



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

CONFLITOS DO CAPITAL: LIGHT VERSUS CBEE NA FORMAÇÃO DO CAPITALISMO BRASILEIRO (1898-1927)

Alexandre Macchione Saes

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Econômico – área de concentração: História Econômica, sob a orientação do Prof. Dr. José Jobson de Andrade Arruda.

Este exemplar corresponde ao original da tese defendida por Alexandre Macchione Saes em 22/09/2008 e orientado pelo Prof. Dr. José Jobson de Andrade Arruda.

CPG, 22 / 09 / 2008

Campinas, 2008

**Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca
do Instituto de Economia/UNICAMP**

Sa16c Saes, Alexandre Macchione.
Conflitos do capital: Light versus CBEE na formação do capitalismo brasileiro (1898-1927) / Alexandre Macchione Saes. – Campinas, SP: [s.n.], 2008

Orientador : Jose Jobson de Andrade Arruda.
Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.

1. Energia elétrica – Brasil. 2. Industrialização. 3. Modernização. 3. Light Serviços de Eletricidade. 4. CBEE. I. Arruda, Jose Jobson de Andrade, 1942- II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

08/035/BIE

Título em Inglês: Capital conflicts: Light versus CBEE in the Brazilian capitalism formation (1898-1927)

Keywords : Electric power ; Industrialization ; Modernization, Light Serviços de Eletricidade ; CBEE

Área de concentração : Historia Economica

Títuloção : Doutor em Desenvolvimento Economico

Banca examinadora : Prof. Dr. Jose Jobson de Andrade Arruda

Prof. Dr. Carlos Gabriel Guimarães

Prof. Dr. Jose Antonio Segatto

Prof. Dr. Jose Ricardo Gonçalves

Prof. Dr. Pedro Paulo Zahluth Bastos

Data da defesa: 22-09-2008

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento Economico

Tese de Doutorado

Aluno: ALEXANDRE MACCHIONE SAES

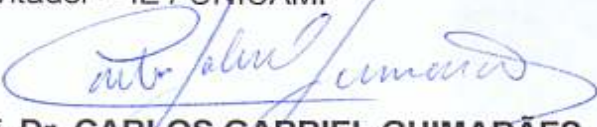
**“Conflitos do Capital: Light versus CBEE
na formação do capitalismo brasileiro (1898-1927) “**

Defendida em 22 / 09 / 2008

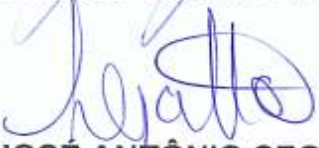
COMISSÃO JULGADORA



Prof. Dr. JOSÉ JOBSON DE ANDRADE ARRUDA
Orientador – IE / UNICAMP



Prof. Dr. CARLOS GABRIEL GUIMARÃES
UFF



Prof. Dr. JOSÉ ANTÔNIO SEGATTO
UNESP/Araraquara



Prof. Dr. JOSÉ RICARDO BARBOSA GONÇALVES
IE/UNICAMP



Prof. Dr. PEDRO PAULO ZAHLUTH BASTOS
IE/UNICAMP

Resumo: A presente tese discute o processo de introdução da energia elétrica nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador no início do século XX. A Proclamação da República marcou a fase inicial de modernização das empresas de serviços urbanos, em que a fusão de companhias e a incorporação de capitais estrangeiros possibilitaram a introdução dos serviços elétricos nas principais cidades brasileiras. Foi neste contexto que dois grupos rivais iniciaram uma intensa batalha no Brasil, partindo do Distrito Federal para os outros dois importantes centros econômicos de São Paulo e Salvador. Assim, de um lado do conflito estava o grupo nacional da Companhia Brasileira de Energia Elétrica (CBEE) e, de outro lado, o grupo canadense Light. Por meio da análise dos conflitos entre a Light e a CBEE procura-se compreender a dinâmica da incorporação de um dos principais frutos da Segunda Revolução Industrial numa economia periférica e em transição para o capitalismo. A falta de uma legislação federal para o setor de energia elétrica legou às Câmaras Municipais o poder concedente para os serviços de eletricidade, garantindo que as relações políticas entre vereadores e empresários tivessem decisivo papel nos pleitos para a instalação de tais serviços. Finalmente, o grande fluxo de capital estrangeiro para o país e a falta de uma regulamentação objetiva sobre os serviços possibilitou o desenvolvimento do setor e a adoção dos padrões de consumo dos países centrais, por meio dos preceitos da modernização, isso é, por uma rápida incorporação dos estilos de vida superiores, mas com a tendência a ampliação da desigualdade social.

Abstract: This thesis discusses the introduction of electric power in the cities of São Paulo, Rio de Janeiro and Salvador. The Brazilian Republic Proclamation (1889) established the beginning of the public services companies' modernization, which through the enterprises fusion and the arrival of foreign capital allowed the electric power introduction in the main cities of Brazil. Two rival groups, in this context, started an intense competition in the Brazilian market, from the Federal capital to the two important economic cities of São Paulo and Salvador. Thus, on the one hand of the conflict was the national enterprise Companhia Brasileira de Energia Elétrica (CBEE) and, on the other hand, the Canadian company Light. Through out the analysis of the conflicts between Light and CBEE the thesis shows the dynamic process occurred to incorporate one of most important results from the Second Industrial Revolution in a peripheral economy in transition to the capitalism. The inexistence of a federal legislation to electric power services had transformed municipal decisions in deterministic guidelines for utility bids, making municipal lobbying a key instrument in utility concessions. Hence, the great influx of foreign capital to Brazil and the inexistence of an objective regulation for those services allowed the sector development and the adoption of the consumption patrons of central countries, through the modernization process, that is, by a rapidly superior way of life incorporation, nevertheless with a tendency of a social inequality increase.

Apresentação

O presente trabalho é resultado da pesquisa elaborada entre os anos de 2004 e 2008, para obtenção do título de Doutor no Instituto de Economia da UNICAMP, programa em Desenvolvimento Econômico – área de concentração em História Econômica, e financiada pela Fundação de Amparo a Pesquisa do Estado de São Paulo – FAPESP.

Nossa pesquisa se debruça sobre os conflitos entre a empresa canadense Light e a empresa nacional Companhia Brasileira de Energia Elétrica no setor de serviços públicos urbanos durante as primeiras décadas do século XX, ilustrando, em parte, as contradições da formação do capitalismo brasileiro. Esses conflitos são particularmente relevantes por colocar em questão a disputa, de um lado, do capital estrangeiro que vivia um momento de expansão, e de outro lado, o capital nacional que procurava se consolidar também por meio de empresas ligadas ao setor de serviços urbanos e produção industrial. A Light, em dez anos, tornou-se a principal empresa nos serviços urbanos das principais regiões econômicas do país. Enquanto isso, o grupo vinculado à Companhia Brasileira de Energia Elétrica (CBEE), controlado por Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle, além da concessão do Porto de Santos e da representação no Brasil de empresas estrangeiras como a produtora de materiais elétricos, General Electric, buscou concorrer com a empresa canadense na tentativa de expandir seus negócios para os serviços de energia elétrica nas maiores cidades brasileiras, isso é, São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador.

A Light estabeleceu-se respectivamente em São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador nos anos de 1899, 1904 e 1906. Formada inicialmente no Canadá e comandada em São Paulo e no Rio de Janeiro por Alexander Mackenzie e Fred Pearson e em Salvador por Percival Farquhar, logo se tornou sinônimo de modernização ao introduzir ou ampliar consideravelmente os serviços de iluminação e bondes elétricos. A empresa Light mais que um grande volume de recursos desenvolveu um amplo sistema de alianças e relações com grupos políticos locais, o que facilitava a aquisição de concessões e aprovação de termos favoráveis nos contratos com as municipalidades. Isso porque, neste período a regulamentação federal sobre os serviços de eletricidade era insignificante e as decisões e contratos acabavam por serem estabelecidos entre empresas e Câmaras Municipais.

A Companhia Brasileira de Energia Elétrica (legalmente formada em 1909), por sua vez, passou a concorrer com a empresa canadense pelos serviços urbanos ainda com a denominação de Guinle & Co. em 1906. Aproveitando o excedente de energia elétrica produzido no Porto de Santos, os empresários brasileiros requereram autorização para fornecer energia elétrica por menores preços do que aqueles oferecidos pela Light em São Paulo. Concomitantemente, solicitaram licença de funcionamento nas capitais do estado do Rio de Janeiro e Bahia. Tendo a aprovação de funcionamento apenas em Salvador, dividindo o mercado com a concorrente canadense, os empresários da Companhia Brasileira de Energia Elétrica iniciaram campanhas nos jornais e nas Câmaras Municipais para denunciar o poder político e questionar o monopólio da empresa Light nos mercados de São Paulo e Rio de Janeiro. Os embates entre as empresas foram alimentados até meados da década de 1910, refletindo resultados diferentes conforme a relação entre empresários e políticos locais. A Light manteve seu monopólio nos mercados de São Paulo e Rio de Janeiro, formando a Brazilian Traction Light and Power em 1913, enquanto a CBEE assumia o monopólio do mercado de Salvador.

O objetivo da tese é reconstruir o histórico do conflito entre a Light e a Companhia Brasileira de Energia Elétrica, de forma a discutir o processo de concorrência do fornecimento de energia elétrica para as cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador. No limite, tal discussão pode apontar para os interesses e projetos defendido pelos grupos locais para a modernização das cidades brasileiras no início do século XX. Os materiais empíricos selecionados foram artigos de jornais de época, discursos de Câmara Municipal e relatórios das empresas, presentes nos acervo da Eletropaulo (Fundação Energia e Saneamento – SP), da Light Rio, do Centro de Memória da Eletricidade, além das Câmaras Municipais de São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador e os Arquivos e as Bibliotecas Estaduais, que desde já agradecemos pelo apoio para a realização da pesquisa.

Aproveitamos para agradecer ao Instituto de Economia da Unicamp, instituição que nos acolheu e deu suporte necessário para a elaboração de nossa tese durante esses quatro anos, e à FAPESP, responsável pelo financiamento desta pesquisa.

Gostaria de registrar o importante papel desempenhado pela orientação do Prof. José Jobson de Andrade Arruda que, além dos estímulos constantes para enfrentar os desafios nos estudos na área da história econômica, foi quem nos encorajou a transformar a pesquisa

inicial de mestrado nessa tese de doutorado. Precisamos fazer referência também à Profa. Maria Lúcia Lamounier, orientadora de minha pesquisa de iniciação científica elaborada no curso de Ciências Sociais na Unesp – Araraquara, e responsável por minha inserção no mundo da pesquisa na área de história econômica.

Durante a elaboração desta tese tivemos dois momentos privilegiados para a discussão dos rumos do trabalho: na qualificação do mestrado que, ao sancionar a passagem da dissertação de mestrado para o doutoramento direto, nos favoreceu com importantes comentários dos professores Plínio de Arruda Sampaio Jr. e José Eduardo Marques Mauro, e na qualificação da tese de doutorado em que os professores Pedro Paulo Z. Bastos e Eduardo Barros Mariutti nos sugeriram determinantes questões para a conclusão da tese. Nesse sentido, aproveitamos também para reiterar nosso agradecimento às sugestões apontadas pelo (a) parecerista anônimo (a) da FAPESP.

