesto por el Sindicato de Banqueros tenía como objetivo defender los intereses corporativos y orientar las inversiones conjuntas. Entre sus dirigentes destacaron José Garriga-Nogués, Juan Tusquets y Luís Marsans. Este gremio también tenía vínculos con el *Banco de Barcelona*, la *Banca Arnús* y la sociedad *Arnús-Garí*. En esta línea, la presencia del *Banco de Bilbao* se asentaba en su política de integración en grandes compañías y sus relaciones con el *Sindicato de Banqueros* y *Arnús-Garí*.

En resumen, la adquisición de *Aguas de Barcelona* por este grupo de bancos responde a una serie de intereses mutuos, especialmente del *Banco Hispano Colonial* y al liderazgo de la sociedad *Arnús Garí*. Estas entidades financieras estuvieron presentes en la compra de varias empresas extranjeras relacionadas con los servicios públicos. Por ejemplo, *Tranvías de Barcelona*, propiedad de la compañía belga *Tramways de Barcelone*²⁵.

La venta de *Aguas de Barcelona* vino determinada por los beneficios obtenidos por las empresas en esta fase expansiva de la economía española, hasta el punto que los bancos alcanzaron cotas de crecimiento bastante considerables (Cuadro 2). Por otro lado, el valor de la divisa francesa experimentó un descenso importante. Garí Gimeno dirigió las operaciones de compra de la compañía de aguas²⁶.

²⁵ José Manuel MARTÍN PASCUAL: *Aigua i societat a Barcelona entre les dues exposicions (1888-1929)*, Tesis Doctoral, Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona, 2007, p. 526.

²⁶ Francesc CABANA: *La burguesia catalana. Una aproximació històrica*, Barcelona, Proa, 1996, p. 131. José Manuel MARTÍN PASCUAL: *Aigua i societat a Barcelona...*, p. 527.

Cuadro 2
*Beneficios obtenidos por los Bancos propietarios de la
 Sociedad General de Aguas de Barcelona (1911-1920)*

	1911	1920	% crecimiento (1911= 100)
Banca Arnús	554.677	1.893.405	341,35
Sociedad Arnús-Garí	581.987	2.895.526	497,52
Banco de Barcelona	1.027.700	8.959.700	871,82
Banco Hispano Colonial	1.587.600	2.199.900	138,56
Sindicato de Banqueros	67.194	413.835	615,88
Banco de Bilbao	2.695.600	13.135.400	487,29

Fuente: Elaboración propia con datos de: Santiago ROLDÁN y José Luis GARCÍA-DELGADO: *La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-1920*, Madrid, Confederación de Cajas de Ahorros, 1973, pp. 188-234. Francesc CABANA (1996-2000): *Caixes y bancs de Catalunya*, Enciclopedia Catalana, Barcelona. José Manuel MARTÍN PASCUAL: *Aigua i societat a Barcelona entre les dues exposicions (1888-1929)*, Tesis Doctoral, Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona, 2007, p. 527

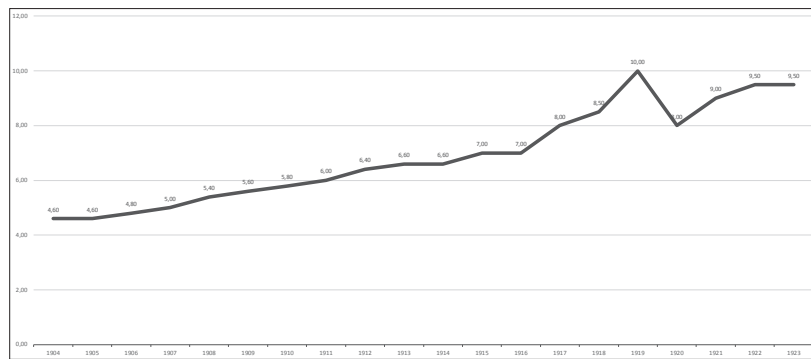
Como señala Martín Pascual, el grupo bancario pretendía conseguir la explotación del servicio de abastecimiento de agua para que los beneficios quedaran en manos de compañías españolas y evitar la salida de divisas al extranjero. La operación debía contribuir a sostener a la peseta y este objetivo tenía una clara finalidad “patriótica”²⁷.

