

X Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Escuela de Historia de la Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional del Rosario. Departamento de Historia de la Facultad de Ciencias de la Educación, Universidad Nacional del Litoral, Rosario, 2005.

# **La evolución económica de las empresas de servicios públicos en Rosario, Argentina. (1890-1930).**

Norma Lanciotti.

Cita:

Norma Lanciotti (2005). *La evolución económica de las empresas de servicios públicos en Rosario, Argentina. (1890-1930)*. X Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Escuela de Historia de la Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional del Rosario. Departamento de Historia de la Facultad de Ciencias de la Educación, Universidad Nacional del Litoral, Rosario.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-006/824>

*Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.*

Xº JORNADAS INTERESCUELAS / DEPARTAMENTOS DE HISTORIA

Rosario, 20 al 23 de septiembre de 2005

Título: La evolución económica de las empresas de servicios públicos en Rosario, Argentina. (1890-1930).\*

Mesa Temática Nº 87: “Transportes y servicios. El papel de los capitales privados y el Estado (Argentina y América Latina, siglos XIX y XX)”

Pertenencia institucional: Universidad de Rosario, Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, Escuela de Economía- Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas.

Autora: Lanciotti Norma, Docente (JTP) de las materias Historia Económica y Social e Historia del Pensamiento Económico, Investigador

Bv. Seguí 831, Rosario (2000), Tel. 0341-4624473,  
[nlanciot@sinectis.com.ar](mailto:nlanciot@sinectis.com.ar)

---

Entre 1880 y 1948, las ciudades argentinas de mayor población adoptaron el sistema de prestación indirecta de gestión de los servicios urbanos (concesión), 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 tomó a su 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, a la sazón ninguna de ellas capital de provincia, Rosario y

---

\* 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, iniciada en abril de 2005.

Bahía Blanca, las obras de salubridad fueron dadas en concesión a empresas privadas sin que mediara financiamiento alguno del gobierno provincial o nacional.<sup>1</sup>

En la ciudad de Rosario, la provisión de los servicios urbanos de infraestructura, i.e.: aguas corrientes, cloacas y electricidad, fue organizada mediante concesiones municipales otorgadas a empresas de capital extranjero.<sup>2</sup> La gestión de los mismos se mantuvo en manos de las empresas privadas 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.

La evolución económica de las empresas privadas de servicios públicos de la ciudad de Rosario durante el período 1890-1930 constituye el tema de este trabajo.<sup>3</sup> Considerando que estas compañías eran controladas por grupos económico-financieros distintos en cuanto al origen del capital y lógica de organización, en esta primera aproximación al tema, nuestro objetivo consiste en identificar sus características y tendencias, comunes y divergentes desde el comienzo de sus actividades hasta la crisis del año treinta.

Sobre la base de la hipótesis de que las trayectorias de las mencionadas empresas de servicios fueron el resultado de estructuras organizativas diferenciadas en función de los tipos alternativos de inversión extranjera directa en Argentina, analizaremos en forma comparada la evolución anual del capital

---

<sup>1</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)

<sup>2</sup> La caída de las opciones de inversión dirigidas a otros mercados emergentes hizo que los capitales ingleses se dirigieran preferentemente hacia la Argentina a partir de 1886. En la segunda mitad de los 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>3</sup> En el área de la historia económica existen contados trabajos sobre servicios públicos urbanos en Argentina; entre ellos, GARCÍA HERAS R. (1994), LLUCH y SÁNCHEZ (2002), JONES CH (1973), cap IV, JONES Ch., JONES Linda y GREENHILL Robert (1977). Este

accionario, los ingresos y gastos, las utilidades obtenidas y los dividendos repartidos en tres empresas de servicios: La Compañía de Aguas Corrientes del Rosario, la Compañía de Obras de Salubridad del Rosario y la Sociedad Anónima de Electricidad de Rosario.

### **1) Las empresas del grupo Morrison: La Compañía de Aguas Corrientes del Rosario y la Compañía de Obras de Salubridad del Rosario**

A finales del diecinueve, la organización de los servicios primarios de infraestructura respondió a las deficitarias condiciones sanitarias manifiestas en los elevados índices de mortalidad, debidos a la proliferación de enfermedades infectocontagiosas en las ciudades argentinas cuya población se incrementó aceleradamente. En la ciudad de Rosario, las epidemias de cólera (1886), viruela y fiebre tifoidea (1887-1890), convalidaron la necesidad de una pronta acción municipal en el área de salud pública e higiene social, en principio mediante la contratación de la construcción de la red de aguas corrientes y cloacas y la pavimentación de las calles.<sup>4</sup>

La construcción de la red de aguas corrientes se contrató en 1884, con Andres Mac Innes quien transfirió la concesión a *River Plate Trust, Loan and Agency*. Una vez finalizada la primer fase de las obras, RPTLA transfirió la concesión a la empresa **Rosario Waterworks Company Limited**, constituida en Londres en 1887 con el objeto de explotar este servicio. El capital inicial de la empresa era de 105000 libras en acciones ordinarias, 139100 en acciones preferidas y 139100 en obligaciones al 4% de interés.

