
Competencia y colusión en el mercado eléctrico valenciano antes de la Guerra Civil¹

● ANTONIO HIDALGO

Universidad de Extremadura

Introducción

Durante la implantación de los negocios eléctricos pioneros en Valencia, y sobre todo tras la consolidación de sus más importantes distribuidoras, se intensificó la lucha por el control del mercado levantino entre las principales empresas eléctricas. Las primeras confrontaciones las llevaron a cabo las empresas gasistas y los incipientes negocios eléctricos; unos defendían un mercado que creían seguro y controlado, los otros buscaban expandirse por Valencia a partir del contrato de alumbrado público establecido con el Ayuntamiento. Tras la consolidación de las grandes compañías en detrimento de las eléctricas pioneras, los años veinte fueron testigos de la dura competencia entre las grandes distribuidoras, de la intromisión de los intereses extranjeros y de la posterior cartelización del mercado.

Si secundamos la tesis de Maluquer (1987) de que hasta 1936 el comportamiento de los precios de la electricidad fue el que decidió el resultado de la

1. Este trabajo es un avance de mi tesis doctoral «Mercado energético y empresas eléctricas. La electrificación de Levante». Versiones preliminares de este artículo fueron presentadas en las Jornadas de Historia de la Electricidad celebradas en Barcelona por el Centre d'Estudis «Antoni de Capmany» - Universidad de Barcelona los días 15-16 de mayo de 2008, y la Sesión n.º 6 del IX Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica que, con el título de «Tarifas y regulación de la industria eléctrica», tuvo lugar el 11 de septiembre del mismo año en Murcia; agradezco sobremanera los diferentes comentarios y observaciones realizados por los asistentes a las sesiones y de manera especial los realizados por mi director de tesis Josean Garrués. Los posibles errores, éstos son exclusivamente míos. Asimismo, quisiera reconocer a Iberdrola, S.A., y especialmente a Juan Carlos García Adán, su archivero en Alcántara, la ayuda facilitada en la consulta de los fondos documentales necesarios para este y otros trabajos.

Fecha de recepción: mayo 2010

Versión definitiva: junio 2011

Revista de Historia Industrial

N.º 48. Año XXI. 2012.1

electrificación en España, también en Valencia las tarifas de alumbrado público, fuerza motriz o uso industrial jugaron un papel decisivo.² Como más adelante apreciaremos, éstas fueron la principal arma utilizada por las grandes productoras y distribuidoras para hacerse tanto con el control pleno del mercado eléctrico de la ciudad de Valencia como para neutralizar la competencia en los años treinta del siglo xx.

Dado que en Levante no existió un mercado integrado de la electricidad en las primeras décadas del siglo xx, el comportamiento de las empresas se mantuvo en una postura intermedia respecto al mercado cartelizado. Las actitudes de las generadoras, productoras-distribuidoras, comercializadoras, etcétera, no siempre coincidentes en el tiempo ni en el espacio, variaron en función del estado de la tecnología, la disponibilidad de recursos energéticos, de los capitales, de las dimensiones de los potenciales mercados/clientes, de la historia empresarial previa y, consecuentemente, de la batalla diaria entre los viejos y los nuevos sistemas resultantes de todo ello. Y, claro está, todas estas variables no eran iguales en Barcelona o en Bilbao, ni tampoco en Madrid, Valencia o Badajoz, simplemente porque hasta los años sesenta, por lo menos, no había un mercado integrado de electricidad en España en torno a varias empresas.

En este contexto, el estudio de las variedades regionales (estrategias empresariales si se quiere) adquiere todo su sentido y, dada su multiplicidad tan rica, debemos profundizar en él. Bajo este contexto, el objetivo es analizar cuáles fueron las estrategias empresariales dominantes en el proceso de desarrollo del mercado eléctrico levantino; el trabajo pretende ser una aportación relevante para profundizar en lo que hasta ahora conocemos sobre dichas estrategias y en qué medida la competencia y la cartelización del mercado configuraron el panorama eléctrico de Levante a finales de los años veinte y los años previos a la Guerra Civil.³ Todo ello tiene un interés especial porque nos

2. La mayor parte de los estudios se centran fundamentalmente en análisis parciales, no monográficos, sobre empresas particulares, a pesar de que el debate se inauguró muy pronto por parte de Antolín (1988a, 1988b, 1990) y Sudrià (1990a, 1990b) al plantear, desde ópticas diferentes, si la temprana electrificación (o la ausencia de la misma) estuvo condicionada por el nivel de precios. Bartolomé (1995), en contra de la visión establecida, atribuyó la composición de las tarifas eléctricas a la estructura de la industria eléctrica española. Pueyo (2007) vinculó el contexto regulatorio, las disposiciones legales y el papel de las concesiones con la regulación de las tarifas eléctricas. Los estudios realizados por Aubanell (1992, 2000) y Garrués (2006a, 2006b) se han centrado en el análisis del comportamiento de los precios en relación con la situación de los mercados de Madrid y Navarra respectivamente; por su parte, a Tedde y Aubanell (2006) debemos las primeras referencias a la correlación del comportamiento de los precios con la situación de los mercados en Levante.

3. Pese a estar fuera de la acotación cronológica de este estudio, no debemos olvidarnos de citar el extenso trabajo de Pueyo (2007) sobre el impacto y valor regulador de la congelación de las tarifas en el primer franquismo y del sistema regulador de las Tarifas Topo Unificadas (TTU). Por el contrario, Cayón (2009) señala claramente que no existió verdadera regulación.

va a permitir conocer con mayor profundidad el funcionamiento de los mercados eléctricos regionales de España, que Garrués viene denominando *sistemas eléctricos tradicionales* (SET),⁴ en contraposición a los *sistemas eléctricos integrados* (SEI), y que dista mucho de la imagen plana o simplista que a veces ofrecemos, o hemos ofrecido, sobre el desarrollo eléctrico español antes de los años cincuenta. En este sentido, y tomando como referencia el trabajo de Tedde y Aubanell (2006), donde se mostraba la interacción precios-mercados en la capital de Levante a partir del estudio de Hidroeléctrica Española, pretendo completar y enriquecer su análisis tomando en cuenta y comparando lo sucedido en esta capital y en el resto de la región levantina, extendiendo la zona de estudio más allá del contexto metropolitano a aquellas zonas de las que poco conocemos.

Para ello, la estructura del presente trabajo parte del estudio sintético de la *integración* del mercado eléctrico regional en el primer apartado para, a continuación, centrarse en el análisis de las diferentes *estrategias* de control del mercado que desarrollaron los agentes implicados, y finalizar con un apartado donde expliquemos los efectos que tuvo la intensa competencia sobre el mercado eléctrico levantino de los años treinta.

La integración del mercado eléctrico regional

La evolución del mercado eléctrico en Valencia y Castellón, antes de la Guerra Civil, permite distinguir cuatro etapas de acuerdo con el nivel de implantación, desarrollo e interrelación mantenido por sus empresas. En la primera (finales del siglo XIX-1915), se establecieron las iniciativas pioneras y se produjeron los primeros enfrentamientos con las empresas gasistas. En la segunda (1915-1920), se consolidó la opción eléctrica frente al gas. En la tercera (1920-1932), las grandes firmas distribuidoras se disputaron el control del mercado. Y en la cuarta, (1932-1936), se produjo la cartelización.⁵

4. Aquellos que operaron en la mayoría de las regiones peninsulares desde finales del siglo XIX hasta la segunda guerra mundial. Garrués (2006a), p. 100. Sobre la conceptualización de los SET –desde la perspectiva de los perdedores– y su articulación en los sistemas más integrados de las grandes eléctricas españolas, véase Garrués (1997b); también en Hannah (1997). Respecto al importante papel de las empresas menores y el peligro de ignorarlas en la comprensión de los sistemas eléctricos regionales «por su enorme importancia agregada [...] por la flexibilidad y la capacidad de difusión que aportaron al sector, que pudo alcanzar así los últimos rincones del territorio mientras las grandes empresas se ciñeron a los grandes mercados urbanos. Sin ellas la construcción efectiva de un mercado para el fluido eléctrico hubiera sido limitada, de modo que las pequeñas empresas de alumbrado local representan un primer escalón necesario para el proceso de electrificación y un condicionante para la ulterior evolución del sector». Núñez (1995), p. 44.

5. A partir de ahora, cuando me refiera a Levante estaré hablando de las provincias de Valencia y Castellón, excluyendo Alicante; tanto por la estrategia de Hidroeléctrica Española,

La primera etapa, denominada por Núñez (1995) como de construcción de los primeros mercados eléctricos peninsulares, vio cómo se consolidaron y aseguraron el funcionamiento de los primeros negocios de alumbrado eléctrico locales. En Valencia se caracterizó por la confrontación que se produjo entre las empresas gasistas, que controlaban el alumbrado público, con los primeros negocios eléctricos. Ello respondió en parte a una política de diversificación industrial de las empresas gasistas orientada hacia la instalación de centrales y redes eléctricas.⁶ El mayor negocio de producción de gas en Valencia fue gestionado por Lebón y Cía.,⁷ compañía concesionaria del alumbrado público desde mediados del siglo XIX hasta 1908, fecha en la que Hidroeléctrica Española le sucedió en el suministro, ahora eléctrico, de este servicio.⁸

Estos años fueron tiempos de confusión para las empresas gasistas porque la nueva tecnología puso en cuestión su tradicional dominio de los mercados de iluminación privada y, sobre todo, pública.⁹ Empresas como la Sociedad Valenciana de Electricidad (1882), José Ortega Paredes (1902), Electro-Hidráulica del Turia (1905) o Electra Valenciana (1910) –la distribuidora que utilizó Hidroeléctrica Española (1907) para materializar el contrato de alumbrado de la capital del Turia– se fueron introduciendo en el mercado local de distribución, y captando sus principales clientes industriales.

En la pugna por el control del mercado de alumbrado, la opción eléctrica se impuso sobre el gas, consolidándose progresivamente entre de 1915 a 1920. Las gasistas sobrevivientes no sólo perdieron sus más importantes mercados, sino que se vieron forzadas a llegar a acuerdos con las eléctricas existentes con el fin de ordenar sus mercados de distribución. Pero aquéllas no fueron las únicas que perdieron en el envite, también las primeras iniciativas eléctricas de la ciudad de Valencia (E. González, Alpera y Compañía, Alumbrado González o Emilio López Román) fueron neutralizadas por la mayor escala de las nuevas operadoras (Hidroeléctrica Española, Sociedad Valenciana de Electricidad o Electra de Valencia). Todas ellas respondían al perfil de negocios con pequeñas instalaciones aptas para atender una demanda local, situadas en el centro de los principales mercados regionales, limitadas para aprovechar las economías de escala propias de las grandes ciudades y que dejaron las puertas abiertas para que accediesen a sus mercados un buen número de rivales menores.¹⁰

como por la propia configuración física del mercado, hemos de considerar el sur del País Valenciano como un mercado independiente; la ordenación administrativa no tiene por qué coincidir con la ordenación real de los mercados eléctricos.

6. Núñez (1995), p. 44.

7. Sobre la evolución jurídica de Lebón y Cía., véase García de la Fuente (1996), pp. 29-75.

8. Archivo de Iberdrola. Salto de Alcántara (AISA). Fondo Hidroeléctrica Española. También en Tedde y Aubanell (2006), p. 201.)

9. Sudrià (1983), p. 114.

10. Núñez (1995), p. 45.

Una de las etapas de competencia más intensa en el área levantina fue la de los años veinte, más concretamente de 1920 a 1932. Si Hidroeléctrica Española en Madrid supo evitar la competencia de los nuevos productores, en Valencia su actuación condicionó la estructura de este mercado eléctrico y la estrategia seguida por sus empresas. Tal es así que durante la segunda mitad de los años veinte se establece entre las grandes compañías eléctricas, a través de sus principales distribuidoras, la más intensa lucha por el mercado levantino. La rivalidad se extendió geográficamente a todos los mercados, incluso a los más recónditos rincones de la periferia regional.

De acuerdo con Tedde y Aubanell, todo esto sucedía en un contexto en el que el consumo de Hidroeléctrica Española, que había crecido ligeramente por debajo del de la década precedente en todo su mercado, experimentó una desaceleración en Valencia pasando de un crecimiento del 10,2 al 6,3%. Ahora bien, los niveles de consumo del área levantina ya desde 1912 eran superiores en un 23% a los de Madrid, donde se consumía un tercio de la electricidad de Hidroeléctrica Española. La evolución del comportamiento del consumo fue muy similar tanto en Madrid como en Valencia, aunque ya desde principios de los años veinte la capital del Turia daba muestras de un mayor dinamismo al registrar un crecimiento anual acumulativo del 10,2%.¹¹

La guerra competitiva tuvo muchos frentes, pero los más relevantes en Valencia fueron los que se centraron en los límites productivos y financieros, dado el elevado coste económico y temporal de aumentar la potencia instalada. En la configuración de los negocios eléctricos, la elección de la escala tuvo un peso decisivo en la viabilidad de los mismos; el criterio básico generalizado fue la limitación drástica de las inversiones y del tamaño de las instalaciones. Ello conllevó elevados costes unitarios a compensar con un precio de venta elevado; en este contexto, la política de precios llevada a cabo por las empresas fue decisiva.¹²

A medio y largo plazo las pequeñas empresas estaban condenadas a desaparecer desplazadas de los mercados por empresas de mayor tamaño; no obstante, ni el proceso fue inmediato ni estuvo falto de ventajas para las empresas vendedoras, que, bien por la competencia, bien por la generalización de la hidroelectricidad, se posicionaron en los mercados locales pudiendo salir del negocio mediante la venta de las redes o incorporándolas a otras de mayor tamaño.¹³ A ello se unió el intento de neutralizar a potenciales competidores y de acabar con todo rastro del capital extranjero, como sucedió en Valencia¹⁴ en

11. Tedde y Aubanell (2006), pp. 216-218.

12. Núñez (1995), p. 45.

13. Núñez (1995), p. 46.

14. Tedde y Aubanell (2006), pp. 218-219.

1922 cuando Hidroeléctrica Española, a través de Volta,¹⁵ adquirió las acciones tanto de Lebón y Cía.¹⁶ como de Electro-Hidráulica del Turia.¹⁷

La llegada de abundante energía barata producida en las nuevas centrales hidroeléctricas construidas en los ríos de la cuenca del Júcar provocó un cambio importante en la configuración de los mercados energéticos locales preestablecidos. Si la etapa anterior estuvo caracterizada por la liquidación de los negocios más antiguos, la de los años veinte lo fue por la constitución de eléctricas fuertemente capitalizadas para hacer frente a la construcción de centrales hidráulicas de gran tamaño. Pocas fueron las empresas locales de alumbrado eléctrico que crecieron y se diversificaron hasta el punto de incluir centrales hidráulicas de gran potencia; como en otros mercados, en Valencia la construcción de nuevos puntos de producción de electricidad fue promovida por empresas de nueva planta creadas *ad hoc*,¹⁸ a tal fin, se constituyeron Energía Eléctrica del Mijares en 1923, mientras que en 1924 lo hicieron Comercial Valenciana de Electricidad y Electra de Levante.