Las negociaciones que condujeron a la adquisición de la compañía franco-belga se produjeron a lo largo de los primeros meses de 1920. Para evitar los gastos originados por la posible disolución de la sociedad, se estimó más conveniente la compra directa de las acciones y no realizar cambios en la estructura de la empresa ni en sus filiales. Pero los desacuerdos se produjeron al establecer el valor de la misma. Los propietarios, *el Crédit Général Liégeois* y la *Société Lyonnaise des Eaux et de l'Éclairage*, tasaron las instalaciones en 104.000.000 de pesetas y los títulos negociados en bolsa en 80.500.000 pesetas. Tras

²⁷ José Manuel MARTÍN PASCUAL: *Aigua i societat a Barcelona...*, p. 528.

diversas vicisitudes y discusiones, se llegó al acuerdo en junio de 1920 estableciendo el precio en 45.000.000 de pesetas. Cabe recordar que en 1912 el ayuntamiento de la ciudad no alcanzó un acuerdo con los propietarios, porque establecieron un valor de 70 millones, cantidad a la que el municipio no podía hacer frente.

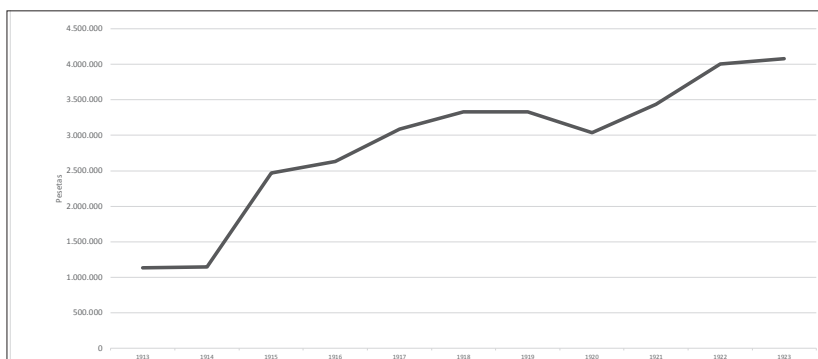
Gráfico 1
Sociedad General de Aguas de Barcelona
Dividendos pagados a los accionistas (1904-1923) (tanto por ciento)



Fuente: Elaboración propia con datos de: MARTÍN PASCUAL, J. M., *Aigua i societat a Barcelona entre les dues exposicions (1888-1929)*, Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona, 2007, p. 543

Además de las consideraciones enumeradas, en las entrañas de la operación se advierte un sesgo puramente especulativo. La sociedad *Arnús-Garí*, máxima impulsora del traspaso y mayoritaria en el consejo de administración de la nueva compañía, se desenvolvía exclusivamente en el ámbito de la bolsa, sin intereses directos en las actividades industriales. No parece existir gran interés en desarrollar la prestación de este servicio público, sino más bien ejercer un papel de intermediario –con sus correspondientes beneficios–, para terminar vendiendo la empresa al Ayuntamiento de la ciudad. De hecho, el 24 de agosto de 1920, los nuevos propietarios ofrecieron al cabildo municipal la venta de la compañía.

Gráfico 2
Sociedad General de Aguas de Barcelona
Beneficios obtenidos (1913-1923) (Pesetas)



Fuente: Elaboración propia con datos de José Manuel MARTÍN PASCUAL, *Aigua i societat a Barcelona entre les dues exposicions (1888-1929)*, Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona, 2007, p. 542

Con el objetivo de ajustar el valor real de las acciones de la sociedad al nominal, el grupo bancario emitió nuevas acciones por un valor de 15 millones de pesetas, que junto al valor establecido para el capital social por los anteriores propietarios, sumó un total de 30 millones. De este modo, por capital desembolsado, la *Sociedad General de Aguas de Barcelona* se convertía en la segunda empresa española dedicada al servicio de abastecimiento de agua, por detrás del *Canal de Isabel II*²⁸.