Siguiendo idéntica modalidad, al año siguiente Juan Staniforth transfirió la concesión para la construcción y explotación de la red cloacal en la ciudad de Rosario a RPTLA, que al cabo de unos meses, la transfirió a **Rosario City Improvements Company Ltd**. Esta compañía, creada en Londres ese mismo año, contaba con un capital accionario era de 350.000 libras (50% en acciones

---

último trata sobre las empresas inglesas de aguas corrientes y cloacas en Rosario hasta el novecientos aproximadamente.

<sup>4</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.

ordinarias y 50% en acciones preferidas) y había emitido debentures por 450.000 libras al 6% de interés anual.<sup>5</sup>

El capital accionario de ambas empresas era controlado por el grupo británico Morrison, un grupo de inversión que expandió sus negocios en Argentina y en Uruguay durante el último cuarto del siglo diecinueve sobre la base de la organización de consorcios para la compra de acciones de empresas inglesas devaluadas, como el Banco Mercantil del Río de la Plata en 1875, Montevideo Waterworks Company (1880) y Bieckert's Brewery (1889) A partir de los años ochenta el grupo comenzó a invertir sociedades financieras e hipotecarias, compañías de tierras, empresas ferroviarias, tranviarias y de servicios públicos. La coordinación de sus negocios estaba a cargo de la empresa *River Plate Trust, Loan and Agency Company* (conocida como *River Plate Trust* o *Trust Company*), creada en 1881.<sup>6</sup>

Inicialmente *River Plate Trust* se orientó hacia la actividad de préstamo hipotecario, constituyendo la primer empresa especializada en este sector en nuestro país. Además de administrar las empresas del grupo Morrison en Argentina y en Uruguay, RPTLA se constituyó en agente de numerosas empresas inglesas que operaban en el mercado rioplatense.<sup>7</sup> La compañía gestionaba la cartera de acciones de empresas de tierras, transportes y servicios públicos en Argentina y en Uruguay, se encargaba de la emisión de acciones, títulos y debentures en Londres, de la transferencia de activos entre empresas y de la liquidación o reconstrucción de compañías.<sup>8</sup>

Las inversiones diversificadas del grupo tenían pues una dirección ejecutiva centralizada en el directorio de River Plate Trust. El primer presidente

---

<sup>5</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1933), p. 173. En los documentos no se refiere si estas acciones estaban efectivamente integradas.

<sup>6</sup> El grupo estaba fundado sobre la base de una red comercial y financiera ya existente, cuyos miembros estaban vinculados por lazos parentales con centro en la familia Morrison. Sobre los negocios del grupo Morris o Morrison hasta 1914, ver JONES CH. (1973), cap. III y IV. JONES CH. (1992), pp.115-134.

<sup>7</sup> RPTLA era la principal accionista de la Mortgage Company or the River Plate (1888), River Plate and General Investment Trust (1888), Montevideo Waterworks (1880), Paraná Waterworks (1888), River Plate Electricity Co. y las compañías de aguas corrientes y cloacas de Rosario. Tenía acciones y actuaba como agente de las siguientes compañías en Argentina: Argentine Southern Land Company, Argentina Eastern Land Company, Cordoba Land Company, Río Negro Land Company; Santa Fe Land Company, Tucuman Sugar Company, Ensenada Tramway Company, Buenos Aires and Belgrano Tramways, Paraná Waterworks, Central Railway Company, Central Railway of Chubut, Central Cordoba Railway, Cordoba and Rosario Railway Company, East Argentine Railway Company, Entre Ríos Railway Company. Cfr, JONES Ch, (1973), p. 137 y ss.

de River Plate Trust y en gran medida el artífice de la política del grupo en la región fue John Morris, a quien sucedería James Anderson. Reginald Nield fue el primer director de la compañía en el Río de la Plata y Alfred Cox, su gerente en Buenos Aires, luego reemplazado por Francis Chevallier Boutell.

