



**Norma Lanciotti**

*Escuela de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Estadística (UNR)*

*Consejo Nacional de investigaciones Científicas y Técnicas*

## **LAS EMPRESAS EXTRANJERAS DE SERVICIOS PÚBLICOS EN ARGENTINA. UN ANÁLISIS PRELIMINAR DE LAS EMPRESAS DEL GRUPO MORRISON EN ROSARIO (1890-1930).\***

Los estudios sobre el declive de la economía británica a partir de la primer guerra mundial han señalado que la estructura del sector empresarial británico caracterizada por el predominio del capitalismo familiar asociada al desarrollo de inversiones en el exterior bajo una lógica estrictamente financiera, cuyo diseño respondía a las estrategias de grupos de inversión de origen mercantil constituyeron un factor clave a la hora de evaluar los comienzos de la decadencia de la economía inglesa y la pérdida de su posición hegemónica en la economía internacional a partir de la primer guerra mundial.<sup>1</sup>

Al respecto, Mira Wilkins afirma que la mayoría de las empresas inglesas en el exterior no tuvo un desempeño económico satisfactorio luego de la primer guerra mundial y que su mortalidad fue alta después de 1914, atribuyendo esta situación a las fallas en la creación de organización directivas satisfactorias. Por otra parte, los estudios tributarios de la tesis de D.C. M. Platt sobre el imperialismo fallido establecen que la escasa capacidad de presión de las empresas británicas que habían desarrollado grandes inversiones fijas en activos inmovilizados y la resistencia local al capital extranjero limitaron la rentabilidad de las inversiones en América Latina. En esta línea, Charles Jones, afirma que los británicos se desprendieron de sus intereses en las empresas de servicios públicos en Argentina porque el negocio no era rentable y tenían sucesivos conflictos con las autoridades locales, ante cuyo hostigamiento los grupos de inversión eran vulnerables.<sup>2</sup>

Con el objetivo de reconsiderar las tesis relativas a la caída de la rentabilidad de las inversiones británicas en Argentina a partir de la primer posguerra, nos proponemos evaluar la trayectoria de las empresas inglesas concesionarias de los servicios de aguas corrientes y cloacas que operaron en la ciudad de Rosario desde el comienzo de sus actividades hasta 1930.<sup>3</sup> En esta dirección, analizaremos en forma comparada la evolución anual del capital

---

\* Este trabajo es un avance de investigación sobre el tema "Políticas de inversión y estrategias económicas de las empresas extranjeras de servicios públicos en Rosario (Argentina), 1890-1952". La investigación se desarrolla en el marco de una Beca Posdoctoral interna del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), bajo la dirección de María Inés Barbero, a quien agradezco las sugerencias realizadas a una primer versión de esta ponencia. Agradezco también al Dr. Andrés Regalsky, sus valiosos aportes conceptuales y metodológicos al trabajo. Los errores son responsabilidad de la autora.

<sup>1</sup> Cfr. CHANDLER A. (1996). POLLARD S. (1985); CHAPMAN S. (1985); WILKINS M. (1988a y b); HANNAH L. (1991); PLATT DCM (1977); JONES CH. (1995).

<sup>2</sup> Cfr. WILKINS (1988b), JONES (1992), pp. 162-163; JONES (1995), P. 89. Rory Miller y Robert Greenhill han alentado la revisión de este problema señalando la insuficiencia de estudios sobre compañías británicas de comercio después de 1914. GREENHILL y MILLER.(1998).

<sup>3</sup> La caída de las opciones de inversión dirigidas a otros mercados emergentes hizo que los capitales ingleses se dirigieran preferentemente a la Argentina a partir de 1886. En la segunda mitad de los



accionario, los gastos, utilidades obtenidas y dividendos repartidos por la *Compañía de Aguas Corrientes del Rosario* y la *Compañía de Obras de Salubridad del Rosario*, dos empresas controladas por el grupo de inversión británico conocido como Morris o Morrison.<sup>4</sup>

La importancia del caso seleccionado reside en la singular modalidad de gestión de estos servicios respecto de otros centros urbanos de nuestro país. Durante la primer mitad del siglo veinte, las principales ciudades argentinas adoptaron el sistema de prestación indirecta de gestión de los servicios urbanos según el cual la producción estaba a cargo de empresas privadas, mientras que la responsabilidad y contralor dependían de las administraciones municipales o de los gobiernos provinciales. Una excepción se constituyó en torno a los servicios de aguas corrientes y cloacas. Desde finales del siglo XIX, la inversión estatal en obras de salubridad resultó del impacto de la prédica higienista en las políticas públicas de saneamiento urbano y control de las enfermedades epidémicas. El estado nacional se hizo cargo la provisión del servicio de cloacas y agua potable en las ciudades de Buenos Aires, Mendoza y Corrientes, mientras que los gobiernos provinciales construyeron las obras y administraron el servicio en Córdoba y La Plata. En la ciudad de Salta, las obras fueron financiadas por una inversión conjunta del estado provincial y nacional.

Sólo en dos ciudades de gran población, Rosario y Bahía Blanca, a la sazón ninguna de ellas capital de provincia, las obras de salubridad fueron dadas en concesión a empresas privadas sin que mediara financiamiento alguno del gobierno provincial o nacional.<sup>5</sup> En la ciudad de Rosario, la gestión de los servicios de aguas corrientes, cloacas y electricidad, estuvo a cargo de compañías de capital extranjero hasta la estatización y centralización de los servicios públicos instrumentada por el Estado nacional en los años cuarenta. En 1948, las compañías de aguas corrientes y de cloacas fueron transferidas a Obras Sanitarias de la Nación; mientras que Agua y Energía Eléctrica se hizo cargo del servicio eléctrico de Rosario en 1956, previa adquisición de los bienes de la concesionaria.

## **LAS EMPRESAS DEL GRUPO MORRISON EN LA CIUDAD DE ROSARIO.**

A finales del siglo diecinueve, la organización de los servicios primarios de infraestructura devino una cuestión prioritaria para la dirigencia local en función de las deficitarias condiciones sanitarias urbanas que se manifestaban en los elevados índices de mortalidad por la proliferación de enfermedades infectocontagiosas. En la ciudad de Rosario, las epidemias de cólera (1886), viruela y fiebre tifoidea (1887-1890), exigieron una pronta acción municipal en el área de salud pública e higiene social, en principio mediante la

---

ochenta, Argentina era el principal receptor de las inversiones británicas en América Latina y su porción era mayoritaria sobre el total de inversiones extranjeras. A partir de los noventa, la participación inglesa sobre el total de inversiones disminuyó del 84% al 56%; no obstante Inglaterra continuaba siendo el principal país inversor en 1913. Cfr. REGALSKY A. (2002), pp. 84-85.

<sup>4</sup> Entre los contados trabajos sobre servicios públicos en Argentina realizados desde la perspectiva de la historia económica, caben mencionar: GARCÍA HERAS R. (1994), LLUCH y SÁNCHEZ (2002), JONES CH (1973), cap IV, JONES Ch., JONES Linda y GREENHILL Robert (1977). Este último examina las empresas inglesas de aguas corrientes y cloacas en Rosario sólo hasta mil novecientos aproximadamente.

<sup>5</sup> En Buenos Aires y Rosario, las obras de salubridad comenzaron a construirse en el siglo diecinueve, en las restantes ciudades argentinas (Córdoba, Mendoza, Salta, Corrientes, La Plata y Mar del Plata), la instalación comenzó en el novecientos. Cfr. *Tercer Censo Nacional de la República Argentina*, Tomo X; SCOBIE J, (1988) y ARMUS D. (2000). Sobre la concesión de aguas corrientes en Bahía Blanca, GRIPPO y VISCIARELLI (2002)



contratación de la construcción de la red de aguas corrientes y cloacas y la pavimentación de las calles.<sup>6</sup>

La construcción del sistema de aguas corrientes se contrató en 1884, con Andres Mac Innes quien inmediatamente transfirió la concesión a *River Plate Trust, Loan and Agency Ltd.* (*Compañía de Mandatos, Préstamos y Agencia del Río de la Plata*, también conocida como River Plate Trust o Trust Company). Al finalizar la primer fase de las obras, *River Plate Trust* transfirió la concesión a *Rosario Waterworks Company Limited* (*Compañía de Aguas Corrientes de Rosario*), creada en 1887 en la ciudad de Londres con el objeto de explotar este servicio. El capital inicial de esta empresa era de 105000 libras en acciones ordinarias, 139100 en acciones preferidas y 139100 en obligaciones al 4% de interés.

