

Los servicios públicos y la inversión extranjera en España (1850-1936): las empresas de agua y gas¹

Public services and foreign investment in Spain (1850-1936):
water and gas companies

Mariano Castro-Valdivia²

mcastro@ujaen.es

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9331-9955>

Juan Manuel Matés-Barco³

jmmates@ujaen.es

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9302-4209>

Resumen: El objetivo de este artículo es el estudio de las empresas extranjeras de agua y gas en España en las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX. El interés de este trabajo radica en tres aspectos que se reseñan a lo largo del texto. En primer lugar, la importancia que ha tenido la inversión extranjera en el análisis económico; en segundo, valorar la relevancia que tuvo en España; y por último, el papel que han jugado las industrias de red –especialmente el gas y el agua– en este proceso inversor.

Palabras clave: inversión extranjera en España, empresas, abastecimiento de agua potable, gas, siglo XIX, siglo XX.

Abstract: The objective of this article is the study of foreign water and gas companies in Spain in the last decades of the 19th century and the first ones of the 20th. The interest of this work lies in three aspects that are outlined throughout the text. First, the importance that foreign investment has had in the economic analysis; second, assessing the relevance it had in Spain; and finally, the role played by the network industries – especially water and gas – in this investment process.

Keywords: foreign investment in Spain, companies, water supply, gas, 19th century, 20th century.

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 Economía y Competitividad de España.

² Departamento de Economía. Universidad de Jaén. Campus Las Lagunillas, s/n, 23071, Jaén, España.

³ Departamento de Economía. Universidad de Jaén. Campus Las Lagunillas, s/n, 23071, Jaén, España.

Introducción

El objetivo de este artículo es el estudio de las empresas extranjeras de gas y agua en España en las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX. El interés de este trabajo radica en tres aspectos que se reseñan a lo largo del texto. En primer lugar, la importancia que ha tenido la inversión extranjera en el análisis económico; en segundo, valorar la relevancia que tuvo en España; y

por último, el papel que han jugado las industrias de red –especialmente el gas y el agua–, en este proceso inversor.

A nivel mundial, algunos cálculos recientes han situado la inversión extranjera en el 10 por 100 del PIB, dato que la equipara al peso que tiene el turismo en la actividad económica (Tascón, 2008, p. 11). Aunque no es desdeñable la trascendencia del capital foráneo en el sistema capitalista, su protagonismo en las economías nacionales ha generado múltiples controversias. La interpretación ha sido diversa. En algunas ocasiones, la literatura académica ha censurado los préstamos internacionales. Por un lado, se habla de “dominación”, de “control extranjero” e incluso de “colonialismo”; y algunos la califican de “pérdida de soberanía frente a la injerencia extranjera” (Lenin, 1916; Arrighi, 1978). Otros citan a David Landes (1999) cuando afirma que “con los años entiendo cada vez mejor que capitalismo significa movimientos de capital”. En este contexto, han surgido diversas teorías que aplauden o desautorizan la inversión de capital extranjero en un determinado país. En ocasiones se identifica inversión directa del exterior con las empresas multinacionales, y esta relación no es siempre exacta. Y en otros momentos, los aspectos positivos o negativos se valoran en función de las convicciones personales, aunque en las etapas más recientes predomina una visión más objetiva que percibe la inversión extranjera como una ayuda al crecimiento (Tascón, 2008). Cabe reseñar como propiedad innegable que suple la escasez de capital de los países menos desarrollados y permite la realización de proyectos que en caso contrario serían inviables. Además, ese capital extranjero suele llegar acompañado de una tecnología moderna, en muchas ocasiones inalcanzable por sus propios medios para el país receptor (Solow, 1976; Méndez, 2013; Bernabé-Crespo y Loáiciga, 2019).

La economía clásica puso de relieve la similitud entre los movimientos internacionales de capital y los existentes dentro del mismo país. Sin embargo, se ha prestado más atención a los primeros que a los segundos. Gabriel Tortella (2008) ha señalado varias razones. La primera estriba en el diverso tratamiento legislativo que reciben en los distintos Estados, que complica las transacciones entre unos y otros. La segunda se asienta en las diferentes monedas de cada nación, lo que dificulta calibrar el valor de los productos, el tipo de cambio, etc. La tercera está relacionada con la dimensión política de ese tipo de negocios, como es el caso de una empresa nacional que va a ser adquirida por una extranjera; especialmente si se trata de un sector estratégico, puesto que se considera una pérdida de soberanía (Rückert, 2018; Bravo-Sánchez *et al.*, 2019). Por último, el protagonismo que tienen los Estados en este tipo de intercambios, por ejemplo, con los empréstitos que derivan en la famosa Deuda Exterior.

La segunda mitad del siglo XIX, especialmente desde 1870, contempla la primera globalización de la economía. Los cambios generados por la aplicación del vapor en los medios de transporte –ferrocarril, barcos...– y los experimentados en las comunicaciones (telégrafo) coincidieron con significativos avances tecnológicos e institucionales. Este cúmulo de acciones facilitó el movimiento de capitales y el surgimiento de las primeras empresas multinacionales. Cabe preguntarse los motivos que impulsan a una empresa o a un empresario de forma individual a invertir en el exterior. Parece evidente que las ventajas superan a las dificultades e incluso sus expectativas pueden superar las de los inversores locales, pero se pueden enumerar varias causas. Por un lado, la superioridad tecnológica; por otro, la estructura organizativa que puede ser más avanzada o las posibilidades financieras. Algunos autores han señalado que esta preeminencia no es suficiente para justificar el afán inversor en el extranjero. Otros la han asentado en los lazos culturales y en las potenciales relaciones de confianza (O'Rourke y Williamson, 1999; Comín, 2005; Castro Balaguer, 2007; Castro-Valdivia, 2019).

Para el estudio de los casos concretos del agua y gas en España se han empleado diversas fuentes primarias y secundarias. En primer lugar, cabe reseñar la Estadística del Impuesto sobre el consumo de luz de gas, electricidad y carburo de calcio, el *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas*, la *Gaceta de Madrid*. Asimismo, la documentación del archivo histórico de *Catalana de Gas y Electricidad* –actual Fundación Naturgy y principal empresa en aquellos años–, donde se han consultado las Actas de las Juntas Generales, las Actas del Consejo de Administración y las Explicaciones dadas por el Consejo de Administración en la Junta General de Accionistas.

La información aportada por los Anuarios Financieros permite conocer la presencia de empresas extranjeras en España y hace referencia al capital invertido, su valor nominal en bolsa, al mismo tiempo que ofrece datos desglosados de cada una de estas actividades (gas y agua). Por otra parte, es una fuente muy interesante para observar la evolución del valor de las acciones y los dividendos repartidos en los respectivos ejercicios contables. En algunas ocasiones recoge el nombre de las personas que forman parte de los consejos de administración, dato relevante para saber las relaciones familiares y económicas de estos directivos. Otra información destacada está relacionada con la adquisición o venta de las respectivas compañías, especialmente extranjeras, a otras nacionales y los detalles de la operación. Una fuente de gran preeminencia es la Estadística de la Contribución de Utilidades sobre la Riqueza Mobiliaria. Su carácter fiscal le permite mostrar el capital base declarado para tributar, el tipo de acciones, pormenores sobre los ingresos, gastos, beneficios, etc.

El artículo se ha estructurado en tres bloques principales. Tras esta introducción, se abordan en los epígrafes segundo, tercero y cuarto las características de la inversión extranjera en España, la primacía de las empresas francesas y británicas, así como el cambio de tendencia que se experimentó a partir de 1914. Un segundo bloque –epígrafes quinto y sexto–, analiza las empresas extranjeras de agua y gas afincadas en nuestro país. Por último, se presentan unas breves conclusiones.

Las características de la inversión extranjera en España

Durante el siglo XIX la inversión extranjera en España estuvo presente en casi todos los sectores de la actividad económica. Teresa Tortella Casares, en un trabajo pionero, ya señaló este aspecto. Como se ha visto, hasta mediados del siglo, los datos indican que 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, transportes –ferrocarril–, minas, servicios públicos, alimentación y químico. Cabe resaltar varias características de este tipo de inversión. La primera, que no fue exclusiva de la capital del reino, sino que se hizo extensiva a las principales ciudades y provincias de la periferia española. Y, la segunda, evidencia un considerable número de empresas, y muchas de ellas han sido las grandes compañías españolas del siglo XX (Tortella Casares, 2008).

Los ferrocarriles, minas y banca han sido los sectores más estudiados y donde se ha encontrado la mayor parte del capital extranjero. Pero no fueron los únicos. También existen otras ramas de la actividad industrial donde se percibe esa presencia foránea: automóviles, cerámica, corcho, construcción naval, electricidad, gas, agua, maderas, industria química, seguros, tabaco, teléfono, telégrafo, industria vitivinícola, siderurgia, metalurgia, industria mecánica y la cristalería. Además, es preciso añadir las numerosas oficinas de representación de material ferroviario que eran propiedad de empresarios venidos de fuera (Tortella Casares, 1997). Como se puede apreciar, es notoria la relación de sectores donde se hizo efectiva la inversión extranjera en España a lo largo del siglo XIX.

Las únicas excepciones se pueden ubicar en la agricultura y en el textil catalán. Este último, aunque incorporó capital humano y maquinaria del exterior, no parece que tuviera abundante inversión foránea. Por otra parte, se detectan desde 1845 pequeños inversores fran-

ceses en fábricas de Guipúzcoa dedicadas a la producción de paños, tejidos de lana y algodón. Algunos estaban vinculados a familias judías de Bayona, y se ha descrito con gran precisión la importancia que llegaron a tener estos inversionistas. Estos clanes familiares estaban dedicados al comercio colonial, pero también se adentraron en sectores como el gas y la banca, hasta el punto que alguno de sus miembros participó como socio fundador de la Empresa del Alumbrado de Gas de San Sebastián en 1861 y un año después en la creación del Banco de San Sebastián (Larrinaga, 2006). A su vez, esta provincia vasca acogió un número importante de empresas dedicadas a la fabricación de papel, donde tuvieron una notable presencia diversos empresarios galos. Su participación en la metalurgia, siderurgia, fábrica de porcelanas, peines, panderetas, tambores, objetos de mimbre, etc. muestra la vitalidad de los inversores franceses. Carlos Larrinaga eleva por encima del 50 por 100 la presencia de capital francés en las sociedades guipuzcoanas dedicadas a la producción textil a mediados del siglo XIX. La importancia en otros sectores también fue significativa: armero, industria fosforera, cemento, siderometalúrgica, talleres de coches, construcción y productos alimenticios (Larrinaga, 2006). Y, como se ha visto anteriormente, en muchas ocasiones ese aporte era esencialmente en tecnología y capital humano.

La primacía francesa y británica

Los países más desarrollados han ido a la cabeza de este proceso inversor en el exterior. La clásica obra de Rondo Cameron (1971) dejó patente la primacía francesa a lo largo del siglo XIX, erigiéndose en uno de los grandes exportadores de capital, incluso en mayor medida de lo que hubiera correspondido a su grado de desarrollo (Tortella, 2008). En la Francia decimonónica los empresarios, especialmente los banqueros, eran considerados adalides de la industrialización y encargados de difundir por Europa los logros de la nueva sociedad. El ferrocarril se convirtió en el símbolo de este proceso. Estos planteamientos eran herederos del pensamiento del duque de Henri de Saint-Simon y tuvieron acogida, por ejemplo, en figuras como Michel Chevalier, que fue muy amigo de los hermanos Péreire, y que también estuvieron influenciados por las ideas del socialismo utópico (Castro Balaguer, 2007).