Tanto la Compañía de Aguas Corrientes del Rosario como la Compañías de Obras de Salubridad de Rosario eran empresas jurídicamente autónomas, constituidas en Londres con el objeto específico de proveer los servicios de aguas corrientes y cloacas en la ciudad de Rosario. En este sentido, ambas pueden ser definidas como free standing companies, la forma típica de inversión directa británica en el exterior antes de la primer guerra mundial, según la formulación de Mira Wilkins.<sup>9</sup>

Las estrategias directivas no estaban determinadas en función de la asociación con compañías británicas dedicadas a la producción de servicios públicos. No obstante, los miembros de los respectivos directorios eran al mismo tiempo miembros del directorio de River Plate Trust y de otras empresas controladas por el grupo Morrison, de modo que las estrategias de gestión de estas empresas no eran plenamente independientes de la política de inversión del grupo.<sup>10</sup> Estas empresas compartían además la dirección en Rosario, conformada por gerente, subgerente, secretario, jefe de personal e ingeniero consultor. El personal de las oficinas técnica, de producción y la administración en Rosario también era común a ambas, aunque llevaran la contabilidad por separado.<sup>11</sup>

Aunque la Compañía de Aguas Corrientes y la Compañía de Obras de Salubridad pertenecían al mismo grupo de inversores, compartieron directivos y mantenían una administración común en Rosario, sus trayectorias económicas fueron notoriamente diferentes. La divergente evolución económica de cada una de ellas puede haber sido el resultado de variables específicamente

---

<sup>8</sup> Cfr, JONES Ch, (1973), p. 144.

<sup>9</sup> WILKINS Mira (1988). 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>10</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>11</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1933), pp. 71-78

asociadas al tipo de servicio provisto o a la relación con las autoridades locales pero también de diferentes estrategias de gestión. Sobre esta cuestión volveremos más adelante.

## 2) La Sociedad de Electricidad de Rosario

Al momento de la contratación de los servicios de aguas corrientes y cloacas, el servicio de alumbrado público a gas hidrógeno de la ciudad era provisto por la **Sociedad Argentina de Luz y Calefacción**, una empresa familiar que operaba desde 1868. Debido a la deficiente calidad y las interrupciones frecuentes del servicio prestado por esta empresa, la municipalidad resolvió convocar a la presentación de propuestas para construcción de una usina eléctrica para el suministro de energía. Se concedió entonces la libre instalación de una usina para alumbrado eléctrico a cuatro proponentes, de los cuales sólo dos, Enrique Boardman y Walter Cassels, aceptaron las condiciones técnicas exigidas por la Municipalidad. En 1889 se firmó un contrato por 10 años, y ese mismo año, los citados transfirieron el contrato a **River Plate Electricity Co** (constituida en Londres con domicilio legal en Buenos Aires), estableciendo que habían actuado como simples encargados de ésta. En los estatutos se fijaba un capital inicial de 1000 acciones preferidas de 1 libra cada una. Por cierto, esta transferencia fue gestionada por RPTLA, el mayor accionista de la compañía.<sup>12</sup>

Mientras la concesión estuvo en manos de la Compañía de Electricidad del Río de la Plata, el servicio fue muy deficiente. En 1898, el concejo deliberante de la ciudad designó una comisión para inspeccionar las redes. Ésta identificó el incumplimiento de las condiciones exigidas por el contrato, destacando la mala conservación y 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. Ante la persistencia de los inconvenientes en el servicio, la municipalidad

---

<sup>12</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946) pp. 37-84.

otorgó una concesión paralela a un particular, quien tampoco pudo cumplir con el convenio.<sup>13</sup>

Nuevos conflictos con la **Compañía de Electricidad del Río de la Plata** se originaron a causa de la transferencia de la concesión que ésta realizara en 1902 a otra empresa del mismo grupo, la **Compañía de Luz eléctrica y Tracción del Río de la Plata** sin informar al organismo regulador. En 1907, se firmó un nuevo contrato, aprobándose la transferencia de la concesión a una nueva empresa del grupo Morris, denominada **The Rosario Electric Company Limited (Compañía Eléctrica de Rosario)**.<sup>14</sup>

Las sucesivas transferencias entre compañías representaban cambios en la propiedad del paquete accionario, aunque la cartera continuara siendo administrada 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 carácter 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>15</sup>

No obstante la experiencia del grupo Morrison en la gestión de capitales de inversión para la producción de servicios públicos en la región y en la dirección de empresas de servicios en la ciudad de Rosario, los sucesivos intentos de reconstruir la compañía fracasaron. Al cabo de veinte años de concesión, la extensión de la red eléctrica era 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

---

<sup>13</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), pp. 47-51.