Bajo idéntica modalidad, al año siguiente Juan Staniforth obtuvo la concesión para la construcción y explotación de la red cloacal en la ciudad de Rosario, en nombre de *River Plate Trust*, que al cabo de unos meses, la transfirió a *Rosario City Improvements Company Ltd.* (*Compañía Progresos del Rosario*) El capital inicial de esta compañía con sede en Londres era de 350.000 libras en acciones (50% ordinarias y 50% preferidas) y 450.000 libras en debentures al 6% de interés anual.<sup>7</sup>

Al momento de la contratación de las obras de salubridad, el servicio de alumbrado público a gas hidrógeno de la ciudad era provisto por la *Sociedad Argentina de Luz y Calefacción*, una empresa familiar fundada por el inmigrante español Antonio Santamaría en 1868. Debido a la deficiente calidad y a las interrupciones frecuentes del servicio prestado por esta empresa, la municipalidad resolvió convocar a la presentación de propuestas de construcción de una usina eléctrica para el suministro de energía. Se presentaron cuatro proponentes a los que se concedió entonces la libre instalación de una usina para alumbrado eléctrico.<sup>8</sup>

En junio de 1889, se otorgó una concesión por diez años a Henry P. Boardman y Walter R. Cassels, los únicos proponentes que finalmente aceptaron las condiciones técnicas exigidas por la Municipalidad. De hecho, las condiciones mínimas para la instalación de la usina y las redes eléctricas establecidas en el contrato se diseñaron a partir de la propuesta de Cassels. Para acreditar su capacidad técnica, Cassels invocó su carácter representante en Argentina de *Brush Electric Co.* (EEUU), *Davey Paxman y Cia.* (Inglaterra) y *Thompson-Houston International Electric Company* (EEUU). Pero Cassels carecía de los recursos necesarios para la captación del capital de inversión, para lo cual recurrió a *River Plate Trust*.<sup>9</sup>

Dos meses más tarde Boardman y Cassels transfirieron el contrato a *River Plate Electricity Co* (*Compañía de Electricidad del Río de la Plata*) constituida en Londres con

<sup>6</sup> Sobre las políticas higienistas en Argentina, ver ARMUS D. (2000); para el caso de Rosario; ARMUS (1984), PRIETO A. (1996), LANCIOTTI, N. (2004) La población de Rosario era de 50.914 habitantes en 1887, 222.592 en 1914 y 480.936 en 1930.

<sup>7</sup> En los documentos de la compañía no se establece que estas acciones estuvieran integradas. En 1897, se firmó un convenio entre *The Rosario City Improvements, River Plate Trust* y *Rosario Drainage Co. Ltd* (Compañía de Obras de salubridad de Rosario), mediante el cual se transfirieron los bienes de la primer a esta última responsable de la concesión hasta su estatización. Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1933), p. 173.

<sup>8</sup> Los proponentes eran Walter R. Cassels, Henry P. Boardman, la SA Alumbrado Eléctrico Edison, representada por Eugenio Pérez, Carlos Paganini y Nicasio Vila; y Ulrich Courtois y Cia, representante de "Société des machines magneto-eléctrique de Graume" y fundadores de la sociedad "Luz Eléctrica de Buenos Aires".

<sup>9</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), p. 37.



domicilio legal en Buenos Aires). La *Compañía de Electricidad del Río de la Plata* asumió entonces la explotación de las concesiones obtenidas por Cassels que comprendían la producción y suministro de electricidad en las ciudades de Buenos Aires, Rosario, La Plata y Tucumán, aunque sólo se construyeron las centrales de La Plata y Rosario. En los estatutos se fijaba un capital inicial de 1000 acciones preferidas de 1 libra cada una. El mayor accionista de la compañía era *River Plate Trust*.<sup>10</sup>

De modo que el capital accionario de las tres empresas era controlado por el grupo británico Morrison, un grupo de inversión cuyos negocios se expandieron en Argentina y en Uruguay durante el último cuarto del siglo diecinueve. Como consecuencia de la disminución de la rentabilidad de las inversiones en cartera en los Estados Unidos, el banquero Charles Morrison, hijo de un poderoso comerciante de textiles, comenzó a fortalecer su inserción en el Río de la Plata. En 1875, adquirió acciones devaluadas del *Banco Mercantil del Río de la Plata* e impulsó un retorno a los objetivos iniciales de la entidad, i.e.: la financiación de obras de infraestructura urbana y transportes. Previa organización de un consorcio encabezado por Morrison, se crearon dos compañías: *Montevideo Waterworks Company* para explotar la concesión de aguas corrientes de la ciudad de Montevideo (Uruguay), y *River Plate Trust, Loan & Agency*, en 1880 y 1881 respectivamente. Luego de la liquidación del Banco Mercantil, esta última compañía sería la encargada de administrar los negocios del grupo.<sup>11</sup>

La actividad inicial de *River Plate Trust* fue el préstamo hipotecario, constituyendo la primera empresa especializada en este rubro en Argentina, pero pronto comenzó a operar como agente y consultora de las compañías inglesas que operaban en la región.<sup>12</sup> A lo largo de los años ochenta, la empresa se dedicó a la organización de consorcios aseguradores y de inversión y a la administración de la emisión de acciones, títulos y debentures de empresas británicas de transporte y servicios en el mercado londinense, gestionó la transferencia de activos entre empresas y la liquidación o reconstrucción de compañías. Al final de este proceso, una importante cartera de acciones en empresas anglo-sudamericanas había pasado a manos del grupo de inversores liderado por Morrison.<sup>13</sup>

Durante los años ochenta, el grupo invirtió en sociedades financieras e hipotecarias (*Mortgage Company or the River Plate, River Plate and General Investment Trust*), compañías de tierras (*Argentine Southern Land Company, Argentina Eastern Land Company, Cordoba Land Company, Río Negro Land Company; Santa Fe Land Company*). Adquirió acciones de empresas ferroviarias (*Central Railway Company, Central Railway of Chubut, Central Cordoba Railway, Cordoba and Rosario Railway Company, East Argentine Railway Company, Entre Ríos Railway Company*). En el sector de transporte y servicios públicos, el grupo controlaba los paquetes accionarios de *Montevideo Waterworks, Paraná Waterworks, River Plate Electricity Co., Ensenada Tramway Company* y *Buenos Aires and Belgrano Tramways*, además de las empresas de aguas y cloacas de Rosario.<sup>14</sup>

Las inversiones diversificadas del grupo tenían una dirección ejecutiva centralizada en el directorio de *River Plate Trust*. El primer presidente de esta firma y en gran medida el artífice de la política empresarial hasta finales del siglo XIX fue John Morris, el abogado de

<sup>10</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946) pp. 37-84. El paquete accionario inicial estaba en manos de F. Isaac, John Duncan, Charles Morrison, Frank Crisp (socio de John Morris). Los accionistas principales de River Plate Trust tenían el 40% de las acciones ordinarias.

<sup>11</sup> Cfr. JONES CH. (1973), cap. III y IV. JONES CH. (1992), pp.115-134.

<sup>12</sup> Cfr. JONES CH. (1973), p. 137 y ss.

<sup>13</sup> Cfr. JONES CH. (1973), p. 144.

<sup>14</sup> Sobre los negocios del grupo Morris o Morrison hasta 1914, ver JONES CH. (1973), cap. III y IV. JONES CH. (1992), pp.115-134.



la familia Morrison en Londres, desplazado por James Anderson, entonces secretario de la compañía, en 1899. Reginald Neild fue el primer director de la compañía en el Río de la Plata y Alfred Cox, su gerente en Buenos Aires, que pronto sería reemplazado luego por Francis Chevallier Boutell. Chevallier Boutell era un hombre de negocios británico afincado en Argentina que tenía preciados conocimientos de las características del mercado local además de buenos contactos con funcionarios del gobierno nacional, pero no estaba especializado en la dinámica de las industrias en las que el grupo había invertido.

Tanto la *Compañía de Aguas Corrientes del Rosario* como la *Compañía de Obras de Salubridad del Rosario* y la *Compañía de Electricidad del Río de la Plata* eran empresas jurídicamente autónomas, constituidas en Londres con el objeto específico de proveer los servicios de aguas corrientes y cloacas en Rosario y el servicio de electricidad en las citadas ciudades argentinas. En este sentido, pueden ser definidas como *free standing companies*, la forma típica adoptada por la inversión directa británica en el exterior antes de la primera guerra mundial, según lo formulado por Mira Wilkins.<sup>15</sup>

No obstante la condición de independencia legal, varios de los miembros de los directorios de las compañías de aguas corrientes y de cloacas formaron parte de los sucesivos directorios de *River Plate Trust* y de otras empresas controladas por el grupo Morrison, de modo que las estrategias de gestión de estas empresas no pueden ser consideradas estrictamente independientes de las políticas de inversión diseñadas por los directivos del grupo.<sup>16</sup> Las empresas de aguas corrientes y cloacas compartían además un cuerpo de gerentes y técnicos en Rosario. El Gerente, subgerente, secretario, jefe de personal e ingeniero consultor, además del personal de las oficinas técnica, de producción y la administración en Rosario era común a ambas, aunque llevaran la contabilidad por separado.<sup>17</sup>

