

La Anglo-Spanish Gas y su actuación en España, 1886-1910

Alberte Martínez López
Universidade da Coruña

Resumen

Gran Bretaña, a bastante distancia de Francia, fue el segundo inversor en la industria del gas en España. Sus actuaciones se centraron, generalmente, en ciudades de un cierto peso demográfico y económico. No obstante, existieron casos singulares como el protagonizado por la Anglo-Spanish Gas, cuyo mercado fue más reducido, limitado a las localidades alicantinas de Denia y Xàtiva. Esto le supuso importantes restricciones que, a la postre, están en la base del fracaso final del proyecto. Se trata, en todo caso, de una experiencia interesante y su estudio proporciona pistas sobre la actuación de las empresas foráneas en ámbitos económicos pequeños.

Palabras clave: Gas, inversión extranjera, historia empresarial, servicios públicos.

Códigos JEL: N73, N83.

Abstract

Great Britain, quite a distance from France, was the second largest investor in the gas industry in Spain. Its investments were generally focused in cities of a certain demographic and economic weight. However, there were individual cases as the one led by the Anglo-Spanish Gas whose market was smaller, limited to the towns of Denia and Xàtiva, in the province of Alicante. This fact brought about significant restrictions that, ultimately, are the basis of the project failure. It was, in any case, an interesting experience and its study provides clues about the strategies and performance of foreign firms in small economic areas.

Key words: Gas, foreign investment, business history, utilities.

JEL Codes: N73, N83.

La Anglo-Spanish Gas y su actuación en España, 1886-1910¹

[Fecha de recepción del original: 22-06-2016; versión definitiva 01-08-2016]

Alberte Martínez²

Universidade da Coruña

1. Introducción

La industria del gas tuvo su mayor desarrollo inicial en Inglaterra y Francia, durante el primer tercio del siglo XIX. Con posterioridad se fue difundiendo por otros países en sucesivas oleadas marcadas generalmente por el grado de desarrollo económico de las distintas áreas. En esta difusión desempeñaron un papel preponderante los dos citados países pioneros. Hubo una cierta especialización territorial, pues Francia se centró en los países mediterráneos, mientras que Inglaterra presentó una vocación más internacional, con importante presencia en el continente americano y en su Imperio³.

La inversión exterior británica en el sector gasista fue de 16,5 millones de libras en 1865-1914, alcanzando cierta relevancia entre 1865-1899, con dos picos en los quinquenios 1885-1889 y, sobre todo, en 1895-1899, decayendo posteriormente. En términos relativos, su importancia era pequeña si tomamos el conjunto del período, pues representaba sólo el 8,1% de la inversión exterior británica en servicios públicos⁴ en 1865-1914, pero se mantuvo entre el 12%-22% entre 1865-1899, cayendo bruscamente a continuación por el fuerte ascenso de su competidora eléctrica. Por lo que respecta al caso español, su importancia fue todavía menor, tanto en términos absolutos como relativos, pues sólo se contabilizan 25.000 libras para todo el período 1865-1914, que representaban únicamente el 0,50% de la inversión exterior británica en servicios públicos en España en 1865-1914, y el 0,11% del total de la inversión británica en gas en ese mismo período⁵. En cualquier caso, la creación de la Anglo-Spanish se enmarcaría en uno de los ciclos destacados de la inversión británica en el sector del gas en el mundo.

¹ Este artículo se enmarca en el Proyecto I + D Origen, consolidación y evolución de la industria del gas en España (siglos XIX-XXI), HAR2014-52141-P, financiado por la Dirección General de Innovación Científica y Técnica del Ministerio de Economía y Competitividad. Agradezco a los evaluadores anónimos sus comentarios, que me han resultado útiles para tratar de mejorar el texto final.

² Contacto: alberte.martinez@udc.es.

³ Sobre el gas en diversos países europeos, ver Paquier et Williot (2005).

⁴ Este epígrafe incluía agua, gas, electricidad, tranvías y telecomunicaciones, pero también canales y puertos.

⁵ Stone (1999): 242-251, elaboración propia. La inversión británica en gas en España parece infravalorada (seguramente por las restricciones de la fuente manejada por el autor), pues sólo el capital desembolsado por la Anglo-Spanish Gas representa la mitad de dicha inversión total.

En España el gas tuvo un desarrollo no muy tardío pero sí muy modesto, alcanzando generalmente sólo a las ciudades de tamaño grande y mediano⁶. Ello contrasta con lo sucedido en otros países europeos, como Gran Bretaña y Alemania, con una mayor difusión territorial y social, lo que probablemente tiene que ver con las diferencias en el coste del carbón, renta per cápita y valorización de los residuos. En su implantación y desarrollo el capital extranjero desempeñó un papel clave, aportando tecnología, capitales y *know-how*. Dentro de ese capital foráneo la mayor parte procedió de Francia. No obstante, Inglaterra también protagonizó varias iniciativas empresariales en este sector. Generalmente, el capital extranjero, en mayor medida incluso que el autóctono, se centró en las ciudades medianas y grandes, donde el mercado potencial resultaba más prometedor. Sin embargo, hubo también experiencias singulares como el caso de Denia y Xàtiva, pequeñas localidades que atrajeron la atención de los inversores foráneos. Este hecho y su carácter tardío pueden ayudar a entender las dificultades a las que se enfrentaron sus gestores.

A lo largo de las siguientes páginas iremos analizando las circunstancias y protagonistas que dieron origen a la Anglo-Spanish, así como las diversas etapas por las que atravesó, condicionadas por el pequeño tamaño de sus mercados, la dificultad de obtener carbón de calidad a un precio razonable, las complicadas relaciones con las administraciones locales y el advenimiento de una temible competidora: la electricidad. El acceso a las fuentes empresariales nos permitirá efectuar un seguimiento de su marcha económica, completando la visión con fuentes secundarias.

2. Denia y Xàtiva en la segunda mitad del siglo XIX

Denia y Xàtiva son dos localidades de la actual Comunidad valenciana. La primera se sitúa en la costa mientras que la segunda dista del litoral, lo que supondrá un hándicap para su aprovisionamiento de carbón. Su población era bastante parecida en el período intersecular, presentando en ambos casos una atonía demográfica, más intensa en el caso de Xàtiva, lo que refleja el impacto de la crisis finisecular (Cuadro 1).

Cuadro 1. Población de Denia y Xàtiva, 1887-1910

Años	1887	1900	1910
Denia	11.491	12.431	12.161
Xàtiva	14.099	12.600	12.737

Fuente: INE.

La economía de Denia se basaba tradicionalmente en la vinicultura. Este cultivo se expandió notoriamente durante las últimas décadas del siglo XIX debido a la crisis de la filoxera en Francia⁷. Ello propició un importante comercio de exportación de pasas a

⁶ Entre la bibliografía más relevante publicada en los últimos años sobre la industria del gas en España cabe citar, sin ánimo de exhaustividad, los trabajos de Alayo y Barca (2011), Arroyo (1996, 2015), Fernández-Paradas (2009, 2015, 2016), García de la Fuente (2006, 2007), Martínez y Mirás (2012), Martínez, Mirás y Lindoso (2009), Moyano (2012) y Sudriá (1983).

⁷ Más del 40% de la superficie cultivada del partido judicial de Denia se destinaba a viñedo. Palafox, (2001, p. 393).

diversos países europeos, que atrajo a comerciantes británicos. Este sector tuvo un cierto efecto arrastre sobre algunas actividades industriales, como las serrerías y la fabricación de cajas y barriles. Este auge económico incentivó la instalación de entidades financieras como la Banca Morand, la Banca Bordehore y la de Bautista Doménech, así como la apertura de los consulados de Francia, Inglaterra, Italia y Estados Unidos (García de la Fuente, 2007: 24-30).

El derribo de las murallas en 1873 permitió el ensanche urbanístico de la ciudad a lo largo del último cuarto del siglo XIX. Durante la segunda mitad de ese siglo la ciudad se dotó de infraestructuras modernas: abastecimiento de agua (1851), alumbrado público mediante aceite (1840), gas (1888) y electricidad (1912), conexión ferroviaria con Valencia y Alicante (1884) y adjudicación de las obras de mejora del puerto (1892) (García de la Fuente, 2007: 32-49).

