

# Empresas britânicas, francesas y belgas en los mercados de distribución de gas y agua en la España cantábrica del siglo XIX: el caso de Santander

British, French and Belgian Companies on water and gas markets in Spain during the 19th century: the case of Santander

Alexandre Fernandez<sup>1</sup>

Alexandre.Fernandez@u-bordeaux-montaigne.fr

---

**Resumen:** A mediados del siglo XIX, incluso cuando el gas de iluminación y el moderno sistema de distribución de agua potable estaban firmemente establecidos en Gran Bretaña, Bélgica y las regiones industrializadas de Francia, los empresarios de estos tres países recurrieron a las ciudades españolas para instalar estas nuevas técnicas. Entre ellos, los pueblos de la costa cantábrica – todavía de tamaño medio, pero en medio de un período de dinamismo demográfico y económico – parecen a los empresarios extranjeros mercados que podrán ser interesantes. En este artículo intentaremos describir las condiciones para la constitución de empresas extranjeras – francesas a expensas de las británicas para el gas en Santander (como en Bilbao), belgas para el agua potable en Santander – y precisar los tipos de inversión correspondientes.

**Palabras clave:** distribución de agua potable, distribución de gas, empresas concesionarias de servicios técnicos, Santander.

**Abstract:** The case study of implantation and growth of gas works and water supplies in Santander is used to observe the level of foreign enterprises in a middle size but growing city, in the middle of 19th century. In this case we can observe how English companies had left French ones to lead the gas industry in Santander and the particular dynamism of the Belgians in the water business. A peculiar kind of relation between companies and city board was slowly built during the first decades. We can see how an institutional and technical equilibrium was established in a new framework led by the companies.

**Keywords:** water supply, gas supply, utilities, Santander.

---

<sup>1</sup> Département d'Histoire, UFR Humanités, Université Bordeaux-Montaigne, Esplanade des Antilles, 33607 Pessac, France

Desde la monumental tesis de Albert Broder, sabemos lo que el crecimiento económico español del siglo XIX debe a la inversión extranjera. Broder demuestra, entre otras cosas, que si los ferrocarriles, y luego las minas habían sido durante mucho tiempo los sectores privilegiados, los servicios urbanos no habían sido descuidados por las empresas extranjeras; tanto es así que, incluso, habían representado una parte creciente de los negocios franceses y belgas de finales de siglo (Broder, 1981). El primer sector de servicios públicos por el que se interesaron los empresarios extranjeros, y que además ayudaron a crear, fue el de fabricación y distribución de gas (Castro Valdivia; Fernandez-Paradas; Matés Barco, 2018). Desde los orígenes, el equipamiento de gas de las ciudades españolas debe mucho al interés de los operadores extranjeros. La primera instalación, la de Barcelona, de 1841, se debe al francés Charles Lebon, la de Madrid a los ingleses Joseph Manby y William Partington. Según los datos recogidos por Carles Sudrià, al menos doce empresas de gas de las veinticuatro existentes en España en 1861 habían nacido de iniciativas extranjeras (Sudrià, 1983). Si existió en España, al menos desde los años 1840-1850, una demanda real de modernización económica y urbana y, si en el sector de servicios, los españoles estuvieron más presentes que en la siderometalurgia por ejemplo, lo cierto es que en los sectores más innovadores, incluso más que en los capitales, las patentes eran extranjeras. Al no ser españoles la innovación y el dominio real de los procesos (López García; Valdalisio, 1997), existía la necesidad de transferencias de tecnología, principalmente inglesa en industria y minería, francesa o belga en servicios (Martínez, 2012; Fernandez, 2009a).

Si las empresas que decidían invertir fuera de sus fronteras nacionales a menudo encontraban dificultades legales específicas, lo compensaban, en gran medida, en términos de dominio del conocimiento técnico y del saber hacer, del modo de organización empresarial y de un mejor acceso a los recursos financieros (Jones, 2005; Dunning, 1979 y 1988). Tampoco hay que excluir la forma y la fuerza de los vínculos culturales y las relaciones de confianza que los representantes de las empresas supieron tejer con el entorno receptor (Casson, 1997; Casson; Godley, 2000): eso se pudo demostrar tanto para los casos de Santander como de Bilbao (Fernandez, 2002 y 2009a). Así es como los franceses en la industria del gas y los belgas en la industria del suministro de agua potable parecen haberlo hecho bien. En España, los británicos, aunque presentes (Martínez, 2017a y 2017b), se enfrentan a una fuerte competencia por el gas de los franceses, en particular Lebon, que ocupa una posición fuerte en Cataluña y es el único operador en más de media docena de ciudades, y de los belgas por el agua. Todavía a mediados del siglo

XIX, estas iniciativas emanaron de empresarios por cierto dinámicos pero de tamaño relativamente modesto: mucho más modestos en todo caso que las grandes aventuras del ferrocarril o del sector minero (Broder, 2012). Si bien podemos decir que Cataluña y Andalucía despertaron el especial interés de las empresas de gas en particular (Martínez, 2009; Fernandez Paradas, 2015), no parece que haya habido una voluntad firme por parte de los emprendedores extranjeros por constituir especies de “provincias gasíferas”. La estrategia fue más bien una especie de “prospección”, según las oportunidades (Paquier; Williot, 2005). Sobre todo, la propia viabilidad de las empresas está fuertemente condicionada por las condiciones locales en las que operan. En efecto, el radio de acción de estas empresas es estrictamente local (solo la electricidad logrará, con posibilidad de transporte de larga distancia, escapar de este pesado determinismo geográfico). Para el agua y el gas, incluso en el caso de grandes empresas nacionales o internacionales, será cuestión de sumar un gran número de mercados locales, nunca de construir un gran mercado regional o nacional. No obstante, estos mercados urbanos deben tener un tamaño suficiente para permitir al menos un nivel mínimo de economías de escala; una condición necesaria para esperar un rendimiento adecuado de los capitales. Solo las grandes ciudades – en España Barcelona y Madrid, por ejemplo – podían dar esperanzas de la existencia de una clientela privada. Por eso las empresas de gas del siglo XIX se obstinaron, a pesar de la legislación, en obtener contratos exclusivos de alumbrado público (Fernandez Paradas, 2016). Además, una vez firmado el contrato de alumbrado público, se tenía la esperanza, generalmente cumplida, de que el municipio le otorgara la ocupación exclusiva del dominio público para que se establecieran los ductos.