España se convirtió en punto de llegada de las inversiones francesas. Desde época temprana, los empresarios galos fueron tejiendo una red de intereses personales que los convirtió en un grupo preeminente dentro de la economía española. Estas actuaciones se detectan desde los primeros viajes que realizan los ingenieros de minas, para analizar la viabilidad de las explotaciones. Desde mediados del siglo XIX, la Revista de Obras Públicas ya

se hacía eco de la relevancia de estos profesionales y su influencia en muchas de las construcciones de la época –puentes y líneas de ferrocarril–, explotaciones mineras, etc. También se aprecian en la creación de las iniciales sociedades de crédito y en el papel que jugaron muchos empresarios individuales, como los descritos por Larrinaga (2006) en Guipúzcoa.

Otros distinguidos actores fueron los comisionistas de tabacos con sus continuas relaciones con la Hacienda o la familia Rothschild. Estos últimos, ante las dificultades económicas de los gobiernos españoles, hicieron valer su dominio financiero para hacerse con los monopolios de la producción de las minas de Almadén y el arriendo del tabaco. El soborno y los privilegios en formas de subvenciones formaron parte del escenario político y económico de la España de mediados del siglo XIX, donde algunos empresarios franceses ocupaban un papel destacado. La Ley de Bancos de Emisión y la Ley de Sociedades de Crédito, ambas de 1856, están relacionadas con la creación de entidades bancarias por parte de los Rothschild y Péreire, entre otros, y la concesión de créditos importantes al gobierno. Por otra parte, su acercamiento a personajes relevantes de la vida social y política del país fue uno de los elementos distintivos: nobles, banqueros y ministros se erigieron en figuras visibles de los intereses económicos de las empresas francesas en España. El modelo de gestión fue muy similar y tuvo una característica común: la relevancia otorgada a la figura del director general, con escasa capacidad en la toma de decisiones, pero que se convertía en el auténtico representante de la empresa en suelo hispano. Los Rothschild depositaron su confianza en Eduardo Maristany para la gestión de la compañía ferroviaria MZA, en Jules Aron para las minas de Peñarroya, y en los alemanes Bauer y Weisweller para los negocios bancarios. Similares formas de actuación aplicaron los Péreire y el Banco Paribas. Las últimas décadas del siglo XIX contemplan el retroceso de este modelo por la competencia de los inversores alemanes y españoles, así como por la creciente suspicacia hacia la inversión extranjera (Castro Balaguer, 2007).

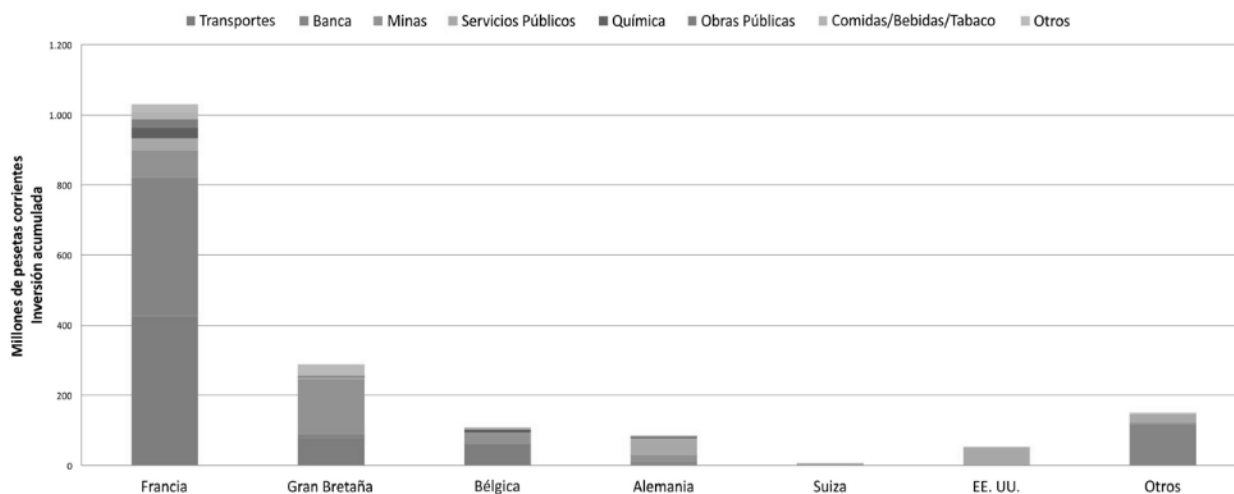
Las ventajas del vecino galo eran de carácter tecnológico, organizativo y de capitales. Las diferencias culturales e idiomáticas no eran excesivamente grandes y se aminoraban por la cercanía, que disminuía los riesgos y costes de información. Por otra parte, la influencia francesa en el marco legislativo era evidente, y las leyes españolas eran herederas de los modelos establecidos en Francia. Por tanto, resultó relativamente asequible que estos inversores se adentraran en la península para la inversión en la banca, la construcción de ferrocarriles, la explotación de minas y la implantación de los nuevos servicios públicos de agua, gas, electricidad, tranvías, etc., en buena parte

de las ciudades (Cameron, 1971; Castro Balaguer, 2007). En este esquema inversor se encuadra una figura como Charles Lebon, y su caso es identificativo de este escenario. En la temprana fecha de 1841 comenzó la instalación del gas para alumbrado en diversas ciudades españolas, entre las que destacó Barcelona. Su potencial inversor fue más bien limitado, pero gracias a su capital tecnológico y sus recursos humanos logró el apoyo financiero de los bancos españoles, especialmente catalanes. Los inicios de su aventura empresarial fueron en Barcelona en 1841, y en 1847 fundó la empresa francesa (Castro-Valdivia, Fernández-Paradas y Matés-Barco, 2019).

A mediados del siglo XIX, las Leyes de Ferrocarriles (1855) y de Bancos y Sociedades de Crédito (1856) posibilitaron la entrada de capital extranjero en España. Castro señala los protagonistas principales de esta inversión francesa. Por un lado, un banco de emisión como el Paribas; y, por otro, a tres familias como los hermanos Péreire –Émile e Isaac–, los Prost-Guilhou y los Rothschild, que a su vez crearon entidades financieras: *Crédito Mobiliario Español*, *Compañía General de Crédito de España* y la *Sociedad Española Mercantil e Industrial*, respectivamente. Estos últimos cambiaron las finanzas públicas por las inversiones industriales. La misión principal era financiar las grandes compañías ferroviarias, concretamente la *Caminos de Hierro del Norte de España*, la de *Madrid-Zaragoza-Alicante*, el *Ferrocarril de Cádiz a Sevilla*, convertido años después en *Ferrocarriles Andaluces*, y el de *Lérida-Reus-Tarragona*. Asimismo, también se lanzaron a impulsar las explotaciones mineras como Río Tinto, la industria del gas (*Gas Madrid*), seguros (*La Unión y el Fénix*), o el suministro de agua potable. Los datos indican la primacía de la inversión francesa sobre el resto de países, como muestra el Gráfico 1, así como la importancia de los bancos de negocios (Castro Balaguer, 2007).

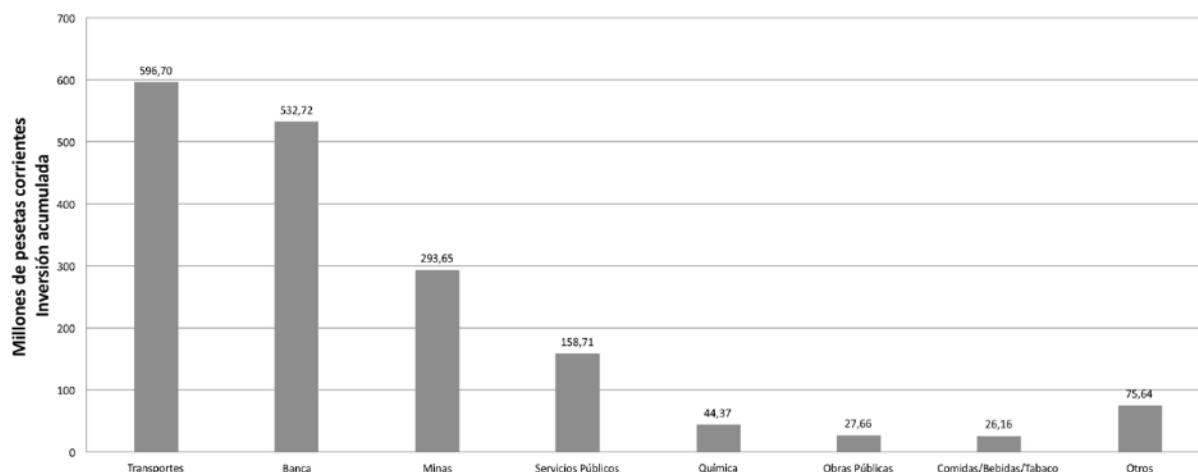
Como se ha visto, la inversión foránea en el siglo XIX fue amplia y se distribuyó en diversos sectores, aunque la imagen predominante señala el dominio francés, especialmente en los ferrocarriles y la banca. El segundo país en importancia fue Gran Bretaña, que canalizó sus inversiones hacia las minas, los tranvías y los trenes de corto recorrido relacionados con el transporte de minerales. Por su parte, Bélgica se decantó hacia la minería y los tranvías; mientras que Alemania –la última en incorporarse en los años finales del XIX– desempeñó un papel eminente en el sector eléctrico, químico y transporte (tranvías) (Tortella Casares, 2008). En las décadas finales de la centuria, británicos y franceses dirigieron su atención hacia los servicios urbanos como el gas, el agua y los tranvías; la electricidad, los seguros, los productos químicos, explosivos, las comunicaciones y las obras públicas en general, como muestra el Gráfico 2.

Gráfico 1. Capital invertido en España (1851-1914): países y sectores (millones de pesetas corrientes, inversión acumulada)



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de Rafael Castro Balaguer (2007, p. 89).

Gráfico 2. Capital invertido en España (1851-1914): sectores (millones de pesetas corrientes, inversión acumulada)



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de Rafael Castro Balaguer (2007, p. 89).

Las diferencias entre unos y otros estriban en las dimensiones del negocio y en la resistencia al paso del tiempo. En la gran mayoría predominó la empresa de carácter familiar y una gran capacidad de adaptación a los modos de vida españoles. El acceso a la financiación facilitó la creación de redes endogámicas con intereses industriales y comerciales. Asimismo, se aprecia su interés en adentrarse en negocios relativamente novedosos como la industria del gas, la química o la cerveza. Por otra parte, destaca la longevidad de algunas de estas iniciativas, frente a cierta inestabilidad del empresariado español. Con el paso del tiempo estas empresas se “nacionalizaron”, pero no se puede desdeñar su raigambre francesa.

¿Cambio de tendencia a partir de 1914?

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 nivel de prevención y recelo hacia los inversores foráneos (Castro Balaguer, 2007). 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. Además, el reforzamiento de la peseta con las reformas llevadas a cabo por el ministro Fernández Villaverde generó una onda expansiva. La contienda mundial de 1914 aceleró este proceso, y algunas compañías pasaron a manos de capital español. Gabriel Tortella (2008) ha señalado la labor formativa y de creación de redes de negocios que el capital extranjero había desarrollado en la península en las décadas anteriores: formación de empleados, transmisión de prácticas organizativas y empresariales, etc.

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. Sin olvidar el desastre financiero que supuso la Primera Guerra Mundial, tanto a franceses como a británicos (Matés-Barco, 2017c). En esta situación se produjo la incorporación de grupos de empresarios españoles, que comenzaron a adquirir diferentes compañías. La dura competencia que ejercía la electricidad sobre el gas hizo que se fueran retirando progresivamente de estas actividades. Por ejemplo, la compañía Lebon, sin ser una gran corporación financiera, buscó refugio en sus posesiones del norte de África y primó sus intereses en Egipto o en el Magreb, antes que seguir apostando por un país donde no cesaba de crecer la concurrencia de otros emprendedores.