Por su parte, la economía de Xàtiva se centraba tradicionalmente en la agricultura y los servicios como cabecera de comarca. Poseía también una relativamente importante industria textil de lino y seda que entró en una profunda crisis durante el primer tercio del siglo XIX al no poder competir con el algodón mecanizado. La abolición de los señoríos y la Desamortización perjudicaron a la ciudad, al ser abandonada por varias familias nobles y producirse la exclaustración de los conventos. La apertura de la línea ferroviaria entre Valencia y la Encina en 1858 no mejoró substancialmente la situación, afectada también por la crisis agrícola finisecular, manifestándose todo en un importante descenso de la población durante la segunda mitad del siglo XIX. Disponía de alumbrado público por aceite desde 1822. El estancamiento demográfico decimonónico hizo que aunque se derrumbaron las murallas en 1874 el ensanche urbanístico no se llevase a cabo hasta principios del siglo XX. No obstante, en 1882 tuvieron lugar dos actuaciones importantes a escala local: la bajada del Carmen (una nueva salida hacia Valencia) y la urbanización de la Alameda⁸. Es en este contexto de relativa modernización en el que habría que insertar la puesta en marcha del alumbrado por gas en 1887.

La economía de ambas localidades se insertaría en el modelo productivo de la región valenciana, basado en la agricultura de exportación (vino hasta fines del XIX y cítricos posteriormente) y la pequeña industria artesanal, reforzado por las mejoras de los caminos, carreteras y puertos y la construcción del ferrocarril durante la segunda mitad del siglo XIX (Palafox 2001).

3. Antecedentes del servicio de alumbrado por gas

Como resultaba frecuente en la concesión de servicios públicos en la España decimonónica, también en el caso de Denia hubo una serie de intentos previos fallidos (García de la Fuente, 2007: 154-162). El primero lo protagonizó en 1882 Jules Landry, de la *Entreprise d'Eclairage au Gaz*. Pretendía una duración de 60 años para el contrato y un precio de 0,30 pesetas/m³ para el alumbrado público y 0,40 para el privado, lo que, unido a la ausencia de concurso público, explica su fracaso, probablemente por la intervención del gobernador civil.

⁸ https://es.wikipedia.org/wiki/J%C3%A1tiva#Edad_Contempor.C3.A1nea consultada el 10/6/2016.

En 1886 son el dianense Agustín Aranda Casau y el ingeniero francés Tomás Rosser los que presentan una propuesta conjunta. Al año siguiente se celebra la subasta, siendo ganada por el único licitante: Tomás Rees Reynolds, en representación de William y Benjamín Pike Gibbons (Gibbons Brothers). La concesión era por veinte años, similar al promedio español⁹, y el precio de 0,28 pesetas/m³ para el alumbrado público y 0,32 para el privado, precios algo superiores a la media de las ciudades españolas en alumbrado público pero bastante inferiores en privado (Fernández-Paradas, 2015: 95). Como era también frecuente, acto seguido los Gibbons traspasaron la concesión a la Anglo-Spanish Gas. Dicho acuerdo debió llevar aparejada la construcción de la fábrica por parte de Gibbons Brothers, pues fueron ellos los que la erigieron, en un emplazamiento idóneo, en la parte baja de la ciudad (para facilitar la distribución del gas) entre el puerto y la estación ferroviaria (para un mejor aprovisionamiento del carbón). De hecho, la denominación completa de la compañía, Gibbons Brothers, Gas Engineers and Contractors, da una clara pista de que su objetivo principal era la puesta en marcha de fábricas de gas, más que su gestión empresarial.

Por su parte, en Xàtiva la concesión del alumbrado público por gas fue adjudicada en 1887 a Tomás Rees Reynolds, en representación de William Pike Gibbons (Gibbons Brothers)¹⁰. Ese mismo año el contrato fue cedido a la Anglo-Spanish Gas. La actividad se inició el 1 de octubre de 1887 pero los resultados no fueron los esperados, debido, entre otros factores, a la dificultad de encontrar un gerente apropiado. Finalmente, al año siguiente se nombró a Francisco Ivern gerente de ambas fábricas, Denia y Xàtiva¹¹.

4. Constitución de la compañía y capital humano

La Anglo-Spanish Gas Company Limited se constituyó en Londres en 1886 con una expresa vocación de actuación en España. Se trataría de un ejemplo de *free-standing company*, un modelo muy utilizado por Gran Bretaña, aunque no exclusivamente, durante la edad de oro de la inversión internacional, 1870-1914 (Wilkins, 1998). Se diferenciaba principalmente de la multinacional en que desde el primer momento su intención era actuar en el extranjero, no expandirse a partir de una empresa matriz ubicada en el país emisor. Por otro lado, sobre todo en el caso británico, con frecuencia eran pequeñas compañías que se financiaban en el dinámico mercado británico de capitales, a diferencia

⁹ La media de doce ciudades (16 contratos) era de 27,9 años y la moda 20 años. Martínez, Mirás y Lindoso (2009, p. 93).

¹⁰ Esta empresa fue encargada por la Unión Industrial, propietaria también de la fábrica de Vilanova i la Geltrú, en 1884 de la modernización de la fábrica de gas de Castellón. Al parecer esta compañía debía estar especializada en este nicho de mercado, pues en 1886 se encargó de la reconstrucción de la fábrica de gas de Vilafranca del Penedés. En 1887 obtuvo la concesión de Orihuela, pero no llegó a implantar el servicio (García de la Fuente, 2007: 142, 148-149, 164). Sobre esta concesión, ver Archivo Municipal de Xàtiva, Expedient per a instal·lació d'un sistema d'enllumenat públic de gas, per l'empresa angloespanyola "GIBBONS BROTHERS" i subhasta pública per al subministrament de dit servei, adjudicada a la mateixa empresa, ES.461458.AMX/B-06.03 .06//Le-463 1-21. También, Expedient al voltant d'autorització als germans GIBBONS per a canalitzar les vies públiques de la ciutat per a la instal·lació d'un sistema de gas per a abastir l'enllumenat públic de Xàtiva, 1879-1889, ES. 461458. AMX/B-06.03 .06//Le-4632-3.

¹¹ Report 1888.

de sus homónimas del continente (Francia y, sobre todo, Alemania y Bélgica) con mayor peso del financiamiento bancario. Su capital nominal se estableció en 200.000 libras, repartido en 40.000 acciones, aunque sólo se desembolsaron 2.498 acciones, es decir 12.490 libras¹². Este capital desembolsado se mantendrá hasta el final de la compañía¹³.

Sus mentores fueron un pequeño grupo de industriales londinenses, junto a los ya citados hermanos Gibbons (Cuadro 2). A raíz de lo visto, da la impresión de que el interés de estos hermanos en participar en la sociedad radicaba principalmente en vender sus productos y gestionar la construcción de las correspondientes fábricas. A destacar también la presencia de James Ernest Spencer, elegido diputado conservador ese mismo año, lo que evidencia una práctica bastante habitual en las compañías, sobre todo de servicios públicos, la de contar con personas que facilitasen los contactos con el poder político, normalmente del país de destino de la inversión. Aunque el número de empresarios nunca fue mayoritario en la Cámara de los Comunes británica anterior a la Gran Guerra, su presencia creció significativamente en las décadas previas, alcanzando los 94 en 1914, y 81 más de procedencia comercial y financiera; la mayoría militaban en el partido Liberal, pero a partir de la escisión liberal de 1886 y sus tendencias populistas aumentó la adscripción conservadora (Turner, 1984: 3-4). James Spencer se enmarcaría en esta tendencia. Su hermano Samuel participó también en la fundación. No hay constancia de un papel directo de James Spencer en la implantación de la sociedad en Denia y Xàtiva por lo que probablemente su asociación al proyecto estuvo motivada por el interés en contar con un valedor de la compañía ante el gobierno británico en caso de hipotéticos problemas futuros en España.

Este mismo grupo empresarial poseía también la Tuscan Gas Company, fundada en 1876 con un capital nominal de 75.000 £ (35.000 £ desembolsadas), que tenía en 1888 las concesiones de Prato, Lucca, Voltri, Fossano, Savigliano y Acqui¹⁴. En 1887 constituirá la Anglo-Portuguese Gas and Water Company¹⁵, con un capital nominal de 100.000 £ (80.000 emitidas, 8.600 desembolsadas), que obtendrá la concesión del puerto de Figueira da Foz¹⁶. Parece que su estrategia se orientaba hacia la inversión en servicios públicos de pequeñas localidades de países mediterráneos, buscando un nicho de mercado de menor competencia, dado también lo tardío de su implantación. La importante diferencia entre su capital nominal y el efectivamente desembolsado, en especial en las sociedades española y portuguesa, parece poner de manifiesto una importante incapacidad para convencer a los inversores de la bondad de dicha estrategia. En última instancia ello

¹² A pesar de que se editó un folleto en Londres invitando a los inversores a suscribir acciones (Revista Minera 8/4/1887: 25).