La gestión de la *Compañía de Electricidad del Río de la Plata* fue más accidentada. La dirección y administración en de la empresa no estaba a cargo de un miembro del grupo, sino de Walter Cassels, el agente que había obtenido la concesión. Los restantes miembros del directorio en Londres pertenecían al grupo, pero no tuvieron éxito en las sucesivas tentativas de controlar la gestión de Cassels. Por otra parte, las condiciones fijadas en el contrato de electricidad fueron diferentes respecto de las pautadas con las compañías de aguas corrientes y cloacas. Mientras a éstas se les concedió la provisión exclusiva de los servicios a largo plazo (70 años), fijándose además una tarifa en \$ oro, el convenio con la empresa de electricidad fijaba condiciones más imprecisas, no otorgaba exclusividad y limitó a diez años la duración de la concesión. Además, sus tarifas máximas se fijaron en \$ moneda nacional.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> WILKINS Mira (1988b). Estas empresas habían sido consideradas como inversiones de cartera, en tanto sus acciones eran parte del capital gestionado por los grupos de inversión británicos en el exterior. Para esta visión, ver CHAPMAN D. (1985). Sobre la redefinición de los tipos de inversión británica externa, además del artículo de Wilkins, véase JONES Ch. (1995)

<sup>16</sup> Entre 1890 y 1913, varios directores de River Plate Trust integraron los directorios de las compañías de aguas y cloacas: A.J. FitzHugh, J. Anderson y P. Carr fueron sucesivamente directores de la Compañía de cloacas; mientras que J. Morris, C.J. Gunther, J.H. Duncan, R. Neild., T. Farrell, W. Wilson, F. Isaac y J. Anderson, integraron el directorio de la Compañía de Aguas Corrientes. Cfr. JONES CH. (1973), pp. 307-310.

<sup>17</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1933), pp. 71-78

<sup>18</sup> Las diferencias en las cláusulas contractuales de la concesión de electricidad respecto de las anteriores se relacionan con las distintas etapas de desarrollo en la producción de los servicios respectivos. La construcción de aguas corrientes y cloacas había tenido gran impulso durante el siglo XIX, de modo que para finales del siglo existían un conjunto institucionalizado de prácticas y estándares aplicados por las empresas proveedoras. La electricidad era una nueva actividad, y tanto



Esta situación daría origen a sucesivos reclamos de la empresa para introducir modificaciones en el contrato original, que no encontraron eco en el gobierno municipal en la medida en que la crisis del noventa generó una coyuntura especialmente desfavorable para la renegociación del contrato.<sup>19</sup> En los años siguientes, tanto la Intendencia como el Concejo Deliberante comenzaron a evaluar críticamente todo lo actuado por las administraciones anteriores a la luz de las dificultades financieras del municipio y de las denuncias de corrupción administrativa que se abatieron especialmente sobre los concejales que habían aprobado las concesiones a la Compañía de Cloacas y Desagües en los años ochenta. Además, el aumento del premio del oro llegó a su máximo en 1891, limitó el avance de las obras por cuanto la empresa percibía ingresos en moneda nacional devaluada, a la par que debía importar materiales para la construcción de las obras a precios en alza.<sup>20</sup>

En 1896, una nueva compañía del grupo Morrison denominada *The River Plate Electric Light & Traction Company* (Compañía de Luz eléctrica y Tracción del Río de la Plata) adquirió los negocios de la *Compañía de Electricidad del Río de la Plata*. Con sede en Londres, la firma emitió capital por 139.995 libras en acciones ordinarias y 85015 en acciones preferidas, más 150.000 libras en debentures.<sup>21</sup> La transferencia entre compañías tuvo por objetivo la reorganización financiera, la incorporación de nuevos accionistas y el desplazamiento de Walter Cassels, que administraba la empresa con amplia autonomía sin informar al directorio de sus decisiones y haciendo caso omiso a sus recomendaciones. Si bien Cassels continuó siendo el director regional, a partir de entonces, la dirección efectiva de la empresa fue asumida por Francis Chevallier Boutell, representante de *River Plate Trust* en el Río de la Plata, mientras que Frank Cassels (hermano de Walter) fue nombrado gerente.<sup>22</sup>

No obstante los cambios en el paquete accionario y la recuperación del control de la empresa por parte de *River Plate Trust*, el servicio provisto por la compañía de electricidad continuó siendo deficiente. En 1898, el concejo deliberante de la ciudad designó una comisión para inspeccionar las redes que identificó el incumplimiento de las condiciones exigidas por el contrato, a saber, aislación defectuosa de los conductores, falta de postes suficientes, luz inestable e intensidad de luz inferior a la fijada. Se convocó entonces a un tribunal arbitral que confirmó los reclamos del gobierno municipal, e instó a que la compañía cumpliera los términos del contrato. El proceso, que incluyó la apelación de la empresa, se extendió hasta 1902.<sup>23</sup>

---

los integrantes de las oficinas técnica y jurídica de la municipalidad como los agentes pioneros del negocio tenían un alto grado de desconocimiento sobre las características de este servicio cuyo desarrollo estaba en la fase inicial de innovación tecnológica. Sobre la experiencia de las empresas británicas en la gestión de aguas y cloacas, véase HASSAN J. (1985)

<sup>19</sup> Las demandas para modificar el contrato comenzaron apenas se transfirió la concesión a River Plate Electricity Co. La empresa solicitaba trasladar los postes colocados en los barrios al área compacta del centro, disminuir los focos y cambiar la ubicación, cancelar el suministro gratuito de alumbrado en los edificios municipales, la exoneración de impuestos municipales, que se prorrogue el inicio del servicio de alumbrado público hasta enero de 1892 y que la mitad del precio abonado por foco sea en pesos oro. Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), pp. 44.

<sup>20</sup> Sobre los sobornos de los representantes de la compañía a los concejales rosarinos en la concesión de cloacas y desagües, ver JONES CH., JONES L. y GREENHILL R. (1977), p. 91; LANCIOTTI N. (2002<sup>a</sup>), pp. 103-108.

<sup>21</sup> El directorio londinense de esta nueva firma estaba integrado por G. Von Chausin (presidente), J.H. Duncan, T. Farrell, R.L. Günther, B. Ince, W.T. Western y T.S. Hamilton. Cfr. *Anuario Pillado de la deuda pública y sociedades anónimas establecidas en la República Argentina*, Imprenta de la Nación, Buenos Aires, 1899, pp. 184-185.

<sup>22</sup> Cfr. Jones, Ch (1973), pp. 145-149.

<sup>23</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), pp. 47-51.



Para entonces, el directorio había resuelto liquidar la *Compañía de Luz Eléctrica y Tracción del Río de la Plata*, conservar la planta de Rosario y vender las restantes concesiones y activos. La estación Buenos Aires de la *Compañía de Luz Eléctrica y Tracción del Río de la Plata*, fue vendida a la empresa alemana AEG, la estación de La Plata fue transferida a una empresa británica no relacionada con el grupo y los activos en Rosario pasaron a una nueva compañía del grupo Morrison, creada en 1902, bajo el nombre de *The Rosario Electric Company Limited (Compañía Eléctrica de Rosario)*.<sup>24</sup>

A lo largo de este proceso, se produjeron cambios en la propiedad del paquete accionario de la empresa de electricidad controlada por River Plate Trust. En 1896, los accionistas de la empresa eran *River Plate Trust*, *Ferranti* (una compañía eléctrica británica), los banqueros *Kleinworts* y numerosos inversores individuales. En 1902, RPTLA había disminuido su participación y sumado nuevos inversores, entre ellos, la familia Guinness, *Securities Investment Company*, la *Omnium Investment Company*, *Government an General Investment Company*, y *Otto Bemberg y Cía*. El perfil institucional de los inversores se afianzó en 1903, cuando alrededor de veinte empresas (entre ellas *River Plate Trust*, *Merchants' Trust Ltd.*, *Industrial and General Trust*, *Ferranti*, *Government Stock and Other securities Investment Company*) poseían la mitad de las acciones ordinarias de la compañía.<sup>25</sup>

No obstante la experiencia del grupo Morrison en la gestión de capitales de inversión en servicios públicos, los sucesivos intentos de reconstruir la compañía fracasaron. Al cabo de veinte años de concesión, la extensión de la red eléctrica era muy limitada y el servicio prestado continuaba siendo deficiente. En 1910, cuando se licitó nuevamente la concesión de alumbrado público, la compañía manifestó que no se presentaría en la medida en que no se revisara el contrato de concesión, que a la sazón había sido modificado en numerosas oportunidades (1891, 1896, 1897, 1902, 1907) como resultado de los reclamos y conflictos entre gobierno y empresa. Esto fue rechazado por la Municipalidad.<sup>26</sup>