Neste período tivemos a colaboração de alguns interlocutores nos estudos em história econômica que nos auxiliaram a pensar sobre determinados temas, e a quem agradecemos: Fábio Antônio de Campos, Gustavo Sugahara, Cláudia Hansen, Thiago Gambi, Guilherme Grandi e Décio, Laurent e Guillaume Saes. Contamos também com a colaboração de Rafael Nascimento Sousa e Lucy Petroucic na revisão do texto.

Finalmente gostaria de agradecer à inestimável colaboração de Flávio Saes nas leituras e sugestões e ao apoio incondicional de Sylvia Saes. Aos dois, meus pais, dedico este trabalho. Queria estender meu reconhecimento a tantos outros que cooperaram na elaboração desta tese e, esclarecer que erros e omissões são de inteira responsabilidade do autor.

Alexandre Macchione Saes

Agosto de 2008

Sumário

Introdução	1
Parte I. Investimentos estrangeiros na América Latina: a Light entre as grandes empresas de serviços públicos na transição do século XIX para o XX	13
1. Expansão do capitalismo para a América Latina nos séculos XIX e XX	15
2. Da segunda Revolução Industrial ao investimento estrangeiro no setor elétrico na América Latina no início do século XX	49
3. A formação do grupo Light: uma empresa imperialista de origem canadense	73
Parte II. Industrialização e dependência na constituição do capitalismo brasileiro: o cenário de formação da Companhia Brasileira de Energia Elétrica	115
4. Indústria e grupos econômicos em Salvador, Rio de Janeiro e São Paulo	117
5. Modernização do Brasil de Primeira República	179
6. Nascimento das grandes empresas nacionais: a formação da CBEE	209
Parte III. Light versus CBEE: conflitos na expansão do capitalismo na economia brasileira de início de século XX	267
7. Light versus CBEE: conflitos no Rio de Janeiro	269
8. Light versus CBEE: conflitos em São Paulo	311
9. Light versus CBEE: conflitos em Salvador	357
Conclusão: capital nacional e estrangeiro na formação do capitalismo brasileiro	385
Bibliografia	405

Lista de Tabelas:

Tabela 1.1. Distribuição Geográfica do Investimento estrangeiro da Grã-Bretanha, França, Alemanha e Estados Unidos no início do século XX (em milhões de US\$)	23
Tabela 1.2. Investimento estrangeiro no Brasil por setor de destino (em libras)	39
Tabela 1.3. Distribuição geográfica de investimento estrangeiro da Grã-Bretanha, França, Alemanha e EUA no início da Primeira Guerra Mundial (em milhões US\$)	42
Tabela 1.4. Importações Latino-Americanas dos Estados Unidos e do Reino Unido em relação ao total das importações em 1913 e 1927 (%)	47
Tabela 2.1. Grau de Primazia das capitais dos principais países latino-americanos em 1930 e em 1870, determinado pela proporção da população da maior cidade em relação à segunda colocada do país	50
Tabela 2.2. Distribuição das exportações de material elétrico entre os principais exportadores em 1913	57
Tabela 2.3. Fornecimento de materiais elétricos para o mercado norte-americano	59
Tabela 2.4. Produção de energia elétrica em Buenos Aires (1899-1913)	66
Tabela 3.1. Evolução da Receita da São Paulo Light (mil réis)	92
Tabela 3.2. Usinas hidrelétricas construídas entre 1895 e 1903	94
Tabela 3.3. Remessas da The São Paulo Tramway, Light and Power Co. 1906-1912	96
Tabela 3.4. Acionistas da The Rio de Janeiro Tramway, Light & Power Co. (1904)	99
Tabela 3.5. Quadro Comparativo de Custo de Operação e Retorno de Investimento para as Companhias Mexicana e Brasileira	111
Tabela 4.1. Contas do governo Imperial (contos de réis)	121
Tabela 4.2. Contas do governo Imperial (contos de réis)	129
Tabela 4.3. Decretos executivos por conteúdo 1840-1889 (%)	133
Tabela 4.4. População das maiores capitais (1872-1920)	142
Tabela 4.5. Comércio exterior da Bahia (em contos de réis)	146
Tabela 4.6. Indústria de fiação e tecelagem: Bahia (1834-1876)	150
Tabela 4.7. Composição da riqueza (em percentagem) – São Paulo	165
Tabela 5.1. Composição da força motriz na indústria fabril segundo as unidades da federação em 1907 – Brasil (cavalos-vapor)	191

Tabela 5.2. Usinas de energia elétrica em 1920: distribuição regional segundo a época de fundação e potência dos motores – Brasil (c.v.)	194
Tabela 5.3. Empresa, usinas de eletricidade e potência em 1920 – Brasil (c.v.)	196
Tabela 6.1. Relação entre empresários da CBEE e empresas	218
Tabela 6.2. Participação da receita das ferrovias no valor do café em Santos (mil-réis)	236
Tabela 6.3. Grupo Gaffrée & Guinle e as grandes empresas da economia brasileira	250
Tabela 6.4. Acionistas da Companhia Brasileira de Energia Elétrica – 1909	253
Tabela 6.5. As primeiras grandes hidrelétricas brasileiras na Primeira República	255
Tabela 7.1. Renda da São Paulo e Rio de Janeiro Light (em porcentagem)	301
Tabela 7.2. Produção de energia da Rio Light na hidrelétrica de Fontes (1908-1917)	305
Tabela 7.3. Bondes na cidade do Rio de Janeiro	309
Tabela 8.1. Participação dos bondes na receita da São Paulo Light – 1900-1945	347
 Lista de Gráficos:	
Gráfico 4.1. Flutuação Cambial (1808-1889)	125
Gráfico 4.2. Sociedades Anônimas e Comanditas da corte (1850-1865) – empresas	130
Gráfico 4.3. Sociedades anônimas e comanditas da corte (1850-1865) – Capital	130
Gráfico 4.4. Sociedades mercantis nacionais autorizadas a funcionar no Brasil	135
Gráfico 4.5. Fábricas têxteis fundadas no Brasil: 1834-1905	137
Gráfico 5.1. Fábricas têxteis formadas no Brasil e valor da importação de equipamento industrial (1869-1905)	186
Gráfico 5.2. Flutuação cambial e importação de equipamento industrial (1885-1920)	187
Gráfico 5.3. Carvão importado (1902-1920)	192
Gráfico 5.4. Número de consumidores e HP instalados pela SP e Rio Light	200
Gráfico 6.1. Receitas de energia elétrica (contos de réis)	256
Gráfico 6.2. Balanço CBEE: 1909-1927 (contos de réis)	265
 Lista de Fluxogramas:	
Fluxograma 2.1. Interdependência das indústrias elétricas no mundo (1939)	61
Fluxograma 2.2. Concentração dos grupos da Indústria elétrica alemã	64

Conflitos do capital:
Light versus CBEE na formação do capitalismo brasileiro (1898-1927)

Introdução

A dimensão de *Conflitos do capital* ilustra parte fundamental do contraditório processo da formação do capital nacional num país periférico. Nascido *tardamente*, esse capital em formação precisa promover rupturas com as velhas estruturas internas de sua sociedade de origem, enquanto preserva uma incessante e conflituosa corrida em direção aos avanços das sociedades modernas: uma busca tanto pelos novos modelos tecnológicos como pelos mais sofisticados padrões de consumo. Assim, *conflitos do capital*, em suas mais diversas formas e como elemento intrínseco à dinâmica do capitalismo, alcança níveis extremos na periferia, numa luta supostamente desigual entre um capital incipiente em formação e com limites próprios para o seu crescimento nas bordas do sistema, e um capital plenamente constituído, tanto dono do processo de inovação tecnológica como vinculado às principais instituições financeiras e, em expansão nas áreas centrais da economia mundial.

Os conflitos analisados nesta presente tese entre a companhia canadense Light e a empresa nacional Companhia Brasileira de Energia Elétrica (CBEE) nas cidades do Rio de Janeiro, São Paulo e Salvador, são uma das mais significativas representações dessa dimensão de *conflitos do capital* num período decisivo para a formação do capitalismo brasileiro. As disputas entre as empresas, ocorridas nas duas primeiras décadas do século XX, tinham em vista assumir um setor novo e estratégico na realização dos processos de industrialização e urbanização das principais cidades brasileiras: o provimento de energia elétrica. A eletricidade para a iluminação e para tração dos bondes, e acima de tudo, a energia elétrica para fins industriais, se mostraria como infra-estrutura basilar na análise da relação entre o progresso técnico e a dinâmica econômica.¹ Contudo, apesar de toda sua importância para o desenvolvimento econômico, o setor elétrico ficou longas décadas sem uma detalhada regulamentação federal, legando às instituições municipais o poder sobre as concessões. Assim, a análise dos conflitos entre o capital nacional em formação e o

¹ LORENZO, Helena Carvalho de. Eletrificação, urbanização e crescimento industrial no estado de São Paulo, 1890-1940. Rio Claro: tese de doutorado – Unesp, 1993.

estrangeiro em expansão, que perpassa a avaliação das determinações dos centros políticos de decisão, o que na aparência é apenas reflexo de uma intensa disputa capitalista por novos mercados, pode revelar em suas entrelinhas os projetos políticos das classes dominantes.