¹³ Public Record Office (PRO) Anglo-Spanish Gas 1886 BT 31-1554-5011, Summary of capital and shares 1894, 1898, 1904 y 1910.

¹⁴ En los años posteriores a su creación se hizo con 18 fábricas, la mayoría de las cuales vendió posteriormente a los ayuntamientos. Gas Journal, 1924: 99. En 1942 fue absorbida por la Società Italiana per il Gas, Register of Defunct Companies. Basingstoke: Mcmillan Publishers, 1990: 502.

¹⁵ Su presidente era el ingeniero británico Frederic Briffault. Mata (2008, p. 194).

¹⁶ Las tres compañías compartían Consejo de Administración y domicilio social. El secretario era el mismo en todas, pero variaba el presidente, Stock Exchange Yearbook 1888. No nos consta la presencia de ninguno de estos consejeros en otras sociedades británicas en España.

obligará a emitir obligaciones, cuya mayor seguridad y rentabilidad asegurada permitirá atraer ahorradores que financien la construcción y expansión de las redes. A la hora de escoger Denia pudo influir la existencia de un activo comercio de exportación de pasas hacia Inglaterra, con cénit a finales de los 80, que podría abaratar los fletes del carbón británico enviado a dicha localidad, así como la presencia de comerciantes británicos y la creación de un consulado de ese país.

Cuadro 2. Accionistas fundacionales de la Anglo-Spanish Gas, 1886

Nombre	Profesión	Localidad
Coward, William	Comerciante ¹⁷	Londres
Gibbons, Benjamin	Industrial	Dudley
Gibbons, William Pike	Ingeniero de gas	Dudley
Howard, Daniel	Industrial	Londres
Parkinson, William Cousol	Industrial	Londres
Spencer, Samuel	Industrial	Londres
Spencer, James Ernest	Abogado y diputado ¹⁸	Londres

Fuente: Public Record Office (PRO) Anglo-Spanish Gas 1886 BT 31-1554-5011. Elaboración propia.

El capital de la compañía se encontraba bastante diseminado en un número relativamente grande de accionistas para el pequeño tamaño de la empresa (34), existiendo un escaso grado de concentración (Cuadro 3)¹⁹. Los mayores accionistas en 1910 eran los hermanos Gibbons, con 290 acciones cada uno, William Coward, con 230, George Edwards, agente inmobiliario, 200, y William Cousol Parkinson, con 199. Se trataba del típico ejemplo de las compañías británicas que empezaron a formarse a partir de mediados del siglo XIX, una primera muestra de una especie de capitalismo popular, pues la procedencia de dichos accionistas era bastante variada, de diversas capas de las clases medias urbanas. Este rasgo solía ser más acentuado en empresas de servicios públicos, cuya inversión se consideraba un valor seguro, casi equiparable a la deuda pública, tradicional refugio de los inversores más conservadores. El grupo más numeroso de accionistas procedía de las actividades empresariales y conexas, como industriales, gerentes, contables, ingenieros y abogados. Solían ser también los que poseían un mayor número de acciones per cápita. Aparte se encontraba un segundo grupo de pequeños inversores de extracción social variada. A destacar en sentido negativo la mínima presencia femenina, hecho habitual dada la supeditación legal y económica de la mujer al marido, que explica que las escasas accionistas fuesen solteras o viudas, siendo significativo que figuren por su estado civil, no por su profesión.

A nivel territorial la inmensa mayoría de los inversores (30) residían en Londres, con una mínima parte (2) en el resto de Inglaterra y otros dos en Escocia (Glasgow). En estos

¹⁷ En años posteriores aparece como abogado.

¹⁸ Nació en 1848. Fue presidente de la compañía de su familia, J. E. and S. Spencer Ltd, y director de otras sociedades, entre ellas Kelly's Directories Ltd. En 1884 se hizo abogado. Fue también diputado conservador entre 1886-1906. Falleció en 1937. https://en.wikipedia.org/wiki/Ernest_Spencer, consultada el 14/6/2016.

¹⁹ Este número y su capital se mantuvieron constantes entre, al menos, 1894 y 1910.

últimos casos se trata de los hermanos Gibbons²⁰ y de otros miembros del Consejo de Administración como Robert Laidlaw y Robert Murdock. Vemos cómo se capta básicamente ahorro local del activo mercado londinense, y también juega un cierto papel, para inversores más potentes, la dinámica ciudad escocesa.

Cuadro 3. Accionistas de la Anglo-Spanish Gas en 1910

Profesión	Nº de accionistas	Nº de acciones	Nº de acciones por accionista
Industrial	5	451	90,2
Gerente	4	36	9
Abogado	2	231	115,5
Contable	2	110	55
Ingeniero	2	299	149,5
Sacerdote	2	50	25
Agente inmobiliario	1	200	200
Comerciante	1	20	20
Florista	1	20	20
Fabricante de gas	1	20	20
Transportista	1	10	10
Empleado	1	10	10
Armador	1	10	10
Soltera	1	180	180
Viuda	2	60	30
Ininteligible	7	791	113
Total	34	2.498	73,5

Fuente: Public Record Office (PRO) Anglo-Spanish Gas 1886 BT 31-1554-5011.
Elaboración propia.

Los Estatutos, aprobados en 1886, eran muy extensos (36 páginas) y detallados (117 artículos)²¹. Los objetivos de la compañía eran la compra de concesiones de gas, la construcción/adquisición de las instalaciones correspondientes, y la adquisición de patentes y acciones/obligaciones relacionados con el negocio del gas en España y sus colonias (art. 3). Para alcanzar dichos objetivos se establecía un capital de 200.000 libras, repartido en 40.000 acciones de cinco libras (art. 5). Los accionistas dispondrían de un voto por cada cinco acciones, con un máximo de treinta votos (art. 53). Los primeros miembros del Consejo de Administración fueron William Coward, Daniel Howard, William Cousol Parkinson y James Ernest Spencer (art. 63). Cada uno de ellos debía poseer al menos 250 libras de capital (art. 64). La remuneración global de los directores en el extranjero no superaría las cien libras anuales para un máximo de cinco personas (art. 68). Los consejeros tenían la obligación de informar al Consejo de aquellos asuntos en los que tuviesen intereses personales y abstenerse de votar en ellos (art. 70).

²⁰ Aunque éstos tenían inicialmente su residencia en Dudley.

²¹ Articles of Association, 1886.

El 1 de febrero de 1887 se firma un acuerdo entre John Milton Smith, en representación de la compañía, y los hermanos Gibbons, en representación de Gibbons Brothers, por el que estos últimos transfieren la concesión de gas de Xàtiva y se comprometen a construir una fábrica de gas en dicha localidad²². La empresa les reintegraría las 180 libras pagadas como depósito al Ayuntamiento por la concesión (art. 8). Los contratistas se comprometían a producir un mínimo de 20.000 m³ diarios de gas a partir del 1 de septiembre de 1888, so penalización de diez chelines diarios (art. 12). Los constructores recibirían, en varios plazos, 7.500 libras por sus trabajos (art. 15).

Cuadro 4. Consejo de Administración de la Anglo-Spanish Gas Company, 1888-1909

Nombre	Cargo/años
Parkinson, William Coulson	Presidente, 1888-1909 ^a
Coward, William	Consejero, 1888-1909
Howard, Daniel	Consejero, 1888-1904
Laidlaw, Robert	Consejero, 1888-1907 ^b
Murdoch, Robert	Consejero, 1888-1899 ^c
Phillips, Arthur Frederich	Gerente, 1888-1903, Consejero 1903-1909
Smith, John Milton	Secretario, 1888-1895 ^d
Gibbons, William Pike	Secretario, 1895-1904, Consejero 1904-1909
Stanton, H.V.	Secretario, 1904-1909

a: Se pensaba retirar en 1903 por edad avanzada y enfermedades, pero finalmente se mantuvo figurando como presidente en Reports posteriores (Report 1902-1903).

b: Falleció en 1907. No se cubrió su baja (Report 1906-1907).

c: Falleció en 1899. No se cubrió su baja (Report 1899).

d: Falleció en 1895 (Report 1895).