Al final de ese año, la *Compañía Eléctrica del Rosario* transfirió la concesión de la producción y suministro de electricidad y alumbrado eléctrico a la *Société Electrique de Rosario*, por el precio de 518.000 libras (equivalentes a \$ 2.610.720 o/s).<sup>27</sup> La *Sociedad de Electricidad de Rosario*, creada en el año 1910 en Bruselas con un capital accionario de \$ 3.500.000 oro, gestionaría el servicio hasta su estatización. El 78% del capital accionario pertenecía a tres sociedades: SOFINA (*Société Financière De Transport et D'Enterprises Industrielles*), *Société Centrale pour l'Industrie Electrique* y la *Compañía de Tranvías Eléctricos de Rosario*.<sup>28</sup> Fundada en 1898, SOFINA era un holding que reunía a capitales belgas, alemanes, estadounidenses, ingleses y franceses. En 1902, se asoció con la empresa eléctrica alemana AEG a fin de financiar la creación de mercados para equipos eléctricos en Europa y América. Inicialmente orientada al sector tranviario, SOFINA se expandió a partir de la creación y adquisición de empresas tranviarias y eléctricas tanto en Europa como en América Latina. Durante la primer guerra mundial, AEG vendió su participación en SOFINA, a partir de lo cual ésta tomó a su cargo algunas de las empresas subsidiarias de la AEG, como por ejemplo la DUEG, sobre cuya base se formó la *Compañía*

<sup>24</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), pp. 52-55

<sup>25</sup> Cfr. JONES CH. (1973), pp. 173-174

<sup>26</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), p. 59

<sup>27</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), p. 56.

<sup>28</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), p. 193-194. La compañía de tranvías del Rosario pertenecía al grupo belga formado por las Compañías Anversoise de Tranways et d'Enterprises Electriques de Amberes, Mutuelle de tramways y Banco Comptoir de la Bourse.



*Hispanoamericana de Electricidad* (CHADE) que proveía de electricidad a la ciudad de Buenos Aires.<sup>29</sup>

El traspaso de la concesión a la *SER* a finales de 1910 marcó el comienzo de las mejoras en la calidad del servicio. La firma contaba con los conocimientos, la tecnología y el capital de inversión exigido por el emprendimiento, lo que le permitió construir en corto tiempo una nueva usina eléctrica de gran capacidad e iniciar el tendido de las redes. En dos años, la empresa había alcanzado el liderazgo en el mercado local y superado las propuestas de sus competidores en el proceso de licitación del suministro eléctrico público y privado que se desarrolló entre 1912 y 1914. Luego de ganar la licitación por alumbrado público la *SER* firmó un nuevo convenio con Municipalidad, que incorporó formal y detalladamente todas las cuestiones que habían sido objeto de conflicto en las concesiones anteriores.

### **LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE LA COMPAÑÍA DE AGUAS CORRIENTES Y LA COMPAÑÍA DE OBRAS DE SALUBRIDAD.**

La *Compañía de Aguas Corrientes del Rosario*, la *Compañía de Obras de Salubridad del Rosario* y la *Compañía de Electricidad del Río de la Plata* pertenecían al mismo grupo de inversores, y las dos primeras mantenían una administración común en Rosario; no obstante sus trayectorias económicas fueron notoriamente diferentes. El desigual desempeño puede haber sido el resultado de variables específicamente asociadas al tipo de servicio provisto o a la relación con las autoridades locales pero también de diferentes estrategias de gestión financiera y productiva. A fin de identificar los factores que incidieron en las trayectorias, analizaremos en forma comparada la evolución económica de la *Compañía de Aguas Corrientes del Rosario* y de la *Compañía de Obras de Salubridad de Rosario*, para las cuales contamos con información contable completa para el período 1896-1930.<sup>30</sup>

En términos generales, la evolución de la *Compañía de Aguas Corrientes* devino favorable a finales del siglo diecinueve. Obtuvo ingresos crecientes desde 1896, moderados gastos de explotación y utilidades elevadas a partir del novecientos. La calidad del servicio prestado y la extensión de las obras no fueron objeto de desacuerdo con el municipio, con quien mantuvo un bajo nivel de conflictividad hasta los años treinta.

Por el contrario, la evolución económica de la compañía de cloacas fue muy irregular. No obtuvo utilidades hasta 1907, siendo éstas menores al 6% anual por lo menos hasta

<sup>29</sup> En México, SOFINA controlaba *Mexican Light and Power Co.* y *México Tramsways Co.* En España, era accionista mayoritaria de la *Sociedad Financiera de Industrias y Transportes Barcelona* y de *Barcelona Traction, Light and Power Co.* En Argentina controlaba una decena de empresas, entre ellas la *Compañía Hispano Argentina de Electricidad* y la *Compañía de Tranvías Anglo Argentina* en Buenos Aires, y la *Compañía General de Tranvías de Rosario*, además de la *SER*, en Rosario. Sobre el holding, véase CHANDLER (1996), pp. 768, 891-892; HERTNER & NELLES H.V. (2004); NELLES (2003); NAHM G (1997); LIEHR R. y TORRES M. (2002); CAPEL, H. (1994), cap. II. Sobre SOFINA en Argentina, MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), pp. 200-213 y GARCÍA HERAS R. (1994), pp.18-38.

<sup>30</sup> Los informes producidos por la Comisión Municipal Fiscalizadora de las Compañías Consolidada de Aguas Corrientes del Rosario y Obras de Salubridad de Rosario contienen datos sobre la evolución del capital, ingresos, egresos, utilidades y dividendos de las compañías desde el inicio de las actividades hasta 1933, información que además puede ser contrastada con los datos publicados en la Contestación de la empresa de aguas al informe de la Comisión. Lamentablemente, no se cuenta con información contable y financiera de las empresas de electricidad controladas por RPTLA, lo cual impide incluirlas en este análisis.



1913; y los dividendos distribuidos no alcanzaron el 6% del capital integrado hasta 1925. Estos indicadores no están disociados del prolongado conflicto judicial que la empresa mantuvo con la Municipalidad de Rosario. En 1890, *Rosario City Improvements* había finalizado la primera etapa de construcción del sistema de cloacas; pero la inspección municipal determinó que las obras no cumplían con las especificaciones del contrato de concesión, por lo que no fueron aprobadas.<sup>31</sup>

En 1897, la empresa estaba en una pésima situación financiera y no pagaba los intereses de los debentures desde 1891. Entonces, RPTLA asignó a James Anderson para que se hiciera cargo de su reconstrucción financiera y de la implementación de un acuerdo con la Municipalidad. La empresa fue refundada bajo el nombre de *Rosario Drainage Company Limited (Compañía de Obras de Salubridad del Rosario)*, con un capital nominal de 535.000 libras dividido en 107000 acciones de 5 libras c/u (27000 ordinarias y 80.000 preferidas con un dividendo preferencial no acumulativo del 6% anual). Los accionistas eran los mismos de la compañía anterior (RPTLA, James Anderson, entre otros).<sup>32</sup> En 1899, municipio y empresa formalizaron un nuevo convenio, luego de que ésta se comprometiera a corregir las deficiencias constructivas que motivaron el conflicto. Ulteriores desacuerdos sobre la extensión de la red cloacal culminaron en nuevas modificaciones al contrato en 1910 y en 1914.<sup>33</sup>

**Cuadro 1:**  
**Evolución del capital accionario de las empresas de aguas corrientes y cloacas.**  
**Rosario, 1896-1930**

Capital integrado en acciones (\$ oro sellado)			Capital integrado en acciones (en libras)	
Año	Cia. de Aguas Corrientes	Cía de Obras de Salubridad	Cia. de Aguas Corrientes	Cía de Obras de Salubridad
1896	1230264		244100	
1897	1230264		244100	
1898	1230264	2215357	244100	439555
1899	1230264	2605831	244100	517030
1900	1230264	2645093	244100	524820
1901	1230264	2654190	244100	526625
1902	1230264	2655148	244100	526815
1903	1230264	2655148	244100	526815
1904	1230264	2655626	244100	526910
1905	1230264	2660414	244100	527860
1906	1459710	2660414	289625	527860
1907	1461600	2660414	290000	527860
1908	1713600	2660414	340000	527860
1909	1835528	2665202	364192	528810
1910	1965600	1860062	390000	369060

<sup>31</sup> Sobre el conflicto entre la municipalidad y la empresa durante los años noventa, véase MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1895) y LANCIOTTI N. (2002).

<sup>32</sup> No existe la contabilidad de la primer compañía de cloacas. No obstante, según los cálculos de los peritos de la comisión fiscalizadora municipal, el valor real de la empresa al momento de la transferencia era de 208.094 libras. Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1933), pp. 173-175.

<sup>33</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1933), pp. 236-238.