En 1923, tras varios años de negociación, el ayuntamiento desistió de la compra de la compañía.

LA SALIDA DE *LEBON ET CIE*

Según Albert Broder, *Lebon et Cie* decidió salir de España a principios del siglo XX, decisión que aplazó, retomó después de la Gran Guerra

²⁸ Santiago ROLDÁN y José Luis GARCÍA-DELGADO: *La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-1920*, Madrid, Confederación de Cajas de Ahorros, 1973, p. 366. José Manuel MARTÍN PASCUAL: *Aigua i societat a Barcelona...*, p. 530.

y llevó a la práctica a comienzos de los años 1920²⁹. En 1901 *Lebon et Cie* tenía fábricas de gas en Almería, Cádiz, Puerto de Santa María y Granada –Andalucía–, Barcelona –Cataluña–, Santander –Cantabria– y en las capitales de Murcia y Valencia. Suministraba a dichos municipios 32,2 millones de metros cúbicos (m³) para alumbrado, el 32,5% del sector por este concepto, por los que ingresaba 13,5 millones de pesetas, casi el 55% de los ingresos. La mayor parte de sus ventas (18,5 millones de m³) e ingresos (4,5 millones de pesetas) por iluminación correspondían a Cataluña, concretamente a Barcelona que sumaban el 57,4% y el 33,3% respectivamente. Le seguían a gran distancia Valencia, con 6,9 millones de m³ y Cádiz con 2,5. Las restantes explotaciones, todas ellas por debajo de los 2 millones de m³, eran de pequeñas dimensiones. Andalucía, si bien era la región con mayor número de factorías, con 4, en ellas solo suministraba 4,5 millones de m³ que representaban el 14% de sus ventas y el 5,2% de los ingresos. Por el contrario, la Sociedad Catalana para el Alumbrado de Gas con 2 fábricas, en Barcelona y Sevilla respectivamente, vendía 26,9 millones de m³ que le reportaban 6,2 millones de pesetas (Cuadro 3)³⁰. Esto es, *Lebon et Cie* tenía mayor número de explotaciones y de menores dimensiones, lo que conllevaba, comparada con la Sociedad Catalana, más gastos, con la dificultad añadida de que sus factorías y, por tanto, sus redes de suministro, se encontraban muy alejadas entre sí, lo que complicaba el crecimiento de la clientela mediante la interconexión de sus redes de tuberías. Cabe reseñar que por entonces las fábricas de gas y electricidad de *Lebon et Cie* en España reunían más de la mitad de sus inversiones, es decir, estaba asumiendo riesgos porque la mayoría de esas explotaciones le reportaban escasos ingresos³¹.

²⁹ Albert BRODER: *Le rôle des intérêts économiques étrangers dans le croissance de l'Espagne au siècle XIX*, Tesis Doctoral, París, 1981, p. 1.678.

³⁰ *Estadística del Impuesto...* Año 1901.

³¹ LEBON ET CIE: *Lebon & Cie: un centenaire 1847-1947*, París, p. 63.

Unos ingresos que mermaron, de los 7,4 millones de pesetas en 1901 a los 5,9 millones en 1909³².

Cuadro 3
Consumo de alumbrado de gas e Ingresos de Lebon et Cie (1901-1922)

<i>Años</i>	<i>Consumo (metros cúbicos)</i>	<i>Ingresos (pesetas)</i>
1901	32.182.780	7.371.519,97
1902	33.744.845	6.878.504,10
1903	28.650.225	5.142.707,80
1904	35.336.380	6.396.846,60
1905	29.941.315	6.383.319,40
1906	9.626.145	5.975.948,30
1908	10.054.290	6.125.011,58
1909	s.d.	5.971.882,40
1910	s.d.	7.227.944,70
1911	s.d.	6.377.566,30
1912	s.d.	6.295.428,50
1913	s.d.	3.751.990,94
1914	s.d.	3.673.418,84
1915	s.d.	4.783.237,87
1916	19.841.943	4.087.384,29
1917	14.933.466	2.676.836,43
1918	25.390.562	1.943.088,02
1919-1920	9.922.752	1.512.569,24
1920-1921	26.031.021	2.007.314,72
1921-1922	26.038.764	2.420.718,50