<sup>14</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), pp. 52-55

<sup>15</sup> Cfr. JONES CH. (1973), pp. 173-174



resultado de los reclamos y conflictos entre gobierno y empresa. Esto fue rechazado por la Municipalidad.<sup>16</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), quien gestionaría el servicio hasta su estatización.<sup>17</sup> La Sociedad de Electricidad de Rosario fue creada en el año 1910 con un capital accionario de 17.500.000 francos belgas (equivalente a \$oro 3.500.000). El capital fue suscripto por un grupo de sociedades financieras y bancos, empresas tranviarias y de electricidad de origen belga y alemán principalmente. 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. La empresa tenía sede en Bruselas y su primer presidente fue Victor Fris.<sup>18</sup>

Fundada en 1898, SOFINA constituía la empresa matriz de un holding internacional que reunía a capitales belgas, alemanes, estadounidenses, ingleses y franceses. En 1902, se asoció con la empresa eléctrica alemana AEG con el fin de financiar la creación de mercados para equipos eléctricos en Europa y América. El holding, inicialmente orientado al sector tranviario, se expandió notablemente a partir de la creación y adquisición de empresas tranviarias y eléctricas en Europa y 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, para conformar la Compañía Hispanoamericana de Electricidad (CHADE) que proveía el servicio en Buenos Aires.<sup>19</sup>

---

<sup>16</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), p. 59

<sup>17</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), p. 56. Lamentablemente, no se cuenta con la información contable de la empresa de electricidad durante el período en el que estuvo bajo la RPTLA.

<sup>18</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), p. 193-194. La compañía de tranways 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.

<sup>19</sup> En México, SOFINA controlaba *Mexican Ligth and Power Co.* y *México Tranways 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.

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 (con la oposición del Concejo Deliberante) 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.

### **3. Trayectorias económicas de las empresas de servicios urbanos: Una aproximación.**

Decíamos anteriormente que las empresas de aguas corrientes y de cloacas habían tenido diferencias en su desempeño económico. La primera se desarrolló en forma estable, obtuvo ingresos crecientes desde 1896, moderados gastos de explotación y utilidades elevadas, especialmente 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.

Por el contrario, la compañía de cloacas no obtuvo utilidades hasta 1907, siendo éstas menores al 6% anual por lo menos hasta 1913 (cuadro 2). Los dividendos distribuidos no alcanzarían el 6% del capital integrado hasta 1925 (cuadro 3). La empresa mantuvo un prolongado conflicto judicial con la Municipalidad de Rosario. En 1890, Rosario City Improvements había finalizado la primera etapa de construcción del sistema de cloacas; no obstante la inspección municipal determinó que las obras no cumplían con las especificaciones del contrato de concesión, por lo que no fueron aprobadas.<sup>20</sup>

---

(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>20</sup> Sobre el conflicto entre la municipalidad y la empresa durante los años noventa, véase MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1895) y LANCIOTTI N. (2002).

En 1897, la compañía estaba en una pésima situación financiera puesto que no había pagado los intereses de los debentures desde 1891. Entonces, RPTLA delegó en James Anderson su reconstrucción financiera así como la organización de un acuerdo con la Municipalidad. La empresa fue refundada bajo el nombre de **Rosario Drainage Company Limited**, 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>21</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>22</sup>

Los ingresos de la SER fueron desde el comienzo más elevados que los obtenidos por las empresas de aguas corrientes y cloacas, manteniendo una tendencia creciente durante el período, al igual que el porcentaje de utilidades sobre el capital accionario (salvo durante los años de la primer guerra mundial) que pronto duplicaron las obtenidas por las empresas inglesas. Exceptuando el período correspondiente a la primer guerra mundial, desde 1911, la SER repartió dividendos superiores al 11% anual, llegando al 45% en 1924 (cuadro 3).

**Cuadro 1: Evolución del capital accionario de las empresas de servicios públicos. Rosario, 1896-1930**

Capital integrado en acciones (\$ oro sellado)				Capital integrado en acciones (en moneda de origen)		
	Cia. de Aguas Corrientes	Cía de Cloacas y Desagües	Sociedad de Electricidad de Rosario	Cia. de Aguas Corrientes	Cía de Cloacas y Desagües	Sociedad de Electricidad de Rosario
				<i>En libras</i>	<i>En libras</i>	<i>En francos</i>
1896	1230264			244100		
1897	1230264			244100		

<sup>21</sup> No existe la contabilidad de la anterior compañía. 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>22</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1933), pp. 236-238.