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 los inversores galos. 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. Además, la quiebra de la casa Bauer en

la década de 1920, tras cerca de cien años de presencia en Madrid como representantes de los negocios de los Rothschild, generó cierto nivel de desconfianza (Castro Balaguer, 2007).

A partir de 1920 la legislación fue restrictiva para las compañías extranjeras. El Real Decreto de 30 de abril de 1924 limitaba a una tercera parte los extranjeros que podían formar parte del consejo de administración de una empresa. En la misma línea, indicaba que el presidente y los directivos no podían ser foráneos. Por otra parte, remarcaba otra serie de restricciones: el capital exterior no podía superar el 25 por 100, y el personal nativo se establecía en el 80 por 100. Esta deriva legislativa pudo orientar a las compañías españolas hacia la adquisición de tecnología y de capital humano, en detrimento de la obtención de capital financiero. En ocasiones se aprecia esta tendencia en las cláusulas de adquisición de patentes o en la integración de algunos directivos extranjeros en los consejos de administración. Asimismo, se observa la importante presencia de nombres españoles en esos órganos de representación, que en ocasiones se vislumbran como simples testaferros para cumplir con la legislación vigente, pero en otros casos serán claves para el cambio de propietarios de dichas empresas (Tortella Casares, 2008), como muestra el Cuadro 1.

Los miembros españoles de los consejos de administración de las empresas francesas se encuentran entre personas provenientes de la banca, la política y la nobleza. El mutuo entrelazamiento de intereses generó de forma natural que los socios españoles terminaran adquiriendo buena parte de esas empresas. En las primeras décadas del siglo XX, cabe destacar la inversión de la banca española en sectores vinculados a servicios como el gas, la electricidad, el agua y las obras públicas en general. Entre 1905 y 1935 se ha calculado que supuso alrededor del 36 por 100 de la inversión total, por encima del 22 por 100 de los ferrocarriles y el 5 por 100 de las minas.

Con todo, la presencia extranjera no era nada desdeñable: entre las 20 mayores empresas existentes en España, 11 estaban auspiciadas por inversores externos. La presencia francesa estuvo más relacionada con una reconversión –nacimiento de otros sectores vinculados a la segunda revolución industrial– que a un repliegue inversor. Estos nuevos campos de acción reunieron la mayor parte del esfuerzo inversor, aunque continuó siendo importante la presencia en el ámbito de los seguros y la minería. El capital francés continuaba siendo el mayoritario (el 53,66% de la inversión extranjera en 1936) y tenía una significativa presencia en compañías como *Gas Madrid* o *Catalana de Gas y Electricidad*, que contaba con apoyo tecnológico y recursos humanos provenientes de Francia, como muestra el Gráfico 3. Incluso algunas de ellas han mantenido su

Cuadro 1. Directivos españoles en compañías francesas (bancos, empresas de agua, gas y electricidad)

Empresas con capital francés	Año fundación	Directivos españoles
Catalana de Gas y Electricidad	1843	Eusebio Bertrand Francisco Cambó Josep Masana Ceferino Ballesteros Marqués de Alfarrás
Gas Madrid	1856	Marqués de Comillas Marqués de Cortina César de la Mora
Banco de Castilla	1871	Jaime Girona Marqués de Vinent Rafael Cabezas (antiguo Ministro de Hacienda)
Banco Hipotecario	1872	Francisco Arrio Gómez Joaquín Artega Echagüe Marqués de Cortina Conde de Romanones José Luis Oriol Marqués de Urquijo
Banco Hispano Colonial	1876	Manuel Girona Marqués de Comillas Conde Güell Conde de Gamazo
Aguas de Barcelona	1882	Conde de Gamazo José Garí
Banco General de Madrid	1882	Duque de Vergara Francisco Romero Robledo Víctor Balaguer (Ministerio de Fomento)
Banque Transatlantique	1882	José de Escoriaza
Compañía General de Electricidad	1901	Ubaldo Castels François Brandon Eugenio Arizmendi Máximo Azcoaga
Banco Español de Crédito	1902	Marqués de Comillas Raimundo Fernández Villaverde (antiguo Ministro de Hacienda) Duque de la Seu d'Urgell Marqués de Cortina César de la Mora
Banco Comercial Español	1906	José Barberá Falcó Marqués de Cortina
Banco Franco-Español	1906	Andrés Mellado (antiguo Ministro de Instrucción Pública)
Banca Amús	1910	Manuel Amús José Garí
Crédito Hipotecario y Agrario del Sur de España	1910	Pérez Caballero Natalio Rivas Luis Amej Manuel Carrascosa F. Fernández F. Soler Martínez
Energía Eléctrica de Cataluña	1911	Pedro Azaria Pablo Bizet
Energía Eléctrica del Centro de España	1912	Duque de Pastrana Conde de la Dehesa de Velayas Marqués de Donadío
Sociedad Ibérica de Construcciones Eléctricas (SICE)	1921	Fernando Ybarra Revilla

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de Rafael Castro Balaguer (2007, p. 110-112) y Pablo Díaz Morlán (2002, p. 164).

operatividad en el siglo XX. Sin embargo, tras la Guerra Civil el cambio de escenario hizo que el primer puesto en la inversión extranjera en España lo ocupara Alemania, seguida de Francia, Suiza y Estados Unidos.

Las empresas extranjeras de agua

Albert Broder analizó el papel de las inversiones extranjeras en un país rezagado industrialmente. Asimismo, reseñó las consecuencias de los factores externos –tanto económicos como técnicos– en el seno de una economía retardada. La inversión extranjera en servicios públicos, a lo largo del siglo XIX, tuvo una importancia esencial en la implantación de las empresas privadas, así como un lugar distinguido en el cuadro del crecimiento económico en España (Broder, 1976; Matés-Barco, 2017a).

La tendencia extranjera al asentamiento en España puede responder a un fenómeno más general donde los inversores buscaban oportunidades de negocio de cualquier tipo. Además, el sector del agua resultaba interesante por la novedad y atractivo que ejercía sobre las ciudades poco modernizadas. Por otra parte, la escasa competitividad de la industria nacional dejaba vía libre a la introducción de materiales y tecnología foránea.

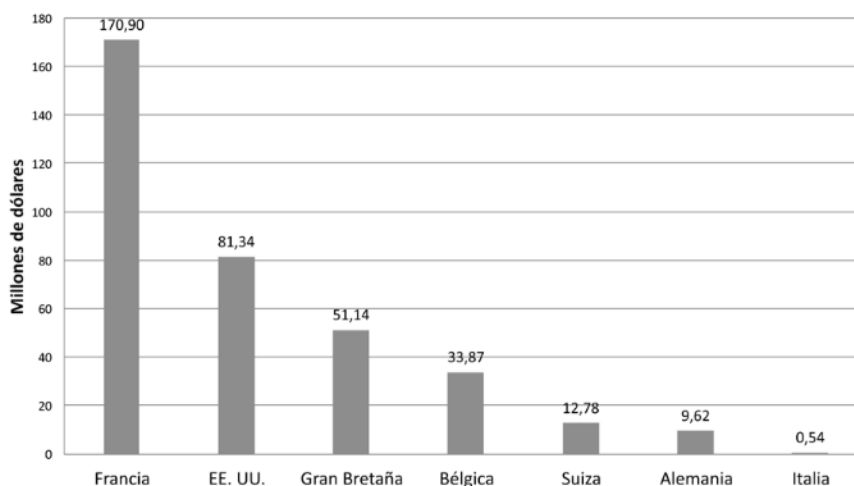
Las inversiones privadas extranjeras en abastecimiento de aguas se han detectado incluso en el siglo

XVIII⁴. Más tarde –ya en el XIX–, las primeras tentativas foráneas se manifiestan en los centros urbanos más importantes del país, especialmente Barcelona, y también en poblaciones como Cádiz, Algeciras y Sevilla. Varios motivos explican que estas ciudades recibieran las primeras aportaciones extranjeras que se realizaron en España. En primer lugar, por su situación geográfica, y en segundo, por la tradicional presencia británica en la zona originada por las explotaciones mineras y vinícolas, además de los permanentes contactos comerciales con Gran Bretaña⁵. Aunque aislados, estos datos aportan noticias de diversas zonas de la geografía española –incluida Castilla– y parecen mostrar que estamos ante una actitud bastante generalizada y no focalizada exclusivamente en algunas provincias.

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 ese país, especialmente entre 1860 y 1905, que obligó a las compañías a buscar otros mercados para su expansión (Martínez López, 1995; Magaldi, 2010). A su vez, la importante presencia de capital francés pudo estar relacionada con la gran oleada de inversiones de este país que existió a mediados del siglo XIX (Tortella, 1996).

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 consi-

Gráfico 3. Inversiones extranjeras en España (1936) (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de Julio Tascón Fernández y Glicerio Sánchez Recio (2008, p. 104).

⁴ Concretamente, en Toledo hay datos de la presencia de empresarios ingleses y franceses desde 1725 (Mora del Pozo, 1980, 1984).

⁵ Hay ejemplos muy tempranos. En 1839, una empresa formada por *Carlos Jouvialle*, *Adam Weidmann* y *Compañía* se proponía instalar máquinas para elevar agua del Pisuerga y filtrarla con objeto de abastecer la ciudad de Valladolid. El lugar elegido coincidió con el mismo que tuvo el ingenio de Zubiaurre, aunque ellos lo confundían con el de Juanelo Turriano: "[...] y solicitan el del ingenio de Juanelo a la orilla derecha del Pisuerga que es el único sitio seguro que permite la colocación de dichas máquinas y la construcción del edificio que debe contenerlas" (García Tapia, 1984).

derable capital fijo que era preciso emplear. En general, las empresas de titularidad extranjera se movían en un campo netamente monopolista y continuaban conservando sus centros de toma de decisiones fuera de la península.

Por otra parte, la fórmula de la “*concesión administrativa*” era bien acogida por las empresas extranjeras. Los Ayuntamientos, incapaces de ver el efecto multiplicador de las relaciones intersectoriales de la economía, otorgaban las *concesiones* sin especiales dificultades y permitían la consiguiente salida de recursos nacionales al exterior.

Esta doble situación, alto capital fijo y gestión mediante la fórmula de las “*concesiones administrativas*”, les permitió resistir los embates de los que postulaban un nacionalismo empresarial e industrial. Los errores cometidos, y tantas veces denunciados, con la construcción del ferrocarril volvieron a plantearse a la hora de realizar las obras de infraestructura del abastecimiento de agua, gas y electricidad, puesto que la industria española era capaz de producir el material necesario en los años en que se llevaron a cabo las instalaciones.

En España no existieron políticas concertadas de modo paralelo de los grandes grupos financieros, sino que se revelaron políticas totalmente divergentes. 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 financieros franceses y belgas parecen más emprendedores por varios motivos. El primero porque no tenían el mercado tan asegurado; y el segundo, por la función que ejercían —especialmente los segundos— como intermediarios en el mercado internacional de capitales (Broder, 1976; Núñez Romero-Balmas, 1991). 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) —afinada 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). Se observa, por tanto, a finales del siglo XIX cómo el cambio de orientación de las inversiones belgas hacia la electricidad estaba permitiendo que ocuparan su puesto los financieros franceses. Estas actuaciones remarcaron todavía más la presencia de inversores galos en territorio español.