Fuente: Reports, 1888-1909. Elaboración propia.

El primer representante de la Anglo-Spanish Gas en España fue José María Medina Gosfet, sustituido en 1888 por Francisco Ivern Roig, arquitecto e ingeniero que intervino en los negocios gasistas de Denia, Xàtiva, Vendrell, Tarragona y Valls²³. Francisco Ivern era natural de Vilanova i la Geltrú, lo que probablemente explique la conexión con Gibbons Brothers²⁴. Completa el círculo de relaciones el hecho de que en 1910 se nombren liquidadores de la compañía a William Pike Gibbons y a Pablo Ivern Ballester, hijo de Francisco Ivern. En 1894 se designará un nuevo representante legal, Pedro Martí Ferré, natural de Tarragona. Una vez cesado en su cargo, Francisco Ivern adquirió la fábrica de gas de Valls, procediendo a su modernización. No obstante, en 1899 se cesa a Pedro Martí y se reintegra de nuevo como gerente Francisco Ivern, que desempeñará el cargo hasta 1908 en que le sucede su hijo Pablo Ivern. En los cuatro primeros años de

²² Public Record Office (PRO) Anglo-Spanish Gas 1886 BT 31-1554-5011, Articles of Agreement between the Anglo-Spanish Co and Gibbons Brothers.

²³ Francisco Javier Roig, quizás pariente de él, fue el maestro de obras de la compañía durante el tendido de la red. García de la Fuente (2007, pp. 165 y 169).

²⁴ Ver nota 10.

funcionamiento de la fábrica de Denia se sucedieron cinco directores locales. Finalmente, en 1892 accedió al cargo José Vives Caselles, que lo desempeñó hasta su retirada por enfermedad en 1922²⁵, sirviendo pues a las dos compañías que se sucedieron en la propiedad de la fábrica.

La compañía presenta una gran estabilidad en su Consejo de Administración (Cuadro 4), que se mantiene prácticamente inalterado durante los más de veinte años de vida de la misma. El único cargo en el que hay mayor movilidad es el de secretario, ejercido por tres personas. Cabe destacar la presencia de William Pike Gibbons (de Gibbons Brothers), lo que demuestra las estrechas y duraderas relaciones entre las dos empresas.

Contrasta la estabilidad del equipo rector británico con el trasiego, sobre todo en los primeros años, de representantes legales y directores locales, lo que parece poner de manifiesto los problemas a los que se enfrentó la compañía inglesa para reclutar delegados nativos de confianza y solvencia profesional, un elemento clave y siempre complicado de articular para las empresas extranjeras. Esta dificultad de encontrar un gerente competente se produjo también en la fábrica de Xàtiva, y fue una de las principales causas a las que la empresa achacaba sus malos resultados iniciales²⁶.

5. Implantación del servicio, extensión de la red y consumo, 1888-1893

La puesta en marcha de la fábrica de Denia tuvo lugar el 14 de abril de 1888²⁷. El coste previsto de cada una de las dos fábricas, incluida la canalización, era de 200.000 pesetas²⁸. En los primeros momentos hubo bastante dificultad para conseguir carbón a un precio rentable. El Consejo de Administración trataba de justificar los malos resultados iniciales aludiendo a los considerables gastos de puesta en marcha de una fábrica en el extranjero, considerando que el primer ejercicio de una instalación de gas o agua en el exterior solía ser siempre negativo.

A pesar de ciertos retrasos iniciales, al cabo de un año de firmarse el contrato de alumbrado de 1888 ya se había superado el tendido de tuberías previsto en el mismo, alcanzando la red general los 6 km y los ramales 1,4 km, con un total de 40 faroles de columna y 117 faroles de repisa, por un importe total de 11.250 pesetas (García de la Fuente, 2007: 167-168). En esos momentos la red se centraba, como era habitual, en el centro de la ciudad, en torno a la Plaza del Mercado, lugar de residencia de la burguesía y de ubicación de los principales comercios y servicios (Teatro Principal, etc.), además de las instalaciones municipales. Esta rápida difusión del servicio perjudicó, lógicamente, al anterior alumbrado de petróleo, que quedó reducido a suministrar a los barrios periféricos, como el del Arrabal del Mar, que se sentían marginados y solicitaron la extensión del alumbrado público por gas a sus calles²⁹.

²⁵ Le sustituirá su hijo Joaquín Vives Cabrera.

²⁶ Aunque se habían enviado dos profesionales ingleses en los primeros tiempos, Report 1888.

²⁷ Revista Minera 24/6/1888. 47.

²⁸ Revista Minera 8/4/1887: 25. 7.500 libras, incluyendo los solares, según el Stock Exchange Yearbook de 1888.

²⁹ Pedro Colomer Francés, arrendatario del Impuesto de Consumos, solicitó una compensación al Ayuntamiento por la fuerte caída de las ventas de petróleo. García de la Fuente (2007, pp. 169-170).

Normalmente, sobre todo al principio y en especial en ciudades pequeñas, la principal fuente de consumo para las fábricas de gas era el Ayuntamiento (alumbrado público y dependencias municipales). Esto suponía una garantía inicial de una demanda estable, pero lastraba la capacidad de crecimiento futuro para lo que se necesitaba el tirón de la demanda privada. En el caso de Denia el consumo particular alcanzaba unas cifras más que aceptables ya en fechas tempranas, aunque el municipio seguía desempeñando un papel clave (Cuadro 5), superior al de ciudades mayores³⁰. El consumo medio anual por abonado era de 300 m³, algo mayor al promedio español³¹, siendo superior (430-530) en las calles céntricas donde se concentraba su mayor número. El consumo por habitante, 9,4 m³, era modesto, bastante inferior al previsto inicialmente, de un modo excesivamente optimista, de 28 m³, y también al de otras ciudades de mayor tamaño³². Este desfase entre consumo por abonado y habitante con relación al promedio español parece indicar que el problema no radicaba tanto en el bajo consumo por abonado como en la reducida proporción de abonados con respecto al total de la población, bien porque no llegase la red, o por la menor demanda.

Cuadro 5. Consumo de gas en Denia en el ejercicio 1891-1892

Concepto	Consumo m ³	Consumo %	Nº abonados	Consumo por abonado m ³	Consumo por habitante ^[1] m ³
Particulares	67.013	60,5	223	300,5	9,4
Municipio	40.778	36,8			
Consumo propio de la compañía	1.925	1,7			
Diversos	1.042	0,9			
Total	110.758	100			

1: Computamos el consumo de particulares y el municipal, y la población de 1887.

Fuente: García de la Fuente (2007, p. 171). Elaboración propia.

En el caso de Xàtiva, por acuerdo de 1889 el Ayuntamiento se comprometía a consumir un mínimo de 71.435 m³ anuales en 290 faroles. El pago se garantizaba por el arbitrio del Matadero³³, que se enajenaba a favor de la empresa de gas. La importancia de la institución municipal como cliente se mantendrá en años posteriores en ambas fábricas³⁴, lo cual es un indicador de que la demanda privada no acababa de despegar.

El cambio y la estabilidad en la gestión propiciaron una mejora de los resultados de explotación a partir del segundo ejercicio, aunque sin permitir un reparto de dividendo. La mejora del coeficiente de explotación fue especialmente notable en Denia, aunque en

³⁰ En Cádiz a principios del XX suponía sólo un 20%. Fernández-Paradas (2015, p. 142).

³¹ Rondaba los 250 en 1924. Fernández-Paradas (2015) p. 173).

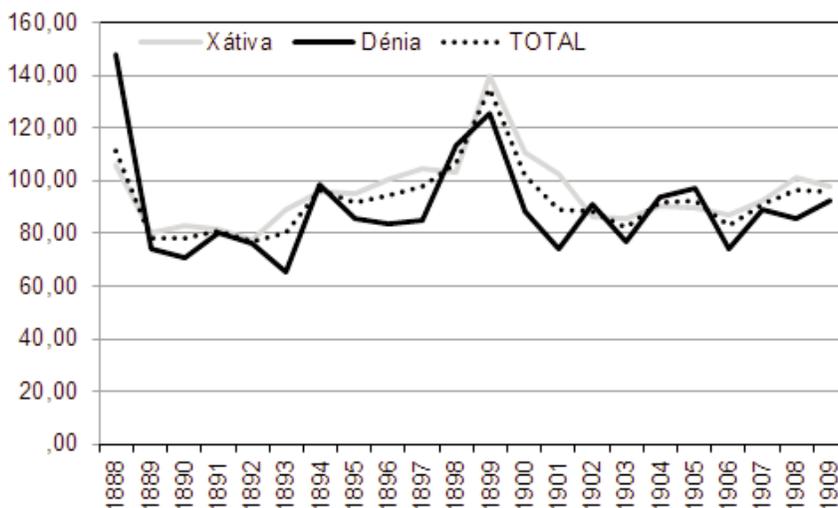
³² Revista Minera 8/4/1887: 25. En las capitales andaluzas en 1860 oscilaba entre los 11 de Málaga y los 32,6 de Cádiz. Fernández-Paradas (2015, p. 57).