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	3500000	390000	369060	17500000
1911	2217600	1860768	3500000	440000	369200	17500000
1912	2217600	1860768	3500000	440000	369200	17500000
1913	2217600	1860768	3500000	440000	369200	17500000
1914	2254273	2309298	3532379	440000	450740	17500000
1915	2213568	2461085	3331167	440000	489200	17500000
1916	2184493	2428759	3095264	440000	489200	17500000
1917	2081391	2314129	3609261	440000	489200	21000000
1918	1824806	2028853	3239535	440000	489200	21000000
1919	1841481	2047393	2762840	440000	489200	21000000
1920	1711933	1903358	1561765	440000	489200	21000000
1921	1905612	2118694	1742698	440000	489200	21000000
1922	1997048	2220354	1738893	440000	489200	21000000
1923	2082143	2314964	1312500	440000	489200	21000000
1924	2233960	2173470	1089965	502815	489200	21000000
1925	2553307	2313107	961535	540000	489200	21000000
1926	2640490	2392088	669429	540000	489200	21000000
1927	2707074	3377827	3271834	540000	673800	81000000
1928	3092383	3401651	3300661	612540	673800	81000000
1929	3230609	3401225	3299870	640000	673800	81000000
1930	3216970	3386866	3289091	640000	673800	81000000

Fuentes: Municipalidad de Rosario (1933); Compañía Consolidada de Aguas Corrientes de Rosario (1935), Municipalidad de Rosario (1945). Vázquez-Preedo (1971); Vázquez -Preedo (1976)

Si comparamos el capital accionario efectivamente integrado de las compañías, se observa que desde el comienzo de sus actividades, el capital en \$ oro de la SER fue mayor al capital de las compañías inglesas de aguas y cloacas. No obstante, hacia finales del período, el capital de las tres compañías era similar como resultado del decrecimiento del capital de la empresa belga y el incremento gradual del capital de las compañías inglesas en pesos oro en los años veinte. Al evaluar la incidencia de las fluctuaciones del tipo de cambio de las monedas europeas luego de la caída del patrón oro, examinando la evolución del capital en moneda de origen, se observa que la disminución del capital de la SER devino de la fuerte devaluación del franco belga desde finales

de la primer guerra mundial. En moneda de origen, su capital se incrementó 363% entre 1910 y 1930, mientras que el capital de la compañía de aguas aumentó el 162% y en el caso de la empresa de cloacas, el incremento fue de apenas un 53% desde el inicio de las operaciones hasta 1930.

En el caso de la Compañía de Aguas Corrientes, las ampliaciones del capital accionario 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). En la evolución del capital de la SER, no se verifica esta correspondencia: la ampliación del capital accionario precedió las fases expansivas.

Por su parte, la evolución del capital de la compañía de cloacas 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 (cuadro nº 2). A partir de éste, 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 avanzaron lentamente, financiándose mediante la inversión de las 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>23</sup>

A diferencia de las empresas anteriores, en este caso las ampliaciones del capital se produjeron prácticamente al final de las fases expansivas del ciclo, luego de que el incremento de los ingresos permitiera afrontar el pago de intereses por obligaciones emitidas y distribuir dividendos. La dificultad para colocar las acciones de una empresa cuya evolución económica era poco satisfactoria frenó la inversión en las coyunturas de expansión del mercado. En

consecuencia, el incremento de ingresos por extensión de la red se pospuso hasta el final de las fases ascendentes de cada ciclo, abreviando los períodos de utilidades superiores al promedio.<sup>24</sup>

**Cuadro 2: Utilidades anuales de las empresas de servicios públicos.  
Rosario, 1896-1930**

Año	Utilidades (\$ o/s)			Utilidades % s/ capital integrado		
	Cía. de Aguas Corrientes	Cía de Cloacas y Desagües	SER	Cia. de Aguas Corrientes	Cía de Cloacas y Desagües	SER
1896	40985			3,3		
1897	75374			6,1		
1898	95934			7,8		
1899	111556			9,1		
1900	113053			9,2		
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	437322	13,7	4,6	12,5
1912	349764	93986	495916	15,8	5,1	14,2
1913	370000	117104	495711	16,7	6,3	14,2
1914	385814	133448	188571	17,1	5,8	5,3
1915	367592	153325	175836	16,6	6,2	5,3
1916	340520	154126	163212	15,6	6,3	5,3
1917	356503	163238	397	17,1	7,1	0,0
1918	322911	154188	310	17,7	7,6	0,0
1919	369289	169174	243088	20,1	8,3	8,8
1920	389816	177022	191989	22,8	9,3	12,3
1921	357949	201570	234511	18,8	9,5	13,5
1922	421236	172150	498358	21,1	7,8	28,7
1923	512414	197766	529630	24,6	8,5	40,4
1924	490460	169479	566285	22,0	7,8	52,0
1925	525527	255435	582720	20,6	11,0	60,6
1926	490570	351767	554544	18,6	14,7	82,8
1927	577176	393223	1011076	21,3	11,6	30,9
1928	582797	435424	1121941	18,8	12,8	34,0
1929	620498	489886	1518480	19,2	14,4	46,0

<sup>23</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1933), pp. 176-188.