Fuente: Estadística del Impuesto... Años 1901 a 1921-1922. Elaboración propia.
s.d.: sin datos. Para los años 1909-1915 no hay datos para todas las explotaciones

³² Los ingresos experimentaron altibajos entre 1901 y 1909 con una tendencia a la baja, debida al descenso de la producción y de los ingresos en Barcelona y Valencia. *Estadística del Impuesto...* Años 1901, 1902, 1903, 1904, 1905, 1906, 1908 y 1909.



MARIANO CASTRO-VALDIVIA, MERCEDES FERNÁNDEZ-PARADAS Y
JUAN MANUEL MATÉS-BARCO

Junto a la pequeña dimensión de sus mercados gasistas en España, desde finales del XIX las empresas de gas se enfrentaron a crecientes dificultades, debido, entre otros factores, especialmente a la competencia de la electricidad y a disposiciones gubernamentales que pusieron trabas a su actividad ya comentadas. En la estrategia de las compañías de gas en relación a la electricidad, cabe distinguir dos etapas para el periodo que nos ocupa. La primera, entre los decenios de 1880-1890 y hasta aproximadamente 1910, estuvo marcada por la irrupción de la electricidad generada con carbón que no ofrecía un servicio de calidad.

Las gasistas respondieron con estrategias exitosas consistentes principalmente en mejoras tecnológicas³³, pleitear en los tribunales para evitar que los ayuntamientos en los que tenía la concesión del suministro de gas diesen la contrata del alumbrado público a eléctricas³⁴ y la entrada en el sector eléctrico. Nos centramos en esta última estrategia. A finales del ochocientos *Lebon et Cie* compró a la competencia pequeñas fábricas de termoelectricidad en Almería, Cádiz, Puerto de Santa María, Murcia y Santander, y montó una central en Valencia y Granada³⁵. Así logró, hasta aproximadamente 1910, no tener concurrencia en el suministro eléctrico. Lo que también consiguió en Barcelona ya que con la *Sociedad Catalana*, hasta entonces su gran enemiga, acordó no competir en la capital catalana mediante la fundación en 1896 de la *Central Catalana de Electricidad* al 50% que incluía el respeto de los abonados de la otra parte y repartirse los ingresos del alumbrado público a partes iguales³⁶. A esta estrategia se sumaron, en contadas ocasiones, acuerdos con eléctricas para que le proporcionasen electricidad, como sucedió en Valencia.

³³ Por ejemplo, *Lebon et Cie* incorporó el mechero Auer al alumbrado público de gas de Santander. LEBON ET CIE: *Lebon...*, p. 127.

³⁴ LEBON ET CIE: *Lebon...*, p. 100.

³⁵ En España, los beneficios de estas explotaciones fueron modestos, en Egipto y Argelia fueron mejores. LEBON ET CIE: *Lebon...*, pp. 57 y 59. Albert BRODER: *Le rôle...*, p. 1.669.

³⁶ LEBON ET CIE: *Lebon...*, p. 103. En Madrid, la *Compañía Madrileña de Alumbrado y Calefacción por Gas* implementó una estrategia similar. Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS y Nuria RODRÍGUEZ MARTÍN, "El servicio de alumbrado público en Madrid, 1900-1935", en Luis Enrique OTERO CARVAJAL y Rubén PALLOL TRIGUEROS (eds.): *La Sociedad Urbana en España, 1900-1936. Redes impulsoras de modernidad*, Madrid, Catarata, 2017, pp. 230-231.

Además, obtuvo la concesión del suministro de electricidad en 8 municipios cercanos a la capital valenciana³⁷. En definitiva, parecía que *Lebon et Cie* había logrado hacer frente con éxito al primer envite de la electricidad.