A incorporação da energia elétrica ao cotidiano brasileiro foi contemporânea com aquela realizada nos países europeus e nos Estados Unidos. Mesmo com as primeiras experiências já no início do século XIX, foi somente durante o decorrer da década de 1880 que a energia elétrica tornou-se realidade industrial. Inicialmente atendendo aos serviços de iluminação urbana tanto pública como particular e a tração de bondes, a eletricidade foi uma revolucionária fonte de energia em substituição ao vapor, transformando definitivamente o caráter da produção industrial.² Ao lado das descobertas da indústria química e siderúrgica, a eletricidade seria mais um elemento determinante no crescimento industrial internacional na passagem para o século XX, processo conhecido como a Segunda Revolução Industrial. No plano internacional este processo permitiu que outros países avançassem rumo às suas industrializações e que, a indústria de maneira geral, tendesse à crescente oligopolização e internacionalização. A combinação da busca de novos mercados e o crescimento das políticas protecionistas das nações centrais, naquele período, marcariam a passagem do capitalismo concorrencial ao capitalismo monopolista.³

No plano nacional, o Brasil assistiu à formação de suas primeiras companhias de fornecimento de energia elétrica na década de 1880. Eram, na sua maioria, pequenas empresas nacionais com recursos limitados e que atendiam um público reduzido. A década seguinte, deste modo, escancarou as restrições daqueles projetos que, ao não conseguir acompanhar a dinamização da economia, o crescimento das cidades e as flutuações

² Para alguns trabalhos que abordam a importância da energia elétrica nas transformações da vida econômica e social, conferir: HOBBSAWM, Eric. *A era dos Impérios*. São Paulo: Paz e Terra, 1989 e LANDES, David. *Prometeu desacomatado: mudanças tecnológicas e desenvolvimento industrial na Europa Ocidental de 1750 até os dias de hoje*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

³ Período que cobre parte considerável do século XIX, o capitalismo concorrencial era a representação da articulação do capitalismo inglês com outros interesses nacionais, na formação de um mercado mundial capitalista no século XIX, correspondendo a um novo padrão comercial, financeiro e monetário internacional. Assim, países como Estados Unidos, Alemanha e França, e no limite Japão e Rússia, quebrariam com o efêmero monopólio industrial inglês e, por meio da capacidade de inovar e construir sistemas financeiros dotados de certa autonomia, completariam a segunda onda de constituição da grande indústria. Surgindo no período da grande depressão (1873-1896), o capitalismo monopolista foi resultado do acirramento da concorrência intercapitalista, com a tendência a concentração de capitais, e por parte dos países, da adoção de políticas protecionistas e da busca de áreas de influência. OLIVEIRA, Carlos Alonso Barbosa de. *Processo de Industrialização. Do capitalismo originário ao atrasado*. São Paulo/Campinas: Editora Unesp/ Unicamp, 2003.

econômicas (especialmente com relação às oscilações cambiais que nos momentos de desvalorização dificultavam a importação de equipamentos elétricos) ficaram relegados aos seus poucos recursos. Pelo caráter de um setor de “monopólios naturais” e da exigência de volumosos capitais para tais empreendimentos, como a construção de usinas termo e hidrelétricas, a tendência foi, consecutivamente, que tais empresas rudimentares fechassem suas portas, ou que fossem incorporadas gradualmente por grandes grupos econômicos: o setor nacional de eletricidade também seguia a lógica de concentração.

É nesse contexto que delimitamos nosso trabalho, do início do governo de Campos Sales (1898-1902) ao ano de 1927, ocasião de profunda transformação no setor de serviços urbanos no Brasil. De maneira geral, com as reformas econômicas implementadas por Campos Sales, favorecendo a ampliação dos fluxos de importação e a transferência de capitais estrangeiros para o país, foi aberto um período de intensa modernização no Brasil.⁴ Os principais centros econômicos foram capazes de introduzir as mais avançadas inovações nos serviços urbanos e as classes dominantes puderam usufruir os mais elevados padrões de consumo. Nesse conveniente ambiente a empresa canadense Light se instalou nas principais cidades brasileiras, ao mesmo tempo em que o opulento grupo nacional, por meio do capital de atividades como a concessão do Porto de Santos e do *know-how* no setor de eletricidade,

⁴ Defendemos neste trabalho, seguindo as teses de Celso Furtado, que existe uma polarização entre os conceitos de modernização e desenvolvimento. Ambos representam crescimento econômico, entretanto a modernização é a assimilação do processo tecnológico por meio dos padrões de consumo e não do processo produtivo, enquanto o desenvolvimento deve ser nacional, exigindo a incorporação de toda a população nos benefícios do excedente. Para o autor não havia vontade política das elites dirigentes brasileiras para realizar a difusão do excedente, mas pelo contrário, uma preocupação de concentração de renda como forma de modernizar parcela da sociedade; em suma, não se formavam condições políticas internas para romper com as estruturas do subdesenvolvimento. FURTADO, Celso. *Análise do modelo brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972. Outros autores, por outro lado, não seguem essa conceituação. Com méritos, Cardoso & Faletto, identificam o desenvolvimento como um “processo social”, mas acreditando que: “quando se trata de interpretar globalmente um processo de desenvolvimento, é necessário ter presente que não existe um nexo imediato entre a diferenciação do sistema econômico e a formação de centros autônomos de decisão”. CARDOSO, Fernando Henrique & FALETTO, Enzo. *Dependência e desenvolvimento na América Latina*. Rio de Janeiro: LTC Editora, 1970, p.27-8. Seguindo a mesma linha de *dependência e desenvolvimento*, ao negar a problemática do desenvolvimento nacional João Manuel afirma: “partiremos do silêncio do paradigma cepalino: pensaremos a industrialização latino-americana como uma industrialização capitalista; mais ainda, como uma determinada industrialização capitalista: uma industrialização retardatária”. MELLO, João Manuel Cardoso de. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Brasiliense, 1986, p. 95. Em suma, seguindo a linha de Cardoso & Faletto e Mello a idéia de desenvolvimento se filia à problemática do desenvolvimento capitalista, da acumulação de capital e da transformação do sistema produtivo e, portanto, não incorpora a dimensão “social” e política utilizada por Furtado. Logo, diferentemente da interpretação de Celso Furtado, para essas teses é possível pensar na relação entre desenvolvimento e dependência.

e da representação da produtora de equipamentos elétricos General Electric, formou a CBEE e iniciou a disputa pelo mercado energético nacional.

A concentração dos serviços de eletricidade em grandes grupos, como das empresas Light e Companhia Brasileira de Energia Elétrica, tornou-se corriqueiro, não apenas nas populosas capitais como Rio de Janeiro, São Paulo e Salvador, mas tais empresas tenderam a ampliar suas áreas de atuação, assumindo cada vez mais, maiores regiões. Esse processo que já podia ser bem identificado no início dos anos 20 foi ainda mais acentuado com a entrada do grupo norte-americano Bond & Share (Amforp) em 1927, que assumiria as antigas concessões da empresa nacional CBEE. Seria o final de um processo de concentração e internacionalização do setor de energia elétrica no Brasil, ilustrado pelo caso do estado de São Paulo, em que, no ano de 1930, a potência instalada era dividida entre a Light (80%), a Amforp (10%) e outras companhias nacionais (10%).⁵ Nas palavras de Jean-Marie Martin a indústria de energia elétrica estaria dividida, então, numa estrutura dicotômica: de um lado, inúmeras pequenas usinas municipais, instalações autoprodutoras e unidades de consumo doméstico, e de outro, as duas grandes concessionárias estrangeiras, com um sistema elétrico de padrão internacional.⁶ Uma nova alteração no setor ocorreria poucos anos mais tarde – evento que extrapola o escopo deste trabalho –, durante o governo de Getúlio Vargas, que seria o responsável pela construção da primeira legislação para o setor de eletricidade, mediante o Código de Águas de 1934, e pela consecutiva centralização das decisões no plano do governo federal.

Portanto, nos detemos num período favorável para analisar os caminhos trilhados pela sociedade brasileira para a constituição de *seu* capitalismo. Isto é, entendemos neste trabalho que o período em apreciação é revelador para a compreensão do processo de formação de *um certo capitalismo*.⁷ Um certo capitalismo que apresenta características

⁵ LORENZO, 1993, p.102. No estado do Rio de Janeiro, em 1936, a Rio Light detinha 78% da capacidade instalada, enquanto a Amforp era dona de outros 12%, para outros 10% distribuídos entre outras pequenas empresas nacionais. MEMÓRIA DA ELETRICIDADE. *A CERJ a e história da energia elétrica no Brasil*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade, 1993. No caso da Bahia, a principal empresa geradora de energia elétrica, Companhia Brasileira de Energia Elétrica, seria transferida para o grupo Amforp em 1927, formando a Companhia de Energia Elétrica da Bahia. MEMÓRIA DA ELETRICIDADE. *Acervo histórico da Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade e Coelba, 1995.

⁶ MARTIN, Jean-Marie. *Processus d'industrialization et développement énergétique du Brésil*. Paris : Institut des Hautes Études de l'Amérique Latine, 1966.

⁷ “A generalização da produção organizada como grande indústria na Inglaterra marca, pela primeira vez na história, a plena constituição do modo de produção capitalista”. OLIVEIRA, 2003, p.173 Era a constituição

bastante particulares, resultantes da sua herança histórica, dos conflitos entre seus grupos políticos internos e das condições econômicas internacionais. É nesse contexto que a transição para o capitalismo no Brasil deve ser pensada: segundo a problemática da industrialização capitalista,⁸ mas sem que seja esquecido seu caráter de economia subdesenvolvida, imputando às classes dominantes nacionais responsabilidades pelas escolhas políticas e econômicas adotadas pelo país, num modelo sem ruptura com a lógica perversa da modernização dos padrões de consumo.⁹

Em uma palavra: a economia brasileira deve ser pensada nos termos de um capitalismo tardio – pois em sua fase de formação a economia capitalista mundial já está constituída –, cujo legado remonta à sua forma subordinada dentro da economia mundial, como economia exportadora, e cuja industrialização somente alcança condições objetivas de realização, tendo em vista a economia internacional, no período de consolidação do capitalismo monopolista. E também de uma economia subdesenvolvida, no sentido em que diante tal cenário histórico e estrutural, as disputas por projetos políticos nacionais reforçaram o modelo de modernização do país. Assim sendo, tal contexto ampliava ainda mais o desafio de implantar uma dinâmica de acumulação especificamente capitalista no Brasil: não exclusivamente pelas dificuldades técnicas ilustradas pelos “monopólios das inovações tecnológicas e da organização financeira” no exterior;¹⁰ nem mesmo pela própria característica de “incerteza estrutural” que assolava os países dependentes;¹¹ mas também,

do sistema capitalista, mas isso não significava a plena constituição dos mais diversos capitalismos; isto é, as especificidades históricas deveriam ser consideradas para o entendimento da constituição e desenvolvimento do capitalismo em diferentes países e, em seus diferentes padrões: original, atrasado e tardio. Nesse sentido, nas palavras de João Manuel Cardoso de Mello: “a História brasileira e latino-americana é a História do capitalismo e, simultaneamente, a História de nosso capitalismo”. MELLO, 1986, p.176.

⁸ “A industrialização capitalista, portanto, deve ser entendida como o processo de constituição de forças produtivas capitalistas, mais precisamente como o processo de passagem ao modo especificamente capitalista de produção, ao que é impropriamente chamado de capitalismo industrial”. MELLO, 1986, p. 97.

⁹ FURTADO, Celso. Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico-estrutural. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

¹⁰ MELLO, 1986, p.103 e 118 e OLIVEIRA, 2003, p.15.