<sup>24</sup> Por cierto, esta observación debe profundizarse mediante el examen de la evolución del capital invertido, lo cual desarrollaremos en un trabajo posterior.

1930	617993	452507	1512131	19,2	13,4	46,0
------	--------	--------	---------	------	------	------

Fuentes: Ibídem cuadro nº 1

**Cuadro nº 3**

Año	% Dividendos distribuidos 1896-1930		
	Cía. de Aguas Corrientes	Cía de Cloacas y Desagües	SER
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	11,3
1912	8	4	12,6
1913	8	4	12,6
1914	8	3	5,0
1915	8	3	5,0
1916	8	3	5,0
1917	8	3	0,0
1918	8	3	0,0
1919	8	3	8,0
1920	8	3	11,0
1921	8	3	12,0
1922	8	3	25,0
1923	8	5	35,0
1924	8	5	45,0
1925	8	6	55,0
1926	8	7	75,0
1927	8	7,5	27,8
1928	8	8	30,6
1929	8	8	41,4
1930	8	8	41,4

Fuentes: Ibídem cuadro nº 1

Respecto a los capitales de inversión, se establece que la SER fue la más empresa más intensiva en capital, pero además la comparación entre

casos nos permite identificar estrategias productivas diferentes en función de las decisiones de ampliación de capital. La empresa de electricidad desarrolló una estrategia expansiva desde el comienzo de sus operaciones en la medida en que la decisión de aumentar el capital e incrementar la capacidad productiva para atender un consumo previsto como creciente se tomaba antes de que éste se genere. Esta característica se constata en la evolución de los kilowatts producidos y consumidos. La producción total de la empresa aumentó 350% entre 1912 y 1930; mientras que el consumo sobre la producción total descendía desde el 91% al 88% en el mismo período.<sup>25</sup>

Por el contrario, aún cuando los ingresos estables y crecientes de la empresa de aguas corrientes hubieran permitido la implementación de una estrategia similar, la decisión de ampliar la capacidad de la red se tomaba en la medida en que la demanda lo exigía. El coeficiente de explotación de la empresa se mantuvo por debajo del 40% durante todo el período. El inicio de una tendencia creciente en la década del veinte indicaría que luego de la puesta en funcionamiento del sistema, la incorporación de nuevos clientes generaba rendimientos decrecientes a escala, hasta el momento de una nueva ampliación (Cuadro nº 4).

Finalmente, la capacidad productiva de la empresa de cloacas fue deficitaria durante el período, la oferta no alcanzó a cubrir la demanda, lo cual profundizó las relaciones conflictivas con el municipio. El coeficiente de explotación es decreciente desde la puesta en funcionamiento el sistema. Esto no llama la atención si consideramos que en este servicio no se realizaron ampliaciones hasta la década del diez y que éstas fueron financiadas conjuntamente con los usuarios. De modo que luego de la inversión inicial, los gastos de explotación comprendían reparaciones mínimas en el sistema, además de la conservación y limpieza de las cloacas y bocas de tormentas.

La débil incidencia de los gastos de explotación sobre los ingresos de la empresa de cloacas a partir de 1910, cuando se inició la construcción de la red cloacal en los barrios representa la escasa inversión realizada en el sistema por parte de la empresa, y no la introducción de innovaciones que produjeran una disminución del costo del servicio. Por el contrario, el alto coeficiente de

---

<sup>25</sup> Cfr. MUNICIPALIDAD DE ROSARIO (1946), cuadro nº 27.



explotación de la empresa de electricidad por lo menos hasta 1924, representa la inversión sostenida en la construcción y extensión de la red hasta el punto en el que el costo unitario por KW comenzó a descender por aprovechamiento de las economías a escala.

**Cuadro nº 4: Coeficiente de explotación de las empresas de servicios\*.  
Rosario, 1896-1930**

Año	Cía. de Aguas Corrientes	Cía de Cloacas y Desagües	SER
1896	21,76		
1897	24,97		
1898	20,48		
1899	21,69	33,21	
1900	20,36	21,27	
1901	21,82	13,11	
1902	21,77	12,14	
1903	20,77	15,06	
1904	20,52	13,31	
1905	21,29	11,02	
1906	21,28	12,41	
1907	23,14	11,01	
1908	23,28	9,89	
1909	23,01	10,01	
1910	21,42	9,08	
1911	23,66	7,62	51,35
1912	23,15	7,79	54,70
1913	23,14	6,91	48,27
1914	22,75	5,95	46,42
1915	22,90	5,32	52,56
1916	28,55	5,59	57,35
1917	26,88	5,63	57,19
1918	31,00	5,61	70,08
1919	30,22	5,40	69,50
1920	31,80	5,31	64,27
1921	33,30	5,43	73,42
1922	29,47	5,10	55,50
1923	27,49	5,92	60,07
1924	27,30	6,97	44,46
1925	27,50	5,15	37,89
1926	27,85	5,59	39,42
1927	28,73	5,29	41,25
1928	36,84	13,71	36,25
1929	37,77	12,68	36,92
1930	36,74	13,82	36,47