Por el interés que despertó Santander entre los inversores extranjeros, la capital cántabra destaca sobre ciudades vecinas como Pamplona, Logroño, Vitoria, Palencia o Burgos, y es similar a los casos de Bilbao, San Sebastián (Fernandez, 2009b), La Coruña (Martínez, 2009): puertos mejor articulados con el centro del capitalismo europeo y susceptibles de estar mejor abastecidos de materias primas o bienes de equipamiento. Además, aunque todavía de tamaño modesto, la ciudad iba a destacar por su asegurado dinamismo demográfico: 41.000 habitantes en 1877, 54.700 en 1900. Después de un período difícil, nacido de la crisis ferroviaria y financiera de 1866 y las dificultades ocurridas en las relaciones con Cuba y Filipinas (Hoyo, 1993), la ciudad vivió una nueva fase de expansión, basada en la diversificación comercial, tanto de productos como de circuitos, la industrialización, y ya el turismo (Gutiérrez Sebares, 1992; Barrón García, 1992; Pérez González, 1996).

## Los franceses sustituyen a los británicos en la industria del gas

La presencia de capital inglés desde las primeras iniciativas relacionadas a la industria del gas se explica por sus ventajas comparativas (Dunning, 1988). La hegemonía tecnológica británica había sido casi absoluta hasta que, a mediados de la década de 1840, algunas iniciativas francesas la frustraron. Como resultado, la tecnología y las empresas francesas se difundieron, primero por la cuenca mediterránea (Williot, 2006, p. 207-208). Los establecimientos españoles son parte de esta ola de expansión del capitalismo francés.

La historia del gas en Santander comienza entre 1845 y 1852. En 1845 un francés, Lamartinière, propuso al Ayuntamiento de Santander sustituir el servicio de alumbrado público de aceite por un alumbrado a gas, “que ya era una realidad en Barcelona, Madrid, Valencia y Cádiz” (García de la Fuente, 1984). La ciudad, que atravesaba entonces un período bastante eufórico marcado por la construcción del ensanche Maliaño y el anuncio de la inminente llegada de una línea ferroviaria que la uniría con Castilla, había acogido favorablemente las propuestas de Lamartinière. Pero éste no pudo cumplir con los plazos acordados para la presentación de su proyecto al ayuntamiento. En 1850 el empresario británico William Partington se dirigió al municipio para ofrecerle la instalación en el territorio municipal de una planta de gas. Partington había invertido en el negocio del carbón en Asturias y Guadalajara (Chastagnaret, 2001, p. 247; Matos de Castro, 1972, p. 19), pero también había participado en la creación en junio de 1846, con capital británico y español, de la *Empresa General Peninsular para el Alumbrado de Gas* con sus asociados José de Salamanca, Pedro Surrá, Mariano Carsí, José Bushenthal, Nazario Carriquiri y Edward O. Manby (García de la Fuente, 1984, p. 87). A pesar de una inversión considerable (el capital de constitución ascendería a cincuenta millones de reales), como los intentos de instalar una planta de gas en Málaga, La Coruña, Sevilla y Madrid, el intento santanderino fracasó. En 1852 la *Peninsular* incluso tuvo que vender la fábrica y la explotación de Cádiz (Fernandez Paradas, 2015, p. 50-52), que además constituía el principal activo transferido tras la liquidación de la *Peninsular* a *Manby et Cie*.

En Santander, el proyecto le pareció al municipio interesante y económicamente ventajoso, ya que el precio ascendía a tres maravedís y medio por hora de luz – frente a seis en Valencia – aunque el contratista aseguró una calidad “igual en intensidad a la del alumbrado de París y Londres” (García de la Fuente, 1984, p. 118). El municipio compró terrenos para construir la futura planta de

gas y estudió el trazado de la primera red. Pero el proyecto fracasó, porque Partington no pudo movilizar capitales locales que pudieran estar interesados en unirse a un negocio en una industria aún desconocida. Lamartinière y un ingeniero madrileño, Manuel María Alda Moreno, socios de una nueva propuesta que utilizaba un proceso de fabricación de gas distinto, también tuvieron que renunciar. La cuarta iniciativa fue la acertada: procedía del empresario británico Joseph Manby que llevaba años haciendo negocios en España, sobre todo como responsable de *La Asturiana Mining Company*, y en la explotación de piritas en Huelva (Chastagnaret, 2001, p. 360). Él había recibido una formación en ingeniería en *Manby, Wilson & Co.* (Fernandez Paradas, 2015, p. 51). En abril de 1852, en representación de esta empresa, hizo propuestas al Ayuntamiento de Santander. Y esta vez, por las buenas relaciones que había podido establecer localmente (Fernandez, 2002), el expediente fue aprobado por la *Comisión de Policía de Salubridad, Comodidad y Ornato*. La compañía instalaría una fábrica para el suministro de candelabros de gas que reemplazaría gradualmente a los de aceite. Ella aseguraría la explotación directa.