¹¹ Seguindo as teses de Caio Prado Jr., Plínio de Arruda Sampaio Jr. defende que a *instabilidade estrutural* gerada pelos efeitos “desestabilizadores decorrentes da extrema mobilidade espacial do capital internacional” e pelo “impacto desagregador do processo de mercantilização que se propaga do sistema capitalista mundial sobre as estruturas da economia dependente” proporcionava o processo de reversão estrutural, impedindo o pleno desenvolvimento nacional. SAMPAIO JR., Plínio de Arruda. *Entre a nação e a barbárie. Os dilemas do capitalismo dependente*. Petrópolis: Vozes, 1999, p. 48-9.

pelos projetos políticos e opções de associação com os grupos dominantes da economia internacional.¹²

Assim, conjugado com a emergência do processo de industrialização e urbanização, as transformações no sistema de eletricidade eram parte fundamental na formação do capitalismo brasileiro. As decisões e os projetos políticos para o desenvolvimento do setor de energia elétrica representavam, no limite, as formas como as classes dominantes do país pensavam no grau de subordinação ao capital estrangeiro e a intensidade da modernização. Vale lembrar que, enquanto a energia elétrica era a técnica da Segunda Revolução Industrial mais intimamente ligada à modernização dos padrões de consumo, entre eles a implementação das inovações nos serviços urbanos, além do evidente papel de força motriz industrial, outros setores originários da segunda fase da revolução industrial, a indústria siderúrgica e a química, que poderiam auxiliar o arranque industrial e viabilizar maior autonomia a economia nacional, foram pouco enfatizados durante a Primeira República.¹³

É este plano de análise que pensamos adequado para verificar as condições e as características que levaram à formação do capitalismo no Brasil. Acreditamos que além de identificar os mecanismos endógenos de acumulação e, de outro lado, de apresentar os limites estruturais impostos ao desenvolvimento nacional, é preciso compatibilizar tais análises por meio dos projetos políticos aplicados pelas classes dominantes. Desta forma, seguindo as teses de Cardoso & Faletto: “*o que se pretende ressaltar é que o modo de integração das economias nacionais no mercado internacional supõe formas definidas e distintas de inter-relação dos grupos sociais de cada país, entre si e com os grupos externos*”.¹⁴ A dimensão enfatizada por esses autores se revela nas articulações entre os

¹² Nas palavras de Florestan Fernandes: “Os interesses particularistas das camadas privilegiadas, em todas as situações, podiam ser tratadas facilmente como ‘os interesses supremos da Nação’, estabelecendo uma conexão estrutural interna para as piores manipulações externas”. FERNANDES, Florestan. *Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar, 1973, p.11-2.

¹³ Pensando para a década de 1950, o projeto de industrialização como caminho para a eliminação da subordinação nacional, implícito nos primeiros trabalhos de Furtado com o conceito de “deslocamento do centro dinâmico” (seguindo a linha teórica da CEPAL), foi desmistificado tanto com a própria experiência histórica como com a autocritica do autor anos mais tarde. A questão subsequente para o autor seria: como industrializar? Em pauta a dicotomia modernização e desenvolvimento. Para as teses da CEPAL: PREBISCH, Raul. “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”. IDE. *Instituto de Desarrollo Económico*. Estudios por regiones y por países. Washington DC: IDE/BID, 1964, FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1995 e TAVARES, Maria da Conceição. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982. E para a autocritica: FURTADO, Celso. *O mito do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.

¹⁴ CARDOSO & FALETTTO, 1970, p.30.

grupos sociais com projetos políticos e econômicos em disputa dentro do país e, também, nas relações entre os grupos internos com o capital internacional. Logo, cada país deve ter sua própria história em função da variedade de possibilidades políticas, sociais, culturais e econômicas presentes em cada sociedade. Por outro lado:

A dependência encontra assim não só ‘expressão’ interna, mas também seu verdadeiro caráter como modo determinado de relações estruturais: um tipo específico de relação entre as classes e grupos que implica uma situação de domínio que mantém estruturalmente a vinculação econômica com o exterior. Nesta perspectiva, a análise da dependência significa que não se deve considerá-la como uma ‘variável externa’, mas que é possível analisá-la a partir da configuração do sistema de relações entre as diferentes classes sociais no âmbito mesmo das nações dependentes.¹⁵

Isso significa que as transformações estruturais impostas tanto pela Segunda Revolução Industrial, como pela crescente integração das economias centrais com os mercados das nações subdesenvolvidas, abriram amplo espaço para a alteração do jogo político dentro do Brasil. A dependência em si não era algo novo para a economia brasileira de fins do século XIX, pois no limite, “*essa dependência teve início historicamente com a expansão das economias dos países capitalistas originários*”,¹⁶ e no caso brasileiro com a própria formação do estado nacional em 1822. Entretanto a articulação entre as classes dominantes nacionais e as estruturas econômicas internacionais, com a emergência do capitalismo monopolista, requeria novas alianças entre grupos econômicos. Os tradicionais latifúndios escravistas haviam se transformado em propriedades anacrônicas ao novo padrão de desenvolvimento econômico internacional. Novos grupos (ou mesmo os velhos grupos maquiados) precisavam renovar suas relações com o atual cenário internacional, que passava a valorização de um ambiente eminentemente urbano.¹⁷

¹⁵ CARDOSO & FALETTTO, 1970, p.31.

¹⁶ CARDOSO & FALETTTO, 1970, p. 6.

¹⁷ Em meados do século XVIII, a velha totalidade que era o Antigo Regime, representado por suas partes, “*absolutismo, sociedade estamental, capitalismo comercial, política mercantilista, expansão ultramarina e colonial*” ao possibilitar ampla acumulação de capital nas mãos da camada empresária e ao expandir crescentemente os mercados para os produtos manufaturados, criou os limites para sua própria superação, dando lugar ao capitalismo moderno, o produto mais franco da Revolução Industrial. NOVAIS, Fernando. *Portugal e Brasil na crise do Antigo Sistema Colonial (1777-1808)*. São Paulo: Hucitec, 1979, p.66. No Brasil, a Crise do Antigo Sistema Colonial repercutiria com uma nova inserção do país no mercado mundial, com a independência política, e consecutivamente, com a formação de uma nova classe (ou fração de classe)

Nos valem aqui, então, dos conceitos de *Poder político e classes sociais* de Nicos Poulantzas,¹⁸ apropriados por Renato Perissinotto em sua dissertação de mestrado *Classes dominantes e hegemonia na República Velha*.¹⁹ Para os autores, tais relações e disputas entre as classes, acima citadas, são sublinhadas no campo da política econômica. Nas palavras de Poulantzas: “*percebe-se que a formulação da política econômica de Estado é um campo de luta onde se decide questões centrais relativas aos interesses de classe, e a sua resultante reflete a relação de forças entre as frações dominantes*”.²⁰ Partindo deste pressuposto e analisando as relações entre classes e frações dominantes de classe dentro do bloco de poder, Perissinotto considera que a hegemonia cafeeira paulista na Primeira República deve ser vista com resguardo, no sentido que o bloco de poder da economia exportadora formou-se num arranjo complexo, com diferenciação de atores políticos e interesses econômicos. Dessa diferenciação que surgiriam os conflitos e a construção de diferentes planos econômicos, vinculados normalmente aquele grupo que desempenhava a função de fração hegemônica, constituindo uma unidade dentro do conflito. Isto é:

O bloco de poder representa uma unidade, mas não uma unidade monolítica e homogênea. Ao contrário, uma unidade complexa e conflituosa, todavia com um elemento dominante. É este último que, por ser dominante, assegura a unidade do bloco no poder, através do controle do aparelho estatal que concentra o poder de Estado, e se constitui na fração hegemônica.²¹

As diferenças existentes no bloco no poder dessa sociedade em transformação permitem a identificação das “frações autônomas de classe”; frações estas que mantêm entre si uma relação de conflito, subordinação e, ao mesmo tempo, unidade. No interior da classe dominante existem frações autônomas – autonomia que não se refere somente ao sentido econômico, mas também a uma existência política e ideológica própria –, agindo e entrando em conflito em diferentes níveis da atividade social. Para compreender as relações

dominante. Acreditamos que a transição para o século XX, com a transição para o capitalismo monopolista no plano internacional, é outro importante momento de inflexão política e econômica nacional, em que foi necessária uma reorganização política, confirmada inclusive com a própria Proclamação da República, cujo resultado, depois de um período de transição, foi a emergência de uma nova fração dominante.

¹⁸ POULANTZAS, Nicos *Poder Político e Classes Sociais*. São Paulo: Martins Fontes, 1977.

¹⁹ PERISSINOTTO, Renato. *Classes dominantes e hegemonia na República Velha*. Campinas: Editora da Unicamp, 1994.

²⁰ POULANTZAS, 1977, p.27.

²¹ PERISSINOTTO, 1994, p.26.

entre as frações da classe dominante e sua hierarquização e subordinação, torna-se necessário identificar qual seria a fração hegemônica, isto é, a fração cujos interesses eram atendidos de modo prioritário pelo Estado, especialmente por meio da política econômica.

E neste ambiente de mudanças profundas, internacionalmente pelo estabelecimento do capitalismo monopolista, que expandia os frutos da Segunda Revolução Industrial para a periferia, e nacionalmente pela dinamização dos elementos necessários para a formação de uma economia plenamente capitalista, que na última década do século XIX, novos grupos entrariam em conflito pelo controle do Estado brasileiro. Entre os principais grupos políticos analisados por Perissinotto figuravam o grande capital cafeeiro, a lavoura paulista, o capital estrangeiro, a burguesia industrial e ainda algumas oligarquias regionais. Entretanto, no entender do autor, dois grupos se fizeram mais presentes dentro das decisões governamentais: em primeiro lugar, o capital estrangeiro que, conduzindo especialmente as decisões do Governo Federal, pode por em prática as políticas cambiais e de valorização da moeda nacional.²² E em segundo lugar, o grande capital cafeeiro que assumia papel decisivo na produção e reprodução do capital, além do papel de fração hegemônica no poder estadual, subordinando os interesses nacionais aos seus próprios interesses.²³

No plano da política nacional, a fração dominante que assumiu definitivamente a hegemonia no bloco de poder no decorrer da Primeira República foi o grande capital. Era o grande capital cafeeiro o mais poderoso, financeiramente e politicamente, mas de maneira geral os interesses do grande capital dos mais diferentes estados eram reafirmados por meio

²² Capital estrangeiro entendido como aquele que monopolizou a comercialização dos principais produtos agrícolas, que participou com peso do setor de serviços públicos, e que assumiu posições no financiamento de atividades comerciais e financeiras do setor público nacional. A personificação desse capital estrangeiro verifica-se acima de tudo pelos eventos de “diplomacia financeira”, em que se restabeleciam os acordos e alianças entre grupos nacionais e o grande capital financeiro internacional. PERISSINOTTO, 1994, p.167. Para trabalhos que enfatizam esse cenário de diplomacia financeira conferir: BASTOS, Pedro Paulo Zahluth. *A dependência em progresso: fragilidade financeira, vulnerabilidade comercial e crises cambiais no Brasil (1890-1954)*. Campinas: tese de doutorado – UNICAMP, 2001; SOUZA, Angelita. *Estado e dependência no Brasil (1889-1930)*. São Paulo: Annablume, 2001; e, FRITSCH, Winston. “Aspectos da política econômica no Brasil: 1906-1914”. *VI Encontro Nacional de Economia*. Vol. 2. Gramado: ANPEC, 1978.