Empero, el panorama empezó a cambiar drásticamente en torno a 1910, debido a la constitución de grandes eléctricas españolas –muchas de ellas impulsadas por bancos nacionales– que producían hidroelectricidad y nuevas medidas del Gobierno que impedían a las compañías de gas foráneas tener actividad en ese ámbito y eran más exigentes en el pago de impuestos. Factores que limitaron la capacidad de crecimiento de *Lebon et Cie* en nuestro país, a los que se sumaron el impacto negativo de la Gran Guerra.

Comenzaremos por la reforzada competencia de empresas españolas dedicadas a la producción y el suministro de hidroelectricidad, protegidas por el Gobierno Central. En la década de 1910 la madurez de la tecnología eléctrica permitió la explotación de grandes saltos de agua y el transporte de la electricidad a grandes distancias. Por su parte, las gasistas no podían competir en el mercado del alumbrado porque el gas era más caro y de peor calidad. Así que *Lebon et Cie* podría haber incorporado dicha tecnología, pero no lo hizo³⁸, pronto llegó la guerra en 1914 y desde 1917 el Gobierno aprobó disposiciones para impedir a las empresas de gas participar del negocio eléctrico. El hecho de que en 1912 *Lebon et Cie* se desprendiese de la mitad de la *Central Catalana de Electricidad* en favor de la *Sociedad Catalana de Gas y Electricidad*³⁹ indicaría que por entonces ya había abandonado la batalla por la producción de electricidad y vendría a confirmar la hipótesis de Broder de que había decidido abandonar España.

Respecto de las disposiciones gubernamentales, cabe mencionar la Ley de 2 de marzo de 1917 que autorizó al Gobierno Central a favorecer la creación de nuevas industrias y a desarrollar las existentes controladas por capital español. Una sociedad anónima

³⁷ LEBON ET CIE: *Lebon...*, pp. 130 y 132.

³⁸ Si lo hizo *Catalana de Gas y Electricidad* desde 1911. Pere A. Fàbregas: *Gas Natural Fenosa, de Barcelona al mundo. Los primeros 170 años de historia*, Barcelona, Gas Natural Fenosa, Barcelona, pp. 1179-141 y 145-149.

³⁹ A finales de 1912 pasó a denominarse *Catalana de Gas y Electricidad*.



MARIANO CASTRO-VALDIVIA, MERCEDES FERNÁNDEZ-PARADAS Y
JUAN MANUEL MATÉS-BARCO

sería considerada española si al menos dos terceras partes de sus acciones fuesen de españoles, también los miembros del Consejo de Administración y su presidente. También determinó las actividades consideradas preferentes, entre ellas estaba la explotación de grandes saltos de agua, no la producción de gas. Entre los beneficios contemplados destacaron el aplazamiento y la reducción del abono del Impuesto de Utilidades y la exención de derechos arancelarios de importación⁴⁰. La Real Orden del 29 de abril de 1920 obligó a las empresas extranjeras a pagar a la Hacienda estatal una parte del total de los beneficios que debía ser proporcional al capital invertido⁴¹. Un año después acordó que las concesiones de saltos de agua superiores a 1.000 KW debían recaer en sociedades españolas, a lo que desde 1921 añadió que solo los ingenieros españoles podían dedicarse a la construcción y explotación de saltos de agua⁴². El acceso a estos saltos hubiese resultado vital para la supervivencia de *Lebon et Cie* ya que las centrales eléctricas de que disponían eran de pequeña potencia.

En ese contexto tan adverso se explica que *Lebon et Cie* optase por llegar a acuerdos con sus competidores eléctricos que consistieron en que las grandes hidroeléctricas españolas le permitían seguir vendiendo electricidad a sus abonados a cambio de ser ellas las que les suministrasen fluido. Por ejemplo, durante la Gran Guerra *Sevillana de Electricidad* renunció a vender electricidad en Cádiz y Puerto de Santa María a cambio de proporcionarle la electricidad que necesitase⁴³.