Fuentes: Ibídem cuadro nº 1

#### \*Gastos de Explotación sobre ingresos

Respecto a la evolución comparada de las utilidades obtenidas, podemos establecer que la SER obtuvo la mayor rentabilidad en términos absolutos desde el comienzo de sus operaciones. La primer guerra mundial tuvo efectos muy negativos sobre las utilidades de esta empresa, por el aumento de los gastos de explotación en un 90% entre 1914 y 1919, como consecuencia del incremento del precio internacional de carbón utilizado como combustible en la producción de energía eléctrica. A partir de 1920, la proporción de utilidades respecto al capital recupera su nivel de preguerra y desde entonces hasta 1926, se manifiesta un crecimiento vertiginoso de las ganancias de la empresa particularmente acentuado por la depreciación de franco belga en relación con la moneda argentina. Durante la década del veinte, la SER obtuvo las utilidades más elevadas tanto en \$ oro como en porcentaje sobre capital accionario.

La compañía de aguas corrientes no obtuvo utilidades significativas hasta el momento en que se libraron al servicio las obras de cloacas. Esto refiere una característica específica de este tipo de empresas. Desde el punto de vista de la producción, las redes de servicios sanitarios requieren la coordinación entre las partes del sistema; i.e.: la cobertura de un área se vuelve eficiente cuando se integra a la red. El desarrollo óptimo del sistema requiere pues una alta inversión inicial y la incorporación de tecnología en cada fase de construcción y/ o ampliación de la red. De modo que la demora en la construcción y la explotación de la red cloacal en más de diez años y su débil expansión durante las primeras décadas del siglo ocasionó un aumento relativo de los costos de oportunidad de la empresa de aguas corrientes.

No obstante lo anterior, una vez libradas las obras de cloacas, las utilidades en \$ oro de la compañía de aguas 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. Las inversiones en obras se habían desarrollado en los años anteriores y el recurso utilizado era abundante y de fácil extracción; los gastos de explotación sólo aumentaron levemente durante la guerra dado que el tratamiento y la distribución del agua no requerían de insumos

importados a la par que los ingresos anuales continuaron creciendo. La empresa de cloacas también mantuvo ingresos y utilidades estables durante la guerra, aunque por supuesto en un nivel bajo (entre 6% y 8%).

Respecto a los dividendos repartidos, nuevamente se destacan los altísimos dividendos distribuidos por la SER, desde el comienzo de sus operaciones, exceptuando los años de la guerra. 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 durante el período 1890-1913.<sup>26</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>27</sup>

#### **4. Consideraciones finales:**

Luego de esta primera aproximación a la evolución económica de las empresas extranjeras de servicios públicos que operaban en la ciudad de Rosario, podemos realizar una serie de observaciones. En primer lugar, los casos analizados nos sugieren una reconsideración de las tesis relativas a la caída de la rentabilidad de las inversiones británicas en Argentina a partir de la primer posguerra.<sup>28</sup> Mira Wilkins ha afirmado que la mayoría de las empresas inglesas en el exterior no tuvo un desempeño económico satisfactorio, y su mortalidad fue alta especialmente después de 1914, atribuyendo esta situación a las fallas en la creación de organización directivas satisfactorias. Por su parte, 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>29</sup>

---

<sup>26</sup> Cfr. Pollard (1985), p. 396

<sup>27</sup> Sobre los dividendos y la rentabilidad de otras empresas del grupo hasta 1916, ver JONES CH. (1973), p. 176

<sup>28</sup> Rory Miller y Robert Greenhill han alentado la revisión de este tópico de la historiografía inglesa, señalando la insuficiencia de estudios sobre compañías británicas de comercio después de 1914. GREENHILL y MILLER.(1998)

Para la perspectiva tradicional, sobre la evolución desfavorable de las empresas inglesas en el exterior después de la primer guerra, véase WILKINS (1988), JONES (1995)

<sup>29</sup> JONES (1992), pp. 162-163; JONES (1995), P. 89.