²³ Grande capital (cafeeiro, entre outros) como aquele originário das atividades agrícolas, mas que se esparrama para outras atividades como a comercialização, o financiamento e a prestação de serviços públicos. O caso de São Paulo é emblemático, com tal conceito consideravelmente difundido entre os estudos sobre a economia paulista, em que os investimentos dos grandes fazendeiros de café possibilitavam a formação de ferrovias, de bancos e de empresas de serviços públicos. PERISSINOTTO, 1994. Para o assunto conferir também: SILVA, Sérgio. *Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1976; MELLO, 1986; e SAES, Flávio. *A grande empresa de serviços públicos na economia cafeeira*. São Paulo: Hucitec, 1986.

do caráter agromercantil da economia nacional.²⁴ A manifestação desse grande capital, por sua vez, seria na formação de elites urbanas preocupados em disparar o processo de modernização, cujo objetivo era incorporar as inovações (especialmente os padrões de consumo) resultantes da Segunda Revolução Industrial. Essas elites urbanas regionais nutriam suas bases econômicas, em parte, pela produção primário-exportadora e, em parte, pelos negócios urbanos. Indiferentemente das preocupações peculiares de cada região, as elites urbanas de maneira geral estavam preocupadas em defender políticas e programas macroeconômicos similares, que pudessem garantir a continua importação de bens de luxo, e principalmente, facilitar a introdução de tecnologias modernas no processo de urbanização.²⁵ Isso justifica o fato de Rio de Janeiro e Salvador terem sido as duas primeiras cidades na América Latina a eletrificarem suas linhas de bondes, poucos anos depois de tal tecnologia estar disponível nos Estados Unidos e Europa. Ou ainda, isso justifica a intensificação do processo de urbanização das cidades brasileiras no início do século XX: construção de prédios públicos, abertura de avenidas, introdução de serviços públicos como bondes e iluminação elétrica, etc, com cada cidade apresentando a intensidade desse processo conforme a riqueza local permitisse. Mas foi sem dúvida a conciliação de interesses entre os grupos dominantes urbanos e o capital financeiro internacional que permitiu o financiamento dessas reformas urbanas das cidades brasileiras, e sedimentou a modernização segundo os padrões da *Belle Époque*.

Esse processo de modernização fazia parte do novo rearranjo das funções dos países no capitalismo de século XX. O Brasil vinha deixando sua posição de consumidor de bens de consumo não duráveis (ou bens de consumo assalariado), isto é, as manufaturas mais rudimentares resultantes do processo de industrialização, para dar início a formação de sua própria indústria. Mas não era qualquer indústria, era justamente a indústria de bens de consumo assalariado, pois a posição de subordinação da economia brasileira, numa nova articulação com o capital estrangeiro, aparecia novamente ao transformar-se:

²⁴ PERISSINOTTO, 1994, p. 232.

²⁵ Isso não nega a existência de conflitos intra-oligárquicos como os debates parlamentares atestam durante a construção de políticas locais como a política de valorização do café. Contudo, o que sugerimos neste trabalho é a presença de uma aliança entre elites regionais que vai além da consolidação da denominada “política dos governadores”, o pacto político de Campos Sales. Mas é uma aliança que se estabelece frente a questões materiais, de manutenção de uma política econômica favorável à modernização da sociedade brasileira, materializado na modernização das cidades brasileiras.

em campo de exportação de capitais dos países capitalistas maduros, ao criar, não obstante oportunidades ao capital estrangeiro: quer ao capital de empréstimos, de forma predominante, quer ao capital de risco, que se dirige basicamente aos setores da infra-estrutura, comercial e financeiro, mas também, ao setor industrial.²⁶

Em suma: Segunda Revolução Industrial, grande capital, modernização urbana e energia elétrica revelam-se como numa unidade. Uma unidade na forma assumida pelo Brasil para conduzir sua transição para o capitalismo; uma unidade que firmou uma nova articulação entre grupos dominantes nacionais e o capital estrangeiro; uma unidade que permitiu uma rápida modernização do país, sem que houvesse, no entanto, um projeto político de construção de uma nação. A modernização, assim, mais que uma representação material das transformações urbanas desse período, é um modelo de crescimento econômico assumido por parte das frações de classe dominantes brasileiras durante a Primeira República: um modelo que demandava rápidas absorções dos mais elevados padrões de consumo das economias centrais, e para tanto, um modelo que tecia novas e mais subordinadas relações com o capital estrangeiro. E a energia elétrica, por seu caráter sócio e economicamente transformador, por ser um setor incipiente e ainda sem regulamentação no Brasil de início do século XX, pode revelar-nos, ainda mais, as possibilidades, as contradições e os limites desse processo de constituição de uma sociedade capitalista, mas ainda dependente.

Assim, é por meio dessa grande unidade que redimensiona as alianças entre grupos internos e o capital estrangeiro e cuja materialização é a rápida modernização de algumas regiões do país que, pretendemos observar as transformações ocorridas nas principais capitais brasileiras no início do século XX. E, por meio da introdução da energia elétrica nos três principais centros urbanos brasileiros, esperamos discutir o papel das instituições municipais na regulamentação dos serviços públicos e, por conseguinte, o relacionamento estabelecido entre políticos locais e empresários. Por fim, não é nosso objetivo negar que a Primeira República foi um período de expressivas transformações na economia e na sociedade brasileira, contudo acreditamos que essas transformações foram comandadas por projetos que acima de tudo enfatizavam a modernização do país, mesmo que isso

²⁶ MELLO, 1986, p.108-9.

reforçassem as trágicas heranças da sociedade com aumento da desigualdade e da dependência nacional.

A presente tese está dividida em três partes. A Parte I composta por três capítulos descreve a expansão do capital estrangeiro para a América Latina, construindo o cenário que compõe os determinantes externos na formação do capitalismo brasileiro. O capítulo 1 parte da dinâmica desse processo de transição do capitalismo concorrencial ao capitalismo monopolista do século XIX e as mudanças nas relações econômicas entre centro-periferia. O capítulo 2 centra a discussão no caso específico do desenvolvimento do setor de energia elétrica, setor fundamental na Segunda Revolução Industrial. Por fim, o capítulo 3 apresenta a evolução da empresa canadense Light, uma típica empresa do setor de serviços públicos formada para atuar no exterior, até sua chegada no mercado brasileiro.

A Parte II desta tese, igualmente composta de três capítulos volta-se para a evolução da economia nacional, analisando as condições para a formação do capital nacional ao longo do século XIX, e sua organização no início do século XX. O capítulo 4 trata das condições existentes para a formação de empresas e indústrias nas três maiores cidades brasileiras na transição para o século XX, isto é, Rio de Janeiro, São Paulo e Salvador. O capítulo 5, ao focar a evolução da manufatura à grande indústria, discorre sobre o “modelo” de modernização defendido, no período, pelos grupos dominantes locais nas grandes capitais brasileiras. O capítulo 6, que concluiu esta parte, recupera a história do grupo nacional que formaria a Companhia Brasileira de Energia Elétrica, grupo originário do comércio de importação e exportação do Rio de Janeiro, que assumiu diversos empreendimentos na economia brasileira no início do século XX.

A Parte III, por sua vez, também dividida em três capítulos, reconstrói os conflitos entre a companhia estrangeira Light e a nacional CBEE nas cidades do Rio de Janeiro, de São Paulo e Salvador, enfatizando as relações entre empresários e grupos políticos locais. Finalmente, a conclusão realiza a caracterização do conflito ao mesmo tempo em que pondera sobre os interesses das classes dominantes neste período de aproximadamente trinta anos, que aprova a inserção do capital estrangeiro na constituição do setor elétrico brasileiro.

Parte I - Investimento estrangeiro na América Latina: a Light entre as grandes empresas de serviços públicos na transição do século XIX para o XX

A maneira como a desigualdade do mundo dá conta do avanço, do enraizamento do capitalismo, explica que a região central se encontra acima de si própria, à frente de todos os progressos possíveis, que a história do mundo seja um cortejo, uma procissão, uma coexistência de modos de produção que temos excessiva tendência para considerar na sucessão das eras da história. Com efeito, esses diferentes modos de produção estão amarrados uns aos outros. Os mais avançados dependem dos mais atrasados e vice-versa: o desenvolvimento é a outra face do subdesenvolvimento.

Fernand Braudel. *Civilização Material, economia e capitalismo: séculos XV-XVIII.*

A origem da economia brasileira se entrelaça com a história do desenvolvimento econômico mundial. Para pensar sobre a expansão das atividades econômicas nacionais, num país de caráter periférico como o Brasil, é necessário um esforço de inserir as condições de crescimento econômico num rol de opções internas e possibilidades externas. A trajetória do capitalismo internacional define os marcos e as estruturas básicas para delinear o contexto de transformação da sociedade brasileira, enquanto grupos dominantes locais e seus projetos políticos completam o cenário da dinâmica de tal processo de mudança. Conseqüentemente, faz-se mister partir da análise dos condicionantes externos, abarcando nessa apreciação a evolução, as características e o percurso do capital estrangeiro para o nosso objeto de estudo, o Brasil, para então compreender a atuação desse capital em território forâneo, avaliando as alianças e conflitos com os grupos locais.

A primeira parte dessa tese pretende reconstruir o panorama da economia internacional na passagem do século XIX para o XX, de maneira a apresentar os principais fluxos de capital externos para as economias latino-americanas. Como veremos, a atuação e intensidade da absorção desse capital estrangeiro em expansão para as economias periféricas dependiam, de um lado, do desempenho da economia receptora, isto é, do grau e potencial de crescimento econômico – medido acima de tudo pela estrutura da economia exportadora –, e de outro lado, da receptividade dos grupos locais dominantes: marcando assim, as peculiaridades da história de cada economia latino-americana.

O primeiro capítulo dessa tese apresenta o movimento existente no século XIX de expansão do capital estrangeiro para a América Latina, por meio da liderança da Inglaterra que redefinia as formas de incorporação da periferia ao mercado mundial sob a égide do liberalismo econômico. Ao contextualizar a incorporação do Brasil a dinâmica do capitalismo no século XIX, passamos ao segundo capítulo da tese que retrata a consolidação da Segunda Revolução Industrial com a emergência tanto de novos países como de novos produtos no mercado mundial. A indústria da energia elétrica, promovendo não somente iluminação como tração para bondes, revolucionou o mundo urbano e cedo conquistou as elites urbanas latino-americanas. Nesse cenário que foi formada a companhia canadense Light, objeto de nossa tese, e cuja história será retratada no terceiro capítulo. Assim, com esses capítulos contextualizaremos a formação e o estabelecimento de um dos personagens dos conflitos no setor de serviços públicos brasileiro: o capital estrangeiro.

Capítulo 1. Expansão do capitalismo para a América Latina nos séculos XIX e XX

Las Américas existían con el único propósito de mantenerlas sometidas, para que extrajeran los metales preciosos que los españoles codiciaban. Si hubieran podido entrenar a los caballos salvajes y al ganado que plagaban el territorio para hacer la tarea, habrían prescindido por completo de los habitantes y el régimen colonial habría sido entonces perfecto. Pero, desgraciadamente para el Imperio, los sudamericanos (...) advertieron que los españoles ni podían ni querían proporcionarles los productos europeos que necesitaban y solicitaron la asistencia de otros países. Nada lerdas esas naciones no tardaron en escuchar el llamado y, con el tiempo, se estableció el sistema de contrabando organizado más extraordinario que el mundo hubiera visto nunca (...) dirigido por holandeses, portugueses, franceses, ingleses y, luego, estadounidenses (...). Junto con las mercancías entró una nada despreciable cuantía de conocimientos, a pesar de las crecientes presiones de la Inquisición (...) por medio de sobornos y otras argucias, muchos extranjeros consiguieron entrar en el país y, para gran desesperación de los españoles – que no conocían más método de gobernar las colonias que el de la fuerza bruta –, estimularon el desarrollo de la inteligencia.