En cualquier caso, hay que resaltar la importancia que tuvo la presencia del capital extranjero en la financiación de los abastecimientos de agua, hasta su “nacionalización” a partir de 1920. El predominio del capital francés en este tipo de compañías fue considerable, pero menor que el existente en las empresas de gas. Gran parte de las empresas francesas deseaban encontrar un mercado más

amplio, con más oportunidades de invertir y una dimensión mejor adaptada al umbral mínimo de rentabilidad de esas inversiones. Por ejemplo, en las últimas décadas del siglo XIX, la lentitud que muestran algunas ciudades francesas en la modernización de este sector se debe en gran medida a la insuficiente magnitud existente en el mercado local. Es decir, privados de la garantía que ofrecía en otras urbes un mercado en rápida expansión, la inversión se retraía ante un sector que se veía con pocas posibilidades de crecer. Caron (1976) ha señalado que el estancamiento demográfico existente en Francia en esos años generaba cuotas bajas en los niveles de inversión, y ésta, a su vez, disparaba la inflación. De ahí la preferencia de la inversión en el extranjero. Por otra parte, las inversiones inglesas y belgas también incidieron de forma destacada en el subsector, aunque en mayor medida las británicas.

Pero no sólo fueron los afanes inversores los que atrajeron a las empresas extranjeras al mercado español. También existió un interés propiciado por la difusión y venta de tecnología y para dar salida a sus productos. Buena parte de las empresas que obtenían la *concesión* para la instalación y el abastecimiento de agua potable eran, al mismo tiempo, fabricantes de tubos. El material utilizado en las redes de suministro procedía de sus fábricas, establecidas en los países de origen. Los casos más conocidos fueron el de la compañía francesa *Société Générale d'Eaux de Barcelone* (1882), cabeza de puente de la empresa *Bonna*, dedicada a la producción de tuberías; e idéntica situación ocurrió con *Seville Water Works*, para el suministro de la capital andaluza. Broder ha resaltado el carácter multinacional del fenómeno en España, tanto desde la perspectiva de los mercados de capitales como de la alta tecnología.

El “padrinazgo” tecnológico era evidente. La lectura del preciso y detallado proyecto de ampliación que presentó la *Sociedad de Aguas Potables* al Ayuntamiento de Valencia, para la mejora del abastecimiento en la ciudad, nos permite conocer la importante tutela que ejercían las empresas extranjeras. Obviamente, estas obras —que se terminaron en 1907— estuvieron en manos de dos sociedades francesas: *Société Lyonnaise des Eaux* y la *Société de l'Eclairage de Paris* (Aguilar Civera, 1990).

En este mismo sentido, Nuñez ha descrito una situación similar para las actuaciones belgas y la implantación de tranvías en España. En el fondo, era la misma estrategia que utilizaban las grandes empresas productoras de maquinaria eléctrica, muy interesadas en la venta de motores y máquinas destinadas a la producción de electricidad o en el desarrollo de los tranvías, que les llevaba a promover empresas eléctricas (Broder, 1976; Núñez Romero-Balmas, 1991; Bernal, 1994; Matés-Barco, 2019b).

Las empresas extranjeras relacionadas con el abastecimiento de agua respondían a dos ramos distintos de

actividad: la construcción de instalaciones, por un lado, y la gestión o explotación de las redes, por otro. Aunque eran dos negocios diferentes, y nuestro interés se centra en el segundo, es preciso recordar que estaban muchas veces vinculados entre sí y en ocasiones se encontraban unidos en algunas compañías. La superioridad y especialización tecnológica de las empresas foráneas les llevaba también a dominar el mercado de la instalación de redes, que realizaban en ocasiones mediante subcontratas, puesto que la concesión de la gestión del servicio la tenía otra compañía (Costa Campi, 1981; Pedrosa Sanz, 1986; Gigosos Pérez y Saravia Madrigal, 1993).

Según los datos de María Teresa 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%. Más concretamente, en el Cuadro 2 se muestra el desglose de la inversión y el porcentaje en comparación con el total de las inversiones extranjeras en España. Con todo, no debe infravalorarse la importancia de la inversión nacional. *Aguas de Barcelona*, una de las empresas más importantes, fue adquirida por accionistas españoles en 1920, y la mayoría de las concesiones fueron explotadas por compañías exclusivamente nacionales (Matés-Barco, 2019b).

La inversión total realizada por las compañías extranjeras fue menor que en otros campos del sector servicios, debido a una razón fundamental: el suministro de agua requería una menor inversión en capital fijo que el necesitado para el gas, la electricidad o los tranvías. Por otra parte, presentaba un menor atractivo expansionista que lógicamente limitó sus inversiones.

Desde otra perspectiva, entre los promotores extranjeros de empresas abastecedoras en España se observa, por un lado, la presencia de comerciantes bien situados que, a título individual, estaban interesados en invertir en España; por otro, la aparición de grandes compañías que aportaban sus propios directivos.

En el primer caso predominaban los comerciantes franceses, que estaban afincados en España o que mantenían buenas relaciones comerciales con algunas regiones españolas. Las actuaciones en la década de 1860 de Jean Bouchard y Luis Petit, o la más tardía de Baradat, en La Coruña; y de los hermanos Mouren, en Barcelona, todos ellos empresarios franceses, marchaban en esa dirección. En Valladolid llama la atención la insistencia y reiteración que emplea el ingeniero francés Victor Bazerque, que, junto a su compañero L. Gatteau, intenta convencer al Ayuntamiento con numerosos alegatos, todos fechados entre octubre y diciembre de 1864, para que forme parte de una sociedad destinada a la explotación de aguas⁶. No parece que fuera un negocio despreciable cuando resulta que a la par de la propuesta de los ingenieros franceses aparecieron otras de empresarios e ingenieros españoles. Finalmente, las dudas e incertidumbres en las que se movía el Ayuntamiento las dejaron sin respuesta. Una nueva solicitud con el fin de obtener la autorización para la construcción de la traída de aguas y abastecimiento a Gandía, del ciudadano inglés Macnaughtan en 1895, parece confirmar esta tendencia. Todo indica que no fueron actuaciones aisladas, sino que responden a una propensión existente en España en la segunda mitad del siglo XIX: la entrada de empresarios extranjeros para difundir las nuevas técnicas que estaban imponiéndose en los países vecinos.

En el segundo caso, el origen de las inversiones extranjeras en el sector del suministro de agua potable radicaba en empresas multinacionales nacidas en economías capitalistas sólidas y capaces de penetrar en terceros países. La presencia de empresarios nacionales y extranjeros al frente de éstas compañías tenía la intención de buscar apoyos en el interior del país con el fin de servir de cabeza de puente y de contacto para facilitar la obtención de la concesión y la entrada en el litigio o la subasta. A lo largo de estas páginas se ha hecho referencia a diversos casos ocurridos en Cádiz, Alicante, Las Palmas, Pamplona y Barcelona, entre otros, por lo que se reduce la enumeración a solo dos anotaciones más. Cuando la empresa

Cuadro 2. Inversión en España de empresas extranjeras de abastecimiento de agua (Siglo XIX)

Países	Inversiones totales (pesetas)	% del total de las inversiones extranjeras
Francia	19.768.750	23,71
Inglaterra	14.057.900	28,57
Bélgica	6.843.750	16,45

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de María Teresa Costa Campi (1981, p. 57-61).

⁶ La propuesta consistía en aportar un caudal suficiente, 22,073 m³, para "alimentar todas las fuentes de agua potable, los abrevaderos y el riego público para el presente, y más tarde para limpiar los colectores que inevitablemente se construirán" (Gigosos Pérez y Saravia Madrigal, 1993, p. 13).

Cuadro 3. Empresas extranjeras de abastecimiento de agua en España

Empresa	Municipio	Domicilio social	Año fundación	Capital nominal pesetas
SCHNEIDER	Vitoria	Vitoria	n.d.	n.d.
JEAN BOUCHARD	Coruña	París	1860	n.d.
LUIS PETIT	Coruña	París	1863	n.d.
COMPAÑÍA DE AGUAS DE BARCELONA	Barcelona	Lieja	1867	n.d.
AGUAS POTABLES DE ZAMORA, S. A.	Mazarrón	Londres	1868	45.000
DOCWRA Y SIMPSON	Zamora	Londres	1870	n.d.
CÁDIZ WATERS WORKS COMPANY LIMITED	Cádiz	Londres	1872	n.d.
GRAPPIN, CALVET Y ARCE	Barcelona	Barcelona	1876	500.000
SEVILLA WATER WORKS C° LTD., S. A.	Sevilla	Londres	1881	8.750.000
AGUAS DE SANTANDER, S. A.	Santander	Santander	1881	3.687.500
AGUAS DE BARCELONA, S. A.	Barcelona	Barcelona	1882	40.000.000
ALICANTE WATER WORK LIMITED	Alicante	Londres	1883	n.d.
BAYLLISS & BALDELLÓ	Coruña	Londres	1889	n.d.
CARTAGENA MINING & WATER C° LTD., S. A.	Cartagena	Manchester	1889	750.000
BRITISH AND FOREIGN TRADING COMPANY LIMITED	Coruña	Londres	1890	n.d.
SOCIEDAD INTERNACIONAL DE AGUAS	Écija	Madrid	1891	2.000.000
DOETSCH, D. L.	Huelva	Londres	1891	n.d.
BARCELONA BESÓS WATERWORKS COMPANY LTD.	Barcelona	Londres	1892	n.d.
CORUÑA WATERWORKS COMPANY LIMITED	Coruña	Londres	1893	n.d.
ABASTECEDORA DE AGUAS DE SEVILLA	Sevilla	París	1895	n.d.
AGUAS DE ALICANTE, S.A.	Alicante	Lieja	1898	5.000.000
DRAPIER, PLANCHON y Cía	Barcelona	Barcelona	1899	5.000
ELCHE WATER WORKS	Elche	Londres	1900	932.900
ANDALUSIA WATER COMPANY LTD., S. A.	Algeciras	Londres	1912	437.500
CITY OF LAS PALMAS WATER & POWER C° LTD., S. A.	Las Palmas	Londres	1913	3.125.000

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de: *Anuario de Sociedades Anónimas* (GARCEB); *Anuario Financiero de Bilbao*, que comprende el historial de los valores públicos y de Sociedades Anónimas de España (AFB); *Anuario Financiero de Valores Mobiliarios* (AFVM); *Anuario Financiero y de Empresas en España* (AFEE); *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España* (AFSAE); *Anuario Técnico e Industrial de España* (ATIE) y María Teresa Costa Campi (1983, p. 283-288).

británica *Docwra y Simpson* comenzó a realizar las obras de suministro de varias ciudades de Castilla, La Mancha y Extremadura, buscó en el ingeniero Thomas Greenhill esa figura (Costa Campi, 1981). La misma función parece que ejercieron, a finales del XIX, el empresario inglés Ernest John Bayliss y el catalán Roberto Baldelló y Martínez, que con sus actuaciones en diversas ciudades gallegas

pretendían la entrada en acción de la *British and Foreign Trading Company Limited* (Martínez López, 1995). En el cuadro 3 se presentan las compañías extranjeras de abastecimiento de agua potable que se han localizado en las fuentes consultadas.

Por otra parte, a comienzos del siglo XX el sistema fiscal español, a través de la Tarifa 3ª de la Contribución

sobre Utilidades de la Riqueza Mobiliaria, permitió al Ministerio de Hacienda establecer el capital que servía de base para calcular la cuota tributaria que le correspondía pagar a las empresas extranjeras por la actividad realizada. Esta obligación fiscal ha permitido conocer el capital de las empresas extranjeras establecidas en España entre 1911 y 1920, periodo en el que estuvo vigente este procedimiento. El capital fijado para cada ejercicio fiscal fue publicado en la *Gaceta de Madrid*; el primer dato fue publicado en la del 15 de diciembre de 1911 y el último en la del 22 de noviembre de 1924. Un total de 126 sociedades extranjeras han sido censadas durante los 10 ejercicios fiscales estudiados, siendo 1917 el ejercicio con mayor número de empresas, 96, y 1911 el de menor número con 72. En referencia al sector del agua, han aparecido en esta estadística 7 empresas; de éstas, 3 acaparan en torno al 95% del capital en el periodo estudiado.