Es verdad que el mercado eléctrico español parecía estar casi perfectamente definido por aquellas fechas,¹⁹ pero algunas zonas como Valencia o Castellón distaban mucho de poder ser consideradas «integradas» dada la convivencia inestable de empresas antiguas y nuevas; así, en Levante se constituyeron las empresas de mayor tamaño más tardíamente.²⁰ Pese a los particularismos locales y/o regionales, los procesos de unión o fusión que se dieron desde 1925 tuvieron ciertos paralelismos con los descritos para otros mercados.²¹

Para expulsar de su situación preeminente a las empresas preestablecidas, o bien para forzarlas a negociar, se extendieron un nuevo tipo de sociedades,

15. La figura de Bernardo Gómez Igual fue fundamental en esta operación. A lo largo de los años veinte y treinta desde su posición en Volta, Electra Valenciana, Energía Eléctrica del Mijares o Distribución Eléctrica Valenciana será la mano que mueva, a veces desde la sombra, todos los hilos de la estrategia competitiva y productiva de Hidroeléctrica Española tanto en Valencia como en Castellón.

16. En el mercado de Valencia, la opción gasista desapareció definitivamente en 1922, una vez que Lebón y Cía. cedió a Electra Valenciana el resto de sus abonados.

17. El 3 de julio de 1922, Volta y Electra Valenciana adquirían conjuntamente el negocio de producción y distribución de energía eléctrica que Electro-Hidráulica del Turia tenía en Valencia y en los pueblos limítrofes; 2.347 abonados que se añadirían a los más de 60.000 que sumaban entre ambas compañías.

18. Núñez (1995), p. 53.

19. Antolín (1999).

20. Cooperativa Valenciana de Electricidad (1922); Sociedad Anónima de Fuerzas Eléctricas (Safe) (1922); Cooperativa Popular Eléctrica (1923); Energía Eléctrica del Mijares (1923); Comercial Eléctrica, S.A. (1924); Electra de Levante (1924); Compañía Industrial de Electricidad (1925); Regadíos y Energía de Valencia (Reva) (1928); Distribución Eléctrica Valenciana (Deva) (1929); Compañía de Luz y Fuerza de Levante (Lute) (1930).

21. Hay que subrayar la importancia de estudiar el comportamiento eléctrico regional para reformular las generalizaciones efectuadas hasta la fecha sobre el sector eléctrico español. Para un análisis exhaustivo de los comportamientos empresariales en las primeras fases del desarrollo eléctrico de los sistemas eléctricos tradicionales en Garrués (2006a).

las «cooperativas» o «populares». Una de sus características más importantes en Valencia resultó ser su extensión tardía.²² Tal y como las define Núñez, fueron un cóctel de populismo regeneracionista, localismo económico y xenofobia en busca del abaratamiento de las tarifas eléctricas, que les habían sido negadas por las primitivas empresas de alumbrado público y distribución en baja tensión.²³ Instigadas por ciertos industriales locales que reaccionaron a los precios del oligopolio eléctrico, la Cooperativa Valenciana de Electricidad (1922) y la Cooperativa Popular Eléctrica (1923) se convirtieron en las abanderadas de la reacción popular. Las ideas de los viejos teóricos del lugar, como Guillén (1913), que veían en la creación de las cooperativas agroeléctricas la mejor forma que tenía los agricultores para conseguir energía eléctrica a bajo precio, tardaron en madurar o no encontraron su mejor caldo de cultivo hasta una década más tarde.²⁴

En cualquier caso, lo que verdaderamente distingue al caso valenciano de los otros casos peninsulares, por lo que se refiere a las cooperativas, son las motivaciones, el tamaño de los mercados potenciales y su directa relación con el uso para riegos de una parte de los aprovechamientos levantinos. El empleo de la electricidad para usos agrícolas debe basarse en que su coste sea muy bajo, lo que seguramente pudo influir a la hora de que algunas cooperativas y sociedades se decidiesen a producir energía eléctrica. El elevado coste en las instalaciones pequeñas, con un funcionamiento muy estacional, solamente podía compensarse cuando la cooperativa agrícola salía de la esfera agrícola para vender fluido para la iluminación y otros usos. Hacia los años veinte fueron más comunes las denominadas «cooperativas de conducción» definidas como aquellas entidades que reunían a todos los posibles consumidores de una localidad, o varias, y se encargaban de comprar a una gran central eléctrica fluido que luego distribuían por red propia a sus cooperadores.²⁵

Hasta mediados de los años treinta se constituyeron otras cooperativas, si bien locales y de menor tamaño, no menos relevantes por el papel que desem-

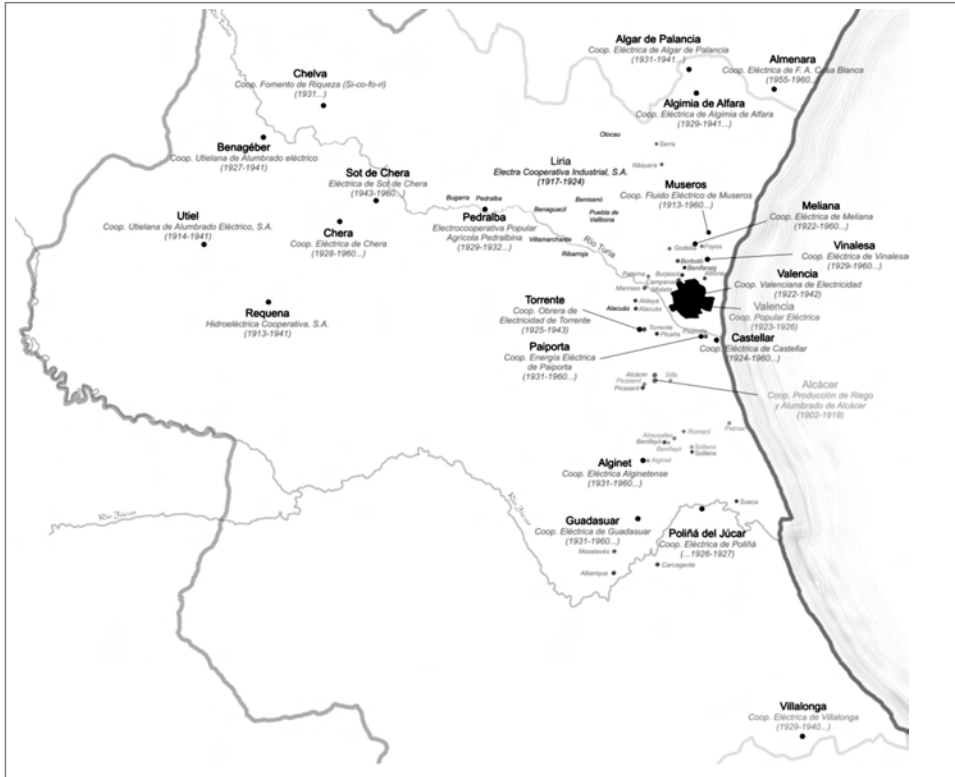
22. Pese a que en 1902 se constituyó la Cooperativa de Producción de Riego y Alumbrado de Alcácer y en 1913 la Cooperativa de Fluido Eléctrico de Museros, en términos generales podemos considerar tardía la fecha de aparición y generalización del fenómeno cooperativista en el mercado levantino. En otros lugares de España dichas cooperativas habían aparecido con anterioridad, por ejemplo: Cooperativa Eléctrica de Bilbao (1903) o la Cooperativa Electra Madrid (1910).

23. «apoyadas normalmente en una sutil combinación de populismo regeneracionista, xenofobia y localismo económico, vieron en la llegada de la hidroelectricidad una oportunidad para movilizar a la opinión y los recursos locales en busca de un abaratamiento de las tarifas eléctricas, que las primitivas empresas térmicas de alumbrado no podían conceder. Dichas sociedades penetraban en el mercado normalmente apoyadas por los poderes políticos locales y anclaban sólidamente en él por medio de un llamamiento a la participación de los ahorradores y consumidores locales...». Núñez (1995), p. 56.

24. Guillén (1913).

25. Guillén (1913).

MAPA 1 ▪ Cooperativas Eléctricas de Levante



Fuente: AISA. Fondo Hidroeléctrica Española. Elaboración propia.

peñaron al forzar el ajuste progresivo de los precios de venta del fluido en los pueblos en que operaban. Esto se hizo más evidente, dado que la presión del cártel fue mayor que en otras comarcas, en las proximidades de la capital, Meliana (1922), Castellar (1924), Torrente (1925), Poliñá (1926), Chera (1928), Alfara (1929) o Paiporta (1931).

¿Cómo era la situación de la empresa dominante en el mercado levantino, Hidroeléctrica Española, cuando irrumpieron en el mismo otros intereses nacionales y extranjeros? Inicialmente, la nueva situación de competencia creada ocasionó graves trastornos a sus empresas filiales. En 1922 estaba todavía vigente el acuerdo entre la Canadiense (Barcelona Traction, Light & Power C^o Ltd) e Hidroeléctrica Española para, sin cruzar el Ebro, respetar sus tradicionales zonas de actuación. Elementos británicos, al objeto de colocar su tecnología, montaron la central térmica de la Sociedad Anónima de Fuerzas Eléctricas (Safe) en el Grao de Valencia y, con el respaldo de la Cooperativa Valenciana de Electricidad, auspiciaron la creación de cooperativas

(como las de Alginet o Paiporta) iniciando una agresiva política de bajos precios con la intención de acabar con los pequeños distribuidores.²⁶ Pese a ello, Hidroeléctrica Española mantenía el control prácticamente del mercado de Valencia, con la leve competencia de la Sociedad Valenciana de Electricidad y, más tarde, de Energía Eléctrica del Mijares.

El crecimiento del sector en esta etapa no se produjo por el crecimiento de las empresas que lo integraron, sino por la constitución de otras nuevas centradas en la puesta en marcha de grandes proyectos de nueva planta.²⁷ En 1928 apareció la Compañía de Riegos y Energía de Levante, S.A. (Reva), un importante competidor que se constituyó con algunos de los capitales internacionales asentados en Barcelona (Hispanobel) –entre ellos los aportados por la banca alemana Elektrobank–.²⁸ La Reva respondía a ese tipo de sociedades de nueva creación, diseñadas para integrar horizontalmente el negocio de una zona determinada y/o explotar una serie de recursos energéticos muy específicos.²⁹ So pretexto de extender importantes sistemas de regadío, pretendieron regularizar las aguas del río Turia, mediante pantanos y saltos a pie de presa, con el propósito de hacerse con la exclusiva de la producción hidroeléctrica resultante. Gracias a su fuerte capitalización extranjera, primero suiza y posteriormente belga,³⁰ así como a una activa política de adquisición de negocios eléctricos, en poco tiempo Reva se convirtió en la cabeza visible de un holding que, teniendo como objetivo primario Valencia, acabó extendiéndose por todo Levante. Este proceso se aceleró definitivamente una vez que Sofina

26. En el caso de las localidades de la denominada por Volta «Zona Sur» de distribución –Alginet, Cargante–, los nuevos competidores se aprovecharon del conflicto existente entre Volta con los ayuntamientos y con los consumidores de dicha área por el incremento generalizado de tarifas que había tenido lugar desde 1920.

27. Núñez (1995), p. 61.

28. «*the Zurich holding company Elektrobank was associated not only with the Deutsche Bank but also with four other German banks –two large ones, Berliner Handelsgesellschaft and the Nationalbank für Deutschland, and two private ones, Jacob Landau and Delbrück– as well as with key Swiss, French, and Italian banks: Credit Suisse, the Banque de Paris et des Pays-Bas (Paribas), and the Banca Commerciale Italiana. The participant banks were not always «independent,» for among the banks themselves there were interconnections. While all historians agree that Elektrobank, set up in Switzerland, was a German «creation,» apparently in order to reach French capital markets, in particular, Elektrobank's founders believed it was desirable to make it «look Swiss».* Hausman, Hertner y Wilkins (2008), pp. 97-98.