En 1858 *Manby & Cie* fue puesta en liquidación. Sin embargo Joseph Manby permaneció al frente de la operación hasta 1862, cuando, habiendo renunciado a convencer a los accionistas de continuar y desarrollar la empresa, tuvo que resolver vender el negocio a aquel que, en el negocio del gas español (también iba a hacerse con la Fábrica de Gas de Cádiz) (Fernandez Paradas, 2015, p. 53-54), se había convertido en su principal rival, el francés Charles Lebon (Archives Nationales de France (Roubaix), AQ 65, série G, 130, Lebon, rapport de la gérance, 20 mars 1864).

De hecho, fue con la llegada de Charles Lebon cuando realmente la industria del gas se afianzó en Santander. Los franceses habían desalojado a los británicos de allí. El ingeniero Charles Lebon había creado en 1847 una sociedad en comandita la *Compagnie Centrale d'Eclairage et de Chauffage par le Gaz*, con un capital nominal de 1.200.000 francos, dividido en 2.400 acciones (en 1853 la sociedad se convirtió en *Compagnie Centrale d'Eclairage et de Chauffage par le Gaz Lebon père, fils et Cie* cuando su hijo se convirtió en cogerente). En realidad, el capital desembolsado nunca superó la cuarta parte del nominal, y la empresa funcionaba como un holding. Unido a sus patrocinadores por vínculos familiares de amistad, Lebon, como gerente, se propuso la tarea de obtener nuevas concesiones para el alumbrado público (Archives nationales de France (Roubaix), AQ 65, série G, 130, 1: Statuts de la Compagnie centrale d'éclairage et de chauffage par le gaz).

Una tarea que no siempre fue fácil y que requirió persistencia y habilidades interpersonales con los notables

locales. En Valencia, había sido destituido por el propio alcalde José Campo; en Barcelona, tuvo que inclinarse ante una coalición heterogénea liderada de nuevo por un empresario local que había intuido el buen negocio. En Santander, en cambio, no era una personalidad local, sino un extranjero, el inglés Joseph Manby, quien le había soplado el asunto: un inglés, desde hacía mucho tiempo presente en España, y que probablemente había mostrado más tacto, menos brusquedad, en sus relaciones con las autoridades y notables locales (Fernandez, 2002).

Sin embargo, Charles Lebon logró superar estos reveses iniciales españoles y, en pocos años, utilizando una técnica probada de prospección de mercados y construcción de alianzas locales, había formado un verdadero pequeño imperio del gas: una docena de fábricas en Francia, tres en Argelia, cinco en Egipto y... ocho en España, donde estaba en proceso de convertirse en el principal operador de las empresas gasíferas: Almería, Barcelona, Cádiz, Granada, Murcia, Puerto de Santa María, Valencia y por tanto Santander. Además, arrendó las fábricas de Alicante y Cartagena (Archives historiques du Crédit Lyonnais (Paris), DEEF 24 608: "Informe sobre la Compagnie Centrale d'Eclairage et de Chauffage par le Gaz Eugene Lebon & Cie, 1903").

Charles Lebon, sin embargo, se peleó con su hijo, especialmente por la explotación de Santander. Si bien el fundador afirmó que este último, como la mayoría de las empresas españolas, no obtenía ganancias – lo que implicaba que no se pagaban dividendos – los accionistas, incluido su hijo, los comentaristas contemporáneos y los tribunales, argumentaban lo contrario: lo que será corroborado unos veinte años después por los expertos de Crédit Lyonnais (Archives nationales de France (Roubaix), AQ 65, série G, 130, 1 : rapport sur la gérance; Archives historiques du Crédit Lyonnais, DEEF 24 608). Este conflicto llevó desde 1866 a la retirada parcial, luego definitiva a partir de 1872, de Charles en beneficio de su hijo Eugène. La empresa pasó a ser *Eugène Lebon et Cie* en 1885 (antes de ser nombrada desde 1907 *Lebon et Cie*) (García de la Fuente, 2004, p. 29-32; Arroyo, 1996, p. 22-24, 34-36).

La compañía de Santander fue una parte importante – pero ciertamente no la principal – de la estrategia de Lebon para establecerse en España. Prueba de ello es el cuidado puesto por el propio Eugène Lebon en la redacción del contrato entre el Ayuntamiento de Santander y la *Compañía Central de Alumbrado y Calefacción por el Gas* a fin de consolidar el monopolio que ya tenía la empresa (Fernandez, 2009b, p. 213). El tratado entre el Ayuntamiento de Santander y la *Compañía Central de Alumbrado*

y *Calefacción por el Gas* se firmó en 1876 (Ayuntamiento de Santander, 1875).

La empresa obtuvo no solo un contrato exclusivo de alumbrado público, sino también el uso exclusivo del dominio público para la distribución de gas, para cualquier uso, a particulares. La empresa consiguió que los aranceles cobrados a estos últimos pudieran incrementarse en una décima parte cada vez que se incrementara en una cuarta parte el precio del carbón necesario para la fabricación del gas importado de Gran Bretaña; se trataba de una disposición destinada a reducir los riesgos comerciales de la empresa, aun cuando el municipio renunciara al cobro de *consumos* sobre productos destinados a la fabricación de gas<sup>2</sup>. Por supuesto, en la España liberal del siglo XIX, el monopolio no era en modo alguno una disposición legal. Pero, de hecho, estaba garantizado por contratos y prácticas. Eso fue producto de una negociación, de un equilibrio de posiciones entre un empresario que buscaba una demanda solvente y que solo podía encontrarla en estas condiciones y la autoridad municipal que se la concedía, porque no podía emprender por sí sola y sentía que no podían coexistir en el territorio municipal varias empresas y/o que no podría controlar su posible competencia. Es cierto que el mercado mundial del gas podría ser idealmente competitivo. Esta competencia entre empresarios sí la hubo en Santander entre Manby y Lebon, en el momento mismo de la prospección y durante las negociaciones para la obtención del contrato, que señalaba la autorización de instalación y acceso al mercado. Pero, como en otros lugares, las condiciones operativas de los mercados locales conducirían, de hecho, a un monopolio. En Santander, fue la empresa francesa la que obtuvo una concesión a largo plazo: cincuenta años (Ayuntamiento de Santander, 1875).

