

L'ENGINYER PEARSON, MODERNITZACIÓ DEL TERRITORI I ESPECULACIÓ FINANCERA

Pere-A. Fàbregas
Historiador

Frederick S. Pearson és conegut per la seva important tasca de promoció de l'energia hidroelèctrica a Catalunya mitjançant l'ambiciós projecte de la Barcelona Traction, que va permetre dinamitzar l'alta muntanya del Pirineu de Lleida, crear infraestructures i llocs de treball i portar l'electricitat a Barcelona, cosa que ajudà a modernitzar el país. Aquí presentarem una visió addicional del personatge, potser no tan mitificadora, però necessària per poder fer-ne una valoració més realista.

El personatge i les seves experiències a Amèrica Llatina

Pearson (1861-1915) era un enginyer elèctric nord-americà que després de diferents experiències prèvies s'havia especialitzat a construir projectes primerencs per permetre la transferència de capital i tecnologia dels països a l'avantguarda del desenvolupament urbà i industrial a països endarrerits en aquest procés; amb aquesta dinàmica generava importants moviments de recursos financers. Es l'època en què s'escampa per Amèrica Llatina i el Carib la potència econòmica dels Estats Units i el Canadà, i Pearson col·labora en molts projectes als quals aporta la seva reputació, els seus equips d'experts i també els seus contactes amb els fabricants nord-americans d'equips relacionats amb l'electricitat.

Fins llavors a Europa les companyies que havien promociat la introducció de l'electricitat tèrmica, per exemple l'AEG alemanya, creien que el negoci era construir fàbriques d'electricitat a grans ciutats i fer els beneficis amb la venda dels equipaments i les màquines que ells mateixos produïen, i no pensaven que el *core business* havia de ser la venda d'electricitat.

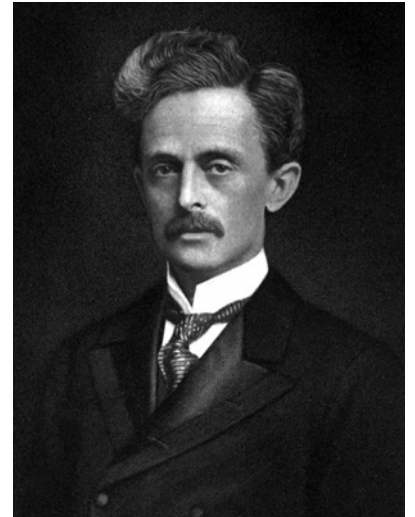
Pearson va canviar aquest plantejament, ell no produïa maquinària, en

tot cas la comprava; ell dissenyava grans projectes basats en energia hidroelèctrica que li permetien disposar de grans quantitats d'electricitat, i el negoci radicava a vendre electricitat, a ser possible dintre d'un marc monopolístic, és a dir, comprant els competidors i fent-los desaparèixer o situant-se en una posició clara de domini abans que els altres. També acabava d'arrodonir-ho amb altres negocis relacionats amb aquest, com l'adquisició de les companyies de tramvies de la zona, que eren grans clients immediats d'electricitat, o la promoció de nous ferrocarrils elèctrics, i també creant empreses especialitzades en la compra de grans quantitats de terrenys que, com a conseqüència de les altres activitats, havien de pujar de preu.

Va ser a Sao Paulo (1899) on Pearson va començar aquestes experiències, amb un projecte de 12.000 CV de potència; continuà a Mèxic D.F. (1902) amb 110.000 CV, i posteriorment a Rio de Janeiro (1904) amb 84.000 CV. En tots aquests llocs, com després a Catalunya, les activitats de Pearson de construcció de centrals i preses, i dinamització dels tramvies van ajudar evidentment a modernitzar les ciutats i els seus entorns, cosa que afavorí l'avanç d'aquests països.

L'estil financer: societats sense capital i *stock watering*

Duncan McDowall afirma que les activitats a Amèrica Llatina van ser conduïdes en un "entorn d'irregularitats financeres i mala gestió". Les societats es constituïen al Canadà, perquè d'acord amb la llei canadenca de l'època era possible constituir una societat per accions amb el capital social que es volgués sense necessitat de desemborsar ni un dòlar, després la societat podia emetre el deute que calgués. Una altra practica era l'*stock watering*, és a dir, inflar artificialment el valor dels actius d'una societat i després vendre les accions a inversors incauts, normalment europeus, a aquest



valor més o menys inventat, això sí, decorant els consells d'administració de noms coneguts i rellevants amb la finalitat d'afavorir la confiança en les empreses.