Durante la I Guerra Mundial el sector gasista empeoró su competitividad respecto del eléctrico como consecuencia principalmente del incremento de los gastos por el aumento de sueldos⁴⁴ y la escasez

⁴⁰ *Gaceta de Madrid*, 2 de marzo de 1917.

⁴¹ Mercedes ARROYO: “Banca, infraestructuras urbanas y estrategias empresariales. La fábrica de gas de Málaga (1923-1940)”, en *Actas del 3er. Congreso de historia catalana-andaluza, Cataluña y Andalucía*, Barcelona, Ediciones Carenas, 2001.

⁴² LEBON ET CIE: *Lebon...*, p. 64.

⁴³ LEBON ET CIE: *Lebon...*, p. 104.

⁴⁴ El alza de los salarios fue provocada por las exigencias de los trabajadores que, en ocasiones, recurrieron a la huelga, no solo durante la conflagración mundial. LEBON ET CIE: *Lebon...*, pp. 35, 96-97 y 130. Mercedes ARROYO: *La industria del gas en Barcelona (1841-1933)*, Barcelona, Ediciones del Serbal, 1996, p. 363.

y subida del coste del carbón⁴⁵ mientras que el precio real de la electricidad cayó al menos el 35%⁴⁶, lo que impulsó su consumo, mientras que el del gas se encareció. El gobierno español, para evitar la falta de carbón, aprobó el Real Decreto de 15 de julio de 1916 que ordenó se apagase la mitad del alumbrado público a partir de las 11 de la noche si se producía con esa materia prima⁴⁷.

Tal fue el colapso provocado, sobre todo por la escasez de carbón, que todas las explotaciones de la compañía francesa en algún momento tuvieron que interrumpir temporalmente el servicio de alumbrado público, también el de particulares⁴⁸. E incluso tuvo que cerrar fábricas, como sucedió en 1918 con la de Cádiz que fue reabierta en 1921, o la del Puerto de Santa María que no retomó su actividad⁴⁹.

Como muestra el Cuadro 3, durante la Gran Guerra los ingresos de *Lebon et Cie* por gas se redujeron, sobre todo en los años 1917 y 1918, se hundieron aún más en 1919 y aumentaron ligeramente hasta 1922, sin que lograra recuperar el nivel de 1913. En 1921-1922 fueron un 67,6% inferiores a los de 1901⁵⁰.

Durante la Gran Guerra hubo otros obstáculos, como el cierre de la frontera con Francia que dificultó la toma de decisiones y, por tanto, la resolución de los problemas⁵¹. Asimismo, algunas corpora-

⁴⁵ Tradicionalmente nuestro principal proveedor de carbón había sido Gran Bretaña, el Gobierno británico impidió que continuase el suministro a los niveles habituales porque tenía que abastecer a su industria de guerra. Además, el marasmo del comercio internacional ocasionó la subida del coste de los fletes y el ferrocarril. Mercedes Fernández-Paradas, *La industria...* p. 158.

⁴⁶ Jordi MALUQUER DE MOTES: "De la crisis colonial a la guerra europea: veinte años de economía española", en Jordi NADAL *et al.*: *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel, 1987, p. 84.

⁴⁷ *Gaceta de Madrid*, 18 de julio de 1916.

⁴⁸ Dionsio GARCÍA DE LA FUENTE: *La Compañía Española del Gas, S.A.: Más de cien años de empresa*, Paterna, CEGAS, 1984, p. 34.

⁴⁹ LEBON ET CIE: *Lebon...*, p. 117. Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS: *La industria...*, p. 160.

⁵⁰ Ello se debió en buena medida a la caída de los ingresos del alumbrado público por gas. Por ejemplo, en Barcelona *Lebon et Cie* no ingresó por ese concepto en 1916-1917 y de 1919 a 1922. Los ayuntamientos aprovecharon su difícil situación económica para no pagar o realizar pagos parciales. Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS y Carlos LARRINAGA: "L'industrie du gaz en L'Espagne dans la période d'entre-deux-guerres", *Revue Histoire, Économie et Société*, 3 (2018).