Había nuevas disposiciones en relación con el tratado firmado treinta y cinco años antes con Joseph Manby. Así, el Ayuntamiento inscribió, como se empezaba a hacer en otros lugares, una "cláusula" conocida como el "progreso de la ciencia": esta disposición permitía a la autoridad otorgante, es decir, al municipio, solicitar a su concesionario adoptar cualquier nuevo modo de producción de iluminación, tan pronto como se lo reconociera como eficaz. Otra novedad fue que la empresa estaba obligada a ampliar las tuberías generales no solo para el alumbrado público sino también para abastecer a las personas que lo solicitaran. Sin embargo, la misma duración de la concesión permitió una gestión prospectiva de las actividades de la empresa y sus inversiones. Esperábamos una diversificación de los usos del gas, como también lo fomentaba el municipio:

<sup>2</sup> Parece que algunos municipios, como por ejemplo El Ferrol, fueron mucho más complacientes que Santander con el emprendedor privado (Martínez López; Mirás Araujo, 2009).



*El gas no debe ser considerado como agente luminoso, si no es que es susceptible de aplicaciones como foco calorífico y como fuerza motriz. Estas dos últimas aplicaciones, puede decirse que son hoy desconocidas en la localidad; pero que llegarán en ella a adquirir el desarrollo que en otras partes tienen ya, tan pronto como la fábrica de fluido facilitando que el empleo económico armonice los intereses del público con los suyos propios (García de la Fuente, 1984, p. 211).*

Allí estaban, para los accionistas franceses de la empresa, teniendo en cuenta lo que se podía esperar del desarrollo demográfico y económico de la ciudad, buenas perspectivas de beneficios. Se amplió la red de gas sin que ello supusiera una carga pesada para la empresa, que además instaló a finales de siglo una nueva fábrica para el suministro de iluminación pero también de fuerza motriz de los nuevos barrios industriales.

Esta combinación entre el municipio y su concesionaria de alumbrado público, que además es el operador exclusivo, de hecho, si no legalmente, de todos los mercados de gas de la ciudad, parece haber funcionado sin demasiados problemas. Incluso la llegada de la electricidad parecía poder ser absorbida sin dificultad por la empresa: para evitar la propagación de la competencia tecnológica y empresarial – proceso inevitable (Mirás Araujo, 2017) –, la junta directiva, de París, decidió en 1896 instalar una central en todas las localidades donde la empresa tenía concesiones, incluido Santander (Fernandez, 2009b). Parece que no existieron estos interminables conflictos entre municipio y concesionario en torno al pago de regalías, por ejemplo, o la reparación de equipamientos (Fernandez, 2009b), que afectaron a tantas ciudades, e incluso a Santander en el cambio de siglo, entre la administración municipal y la Sociedad de Aguas.

## Los belgas unen fuerzas con las élites locales para operar el servicio de agua

Las inversiones extranjeras también parecen haber sido necesarias para establecer un sistema moderno de suministro y distribución de agua (Matés Barco, 1999).

A principios de la década de 1860, dos proyectos franceses rivales de suministro de agua potable fueron presentados al ayuntamiento de Santander por los franceses: el proyecto de un cierto Grandvalet, del que no se sabe mucho, y el de un ingeniero de “Eaux et Forêts”, Sr. Petitpierre Pellion, retenido por la comisión municipal, pero que allí permaneció en el estado de esbozo, no solo por falta de financiamiento sino también porque no se llevó a cabo una verificación seria de su factibilidad (Fernandez, 2009a). Fue en el período siguiente, a mediados de la década de 1880, que las cosas tomaron forma. En ese momento, ya habíamos entrado en otra fase en la historia del establecimiento de empresas extranjeras en servicios técnicos urbanos (Fernandez, 2006a).

En 1876, el Ayuntamiento de Santander encomendó a Ángel Mayo, ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, el desarrollo de un proyecto de abastecimiento de agua que fuera suficiente para cubrir las necesidades de los habitantes (tanto permanentes como veraneantes que comenzaban a ser bastante numerosos), las de la Ciudad en materia de extinción de incendios e higiene pública y las de los industriales (Mayo, 1876). Como la ciudad no contaba con recursos hídricos en su territorio, fue necesario transportar agua a una distancia de casi 35 km. Aunque algunos hubieran preferido un sitio más modesto y menos costoso, Ángel Mayo los convenció de que esta era la mejor solución, la que proporcionaría agua de calidad satisfactoria y en cantidad – en todo caso más allá de la norma legal de 50 litros por día y por habitante que la ley de 1879 iba a imponer a los municipios<sup>3</sup>.