29. Núñez (1995), p. 61.

30. Los valores germano-suizos fueron desplazados a la banca belga, entrando en ella Sofina. Sobre el papel de los intermediarios financieros específicos en el proceso de dependencia tecnológica, Bartolomé (2009) comenta que «estos conglomerados se asociaron con bancos de inversión creados *ad-hoc* para su expansión europea, y domiciliados en Suiza y Bélgica a fin de evitar la férrea regulación bancaria alemana [...] El banco asociado a Siemens y controlado por el Dresdner Bank era conocido como Indelec y el correspondiente a AEG y apoyado por el Deutsche Bank se dio en llamar Elektrobank, con sede en Suiza, aunque la Sofina, domiciliada en Bélgica y en la órbita de la AEG desde 1905 sustituyera progresivamente a este último». Para profundizar en el análisis de las vinculaciones entre la financiación internacional y las multinacionales eléctricas, es imprescindible consultar a Hausman, Hertner y Wilkins (2008).

tomó las riendas del mismo, procediendo a la rápida adquisición de las productoras de Valencia y Castellón (Sociedad Valenciana de Electricidad, Hidroeléctrica del Mijares, así como varias de las distribuidoras que hasta la fecha habían trabajado en exclusiva con Hidroeléctrica Española). Entre tanto, la Sociedad Financiera de Industrias y Transportes (Financiera) se interpuso, malogrando las negociaciones que Hidroeléctrica Española y el grupo británico habían establecido para que la primera firma se hiciera con la central térmica que Safe tenía en el Grao de Valencia.

Asegurar la estabilidad a largo plazo de las inversiones a realizar exigía prevenir los posibles cambios en el mercado, así como el riesgo de la aparición de nuevos competidores.³¹ Ante el riesgo que suponían la entrada en el mercado de nuevas empresas respaldadas por algunas de las más importantes financieras europeas, la estrategia de Hidroeléctrica Española con respecto a sus principales distribuidoras cambió hacia 1927;³² la fusión era la solución más idónea, y la que acabó por imponerse. En 1932 quedaba claramente definido el Grupo Hidrola en Levante, constituido por Hidroeléctrica Española, como principal generador, Volta, Energía Eléctrica del Mijares, Electra de Levante, como medianas productoras/distribuidoras, y Electra Valenciana y Distribución Eléctrica Valenciana (Deva) como más significativas distribuidoras.³³ La situación de competencia que se generó con la entrada de capitales ingleses y belgas hizo todavía más vulnerable la posición e independencia de las distribuidoras y pequeñas productoras. La clave del éxito de las nuevas generadoras se encontraba en la capacidad de poder colocar inmediatamente su energía, ajustando la producción a la demanda.³⁴ La forma más rápida y segura de conseguirlo fue adquirir el control de las distribuido-

31. Núñez (1995), p. 65.

32. Entre las financieras extranjeras que tenían intereses tanto directos como indirectos en las empresas eléctricas de Valencia destacan Harper Brothers and Company, Barcelona Traction Light & Power Co L^{td}, Compagnie Générale d'Entreprises Électriques et Industrielles (Electrobel), Société Financière de Transports et d'Entreprises Industrielles (Sofina), Unión Financiera d'Électricité y de Transporte, Electrafina, S. Propper & Company, Banque Transatlantique, Compagnie Financière et Industrielle de Belgique, W. A. Arriman & Company, Société Générale de Belgique, Banco de París y de los Países Bajos (Banque Paribas) o el Banco de Bruselas, buena parte de ellos como socios fundadores de la Compañía Hispano Belga de Empresas Eléctricas e Industriales» (Hispanobel), que controlará no sólo a la Compañía de Riegos y Energía de Levante (Reva), sino también a la Sociedad Valenciana de Tranvías y a Tranvías y Electricidad de Bilbao.

33. Se aprecia de manera clara un salto cualitativo respecto a la política comercial; las grandes empresas pudieron, mediante un proceso continuo de integración vertical y horizontal, pasar de productoras-vendedoras en alta tensión a convertirse en holdings regionales. Núñez (1995), p. 62.

34. Ajustar la producción a la demanda supone que las grandes compañías solamente inviertan cuando el coeficiente de carga era muy elevado y tenían asegurada la venta de la nueva capacidad de producción. Esta política no se cumplía cuando cabía la posibilidad de que la posición de monopolio fuera cuestionada por la introducción de nuevos competidores. Antolín (2003).

ras preexistentes en el mercado; política que contrasta con la tradicionalmente desarrollada por Hidroeléctrica Española, esto es, suministrar electricidad a través de distribuidoras independientes y, sólo en contadas ocasiones, establecer vínculos de propiedad. José Luis de Oriol planteó en numerosas ocasiones la necesidad de arreglar el mercado de la provincia de Valencia y, pese a la negativa tácita de ciertos consejeros de Hidroeléctrica Española, logró que se impusiera la estrategia de los «controles sucesivos». Ésta consistió en consolidar la inteligencia con la Sociedad Valenciana de Electricidad, llegar a acuerdos con Energía Eléctrica del Mijares, Safe y la Cooperativa Valenciana de Electricidad y buscar nuevos mercados en la provincia de Castellón.³⁵

En un contexto de dura competencia en Levante entre 1928 y 1932, en 1930 acontecieron dos acciones de trascendental influencia respecto a la configuración de este mercado como a la evolución de sus precios: la firma del Pacto de Auxilios Mutuos y la constitución de la Compañía de Luz y Fuerza de Levante (Lute). En lo tocante al primer asunto, a propuesta de Hidroeléctrica Española, Ibérica, Viesgo, Unión Eléctrica de Cartagena, Electra Valenciana, Unión Eléctrica Vizcaína, Electra Madrid, Lima y Volta firmaron la constitución de un fondo de previsión para auxilio mutuo en caso de competencia que pudiera hacerles otras compañías para arrebatarles o cercenarles los mercados. Este pacto tuvo por objetivo asegurar un dividendo del 6% para no perjudicar la financiación de las empresas firmantes; las sociedades que se vieron afectadas por los efectos de la competencia pudieron recabar del resto un auxilio de hasta un límite máximo del 15% del promedio de la base de contribución correspondiente a dos años previos. El fondo se constituyó mediante la contribución de 3,5% de la recaudación bruta por venta de electricidad, quedando exentas de contribuir las sociedades auxiliadas y se firmó con la intención de mantenerse vigente durante veinticuatro años.³⁶

Al mismo tiempo, la Sociedad Financiera de Industrias y Transportes, creaba una nueva sociedad denominada Compañía de Luz y Fuerza de Levante (Lute), que empezó a intervenir en los negocios eléctricos desde Castellón al norte de Alicante, proporcionando créditos considerables a Reva. Esto ya lo venía realizando Hidroeléctrica Española desde hacía unos años con Volta al facilitarle anticipos para que procediese a la adquisición del mayor número de distribuidoras (interesaban en muchos casos sólo las concesiones municipales) con el fin de afianzar el dominio sobre el mercado.

¿Por qué Lute se convirtió en «la otra» gran firma casi desde el mismo momento de su constitución? Fundamentalmente, por el fuerte respaldo de capi-

35. Tedde y Aubanell (2006), p. 240.

36. AISA. Fondo de empresas Filiales. Volta, S.A. Documentación varia (1930) y en Aubanell (2000).

tal extranjero,³⁷ en concreto por la participación de Sofina, que le permitió un rápido control sobre un amplio grupo de compañías: Safe, La Electro-Textil, Compañía Industrial de Electricidad, Hidroeléctrica Castellonense y la Compañía Comercial Eléctrica. Entre principios de 1931 y finales de 1932 se incorporaron como filiales: Cooperativa Valenciana de Electricidad,³⁸ Sociedad Valenciana de Electricidad, Unión Eléctrica Levantina, Sociedad Hidroeléctrica de Valencia, Hidroeléctrica Ayelense e Hidroeléctrica del Mijares. Asimismo, Lute se fusionó con la Compañía de Riegos y Energía de Levante (Reva), al desligar las actividades eléctricas de las agrícolas, dirigiendo todos los negocios eléctricos que poseía el Banco de Castellón; la iniciativa pasó a correr a cargo de poderosos grupos financieros promotores de las nuevas centrales.³⁹

Por tanto, con el propósito de apoderarse del mercado de Valencia y Castellón, los elementos catalanes (Hispanobel) controlados por Sofina de Bruselas,⁴⁰ promovieron la creación de Cooperativas, llevando su producción a localidades en las que, dado el escaso rendimiento que obtenía un solo distribuidor, hacía comercialmente inviable la instalación de uno nuevo. Con ello, los agentes relacionados con la Canadiense, no sólo quebrantaron el convenio establecido con Hidroeléctrica Española, sino que además se centraron en una campaña de trastornos de orden comercial enmarañando en complejos pleitos una parte de los contratos de venta de energía de Hidroeléctrica Española.

Debido al equilibrio de fuerzas resultante entre el Grupo Hidrola y el Grupo Lute y los efectos negativos de la guerra de precios en las cuentas de resultados respectivas, el sector eléctrico levantino aceleró su proceso de cartelización entre 1933 y 1936. En 1932, después de duras negociaciones, Lute e Hidroeléctrica Española suscribieron un contrato repartiéndose la distribución eléctrica del Levante peninsular durante quince años, toda vez que Lute cedía a Hidroeléctrica Española sus instalaciones en Alicante.

Uno de los puntos fundamentales de este acuerdo fue la política tarifaria. La consiguiente reordenación del mercado supuso, además del incremento inmediato de las tarifas, un cambio en las relaciones con las distribuidoras locales. Esta situación afectó más a la distribución que a la comercialización, y explica el nacimiento de la «Unión de Defensa de Cooperadores y Consumidores de Electricidad» (1935), como respuesta defensiva a la citada estrategia colusoria (tarifas y mercado) de las grandes compañías.

37. Lantier (1994) efectúa un detallado análisis de los holdings y las sociedades de inversión en el mercado francés, mientras que Segreto (1994), en la misma obra, se centra en el estudio del papel del capital extranjero en la industria eléctrica de Francia. En algunos aspectos, podemos apreciar cierto paralelismo en determinados inversores como Elektrobank, Indelec o Sofina a la hora de actuar tanto en el mercado francés como en el levantino.

38. Posteriormente denominada Comercial Valenciana de Electricidad.

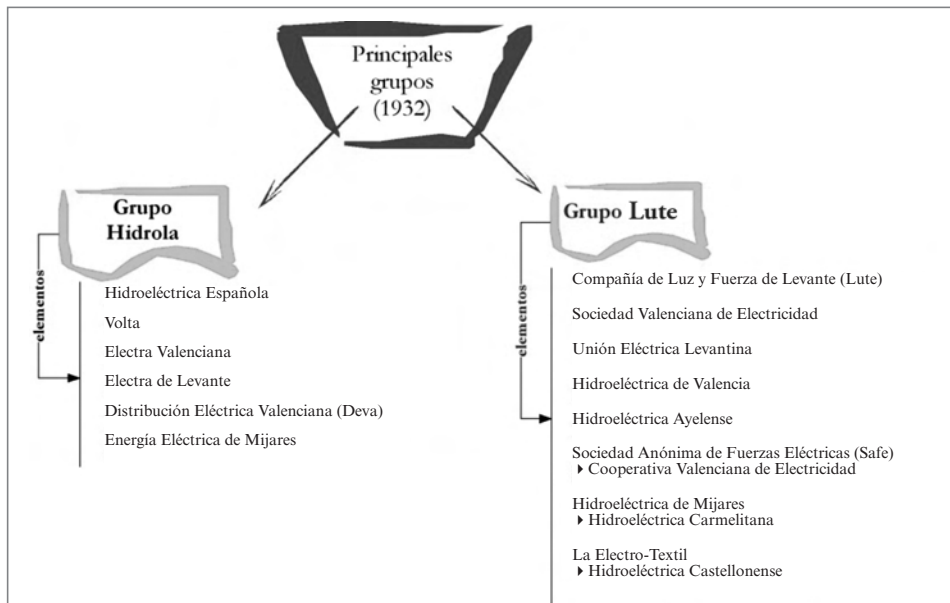
39. Núñez (1995), p. 58.

40. Que a su vez estaba sometida a la Sociedad Financiera de Industrias y Transportes —primero Reva y después Lute.

Las estrategias empresariales

En las áreas más densamente pobladas, las posiciones de las grandes empresas fueron antagónicas, dando lugar a la formación de grandes bloques que compitieron por la hegemonía en los mercados.⁴¹ Si a mediados de los años treinta eran dos los grandes grupos que dominaban el panorama eléctrico levantino, pocos años antes (de 1928 a 1930) este equilibrio no parecía tan claro, pudiendo identificarse cuatro holdings⁴² con diferentes objetivos en Valencia y Castellón. En el mercado levantino confluyeron los intereses locales del Banco de Castellón, los belgas de Electrobél por medio de Hispanobel, los ingleses de Harper Brothers and C^o y los de Hidroeléctrica Española. Todas estas sociedades eléctricas no tardaron mucho en actuar como holdings regionales, estrechamente vinculados con los grandes grupos financieros, desarrollando un activo proceso de absorciones de empresas y de

ILUSTRACIÓN 1 • Principales grupos empresariales en 1932

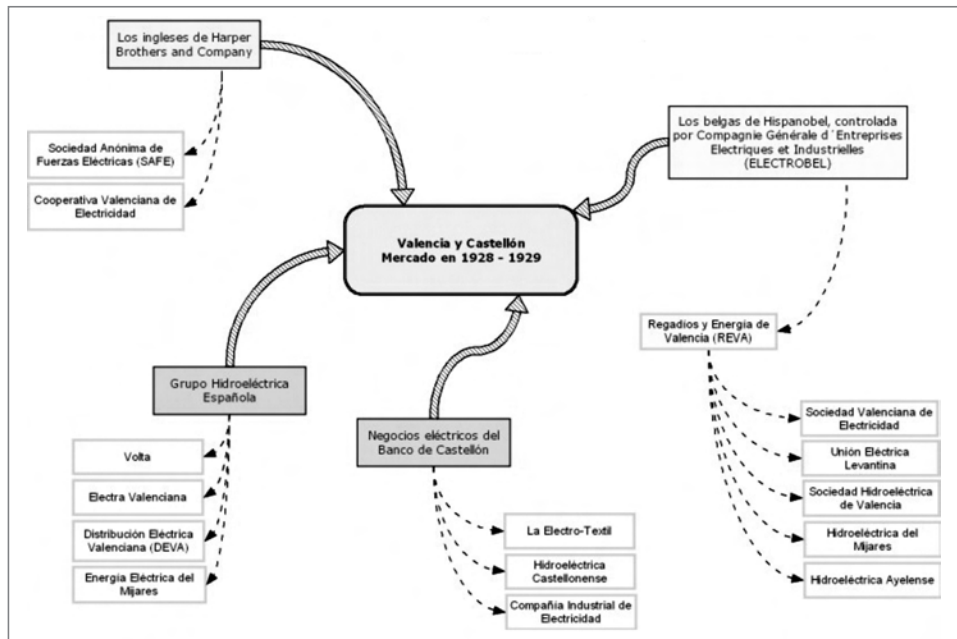


Fuente: Elaboración propia.