Viajante britânico Basil Hall, início do século XIX.²⁷

O viajante e capitão inglês Basil Hall, em seu relato sobre as Américas, descreveu o contexto de transformação pelo qual passavam as colônias espanhola e portuguesa durante a transição do século XVIII para o século XIX: a Revolução Francesa, a Independência dos EUA, a definitiva decadência das Coroas de Portugal e Espanha geravam nos diferentes

²⁷ HARVEY, Robert. Los libertadores. La lucha por la independencia de América Latina (1810-1830). Barcelona: RBA libros, 2002, p.25.

povos um sentimento de liberdade. As informações sobre tais acontecimentos somadas às novas escolas política, econômica e filosófica permitiam aos moradores das colônias pensarem em novos vãos. Em praticamente quinze anos, tendo início com a libertação da Venezuela por Simon Bolivar em 1810, e terminando em 1826 com a libertação da Bolívia pelo General Sucre, todas as antigas colônias americanas estavam independentes. Se, de um lado, a fragmentação da colônia espanhola e a formação de diferentes repúblicas a partir dela foram as características do processo de independência das colônias espanholas, de outro lado, o caso português tomou um rumo diverso: os colonos portugueses, além de se apropriarem das idéias revolucionárias européias e norte-americanas, tiveram que receber a corte lusitana que, fugida de Napoleão, trazia todo o aparelho de estado para terras tupiniquins. O resultado pós-independência observado, evidentemente, foi peculiar para cada antiga colônia: fragmentação e formação de repúblicas na colônia espanhola, enquanto um Império centralizado e escravista era formado com a corte na cidade do Rio de Janeiro.

Por mais diferentes que fossem as estruturas sócio-políticas das antigas colônias ibéricas, ainda restava uma semelhança fundamental que mantinha unido o rumo de toda a América Latina: a nova e necessária dependência do país impulsionador da ideologia liberal, a Inglaterra. A América Latina entrava na era liberal, mas não pela porta da frente como os países soberanos e independentes, mas com revoluções que, por mais poderosas que fossem, mantinham resquícios da dominação a que as antigas colônias estiveram sujeitas. Formava-se, assim, o caráter contraditório do desenvolvimento latino-americano, num cenário de rupturas e continuidades, de autonomia e dependência, de desenvolvimento e desigualdade. Logo, a América Latina, no período posterior à independência, estava sendo, no limite, recolonizada, e agora por meio da inserção do capitalismo inglês. Grande parte dos países latino-americanos se aliou à Grã-Bretanha para ter seu processo de independência reconhecido, mas, em compensação, esses países assumiram dívidas por meio de empréstimos britânicos, além de se adequarem aos novos tratados comerciais, teoricamente liberais, que abriam os mercados internos das antigas colônias para as importações londrinas.²⁸

²⁸ Vale ressaltar que a presença britânica no comércio colonial já era considerável antes da Independência do Brasil e até mesmo antes do término do Pacto Colonial de 1808. Para o comércio colonial conferir: ARRUDA, José Jobson de Andrade. *O Brasil no comércio colonial (1796-1808)*. São Paulo: Ática, 1980.

A inserção inglesa na América Latina durante a época mercantilista como país colonizador foi insignificante. Poucas regiões foram colonizadas por viajantes ingleses na América do Sul e Central e somente três postos sobreviveram até o século XX: Colônia de Belize (Honduras Britânica), a Guiana Inglesa e as ilhas Falklands (Malvinas).²⁹ Essas três pequenas porções de terra da Inglaterra não possuíam nenhuma expressão econômica em comparação com regiões como Buenos Aires, Rio de Janeiro, Sucre, Valparaíso e Pernambuco, divididas entre dominação portuguesa ou espanhola. A única maneira pela qual o governo inglês conseguia retirar ganhos, tanto com os produtos tropicais como com os metais preciosos americanos, era por meio dos ataques piratas e do contrabando. Já a principal ofensiva da Inglaterra para conquistar regiões economicamente relevantes aconteceu apenas em 1806, quando, sob liderança do comandante da frota inglesa, Sir Home Riggs Popham, 1.600 soldados tomaram Buenos Aires. A ocupação mostrou-se um grande fracasso e, em menos de sete semanas o exército inglês foi expulso da região e a Inglaterra passou a investir numa nova forma de dominação, por meio da colonização indireta.³⁰ O processo de independência das colônias e o desenvolvimento econômico inglês permitiam que a grande ilha iniciasse essa nova forma de inserção nos países recém emancipados. Já nas décadas de 1830 e 1840, a Inglaterra usaria menos a força e a coerção política para usar mais os tratados comerciais e os empréstimos. Usaria ainda, menos o exército e as frotas navais, para usar mais os bancos e casas comerciais. Enfim, o controle e a dominação não se ilustravam mais de uma maneira dura e violenta, mas com alianças e auxílios. Assim, com essa eficiente política econômica, a Inglaterra embarcava para um período hegemônico de dominação dos mercados latino-americanos, conquistando não só o comércio de produtos, mas, de uma maneira ainda mais poderosa, a confiança dos líderes e governos da América Latina.³¹

²⁹ O açúcar produzido nas Antilhas Inglesas tiveram um peso importante, entretanto o novo colonialismo inglês, cujo controle era econômico e não político, se mostrou muito mais eficiente para o país.

³⁰ BETHELL, Leslie. "A Grã-Bretanha e a América Latina, 1830-1930". BETHELL, Leslie (org.) *História da América Latina: de 1870-1930*. Volume IV. São Paulo: Edusp/Imprensa Oficial, 2001, p.582. Em contraposição ao fracasso na Argentina, dois anos depois, a Inglaterra garantiu a abertura dos portos brasileiros. ARRUDA, José Jobson de Andrade. *Uma colônia entre dois impérios. A abertura dos portos brasileiros, 1800-1810*. Bauru: Edusc, 2008.

³¹ A utilização da "política de influência" inglesa tinha seus limites porque, por diversas vezes, a Inglaterra recorreu às armas e à intervenção para estabelecer critérios comerciais e, principalmente, para exigir a cobrança de dívidas aos países devedores. CAIN, P.J e HOPKINS, A.G. *British imperialism: innovation and expansion, 1688-1914*. Londres: Longman, 1993 e LIPSON, Charles. *Standing Guard. Foreign capital in the Nineteenth and Twentieth Centuries*. Berkeley: University of California Press, 1985.

A expressão da *pax-britânica* em praticamente todos os países latino-americanos foi alicerçada logo nas primeiras décadas do século XIX. Desta vez sim, a Inglaterra poderia se considerar um país influente na região: as maiores cidades da América do Sul estavam conectadas com o centro financeiro e comercial inglês por meio de investimentos ferroviários e portuários, por meio da troca de matérias-primas por produtos manufaturados e bens de capital e, finalmente, por meio de empréstimos governamentais. A nova política da coroa e dos banqueiros britânicos permitia que poucos recursos fossem usados no aparelhamento de estados e nos exércitos e dava poder de circulação para que o capital lucrasse com os empréstimos e investimentos.

Entre as formas mais simbólicas que representavam a independência das antigas colônias estava a abertura do mercado para novos países, rompendo de uma vez por todas com o Pacto Colonial, o instrumento político-econômico da era mercantilista mais poderoso de Portugal e Espanha.³² O caso brasileiro foi exemplar nesse processo, pois, já em 1808, com consentimento da Coroa Portuguesa, a colônia tinha seus portos abertos para as “nações amigas”, dentre as quais a Inglaterra seria, já em 1810, a que mais se beneficiava com as menores taxas alfandegárias. O Brasil tornou-se logo um fundamental mercado para a Inglaterra, comprando desde de porcelana, vidro, tecidos e móveis como até chapéus, pianos e patins. Em 1840, o mercado brasileiro era o terceiro maior consumidor de produtos ingleses, ficando atrás somente de Estados Unidos e Alemanha. Ao mesmo tempo em que o fluxo de importações aumentava para a América Latina, as casas comerciais inglesas controlavam parte considerável das exportações brasileiras de café, argentinas de couro, lã, trigo e carnes, chilenas de prata e trigo e peruanas de guano.³³

Entretanto, para criar as bases das transformações que ocorreriam nos países latino-americanos no final do século XIX, mais importante que as trocas comerciais atlânticas, foram os investimentos e empréstimos ingleses. O primeiro grande fluxo de capital inglês para a região foi realizado durante a década de 1820 como forma de pagamento das independências. É evidente que países recém formados e com altos custos para construir e consolidar o Estado ainda em fase embrionária não conseguiriam pagar todo o endividamento com o capital inglês. Como somente o Brasil manteve-se cumpridor de seus

³² NOVAIS, Fernando. Portugal e Brasil na crise do Antigo Sistema Colonial (1777-1808). São Paulo: Hucitec 1979.

³³ BETHELL, 2001, p.586-7.

compromissos, uma profunda insatisfação se abateu sobre os banqueiros ingleses, que só tomariam coragem para reinvestir seus recursos na região três décadas mais tarde e depois de cruciais reformas institucionais.