El 18 de julio de 1881 la *Gaceta de Madrid* publicó la licitación del Ayuntamiento de Santander. La adjudicación de las obras y también la concesión operativa por 99 años fueron adjudicadas a la comandita constituida por Francisco G. Camino, Ramón López Doriga, Antonio Gallo Díaz y Antonio de la Dehesa, destacados emprendedores y empresarios locales. Sin embargo, estos últimos cedieron inmediatamente sus derechos a la *Sociedad anónima para el abastecimiento de aguas de Santander*, de la que eran fundadores<sup>4</sup>. Para la realización de las obras y el suministro del equipamiento *Aguas de Santander* se dirigió a la *Compagnie générale des conduites d'eau de Liège*. Esta última obtuvo la mayoría de las acciones de *Aguas de Santander* (Archivo histórico de Crédit Lyonnais, DEEF 24 OO5, 761).

<sup>3</sup> La Ley de aguas de 1877 completó la de 1866. Especificaba los primeros indicios de normas legales que permitían recurrir a la noción de utilidad pública para iniciar, por ejemplo, los trámites de expropiación necesarios para la ejecución de las obras, una vez que el proyecto pretendía brindar la garantía de suministro de 50 litros de agua por día y por habitante, de los cuales 20 litros de agua potable. Como aún no existía un servicio público de agua, se podía considerar que la ley representaba un avance. Por otro lado, si las ciudades, desde luego, quedaban libres para desarrollar proyectos más ambiciosos, en este caso no podían apoyarse en la ley y tenían que presentar estudios muy detallados para obtener una ley excepcional en cada caso. En un país donde el tema de los recursos hídricos disponibles es particularmente agudo, es evidente que los diputados no querían correr el riesgo de provocar la furia de la población rural “para satisfacer la comodidad y el lujo de las capitales de provincia”: ver Antonio Menendez Rexach, 1986; ver igualmente Matés Barco, 1998.

<sup>4</sup> Archivo histórico provincial de la provincia de Santander, *Protocolos notariales*. La combinación se describe en un documento algo posterior (1894) en Archivo del Ministerio de Fomento, Aguas, provincia de Santander, leg. 132, exp. 2126

La *Compagnie générale des conduites d'eau de Liège* estaba presente en España desde al menos 1867, cuando, con el *Crédit Général Liégeois*, había creado en Lieja la *Compagnie générale des Eaux de Barcelona*, una sociedad constituida según la ley belga, con un capital de 4,5 millones de francos belgas en 9000 acciones (Broder, 1981, p. 1808). En 1882 vendió dos tercios de sus acciones en *Eaux de Barcelona* a *Lyonnaise des Eaux et de l'Eclairage*, sociedad de derecho francés. El establecimiento en Santander, concomitante con la venta de la mayor parte de su capital en Barcelona, fue parte de un enfoque diferente. El objetivo principal de unirse a una sociedad constituida de conformidad con la legislación española, concesionaria operativa de un servicio de agua, era así asegurar salidas para sus plantas de fabricación de oleoductos de Lieja (Archivo histórico de Crédit Lyonnais, DEEF 24 005, 761).

En el caso de Santander, tanto la relación con el ayuntamiento como la participación de los intereses privados locales fueron consustanciales a la operación, ya que ésta se basaba, como hemos visto, en la explotación de la concesión de toma en poder del Ayuntamiento y cedida a un grupo de empresarios locales. Si el mercado de Santander, como había señalado Ángel Mayo, estaba completamente por hacer, no faltaban atractivos para intentar la incipiente aventura del capitalismo del agua. Un mercado donde todo tenía que hacerse y donde el boom del turismo parecía abrir algunas perspectivas comerciales, donde, además, como hemos visto, el ejemplo de la concesión de gas de la empresa francesa Lebon parecía convincente, sedujo a los inversores belgas.

Los empresarios belgas podían contar con un entorno receptivo, del que atestigua la amplia lista de accionistas de la *Sociedad de abastecimiento de aguas de Santander*: al menos 155 suscriptores de acciones (Archivo del Servicio municipal de abastecimiento de aguas de Santander, *Libro de Actas de la Junta de Accionistas* de la Sociedad de abastecimiento de aguas de Santander, 1884-1899). Fue una importante aportación de capital: 9.000 de las 14.500 acciones, o 2.225.000 pesetas de 4.625.000. También fue, y quizás sobre todo, la certeza de que el proyecto sería llevado a cabo por las élites locales. No solo a través de su órgano de representación, es decir el ayuntamiento, sino también como fuerza viva de la economía local. Casi todos los principales capitalistas y empresarios locales participaron en la aventura de *Aguas de Santander*: los López Doriga en primer lugar (cinco abonados), entre los cuales Ramón, directamente vinculado al origen del negocio, y una de los más grandes fortunas de la ciudad, Antonio Cabrero Campo, mayor accionista

individual y presidente de *Aguas de Santander*, Antonio de la Dehesa, figura clave en la operación de transferencia de la concesión, así como uno de los más fervientes defensores del proyecto de aducción, nombrado gerente director, el fundador del *Banco de Santander* Emilio Botín, nombrado presidente de la comisión de cuentas de la nueva sociedad, los Bustamantes, los Pombo, el Marqués de Viesca ... Pero también hay miembros de las clases medias acomodadas, representantes de las nuevas profesiones, como el doctor José Cagigal, químico municipal, editor de varios folletos sobre temas de higiene pública relacionados con la oferta y la calidad del agua (Cagigal Ruíz, 1884 y 1892), o de extracción más antigua, como la familia de la gloria literaria de la provincia José María de Pereda.