1911	2217600	1860768	440000	369200
1912	2217600	1860768	440000	369200
1913	2217600	1860768	440000	369200
1914	2254273	2309298	440000	450740
1915	2213568	2461085	440000	489200
1916	2184493	2428759	440000	489200
1917	2081391	2314129	440000	489200
1918	1824806	2028853	440000	489200
1919	1841481	2047393	440000	489200
1920	1711933	1903358	440000	489200
1921	1905612	2118694	440000	489200
1922	1997048	2220354	440000	489200
1923	2082143	2314964	440000	489200
1924	2233960	2173470	502815	489200
1925	2553307	2313107	540000	489200
1926	2640490	2392088	540000	489200
1927	2707074	3377827	540000	673800
1928	3092383	3401651	612540	673800
1929	3230609	3401225	640000	673800
1930	3216970	3386866	640000	673800

Fuentes: Municipalidad de Rosario (1933); Compañía Consolidada de Aguas Corrientes de Rosario (1935), Vázquez-Presedo (1971); Vázquez -Presedo (1976)

Si comparamos el capital accionario efectivamente integrado de ambas compañías, se observa que al comienzo de las actividades, el capital de la Compañía de Aguas Corrientes era menor al de la Compañía de Cloacas, mientras que hacia finales del período ambas compañías tenían similar monto de capital accionario. La evolución divergente del capital integrado en acciones resulta del mayor incremento del capital accionario de la empresa de aguas que alcanzó un 162% durante el período considerado. Las ampliaciones del capital se produjeron durante las fases expansivas del ciclo económico en las que el crecimiento del mercado potencial alentaba la extensión de las redes (1906-1911 y 1924-1929).

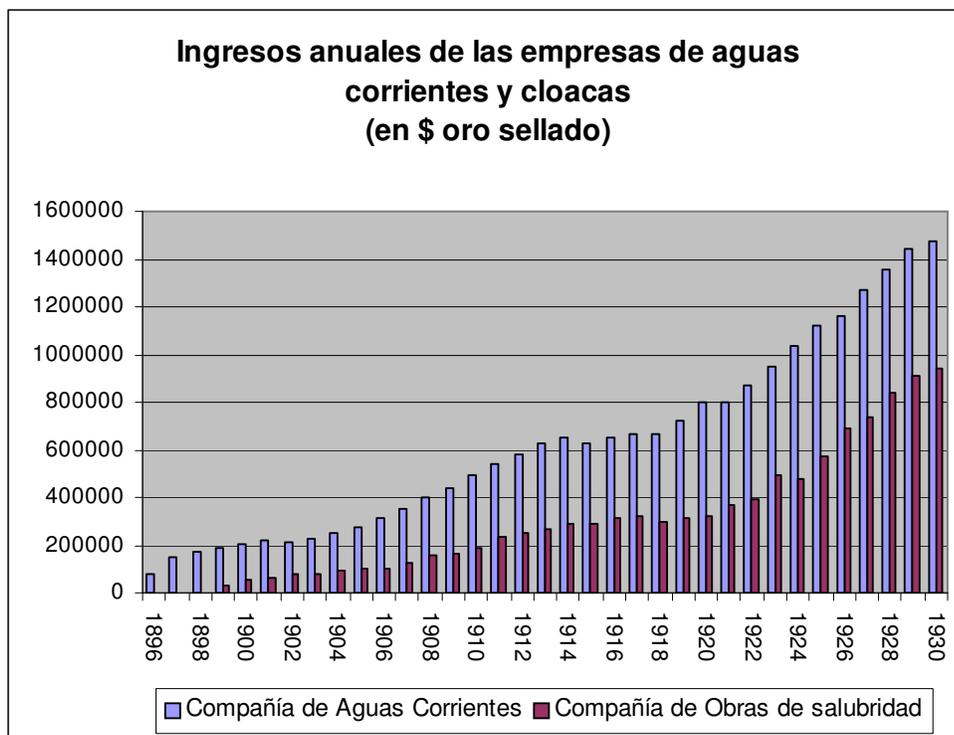
Por su parte, el incremento del capital accionario de la empresa de cloacas fue de apenas el 53% a lo largo de treinta y dos años. Su evolución fue muy irregular debido a las mencionadas dificultades económicas y financieras que produjeron resultados negativos hasta 1906. En el año 1910, el capital accionario disminuyó. De acuerdo a las memorias de la compañía, este ajuste de capital parece haber respondido a una estrategia para relanzar la colocación de obligaciones en el mercado financiero una vez que la empresa obtuvo las utilidades mínimas para pagar los intereses sobre debentures y gastos fijos (ver cuadro nº 2). Luego del ajuste, se liquidaron dividendos para las acciones ordinarias por primera vez. En 1913, se emitieron 120.000 libras en acciones preferidas, para financiar la ampliación de las obras contratadas con la Municipalidad en 1910. Desde entonces, y hasta 1927, no se amplió el capital accionario ni se emitieron debentures. De modo que en esos años, las obras de cloacas avanzaron lentamente, financiándose en parte por la reinversión de utilidades. Cuando el incremento en las utilidades permitió repartir un mínimo del 6% de dividendos, se contrató la extensión de la red cloacal a los barrios suburbanos, para lo cual se emitió una nueva serie de acciones ordinarias, que fueron integradas en 1927.<sup>34</sup>

En contraste con el primer caso, las ampliaciones del capital de la empresa de cloacas se produjeron prácticamente al final de las fases expansivas del ciclo, cuando el incremento de los ingresos permitía afrontar el pago de intereses por las obligaciones emitidas y

<sup>34</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1933), pp. 176-188.

distribuir dividendos. La dificultad para colocar las acciones de una empresa cuya rentabilidad era mínima obstaculizó la realización de inversiones en las fases expansivas del ciclo. En consecuencia, el incremento de los ingresos derivados de la extensión de la red cloacal se postergaba hasta el final de las fases ascendentes de cada ciclo, abreviando los períodos favorables en los que la empresa podía obtener utilidades superiores al promedio.<sup>35</sup>

**Gráfico 1.**



Fuentes: Ibídem cuadro nº 1

**Cuadro 2**

**Utilidades anuales de las empresas de aguas corrientes y cloacas. Rosario, 1896-1930**

Año	Utilidades (\$ o/s)		Utilidades % s/ capital integrado	
	Cía. de Aguas Corrientes	Cía de Obras de Salubridad	Cia. De Aguas Corrientes	Cía de Obras de Salubridad
1896	40985			3,3
1897	75374			6,1
1898	95934			7,8
1899	111556			9,1
1900	113053			9,2

<sup>35</sup> Por cierto, esta observación debe profundizarse mediante el examen de la evolución del capital efectivamente invertido, lo cual desarrollaremos en un trabajo posterior.



1901	115947		9,4	
1902	112508		9,1	
1903	123190		10,0	
1904	138737		11,3	
1905	156023		12,7	
1906	181159		12,4	
1907	204222	10085	14,0	0,4
1908	230635	14465	13,5	0,5
1909	251346	26067	13,7	1,0
1910	289982	45793	14,8	2,5
1911	304208	85529	13,7	4,6
1912	349764	93986	15,8	5,1
1913	370000	117104	16,7	6,3
1914	385814	133448	17,1	5,8
1915	367592	153325	16,6	6,2
1916	340520	154126	15,6	6,3
1917	356503	163238	17,1	7,1
1918	322911	154188	17,7	7,6
1919	369289	169174	20,1	8,3
1920	389816	177022	22,8	9,3
1921	357949	201570	18,8	9,5
1922	421236	172150	21,1	7,8
1923	512414	197766	24,6	8,5
1924	490460	169479	22,0	7,8
1925	525527	255435	20,6	11,0
1926	490570	351767	18,6	14,7
1927	577176	393223	21,3	11,6
1928	582797	435424	18,8	12,8
1929	620498	489886	19,2	14,4
1930	617993	452507	19,2	13,4

Fuentes: Ibídem cuadro nº 1

**Cuadro nº 3**

<b>% Dividendos distribuidos 1896-1930</b>		
<b>Año</b>	<b>Cía. de Aguas Corrientes</b>	<b>Cía de Obras de Salubridad</b>
1896		
1897		
1898	1,5	
1899	2,5	
1900	3,5	
1901	4	
1902	3,5	
1903	4	
1904	5	
1905	6	
1906	7	
1907	7	



1908	7	
1909	8	
1910	18	1,5
1911	8	3
1912	8	4
1913	8	4
1914	8	3
1915	8	3
1916	8	3
1917	8	3
1918	8	3
1919	8	3
1920	8	3
1921	8	3
1922	8	3
1923	8	5
1924	8	5
1925	8	6
1926	8	7
1927	8	7,5
1928	8	8
1929	8	8
1930	8	8

Fuentes: Ibídem cuadro nº 1

Respecto al grado de capitalización de las empresas, podemos observar que aún cuando los ingresos crecientes y el margen de beneficios de la empresa de aguas corrientes habilitaron la reinversión de utilidades para extender la red de agua corriente en previsión del aumento potencial de la demanda del servicio especialmente a partir de 1920, la decisión de ampliar la capacidad de la red seguía con demora la expansión de la demanda del servicio.<sup>36</sup> De esta manera se explica que el coeficiente de explotación de la empresa haya mantenido una tendencia estable en niveles inferiores al 50% hasta 1927, exceptuando los años 1918 y 1921, cuando se registraron porcentajes levemente mayores a dicho rango. A partir de 1916, se visualiza un leve aumento de los gastos de explotación, específicamente derivado del incremento de los gastos por distribución de agua por la extensión del servicio con medidores.<sup>37</sup> Este incremento se estabilizó cuando aumentaron los ingresos producidos por el aumento de los servicios con medidores y la disminución de los servicios de renta fija, conversión que implicó una disminución del suministro promedio de agua. Sólo a finales de la década del veinte, los gastos de explotación alcanzaron porcentajes cercanos al 60% sobre los ingresos anuales.