El análisis preliminar de las trayectorias de la Compañía de Aguas Corrientes y la Compañía de Cloacas muestra que los resultados económicos dependían de un conjunto de variables, i.e.: 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 ser tal.<sup>30</sup> Dicha relación fue más bien el resultado de las estrategias financieras y productivas de los grupos económicos y financieros que operaron en el sector. El caso 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 hasta la crisis de 1930.<sup>31</sup>

Tanto la Compañía de Cloacas y Desagües 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. La RPTLA tuvo dificultades para gestionar el capital de inversión inicial para ambos emprendimientos en una coyuntura que pronto se complicaría con la emergencia de la crisis del noventa. El insuficiente capital limitó la capacidad de desarrollo de sistemas de servicios que necesariamente requerían una alta inversión inicial y la incorporación de tecnología en cada fase de construcción y/ o ampliación de la red para lograr una producción eficiente.

En ambos casos, se optó por seguir con las obras utilizando materiales de inferior calidad a la pautada y presionando por modificaciones a los convenios orientadas a postergar la extensión de las redes, lo cual obstaculizó el futuro aprovechamiento de las economías a escala. Como consecuencia de esto, los conflictos con el gobierno municipal elevaron notoriamente los costos de transacción por demandas judiciales y renegociación de los contratos, complicaron la captación de nuevos capitales en los mercados financieros y

---

<sup>30</sup> Cfr. JONES (1992) y (1995)

<sup>31</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.

aumentaron los costos financieros de las empresas. Determinaron además la provisión de servicios deficientes y circunscriptos, restringiendo la expansión del mercado local, lo cual impidió el 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 y a la Sociedad de Electricidad de Rosario, 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.

Particularmente, 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 gradualmente 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.

Luego de operar durante veinte años en el mercado local, el aporte de capital de esta empresa representó poco más del 50% del capital accionario inicial de la empresa belga de electricidad, lo cual evidencia una inversión gradual y limitada. La evolución del coeficiente de explotación mostraría una escasa innovación tecnológica. Si integramos 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 representada en los negocios de las compañías autónomas, a la par que los sectores de alta tecnología eran 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 ganancias financieras generadas por este tipo de 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, tal como fue se manifiesta en el caso de la SER.<sup>32</sup>

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 posibilitó 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 RPTLA. 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>33</sup>

La experiencia de la empresa belga de electricidad adquirió características diferentes desde el comienzo de sus operaciones. Además de su alta capitalización, la temprana introducción de innovaciones tecnológicas orientadas a reducir los costos de producción, y la planificación estratégica de la extensión del servicio previendo la atención de un mercado controlado en expansión dan indicios de la lógica productiva bajo la cual se gestionaba esta empresa. La financiación de las inversiones no tuvo obstáculos en la medida en que estaba sustentada por la alianza de bancos belgas y alemanes asociados con la SOFINA, que había consolidado su competitividad en el mercado internacional de servicios tranviarios y eléctricos, en parte por la absorción de compañías autónomas británicas que operaban en el exterior, como la empresa de electricidad de Rosario o la Compañía Anglo Argentina de Tranvías de Buenos Aires.

Por otra parte, tal como señala Nelles, el desarrollo de la electrificación global a partir del novecientos dependió de un sistema financiero internacional que había crecido para otros propósitos y ahora estaba disponible para este sector. La gestión centralizada, la integración de servicios de ingeniería, consultoría y servicios financieros, consolidaron un gerenciamiento técnico competitivo esencial para el desarrollo de estos emprendimientos, cuyas ganancias extraordinarias atrajeron nuevos inversores a los holdings, provocando la expansión de la capacidad de las empresas de electricidad.<sup>34</sup>

Frente a las particulares 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

---

<sup>32</sup> Cfr. JACOBSON Ch. y TARR J.(1999)

<sup>33</sup> Cfr. JONES CH. (1992), P.121

<sup>34</sup> NELLES (2003) El análisis de las ganancias por valorización de las acciones será emprendida en un trabajo posterior.

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. El análisis de los mismos excede esta presentación, de modo que se desarrollará en un trabajo posterior.



## BIBLIOGRAFÍA

- ARMSTRONG Christopher y NELLES Vivien (1995), "La empresa corporativa en el sector de servicios públicos: el desempeño de las compañías canadienses en México y Brasil, 1896, 1930, Carlos Marichal (comp.) Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930, FCE, México pp. 125-144.
- 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.
- CAPEL Horacio –dir- (1994), Las Tres Chimeneas. Implantación industrial, cambio tecnológico y transformación de un espacio urbano barcelonés, Barcelona, FECSA.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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
- 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, Nº 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.
- 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.
- 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)
- 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.
- STANLEY Miriam (2004), “Vida moderna: la ciudad iluminada. Rosario y la llegada de la electricidad”, en AAVV, Territorio, memoria y relato, UNR Editora, Rosario, Tomo I, pp.327-333.
- 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.
- 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.
- WILKINS Mira (1988), “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.