Vemos la compleja mezcla de aspiraciones y especulaciones que el *programa del agua* permitía poner en juego. Sin duda, para todos, se trataba de solucionar un problema municipal: el de la salud de las poblaciones, y esa era la tarea que le correspondía al municipio, ahora dotado de cantidades suficientes de agua para abastecer, por ejemplo, las fuentes públicas en abundancia. Pero también era importante no perder de vista las consideraciones más directamente “mercantiles” del “*negocio del agua*”<sup>5</sup>. De hecho, tenía que ser, en varios niveles, un buen negocio. El agua abundante y de calidad, cuyo precio, por alto que se mantuviera, no guardaba proporción con lo que costaba anteriormente, ayudó a reducir significativamente el costo de los insumos para ciertos tipos de industrias – como los molinos harineros, por ejemplo ... de los López Doriga. El negocio debía, además, dar alguna esperanza de un beneficio más directo.

El propósito aquí no es proponer una cuantificación de los beneficios recaudados por los accionistas belgas y españoles de *Aguas de Santander*: una medida de ganancias muy difícil, además, la rentabilidad media anual para el período 1881-1890 se puede estimar en 4,7% (Fernandez, 2006b). En 1888 y 1889 *Aguas de Santander* habría repartido en dividendos la totalidad de las utilidades de explotación, sin que se supiera la tasa de estos dividendos. Pese a todo, sin demasiado riesgo de error, podemos ver en él la preparación de la operación de cesión de los títulos en poder de la empresa de Lieja.

Con esta operación, se trataba de la puesta en marcha de una segunda fase estratégica de emprendimiento que la compañía inauguró en Santander, pero que iba a renovar en otros lugares, principalmente en Europa Central y del Este. Finalizadas las obras, y considerando que *Aguas de Santander* había alcanzado su pleno desarrollo, la *Compagnie des conduites d'Eaux* de Lieja llevó a cabo

<sup>5</sup> En palabras del comunicado introductorio de la primera junta de accionistas: *Libro de Actas de la Junta de Accionistas*.

las acciones que detenía en esta sociedad. Mantuvo en Santander sólo una simple agencia para el norte de España, volviendo a concentrarse sobre su negocio original: la ejecución de conexiones y el suministro del material<sup>6</sup>.

La transmisión de las acciones se realizó con una ligera prima (Archivos Históricos de Crédit Lyonnais, DEEF 24005, nota de marzo de 1900, f. 6). La razón social *Hijos de Pombo* reunió 4.429 acciones (Junta general de accionistas, 13-2-1890). Posteriormente, el proceso de concentración de capital se aceleró. La familia Pombo fue el principal beneficiario, especialmente César Pombo Villameriel, titular de 6.597 acciones en 1899, pero también Cayo Pombo, que se quedó con 1.260 acciones (Junta general de accionistas, 10-2-1899). En general, fueron los accionistas más importantes de la primera época quienes reforzaron su presencia, a costa de los pequeños accionistas que aprovecharon la oportunidad para vender sus títulos claramente por encima – 22% – de su valor nominal. La estructura del capital había cambiado: en 1899, 24 accionistas concentraron casi la 4/5ª parte del capital social, el promedio (no incluido César Pombo) que ascendía a 220 acciones. A falta de documentación, no se puede establecer un análisis financiero de la empresa santanderina; sin embargo, no más que la retirada del capital belga de los pequeños accionistas se debe a una escasa rentabilidad del negocio. Presumiblemente al contrario, porque las tarifas establecidas en 1881 se mantuvieron mientras que el aumento en el número de suscriptores reducía el precio de costo... antes que las medidas cautelares municipales pidieran una renovación de las inversiones a partir de 1902-1904.

## Conclusiones

En el caso de actividades como la instalación de equipamientos técnicos de servicio urbano y su explotación, algunos de los determinantes “clásicos” de la economía en régimen liberal sólo juegan parcialmente. Se trata de actividades mucho más arraigadas – obstaculizadas –, al menos formalmente, por las instancias jurídicas y el aparato político local<sup>7</sup>. Cualquier instalación y operación requiere, de antemano, que se haya obtenido el consentimiento de las autoridades concedentes, es decir, de los municipios. Por otro lado, las actividades de servicio, que no producen reservas sino que gestionan flujos, deben encontrar su mercado ya establecido. Por lo que a ellos respecta, las decisiones de liquidación no pueden ser impulsadas por la búsqueda de fuentes de suministro – como

es el caso de las inversiones en minería (Chastagnaret, 1986); tampoco proceden de estrategias de deslocalización industrial. Más allá de esta constatación, es necesario tratar de especificar las condiciones de la implantación. Si bien la combinación correcta de factores económicos es, por supuesto, una condición para el éxito de la empresa, ello no podría explicar, por sí solo, el destino de las inversiones extranjeras en gas o el servicio de agua potable en las ciudades españolas en el siglo XIX.

Ciertamente, la estrategia belga en la economía del agua potable era la de una división de funciones: a los socios españoles, una parte de la propiedad social y la gestión jurídica, con el fin de reducir los costos de transacción; a los liejanos, la gestión técnica y el control del asunto río arriba, relativamente por el volumen de capital invertido, y sobre todo mucho más fuertemente por la posesión exclusiva de los equipamientos y conocimientos técnicos. Por otro lado, en el caso de la industria del gas, la presencia extranjera es casi exclusiva. No hay una participación significativa de capital local en la compañía. Sin lugar a duda, el contrato santanderino de 1876 reforzó la presencia francesa en la economía gasista española. El centro de toma de decisiones permanecía en París. A partir de 1881, un director general español controlaba los asuntos de la empresa Lebon en la península – Quintanilla, que fue sucedido en 1900 por Emeterio Martínez González y en 1923 – en un contexto radicalmente diferente – Pedro Zubildea y Herrero. Pero este director era nombrado por el comité de París y supervisado localmente por ingenieros franceses, directores de los establecimientos: sucesivamente Guilliard, Brotot y Smolenski en Santander.