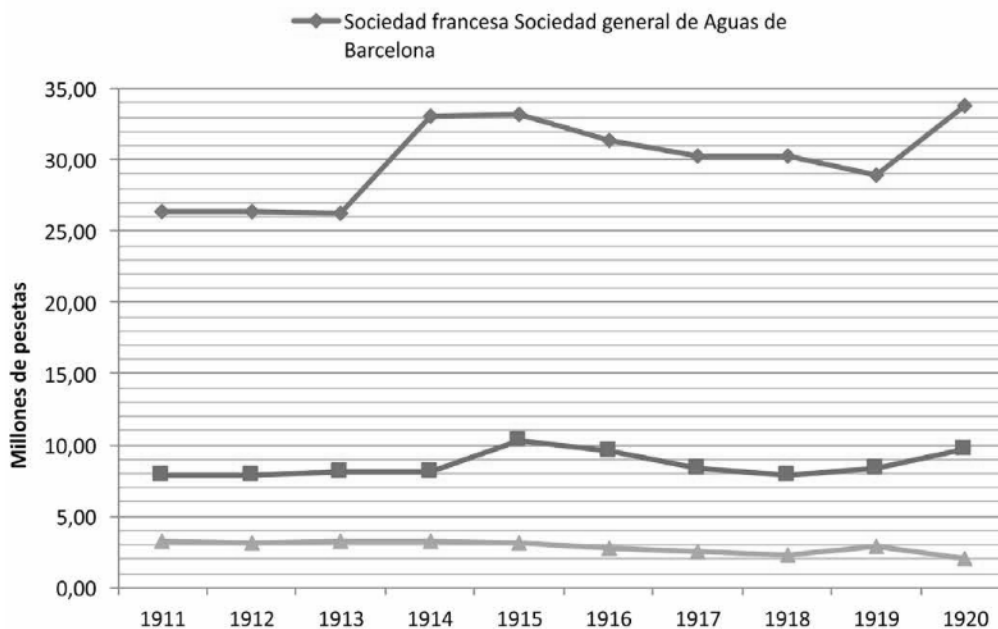
La compañía francesa *Sociedad General de Aguas de Barcelona*, líder del sector, acumulaba en torno al 70% del capital declarado en el sector. La inglesa *The Sevilla Water Works C.º Lted.* le sigue en el ranking, acumulando en torno al 20%. La sociedad belga *Société de Eaux d’Alicante* es la siguiente en tamaño; su capital representa el 5% del conjunto. En buena medida la importancia de estas

empresas radicaba en el tamaño de las ciudades donde estaban asentadas. En 1920, Barcelona era la segunda ciudad de España, con 710.335 habitantes; Sevilla ocupaba el cuarto lugar, con 205.529 habitantes; y Alicante, sin ser de las más pobladas con 63.908 habitantes, estaba situada en una zona bastante estratégica con municipios importantes a su alrededor⁷.

El resto de empresas censadas, en orden de mayor a menor capitalización, son las siguientes: la sociedad inglesa *Andalusía Water C.º Lted.*, la también británica *The Carthagena Mining and Water C.º Lted.*, la compañía belga *Compagnie de Services d’Eaux* y la firma inglesa *The Elche Waterworks*. Excepto la primera, ninguna superaba el millón de pesetas de capitalización. *Andalusía Water C.º Lted.*, fundada en 1912 con un capital de 473.500 pesetas, declaraba en 1920 un patrimonio de 1.418.261 pesetas. El Gráfico 4 muestra la evolución de la capitalización de las tres mayores empresas extranjeras de abastecimiento de agua para la segunda década del siglo XX.

La *Sociedad General de Aguas de Barcelona* empezó el periodo de estudio con un capital, en pesetas, de 26.335.892,41 y concluyó con un patrimonio declarado de 33.746.156,10. Esto supuso una recapitalización de la empresa del 28% durante la década estudiada. Este proceso

Gráfico 4. Capitalización de empresas extranjeras de agua en España (1911-1920)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Tarifa 3ª de la Contribución sobre Utilidades de la Riqueza Mobiliaria publicados en la *Gaceta de Madrid* entre el 15 de diciembre de 1911 y el 22 de noviembre de 1924.

⁷ Instituto Nacional de Estadística. <https://www.ine.es/inebaseweb/treeNavigation.do?tn=82705&tns=85414#85414>. Consultada el 21 de enero de 2020.

no fue homogéneo. Los primeros años de la década, de 1911 a 1913, el valor de la empresa descendió en 62.899 pesetas. Este dato muestra que su actividad estuvo estancada durante esos años. Coincidiendo con el inicio de la Primera Guerra Mundial la empresa generó un aumento de la actividad inusitado, que produjo un incremento del capital social de la empresa de 6.778.359 pesetas entre 1913 y 1914. Esta cifra indica una tasa de crecimiento anual del 26%, que continuó durante 1915, aunque con menos intensidad. La empresa se revalorizó solamente un 0,5% respecto al año anterior. El enquistamiento de la guerra afectó a la actividad empresarial de *Aguas de Barcelona* de tal manera que entre los ejercicios 1916 y 1919 la empresa se descapitalizó un 12%, pasando a valer 28.955.98,96 pesetas. En el último ejercicio estudiado, el de 1920, la compañía recuperó todo lo perdido durante la guerra e incrementó su valor respecto al máximo anterior, el de 1915, en 1,5%. Para concluir el análisis de esta sociedad se indica que fue comprada a sus propietarios –*Crédit Général Liégeois* y la *Société Lyonnaise des Eaux et de l'Éclairage*– en junio de 1920 por un grupo de bancos españoles por 45 millones de pesetas. Esta compra-venta supuso una prima del 33% sobre el valor establecido por el Ministerio de Hacienda para el ejercicio de 1920, acción que fue publicada en la *Gaceta de Madrid* el 5 de octubre de 1922. En 1975 *Aguas de Barcelona* se integra en el *Grupo Agbar*. Este grupo comenzó un proceso de internacionalización en 2008 que ha vuelto poner la empresa en manos de capital internacional. Desde 2014 la multinacional francesa *Suez*, una de las mayores empresas del mundo de este sector, posee el 100% del *Grupo Agbar* a través de su filial *Suez España*. Por tanto, la emblemática *Sociedad General de Aguas de Barcelona*, constituida en París en 1887, ha vuelto a sus orígenes.

The Seville Water Works Company, Limited / Sociedad para explotación de aguas de Sevilla, Limitada, denominación original de la sociedad, tal y como aparece en los títulos de acción al portador de 21 de diciembre de 1887, es la siguiente empresa analizada. Su nombre fue españolizado en la *Gaceta de Madrid*, puesto que en algunos de los ejercicios fiscales consultados es denominada *Sociedad inglesa The Seville Water Works Company Limited*. En el de 1915, por ejemplo, la denominó *Sociedad inglesa (Abastecimiento de Aguas de Sevilla) The Seville Water Works*. En cuanto a la evolución de su capital, la empresa tenía al principio del periodo estudiado un capital de 7.902.985,00 pesetas y terminó la segunda década del siglo XX con un patrimonio de 9.757.455,45 pesetas. La empresa consiguió una recapitalización de un 23% en dicha década, aunque la evolución fue desigual. Entre 1911 y 1914 el capital de la sociedad estuvo estancado y fluctuó en torno a los 8 millones de pesetas. Para el ejercicio de 1915 la

compañía de aguas tuvo una fuerte recapitalización, de un 27% respecto al año anterior, incrementándose el capital en 2.225.449,78 pesetas, y alcanzó un patrimonio de 10.356.359,42 pesetas, el valor máximo del periodo analizado. La Gran Guerra también influyó en esta sociedad, de tal manera que desde el ejercicio de 1916 hasta el de 1918 la empresa se descapitalizó significativamente, perdiendo todas las ganancias acumuladas, pues volvió a tributar por el mismo valor que en 1911. Los dos últimos ejercicios estudiados, 1919 y 1920, fueron de recuperación, con incrementos del 6% y del 17% respectivamente; pero no fue suficiente para alcanzar el valor máximo de capitalización de esta sociedad, alcanzado en 1915, lo que supone una descapitalización de un 4% en 1920 respecto al máximo indicado. Esta compañía siguió abasteciendo de agua potable a Sevilla hasta 1957, en que la concesión fue rescatada por el ayuntamiento, 24 años antes de que cumpliera la misma. La concesión para el abastecimiento de agua de Sevilla la había obtenido la sociedad inglesa el 4 de marzo de 1882 por 99 años. Esto supuso la desaparición de esta empresa y la gestión directa del abastecimiento de agua por el ayuntamiento hispalense. El 23 de octubre de 1974 el cabildo sevillano constituyó la *Empresa Municipal de Abastecimiento y Saneamiento de Sevilla*, más conocida por EMASESA, empresa de capital 100% público y que hoy integra a todos los ayuntamientos del Área Metropolitana y gestiona todas las fases del ciclo integral del agua en dicho territorio.

Por último, cabe analizar la *Société de Eaux d'Alicante, Sociedad Anónima*. El empresario belga Enrique de Caucourte y Joulliot compró en 1891 los grandes pozos que el terrateniente Juan Leach, exalcalde de Alicante, tenía en el municipio de Sax, a unos 50 kilómetros de la capital. Ese mismo año presentó un proyecto de abastecimiento de agua al ayuntamiento alicantino, que fue aprobado en mayo de 1892. Tras el concurso-subasta correspondiente obtuvo la concesión el 11 de julio de 1893, y le fue adjudicada por 60 años. El empresario belga era propietario de la *Compagnie Générale des Conduites d'Eau*, con sede en Lieja (Bélgica), que en 1898 promovió la constitución de la *Société de Eaux d'Alicante* con un capital social de 5 millones de pesetas. En 1911 declaró un capital de 3.258.053,57 pesetas, que fue descendiendo a lo largo de la segunda década del siglo XX, con alguna recuperación en algunos ejercicios, alcanzando el mínimo en 1920 con un valor patrimonial de 2.062.764,81 pesetas. Esta disminución supuso una descapitalización de un 37% de la compañía en el periodo analizado.

Sin embargo, al principio del periodo, entre 1911 y 1914, la empresa apenas muestra fluctuaciones en su capital. Los datos señalan un aumento del patrimonio de solo 1%, siendo 1914 el año en que la empresa alcanzó

su máxima capitalización del periodo de estudio con 3.295.890,88 pesetas, solamente 37.837,17 pesetas más que en 1911. Al igual que en los casos anteriores, la guerra influyó negativamente en el negocio de esta compañía, y entre el ejercicio de 1915 y el de 1918 su capital descendió de manera significativa. Al final de la guerra la sociedad había perdido en torno al 30% de su valor. El ejercicio de 1919 resultó favorable, y la empresa recuperó casi todas las pérdidas generadas durante la contienda, aunque el ejercicio siguiente, 1920, volvió a la tendencia de descapitalización iniciada en 1915. En esta situación, las expectativas de viabilidad fueron bajas, y, posiblemente, la necesidad de fortalecer la compañía fue uno de los motivos que llevaron en 1921 a la venta del 90% del capital a la *Sociedad General de Aguas de Barcelona*. A partir de este momento, la empresa pasó a denominarse *Aguas de Alicante, S.A.* Estando cercana la finalización de la concesión de abastecimiento de agua, la compañía y el Ayuntamiento de la ciudad acordaron la creación de una empresa mixta, poniendo cada uno el 50% del capital. Este acuerdo fue aprobado por el pleno municipal el 30 de septiembre de 1952. El 17 de septiembre de 1953 se constituyó la sociedad *Aguas Municipalizadas de Alicante, Empresa Mixta*, que en la actualidad suministra agua al Área Metropolitana de Alicante.