Por mais que a Inglaterra já se apresentasse como país dominante em razão de sua poderosa marinha, ainda faltava criar mecanismos para fortalecer o sistema financeiro inglês e garantir a contínua presença em terras latino-americanas. Com o *Bank Act* de 1844, o governo inglês reconhecia a coexistência das funções bancária e monetária, dando exclusividade para o Banco Central inglês emitir libras esterlinas. Assim, o banco da Inglaterra mantinha parte dos 14 milhões de libras esterlinas em moeda fiduciária – por mais que devesse conservar a conversibilidade da moeda –, facilitando transações entre países. A América Latina, como uma região estruturalmente deficitária, precisava adequar-se à nova estrutura financeira inglesa para obtenção de novos empréstimos em libras. A suspensão de empréstimos em valores quantificados em moedas nacionais permitia aos investidores ingleses maiores garantias, evitando perdas com processos inflacionários e com desvalorização das moedas locais. Já países tomadores de empréstimos passavam ao caminho histórico da dependência financeira. Países inadimplentes e mercados emergentes que, impedidos de pegar empréstimos em suas moedas, caíam no “pecado original”.³⁴

Mesmo que o período seguinte tenha sido de arrefecimento dos investimentos, da década de 1870 até os anos anteriores à Primeira Guerra Mundial, foi marcada pela época de ouro dos fluxos de capitais entre América Latina e Grã-Bretanha. Essa expansão no fluxo financeiro-comercial foi determinada basicamente por dois movimentos: de um lado, as economias latinas entravam num importante momento de expansão, pois diante do crescimento das exportações que atraía investimentos e transformações para a região as economias exportadoras demandavam uma nova estrutura de transporte, impulsionando o *boom* ferroviário na região que, por sua vez, incentivou a modernização sócio-econômica da América Latina com o crescimento de outros processos como a urbanização e, ainda que com certas restrições, a industrialização; de outro lado, a Europa, e em especial a Inglaterra, incorporava os melhoramentos tecnológicos e econômicos provenientes da fase final da

³⁴ Sem saldos nas balanças de pagamentos, os países endividados mal conseguiam cumprir com os compromissos dos juros dos empréstimos exteriores. FLANDREAU, Marc and SUSSMAN, Nathan. “Old sins: exchange clauses and European foreign lending in the 19th century.” CEPR. Discussion Paper no. 4248. *Social Science Research Network*. Fevereiro 2004. <http://ssrn.com/abstract=s11303>

primeira revolução industrial e, com uma ampla capacidade de comunicação com ferrovias, navios, telégrafos, atendia às novas demandas de crescimento mundial.³⁵ Dessa maneira, a hegemonia britânica na realização de investimentos pelo mundo, nesta “primeira fase de economia liberal”, pôde ser reafirmada por sua liderança no processo de industrialização, pela maturidade de seu sistema financeiro relacionado à afirmação da City de Londres como principal fonte de capital para exportação e, por fim, pela densa marinha mercante inglesa, que representava mais da metade da marinha mercante mundial. Entretanto, outros países centrais como Alemanha, Estados Unidos e França passavam por grandes transformações internas e, de maneira retardatária, vinham alcançando o desenvolvimento tecnológico e financeiro inglês. Portanto, a presença destes países em processo de profundas reformulações econômicas seria igualmente relevante décadas mais tarde na economia internacional.

A retomada de investimentos na América Latina é datada do início da década de 1860 com a abertura de bancos ingleses em diferentes territórios sul-americanos, tais como: o London and Brazilian Bank (1862), London and River Plate Bank (1863), London Bank of Mexico and South America (1863-4), Banco Inglês do Rio de Janeiro (1863) e London and Venezuela Bank (1864).³⁶ Entretanto, as duas principais casas bancárias inglesas, vinculadas a vários negócios na região, eram os bancos Rothschilds e Barings que, respectivamente, controlavam parte significativa dos mercados brasileiro e argentino. Conjuntamente, novos fluxos de empréstimos e investimentos ingleses foram feitos em títulos de governos e ainda em construção de empreendimentos, em especial, na construção de ferrovias. Em dez anos o capital inglês direcionado para América Latina cresceu de 80 milhões de libras, em 1865, para 175 milhões, em 1875, correspondendo a apenas dez por cento do capital investido pela Inglaterra no exterior naquela década.³⁷

³⁵ As ferrovias podem ser consideradas a síntese da primeira revolução industrial, por incorporar a indústria de ferro e a energia a vapor. Ademais, os investimentos na construção ferroviária inglesa, oriundos de uma ampla acumulação de capital no país, foram extremamente importantes por viabilizar uma segunda fase de industrialização (1840-1895), superando os limites existentes na expansão da indústria têxtil. HOBBSBAWM, Eric. *Da revolução industrial inglesa ao imperialismo*. Rio de Janeiro: Forense, 1969, p.101 e segs.

³⁶ Entre os anos de 1858 e 1862 foram realizadas algumas mudanças na legislação britânica para incentivar a formação de sociedades anônimas e facilitar seus investimentos no exterior. JOSLIN, David. *A century of banking in Latin America: to commemorate to commemorate the centenary in 1862 of the Bank of London of South America Limited*. London: Oxford University Press, 1963, p.19.

³⁷ STONE, Irving. “British long term investment in Latin America 1865-1913”. *Business History Review*, 42 (3), 1968.

Durante todo esse período, parte expressiva dos investimentos britânicos para o mercado americano era feito por meio de empréstimos diretos para os governos. Em 1865, por exemplo, cerca de três quartos dos investimentos ingleses faziam parte de recursos direcionados dos bancos ingleses para os governos. Até momentos antes da Primeira Guerra Mundial essa participação de empréstimos do governo inglês para a América Latina continuou elevada, equivalendo a cerca de metade de todos os investimentos. Entretanto, conforme a quantidade de empréstimos entre governos direcionados para o novo mercado foi aumentando, criou-se um cenário mais sólido nos países latino-americanos para que investimentos privados tendessem a crescer. Se, em 1865, apenas 20 milhões de libras foram direcionados para outros negócios além dos empréstimos do governo, trinta anos depois, em 1895, somente os investimentos em ferrovias totalizavam quase 200 milhões de libras.³⁸ Logo, na passagem do século XIX para o século XX, os setores da economia escolhidos pelos capitalistas ingleses para investir seu capital tinham se diversificado. Além das ferrovias, o principal negócio britânico, que representaram quase um terço de todo o investimento na região em 1913, com 404,5 milhões de libras, outros setores, como empresas de serviços públicos, de extração de matérias primas e de navegação, bancos e indústrias, também passavam a representar importantes somas. Conseqüentemente, a forma de investir também foi alterada; enquanto o investimento em portfólio era a maneira mais usual, diante a quantidade de empréstimos, o final do século XIX apresentou um importante crescimento de investimentos diretos em empresas. Assim, é evidente a importância que o setor ferroviário passou a representar, tanto para os ingleses, que controlavam as principais ferrovias latinas, como para toda a região, que estava se transformando conforme o traçado das ferrovias se construía. A principal rede ferroviária naquele momento era a da Argentina, que havia crescido de 800 quilômetros em 1870 para quase 35 mil quilômetros em 1914. Entretanto, existiam outras respeitáveis redes ferroviárias na América do Sul, como a brasileira que, em 1914, tinha 24 mil quilômetros de trilhos, além de outras ferrovias em países como Peru, Chile, Uruguai e Venezuela.³⁹

Novamente é pertinente afirmar que o desempenho dessas ferrovias dependia, em grande parte, das condições da economia exportadora. A Argentina se destacava por ser um

³⁸ STONE, 1968, p.694.

³⁹ BETHELL, 2001, p.591.

dos principais fornecedores de trigo e carne para a Europa, fundamentalmente via Inglaterra. Da necessidade de transporte desses dois produtos surgiram na Argentina as ferrovias de controle inglês, como a Central Argentine Railway, a Buenos Aires Great Southern Railway, a Argentine Great Western Railway, assim como a uruguaia Central Uruguay Railway. Pela Peruvian Corporation's Central Railway era transportado o guano, pela Tarapacá Railway os minérios chilenos e pela San Paulo Railway o café brasileiro. Tantas outras ferrovias haviam sido construídas pelos ingleses no Brasil, mas nenhuma foi tão bem sucedida quanto a San Paulo Railway, *“uma das maiores - e mais lucrativas - realizações da engenharia vitoriana”*.⁴⁰ A ferrovia se beneficiava por receber quase toda a produção de café produzida no Estado de São Paulo sem concorrência com qualquer outra empresa no curto e rentável trajeto, ligando Jundiaí, São Paulo e o Porto de Santos.

Durante a primeira década do século XX, a participação exclusiva de empresários ingleses no controle das ferrovias latinas diminuiu com a entrada de empresas americanas e canadenses, mas, especialmente, pela presença do empresário norte-americano Percival Farquhar que, nesse período, buscou controlar e construir um grande império ferroviário. Contudo, o capital inglês se manteve presente entre as principais ferrovias, representadas por dezessete estradas de ferro atuando em sete países. Em 1905 o portfólio das ferrovias inglesas somava 33,9 milhões de libras, passando para 65 milhões de libras em 1913, diante a determinante participação anglo-americana neste setor, representada pela Brazil Railway Co., companhia de Farquhar que, com apoio de bancos ingleses, franceses e belgas, somava mais de 22 milhões de libras do total.⁴¹ Assim, na primeira década do século XX, o setor ferroviário, que era a mina de ouro e de controle essencialmente britânico, começou a receber a presença de capitais de outros países como investidores. Ainda que houvesse essa tendência de mudança no padrão de investimentos na América Latina, a presença inglesa nos primeiros anos do século XX ainda era determinante. Por mais que novos centros políticos e financeiros estivessem se formando em Paris, Berlim e Nova Iorque, Londres continuava como o “banco do mundo”.

A composição da balança comercial inglesa havia se transformado na segunda metade do século XIX. A Inglaterra, tanto pela ampliação de suas importações como pela

⁴⁰ BETHELL, 2001, p.591.

⁴¹ STONE, 1968, p.702.

exportação de capitais, tornou-se ainda mais deficitária nas relações comerciais.⁴² Mas a Inglaterra era um dos poucos países que podiam manter esses tais déficits comerciais, por compensá-los com as “exportações invisíveis”, isto é, receitas provenientes dos serviços de navegação, de comércio, de pagamento de empréstimos e juros de dívidas. Entre 1876 e 1900 a metade do déficit comercial inglês podia ser paga apenas com a receita proveniente dos serviços de navegação, que não era a principal das receitas que constituíam as exportações invisíveis.⁴³ As principais transações entre países, empréstimos e circulações acionárias eram feitas em libras e, na América Latina, a Inglaterra representava cerca de três quintos de todo capital investido na região (ver tabela 1.1).

Tabela 1.1. Distribuição Geográfica do Investimento estrangeiro da Grã-Bretanha, França, Alemanha e Estados Unidos no início do século XX (em milhões de US\$)

Para/ De	Grã-Bretanha	França	Alemanha	Estados Unidos
Europa	1.250	4.100	-	50
América do Norte	2.250	150	-	150
América Latina	1.250	550	-	300
México	150	50	-	200
Cuba	n.	25	-	50
Argentina	550	200	-	Total no restante dos países: 50
Brasil	200	150	-	
Chile	150	50	-	
Peru	100	25	-	
Uruguai	100	50	-	
Oceania	1.600	n.	-	-
Ásia	1.700	200	-	n.
África	1.900	700	-	-
Resto do Mundo	2.050	-	-	-
Total	12.000	5.700	4.800*	500

*Distribuição dos investimentos da Alemanha não elaborado. Principais pontos de recepção de investimentos eram: Europa, Argentina, Brasil, Turquia e Chile. (n. = negligenciado).

Fonte: WOODRUFF, 1982, p.152.

⁴² E mais que as relações comerciais: “a influência das exportações de capital inglesas sobre as exportações de bens e serviços e sobre os termos de intercâmbio do comércio exterior inglês constituía-se em uma linha de defesa que moderava as perdas de ouro induzidas pelo ritmo das exportações de capital”. BASTOS, Pedro Paulo Zahluth. *A dependência em progresso: fragilidade financeira, vulnerabilidade comercial e crises cambiais no Brasil (1890-1954)*. Campinas: tese de doutorado – UNICAMP, 2001, p.42.