41. Núñez (1995), p. 58.

42. A juicio de Hausman y Neufeld, los holdings proporcionaban la estructura financiera capaz de soportar unos activos tan peculiares como los que conformaban la industria eléctrica. Bartolomé (2007), p. 32.

ILUSTRACIÓN 2 • Grandes grupos eléctricos en el mercado levantino (1928-1929)



Fuente: Elaboración propia.

integraciones, horizontales y verticales, en sistemas cada vez más amplios y complejos.⁴³

Los grupos españoles, especialmente Hidroeléctrica Española, vieron la participación extranjera como una amenaza a su *statu quo* en la zona; desde Electra Valenciana, por ejemplo, solicitaron a Leandro de Pinedo, consejero delegado de Hidroeléctrica Española, que se intensificase la competencia contra la actuación de los agentes ingleses y Energía Eléctrica del Mijares. Si bien es verdad que en 1926 el grupo inglés (Safe) no pasaba por sus mejores momentos (llegando a plantearse Hidroeléctrica Española su adquisición por 6 millones de pesetas), en 1928 la situación había cambiado. Electra Valenciana recurrentemente se quejó de no haber podido detener a Safe en el momento oportuno, evitando que adquiriese clientela, puesto que Hidroeléctrica Española sólo se preocupó del suministro de los mayores abonados (más de 15 HP) en lugar de facultarla para adquirirlos todos.

43. Ello había correspondido inicialmente a grupos financieros nacionales y extranjeros. Poco a poco, las grandes empresas regionales integraron horizontal y verticalmente el sector por medio de alianzas entre diferentes grupos, plasmadas en acuerdos puntuales, y que progresivamente serían integrados en estructuras permanentes. Con todo, los diferentes grupos actuaron en muchos casos de espaldas a las alianzas formales. Núñez (1995), p. 63.

La estrategia de expansión llevada a cabo por Volta, la principal distribuidora de Hidroeléctrica Española en Valencia, conllevó la expansión de su mercado y no pocos problemas relacionados con el asunto tarifario. En este sentido, a finales de 1920 esta empresa buscó modificar y nivelar las tarifas de todos sus abonados de la Zona Sur. Como el incremento de los precios de la energía en algunas localidades fue inevitable, ello provocó el descontento de los pueblos más afectados por las nuevas tarifas: Alcácer y Alginet.⁴⁴ Pero el fondo del problema de las tarifas seguía manteniéndose, sobre todo cuando el mercado que debía de atender Volta crecía a mayor velocidad que su capacidad para producir la energía eléctrica necesaria para abastecerlo. Si unas veces la modificación de las tarifas respondía a la intención de reducir las diferencias locales y de homogeneizar el mercado, la mayoría de las veces fue una consecuencia directa de la necesidad de repercutir el progresivo incremento del precio del fluido que le era suministrado por Hidroeléctrica Española.

Mientras se gestionaban las negociaciones con Mijares, Hidroeléctrica Española reforzó la posición de sus distribuidoras rebajándoles el precio del fluido suministrado, habida cuenta de que ellas eran las que realmente sufrirían la peor parte de la lucha competitiva. La consecuencia directa de ello fue la rebaja de las tarifas al consumidor en aquellas localidades en las que la presión de la competencia lo justificaba.

Desde principios de los años veinte, con la aparición de la figura de Bernardo Gómez Igual,⁴⁵ Volta se convirtió en una pieza clave, dentro de la política de «saneamiento» del mercado planteada por Hidroeléctrica Española, para proceder al control de las principales distribuidoras. El problema de Volta era que en 1928 no tenía las redes acondicionadas para hacer frente a un incremento de su demanda. Los informes de estos años nos indican que se encontraba en pleno proceso de modernización de unas instalaciones que, en algunas zonas, tenían un nivel de pérdidas del orden del 33%. Al parecer, la inelasticidad de la oferta provocaba el estrangulamiento de la producción, planteando serios conflictos con algunos abonados ante la pérdida de calidad y la regularidad del suministro. Este hecho se hizo más patente en los riegos en periodo de estiaje y en las industrias de producción continua; problemas

44. Ante este estado de las cosas, y con objeto de apaciguar los ánimos de los abonados, la empresa decidió que los abonados con la instalación compuesta de una sola lámpara de 10 bujías de filamento metálico, pagarían 2,30 pesetas/mes; para los abonados con una instalación de una lámpara de 16 bujías de filamento metálico fija, así como otra pudiéndose conmutar con la anterior, el precio mensual sería de 3,10 pesetas, dejando el resto de las tarifas como se habían aplicado con anterioridad a estas modificaciones.

45. En 1920 entró en el Consejo de Administración de Volta, primero como vicepresidente, después como consejero, cargo que mantuvo hasta su fallecimiento en 1942. También se incorporaron como consejeros en 1920 Tomás Astigarraga, José Montesinos, Joaquín Ferrís, Fernando Isla y Bernardo Prieto. AISA. Fondo de empresas Filiales. Volta, S.A. Contratos de Volta, S.A. con Hidroeléctrica Española (1924).

que devinieron recurrentes en la mayor parte de los mercados eléctricos periféricos, como indica Garrués,⁴⁶ por ejemplo, para el caso navarro.

Tal y como comentábamos al referirnos a la «estrategia de controles sucesivos», la propuesta de Hidroeléctrica Española en Levante varió en función de si buscaba mantener las relaciones entre empresas afines, llegar a acuerdos con las competidoras más importantes o expandirse por nuevos mercados.⁴⁷ Para el caso de los productores y potenciales competidores de cierto peso, como Energía Eléctrica del Mijares, antes de llegar al extremo de la adquisición del negocio (opción barajada y condicionada por la evolución del resto de la competencia), la premisa fue la de forzar un acuerdo razonable al objeto de no afectar el precio de los distribuidores. Éste se basó en la participación en la recaudación total, proporcional a la producción, tanto de Energía Eléctrica del Mijares como de la suministrada por Hidroeléctrica Española. Esta proposición difería de la relación sostenida con Electra Valenciana, con la que volvió a poner en práctica la característica fórmula de la participación de la productora en los beneficios y pérdidas de las distribuidoras y que ya identificase Aubanell para otros mercados, tanto levantinos (Unión Eléctrica de Cartagena) como del interior peninsular (Cooperativa Electra Madrid).⁴⁸

Desde su fundación en 1922, Safe desarrolló su red de distribución en los términos de Alcodia de Carlet y Paiporta, para extenderse en 1925 en Valencia capital. Su política comercial se sustentó en la aplicación de precios bajos al suministro de energía, a la vez que propiciaba la formación de cooperativas eléctricas para dañar al resto de los distribuidores. Como objetivo primero y principal, el plan de Hidroeléctrica Española consistió en la adquisición de Safe, operación necesaria e indispensable para hacer desaparecer a un competidor extranjero considerado competente y hábil; con ello buscaron romper la relación Safe-Mijares. El plan de poner cerco a Energía Eléctrica del Mijares pasaba por su adquisición, como ya había sucedido con Electra de Levante, Herencias Pardo-Sánchez o Valiente, Ferrando y Compañía.

46. Garrués (2006b).

47. Para un análisis de la estrategia empresarial de Hidroeléctrica Española en el resto de los mercados peninsulares en los que operaba, véase Tedde (1987), Cayón (2002), Aubanell (2000), Cayón (2002) y Tedde y Aubanell (2006).

48. Los procesos de competencia/cartelización del mercado levantino no se produjeron en las mismas fechas ni en las mismas condiciones que en los casos analizados tanto por Aubanell (2000) como por Garrués (2006b). La no coincidencia en el tiempo y en las condiciones –Aubanell nos habla de un mercado urbano altamente concentrado mientras que en Levante se desarrollaron estrategias de empresas que operaron en mercado regionales–, nos obliga a volver sobre estos trabajos para analizar en el próximo estudio si la fase competitiva o cartelizada tuvo parangón en los pocos ejemplos que conocemos. Este inminente estudio no se centrará en todo el mercado valenciano, sino en el caso particular de la ciudad de Valencia, profundizando en un análisis comparativo de los rasgos principales que pudieron definir la estabilidad o inestabilidad de los cárteles madrileño, pamplonés y valenciano, al modo de los análisis efectuados por estos autores.

Preocupó en extremo a la dirección de Hidroeléctrica Española la perspectiva de que pasasen a la competencia las redes de distribución de la provincia de Valencia que no pertenecían ni a Volta, ni a Electra Valenciana. Tras una serie de absorciones y compras, el plan consistió en controlar y unificar la distribución en la capital con la Electra Valenciana mientras que en el resto de la provincia se hacía a través de Volta. En todo este proceso, el principal temor de José Luis de Oriol⁴⁹ fue la posibilidad de que se produjesen entradas de nuevos competidores que habrían de combatirse principalmente con bajos precios en un mercado oligopolístico.

Realizar esta labor de integración comercial en un escenario de intensa competencia no era sencillo, entre otras cosas por la revalorización de las pequeñas distribuidoras locales, toda vez que Reva se introdujo a mediados de 1928 en el mercado de Volta y de Electra Valenciana. Con el respaldo de Hispanobel, la financiación de Electrobél y bajo la apariencia de una empresa agrícola, Reva irrumpió en el mercado de Levante dispuesta a comprar todo negocio eléctrico disponible sin reparar excesivamente en su precio.

La aparición de un nuevo operador en el mercado levantino y su rápida expansión territorial, como temía Oriol, puso en tela de juicio las interrelaciones establecidas durante años entre las productoras, las filiales de distribución y las pequeñas comercializadoras.

Los efectos de la competencia sobre el mercado

El origen de la ausencia de un criterio unánime a la hora de fijar tarifas hunde sus raíces en los primeros años del siglo xx. En este sentido, influyeron de manera importante las condiciones impuestas por las administraciones públicas a las empresas concesionarias al limitar las tarifas máximas a los usuarios de la electricidad. La primera guerra mundial, motivo principal de la escasez de carbón en los mercados internacionales, supuso la consolidación definitiva de la electricidad como la opción energética sustitutiva del carbón en un gran número de aplicaciones. El conflicto europeo estableció el principio de las limitaciones de la oferta energética nacional; confluyeron los problemas de un sector eléctrico en el que la termoelectricidad producida en centrales de carbón tenía una importancia considerable, con las restricciones

49. «todo lo que no sea aunar explotaciones unificándolas, será arreglo de un día, puesto que por la falta de eficacia de relaciones, quedará un margen de mejora, que será siempre un resquicio abierto para que otras empresas con visión más de conjunto y medios más eficaces de explotación, nos desplacen o mermen [...] el único camino a seguir es el tantas veces expresado, que con la palabreja de moda, podríamos llamar estructuración o racionalización del mercado de Levante». AISA. Fondo Hidroeléctrica Española. Correspondencia con Electra Valenciana. Carta de José Luis de Oriol a Bernardo Gómez Igual (1928).

provocadas por la imposibilidad de ampliar rápidamente la capacidad de generación hidroeléctrica. Para repercutir el incremento del precio del carbón a los consumidores, unas empresas eléctricas modificaron unilateralmente los contratos firmados con los abonados, mientras otras los cambiaron por otros nuevos con tarifas más elevadas. Tras el descenso de precios que se había producido en algunas grandes localidades en los años previos a la guerra, como por ejemplo Madrid, lo normal es que las compañías llegasen a acuerdos para establecer tarifas comunes; éstas contemplaban incrementos hasta el máximo de lo permitido por los diferentes conciertos firmados. Ante las protestas de los consumidores, las autoridades estatales se vieron en la obligación de tratar la energía eléctrica como bien de primera necesidad⁵⁰ con precios de venta sujetos a la regulación del Estado;⁵¹ principalmente, se congelaron las tarifas, impidiendo su aumento y obligando a las empresas a mantener inalterados los contratos vigentes.⁵²

Pero antes de esta primera disposición estatal específica en materia de regulación de los precios de la electricidad, tuvo lugar un primer tipo de regulación municipal a través de las ya citadas concesiones para el establecimiento de las centrales. En cada uno de los municipios, las autoridades locales actuaron de forma diferente; en unos casos, nunca se otorgó el monopolio de distribución de electricidad, en otros, en los pliegos de condiciones de las concesiones se fijaban las tarifas de venta al Ayuntamiento y/o a los particulares, y en algunas situaciones especiales concurren todos a la vez; ése fue el caso de la ciudad de Valencia.⁵³

50. La idea de la regulación de tarifas se hizo extensible al desarrollo de una serie de normas que garantizaran la regularidad del suministro; de ahí emana el concepto de servicio público, base jurídica del sistema de regulación. La Ley de Subsistencias de 1916 [Reglamento de 23 de noviembre de 1916] incluía la electricidad como producto de consumo general. Desde 1924 [Real Decreto de 12 de abril de 1924] se consolidó definitivamente el carácter de Servicio Público del suministro de electricidad como la justificación de la regulación, tanto de la producción como de la distribución; ello suponía, fundamentalmente, la exigencia del mantenimiento constante del servicio y su extensión a todos los consumidores. El aspecto normativo de la regulación eléctrica es desarrollado con mayor profundidad en García de Enterría (1994), Pueyo (2007) y Cayón (2009).