Como para otros sectores, las dos guerras mundiales marcaron plenamente el proceso en relación con los promotores extranjeros. La crisis económica que tan duramente atacó a Europa en los años treinta, la Guerra Española y la posterior contienda mundial supusieron otras vueltas de tuerca en el proceso de retirada de los empresarios extranjeros y su progresiva sustitución por grupos financieros españoles o por los Ayuntamientos, que se fueron haciendo con el control de la industria del agua.

Las empresas extranjeras de gas

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 del gas, destacando especialmente *Lebon et Cie*. Tuvieron una menor participación los capitales británicos, belgas, holandeses y suizos. 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 Francia (Costa Campi, 1983).

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, desde esos países había interés por favorecer la construcción de las factorías y las redes, esto es, el suministro de equipamiento (Fernández-Paradas *et al.*, 2017; Fábregas, 2017; Matés-Barco, 2017b).

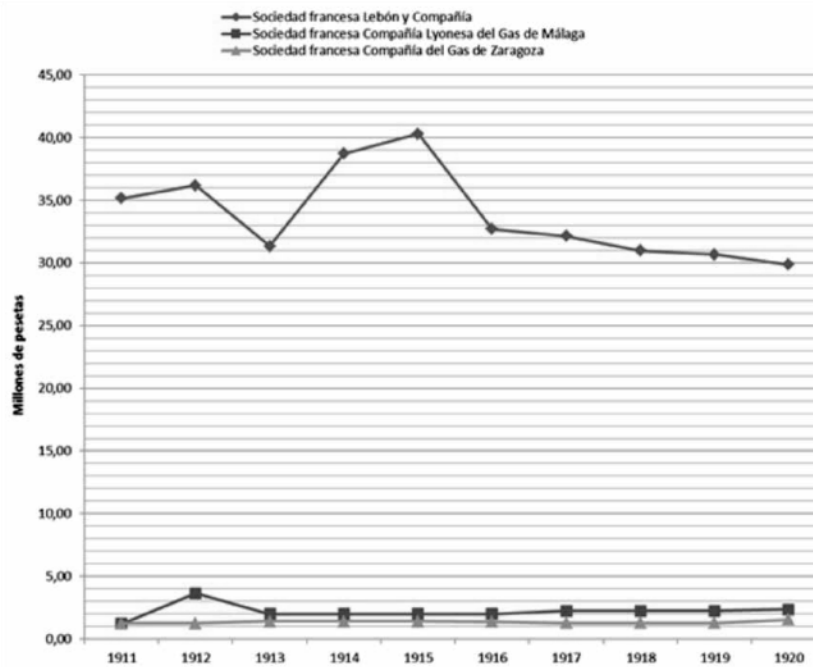
Charles Lebon participó con socios locales en la expansión del gas en España al conseguir las concesiones del alumbrado público por gas de Barcelona (1842), Valencia (1843) y Cádiz (1845). Al poco tiempo, Lebon abandonó momentáneamente España debido principalmente a desacuerdos con sus socios españoles y al cambio de ciclo económico en Francia por la crisis de 1848. A pesar de las dificultades, el 23 de marzo de 1847 fundó en París la *Compagnie Centrale d'Éclairage par la Gaz, Lebon et Cie*, a la que fue incorporando fábricas de gas en España. A finales del siglo XIX ya tenía 8 factorías de gas en Almería, Barcelona, Cádiz, Granada, Murcia, Puerto de Santa María, Santander y Valencia (Fernández-Paradas, 2009).

En estos inicios del sector, además de la empresa de Lebon, hay que citar también a dos empresas de capital español: *Sociedad Catalana para el Alumbrado de Gas*, con 2 fábricas, en Barcelona y Sevilla, que fue la decana, y *Sociedad Madrileña de Alumbrado por Gas*, controlada por la *Crédito Mobiliario*, que tuvo concesiones en seis ciudades: Alicante, Burgos, Cartagena, Jerez, Pamplona y Valladolid (Sudrià, 1983).

Por otra parte, como se ha comentado anteriormente, la Tarifa 3ª de la Contribución sobre Utilidades de la Riqueza Mobiliaria ha permitido conocer el capital de las empresas extranjeras que actuaban en España en la segunda década del siglo XX. En referencia al sector del gas han aparecido en esta estadística 7 empresas, de las que solo 3 ofrecen datos para todo el periodo y acaparan en torno al 90% del capital.

La sociedad francesa *Lebon y Compañía*, líder del sector, acumulaba en torno al 82% del capital declarado en el sector. La sociedad francesa *Compañía Lyonesa del Gas de Málaga* le sigue en el ranking, acumulando en torno al 5%. La sociedad francesa *Compañía del Gas de Zaragoza* es la siguiente en tamaño, y su capital representa el 3% del conjunto. El resto de sociedades censadas, en orden de mayor a menor capitalización, Sociedad francesa *Alumbrado, Calefacción y Fuerza motriz de Coruña y Vigo*, Sociedad inglesa *The Huelva Gas Electricity Company Limited*, la Sociedad alemana *Gaswerk Santa Cruz de Tenerife A. G.* y Sociedad francesa *Gas Franco-Belga Robert Lesage & Compagnie*, no superaban el millón de pesetas de capitalización al final del periodo estudiado, excepto la primera, que declaraba en el ejercicio de 1918, último dato disponible de esta empresa, un patrimonio, en pesetas, de 1.036.849,02. El Gráfico 5 muestra la evolución de la

Gráfico 5. Capitalización de empresas extranjeras de gas en España (1911-1920)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Tarifa 3ª de la Contribución sobre Utilidades de la Riqueza Mobiliaria publicados en la *Gaceta de Madrid* entre el 15 de diciembre de 1911 y el 22 de noviembre de 1924.

capitalización de las tres mayores empresas extranjeras de abastecimiento de gas para la segunda década del siglo XX.

La sociedad francesa *Lebón y Compañía* fue la líder del sector de manera indiscutible en este periodo. En cuanto a la evolución de su capital, la empresa tenía al principio de la etapa estudiada un capital de 35.159.563,00 pesetas y terminó la segunda década del siglo XX con un patrimonio de 29.857.091,68 pesetas, el valor más bajo del periodo analizado. La empresa sufrió una descapitalización de un 15% durante esos años, aunque la evolución fue desigual. Entre los ejercicios de 1911 y 1915 el capital de la sociedad creció en torno al 15%, y la empresa alcanzó su valor máximo de capitalización con 40.314.021,63 pesetas. No obstante, en estos 5 ejercicios fiscales hay 3 periodos. En el primero, 1911 y 1912, el capital crece a un ritmo moderado, un 3% anual. Entre 1912 y 1913, la empresa sufre una descapitalización del 13%, mientras que en el bienio 1913 y 1915 la compañía creció en torno a un 28%, especialmente en 1914, que tuvo una recapitalización del 24% anual.

El enquistamiento de la guerra mundial y la progresiva implantación del alumbrado eléctrico en las ciudades, que era preferido al antiguo de gas, afectó a esta empresa y produjo un cambio de tendencia en el valor de la misma. En los últimos cinco ejercicios estudiados, 1916-1920, la descapitalización fue muy significativa; el patrimonio declarado se contrajo en más de 10 millones

de pesetas, lo que supuso una caída del 26% en dicho periodo. Aunque el primer ejercicio, el de 1916, fue el peor de todos, con una pérdida de valor de casi 8 millones de pesetas, casi un 19%. En los siguientes años la empresa siguió descapitalizándose a una media anual en torno al 2%.

El contexto para la empresa francesa al concluir la guerra no era favorable, y optó por la deslocalización mediante la venta de su patrimonio a otras compañías del sector de capital español. En 1921 vendió las fábricas de gas y electricidad de Almería a *Fuerzas Motrices del Valle del Lecrín* y la central eléctrica de Valencia a *Electra Valenciana e Hidroeléctrica Española*. En 1923 el resto de la compañía fue adquirido por el mismo grupo de banqueros, liderados por la banca Arnús-Garí, que en 1920 ya había adquirido *Agua de Barcelona*. El 31 de diciembre de 1923 ese grupo fundó la *Compañía Española de Electricidad y Gas Lebon S. A.*, con un capital desembolsado de 24 millones de pesetas para hacerse con las factorías de gas de Granada, Málaga, Puerto de Santa María y Valencia, y las de gas y electricidad de Cádiz, Santander y Murcia (Fernández-Paradas, 2015).

La *Compañía de Gas de Málaga* fue otra de las empresas importantes de esta época. El 4 de septiembre de 1852 el Ayuntamiento de Málaga concedió a Louis-Jean Gosse el privilegio exclusivo para el abastecimiento de gas para la ciudad durante 30 años; posteriormente rebajó la

concesión a 20 años y fijó los precios del gas en función del uso, alumbrado público o consumo privado. El empresario marchó a París ese mismo año y fundó una empresa para gestionar su negocio de gas: *Gosse, Constant et Cie.*, que cedió la concesión malagueña a un grupo de empresarios franceses el 12 de julio de 1854. Estos constituyeron en Lyon la *Société Civile pour l'Éclairage de Málaga*, el 1 de marzo de 1859, con un capital inicial de 1.200.000 francos (Arroyo Huguet, 2006). Las fuentes consultadas varían su denominación según los años. *Sociedad francesa Compañía de Gas de Málaga* para el ejercicio de 1911; y en 1912 se cita como *Sociedad francesa Compañía de Alumbrado y Calefacción de Málaga*. Desde 1913 hasta 1916, la denominación de la sociedad fue la misma de 1911. A partir de 1917, y hasta 1920, apareció la empresa bajo la razón de *Sociedad francesa Compañía Lyonesa del Gas de Málaga*.

En cuanto a la evolución de su capital, la empresa contaba, al principio del periodo estudiado, con 1.209.674,60 pesetas y terminó la segunda década del siglo XX con un patrimonio de 2.357.886,93 pesetas. La compañía aumentó su valor un 95% en la citada década, aunque la evolución fue heterogénea. Durante varios ejercicios exponía el mismo patrimonio; desde 1913 a 1916 declaró un capital de 1.979.216,60 pesetas y entre 1918 y 1919 el valor de la sociedad fue de 2.249.440,00 pesetas. Por tanto, las variaciones afectaron solamente a cuatro ejercicios. En 1912, la empresa publicó un capital de 3.624.246,60 pesetas, que supuso casi duplicar el valor de 1911, y fue el valor máximo de capitalización de la empresa durante este periodo. En 1913, la empresa sufrió una descapitalización en el entorno del 45%. En 1917, aumentó su capital en un 14% respecto a 1916. En el último ejercicio, 1920, acumuló un incremento anual del 5%. La situación política de España a principios de los años 30 del siglo XX y las malas expectativas del negocio condujeron a los propietarios franceses a decidir vender la empresa. En noviembre de 1923, la empresa fue traspasada por 1.040.000 pesetas a la *Banca Arnús-Garí*, que posteriormente la integró en la *Compañía Española de Electricidad y Gas Lebon S. A.* (Arroyo Huguet, 2006).