**Cuadro nº 4:**  
**Coeficiente de explotación de las empresas de aguas corrientes y cloacas.\***  
**Rosario, 1896-1930**

<sup>36</sup> Este criterio era común entre las empresas concesionarias de estos servicios que consideraban que era más rentable no proveer del servicio a todos los clientes potenciales. Cfr. HASSAN J. (1985)

<sup>37</sup> Los gastos de explotación refieren a los egresos por tratamiento y distribución del agua, i.e.: esterilización del agua, conservación y renovación de maquinas, depósitos, cañerías, servicios domiciliarios, medidores, filtros, edificios, tanques y muebles.



<b>Año</b>	<b>Cía. de Aguas Corrientes</b>	<b>Cía de Obras de Salubridad</b>
1896	43,97	
1897	48,80	
1898	43,83	
1899	43,44	124,15
1900	41,17	69,23
1901	42,44	59,59
1902	43,54	49,19
1903	42,96	49,58
1904	41,39	42,61
1905	42,32	41,67
1906	40,42	41,50
1907	41,90	36,61
1908	42,04	31,81
1909	41,46	30,70
1910	41,53	28,85
1911	43,56	25,72
1912	40,61	26,55
1913	39,62	23,66
1914	39,18	23,00
1915	39,73	16,95
1916	45,00	22,48
1917	45,99	21,50
1918	51,03	22,22
1919	47,62	22,05
1920	49,45	20,84
1921	52,49	21,63
1922	48,07	22,76
1923	48,08	21,87
1924	46,95	24,31
1925	47,15	21,46
1926	47,45	21,66
1927	47,75	22,20
1928	57,54	28,62
1929	57,11	27,77
1930	54,92	28,82

Fuentes: Ibídem cuadro nº 1

\*Gastos de Explotación + Gastos Administrativos sobre Ingresos

Por su parte, el coeficiente de explotación de la empresa de cloacas inicialmente muy alto comenzó a descender abruptamente poco tiempo después de la puesta en funcionamiento del sistema cloacal. En 1902, el coeficiente alcanzó un porcentaje inferior al 50% y la tendencia decreciente continuó hasta llegar a un mínimo del 17% en 1915. Hacia finales de la década del veinte, los gastos de explotación registraron un aumento, que no llegó a elevar el coeficiente a niveles superiores al 30%.

La evolución del coeficiente no representa la disminución de costos por introducción de innovaciones en la producción del servicio, sino la exigua inversión en obras desarrollada por la empresa, que resultó en la persistencia del déficit de la oferta del servicio. La empresa no amplió la cobertura inicial restringida al área céntrica de la ciudad antes de la década del



diez. Hasta entonces, los gastos de explotación representaron reparaciones mínimas en el sistema, además de la conservación y limpieza de las cloacas y bocas de tormentas. La limitada expansión del servicio en relación con la demanda y los planes de inversión pautados con el gobierno municipal profundizaron las relaciones conflictivas con el municipio. A partir de 1910, luego de que se renegociaran las condiciones para la expansión de la red cloacal, se inició la instalación del sistema en los barrios, financiado conjuntamente con los usuarios. Por otra parte, la acentuada disminución de los gastos de explotación en relación con los ingresos fue paralela al incremento de los gastos financieros de la empresa, los cuales rondaban el 70% del total de egresos durante la primer década de operaciones. En contraste, la composición de los gastos de la empresa de aguas muestra una disminución acentuada de los gastos financieros que confirmaría la relación directa entre la mayor disponibilidad de recursos financieros y la favorable evolución económica de la compañía a partir del novecientos.

**Cuadro N° 5**

COMPOSICIÓN DE GASTOS % sobre total de egresos						
Año	Compañía de Aguas Corrientes del Rosario			Compañía de Obras de Salubridad del Rosario		
	Gastos de Producción	Gastos de Administración	Gastos Financieros	Gastos de Producción	Gastos de Administración	Gastos Financieros
1896	33	34	33			
1897	33	32	35			
1898	31	33	36	25	63	12
1899	33	33	34	20	56	24
1900	33	34	33	14	30	56
1901	35	34	31	7	26	67
1902	35	35	30	8	24	69
1903	34	36	29	10	23	67
1904	36	36	28	10	22	68
1905	37	37	26	9	25	66
1906	40	36	24	9	20	72
1907	44	35	21	12	28	60
1908	45	36	19	11	24	65
1909	46	37	18	12	24	64
1910	44	40	16	12	26	62
1911	47	39	14	12	28	60
1912	45	34	20	13	30	57
1913	46	33	21	12	30	58
1914	45	33	22	11	32	57
1915	45	33	22	11	25	64
1916	53	30	17	11	33	56
1917	49	35	17	11	32	56
1918	52	33	15	12	34	54
1919	54	31	15	12	36	53
1920	56	31	13	12	35	53
1921	53	30	17	12	35	53
1922	51	32	16	9	31	59



1923	46	35	19	10	27	63
1924	47	34	20	11	27	62
1925	50	35	15	9	30	61
1926	46	32	22	11	33	56
1927	49	33	18	11	36	52
1928	56	32	12	29	31	40
1929	58	29	13	28	33	40
1930	51	25	24	27	29	44

Fuentes: Ibídem cuadro n° 1

En cuanto a las utilidades, se observa que la empresa de aguas corrientes no obtuvo utilidades significativas hasta el momento en que se libraron al servicio las obras de cloacas. Al respecto, cabe señalar que la demora en la construcción y la explotación de la red cloacal produjo un aumento relativo de los costos de oportunidad de la empresa de aguas corrientes en la medida en que obstaculizó la integración entre ambos sistemas durante los primeros años de funcionamiento. No obstante, esta cuestión no es suficiente para explicar el lento crecimiento de los ingresos de la empresa de aguas corrientes hasta 1905, sin antes referir las condiciones específicas de la demanda de este servicio durante el período analizado.

Recordamos que el suministro de agua corriente fue prioritario para el gobierno municipal preocupado por mejorar la higiene pública. Pero desde la perspectiva de amplios sectores de la población, el agua potable no constituía un bien necesario, en la medida en que era sustituible por agua de inferior calidad sin costo alguno, el consumo del servicio era una imposición pública más que una demanda social.<sup>38</sup> En esta dirección, debe interpretarse la modificación al convenio de aguas corrientes que en 1888 estipuló la obligatoriedad de la conexión para los usuarios incluidos en el área de cobertura de cloacas. Esta cláusula bastante común en las concesiones de servicios de salubridad permitía a las empresas ampliar su mercado por la vía administrativa y no por la vía económica, a modo de garantía por la elevada inversión inicial en la construcción de las obras. Por otra parte, mediante la misma el gobierno municipal delegaba en la empresa la imposición de la conexión a los usuarios, pretendiendo así evitar su enfrentamiento directo con éstos.

Habida cuenta que la demanda de agua potable había sido creada por iniciativa estatal y de que se trata de un servicio cuyos ingresos por explotación provienen mayoritariamente de la demanda residencial (entonces restringida a la población de altos ingresos), es claro que la suspensión de las obras de cloacas incidió negativamente sobre los ingresos de la empresa de aguas al postergar la activación de la cláusula de obligatoriedad de la conexión a la red de agua potable en función del vínculo con el sistema cloacal fijado en el contrato original.

Una vez libradas las obras de cloacas, tanto los ingresos como las utilidades de la *Compañía de Aguas Corrientes del Rosario* iniciaron una clara tendencia ascendente. Las utilidades en \$ oro de la compañía se multiplicaron entre 1899 y 1930, siendo superiores al 10% anual durante la década del diez y superiores al 20% anual durante la década del veinte. En este caso no se verifica el impacto negativo de la guerra. Los gastos de explotación aumentaron levemente durante la guerra en la medida en que las inversiones en obras se habían desarrollado en la fase anterior y el insumo básico era abundante y de fácil extracción: el tratamiento y la distribución del agua no requerían de insumos importados. La

<sup>38</sup> Agradezco a Jorge Schvarzer, haberme señalado esta particularidad del servicio de aguas para el período temprano. Durante estos años, los sectores populares se resistieron activamente a las políticas reformistas implementadas por el gobierno municipal cuyo control de la higiene y salud pública implicaba la regulación de conductas privadas



empresa de cloacas también mantuvo ingresos y utilidades estables durante la guerra, aunque por supuesto en menor porcentaje (entre 6% y 8%).