³³ Esto sucedió también en otras ciudades, como Córdoba. Fernández-Paradas (2012).

³⁴ En 1893 suponía el 34% de los ingresos en Denia y el 39,3% en Xàtiva, Report 1893.

cualquier caso presentaban cifras relativamente elevadas, sobre todo en Xàtiva (Gráfico 1).

Gráfico 1. Coeficiente de explotación en Xàtiva, Denia y total, 1888-1909



Fuente: Reports 1888-1909. Elaboración propia.

En sus planes de expansión, el Consejo de Administración negoció la adquisición de una fábrica de gas cercana a Sevilla, pero no consta que hubiera resultados satisfactorios. Para financiar dicha compra y pagar a los constructores de las instalaciones de Denia y Xàtiva se pretendía realizar una emisión de obligaciones al 6% y de acciones por un montante conjunto de 10.000 libras, que se ofrecerían en primera instancia a los accionistas³⁵. Los resultados siguieron mejorando en 1890, aunque se vieron afectados negativamente por la terrible epidemia de cólera de 1888, que afectó también a las dos localidades, lo que perturbó la actividad comercial y encareció los fletes del carbón debido a la cuarentena impuesta a los puertos de Denia y Valencia. Aunque se había alcanzado un beneficio neto del 4% sobre el capital desembolsado tampoco se repartió dividendo debido a lo reducido del capital circulante, optando por destinar dichos beneficios a amortizar la cuenta de gastos preliminares. Se emitieron 5.100 libras en obligaciones, destinadas al pago de los constructores³⁶.

En 1891 los resultados fueron menos favorables, debido a la atonía del comercio español (arancel proteccionista aprobado ese año) y al encarecimiento del carbón debido a la depreciación del tipo de cambio. Aun así, se aprobó un reparto de dividendo del 2,5%, que absorbió la casi totalidad del beneficio neto. Se emitieron 700 libras en obligaciones, que se completaron al año siguiente hasta conformar un total de 6.000 libras. Ello

³⁵ Report 1889.

³⁶ Report 1890.

significaba que las obligaciones suponían un 32,4% en la composición del capital, por un 67,6% de las acciones desembolsadas. Ese porcentaje de las obligaciones era claramente inferior al promedio de la inversión británica en gas en el extranjero (45% y 55%, respectivamente)³⁷, lo que puede denotar cierta dificultad para conseguir financiación externa o, quizás, más bien una menor necesidad de estos recursos debido al pequeño tamaño de las infraestructuras cuya construcción habría que financiar³⁸.

Cuadro 6. Distribución porcentual de los ingresos en Xàtiva y Denia, 1888-1909.

	Xàtiva Gas	Alquiler de contadores	Subproductos	Denia Gas	Alquiler de contadores	Subproductos
1888	77,8	6,3	15,8	77,7	2,6	19,7
1889	74,4	6,3	19,2	77,9	2,6	19,6
1890	72,9	6,3	20,7	74,9	2,6	22,6
1891	72,3	6,1	21,6	78	3,2	18,8
1892	68,6	5,7	25,7	75,5	3,4	21,1
1893	67,6	4,6	27,9	73	3,2	23,8
1894	71,2	4,9	23,9	74,1	3	22,9
1895	69,2	5,9	24,8	75,9	4,2	19,9
1896	67,3	5,8	26,9	76,5	3,9	19,6
1897	67,9	6,2	25,9	80,3	4,5	15,2
1898	67,1	6,4	26,5	82,2	4,7	13,1
1899	64,8	5,4	29,7	80,8	5,3	13,9
1900	61,2	5,1	33,7	70,3	4,4	25,4
1901	62,5	5,1	32,4	68,9	4	27,1
1902	65,8	3,5	30,7	69	2,9	28,1
1903	65,5	3,1	31,3	73,6	2,2	24,2
1904	64,4	3,2	32,4	72,4	2,7	24,9
1905	65,3	3,3	31,5	71	3,7	25,3
1906	62,3	3	34,7	66	2,6	31,4
1907	67,8	3,2	29	75,2	2,6	22,2
1908	67,5	2,8	29,7	74,1	2,4	23,5
1909	67,3	2,9	29,9	66,7	2,3	31

Fuente. Reports 1888-1909. Elaboración propia.

Para homogeneizar la serie no hemos considerado los ingresos atípicos existentes entre 1888-1895, y hemos atribuido a 1888 y 1889, años en los que figuraban englobados con los del gas, el porcentaje de ingresos por contadores de 1890.

En 1892 mejoró el beneficio neto, que hubiera sido superior sin la persistencia del negativo tipo de cambio. Ello permitió el reparto del que será el mayor dividendo de la compañía, un 4% neto, es decir libre de impuestos³⁹. No obstante, las dificultades del contexto económico local (crisis vinícola) estaban empezando a vislumbrar nubarrones en

³⁷ Stone (1999, pp. 308-309).

³⁸ Avala esta interpretación el hecho de que los mayores porcentajes de obligaciones se dan en sectores más intensivos en capital, como puertos, electricidad y tranvías, *ibidem*.

³⁹ Report 1892.

el horizonte. Prueba de ello fue el fuerte movimiento que se produjo en 1892 entre los ciudadanos de Xàtiva para conseguir una reducción en el precio del gas de uso privado, debiendo aceptar finalmente la empresa una rebaja del mismo seguramente por la amenaza de la incipiente competencia eléctrica. Por otro lado, crecía la preocupación por el aumento de la morosidad municipal, muy frecuente en toda España, y que se debía a la crónica y estructural debilidad de las Haciendas locales⁴⁰. Todo ello provocó una reducción de los beneficios, que no impidió que se aprobase un dividendo neto del 2,5%⁴¹.

Cuadro 7. Distribución porcentual de los gastos en Xàtiva y Denia, 1888-1909

Año	Xàtiva			Denia		
	Carbón	mano de obra ^a	Otros gastos	Carbón	mano de obra ^a	Otros gastos
1888	67,1	27,6	5,3	49,1	35,5	15,3
1889	53	32,4	14,5	47,8	34,7	17,5
1890	60,6	24,3	15,1	58,5	26,6	14,9
1891	60,5	26,4	13,1	57,7	21,5	20,8
1892	54,8	26,3	19	56,6	20,7	22,7
1893	64,3	21,4	14,3	52,4	22,6	25,1
1894	53,2	20,8	26,1	36,9	14,8	48,2
1895	51,6	25,6	22,8	51,6	23,4	25
1896	52,4	25,3	22,4	53,5	27,7	18,8
1897	59,6	23,2	17,2	46	27,6	26,4
1898	62,3	24,2	13,6	67,5	18,3	14,2
1899	67	16,6	16,4	65,1	18,3	16,5
1900	67,8	15,9	16,4	57,7	20,3	22
1901	73,3	14	12,6	69,9	16,9	13,3
1902	74,3	14,6	11,1	72,1	14,2	13,7
1903	68,5	15,1	16,4	60,8	18,7	20,5
1904	69,9	14,7	15,3	75,6	15,8	8,6
1905	70,7	13	16,4	59,9	16,6	23,5
1906	69,7	11,2	19,1	60,3	16,1	23,5
1907	66,6	11,7	21,7	53,8	14,7	31,5
1908	74	8,1	17,9	62,3	14,5	23,2
1909	72,1	6,7	21,2	56,5	12,6	30,9

Fuente: Reports 1888-1909. Elaboración propia.

a: A partir de 1901 no se incluye la retribución del gerente, que se sustituye por participación en beneficios y figura en la cuenta de pérdidas y beneficios conjunta para ambas fábricas.