51. Real Orden de 14 de agosto de 1920.

52. Pueyo (2007).

53. En 1927, el Ayuntamiento de Benagéber, a cambio de la autorización para tender las líneas en el terreno comunal y de la cesión de una presa, impuso a la Cooperativa Utielana de Alumbrado Eléctrico, en otras cláusulas, el suministro gratis de 5 HP, dar riegos a la huerta, el abastecimiento de la población y no vender fuerza motriz en el pueblo destinada a industria harinera; pero no se estipuló nada relativo a las tarifas. En la licencia municipal que el Ayuntamiento de Navarrés concedió en 1901 al negocio P. Roca, Albelda y Compañía para el establecimiento de su negocio eléctrico y el alumbrado público de la localidad, no se establecía ningún tipo de condición especial relacionada con las tarifas. Lo mismo que sucedió en fecha tan tardía como 1925 en Picasent; este patrón de actuación lo documentamos también en los pliegos de condiciones de Alboraya en 1922, Campanar, Serra, Paterna, Burjasot en 1923 o Paiporta, Alboraya y Benifayó en 1924, por poner algunos ejemplos más.

En 1908 el Ayuntamiento firmaba con Hidroeléctrica Española el contrato del servicio de alumbrado público eléctrico por un periodo de treinta años.⁵⁴ El contrato incluía un concierto económico con el Ayuntamiento de Valencia; a cambio, el precio del suministro de electricidad para alumbrado público se fijaba en un máximo de 60 cts/kWh, mientras que el precio máximo al que Hidroeléctrica Española podía vender a los particulares era de 65 cts/kWh para el alumbrado y de 20 cts/kWh para la electricidad destinada a calefacción y fuerza motriz (el mismo que se fijaba en este concepto para el consistorio). Dicho contrato no sufrió ninguna modificación hasta enero de 1920, cuando el Ayuntamiento accedió a modificar algunas de las cláusulas con respecto al alumbrado público, el alumbrado particular y la fuerza motriz. No obstante, en ningún caso se aceptaron las propuestas de la productora de alterar el precio máximo, pese a que desde finales de 1919 Hidroeléctrica Española había solicitado reiteradamente al Ayuntamiento de Valencia varios cambios que afectaban a las tarifas máximas, la dotación técnica y la modificación de las condiciones del suministro para combatir el fraude. Pese a que el consistorio reconocía que las condiciones bajo las que se había firmado el convenio de 1908 eran muy distintas de las de 1919, también destacaba la difícil situación en la que se encontraría ante los vecinos en el caso de aceptar una modificación al alza en las tarifas que sólo beneficiase a la productora.

La regulación de tarifas máximas, característica de la industria eléctrica española en el periodo de entreguerras, es la mejor forma de regular una industria monopolística.⁵⁵ Ello sirvió como estímulo a las empresas para optimizar sus beneficios a través de la mejora de la eficiencia; en teoría, el tipo de regulación aplicado en España habría sido el óptimo. El problema que encuentra Aubanell en esta regulación estuvo en el método por el cual se fijó el nivel de las tarifas tope; se buscó tanto proteger a los consumidores frente a los precios monopolistas como estimular a los monopolios en la mejora de su eficiencia. En el caso de la regulación municipal de Madrid, las tarifas máximas de alumbrado y fuerza motriz fueron propuestas por las empresas, más concretamente por la Cooperativa Electra Madrid; dada la coincidencia en las fechas de la redacción de los convenios en Madrid y Valencia, así como el

54. Pese a que se le concedió la exclusividad en el servicio de alumbrado público, las autoridades municipales no le concedieron el monopolio en la distribución de electricidad; Electra Valenciana, la distribuidora de Hidroeléctrica Española en la capital del Turia, tuvo que compartir en los primeros años su mercado con la Sociedad Valenciana de Electricidad, Electro-Hidráulica del Turia, Lebón y Compañía, Alpera y Compañía, Hijos de Vicente Ríos Olmos así como con José Ortega Paredes. Además, en los años veinte se incorporaron la Cooperativa Valenciana de Electricidad, Energía Eléctrica del Mijares, Cooperativa Popular Eléctrica, Volta y la Sociedad Anónima de Fuerzas Eléctricas (Safe).

55. Aubanell compara el modelo peninsular con el modelo de regulación de Estados Unidos; en éste, las formas de intervención vía regulación de los beneficios comportaron bastantes ineficiencias en el desarrollo de las empresas. Aubanell (2003, 2009).

casi paralelismo en la mayor parte de su articulado, es muy probable que en Valencia, las tarifas máximas fuesen igualmente propuestas por Hidroeléctrica Española;⁵⁶ por la misma causa, parece factible que las razones expuestas en el estudio del caso madrileño (expectativas generadas por la introducción de nuevas tecnologías o la incorporación de la concesión de privilegios por parte del Ayuntamiento) se reprodujesen en Valencia.

Es lógico pensar que, al igual que en la capital, la fijación de las tarifas no respondiese a un análisis de los costes de las empresas por parte de las autoridades municipales, de la misma forma que tampoco se produjo una revisión de las mismas hasta 1928. Las empresas eran libres para modificar sus tarifas a la baja, pero no podían incrementarlas de nuevo a los precios anteriores sin permiso.⁵⁷ Al respecto, la forma en que dicha regulación de tarifas se llevó a cabo en España resultó ineficaz en la mayoría de los casos, dado que la tarifa nominativa no se basaba en los costes empresariales, sino que solamente afectaba a las subidas de precios.⁵⁸ Ello significó que en las localidades sin regulación municipal las empresas monopolistas mantuvieron sus precios de monopolio –tarifas altas–. Mientras que la efectividad de la regulación municipal consiguió neutralizar los efectos de la situación de monopolio, gracias a la inflación, la regulación estatal no obtuvo los mismos beneficios, dado que la estabilidad de precios de los años veinte mantuvo las tarifas al mismo nivel nominal. Las tarifas máximas en el mercado valenciano se mantuvieron constantes durante veinte años; en teoría, la regulación estatal debería haber producido una bajada generalizada de los precios, pero, como ocurrió en un periodo de poca inflación, la realidad fue que éstos se estabilizaron a partir de 1921. Esta regulación de los precios de la electricidad en Valencia durante un periodo claramente inflacionista significó la disminución del precio real de la electricidad hasta 1920 y un ligero crecimiento entre 1921 y 1928, como lo muestra el Gráfico 1.

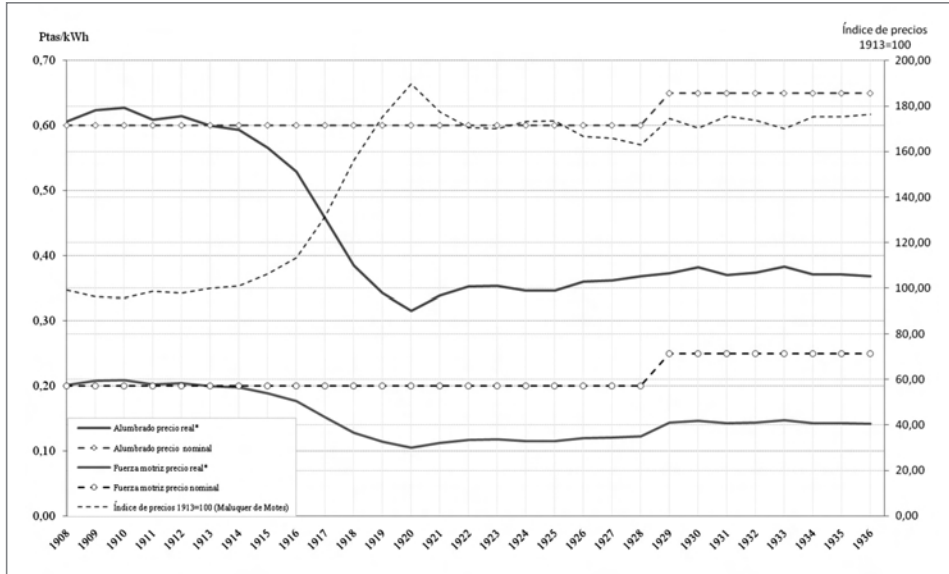
Las tarifas eléctricas en Valencia se mantuvieron constantes de 1908 a 1928. Durante este periodo, en función de la tendencia general de los precios en España, la electricidad se abarató, en términos reales, un 39,3% para las tarifas máximas de luz y un 45% para las tarifas de fuerza. No obstante, en di-

56. En toda la documentación manejada hasta la fecha no hay ningún documento en el que la dirección de Hidroeléctrica Española proteste por las tarifas planteadas en el convenio propuesto en 1908, mientras que son numerosos los casos en los que, tanto desde la primitiva concesionaria (Hidroeléctrica Española) como desde la dirección de su distribuidora en la capital del Turia (Electra Valenciana), se insta a la Corporación local a proceder a la modificación de las tarifas.

57. La primera regulación española específica para las tarifas eléctricas no se dio hasta la Real Orden del 14 de agosto de 1920 por la que se congelaron las tarifas vigentes a la vez que se establecía la figura de la autorización estatal para aumentar los precios (que no para bajarlos). Tedde y Aubanell (2006), p. 220.

58. Aubanell (2009, 2011) y Garrués (2006b).

GRÁFICO 1 • Evolución de las tarifas máximas de luz y fuerza en Valencia. Precios reales frente a precios nominales (pesetas de 1913)



Fuente: Aubanell (2009) y AISA Fondo Hidroeléctrica Española.

* Deflactado Maluquer (2005). Elaboración propia.

cha evolución se dieron dos tendencias claramente divergentes; una primera hasta 1920, caracterizada por un fuerte descenso de los precios reales, seguida de una segunda fase hasta 1928 en la que se produjo un moderado crecimiento de los mismos. En Valencia, la caída de los precios, en pesetas constantes, fue de un 45% para las tarifas máximas de luz entre 1913 y 1920, y de un 45% para las tarifas máximas de fuerza. De 1921 a 1928, a diferencia de lo que sucedió en otras grandes ciudades de la península,⁵⁹ el abaratamiento del coste de vida por la tendencia descendente que experimentó el índice de precios al consumo no fue acompañado de la elevación legal de las tarifas, por lo que el precio máximo real de la electricidad tan sólo subió un 8,8% para las tarifas máximas de luz y en un 9% para las tarifas máximas de fuerza.

En la ciudad de Valencia no hubo incremento de los precios de la electricidad hasta 1928; no se modificaron los precios nominales y por tanto no se pudo compensar el incremento de costes generado por la fuerte inflación de la Gran Guerra. Sin incremento de precios, su efecto sobre los costes por la fuerte inflación fue mucho más acusado en Valencia que en aquellos merca-

59. Tedde y Aubanell (2006) y Aubanell (2009, 2011).

CUADRO 1 ▪ *Tarifas máximas en Valencia, 1908-1936*
(pesetas constantes* por kWh)

Año	Tarifa máxima de luz	Tarifa máxima de fuerza
1908	0,61	0,20
1909	0,62	0,21
1910	0,63	0,21
1911	0,61	0,20
1912	0,61	0,20
1913	0,60	0,20
1914	0,59	0,20
1915	0,57	0,19
1916	0,53	0,18
1917	0,46	0,15
1918	0,38	0,13
1919	0,34	0,11
1920	0,32	0,11
1921	0,34	0,11
1922	0,35	0,12
1923	0,35	0,12
1924	0,35	0,12
1925	0,35	0,12
1926	0,36	0,12
1927	0,36	0,12
1928	0,37	0,12
1929	0,37	0,14
1930	0,38	0,15
1931	0,37	0,14
1932	0,37	0,14
1933	0,38	0,15
1934	0,37	0,14
1935	0,37	0,14
1936	0,37	0,14

Fuente: Aubanell (2009) y AISA. Fondo Hidroeléctrica Española. * Deflactado Maluquer (2005).

dos en los que sí se produjeron.⁶⁰ Así pues, no sólo no se produjo un incremento nominal de las tarifas en Valencia, sino que, fruto de la fuerte competencia, la tendencia de los precios fue a la baja; de tal forma, el efecto del aumento de los costes por la inflación tuvo que ser mucho mayor en esta zona, sobre todo en aquellas localidades en las que la competencia obligó a efectuar bajadas estratégicas que no respondían a la lógica de la conducta empresarial.