Si las empresas extranjeras han podido prosperar – la historia de Lebon en Santander lo atestigua – esto puede haberles valido reforzar su prestigio, no sólo a nivel local, sino también en relación con sus competidores a nivel europeo. También puede haberles atraído colaboraciones profesionales o financieras locales – los Pombo en “el negocio del agua”.

Pero también puede haber despertado desconfianza, siempre presta para manifestarse hacia grandes empresas extranjeras sospechosas de ser indiferentes al bien común, incluso saqueando el interés público. Con esto en mente, y a nivel nacional, el final del siglo XIX y principios del XX estuvo marcado por una serie de medidas legislativas y reglamentarias “hispanizantes”, que alcanzarían un hito con la ley de 1917 conocida como *Protección y Fomento de la industria nacional* y llegarían a su horizonte cuando el gobierno de Primo de Rivera. En

<sup>6</sup> Lo que tendería a matizar la valoración del ponente del Crédit Lyonnais: “La empresa se lanza a expensas de la política industrial en una política de cartera”. Archivo histórico de Crédit Lyonnais, DEEF 24005, nota 761, f. 29 (1903). Es cierto que esta valoración se aplica a años posteriores.

<sup>7</sup> Como tal, la estructura del “costo de transacción” (Williamson, 1985) puede considerarse específica.

un contexto general de nacionalismo regeneracionista, tras la derrota de 1898, mientras el desarrollo de la electricidad industrial de origen hidráulico hacía temer a los poderes públicos un despojo nacional, el decreto de diciembre de 1900 reservaba a los españoles el derecho a presentar concesiones públicas, la ley del 7 de diciembre de 1900 impone a las empresas de servicios públicos de capital extranjero un impuesto calculado sobre el valor de los activos, sobre el beneficio en España y sobre el importe anual del servicio de bonos y el de 1907 aboga, en la medida de lo posible, por el uso de material autóctono. No obstante<sup>8</sup>, gracias en gran parte a la “benevolencia municipal” (Compagnie Générale Lebon, 1947, p. 93), de la que se benefició, Lebon logró evitar la hispanización del gas en Santander. De hecho, no fue hasta bien entrado el siglo XX cuando Lebon se hispanizó: en 1925, un tiempo después de que la dirección de París finalmente nombrara a un director general para España en Barcelona, la legislación primoriverista imponía la creación para los asuntos españoles del grupo una sociedad bajo la ley española, con una dirección española, la *Compañía Española de Electricidad y Gas Lebon*. Esta obtuvo la renovación de la concesión de gas y la asignación de la electrificación pública. En 1943, con la transformación de la empresa en *Compañía Española de Gas Sociedad Anónima* (CEGAS) desaparecía el rastro visible de lo que había sido una de las grandes aventuras del emprendimiento extranjero, y el francés en particular, de los servicios públicos técnicos en las ciudades españolas.

## Referencias

- AYUNTAMIENTO DE SANTANDER. 1875. *Contrato para el alumbrado público del Gas en la ciudad de Santander*. Santander, s/ed.
- ARROYO, M. 1996. *La industria del gas en Barcelona*. Barcelona, Ed. del Serpal.
- BARRÓN GARCÍA, J. A. 1992. *La economía de Cantabria en la etapa de la Restauración (1875-1908)*. Santander, Estudio y Ayuntamiento de Santander.
- BRODER, A. 1981. *Le rôle des intérêts économiques étrangers dans la croissance de l'Espagne au XIXe siècle*. Thèse d'Etat, Université Paris X, six vol.
- BRODER, A. 2012. *Los ferrocarriles españoles (154-1913): el gran negocio de los franceses*. Madrid, Fundación de los Ferrocarriles Españoles.
- CAGICAL RUÍZ, J. 1884. *Proceso de las aguas viejas de Santander o sea su comparación con las de la Molina*. Santander, Imprenta de la Voz de la Montaña.
- CAGICAL RUÍZ, J. 1892. *Memoria sobre el cólera de 1885 en Santander escrita y dedicada en el año 1890 al Excmo Ayuntamiento de Santander*. Santander, El Atlántico.
- CASSON, M. (ed.). 1997. *Culture, Social Norms, and Economics*. Cheltenham, Edward Elgar.
- CASSON, M.; GODLEY A. (eds.). 2000. *Cultural Factors in Economic Growth*. Berlin, Springer Verlag.
- CASTRO VALDIVIA, M.; Fernandez-PARADAS, M.; MATÉS BARCO, J. M. 2018. Las empresas extranjeras de agua y gas en España (circa 1900-1923). *XIV Congreso de la Asociación de Historia Contemporánea. Del siglo XIX al XXI. Tendencias y Debates*. Alicante.
- CHASTAGNARET, G. 1986. Ressources minières et marché français au début du XX<sup>e</sup> siècle: les stratégies divergentes de la Compagnie Royale Asturienne des Mines et de la Société Minière et Métallurgique de Penarroya. In: Consejo Superior de Investigaciones Científicas. *Españoles y Franceses en la primera mitad del siglo XX*. Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, p. 89-104.
- CHASTAGNARET, G. 2001. *L'Espagne, puissance minière dans l'Europe du XIXe siècle*. Madrid, Casa de Velázquez.
- COMPAGNIE GENERALE LEBON. 1947. *Lebon & Cie, Le Livre du centenaire, 1847-1947*. Paris, Lebon.
- DUNNING, J. H. 1979. Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theor. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41(4):269-296.
- DUNNING, J. H. 1988. The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, (19):1-31.
- FERNÁNDEZ, A. 2002. Les entreprises étrangères de services urbains dans les villes espagnoles au XIXe siècle: les cas de Bilbao et Santander. In: H. BONIN et al., *Transnational Companies, 19th-20th Centuries*. Paris, Plage, p. 321-322.
- FERNÁNDEZ, A. 2006a. *Villes, services publics, entreprises en France et en Espagne, XIXe-XXe siècles*. Pessac, Ed. de la Maison des Sciences de l'Homme d'Aquitaine.
- FERNÁNDEZ, A. 2006b. L'économie des services publics urbains en Espagne : la concession d'exploitation du service de l'eau à Santander à la fin du XIXe siècle. In: Florence BOURILLON et al., *Des économies et des hommes : Mélanges offerts à Albert Broder*. Paris, Editions Bière-Institut Jean-Baptiste Say, p. 371-381.
- FERNÁNDEZ A. 2009a. *Un progressisme urbain en Espagne : Eau, gaz et électricité à Bilbao et dans les villes cantabriques, 1840-1930*. Pessac, Presses Universitaires de Bordeaux.
- FERNÁNDEZ, A. 2009b. La primera economía política del gas en Santander, de 1852 hasta la competencia de la electricidad TST. *Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, (16):206-225.
- FERNÁNDEZ PARADAS, M. 2015. *La industria del gas en Cádiz (1845-2012)*. Sabadell, Fundación Gas Natural Fenosa/Lid.
- FERNÁNDEZ PARADAS, M. 2016. La regulación del suministro del gas en España (1841-1936). *Revista de Historia Industrial*, 61: p. 49-78.
- GARCÍA DE LA FUENTE, D. 1984. *CEGAS: La Compañía Española de Gas, S.A.* Paterna, CEGAS.
- GUTIÉRREZ SEBARES J. A. 1992. El puerto de Santander en la época contemporánea. In: F. GÓMEZ OCHOA (ed.), *Santander: Puerto, historia, territorio*. Santander, Puerto de Santander, Universidad de Cantabria, p. 167-172.
- HOYO, A. 1993. *Todo mudó de repente: El horizonte económico de la burguesía mercantil en Santander, 1820-1874*. Santander, Universidad de Cantabria.