La primera crisi del model de Pearson va aparèixer amb la crisi financera general de 1907 als Estats Units. El pànic financer va espantar els inversors nord-americans i europeus de Pearson, que va veure impossible aconseguir nou capital per a les seves empreses com a conseqüència dels dubtes que hi havia al voltant del seu model de promoció de negocis i la seva integritat financera. Va ser llavors també quan es va conèixer que persones de l'entorn de Pearson havien manipulat el valor de les accions de les seves empreses utilitzant la seva reputació. No sembla que Pearson fos el promotor d'aquests moviments, però els coneixia i no va actuar; d'aquest comportament ara en diríem *corporate compliance*. El biògraf del nostre personatge, William S. Morse del Dartmouth College, va arribar a descriure Pearson com "un malabarista d'escala còsmica" i també va arribar a reconèixer la seva "forta ratxa de jocs d'atzar".

El mercat de Barcelona: companyies en competència

A Barcelona, l'electricitat havia arribat a finals del segle XIX, i es consolidà després d'alguns experiments

Títol d'acció de Barcelona Traction (1913)



Presa de Talarn-Tremp



amb dos companyies: la Barcelonesa de Electricidad, creada per l'AEG alemanya el 1894, i la Central Catalana de Electricidad, constituïda el 1896, com a *joint venture* de les dues companyies de gas de Barcelona, la Sociedad Catalana para el Alumbrado por Gas i Lebon et Cie. La primera va construir la Central Mata al Paral·lel, i la segona, la Central Vilanova, al costat de l'Arc de Triomf, que es posaren en marxa el mateix any, el 1898. Les dues societats van anar mantenint una situació de competència, tot i que l'empresa alemanya va mantenir un creixement més elevat durant quinze anys.

L'any 1911, s'albirava la arribada d'una nova tecnologia, l'electricitat hidràulica, i de nous plantejaments societaris que trencarien l'*status quo* existent fins llavors. En només tres mesos es van crear tres societats per fer salts d'aigua als Pirineus i transportar l'electricitat obtinguda fins a Barcelona.

El juliol de 1911, un enginyer català, Carles Montañés, va enviar un telegrama a Pearson en què li explicava les possibilitats de Barcelona com a mercat i els relativament propers Pirineus on ubicar els salts d'aigua. El mateix mes, Pearson va arribar a Barcelona, procedent de Londres, des d'on va viatjar —diuen— en el seu propi vagó llit. El tema li va agradar, i després d'un estiu d'estudis i projectes ho va veure clar i va començar

a tirar endavant a gran velocitat. El 12 de setembre constituïa a Toronto (el Canadà) la Barcelona Traction Light and Power (BT), emmarcada en la llei canadenca i amb un capital de 40 milions de dòlars (uns 225 milions de pessetes), per tirar endavant el projecte, de 169.000 CV, que incloïa la construcció de salts en els rius del Pirineu lleidatà. Era el projecte més gran que s'havia plantejat mai, volia ocupar no Barcelona sinó tota la part industrial de Catalunya, 32.000 km². Des d'un punt de vista financer, qui realment va constituir la Barcelona Traction va ser una altra companyia de Pearson, la Spanish Securities, que només tenia 40.000 dòlars de capital i que s'havia creat tot just un mes abans.

Poques setmanes després, el 28 d'octubre, aparegué el projecte català, es constituï la Sociedad General de Fuerzas Hidro-Eléctricas, composta per la Sociedad Catalana para el Alumbrado por Gas (SCAG) i la família Bertrand, fabricants tèxtils cotoners, amb 10,5 milions de pessetes de capital i un projecte d'uns 60.000 CV amb salts sobre el riu Éssera a la província d'Osca i transport fins a Barcelona. El líder del projecte era el gerent de la Catalana, Josep Mansana Tarrés.

El tercer projecte va venir de la mà d'una companyia franco-suïssa, Energia Eléctrica de Cataluña (EEC), cre-

ada per la Compagnie Générale d'Electricité i la Société Suisse d'Industrie Électrique el 18 de novembre de 1911 amb un capital de 10 milions de pessetes. Al capdavant del projecte hi havia un personatge d'origen egipci francès, Pierre Azaria.

La lluita seria aferrissada, Pearson, amb el seu dinamisme habitual, començà a moure's molt ràpidament, algú el va definir amb l'expressió "*a nonstop idea-to-reality machine*". En poc temps comprà la Barcelonesa de Electricidad a l'AEG i Energia Eléctrica de Cataluña a la Compagnie Générale d'Electricité, adquirí els tramvies de Barcelona i promogué els Ferrocarrils de Catalunya per comunicar Barcelona amb el Vallès. Adicionalment es va quedar pràcticament totes les petites companyies locals d'electricitat del país. Finalment, només li quedà al davant la Catalana i, tot i que ho va intentar, va fracassar; Josep Mansana no volia vendre, volia competir, i així estigueren un grapat d'anys.