Llegados a este punto, hemos de hacernos una importante pregunta: ¿eran los precios de la electricidad en la provincia de Valencia precios de monopolio? Desde luego que para Valencia capital la idea de que las empresas se aprovecharan de las potenciales rentas de monopolio hay que manejarla con sumo cuidado. En virtud de lo arriba expuesto, es muy posible que en aquellas localidades en las que confluyeron los intereses de varias empresas, las tarifas que documentamos no se pueden considerar precios de monopolio.⁶¹ Al igual que en otras áreas en las que, tarde o temprano, la situación de guerra de precios acabó por desembocar en la cartelización de los mercados, en Valencia este cártel, que se constituyó a principios de los años treinta, también acabó por fijar una estructura de precios de ese tipo, es decir, precios de oligopolio.

Comparando con otros mercados como el navarro, la etapa de implantación de la electricidad en Levante no fue sincrónica y la aplicación de la hipótesis de que la estructura de precios fijados por un cártel estuvo en un nivel intermedio entre los precios de monopolio y los de competencia hemos de contextualizarla cronológicamente. Si en el fondo hay paralelismo entre la evolución de los mercados navarro y valenciano (y por ende de sus estrategias tarifarias), en la forma encontramos una clara divergencia. El mercado eléctrico de Navarra fue más precoz que el valenciano, esto es, las primeras iniciativas, dentro de su relativo mediano tamaño, tuvieron eclosión más temprano que en Levante. Cuando en Navarra se dio el periodo de lucha más dura por el control del mercado –hasta 1916–, en Valencia se estaban constituyendo las primeras empresas eléctricas realmente serias;⁶² como excepción citemos aquellas, como Electra Valenciana o Volta, que bien atendían las necesidades de comercialización de Hidroeléctrica Española en Valencia capital, bien se circunscribían a un mercado especializado en la iluminación del *hinterland* de la huerta.

En la pugna por atraer a los grandes consumidores no existió un criterio unánime a la hora de fijar las tarifas y no existió, por lo tanto, una tarifa es-

60. Para un análisis comparativo en profundidad, véanse los estudios de Garrués (2006a, 2006b).

61. Los próximos análisis se centrarán en concretar de forma más precisa estas afirmaciones siguiendo el modelo de análisis utilizado por Aubanell en sus últimos trabajos sobre tarifas. Aubanell (2009, 2011).

62. En 1916 entraba en vigor un pacto entre las principales compañías eléctricas navarras que ponía fin a las eventuales guerras de precios en aquel mercado y que consolidaba los mercados tradicionales. Garrués (2006b).

tándar al hablar de contratos de fuerza motriz. El problema de los precios de la electricidad es complejo⁶³ dado que no existía un precio único, sino varios, y a menudo muy diferentes, en función del tipo de consumo y de la potencia contratada. La especificación de tarifas sólo era obligatoria en los servicios considerados esenciales, esto es, alumbrado público y consumo domiciliario; no obstante, era habitual que se hicieran públicos los precios máximos para usos comerciales e industriales, pese a que los precios cobrados en la práctica a los grandes consumidores se negociaban individualmente por debajo del máximo establecido en las concesiones de suministro.⁶⁴

Se repite en Levante la tesis formulada por Garrués (1997a) para otros mercados de la Península según la cual, el principio general por el que se fijaron los precios medios del fluido, aunque dependió de muchos factores,⁶⁵ se basó fundamentalmente en tarifas individualizadas en base a la potencia contratada, al volumen de consumo o a la estacionalidad del uso. En anteriores estudios, la competencia se ha analizado casi siempre en función de los precios-tarifas. Así, por ejemplo, Antolín (1996), haciéndose eco de la documentación de Hidroeléctrica Ibérica en sus primeros años, incide en la idea de que el precio de la electricidad está en relación con el coste mínimo al que otros productores obtienen la energía por procedimientos alternativos sustitutivos de la electricidad, en este caso el carbón. Ello pudo suceder en las primeras etapas de la electrificación, pero si los precios de la electricidad son muy elevados, porque el carbón es muy caro en España, también debieron referenciarse con la posibilidad de que aparecieran nuevos productores o empresas; así pues, para medir la electrificación de un territorio, no sólo hay que tener en cuenta los precios de la competencia tecnológica entre las empresas existentes en el mercado.

Una de las principales maniobras de las empresas del Grupo Hidro fue la de recurrir a acuerdos de unificación de precios pese a que, al principio, la coordinación de esta política dejó mucho que desear y provocó el descontento de relevantes compañías como Electra Valenciana. En 1928 la dirección de Volta aceptó la propuesta efectuada por Electra de Levante para unificar los precios del alumbrado de Pedralba, elevándolos a 70 cts/kWh, y el respeto mutuo de sus abonados. Por el contrario, en la localidad de Cullera, Volta efectuó una reducción de las tarifas, forzada por la competencia de otras em-

63. Sudrià (1990a).

64. Sintés y Vidal (1933), pp. 217-222, Antolín (1999), pp. 435-436, y Cayón (2009), p. 15. Al respecto, Antolín comenta cómo ya la primera gran eléctrica que se constituye en España, la sociedad Hidroeléctrica Ibérica, pese a disponer de un sistema de tarifas oficiales desde 1903, en las memorias de la sociedad se hacía referencia a los procesos de negociación con determinados clientes para establecer condiciones del contrato y precios individualizados. Antolín (1988a), p. 33.

65. Tales como la exclusividad del suministro, la distancia de los puntos de consumo, la capacidad de negociación de los clientes o la presencia de competidores.

CUADRO 2 - Comparación de las tarifas de alumbrado de las cooperativas de Museros y Meliana en 1928

Empresas	Contador (cts/kWh)	Base fija (ptas/lámpara 16 bujías)
Cooperativa de Fluido Eléctrico de Museros	40	1,75
Cooperativa Eléctrica de Meliana	30	1,50

Fuente: AISA, Fondo empresas filiales Volta, S.A. Elaboración propia.

presas ante la inminente subasta del servicio de alumbrado, dejándolas en 40 cts/kWh. Otro caso de rebaja de precio forzada por la competencia, en este caso la de Viuda de Bernardo Peris Dolz, distribuidor en Guadasuar, aconteció con Volta, que la redujo hasta los 14 cts/kWh durante el día y 17 cts/kWh durante la noche.

Por otro lado, la intensificación de la competencia por parte de las cooperativas eléctricas obligó a Volta a igualar sus precios con aquéllas. Dos de las principales cooperativas que ganaron protagonismo beneficiadas por la pugna fueron las de Museros y Meliana. La primera, con fluido eléctrico adquirido a Mijares a 11,5 cts/kWh propuso como tarifas de competencia las expresadas en el cuadro 2.

Las órdenes enviadas por la dirección de Hidroeléctrica Española a Gómez Igual, como director de Electra Valenciana, fueron taxativas: primero, defensa de la clientela, después quitarle abonados a la principal competidora, Safe. A juzgar por los hechos, el primero de los encargos se consiguió: a finales de 1928 Safe no había podido hacerse con ningún abonado, ni de Hidroeléctrica Española, ni de Electra Valenciana, ni de Distribución Eléctrica Valenciana (Deva). Muchas de estas firmas, antiguos clientes de Electra Valenciana que se habían pasado a Safe, tuvieron que volver a recuperarlas mediante rebajas de tarifas adicionales y mejorando las condiciones del servicio. Como se aprecia en el cuadro 3, la maniobra de restar abonados a la competencia pasó por desarrollar una agresiva campaña de reducción de tarifas entre los consumidores de fuerza motriz.

A principios de 1929, Hidrola pretendía mantener el dominio absoluto de las filiales en las zonas que la productora les tenía asignadas; por ello, comunicó a Volta y Electra Valenciana que, en el caso de que tuviesen que intensificar la competencia o la lucha con otras compañías en los pueblos de su radio de acción, les reduciría en directa proporción al área afectada el precio del fluido suministrado; además, previa autorización, les permitió ampliar su radio de acción, siempre que tuviese como fin entrometerse en los mejores sectores de la competencia. Para el mercado de Levante, Hidroeléctrica Española también fijó las tarifas mínimas que las filiales debían cobrar a los abonados,

CUADRO 3 • Tarifas de fuerza motriz aplicadas en Valencia de 1928 a 1932

Fecha	Localidad	Proveedora	Empresa	Tarifa aplicada
26/09/1929	Almazora	Hidroeléctrica Española	Serrería	15 a 17 cts/kWh, para consumo mensual de 3.000 kWh
03/10/1929	Almazora	La Electro-Textil	Serrería	15 cts/kWh, para consumo mensual de 3.000 kWh
29/11/1928	Catarroja	Hidroeléctrica del Mijares	Penella y Bou	15 cts/kWh, para 27 kW de potencia
13/12/1928	Llorens	Safe	Fábrica de hielo de Llorens	10 cts/kWh los primeros 10.000 kWh; excesos a 8 cts/kWh
17/01/1929	Valencia	Safe	La Frigorífica	11 cts/kWh en alta tensión con mínimo anual de 350.000 kWh
22/03/1929	Valencia	Sociedad Valenciana de Electricidad	Papelera Valenciana	6,5 cts/kWh hasta 400.000 kWh anuales; 6 cts/kWh de 400.000 a 600.000 kWh anuales
22/04/1929	Valencia	Hidroeléctrica Española	Electra Valenciana	15 a 25 cts/kWh
02/05/1929	Valencia	Sociedad Valenciana de Electricidad	Hijos de Devis	7 cts/kWh
12/12/1929	Valencia	Hidroeléctrica Española	Obras del Puerto de Valencia	13 cts/kWh y 0,17 ptas/kWh con las obras a plena carga, para un consumo mensual de 25.000 kWh.
01/02/1932	Valencia	Electra Valenciana	Particulares	14,8 cts/kWh (precio medio de venta)
01/07/1932	Valencia	Electra Valenciana	Particulares	22 cts/kWh (precio medio de venta)
01/10/1932	Valencia	Electra Valenciana	Particulares	22,2 cts/kWh (precio medio de venta)
29/11/1928	Valencia (Grao)	Hidroeléctrica Española	Martí y Salvador	12 cts/kWh para un consumo mínimo mensual de 10.000 kWh
24/04/1930	Valencia (Grao)	Hidroeléctrica Española	Taller Casa Torras	8 cts/kWh hasta 20.000.000 kWh de consumo anuales; 7 cts/kWh para los excesos de 20.000.000 kWh anuales, para 800 HP
12/09/1929	Valencia (Ruzafa)	Safe	Particulares	50 cts/kWh los primeros 5 kWh; el exceso a 15 cts/kWh
01/06/1931	Villanueva de Castellón	Energía Eléctrica del Mijares	Particulares	20 cts/kWh de 1 a 500 kWh; 19 cts/kWh de 501 a 750 kWh; 18 cts/kWh más de 750 kWh
26/09/1929	Villarreal	Hidroeléctrica Española	Serrería	15 a 17 cts/kWh, para consumo mensual de 3.000 kWh

(continúa)

(continuación)

Fecha	Localidad	Proveedora	Empresa	Tarifa aplicada
02/06/1931	Zona de Electra Valenciana	Safe	Particulares	6 cts/kWh para 60 HP
03/02/1931	Zona de Volta	Safe	Particulares	11 cts/kWh en alta tensión o 12 cts/kWh en baja tensión para fuerza motriz (cualquiera potencia; sin mínimos de consumo)
03/03/1931	Zona de Volta	Volta	Particulares	11 cts/kWh

Fuente: AISA. Fondos diversos.

como ya sucedía con la Cooperativa Eléctrica de Madrid y, al igual que allí, Electra Valenciana también llevó a cabo una política comercial basada en ofrecer contratos menos remuneradores; aunque éstos facilitaron la expansión de la compañía, también generaron continuos choques de intereses entre la dirección de la productora y los representantes de la filial.⁶⁶ En este contexto de cambios, Volta procedió a una nueva modificación de tarifas, reduciendo en un 23,5% el precio facturado en alta tensión y un 25% en baja tensión;⁶⁷ por esas fechas contrató con una cooperativa de riego de Benifayó el suministro de energía eléctrica a un precio de 12 cts/kWh consumido en tarifa nocturna.

Las nuevas amenazas competitivas no se limitaron únicamente a la guerra de precios. Conforme la demanda empezaba a poner en entredicho la oferta de las eléctricas, una estructura de costes relativos inferiores hizo valer la ventaja comparativa de una mayor garantía y mejor calidad de suministro, sin que por ello se modificasen los precios acordados; en estos casos primó la calidad y regularidad del suministro sobre el precio.⁶⁸ Un ejemplo de ello se dio en

66. Al igual que en los casos estudiados para Madrid o Cartagena, también en Levante la forma de pago desincentivó a las distribuidoras a la hora de mantener las instalaciones en condiciones eficientes ya que no pagaban por la electricidad consumida, sino por los ingresos. La falta de aliciente para invertir en mejoras no sólo afectó al incremento de las pérdidas de electricidad en las redes, sino que lastró la capacidad de reacción de las distribuidoras a la hora de reaccionar frente a las intromisiones y de expandirse hacia las zonas de la competencia. Aubanell (2000), p. 167.

67. Para alta tensión de 17 a 13 cts/kWh, mientras que la baja tensión pasó de 20 a 15 cts/kWh sin mínimo mensual de consumo, pero con una garantía anual proporcional a la instalación.

68. Garrués (2006b) apunta esta interesante variable en su estudio sobre los problemas de las eléctricas pioneras en Pamplona, relacionándola con la estrategia de las grandes empresas. En Valencia también lo documentamos, tal y como indicamos, pero en este caso la demanda puso en entredicho la oferta de eléctricas de un tamaño tan nada despreciables como el de Hidroeléctrica Española.

septiembre de 1928 cuando Electra Valenciana pretendió recuperar el suministro a la fábrica de gomas de Nicolás Stabile en el Grao de Valencia, antiguo abonado de Hidroeléctrica Española que se había pasado a Safe; a pesar de que ésta le facturaba a 16 cts/kWh y Electra Valenciana lo mejoraba ofreciendo 15 cts/kWh, el industrial rechazó la oferta por la mala calidad del servicio y las constantes interrupciones de Hidroeléctrica Española.