En la estructura de ingresos de las dos fábricas el principal componente era, lógicamente, la venta de gas. Ésta suponía un 65%-80% del total, con mayor importancia en Denia. Los subproductos (coque, alquitrán) constituían la segunda fuente de ingreso. Su peso no era demasiado relevante, en torno a un 20%-30%, lo que muestra la debilidad del entorno industrial de ambas localidades, en especial de Denia. No obstante, su tendencia fue claramente alcista, lo que manifiesta también el relativo éxito de la compañía en buscar una salida rentable a estos residuos de la fabricación del gas. Finalmente, el alquiler de los contadores representaba un pequeño ingreso complementario, 3%-6%, mayor en Xàtiva (Cuadro 6).

⁴⁰ Salort (1998). Sobre este tema y los conflictos que suscitaba ver las monografías locales de la bibliografía.

⁴¹ Report 1893.

En cuanto a la estructura de los gastos, el principal componente era la materia prima, el carbón, que suponía generalmente un 55%-70% del total. Su peso era superior en Xàtiva debido a estar en el interior y lo que encarecía su transporte. Las cotizaciones del carbón incidían notablemente en la estructura de costes de las fábricas de gas⁴². Al ser en buena medida de procedencia británica influían no sólo los fletes marítimos sino también el tipo de cambio de la peseta frente a la libra. El deterioro de éste en el período intersecular, junto con el aumento de la protección al carbón español explica la tendencia alcista del carbón en los costes de ambas fábricas. La segunda partida era la mano de obra, un 20%-25%, con una tendencia a la baja por el encarecimiento del carbón (Cuadro 7).

6. La crisis finisecular y la competencia eléctrica deterioran los resultados, 1894-1900

El ejercicio 1893-1894 fue negativo, lo que movió al Consejo de Administración a sustituir al gerente por Pedro Martí, que lo había sido de la fábrica de Tarragona, y que descubrió en los libros de contabilidad de las dos fábricas una serie de impagos de consumidores de gas y compradores de subproductos, de imposible cobro. A todo ello hay que añadirle el incremento de las deudas municipales, lo que hizo que la empresa barajase interrumpir el servicio de alumbrado público. Por otro lado, se puso de manifiesto el descuido en las labores de mantenimiento de las instalaciones, lo que obligaría a efectuar importantes desembolsos en el futuro. Por todo ello, se optó por no repartir dividendo, decisión que se mantendrá hasta la disolución de la compañía⁴³.

Al igual que sucedió en muchas otras ciudades españolas, la penuria presupuestaria de los ayuntamientos de Denia y Xàtiva provocó ya desde los primeros años un problema creciente de morosidad que amenazaba la estabilidad financiera de la empresa⁴⁴. La deuda municipal de Denia con la compañía pasó de 9.000 pesetas en 1891 a 15.279 pesetas al año siguiente. Se sucedieron las negociaciones para tratar de alcanzar un acuerdo satisfactorio para ambas partes, con intervención del Gobernador Civil que instó al alcalde a abonar lo adeudado; pero la falta de pago municipal llevó a la empresa en febrero de 1895 a materializar su reiterada amenaza de corte del suministro. Por su parte, el alcalde ordenó la sustitución de los mecheros de gas por otros de petróleo. Pese a un nuevo acuerdo como resultado de la presión gubernativa, el incumplimiento municipal del plan de pagos estipulado de una deuda reconocida que alcanzaba ya 32.252 pesetas en 1895, llevó a un nuevo corte del suministro por la compañía en junio de 1897. El ayuntamiento argumentaba, por su parte, que la concesionaria incumplía el contrato al no haber colocado los contadores subterráneos que permitirían un conocimiento objetivo del consumo del alumbrado público. De nuevo se procedió a sustituir provisoriamente el gas por petróleo, provocando una sanción gubernativa al alcalde en 1898. El Ayuntamiento declaró al año siguiente rescindido el contrato por presunto incumplimiento del mismo. A

⁴² Por ejemplo, el carbón inglés puesto en Denia, pasó de 20 chelines en 1887 a 30 en 1891, Report 1891.

⁴³ Report 1894.

⁴⁴ En Denia en 1891 se acumulaban nueve meses de impago, que suponían 360 libras, o sea 9.000 pesetas García de la Fuente (2007, p. 173). A partir del Report de 1891 se manifiesta la preocupación de la compañía por este hecho.

pesar del recurso de la empresa, este acuerdo será, sorprendentemente a tenor de los antecedentes, ratificado por el Gobernador⁴⁵. La posición de las empresas extranjeras en sus difíciles relaciones con las administraciones locales era un tanto débil debido a la lejanía de su centro de decisión y a la falta de acceso a las élites locales. Ello trató de ser paliado incorporando próceres políticos españoles en sus consejos de administración, y recurriendo a los representantes diplomáticos británicos para la defensa de sus intereses⁴⁶. Este recurso a cónsules y embajadores era frecuente en las compañías de las principales potencias económicas actuantes en el extranjero⁴⁷.

En 1894 los resultados de la explotación fueron modestamente positivos, pero al deducir los gastos de las oficinas, generales y las cargas financieras arrojaron un saldo negativo. Por otro lado, los ayuntamientos se seguían resistiendo al pago de las deudas pendientes, siendo difícil conseguirlo por la vía judicial. La corporación de Xàtiva rechazó seguir usando el gas en el alumbrado público a menos que se redujese su precio, estimulado la competencia de la electricidad como medio de presión⁴⁸. Por todo ello, la empresa se planteó la venta de las fábricas a compañías locales, con mayores posibilidades de influencia para cobrar de los ayuntamientos morosos⁴⁹. Estas negociaciones no fructificaron debido a la delicada situación de la economía española.

En los años posteriores se acentuó la marcha negativa del negocio⁵⁰. Los beneficios de explotación fueron cada vez menores, llegando incluso a ser negativos en varios ejercicios. Estos malos resultados venían causados tanto por una caída de los ingresos y aumento de la morosidad como, sobre todo, por un incremento de los costes. Los ingresos se veían afectados por el impacto en las economías locales de la guerra de Cuba y la caída de la cosecha de uva en Denia, que contrajeron el consumo de gas. El inicio de la competencia eléctrica estimuló la movilización de los consumidores particulares, sobre todo los grandes e institucionales para lograr, y conseguir, rebajas de tarifas. A mayores, aumentaron las fugas del gas distribuido a causa del aumento de su presión para poder competir con la iluminación eléctrica. El consumo de gas se vio también afectado por el corte del alumbrado público ante los impagos municipales, reaccionando las autoridades locales iluminando las farolas públicas con electricidad. La apertura de depósitos de coque en Xàtiva por parte de empresas valencianas obligó a una reducción en el precio de su principal subproducto. Por el lado de los gastos, la guerra y la depreciación monetaria dificultaron el acceso y encarecieron su principal input, el carbón (Gráfico 2).

⁴⁵ Sobre las azarosas vicisitudes de los enfrentamientos entre Ayuntamiento y compañía, ver García de la Fuente (2007, pp. 173-183).

⁴⁶ Es lo que hizo, por ejemplo, la empresa en 1890, obteniendo gracias a las gestiones del embajador británico la devolución del recargo de inscripción de la compañía en Valencia, Report 1890.

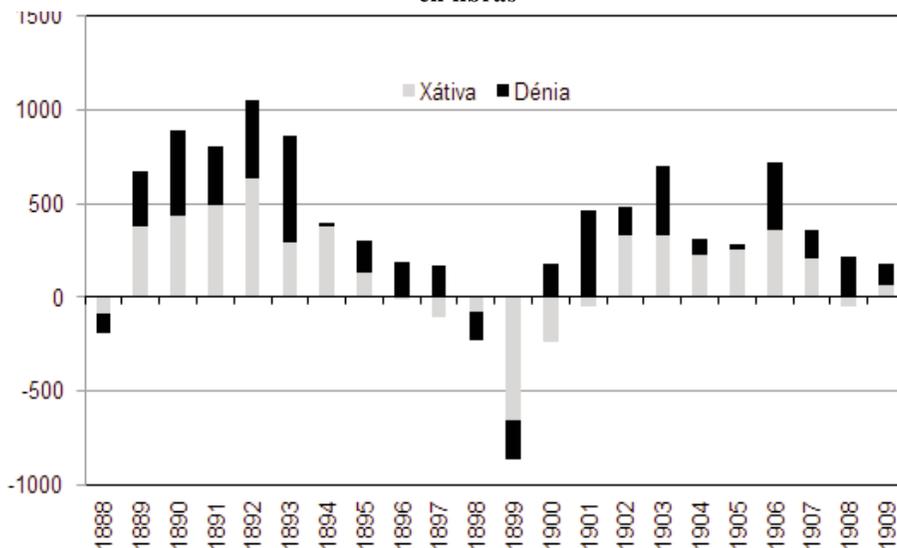
⁴⁷ Los cónsules belgas, por ejemplo, desempeñaron un papel clave en la puesta en marcha y defensa de las compañías de este país frente a las autoridades locales, empresas competidoras y sindicatos de los múltiples países en que se asentaron, Martínez (2003, p. 67).

