

Florentí Moyano, *Un model d'empresa energètica local: Gas Reusense (1854-1969)*, Sabadell, Fundació Gas Natural Fenosa/Lid, 2012, 379 pp.

La bibliografía sobre la industria gasista española se ha visto incrementada por una nueva e interesante aportación que ocupará, sin duda, un lugar destacado en una cuestión que adquiere progresivamente mayor importancia. La descripción de casos específicos enriquece, como en esta ocasión, el conocimiento de una actividad económica que fue crucial durante buena parte de los siglos XIX y XX.

El libro que reseñamos tiene su origen en la tesis doctoral de su autor, defendida en 2009, de cuyo contenido se han seleccionado las cuestiones que más directamente afectaron al desarrollo histórico de la empresa gasista que actuó en la ciudad de Reus durante más de cien años. El autor —con vínculos laborales con Gas Natural Fenosa— ha tenido acceso a la documentación conservada por dicha empresa, consulta que ha ampliado con informaciones depositadas en otros archivos de carácter oficial. Todo ello se acompaña de una bibliografía de corte clásico procedente en buena parte de la biblioteca histórica de la propia empresa.

Uno de los hilos conductores de la argumentación de Moyano se centra en las dificultades que debió sortear la empresa de Reus respecto a las deudas del ayuntamiento de la ciudad. La instalación del alumbrado a gas en el espacio público suponía un plus de prestigio para las ciudades; pero no era un modo de iluminación barato ya que era necesario contar con una materia prima esencial, el carbón de hulla. Los mejores carbones eran los británicos, buenos, pero caros, sobre todo para los países del sur de Europa, ya que su precio se veía encarecido por los costes de fletes y transporte. Ello influyó en el precio final del gas y, en consecuencia, en las economías de municipios y consumidores particulares.

El caso de Reus no fue único en ese sentido. Los cálculos iniciales realizados por la mayoría de los ayuntamientos españoles fueron excesivamente optimistas, por lo que muy pronto se encontraron envueltos en una espiral de deudas y sin capacidad económica para hacerles frente aunque, a pesar de ello, las empresas gasistas debían continuar suministrándoles gas por su condición de administradores del bien común. Esta situación, habitual en todas las ciudades españolas, tenía su origen en la endémica precariedad de las Haciendas locales a excepción de las ciudades vascas, integradas en su sistema institucional particular. En consecuencia, el éxito de las industrias gasistas que actuaron en España estaba subordinado, sobre todo en sus inicios, a un blo-

que de demanda procedente de consumidores particulares, previsiblemente más numeroso y solvente que el de los ayuntamientos. Este estaba formado por el sector industrial, como sistema de iluminación de factorías y talleres con el objetivo de incrementar la productividad. También adoptaron el alumbrado a gas el sector comercial y locales de reunión como teatros, restaurantes y cafés, a los que dicho sistema de iluminación aportaba un factor de modernidad.

Los primeros capítulos del libro que comentamos recogen las circunstancias iniciales de la fundación de la empresa de gas en Reus y las condiciones de la instalación de una industria que se caracterizó desde el principio por una complejidad —territorial, tecnológica y económica— poco conocida hasta entonces. Asimismo, la composición de los sucesivos consejos de administración de la empresa ocupa un buen número de páginas. Las cifras muestran que la trayectoria de Gas Reusense estuvo más vinculada al alumbrado público —y, en consecuencia, dependiente de la capacidad económica del ayuntamiento de la ciudad— que al consumo particular, proporción que constituye un indicador de la debilidad del tejido industrial de la ciudad y que supuso un obstáculo añadido a la trayectoria de la empresa por la acumulación de las deudas municipales.