L'estructura societària i el finançament

L'estil Pearson es basava en una organització molt estudiada que li permetia aprofitar al màxim els avantatges de la transnacionalitat de les seves operacions, tenint en compte que treballava a la vegada en diferents projectes ubicats

Presa de Camarasa

Fotografia: Pepe Conesa



Presa de Camarasa



en països diversos. Al Canadà es domiciliaven les empreses per aprofitar la llei canadenc de societats, mentre que a Londres hi havia el *hub* financer, assegurant de les emissions d'accions i bons, i relacions amb la banca internacional. A Nova York s'hi concentraven els temes d'enginyeria, compres, logística i direcció de les construccions, i als països en què es desenvolupaven els projectes hi havia els actius industrials i l'operativa real de les societats.

A l'Espanya de l'època, casi tots els problemes es podien resoldre amb relacions i diners i, d'això, Pearson en sabia bastant, acostumat com estava a les pràctiques empresarials de l'Amèrica Llatina. Pot semblar estrany, però pràcticament totes les concessions d'aprofitament hidroelèctric dels rius espanyols estaven en mans de diputats de les Cortes Españolas. Pearson va aconseguir les concessions sobre el riu Noguera Pallaresa de Domènec Sert, que havia estat diputat per Barcelona (1896-1898) i per Lleida (1901-1903). En el cas de l'Energia Eléctrica de Catalunya el proveïdor va ser Emilio Riu Periquet, diputat per Sort del 1901 al 1918, i després el 1923, mentre havia estat senador (1919-1923). Avui, tot això seria difícil d'entendre i d'acceptar.

Un altre problema era la legislació espanyola, que no permetia als estrangers posseir salts d'aigua. Quan es va preguntar a l'equip de Pearson com pensava resoldre-ho, l'única resposta, segons Peter

Hertner, va ser: "prendrà algun temps treballar en relació amb aquest obstacle". Evidentment no van tenir cap problema, el van resoldre.

La Barcelona Traction: inici i final

La frenètica activitat constructora i la compra de societats requeria molts diners, s'estaven fent a la vegada les centrals de Sosis, Seròs i Tremp, i Energia Eléctrica de Catalunya construïa la tèrmica de Sant Adrià i la central de Cabdella, després vindria Camarasa. Els problemes van començar ja l'any 1914, quan a causa del tancament dels mercats financers europeus per la Gran Guerra, Pearson no va poder subscriure l'ampliació de capital d'Energia Eléctrica de Catalunya; a més també hi havia problemes al Brasil i Mèxic i havien deixat d'enviar beneficis. A final d'any, els inversors europeus, exasperats pel sobre cost del projecte Barcelona, van separar Pearson de la presidència i la van donar a un comitè de tenidors de bons. L'any 1915, en el transcurs d'un dels constants viatges de Pearson entre Europa i els Estats Units, el vapor en què viatjava, el Lusitania, va ser atacat i enfonsat pels alemanys i el nostre personatge morí. El seu fill Edgerly, en succeir-lo, va declarar que el seu pare havia mort en total i completa insolvència, després de tants projectes i tants negocis.

Tot això va comportar problemes financers a la Barcelona Traction, que el mateix any ja va haver de renegociar

les condicions del deute per fer-lo mínimament viable. Però els problemes no van acabar aquí, el deute es va haver de tornar a reestructurar el 1918 i el 1921. Tampoc no hi va ajudar la famosa vaga La Canadiense de 1919, ni el fet que al govern de l'època se li ocorregués, per resoldre-la, nomenar governador civil de Barcelona a aquell Carles Montañés que havia fet venir Pearson i que llavors era casualment diputat a Corts per Valderrobres.

Acabada la Guerra Civil (1936-1939), la Barcelona Traction va tornar a tenir problemes per pagar el servei del deute, problemes agreujats perquè el govern del general Franco no li proporcionava les divises necessàries. Joan March va aprofitar la situació perquè un jutge de Reus declarés la societat en fallida el 1948. En la posterior subhasta d'actius, March els comprà, per crear tot seguit FECSA, que més tard es convertí en ENDESA i finalment en ENEL.

Epíleg

Pearson va afavorir la modernització del territori i encara ara n'hem de valorar l'aportació, tot i que no va ser l'únic a treballar en aquest sentit. Però també cal tenir en compte que va sorprendre amb empreses amb finançament deficient, que jugà amb les valoracions de les mateixes accions, que dugué a terme pràctiques monopolístiques i que tot plegat generà situacions poc sostenibles.