⁴⁸ Sobre la competencia energética y la estrategia de los diferentes agentes implicados ver las monografías locales de la bibliografía, en especial Arroyo, (1996), y Martínez y Mirás (2012).

⁴⁹ Report 1895.

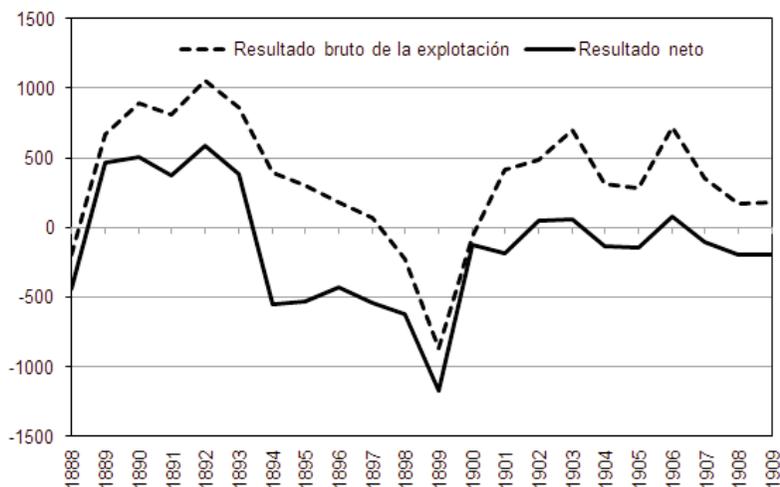
⁵⁰ Reports 1897-1900.

Gráfico 2. Resultado bruto de la explotación en Xàtiva y Denia, 1888-1909, en libras



Fuente: Reports 1888-1909. Elaboración propia.

Gráfico 3. Resultado bruto y neto de la explotación, 1888-1909, en libras



Fuente. Reports 1888-1909. Elaboración propia.

A todo ello hay que sumar el impacto de los gastos financieros para hacer frente a los intereses de las obligaciones, así como el incremento de la presión fiscal, al crear el gobierno un impuesto de guerra para la financiación del esfuerzo bélico. La compañía entró en una dinámica de rutina fatalista, que se expresa en unos Reports que repiten párrafos enteros (incluso la práctica totalidad del Report, salvo los datos numéricos) de un año a otro⁵¹. Esta crítica situación se vio agravada por el fallecimiento del gerente en 1899⁵².

7. Recuperación insuficiente y disolución de la compañía, 1901-1910

Ante los malos resultados económicos y por la necesidad de sustituir al gerente fallecido se contrató en 1900 al antiguo gerente Francisco Ivern Roig, sin sueldo, que percibiría la mitad de los beneficios futuros, para que recondujera la situación. Sus gestiones lograron que los ayuntamientos comenzasen a regularizar sus pagos, aunque por poco tiempo. Consiguió, asimismo, un acuerdo con los obligacionistas y los comerciantes españoles de carbón, siendo estos últimos los principales acreedores de la empresa. La situación mejoró algo respecto a los años precedentes, pero no todo lo esperado debido al mantenimiento del contexto negativo. Aunque el margen de explotación recuperó su carácter positivo, el peso de los gastos generales, financieros y la participación en los beneficios del gerente mantuvieron en números rojos la cuenta de resultados (Gráfico 3).

La producción de gas durante la primera década del siglo XX se mantuvo estable en Denia, en torno a los 240 m³ diarios, y se incrementó en Xàtiva, que pasó de 431 a 660⁵³. El carbón continuó encareciéndose, no siendo compensada su alza con los ingresos de subproductos como el coque debido a la dificultad para darle salida y a sus bajos precios. Por otro lado, la mala situación económica de Denia, ocasionada por la crisis de la pasa que ocasionó un aumento de la emigración y de la conflictividad social, incrementó notoriamente la morosidad entre los particulares⁵⁴. El capítulo de gastos aumentó bastante en estos años por la necesidad de acometer importantes obras de reparación, en parte por el deterioro de las instalaciones debido al paso del tiempo, y también puntualmente por los efectos negativos de las inundaciones en Xàtiva, que hizo necesario reconstruir totalmente la plataforma de la retorta⁵⁵.

Un factor que influyó decisivamente en este empeoramiento de la situación fue el deterioro de las relaciones entre la compañía y los ayuntamientos. La morosidad de estos se incrementó, y presionaban a la empresa para conseguir rebajas de precio y quitas en la deuda, sirviéndose de la espada de Damocles de la electricidad. Por su parte, la compañía

⁵¹ Por ejemplo, el Report de 1897 es idéntico, salvo los datos de resultados, al del año anterior; el de 1898 es prácticamente igual al anterior.

⁵² En agosto de ese año se envió una circular a los accionistas y obligacionistas informando de las difíciles circunstancias por las que atravesaba la compañía.

⁵³ Estadística del Impuesto sobre el Consumo de luz de gas, electricidad y carburo de calcio, 1901-1909. Los datos hay que tomarlos con precaución pues se mantienen sospechosamente idénticos durante varios años y hay cortes repentinos.

⁵⁴ Reports 1906-1907, 1907-1908.

⁵⁵ Reports 1905-1906 y 1906-1907.

solía amenazar, y aplicar en ocasiones, con el corte del suministro de gas al alumbrado público si la corporación no satisfacía las deudas pendientes. En este contexto, el 9 de julio de 1899 se firmó un nuevo contrato entre la empresa y el Ayuntamiento de Denia. La renegociación de los contratos fue un fenómeno bastante habitual en las ciudades españolas durante la última década decimonónica, al rebufo de la presión ejercida por la amenaza de sustitución tecnológica del gas por la electricidad⁵⁶.

Por este contrato el Ayuntamiento reconocía una deuda de 33.032 pesetas que se obligaba a saldar abonando 600 pesetas al año; la compañía se comprometía a alimentar 150 faroles, por un precio de 550 pesetas mensuales. Suministraría 1.500 m³ anuales gratuitos al Ayuntamiento para las dependencias municipales, facturando a 0,28 pesetas/m³ la cantidad que sobrepasase dicho consumo. El contrato regiría hasta el 31 de diciembre de 1907, prorrogable por quinquenios. Poco duró la armonía entre las partes, pues de nuevo en 1903 la compañía amenazó con la interrupción del suministro si el Ayuntamiento no satisfacía la deuda pendiente. Este último, por su parte, acusaba a la empresa de incumplimiento de contrato por haber apagado los faroles antes de lo estipulado, declarando rescindido dicho contrato y proyectando sustituir el alumbrado público de gas por el eléctrico. Para ello firmó en ese mismo año un contrato provisional con la Compañía Hidroeléctrica del Algar, que suponría sólo 450 pesetas al mes frente a las 700 del gas. Pero el cambio de concesionario no solucionó los problemas, pues en 1906 la compañía eléctrica suspendió el servicio por impago municipal. Ello llevó de nuevo a un retorno al alumbrado por gas a cargo de la Anglo-Spanish.

Pero probablemente el elemento determinante en la crisis final de la compañía fue la creciente competencia eléctrica y la reducción de sus ingresos que supuso. En Xàtiva, por ejemplo, se creó una tercera empresa eléctrica que ofrecía el alumbrado a un precio muy bajo⁵⁷. La competencia con las tres empresas eléctricas resultó ruinoso, a pesar de haber tratado de alcanzar un acuerdo con ellas⁵⁸. La parquedad de las fuentes no permite profundizar en la estrategia seguida por la compañía frente a la electricidad, que, a la postre, no resultó exitosa en su esfuerzo adaptativo.