⁵¹ Después de finalizada la guerra fue habitual que la frontera estuviese cerrada. LEBON ET CIE: *Lebon...*, p. 63. Mercedes ARROYO: *La industria del...*, p. 364.



MARIANO CASTRO-VALDIVIA, MERCEDES FERNÁNDEZ-PARADAS Y
JUAN MANUEL MATÉS-BARCO

ciones municipales, como los de Barcelona y Valencia, plantearon la municipalización del servicio de alumbrado público⁵².

Una vez concluida la guerra, a *Lebon et Cie* se le plantearon nuevas dificultades. La primera, en los próximos años las concesiones de alumbrado público concluirían, era consciente de que no podría renovarlas⁵³. La segunda, el empleo obligado del carbón nacional durante la conflagración fue prolongado por el Gobierno al aprobar un elevado arancel, lo que conllevaba mayores gastos que hubiese evitado de poder recurrir a carbón británico⁵⁴.

En definitiva, el contexto era adverso, debido a que *Lebon et Cie* no podía competir con las grandes hidroeléctricas ya que el Gobierno le impedía tener actividad en ese ámbito, su equipamiento eléctrico era obsoleto e insuficiente, la fiscalidad “castigaba” especialmente a las empresas extranjeras y los ayuntamientos habían mostrado su interés por una mayor intervención que se habían manifestado en intentos de municipalizar el servicio de alumbrado público de gas en algunas de sus explotaciones. Y, lo más importante, su actividad en España le reportaba escasos ingresos. En 1901 y 1919-1920 por luz de gas obtuvo 7,3 y 1,5 millones de pesetas, por alumbrado de electricidad 1.997.694 y 2.051.960,94 respectivamente⁵⁵. Es decir, sus ingresos por gas habían caído y los de electricidad apenas habían crecido en 20 años. Por el contrario, había perspectivas de crecimiento de su actividad en Francia, Argelia y Egipto. Al finalizar la Primera Guerra Mundial, la multinacional necesitaba reformar sus fábricas francesas afectadas por dicho conflicto, también acometió inversiones para extender sus redes de gas y electricidad, actividad que quería impulsar sobre todo en Argelia y Egipto donde había

⁵² Mercedes ARROYO: *La industria del...*, p. 368. Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS: *La industria...*, p. 166. En Madrid, en 1917 el ayuntamiento incautó la fábrica de gas a la *Compañía Madrileña de Alumbrado y Calefacción por Gas*, situación que se prolongó hasta 1922, esta no la recuperó ya que la nueva propietaria fue *Gas Madrid*, con mayoría de capital español. En 1923-1924 el Gobierno aprobó cambios normativos que podrían hacer peligrar las concesiones ya que reconocían la posibilidad de que los ayuntamientos interviniesen de manera directa en el negocio del gas. La decisión de *Lebon et Cie* es anterior a estas últimas medidas. Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS: *La industria...*, p. 116.

⁵³ LEBON ET CIE: *Lebon...*, pp. 100, 119 y 127.

⁵⁴ Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS: *La industria...*, p. 166.

⁵⁵ Cuadro 3 y *Estadística del Impuesto...*, Años 1919-1920.

grandes expectativas de desarrollo en un entorno favorable a sus inversiones⁵⁶. Todo ello explica que la empresa decidiese que era el momento de salir de España, los ingresos por la venta de activos los dedicaría a afrontar los gastos previstos en Francia, Argelia y Egipto. Veamos cómo procedió a la venta.

En 1921 vendió la central eléctrica de Valencia a *Electra Valenciana* e *Hidroeléctrica Española* y las fábricas de gas y electricidad de Almería a *Fuerzas Motrices del Valle del Lecrín*. Ese mismo año propuso a *Catalana de Gas y Electricidad* la opción de compra y contrato de arrendamiento de sus factorías de gas de Barcelona, que ejecutó en 1923. La central de electricidad de Granada fue adquirida por la *Compañía General de Electricidad*⁵⁷.