Esta delicada situación se complicó con la competencia a la que tuvo que enfrentarse la empresa ante la fundación de otra gasista que también pretendía fabricar gas mediante un sistema que se suponía más ventajoso económicamente. Sin embargo, la competencia de mayor entidad que le surgió a Gas Reusense estuvo relacionada con la entrada de la electricidad en la ciudad. Dicha empresa intentaría lo que otras gasistas también hicieron: aliarse al potencial competidor, la electricidad, para no perder el control de la ciudad. Creemos que una parte interesante del libro que reseñamos es la que explica la situación de coexistencia entre energías en el periodo 1898-1912, en que, como señala el autor, se pasó «del sueño al desencanto». La estrategia emprendida por Gas Reusense fue la de fabricar conjuntamente gas y electricidad y, de igual manera que había sucedido con el gas, también las primeras instalaciones de producción de electricidad y la mayoría de los elementos de distribución procederían del extranjero. Sin embargo, esa alianza entre energías se vio entorpecida por la creación de otra empresa eléctrica dispuesta a competir.

Como señala Florentí Moyano, para la estructura empresarial de Reus, «la energía eléctrica se convirtió en una fuerza ingobernable»: el mercado eléctrico era totalmente insuficiente y, además, se encontraba dividido entre dos empresas. Además, es evidente que ejerció una influencia decisiva el cambio de escala, económica y territorial, que supuso la electricidad. La construcción de los grandes sistemas eléctricos —que sobrepasaban ampliamente el ámbito estrictamente urbano— y de las correspondientes obras hidráulicas —pantanos y centrales— se efectuó por empresas poderosas y en unas condiciones económicas inalcanzables para los capitales locales. A partir del cese de sus actividades en el campo de la electricidad, Gas Reusense orientó su producción de gas al alumbrado público, intensificando su situación de dependencia respecto de este, y derivaría una parte de su oferta al consumo doméstico, en una proporción que continuaba siendo desfavorable para sus intereses.

El autor realiza un buen trabajo sobre la precaria situación experimentada por el alza constante del precio de los carbones debido al contexto de crisis económica deri-

vado de la Primera Guerra Mundial y la consecuente desarticulación de las rutas marítimas. Moyano describe detenidamente el periodo 1923-1939, que se caracteriza por suceder en España acontecimientos políticos de cierta magnitud que incidieron en el desarrollo de la industria gasista: la dictadura de Primo de Rivera y la creación de un marco legal para las empresas dispensadoras de bienes considerados esenciales, como el agua, el gas y la electricidad; el establecimiento del Estatuto Municipal, que otorgaría a los ayuntamientos la facultad de gestionar esos bienes como servicios públicos; la Guerra Civil (1936-1939) y el posterior periodo de dictadura y autarquía.

El grueso de la información contenida en la última parte del libro hace referencia a la vertiente empresarial de Gas Reusense entre el final de la Guerra Civil y el año 1954, en que se inició la distribución de gases licuados procedentes del petróleo. Este cambio marcaría el principio del fin del proceso de fabricación del gas a partir de la hulla, ya muy castigado por el constante incremento del precio de los carbones y por las dificultades de aprovisionamiento. Las circunstancias tecnológicas y económicas del país obligaron a Gas Reusense, como a la mayoría de las empresas gasistas españolas, a integrarse en el patrimonio de Catalana de Gas y Electricidad, de mayor potencial económico y, consecuentemente, con mayor capacidad para adaptarse a las nuevas condiciones tecnológicas.

El volumen incluye varios anexos documentales entre los que destacamos algunos gráficos escogidos de los muchos que se insertan en la tesis doctoral originaria y que muestran ciertos aspectos de la trayectoria económica de la empresa —precios del gas, número de abonados entre 1939 y 1970, beneficios empresariales así como la evolución de la producción anual de gas entre 1854 y 1969— que ofrecen una síntesis de la trayectoria seguida por la empresa que Florentí Moyano ha descrito en anteriores páginas.

Como conclusión, debemos subrayar que con el estudio del caso de Reus, Moyano ha demostrado que la industria gasista de la ciudad se vio condicionada por similares problemas que, en mayor o menor medida, afectaron al resto de las ciudades españolas que adoptaron el gas.

MERCEDES ARROYO
Universitat de Barcelona