Ante las continuas pérdidas y sin visos de poder remontar la situación, el Consejo de Administración propuso adoptar medidas para proceder a la liquidación de la compañía⁵⁹. Pablo Ivern Ballester, junto con William Pike Gibbons, se encargará de llevarla a cabo dicha liquidación⁶⁰, pasando a convertirse en propietario de la fábrica de gas de Denia, que en 1928 traspasará a Gas Levante S.A. La fábrica dejó de funcionar en 1941. Por su parte, la fábrica de Xàtiva fue vendida a Ricardo Sanz Ortiz, comerciante de dicha ciudad⁶¹.

⁵⁶ Ver las monografías locales de la bibliografía.

⁵⁷ Report 1906-1907.

⁵⁸ Report 1907-1908.

⁵⁹ Report 1908-1909.

⁶⁰ La liquidación oficial tuvo lugar en 1929 según CDB 1930.

⁶¹ García de la Fuente (2007, pp. 188-193).

8. Conclusiones

La inversión británica en Denia y Xàtiva se enmarca en el contexto del importante papel desempeñado por los países pioneros en la industrialización, Inglaterra y Francia, en la puesta en marcha de infraestructuras urbanas en los periféricos. Este aporte no se limitaba al capital, sino que también incluía la transferencia tecnológica y los nuevos modelos de gestión empresarial.

No obstante, presenta dos peculiaridades importantes que, a la postre, están en la raíz de su fracaso. En primer lugar, el tratarse de pequeñas localidades⁶², pues, en general, los inversores extranjeros se centraron en los mercados más prometedores, los de las grandes y medianas ciudades. Esta elección no era casual pues parece responder a una común estrategia seguida por este grupo empresarial en los países mediterráneos en los que se implantó: escoger pequeñas ciudades probablemente por la menor posibilidad de competencia.

Por el lado de los ingresos esto suponía una demanda reducida, con limitadas posibilidades de expansión y demasiado dependiente de un cliente institucional con una dificultad estructural para asumir sus pagos. Desde los costes, dificultaría aprovechar mejor las economías de escala y haría más oneroso distribuir los gastos fijos. De ahí que, por ejemplo, se decidiese finalmente contratar a un único gerente para ambas fábricas, y vincular su retribución a los resultados de su gestión.

El segundo hándicap lo constituyó lo tardío de la puesta en marcha del negocio, en un momento en que la competencia eléctrica ya se empezaba a notar. Ello impidió aprovechar las rentas del monopolio y obligó a la empresa a realizar concesiones a sus clientes, especialmente a los grandes, en forma de rebajas de precios. A diferencia de lo acaecido en otras ciudades, fue incapaz de entrar en el negocio eléctrico, quizás por falta de recursos financieros, limitándose a buscar acuerdos con unas empresas eléctricas mejor posicionadas respecto a las autoridades locales. En este sentido, su carácter extranjero y la lejanía de su centro de decisiones seguramente jugaron en su contra. En su descargo hay que señalar que el hecho de optar por pequeñas localidades implicaba, en cierto modo, una implantación tardía, y que este “error” fue cometido también por otras empresas incluso en entornos más grandes y prometedores, como Ferrol. Finalmente, Inglaterra tenía una importante ventaja histórica comparativa en el sector del gas, pero no en la electricidad, en la que quedó relativamente rezagada. De hecho, el grueso de su inversión exterior en el gas se produjo a finales del siglo XIX, enmarcándose pues la Anglo-Spanish en esa dinámica.

La estrategia final de la compañía se orientó a tratar de contener los costes, sin buscar aumentar o diversificar su negocio, bien por no ver posibilidades de ello en un entorno económico reducido y estancado o por carecer de posibilidades de inversión. Tampoco es descartable el hecho de que los principales accionistas, los hermanos Gibbons, eran constructores y buena parte del beneficio lo habían ya obtenido durante la puesta en marcha de las fábricas y redes. En realidad, ésta era una de las principales motivaciones

⁶² Probablemente eran las localidades más pequeñas, con la posible excepción de alguna catalana, que se dotaron de gas en España.

de las inversiones extranjeras en infraestructuras: la venta de los materiales y tecnología necesarios para la erección de las mismas. Bastantes de estas compañías resultaban poco rentables en la fase de gestión de los servicios públicos, acabando por quebrar o transferir la concesión a empresarios autóctonos.

Más allá de la incidencia de coyunturas negativas como la intersecular, o de problemas de gestión, el hecho de que casi desde el principio los resultados empresariales no fueran muy boyantes sugiere que los problemas eran fundamentalmente de carácter estructural: una demanda pequeña y con limitada capacidad de crecimiento, y una fuerte competencia procedente de la electricidad. En cualquier caso, el estudio de este caso arroja luces sobre las dificultades de las compañías *free-standing* en este tipo de contextos.

Bibliografía

- Alayo, Joan Carles, y Barca, Francesc Xavier, 2011. La tecnología del gas a través de su historia. Lid Editorial y Fundación Gas Natural Fenosa, Barcelona.
- Arroyo, Mercedes, 2009. "Modernization of two cities: gas networks in Barcelona and Lisbon (centuries XIX and XX)", *Scripta Nova*, 13 (296).
- _____, (1996). La industria del gas en Barcelona (1841-1933). Innovación tecnológica, articulación del territorio y conflicto de intereses. Ediciones del Serbal, Barcelona.
- Fernández-Paradas, Mercedes, 2016. "La regulación del suministro de gas en España (1841-1936)", *Revista de Historia Industrial*, 61, pp. 49-79.
- _____, 2015. La industria del gas en Cádiz (1845-2012). Lid Editorial y Fundación Gas Natural, Madrid.
- _____, 2009a. "Empresas y servicio de alumbrado público por gas en España (1842-1935)", *Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 16, pp. 108-131.
- _____, 2009b. La industria del gas en Córdoba (1870-2007). Madrid.
- García de la Fuente, Dionisio, 2007. La luz de gas también brilló en Dénia. Regidoria de Cultura, Denia.
- _____, 2006. Una historia del gas en Alicante. Lid Editorial y Fundación Gas Natural, Madrid.
- Martínez, Alberte, 2003. "Belgian investment in trams and light railways. An international approach, 1892-1935", *Journal of Transport History*, 24, 1, pp. 59-77.
- Martínez, Alberte, y Mirás, Jesús, 2012. "The City as a Business: Gas and Business in the Spanish region of Galicia, 1850-1936", *Continuity and Change*, 27, pp. 125-150.
- Martínez, Alberte (coord.), Mirás, Jesús y Lindoso, Elvira, 2009. La industria del gas en Galicia: del alumbrado por gas al siglo XXI, 1850-2005. Lid Editorial y Fundación Gas Natural, Barcelona.
- Mata, Maria Eugénia, 2008. "A Forgotten Country in Globalisation? the Role of Foreign Capital in Nineteenth Century Portugal", en Müller, Margrit and Myllyntaus, Timo, (eds.). *Pathbreakers. Small European Countries Responding to Globalisation and Deglobalisation*. Peter Lang, Bruxelles, pp. 177-208.
- Moyano, Florentino, 2012. "La hulla: Auge y declive en la industria de gas catalana y española el caso de la fábrica de gas de Reus (1854-1969)", *Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 22, pp. 112-149.
- Palafox, Jordi, 2001. "La tardía industrialización de la economía valenciana", en Germán, Luis et al., (eds.), *Historia Económica Regional de España: Siglos XIX y XX*. Crítica, Barcelona, pp. 390-412.
- Paquier, Serge et Williot, Jean-Pierre (dirs.), 2005. *L'industrie du gaz en Europe aux XIXe et XXe siècles. L'innovation entre marchés privés et collectivités publiques*. Peter Lang, Bruxelles.
- Salort, Salvador, 1998. La hacienda local en la España Contemporánea: la hacienda municipal de Alicante (1800-1923). Institut de Cultura Juan Gil-Albert, Alacant.

- Stone, Irving, 1999. *The Global Export of Capital from Great Britain 1865-1914. A Statistical Survey*. Macmillan Press.
- Sudrià, Carles, 1983. “Notas sobre la implantación y el desarrollo de la industria del gas en España, 1843-1901”, *Revista de Historia Económica*, 1 (2), pp. 97-118.
- Turner, John, 1984. *Businessmen and Politics: Studies of Business Activity in British Politics 1900-1945*. Exeter NH Heinemann, London.
- Wilkins, Mira, 1998. “The Free-Standing Company Revisited”, en Wilkins, Mira and Schröter, Harm G., *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996*. University Press Oxford, Oxford.