La tercera, y la última, empresa analizada es la *Compañía del Gas de Zaragoza*. En octubre 1864 *Crédit Lyonnais* estableció una fábrica de gas en la capital aragonesa, que fue adquirida, en 1870, por la familia francesa Genin, y en 1893 fundó la *Société pour l'éclairage des villas de Biarritz et Saragosse*. En la estadística consultada, la empresa apareció con su denominación original desde 1911 hasta 1913. A partir de 1914 y hasta 1920, el nombre fue españolizado y apareció publicado como *Sociedad francesa Compañía del Gas de Zaragoza*.

En cuanto a la evolución de su capital, la compañía tenía en 1911 un capital de 1.233.240,00 pesetas y ter-

minó la segunda década del siglo XX con un patrimonio de 1.546.237,05 pesetas. La empresa aumentó su valor en torno al 26% en dicha década, aunque la evolución no fue homogénea. Los datos publicados muestran que el capital de la empresa no cambió en cinco periodos: de 1911 a 1912, con 1.233.240,00; de 1913 a 1915, con 1.419.340,00, y de 1917 a 1919, con 1.277.620,00 pesetas. Hubo descapitalización en dos periodos: 1915-1916 y 1916-1917, con tasa de variación del -2% y del -8%, respectivamente. La sociedad tuvo una recapitalización del 15% en 1913 respecto al año anterior y del 21% en 1920 en comparación con 1919. La empresa no fue ajena a la coyuntura histórica y, en 1925, restringió su actividad a Zaragoza, pasándose a denominar *Société pour l'éclairage de Saragosse*. Sin embargo, la sociedad francesa no pudo mantener la presión política a favor de la nacionalización de las empresas extranjeras y en 1927 vendió la empresa a *Eléctricas Reunidas de Zaragoza, S. A.*, que fundó la *Compañía del Gas de Zaragoza, S. A.* el 27 de diciembre de 1927, con un capital social de 2 millones de pesetas, integrándose en 1997 en *Endesa Gas*.

Por tanto, la industria gasista española fue españolizada en la tercera década del siglo XX, de tal manera que antes de la Guerra Civil (1936-1939) sólo quedaba una empresa extranjera con esta actividad: *Sociedad alemana Gaswerk Santa Cruz de Tenerife A. G.* Por otra parte, el sector experimentó un proceso de concentración empresarial, capitaneado por dos empresas: *Catalana de Gas y Electricidad* y la *Compañía Española de Electricidad y Gas Lebon*. Esta última pasó a denominarse *Compañía Española de Gas, S. A.* en 1964, más conocida por su acrónimo *CEGAS, S. A.* En 1965 fue comprada por *Catalana de Gas y Electricidad*. Ésta, tras concluir la venta de sus activos hidroeléctricos, cambió su nombre a *Catalana de Gas* en 1987. En 1991 se fusionó con *Gas Madrid*, dando lugar a *Gas Natural*. Ésta última adquirió *Unión Fenosa* en 2009 y pasó a denominarse *Gas Natural Fenosa*. En 2017 la sede social de la empresa fue trasladada a Madrid, y desde 2018 la sociedad se llama *Naturgy*.

Conclusiones

El estudio de la inversión extranjera en España —especialmente la centrada en el gas y el agua— aporta diversas notas de interés. En primer lugar, la importancia que tuvo en esos dos sectores, con la instalación de las respectivas redes de distribución. En segundo, por su carácter de servicio público ligado al ámbito municipal. Y, por último, su particularidad de prestación en régimen de monopolio.

Las primeras empresas dedicadas al suministro domiciliario de agua potable surgieron en los países de mayor desarrollo capitalista. Inglaterra, Francia, Bélgica y Alemania experimentaron, especialmente a partir de

1850, una importante expansión en este sector y no sólo en su propio país, sino también con proyección en otros países europeos. Las grandes empresas que realizaron las instalaciones se introdujeron rápidamente en otros mercados, entre ellos el español.

Las inversiones extranjeras en España se dirigieron hacia las grandes ciudades, sobre todo industriales. Cataluña absorbió parte importante del capital foráneo. Barcelona y Sevilla fueron ciudades con importantes inversiones. La ciudad condal acaparó las pretensiones inversoras de belgas en primer lugar, y posteriormente de franceses e ingleses; Sevilla, por su parte, recibió fundamentalmente capital inglés. Una vez producidos los primeros destellos del sector, en la década de 1880, empresas extranjeras comenzaron a desalojar del mercado a los pequeños empresarios españoles que estaban siendo incapaces de aportar las inversiones necesarias para asentarse en el sector, especialmente en las poblaciones de mediano o gran tamaño y con índices de crecimiento poblacional relativamente importantes. Otra zona importante fue la de Cartagena y Alicante. Los intereses mineros de algunas compañías provocaron su atracción hacia el suministro de agua; éste fue el caso de *The Cartagena Mining and Water C.º Ltd.*, de origen inglés y centrada en la explotación de las minas de Mazarrón.

Sin embargo, a lo largo del siglo XX aparecieron diversos factores que limitaron la expansión del capital exterior. En primer lugar, eso parece estar relacionado con la ruptura de los circuitos tradicionales de abastecimiento del material empleado, concretamente las tuberías de las redes de suministro fabricadas en sus países de origen. En segundo, que el período comprendido entre 1914 y 1922, Primera Guerra Mundial y crisis económica subsiguiente, trajo consigo alteraciones financieras que provocaron importantes retracciones de capitales y el intento de las compañías de origen de desligarse de estas inversiones. Cabe recordar que estas sociedades tuvieron en sus propios países serios problemas financieros que resolver y por este motivo retraían su actividad en el exterior. En esta situación era lógico que algunas empresas foráneas pretendiesen liquidar cuanto antes sus participaciones, por lo que se produjo un relevo de los capitales extranjeros por los nacionales. Casi de modo simultáneo, se crearon numerosas empresas con capital nacional que comenzaron a competir con las empresas extranjeras. A pesar de la retracción, estas empresas lograron “despertar” a los empresarios e inversores españoles –que se sintieron atraídos por este tipo de actividades– y ejercieron un papel de arrastre para la iniciación y desarrollo del sector.

Queda por analizar cuáles fueron los motivos reales de la inversión en abastecimiento de agua en España. Todo parece apuntar a que el origen de las inversiones extranjeras en el sector del suministro de agua potable

radicaba en empresas multinacionales nacidas en economías capitalistas sólidas y capaces de penetrar en terceros países. El adelanto tecnológico y financiero de estos países, unido a la experiencia que poseían en los negocios relativos a los servicios urbanos, fueron algunos de los motivos que originaron la llegada de capitales extranjeros.

De modo más concreto, las actuaciones británicas parecen estar muy en consonancia con la búsqueda de mercados que dieran salida a los productos elaborados por los fabricantes de tuberías. María Teresa Costa Campi (1981) ha resaltado la vinculación que existía entre estos últimos y las empresas de abastecimiento que se instalaron en España. No parece que esta razón sirviera para franceses y belgas, que mostraban estar más relacionados con actividades financieras. En algunas ocasiones, la rentabilidad más bien modesta sugiere la idea de muchas decepciones y escasos logros. Pero la amplitud del movimiento y su duración, a pesar de los contratiempos, parecen explicarse más bien por la imagen de una España pobre y atrasada que no sabe explotar sus riquezas, ni posee capacidad inversora. Desde esa perspectiva, el ahorro y la financiación francesa, por ejemplo, veían a España con los ojos de un Emile Péreire: “California de Europa, rica en tierra y minas y que no requería para extenderse nada más que el establecimiento de una red de comunicaciones modernas y empresarios competentes”; es decir, todo lo que Francia podía proporcionar (Broder, 1976).

Por último, puede ser importante traer a colación el interrogante que Gabriel Tortella (1996) se hace al hablar de la presencia de los empresarios extranjeros en la minería española. ¿Por qué no fueron empresarios españoles los que asumieron la iniciativa? Es de suponer que los empresarios españoles podían encontrarse en mejor situación para conocer las condiciones, las concesiones se hacían públicas, los elementos locales servían de puente con los extranjeros, e incluso más tarde se terminaban haciendo con la empresa. Basta recordar los abastecimientos de Cádiz, Pamplona, Barcelona y Las Palmas, entre otros, en los que ese itinerario se cumple al pie de la letra. Pero la respuesta parece clara: los extranjeros conocían mejor la evolución y las características propias del negocio y por lo general disponían de más recursos para invertir a largo plazo. En este sentido, conviene tener en cuenta el *know-how* de estas compañías. En las empresas es la experiencia y conocimiento adquirido en la gestión de una actividad concreta, tanto en su vertiente técnica, productiva, administrativa, financiera como comercial. Cada acción tiene necesariamente un activo que es intangible; es decir, un saber hacer la gestión de la manera más eficiente con el menor coste posible, con el fin de optimizar la actividad empresarial (Goldin y Katz, 2008; Núñez y Tortella, 1993). También se puede hablar de otro concepto empresarial

–learning by doing–, aprendizaje inicial que surge en los países más avanzados (Arrow, 1971; Fudenberg y Tirole, 1983; Romer, 1990).

Con todo, la actitud de los empresarios españoles en el abastecimiento de agua no fue tan reacia como en otros sectores, puesto que, a pesar de ser intensivo en capital y necesitar grandes inversiones, no requería una tecnología tan compleja, ni era preciso estar conectado a importantes circuitos o mercados internacionales para dar salida o entrada al producto. La presencia de los empresarios extranjeros en este sector fue importante, pero a un nivel menor que en otros sectores y se explica por la propensión de los países más industrializados a invertir en los más rezagados, especialmente en la segunda mitad del siglo XIX. Este hecho no excluyó que la dependencia de los empresarios españoles hacia la tecnología británica o francesa continuara siendo casi absoluta. Es más, la distancia en el *know-how* fue disminuyendo entre finales del siglo XIX y los inicios del siglo XX; y, por tanto, el cambio en la propiedad en el negocio de extranjero a nacional tampoco fue tan notorio para la evolución de dichas empresas.

Por su parte, la industria gasista española se fue españolizando progresivamente, de suerte que a mediados de los años treinta sólo una empresa extranjera tenía actividad. Además, experimentó un proceso de concentración empresarial, que fue especialmente relevante en los casos de la *Compañía Española de Electricidad y Gas Lebon y Catalana de Gas y Electricidad*, que se hicieron con pequeñas empresas. En cuanto a la competencia de la electricidad, las gasistas españolas intentaron incorporarse a esta actividad, aprovechando que las foráneas no podían acceder a los grandes saltos de agua porque la legislación se lo impedía. En buena medida, el éxito de la respuesta de las empresas de gas dependió de su tamaño, de manera que las pequeñas o se vieron abocadas a dedicarse también a la venta de electricidad o fueron absorbidas por eléctricas.