La compañía de aguas corrientes distribuyó dividendos que representaron un rendimiento promedio equivalente al obtenido por las otras empresas del grupo Morrison y al rendimiento promedio de las inversiones británicas de cartera en el exterior hasta 1913.<sup>39</sup> El rendimiento de la inversión en la compañía de cloacas fue siempre inferior al promedio, y recién distribuyó dividendos entre el 6% y 8% entre 1925 y 1930.<sup>40</sup>

## CONSIDERACIONES FINALES

Luego del examen preliminar de la evolución económica de las empresas extranjeras de servicios públicos que operaban en la ciudad de Rosario, podemos realizar algunas observaciones. Las trayectorias de la *Compañía de Aguas Corrientes del Rosario* y la *Compañía de Obras de Salubridad* muestran que los resultados económicos no dependieron estrictamente de factores político-ideológicos sino de un conjunto de variables, entre las cuales caben destacar la gestión del capital de inversión, de las estrategias productivas y financieras, el aprovechamiento de las economías a escala y la construcción de un marco regulatorio.

La relación con las autoridades locales, señalada por Jones como una de las causas que explican el retiro de los inversores ingleses de las empresas de servicios públicos en Argentina, no parece operar como un factor determinante de la inestabilidad de las empresas, sino más bien como el resultado de las estrategias financieras y los criterios de inversión del grupo británico que operaba en el sector.<sup>41</sup> La experiencia de la empresa de aguas corrientes muestra que las empresas británicas que cumplieron con las inversiones pautadas en el sistema mantuvieron un bajo nivel de conflictividad con las autoridades locales por lo menos hasta la crisis de 1930.<sup>42</sup>

Por el contrario, tanto la *Compañía de Obras de Salubridad del Rosario* como la *Compañía de Electricidad del Río de la Plata* mantuvieron sucesivos conflictos con el gobierno municipal como consecuencia del incumplimiento de los contratos de concesión en lo que refería a calidad y extensión del servicio por parte de las empresas. En estos emprendimientos, la compañía fiduciaria del grupo Morrison, i.e.: *River Plate Trust*, tuvo dificultades para gestionar el capital de inversión inicial en una coyuntura que pronto se complicaría con la emergencia de la crisis del noventa. El insuficiente capital aplicado a la construcción de las redes de cloacas y electricidad limitó la capacidad productiva de estos sistemas que necesariamente requerían una alta inversión inicial y la incorporación de tecnología en cada fase de construcción y de ampliación de la red a fin de aprovechar los rendimientos crecientes por economías de escala durante las fases expansivas del mercado.

En ambos casos, las empresas realizaron las obras utilizando materiales de inferior calidad a la pautada a la par que presionaban por modificaciones a los convenios para postergar la extensión de las redes. El desarrollo de mecanismos alternativos de

<sup>39</sup> Cfr. Pollard (1985), p. 396

<sup>40</sup> Sobre los dividendos y la rentabilidad de otras empresas del grupo hasta 1916, ver JONES CH. (1973), p. 176

<sup>41</sup> Cfr. JONES (1992) y (1995)

<sup>42</sup> Después de 1930, la regulación de tarifas se convirtió en el principal motivo de conflicto entre gobierno y empresas, y especialmente entre la municipalidad y la empresa de aguas corrientes.



negociación y conflicto entre empresas y gobierno tuvo como resultado la incorporación de las demandas de las primeras en la forma de modificaciones al contrato original o de realización de nuevos contratos, lo cual manifiesta una significativa capacidad de presión de las empresas sobre las autoridades regulatorias.

Los conflictos con el gobierno municipal elevaron los costos de transacción por demandas judiciales y renegociación de los contratos. Obstaculizaron además la captación de nuevos capitales en los mercados financieros, provocando el aumento de los costos financieros de las empresas, lo cual resultó en el agravamiento general de su situación económica y financiera. En el caso del servicio de cloacas, los altos costos de instalación, la baja innovación tecnológica, las restricciones de la oferta y la dependencia de la demanda residencial dieron origen a un mercado poco flexible con escaso aprovechamiento de las economías a escala.

Estos factores que explicarían los resultados poco satisfactorios de las empresas mencionadas, no se aplican a la *Compañía de Aguas Corrientes*, cuyos ingresos estables, rentabilidad creciente y utilidades superiores al promedio evidencian las amplias posibilidades de desarrollo que tenían las empresas de servicios públicos en las ciudades argentinas de gran expansión demográfica durante el período. El caso de la empresa de aguas corrientes muestra que las inversiones británicas en servicios públicos podían ser muy rentables, aún considerando una inversión moderada de capital y limitadas innovaciones productivas. La implementación de una estrategia de expansión del servicio adaptada paulatinamente a los cambios del mercado y la decisión de explotar un servicio de alta calidad y elevados precios sobre la base de recursos locales abundantes y poco costosos produjeron el nivel elevado de utilidades de esta firma. Esto favoreció una mayor autonomía respecto a los recursos del mercado financiero en la medida en que las ampliaciones del sistema se financiaran mediante la reinversión de utilidades no repartidas.

La evolución del capital accionario y del coeficiente de explotación de esta empresa evidencia una inversión gradual y limitada, además de escasa innovación tecnológica. Considerando además la experiencia frustrada de la Compañía de Electricidad del Río de la Plata, el examen de las empresas inglesas aquí consideradas, convalida aquello señalado por Wilkins acerca de la orientación predominante de la inversión británica externa hacia servicios públicos e industrias eléctricas de baja tecnología gestionados por compañías autónomas, en contraste con los sectores de alta tecnología liderados por las empresas alemanas.

El desarrollo de empresas de mayor tecnología no atrajo a las "free standing companies" en la medida en que éstas estaban bajo la influencia de grupos de inversión, cuya lógica de la rentabilidad articulaba las decisiones de inversión a las expectativas de obtener ganancias financieras por estos emprendimientos en el mercado londinense, y no a las utilidades producidas por la explotación de los servicios. Dicha lógica, orientada a minimizar los riesgos mediante la diversificación de inversiones y la búsqueda de socios para aprovechar las emergentes oportunidades de inversión limitó la disponibilidad de capitales en un sector cuyo desarrollo dependía especialmente de la capacidad de la inversión en activos fijos y específicos que promovieran una expansión del sistema, una vez asegurado el control del mercado por los contratos de concesión.

La inversión en servicios urbanos de aguas corrientes y cloacas, se trata de una inversión en activos específicos que sólo pueden ser utilizados en el destino originalmente previsto, sin posibilidad de reconversión a otras actividades, lo cual representa un riesgo que generalmente es compensado con la extensión de las concesiones. Si las economías a escala alientan la expansión de las redes de servicios urbanos, la especificidad y monto de



las inversiones favorecen la concentración económica de la actividad, al disponer altas barreras de entrada y de salida, lo cual garantiza una elevada rentabilidad.<sup>43</sup>

Este proceso es visible en el sector eléctrico. Durante el período considerado, el desarrollo tecnológico de la industria eléctrica en el ámbito internacional promovió el aumento de las capacidades de la oferta, a través de la edificación de nuevas plantas y el desarrollo de las redes de suministro. En reemplazo de máquinas de vapor por turbinas que ahorraban combustible a partir del 1903, la construcción de una nueva usina de gran capacidad en 1911 y el desplazamiento de la corriente continua a la corriente alterna que permitió la expansión regional de las redes de electricidad entre 1925 y 1929, requirieron una alta inversión de capital inmovilizado que superaba las metas previstas por la empresa inglesa de electricidad administrada por *River Plate Trust*. Los directivos de ésta, se interesaron en la empresa de electricidad en su calidad de negocio y no de emprendimiento productivo. Los límites de la inversión en un servicio cuyos requerimientos excedían la capacidad operativa del grupo, eran previsibles tal como se manifiesta en las palabras del gerente Chevallier Boutell en 1889, cuando negociaba con Cassel la adquisición de la concesión: "Qué pena que una compañía inglesa inmensamente grande no esté preparada para hacerse cargo de este espléndido negocio y barrer a todos en este terreno cuando todavía hay tiempo."<sup>44</sup>

Frente a las condiciones relativas a la inversión en servicios públicos, como el requerimiento de gran volumen de capital aplicado a activos específicos que generen una rentabilidad a largo plazo, la gestión devino un factor clave en la medida en que los resultados de la actividad se vinculan con la implementación de decisiones estratégicas atentas a los objetivos, alcance y opciones de expansión de las redes de servicios públicos donde operaban una serie de variables no controladas por las empresas. No obstante, no fue el único factor que incidió significativamente sobre la evolución de las empresas.