Lebon et Cie quería traspasar el resto del patrimonio a *Catalana de Gas y Electricidad*. Pero, esta operación no se realizó porque finalmente lo transfirió a un grupo de banqueros liderados por la banca *Arnús-Garí*⁵⁸ que, como hemos explicado, en 1920 se hizo con el control de la *Sociedad General de Aguas de Barcelona*⁵⁹. El 31 de diciembre de 1923 ese grupo fundó la *Compañía Española de Electricidad y Gas Lebon*, con un capital desembolsado de 24 millones de pesetas para hacerse con las factorías de gas de Granada, Puerto de Santa María y Valencia, y las de gas y electricidad de Cádiz, Santander y Murcia⁶⁰. Ese mismo año, *Aguas de Barcelona* también adquirió la fábrica de gas de Málaga al grupo Vautier la *Société pour l'Éclairage de Málaga*⁶¹. En definitiva, logró una posición privilegiada en los sectores del gas y el agua.

⁵⁶ LEBON ET CIE: *Lebon...*, pp. 59. Albert BRODER: *Le rôle...*, p. 1.678.

⁵⁷ LEBON ET CIE: *Lebon...*, pp. 103 y 231. Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS: *La industria...*, pp. 167-167 y 169.

⁵⁸ Sobre la historia de la banca Arnús-Garí, véase Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS: *La industria...*, p. 167.

⁵⁹ Pere A. FÀBREGAS: *Gas Natural...*, pp. 152-155.

⁶⁰ En los siguientes años la *Compañía Española de Electricidad y Gas Lebon* continuó incrementando sus activos gasistas y eléctricos. Pere A. FÀBREGAS: *La Globalización del siglo XIX: Málaga y el gas*, Sevilla, Ateneo de Sevilla, 2003, p. 139. Mercedes Fernández-Paradas, *La industria...*, pp. 156 y 166-167.

⁶¹ Pere A. FÀBREGAS: *La Globalización...*, pp. 137-141. La salida de *Lebon et Cie* formó parte de un proceso mayor de españolización del sector gasista, de tal magnitud que a finales de los años 1920 el capital extranjero solo estaba presente en Santa Cruz de Tenerife. Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS y Carlos LARRINAGA: "L'industrie...".

CONCLUSIONES

La gestión del suministro de agua potable se fue convirtiendo en un negocio rentable en las primeras décadas del siglo xx. La *Sociedad General de Aguas de Barcelona* se fue haciendo con el dominio del mercado desde las últimas décadas del siglo xix. A pesar de los intentos de municipalización del servicio, la compañía franco-belga supo resistir los embates del Ayuntamiento. La crisis de 1914 tuvo un doble efecto. En primer lugar, la guerra mundial provocó un distanciamiento de los inversores foráneos hacia los negocios existentes en España. En segundo, la coyuntura económica fue bastante beneficiosa para las empresas españolas que aprovecharon la situación para adquirir buena parte de esas compañías extranjeras asentadas en nuestro país. En este escenario diversos bancos se lanzaron a la compra de la compañía de aguas. Los vientos “nacionalistas” impulsados desde los sucesivos gobiernos de la época fueron el contexto adecuado para culminar la operación. Junto a estos elementos, la epidemia de tifus padecida por la ciudad de Barcelona –detectada en las fuentes gestionadas por el Ayuntamiento–, facilitó la preeminencia de la compañía en la ciudad de Barcelona.

La industria gasista española se fue españolizando progresivamente, de suerte que a mediados de los años treinta sólo una empresa extranjera tenía actividad. Merced a dicho proceso experimentó un proceso de concentración empresarial, que afectó a la *Compañía Española de Electricidad y Gas Lebon*. Esa empresa fue el resultado del “clima” nacionalista adverso al que tuvo que enfrentarse *Lebon et Cie*, las consecuencias de la Primera Guerra Mundial y el hecho de que esta tuviese mayores perspectivas de crecimiento, sobre todo en el norte de África.