Referencias

- AGUILAR CIVERA, I. 1990. *El orden industrial en la ciudad: Valencia en la segunda mitad del siglo XIX*. Valencia, Diputació de València, 234 p.
- ARRIGHI, G. 1978. *Geometría del imperialismo*. México, Siglo XXI Editores, 181 p.
- ARROW, K.J. 1971. The Economic Implications of Learning by Doing. In: F.H. HAHN (ed.), *Readings in the Theory of Growth*. London, Palgrave Macmillan UK, p. 131-149.
- ARROYO HUGUET, M. 2006. Actitudes empresariales y estructura industrial: el gas de Málaga, 1854-1929. *Scripta Nova: Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, **10**:205-228.
- BERNABÉ-CRESPO, M.B.; LOÁICIGA, H. 2019. El suministro hídrico al área metropolitana de Los Ángeles, California (EEUU). *Agua y Territorio*, **13**:35-42. <https://doi.org/10.17561/at.13.3789>
- BERNAL Rodríguez, A.M. 1994. Historia de la Compañía Sevillana de Electricidad (1894-1983). In: J. ALCAIDE INCHAUSTI (dir.), *Compañía Sevillana de Electricidad: cien años de historia*. Sevilla, Fundación Sevillana de Electricidad, p. 164-271.
- BRAVO-SÁNCHEZ, J.M.; NARANJO-RAMÍREZ, G. del C.; HIDALGO-CARRASCO, R.A. 2019. La política de agua de Chile: una radiografía histórica, legal y administrativa a la gestión del agua en manos del mercado neoliberal. *Agua y Territorio*, **13**:43-54. <https://doi.org/10.17561/at.13.3710>
- BRODER, A. 1976. Les investissements étrangers en Espagne au XIXe siècle: méthodologie et quantification. *Revue d'Histoire Economique et Sociale*, **54**(1):29-63.
- CAMERON, R.E. 1971. *Francia y el desarrollo económico de Europa, 1800-1914: conquistas de la paz y semillas de guerra*. Madrid, Tecnos, 534 p.
- CARON, F. 1976. La stratégie des investissements en France aux XIXe et XXe siècles. *Revue d'Histoire Economique et Sociale*, **54**(1):64-117.
- CASTRO BALAGUER, R. 2007. Historia de una reconversión silenciosa: el capital francés en España, c. 1800-1936. *Revista de Historia Industrial*, **33**:81-82. <https://www.raco.cat/index.php/HistoriaIndustrial/article/view/78211>
- CASTRO-VALDIVIA, M. 2019. La figura del empresario y el avance historiográfico de la Historia de la Empresa. In: J.M. MATÉS-BARCO (coord.), *Empresas y empresarios en España: de mercaderes a industriales*. Madrid, Pirámide, p. 19-36.
- CASTRO-VALDIVIA, M.; FERNÁNDEZ-PARADAS, M.; MATÉS-BARCO, J.M. 2019. Las empresas extranjeras de agua y gas en España (circa 1900-1921). In: J. M. MATÉS-BARCO; A. TORRES-RODRÍGUEZ (coords.), *Los servicios públicos en España y México*. Madrid, Silex, p. 51-74.
- COMÍN, F. 2005. La segunda Industrialización en el marco de la primera Globalización. In: F. COMÍN; M. HERNÁNDEZ BENÍTEZ; E. LLÓPIS AGELÁN (eds.), *Historia Económica Mundial, Siglos X-XX*. Barcelona, Editorial Crítica, p. 239-286.
- COSTA CAMPI, M.T. 1981. Iniciativas empresariales y capitales extranjeros en el sector servicios de la economía española durante la segunda mitad del siglo XIX. *Investigaciones Económicas*, **14**:45-83.
- COSTA CAMPI, M.T. 1983. *Financiación exterior del capitalismo español en el siglo XIX*. Barcelona, Universidad de Barcelona, 335 p.
- DÍAZ MORLÁN, P. 2002. *Los Ybarra: una dinastía de empresarios, 1801-2001*. Madrid, Marcial Pons, 387 p.
- FÁBREGAS, P. 2017. La estrategia de la implantación de la industria del gas en España (1826-2010). In: I. BARTOLOMÉ RODRÍGUEZ; M. FERNÁNDEZ-PARADAS; J. MIRÁS ARAUJO (eds.), *Globalización, nacionalización y liberalización de la industria del gas en la Europa latina (siglos XIX-XXI)*. Madrid, Marcial Pons, p. 21-44.
- FERNÁNDEZ-PARADAS, M. 2009. Empresas y servicio público de alumbrado en España (1842-1935). *Transportes, Servicios y Telecomunicaciones (TST)*, **16**:108-131. http://www.tstrevista.com/sumarios/sum16/sumario_16_004_es.asp
- FERNÁNDEZ-PARADAS, M. 2015. *La industria del gas en Cádiz (1845-2012)*. Sabadell, Lid Editorial / Fundación Gas Natural Fenosa, 281 p.
- FERNÁNDEZ-PARADAS, M.; MARTÍNEZ LÓPEZ, A.; MIRÁS ARAUJO, J. 2017. Changes and Strategies of the Spanish Gas Companies in the Long Run. In: ANNUAL CONGRESS OF THE EUROPEAN BUSINESS HISTORY ASSO-

- CIATION, 21st, Vienna, 2017. *Transformation in Business and Society: The Historical Approach. 21st Annual Congress of the European Business History Association EBHA*. Vienna, Institute for Economic and Social History, Vienna University of Economics and Business.
- FUDENBERG, D.; TIROLE, J. 1983. Learning-by-Doing and Market Performance. *The Bell Journal of Economics*, **14**(2):522-530. <https://www.jstor.org/stable/3003653?seq=1>
- GARCÍA TAPIA, N. 1984. El ingenio de Zubiaurre para elevar el agua del río Pisuerga a la Huerta y Palacio del Duque de Lerma. *Boletín del Seminario de Estudios de Arte y Arqueología*, **50**:299-324.
- GIGOSOS PÉREZ, P.; SARAVIA MADRIGAL, M. 1993. *El surtido de aguas a Valladolid: de la concesión a la municipalización (1864-1959)*. Valladolid, Ayuntamiento de Valladolid, 130 p.
- GOLDIN, C.D.; KATZ, L.F. 2008. *The Race Between Education and Technology*. Cambridge, Mass., Belknap Press of Harvard University Press, 496 p.
- LANDES, D. 1999. *La riqueza y la pobreza de las naciones: por qué algunas son tan ricas y otras son tan pobres*. Barcelona, Crítica, 604 p.
- LARRINAGA, C. 2006. Inversiones extranjeras en Guipúzcoa en el siglo XIX (1842-1875). *Historia Contemporánea*, **33**:687-718. <https://www.chu.es/ojs/index.php/HC/article/view/4191>
- LENIN, V.I. 1916/2012. *El imperialismo: fase superior del capitalismo*. Madrid, Taurus, 176 p.
- MAGALDI, N. 2010. Los orígenes de la municipalización de servicios: el industrialismo público inglés (Municipal Trading) y la Sociedad Fabiana. *Revista de Estudios de la Administración Local y Autonómica (REALA)*, 313-314:11-53. <https://doi.org/10.24965/reala.vi313-314.9921>
- MARTÍNEZ LÓPEZ, A. 1995. 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. In: CONGRESO NACIONAL DE ECONOMÍA, V, Las Palmas de Gran Canaria, 1995. *Economía de los Servicios. V Congreso Nacional de Economía. Volumen 7. Economía y Gestión de las Administraciones Públicas*. Madrid / Las Palmas de Gran Canaria, Consejo General de Colegios de Economistas de España / Colegio de Economistas de Las Palmas. 7:359-370.
- MATÉS-BARCO, J.M. 2017a. El servicio público de abastecimiento de agua en España (siglos XIX y XX): el proceso de acumulación de competencias de los ayuntamientos. *Revista Brasileira de História & Ciências Sociais (RBHCS)*, **9**(18):36-57. <http://dx.doi.org/10.14295/rbhcs.v9i18.448>
- MATÉS-BARCO, J.M. 2017b. A regulação do abastecimento de água potável na Europa: Grã Bretanha e Espanha em perspectiva histórica. *História Econômica & História de Empresas*, **20**(1):9-50. <https://doi.org/10.29182/he&che.v20i1.487>
- MATÉS-BARCO, J.M. 2017c. Desintegración económica y crisis financieras (1914-1939). In: L. CARUANA (coord.), *Cambio y crecimiento económico*. Madrid, Pirámide, p. 81-115.
- MATÉS-BARCO, J.M. 2019a. El abastecimiento de agua a Barcelona (1850-1939): origen y desarrollo de las compañías privadas. *Historia Contemporánea*, **59**(1):165-194. <https://doi.org/10.1387/hc.19434>
- MATÉS BARCO, J.M. 2019b. Estrategia empresarial y control del mercado: la gestión del abastecimiento de agua potable. In: J.M. MATÉS-BARCO (coord.), *Empresas y empresarios en España: de mercaderes a industriales*, Madrid, Pirámide, p. 223-240.
- MÉNDEZ, P. 2013. Tecnología extranjera en las obras de salubridad rioplatenses de los siglos XIX y XX. *Agua y Territorio*, **1**:41-54. <https://doi.org/10.17561/at.v1i1.1032>
- MORA DEL POZO, G. 1980. Un "ingenio del agua" en Toledo en el siglo XVIII. *Anales Toledanos*, **13**:113-123.
- MORA DEL POZO, G. 1984. Los intentos de subida de aguas del Tajo a Toledo en el siglo XVIII. *Anales Toledanos*, **19**:169-199.
- NÚÑEZ ROMERO-BALMAS, G. 1991. Fuentes belgas sobre la electrificación de los tranvías españoles: el "Recueil Financier" de Bruselas. *Revista de Historia Económica*, **IX** (3):561-574.
- NÚÑEZ, C.E.; TORTELLA, G. 1993. *La maldición divina: ignorancia y atraso económico en perspectiva histórica*. Madrid, Alianza, 432 p.
- O'ROURKE K.H.; WILLIAMSON J.G. 1999. *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-century Atlantic Economy*. Cambridge, MIT Press, 343 p.
- PEDROSA SANZ, R. 1986. *Capital extranjero en la industria de Castilla y León*. Valladolid, Universidad de Valladolid, 332 p.
- ROMER, P.M. 1900. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, **98**(5):71-102. https://econpapers.repec.org/article/ucpjpolec/v_3a98_3ay_3a1990_3ai_3a5_3ap_3a71-102.htm
- RÜCKERT, F.Q. 2018. O poder público e as companhias de abastecimento de água na Província do Rio Grande do Sul, Brasil (1822-1889). *Agua y Territorio*, **11**:22-33. <https://doi.org/10.17561/at.11.2438>
- SOLOW, R. 1976. *La teoría del crecimiento*. Madrid, Fondo de Cultura Económica, 224 p.
- SUDRIÀ, C. 1983. Notas sobre la implantación y el desarrollo de la industria del gas en España, 1940-1901. *Revista de Historia Económica*, **1**(2):97-118.
- TASCÓN FERNÁNDEZ, J. 2008. Los últimos cien años de inversión extranjera en España: volviendo la vista atrás... Europa. In: J. TASCÓN FERNÁNDEZ (coord.), *La inversión extranjera en España*. Madrid, Minerva, p. 11-30.
- TASCÓN FERNÁNDEZ, J.; SÁNCHEZ RECIO, G. 2008. La agonía económico-financiera de la Segunda República española (1936-1939): la caída de la inversión extranjera. In: J. TASCÓN FERNÁNDEZ (coord.), *La inversión extranjera en España*. Madrid, Minerva, p. 85-116.
- TORTELLA CASARES, T. 1997. Una guía de fuentes sobre las inversiones extranjeras en España entre 1780 y 1914. *Revista de Historia Económica*, **15**(3):607-623.
- TORTELLA CASARES, T. 2008. La inversión extranjera a través del Archivo del Banco de España (1916-1966). In: J. TASCÓN FERNÁNDEZ (coord.), *La inversión extranjera en España*. Madrid, Minerva, p. 49-85.
- TORTELLA, G. 1996. La iniciativa empresarial, factor escaso en la España contemporánea. In: F. COMÍN; P. MARTÍN ACEÑA (coords.), *La empresa en la historia de España*. Madrid, Civitas, p. 49-60.
- TORTELLA, G. 2008. El capital extranjero en la formación del capitalismo español: Europa. In: J. TASCÓN FERNÁNDEZ (coord.), *La inversión extranjera en España*. Madrid, Minerva, p. 31-48.

Submetido em: 18/12/2019

Aceito em: 01/02/2020