La construcción de un marco regulatorio que previera futuras incertidumbres vinculadas con el aumento de los precios y costos del servicio y con la capacidad de expansión de las redes de servicios públicos, las fluctuaciones en el tipo de cambio y las diferencias en los costos operativos de las redes sanitarias y eléctricas, la disponibilidad de recursos productivos, y las estrategias de expansión de los mercados fueron otros factores especialmente relevantes para explicar el desempeño de las empresas.

## REFERENCIA

### Ref.Bibliográfica

ARMUS Diego (1984), "Enfermedad, ambiente urbano e higiene social. Rosario entre fines del siglo XIX y comienzos del XX", en Sectores Populares y vida urbana, Buenos Aires, CLACSO.

ARMUS D. (2000), "El descubrimiento de la enfermedad como problema social.", en M. LOBATO (comp.), Nueva Historia Argentina, El progreso, la modernización y sus límites (1880-1916), Buenos Aires, Sudamericana, pp. 507-551.,

<sup>43</sup> Cfr. JACOBSON Ch. y TARR J.(1999)

<sup>44</sup> Cfr. JONES CH. (1992), P.121



- CAPEL Horacio –dir- (1994), *Las Tres Chimeneas. Implantación industrial, cambio tecnológico y transformación de un espacio urbano barcelonés*, Barcelona, FECSA.
- COOPERSMITH Jonathan (2003), "When Worlds Collide: Government and Electrification, 1892-1939", *Business and Economic History On-Line*, Vol. 1, 2003.
- CHANDLER A. (1996), *Escala y Diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, España, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- CHAPMAN S.D. (1985), "British-Based Investment Groups before 1914", en *Economic History Review*, nº 38:2, 1985, pp. 230-251
- FERNANDEZ Alexandre (1999), "Économie et politique municipale: L'exploitation des services d'électricité à Bordeaux 1887-1956", en *Revue d' Histoire Moderne et Contemporaine*, nº 46-4, Paris, octobre-décembre 1999, pp.713-728.
- GARCÍA HERAS R. (1994), *Transporte, negocios y política. La Compañía Anglo Argentina de Tranvías. 1876-1981*, Buenos Aires, Sudamericana.
- GREENHILL Robert y MILLER Rory (1998), "British trading companies in South América after 1914", en G. JONES (ed), *The Multinational Traders*, Routledge, London and NY, pp. 102-127.
- GRIPPO Silvia y VISCIARELLI Stella (2002), "Inversiones Extranjeras y Servicios Públicos: Problemas y Conflictos", XIII Congreso internacional de Historia Económica, Buenos Aires, julio del 2002.
- HANNAH Leslie (1991), "Scale and Scope: Towards a European Visible Hand", en *Business History*, vol 33, nº 2, Londres, april 1991 pp. 297-309.
- HASSAN John (1985), "The Growth and Impact of the British Water Industry in the Nineteenth Century", *Economic History Review*, Nov 85, Vol. 38 Issue 4, pp. 531-548
- HERTNER Peter and NELLES H.V. (2004), "Contrasting Styles: A Comparison of the Entrepreneurship, Technology and Finance of German and Canadian Investment in Barcelona Electrification", EBHA 2004 Conference, Barcelona, setiembre 2004.
- JACOBSON Charles y TARR Joel (1999), *Ownership and Financing of Infrastructure: Historical Perspectives*, The World Bank, Policy Research Working Paper Series: 1466, 1999
- JONES Charles (1973). *British Financial Institutions in Argentina, 1860-1914*, Ph D. Thesis, University of Cambridge, (unpublished)
- JONES Ch. (1992), *El Reino Unido y América: Inversiones e influencia económica*, Madrid, Ed. Mapfre,
- JONES Ch (1995), "Los antecedentes de la moderna corporación transnacional: los grupos de inversión británicos en América Latina", en Carlos Marichal (comp.), *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930*, FCE, México.
- JONES Ch., JONES Linda y GREENHILL Robert (1977), "Public Utility Companies", en D.C.M PLATT, *Business Imperialism 1840-1930. An inquiry based on British experience in Latin America*, Oxford University Press, pp. 77-118.
- LANCIOTTI, Norma (2002), "Las relaciones entre gobierno municipal y empresas de servicios públicos en argentina: Un estudio de caso, Rosario 1887-1910", *Anuario de Espacios Urbanos 2002*, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México, 2002
- LANCIOTTI N. (2004), "Higiene social y orden urbano. Las políticas reformistas de la administración municipal, Rosario 1890-1910", en AAVV, *Territorio, memoria y relato*,



UNR Editora, Rosario, Tomo II, pp.72-82.

LIEHR Reinhard y TORRES Mariano (2002), "From Free-Standing Company to Public Enterprise: the Mexican Light and Power Company and the Mexican Tramways Company, 1902-1965", XIII Congreso internacional de Historia Económica, Buenos Aires, julio del 2002.

LLUCH Andrea y SÁNCHEZ Laura (2002), De movimiento popular a empresa. El cooperativismo eléctrico en La Pampa (1925-1950), Fondo Editorial Pampeano, Santa Rosa.

NAHM Gerardo (1997), "Las inversiones extranjeras y la transferencia de tecnología entre Europa y América Latina: El ejemplo de las grandes compañías eléctricas alemanas en Argentina", en Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, Universidad de Barcelona, N° 1, 1 de marzo de 1997.

NELLES H.V. (2003), "Financing the Development of Foreign Owned Electrical Systems in the Americas, 1890-1929: First Steps in Comparing European and North American Techniques", Business and Economic History On-Line, Vol. 1, 2003.

PLATT D.C.M. (1977), Business Imperialism 1840-1930. An inquiry based on British experience in Latin America, Oxford University Press,

POLLARD Sidney (1985), "Capital exports, 1870-1914: ¿Harmful or beneficial?", Economic History Review, 38:4, november 1985.

PRIETO Agustina (1996), "Rosario: Epidemias, higiene e higienistas en la segunda mitad del siglo XIX", en M. LOBATO (ed.), Política, médicos y enfermedades; Lecturas de historia de la salud en la Argentina, Buenos Aires, UNMP-Biblos, pp. 55-71

REGALSKY A. (2002), Mercados, Inversores y elites. Las inversiones francesas en la Argentina, 1880-1914, Buenos Aires, Editorial de la Universidad de Tres de Febrero.

SCOBIE J., (1988), Secondary cities of Argentina. The Social History of Corrientes, Salta and Mendoza, 1850-1910, Stanford University Press, Stanford CA.

SOLVEIRA Beatriz (2000), "La generación de energía hidroeléctrica en la provincia de Córdoba", en MOREYRA Beatriz, CONVERSO Félix y otros (2000), Estado, mercado y sociedad, Córdoba, Centro de Estudios Históricos "Profesor Carlos S.A.Segreti", pp. 149-234.

TARR Joel (1979), "The Separate vs. Combined Sewer Problems: A Case Study in Urban Technology Design Choice", Journal of Urban History, May 79, Vol. 5 Issue 3, pp. 308-340.

WILKINS Mira (1988a), "European and North American Multinationals, 1870-1914: Comparisons and Contrasts", Business History; Jan1988, Vol. 30, Issue 1, p.8-43.

WILKINS Mira (1988b), "The free-standing company, 1870-1914: an important type of British foreign direct investment", Economic History Review, May 1988, Vol. 41 Issue 2, pp. 259-282.

## Fuentes

COMPAÑÍA CONSOLIDADA DE AGUAS CORRIENTES DE ROSARIO (1935), Conflicto por rebaja de tarifas entre la Municipalidad y la Cía. de Aguas Corrientes de Rosario. Contestación al Informe Municipal de la Comisión Municipal Fiscalizadora, Rosario.



MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1895), Antecedentes relativos a la Obras de Cloacas y Desagües de esta Ciudad, Rosario, Librería y Papelería Italo-Suiza.

MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1933), Informe de la Comisión Municipal Fiscalizadora de las Compañías Consolidada de Aguas Corrientes del Rosario y Obras de Salubridad de Rosario, Rosario

MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), Informe de la Comisión Municipal Fiscalizadora de la Sociedad de Electricidad de Rosario, Tipografía Llordén, Rosario

REPUBLICA ARGENTINA, Tercer Censo Nacional, República Argentina. Levantado el 1º de junio de 1914, Buenos Aires, Talleres Graficos de L.J.Rosso y Cia, 1916, Tomo X – Valores mobiliarios y estadísticas diversas. (10 volúmenes)

VAZQUEZ PRESEDO Vicente (1971), Estadísticas históricas argentinas, Primera parte 1871-1914, Buenos Aires.

VAZQUEZ PRESEDO Vicente (1976), Estadísticas históricas argentinas, Segunda parte 1914-1939, Buenos Aires.

VOLTA (1912), Alumbrado Público Eléctrico. La licitación municipal. Propuestas presentadas, Est. Tipográfico La Capital, Rosario.