La reactivación de la lucha de Volta por la consolidación de su mercado natural no consolidado debe entenderse como una estrategia defensiva frente a la competencia de nuevas firmas como Reva, tal y como sucedió en el mercado de Játiva y Gandía. Volta reaccionó acudiendo con rapidez a esta zona con todos los elementos necesarios para instalar, tanto en estas localidades como en los pueblos limítrofes, los servicios de alumbrado y fuerza motriz a municipios y particulares. Antes de que Volta se introdujese con sus líneas en las zonas atendidas por los distribuidores de Lute, la Sociedad Valenciana de Electricidad había iniciado su expansión con una campaña de propaganda en la comarca de la Huerta Norte,⁶⁹ al mismo tiempo que estableció unos precios de competencia hasta entonces no conocidos y que extendió a las localidades de Burjasot, Godella y Valencia (barrios de San Jerónimo y Benimaclet), en las que Volta tenía sus redes.

Como resultado de esta propaganda se fomentó la constitución de cooperativas en Vinalesa y Moncada. Con un elevado coste financiero, y no pocas dificultades, la primera pudo ser combatida por Volta con el apoyo de Hidroeléctrica Española. No ocurrió lo mismo en la localidad de Moncada donde, debido a la influencia de uno de los principales gestores de la Sociedad Valenciana de Electricidad, acabó por cristalizar la opción cooperativista. Antes de plantearse la instalación de una nueva red de distribución propia, los promotores de la cooperativa propusieron a Volta y a Electra de Levante la posibilidad de llegar a un acuerdo y ofertar a todos los cooperativistas unas tarifas de alumbrado más ajustadas;⁷⁰ Volta no lo aceptó y reaccionó con una estrategia centrada en «ver la manera de destruir a esta Cooperativa de Meliana» compitiendo con la rebaja de los precios en el momento oportuno.⁷¹ El mal ejemplo lo había dado la Cooperativa de Meliana, creada a instancias de Energía Eléctrica del Mijares, que adquiría el fluido a unos inigualables 6 cts/kWh para revenderlo a 50 cts/kWh.

A finales de 1929, ante la constitución de la cooperativa de consumo de energía eléctrica para alumbrado en Moncada, Volta decidió aplicar en esa localidad la tarifa de competencia ya vigente en Godella y Burjasot. Las rebajas

69. Localidades de Moncada, Alfara del Patriarca, Vinalesa y Tabernes Blanques.

70. Los 5 primeros kWh del mes a 40 cts/kWh, los que excediesen a 20 cts/kWh y fuerza motriz a 11 cts/kWh.

71. AISA. Fondo Hidroeléctrica Española. Correspondencia con Electra Valenciana. Carta de Bernardo Gómez Igual a Leandro Pinedo (1929).

en las tarifas, aunque afectaron a todos los abonados, no fueron homogéneas y el 18 de diciembre de 1929 facturó a los abonados de alumbrado de Moncada a 50 cts/kWh, sin mínimo de consumo, y a clientes importantes de fuerza motriz a 13 cts/kWh; el precio para la Sociedad Española de Abastecimientos, S.A. fue de 12 cts/kWh, reduciendo un 28,5% la tarifa de alumbrado a todos los nuevos abonados de la misma (de 70 a 50 cts/kWh). Casi simultáneamente, la Sociedad Valenciana de Electricidad montó su red en Manises, donde ya distribuían energía eléctrica tanto Volta como Energía Eléctrica del Mijares, intensificándose la situación de competencia en este mercado.

Mientras tanto Safe, especializada en el abastecimiento de fuerza motriz, siguió el modelo de la Sociedad Valenciana de Electricidad al trazar una extensa red de alta tensión a lo largo de las comarcas de la Huerta Sur y la Ribera Alta,⁷² facturando el kWh a 11 cts; la dirección de Volta calificaría posteriormente dicha estrategia como de «precios absurdos». Además, incitó a diversos ayuntamientos a crear sociedades cooperativas, promoviendo la constitución de las cooperativas de Alginet, Paiporta y Guadasuar, que, unidas a Hidroeléctrica Carlet-Alcudia –distribuidor de Safe en Alcudia de Carlet–, restaron clientes a Hidroeléctrica Española obligándola a ajustar nuevamente los precios a la baja.

Paralelamente al desarrollo de la lucha por el mercado, a lo largo de 1929, Hidroeléctrica Española entró en contacto repetidas veces con Regadíos y Energía de Valencia, que poseía el control de la Sociedad Valenciana de Electricidad. Estas negociaciones buscaron establecer unas normas básicas entre las compañías para llegar a un acuerdo conjunto sobre el precio de las tarifas por suministro de energía eléctrica y sobre la asignación de las áreas de mercado en la zona de Valencia.

La influencia que ejerció la Sociedad Valenciana de Electricidad se vio incrementada por la agresiva estrategia de Reva y Safe en el mercado eléctrico de 1928 a 1930, lo que se agravó poco tiempo más tarde con la entrada de Lute desde 1930. La reacción de Volta fue la de contestar a esos ataques en la misma forma, respondiendo a una intrusión con otra intromisión, ensanchando su negocio hacia sectores antes vedados; intentó minimizar las consecuencias de la presión sobre su propio mercado pasando a distribuir fluido en Játiva y Gandía, plazas en las que acordó aplicar íntegramente los precios del convenio de marzo de 1930. Poco a poco, sin las prisas que habían caracterizado la estrategia de la Sociedad Valenciana de Electricidad, Volta fue ampliando su abono en las zonas antes referidas, extendiéndose igualmente hacia el área de Onteniente, mercado reservado hasta ese momento a Hidroeléctrica Ayelense.

72. Más concretamente en los términos municipales de Albal, Alcácer, Alcira, Alcudia de Carlet, Algemesí, Alginet, Benifayó, Beniparrell, Catarroja, Carlet, Guadasuar, Paiporta, Picaña y Silla.

Buscando salidas permanentes a la producción, a finales de 1929, Volta firmó un convenio con Dynamis para elevar los precios hasta el nivel máximo previo a la situación de competencia en las localidades de Villamarchante, La Eliana, Benisanó y Pedralba. En esos pueblos había dos redes de distribución, una de Dynamis y la otra de Electra de Levante; el alumbrado público de Pedralba fue atendido por Dynamis a cambio de respetar la exclusividad de Volta en Villamarchante; además, las dos sociedades acordaron no acudir al concurso de alumbrado público de Chiva, ante las rígidas condiciones impuestas por el Ayuntamiento.

En marzo de 1930 se firmaba un convenio en el que se establecían tarifas comunes en la zona de Levante, fijando los precios mínimos que regirían para todo el mercado en que concurriesen conjuntamente Volta, la Sociedad Valenciana de Electricidad y el resto de las filiales de Reva (Hidroeléctrica de Valencia, Hidroeléctrica Ayelense y Unión Eléctrica Levantina); Safe lo firmó posteriormente.

La ausencia de una regulación directa⁷³ por parte de las autoridades sobre el sector eléctrico permitió a unas cuantas empresas el reparto de los mejores mercados en los que actuaron como monopolistas. Pese a ello, hasta 1930 no podemos considerar para Levante la tesis de la actuación de las grandes empresas como oligopolios, con un sistema de acuerdos estables que supervisasen la actuación de monopolios locales de producción y/o suministro, que planificasen decisiones conjuntas de inversión, que ajustasen un sistema de precios y que concentrasen las relaciones con la Administración.⁷⁴

Entre 1932 y el estallido de la Guerra Civil se asiste a un panorama totalmente distinto. El pacto se mantuvo vigente hasta 1936 y su estabilidad tuvo consecuencias positivas para la mayor parte de los firmantes dado que detuvo las eventuales guerras de precios, consolidando los mercados tradicionales. Aunque los estudios de los efectos de los cárteles sobre los mercados eléctricos que hasta la fecha se han efectuado tienen un marco cronológico más amplio, muchos de los argumentos que explican los años de estabilidad de pactos eléctricos en zonas como Pamplona (Garrués, 2006a, 2006b) o Madrid (Aubanell, 2003) guardan bastante similitud con los que se dieron en Valencia entre 1930 y 1936.

No debieron de incurrirse en demasiadas interrupciones, muy posiblemente porque se mantuvieron la mayor parte de los argumentos que originaron el acuerdo. El relativo equilibrio entre mercado y financiación eliminó las incertidumbres competitivas, estableciendo barreras de entrada a futuros competidores mientras que se fortalecían las compañías consolidadas. Al igual que sucediese en otros mercados, los instrumentos establecidos para su

73. Tedde y Aubanell (2006), Pueyo (2007) y Aubanell (2009).

74. Antolín (1988b, 1990).

seguimiento y control resultaron eficaces ante una estructura de la demanda caracterizada por un gran número de clientes domésticos, por una oferta condicionada por los estrangulamientos de la capacidad de producción excedentaria, así como por una normativa reguladora de las tarifas que no incentivaba el desarrollo de estrategias oportunistas que pasasen por la reducción de precios como medio para incrementar los beneficios.⁷⁵

Conclusiones

Uno de los objetivos principales de este estudio ha sido el de intentar unir dos elementos que entendemos imprescindibles para comprender mejor el funcionamiento del sector eléctrico español y, en particular, el comportamiento de las tarifas: la articulación dinámica de los mercados eléctricos tradicionales (estructura sectorial) y la estrategia tarifaria (como uno de los instrumentos de actuación de las empresas).

Para tener un conocimiento pleno del papel ejercido por las tarifas eléctricas no sólo es necesario conocer el grado de eficiencia de su función administrativa reguladora (municipal y/o estatal), sino también su implantación práctica por parte de las diferentes empresas (productoras, distribuidoras y comercializadoras) en sus distintos mercados (competitivos y/o cartelizados) y segmentos (industrial, tracción, alumbrado) porque, sin duda, fueron un poderoso instrumento para alcanzar el ansiado monopolio regional y, en última instancia, ambas visiones condicionaron el cuestionado proceso de electrificación español.

La etapa de implantación de la electricidad en Levante no fue sincrónica. Si en el fondo hay paralelismo con la evolución de otros mercados peninsulares, en la forma encontramos una clara divergencia respecto a otras regiones o ciudades (por ejemplo, Navarra o Madrid) más precoces que la valenciana. Cuando en esas zonas se daba el periodo de lucha más dura por el control del mercado, en Levante se estaban constituyendo las primeras empresas eléctricas realmente serias para atender las necesidades de comercialización de Hidroeléctrica Española en Valencia capital, y que circunscribían su actividad en la iluminación del *hinterland* de la huerta.

En relación con la integración del mercado eléctrico regional, lo que verdaderamente distingue al caso valenciano de los otros casos peninsulares son las motivaciones, el tamaño de los mercados potenciales y el componente emi-

75. Esta línea argumental extraída de Garrués (2006b) será la seguida por el próximo estudio que se centrará en el análisis de las consecuencias del cártel eléctrico sobre los precios en Levante en los años treinta. Véase también el análisis comparativo que efectúan tanto Garrués (2006b) como Aubanell (2003, 2009).

nementemente agrícola (riegos) de una parte de los aprovechamientos levantinos. El elevado coste de unas instalaciones pequeñas y de funcionamiento estacional, solamente pudieron compensarse al salir de la esfera agrícola y vender fluido para la iluminación y otros usos. Por esta razón, en los años veinte fueron comunes las «cooperativas de conducción» que reunían a todos los posibles consumidores de una o varias localidades, compraban fluido a una gran central eléctrica para luego distribuirlo por su red propia entre los cooperativistas.

La reordenación del mercado supuso, además del incremento inmediato de las tarifas, un cambio en las relaciones con las distribuidoras locales. Esta situación afectó más a la distribución que a la comercialización, y explica la creación de movimientos populares de defensa de los consumidores.

El fondo del problema de las tarifas lo revela un mercado que crecía a mayor velocidad que la capacidad para producir la energía eléctrica necesaria para abastecerlo. Si unas veces la modificación de las tarifas respondía a la intención de reducir las diferencias locales y de homogeneizar el mercado, las más de las veces fue una consecuencia directa de la necesidad de repercutir el progresivo incremento del coste del fluido suministrado.

Un nivel de pérdidas alto, unido a la inelasticidad de la oferta, provocó el estrangulamiento de la producción y problemas a los abonados con la calidad y la irregularidad del suministro. En la Huerta, se hizo más patente en los riegos de estiaje y en las industrias de producción continua; problemas que fueron recurrentes en la mayor parte de los mercados eléctricos periféricos.

La estrategia de controles sucesivos varió en función de si se buscó mantener las relaciones entre empresas afines, llegar a acuerdos con las competidoras o expandirse por nuevos mercados. En el caso de los productores y potenciales competidores de cierto peso, primó el forzar acuerdos razonables que no afectasen demasiado el precio de los distribuidores.

Nuevos operadores en el mercado levantino, y su rápida expansión territorial, modificaron las interrelaciones establecidas durante años entre los diferentes agentes: productoras, filiales de distribución y pequeñas comercializadoras. En las localidades sin regulación municipal las empresas monopolistas mantuvieron sus precios de monopolio –tarifas altas–. La regulación municipal consiguió neutralizar los efectos de la situación de monopolio gracias a la inflación; con la regulación estatal se debería de haber obtenido una bajada generalizada de los precios, pero, como ésta se produjo en un periodo de poca inflación, la realidad fue que se estabilizaron los precios a partir de 1921. Esta regulación de los precios de la electricidad en Valencia capital, durante un periodo claramente inflacionista, significó una disminución del precio real de la electricidad hasta 1920 y su estabilidad entre 1921 y 1928. No solamente no se produjo un incremento nominal de las tarifas en Valencia, sino que, como fruto de la fuerte competencia, la tendencia de los precios fue a la baja. El efecto

del aumento de los costes por la inflación fue mucho mayor en las localidades en las que la competencia obligó a efectuar bajadas estratégicas.