<sup>8</sup> El contrato de concesión establece que el gas debe extraerse del carbón “preferentemente, si existen las mismas circunstancias y condiciones de producción, procedente de las plantas españolas”, pero, por otro lado, la empresa “mantiene la posibilidad de elegir los procesos”.



- JONES, G. 2005. *Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to the Twenty-first Century*. Oxford, Oxford University Press.
- LÓPEZ GARCÍA, S.; VALDALISO J. M. 1997. *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*. Madrid, Alianza Universidad.
- MARTÍNEZ, A. 2009. *La industria del gas en Galicia: del alumbrado por gas al siglo XXI, 1850-2005*. Barcelona, Fundación Gas Natural/Lid.
- MARTÍNEZ, A. 2012. Belgian Investment in Trams and Light Railways: An International Approach, 1892-1935. *Journal of Transport History*, 24(1):125-150.
- MARTÍNEZ, A. 2017a. Transición energética y capital extranjero: Huelva, 1878-1919. In: I. BARTOLOMÉ RODRÍGUEZ; M. Fernandez 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. 215-236.
- MARTÍNEZ, A. 2017b. La Anglo-Spanish Gas y su actuación en España, 1888-1910. *TST. Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, (32):78-100.
- MARTÍNEZ LÓPEZ, A.; MIRÁS ARAUJO, J. 2009. Empresas y ayuntamientos en la industria del gas en Galicia, 1850-1936. *TST. Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, (16):132-15.
- MATÉS BARCO, J. M. 1999. *La conquista del agua: Historia económica de un abastecimiento urbano*. Jaén, Publicaciones de la Universidad de Jaén.
- MATÉS BARCO, J. M. 1998. *Cambio institucional y servicios municipales*. Granada, Ed. Comares.
- MAYO, A. 1876. *Memoria del proyecto de abastecimiento de aguas á Santander*. Santander, s/ed.
- MATOS DE CASTRO, F. 1972. Aportaciones a la historia para una historia de la industria del gas en España. *Economía Industrial*, 104, VII: p. 33-52.
- MENENDEZ REXACH, A. 1986. La Ley de Aguas de 1879 y la evolución posterior. In: A. GALLEGO ANABITARTE; A. MENENDEZ REXACH, *El derecho de aguas en España*. Madrid, Ministerio de Obras Públicas, p. 455-515.
- MIRÁS ARAUJO, J. 2017. La transición de los paradigmas energéticos en las ciudades españolas entre la restauración y la guerra civil: del gas a la electricidad. In: I. BARTOLOMÉ RODRÍGUEZ; M. Fernandez 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. 193-213.
- PAQUIER, S.; WILLIOT J-P. 2005. *L'industrie du gaz en Europe*. Bruxelles, Peter Lang.
- PÉREZ GONZÁLEZ, P. 1996. *Crecimiento económico y cambio estructural de la provincia de Santander en el primer tercio del siglo XX*. Santander, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación.
- SUDRIÀ, C. 1983. Notas sobre la implantación y el desarrollo de la industria del gas en España, 1840-1901. *Revista de Historia Económica*, I (2):105-106.
- WILLIAMSON, O. E. 1985. *Economic Institutions of Capitalism*. New-York, Free Press.
- WILLIOT, J. P. 2006. La diffusion de la technologie gazière française dans le bassin méditerranéen: de la construction des usines à gaz à la mise en place des réseaux de gaz naturel (1840-1980). In: M. MERGER, M. (dir.). *Transferts de technologies en Méditerranée*. Paris, Presses de la Sorbonne, p. 207-208.

Submetido em: 13/01/2020

Aceito em: 17/02/2020