En los lugares en que confluyeron los intereses de varias empresas, las tarifas que documentamos no se pueden considerar precios de monopolio. La guerra de precios desembocó en la cartelización de los mercados; en Valencia dicho cártel, constituido a principios de los años treinta, fijó una estructura de precios de oligopolio. Para Levante, hemos de contextualizar cronológicamente la aplicación de la hipótesis de que la estructura de precios fijados por un cártel estuvo en un nivel intermedio entre los precios de monopolio y los de competencia.

El principio general por el que se fijaron los precios medios del fluido se basó en la aplicación de tarifas individualizadas que atendían a la potencia contratada, al volumen de consumo o a su estacionalidad; no obstante, también se adaptaron a la posibilidad de que aparecieran nuevos productores o empresas en el mercado. Una de las principales maniobras de las empresas afines a Hidroeléctrica Española fue la de recurrir a acuerdos de unificación de precios, aunque en algunas ocasiones no quedó más remedio que proceder a la reducción de las tarifas. No obstante, las nuevas amenazas competitivas no se limitaron únicamente a la guerra de precios. Conforme la demanda empezó a poner en entredicho la oferta de las eléctricas, cuando la estructura de costes relativos fue inferior, progresivamente comenzó a primar la ventaja comparativa de una mayor garantía y mejor calidad de suministro.

La ausencia de una regulación directa por parte de las autoridades sobre el sector eléctrico permitió que unas cuantas empresas se repartiesen los mejores mercados, en los que actuaron como monopolistas; no será hasta 1930 cuando documentemos la actuación de las grandes empresas en un contexto de oligopolio. Su éxito y estabilidad interna estuvo en el equilibrado poder de mercado y financiero de los agentes, en las peculiaridades de la estructura de la demanda, la limitada capacidad de producción excedentaria, el rápido control de las amenazas y la inmediata reacción ante las mismas. Por el contrario, la fijación de precios por encima de los que se hubieran producido en una situación de competencia, la elevada elasticidad de la demanda durante un plazo de tiempo relativamente largo y la diferencia de costes de producción de las compañías, jugaron en contra de su estabilidad. Así pues, financiación y tarifas se convirtieron en las principales armas utilizadas por las grandes empresas para controlar los mercados. En una situación de claro equilibrio en la dimensión productiva, de un reparto más o menos equilibrado de los mercados y una sólida financiación, la posibilidad de reducir las tarifas fue la principal opción empleada, que no la única, en el intento de doblegar a la competencia. Ahora bien, el constante recurso a la reducción sistemática del precio del fluido no tuvo todo el efecto deseado y se acabó convirtiendo en un arma de doble filo, fue una práctica que terminó influyendo sobre los mercados, provocando

fuerzas pérdidas económicas entre las empresas productoras y/o distribuidoras y con la que no se consiguió doblegar a la competencia; al final el único beneficiado fue el consumidor.

La visión de las tarifas desde el mercado dinámico de muchos agentes (productores, distribuidores, comercializadores), cambiante cronológica y espacialmente, influido por la confluencia de empresas pioneras, empresas emergentes, tradicionales productoras y pesadas amenazas del capital extranjero hacen del mercado levantino una colmena de la que hasta el momento poco conocíamos.

BIBLIOGRAFÍA

- ANTOLÍN FARGAS, F. (1988a), «Un servicio público con escasa intervención. Los primeros cuarenta años de electricidad en España», *Economía Industrial*, n.º 262, pp. 27-38.
- (1988b), «Electricidad y crecimiento económico. Los inicios de la electricidad en España», *Revista de Historia Económica*, año VI, n.º 3, pp. 635-655.
- (1990), «Electricidad y crecimiento económico. Una hipótesis de investigación», *Revista de Historia Económica*, año VIII, n.º 3, pp. 661-671.
- (1996), «Hidroeléctrica Ibérica y la electrificación del País Vasco», en COMÍN, F., y MARTÍN ACEÑA, P. (eds.), *La empresa en la historia de España*, Civitas, Madrid, pp. 237-264.
- (1999), «Iniciativa privada y política pública en el desarrollo de la industria eléctrica en España. La hegemonía de la gestión privada, 1875-1950», *Revista de Historia Económica*, año XVII, n.º 2, pp. 411-443.
- (2003), «Global Strategies and National Performance: Explaining the Singularities of the Spanish Electricity Supply Industry» [en línea], *Business and Economic History On-Line*, 1, pp. 1-19 [fecha de consulta: 4 de agosto de 2010]. Disponible en < <http://www.h-net.org/~business/bhcweb/publications/BEHonline/2003/antolin.pdf>>.
- AUBANELL JUBANY, A. (1992), «La competencia en la distribución eléctrica en Madrid, 1890-1913», *Revista de Historia Industrial*, n.º 2, pp. 143-171.
- (2000), «Estrategia empresarial y estrategia financiera de la Sociedad Hidroeléctrica Española, 1907-1935», *Revista de Historia Industrial*, n.º 17, pp. 153-185.
- (2003), «Cartel Stability in the Electricity Industry: the Case of Electricity Distribution in Madrid in the Inter-War Period» [en línea], *Business and Economic History On-Line*, 1, pp. 1-13 [fecha de consulta: 10 de noviembre de 2009]. Disponible en < www.h-net.org/bussines/bhcweb/publications/BEHonline/2003/Aubanell.pdf>.
- (2009), «Efficiency of the Electric Industry Regulation in the Interwar Period: Evidence from the Madrilenian Electric Utilities» [en línea], Lisboa, Fourth Iberian Economic History Conference, 20-21 de marzo de 2009 [fecha de consulta: 12 de enero de 2010]. Disponible en < www.iberometrics.ics.ul.pt/papers.htm>.

- (2011), «Origins and Efficiency of the Electric Industry Regulation in Spain, 1910-1936» [en línea], *UHE Working Paper 2011_08*, Universitat Autònoma de Barcelona [fecha de consulta: 10 de marzo de 2011]. Disponible en <www.h-economica.uab.es/wps/2011_08.pdf>.
- BARTOLOMÉ RODRÍGUEZ, I. (1995), «Los límites de la hulla blanca en vísperas de la Guerra Civil: un ensayo de interpretación», *Revista de Historia Industrial*, n.º 7, pp. 109-140.
- (2007), *La industria eléctrica en España (1890-1936)*, Banco de España, Madrid.
- (2009), «Un holding a escala ibérica. Electra del Lima y el Grupo Hidroeléctrico (1908-1944)», *Revista de Historia Industrial*, n.º 39, pp. 119-151.
- CAYÓN GARCÍA, F. (2002), «Hidroeléctrica Española: un análisis de sus primeros años de actividad (1907-1936)», *Revista de Historia Económica*, n.º 3, pp. 301-334.
- (2009), «La regulación del sector eléctrico en España antes de la Guerra Civil», *Economic History Working Papers Series*, WP 06/2009, Madrid.
- GARCÍA DE LA FUENTE, D. (1996), *Del gas del alumbrado al gas natural en Castellón de la Plana 1870-1995*, *Compañía Española de Gas, S.A.*, CEGAS, Valencia.
- GARRUÉS IRURZUN, J. (1997a), *Empresas y empresarios en Navarra. La industria eléctrica, 1888-1986*, Institución Príncipe de Viana, Pamplona.
- (1997b), «La electricidad en los procesos de industrialización regional: el caso navarro», *Revista del Instituto Gerónimo de Uztáriz*, n.º 13, pp. 83-106.
- (2006a), «Electricidad e industria en la España rural: El Irati, 1904-1961», *Revista de Historia Económica*, año XXIV, n.º 1, pp. 97-138.
- (2006b), «Mérito y problemas de las eléctricas pioneras: Arteta, 1893/98-1961», *Revista de Historia Industrial*, n.º 31, pp. 65-107.
- GARCÍA DE ENTERRÍA, E. (1994), «El régimen jurídico de la electricidad durante el siglo de vida de la Compañía Sevillana de Electricidad», en ALCAIDE INCHAUSTI, J., y GARCÍA DE ENTERRÍA, E. (coords.), *Compañía Sevillana de Electricidad: Cien años de historia*, Fundación Sevillana de Electricidad, Sevilla, pp. 101-125.
- GUILLÉN, J. M. de (1913), «Las Cooperativas Agrico-Eléctricas», *La Energía Eléctrica*, n.º 11, 10 de junio de 1913, pp. 161-163.
- HANNAH, L. (1997), «Marshall's Trees and the Global Forest: Were Gigant Rewoods Different?», *Discussion Paper*, n.º 318, enero, Centre for Economic Performance (London School of Economics), Londres.
- HAUSMAN, W. J.; HERTNER, P., y WILKINS, M. (2008), *Global Electrification: Multinational Enterprise and International Finance in the History of Light and Power, 1878-2007*, Cambridge University Press, Nueva York.
- LANTIER, P. (1994), «Holdings et sociétés d'investissement», en LEVY-LEBOYER, M., y H. MORSEL (1994), *Histoire de l'électricité en France*, París, pp. 954-981.
- MALUQUER DE MOTES, J. (1987), «L'électricité facteur de développement économique en Espagne», en CARDOT, F. (1987), *Un siècle d'électricité dans le monde*, París, pp. 57-67.

- (2005), «Consumo y precios» en, CARRERAS, A., y TAFUNELL, X. (eds.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Fundación BBVA, Madrid, pp. 1247-1296.
- NÚÑEZ ROMERO-BALMAS, G. (1995), «Empresas de producción y distribución de electricidad en España (1878-1953)», *Revista de Historia Industrial*, n.º 7, pp. 39-80.
- PUEYO, J. (2007), «La regulación de la industria de producción y distribución de energía eléctrica en España, 1939-1972», en GÓMEZ MENDOZA, A.; SUDRIÀ, C., y PUEYO, J. (2007), *Electra y el Estado. La intervención pública en la industria eléctrica bajo el franquismo*, Madrid, pp. 65-428.
- SEGRETO, L. (1994), «Le rôle du capital étranger dans l'industrie électrique», en LEVY-LEBOYER, M., y MORSEL, H. (1994), *Histoire de l'électricité en France*, París, pp. 982-1.019.
- SINTES OLIVES, F., y VIDAL BURDILS, F. (1933), *La industria eléctrica en España: estudio económico-legal de la producción y consumo de electricidad y material eléctrico*, Montaner y Simón, Barcelona.
- SUDRIÀ I TRIAY, C. (1983), «Notas sobre la implantación y el desarrollo de la industria del gas en España, 1840-1901», *Revista de Historia Económica*, año I, n.º 2, pp. 97-118.
- (1990a), «La electricidad en España antes de la Guerra Civil: una réplica», *Revista de Historia Económica*, año VIII, n.º 3, pp. 651-660.
- (1990b), «Puntualizaciones a la respuesta de Francesca Antolín», *Revista de Historia Económica*, año VIII, n.º 3, pp. 673-675.
- TEDDE DE LORCA, P. (1987), «Hidroeléctrica Española: una contribución empresarial al proceso de crecimiento económico», en *75 Aniversario de Hidroeléctrica Española*, Iberdrola, Madrid.
- TEDDE DE LORCA, P., y AUBANELL JUBANY, A. (2006), «Hidroeléctrica Española (1907-1936)», en ANES, G. (ed.), *Un siglo de luz. Historia empresarial de Iberdrola*, Iberdrola, Bilbao.



Competition and collusion in the electricity market in Valencia before the Civil War

ABSTRACT

The purpose of this paper was to determine the business strategies in a context of competitive struggle and cartelized market, with a strong performance of tariffs as an instrument of confrontation and/or collaboration in the province of Valencia to the years before the Civil War. The study, using primary source documents, was made based on a wide range of companies operating in the first decades of the twentieth century. The analysis area extends beyond the metropolitan context to those rural areas that are poorly understood. The article begins with the study of regional electricity market integration. Then focuses on the analysis of different pricing strategies they developed the electric companies. And finally, explains the effects on the rates were the intense competition in the electricity market in the thirties.

KEY WORDS: Electric Utilities, Oligopoly, Production, Prices. JEL Codes: L13, L11, N74, N94.



Competencia y colusión en el mercado eléctrico valenciano antes de la Guerra Civil

RESUMEN

El objeto del trabajo es conocer las estrategias empresariales, en un contexto de lucha competitiva y mercado cartelizado, teniendo muy presente el comportamiento de las tarifas como instrumento de confrontación y/o colaboración en la provincia de Valencia hasta los años previos a la Guerra Civil. El estudio, basado en fuentes documentales primarias, se realiza tomando en cuenta una amplia gama de empresas que operaron en las primeras décadas del siglo xx, extendiendo la zona de estudio más allá del contexto metropolitano a aquellas zonas rurales de las que se conoce nada o casi nada. El artículo se inicia con el estudio de la integración del mercado eléctrico regional. Posteriormente se centra en el análisis de las diferentes estrategias tarifarias que desarrollaron los agentes implicados. Y, por último, explica los efectos que sobre las tarifas tuvo la intensa competencia en el mercado eléctrico de los años treinta.

PALABRAS CLAVE: Empresas eléctricas, Oligopolios, Producción, Precios. Códigos JEL: L13, L11, N74, N94