⁴³ CAIN & HOPKINS, 1993. Para os autores as receitas provenientes das exportações invisíveis eram mais rentáveis que aquelas referentes ao comércio alfandegário. Entretanto, os déficits comerciais eram fundamentais para que a Inglaterra pudesse manter sua presença econômica em regiões como a América Latina, já que era uma forma de suprir tais mercados com recursos para o pagamento de pelo menos parte dos empréstimos e serviços.

Essa posição hegemônica inglesa no continente americano era reafirmada, ainda, pelo destino das exportações latino-americanas; as antigas e importantes conexões comerciais tornavam o mercado inglês o principal comprador das matérias-primas da América Latina, gerando, em países “leais” como Argentina e Brasil, uma relação de relativa interdependência entre o desenvolvimento americano, sustentado pelas exportações e pelo capital financeiro, e a balança de pagamentos ingleses, que necessitava dessa exportação de recursos para o exterior. Outros países que mantinham íntima ligação com a Inglaterra no período eram: a Índia, na Ásia; a Austrália, na Oceania; os EUA, na América do Norte e a África do Sul, na África.⁴⁴ Consecutivamente, no geral, o período de meados do século XIX ao início do século XX foi marcado por essa predominância do capital inglês com investimentos nos serviços subsidiários aos setores exportadores das economias latinas, além dos empréstimos entre governos. Cabe destacar duas mudanças qualitativas importantes nesse período:

a crescente concentração e centralização dos capitais, processos inerentes à transição do capitalismo concorrencial – muito bem estudado pelos economistas da Escola Clássica e por Marx – ao capitalismo monopolista e a crescente subordinação do Estado aos interesses do capital monopolista, com a conseqüente substituição do liberalismo econômico pelo intervencionismo estatal – um processo que, nos países capitalistas centrais, teve início antes da Primeira Guerra Mundial.⁴⁵

O referido período representava o momento de consolidação do sistema capitalista por meio da difusão do capitalismo para as economias que estavam à margem, como é o caso da América Latina. Fechava-se mais um circuito de desenvolvimento num processo ambíguo de construção do capitalismo nas economias periféricas, que, afastados do pioneirismo tecnológico e da soberania financeira, se inseriam de maneira dependente no jogo mundial.⁴⁶ Alcançar um estágio superior de desenvolvimento implicava vincular-se de

⁴⁴ WOODRUFF, William. *Impact of Western Man. A Study of Europe's in the world economy, 1750-1980*. London: University Press of America, 1982, p.114-8.

⁴⁵ SZMRECSÁNYI, Tamás. “A era dos trustes e cartéis”. ELETROPAULO. *História e Energia. A chegada da Light*. São Paulo: Departamento de Patrimônio Histórico, 1986, p. 6.

⁴⁶ Era o período de formação do capitalismo tardio. MELLO, João Manuel Cardoso de. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Brasiliense, 1986 e OLIVEIRA, Carlos Alonso Barbosa de. *Processo de Industrialização. Do capitalismo originário ao atrasado*. São Paulo/Campinas: Editora Unesp/ Unicamp, 2003.

uma nova forma com a economia mundial, expandindo-se internamente ao mesmo passo em que a expansão internacional penetrava nas raízes desse desenvolvimento nacional.⁴⁷

Na América Latina, Chile, México, Argentina e Brasil foram os países que mais se destacaram quanto à recepção de investimentos, primeiramente ingleses e, posteriormente, de outros países europeus e norte-americanos. Entre outros motivos, esses países apresentavam destacadas economias agrário-exportadoras e uma considerável estabilização política. Por mais que, no Brasil, houvesse acontecido, entre as décadas de 1880-1890, grandes mudanças como a abolição da escravidão, a proclamação da República e mesmo mudanças abruptas na constituição das políticas econômicas, a prosperidade econômica gerada pela cultura do café não reduziu o clima favorável para investimentos em negócios relacionados à economia exportadora. Isso porque as elites nacionais controlavam as transformações na sociedade e na estrutura econômica conforme seus interesses, e acima de tudo, dependendo das alianças e acordos realizados com o capital internacional. Cenário semelhante ocorreu no Chile e Argentina; a sociedade chilena enfrentou dois momentos de irrupção: primeiramente durante a Guerra do Pacífico e décadas depois com a guerra civil de 1891, colocando fim à administração nacionalista de Balmaceda. Já a Argentina enfrentou sérias mudanças políticas na década de 1880, quando proprietários de terra e uma plutocracia financeira e mercantil se uniram para controlar o poder do país. Nos dois casos, essa aliança de grupos locais com setores exportadores e internacionalistas permitiu que o capital estrangeiro mantivesse segurança suficiente para alimentar a realização de novos investimentos. Por fim, o México passaria por um longo período de regime ditatorial e, comandado por Porfirio Díaz, o governo era amplamente favorável à recepção de recursos externos como dinamizadores da economia. Em outras palavras, conforme as economias exportadoras se desenvolviam, criando maior espaço de trocas com as nações desenvolvidas e, consecutivamente, ampliando o poder das classes exportadoras e

⁴⁷ Nas palavras de Florestan Fernandes: “A economia brasileira ganhara, em poucas palavras, certos substratos materiais ou morais e os dinamismos econômicos básicos para assimilar os modelos de organização econômica predominantes nas economias centrais. No entanto, dada sua própria condição de economia periférica e dependente, não iria assimilar tais modelos reproduzindo, pura e simplesmente, o desenvolvimento prévio daquelas economias. Ao contrário, os referidos modelos tenderiam a ser saturados, historicamente, de acordo com as possibilidades sócio-econômicas e culturais de expansão do mercado interno. (...) Apesar disso, (...) a assimilação dos ditos modelos de organização econômica estava sujeita às peculiaridades estruturais e funcionais da situação de mercado existente.” FERNANDES, Florestan. *A revolução burguesa no Brasil*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975, p.86.

comerciais das nações latinas, aumentava-se o interesse estrangeiro (e neste período, mormente da Inglaterra) para novos investimentos, num círculo vicioso e virtuoso.⁴⁸

A inserção chilena na economia mundial ocorreu, substancialmente, por suas reservas minerais. Entre as exportações do Chile, comercializadas essencialmente via cidade portuária de Valparaíso, figuravam a prata, o cobre, o trigo, a lã e o nitrato, este último aparecendo mais destacadamente no início do século XX. A mineração da prata já havia alimentado por vários anos os cofres espanhóis durante todo o período de colonização, contudo, na segunda metade do século XIX, era o cobre que se destacava como principal produto chileno e o Chile, como principal exportador mundial de cobre até os anos de 1880. As pequenas e médias, além de ainda rudimentares, empresas de minérios de cobre no controle de capitais nacionais chegaram a exportar 50 mil toneladas durante os anos da década de 1870, correspondendo a cerca de 43,6% da produção mundial. As décadas seguintes seriam assinaladas por uma profunda decadência na produção devida à exaustão das melhores jazidas de cobre e uma recuperação no setor só voltaria a ser acompanhada na primeira década do século XX, com investimentos estrangeiros nas jazidas de maior complexidade extrativa.⁴⁹

Mesmo com a temporária retração da mineração do cobre nos últimos anos do século XIX, o Chile se manteve conectado com o comércio internacional pelas exportações de trigo e lã. A produção do trigo chileno, concorrente e complementar à produção da região do Rio da Prata, era direcionada fundamentalmente para o mercado europeu. Depois de décadas de expansão, o ápice da produção de trigo no Chile alcançou 1,25 milhão de toneladas no início da década de 1890, mas uma profunda instabilidade e queda na produção, anos antes da Primeira Guerra Mundial, resultaram numa pífia produção de apenas 395 mil toneladas. Por outro lado, foi justamente neste período de queda da produção de trigo que a lã chilena deu um grande salto nas exportações, em especial para o mercado inglês, crescendo de 18.780 toneladas métricas em 1874 para 120 mil toneladas em 1912. Mas não há dúvidas que o principal produto exportado pelo Chile no início do século XX foi o nitrato. As exportações, que não passavam de 400 mil toneladas métricas em 1880, alcançaram quase três milhões em 1913. Entre 1900 e 1930, cerca de cinquenta

⁴⁸ GLADE, William. "A América Latina e a economia internacional, 1870-1914". BETHELL, Leslie (org.) *História da América Latina: de 1870-1930*. Volume IV. São Paulo: Edusp/Imprensa Oficial, 2001, p.24-6.

⁴⁹ GLADE, 2001, p.33.

por cento dos gastos totais do governo eram financiados pelas taxas de exportação do nitrato, cujos recursos representavam quase 15% do produto interno bruto do Chile.⁵⁰ Foi a partir da economia exportadora que os interesses estrangeiros se inseriram no Chile.

Entre 1820 e 1860, já era evidente a presença do capital inglês na economia chilena, por meio de firmas comerciais, negociantes e, até mesmo, da presença do capital financeiro em empréstimos e investimentos em diferentes negócios. Um dos setores que mais atraíam os olhos britânicos era a exportação de nitrato.

Para o período pré-1880, Rippy⁵¹ enfatiza a negociação do estado para empréstimos externos e as primeiras experiências do capital britânico (cuja maioria não se efetivou) na implantação de companhias mineiras. A situação modificou-se nos períodos subseqüentes, quando os interesses britânicos tornaram-se predominantes na indústria do nitrato (trinta companhias inglesas foram estabelecidas no período entre 1882 e 1896). Outros investimentos devem ser somados a esse, como aqueles na construção de estradas de ferro, instalação de empresas de serviços urbanos e a formação de empresas de minas de cobre.⁵²

A preeminência inglesa no Chile se manteve até o período da Primeira Guerra Mundial. O ano de 1914 foi o auge da quantia de capitais ingleses investidos na região, com a soma de 57 milhões de libras. Entre os setores da economia chilena com maiores investimentos ingleses constavam 18 milhões de libras em ferrovias, 9 milhões de libras em companhias de nitrato, 1,5 milhão de libras em empresas de serviços públicos, 600 mil libras em empresas comerciais e industriais e mais 282 mil libras em atividades bancárias. Não obstante, a principal participação inglesa ainda era representada pelo financiamento dos municípios e do governo, com cerca de 25 milhões de libras, mantendo a característica de banco internacional de empréstimos no período.⁵³ Entretanto, um novo cenário começava a aparecer, antes mesmo dos primeiros anos do século XX, com respeitáveis investimentos originários de outros países. No setor de serviços públicos na capital

⁵⁰ GLADE, 2001, p.34-5.

⁵¹ RIPPY, J.Fred. *British investment in Latin America 1822-1949*. Londres: Connecticut, 1966.

⁵² CAVIERES, Eduardo. "Foreign investors and investments in Chile, 1860-1930: state of the art and perspectives." MARICHAL, Carlos (editor). *Foreign investment in Latin America: impact on economic development, 1850-1930*. Eleventh International Economic History Congress. Milan: September, 1994, p.132.

⁵³ CAVIERES, 1994, p.132.

Santiago do Chile, por exemplo, houve a formação da Chilean Electric Tramway & Light Company Ltd., cujo controle se fazia pela empresa alemã AEG.

Mas foram os efeitos da guerra que determinaram um visível fluxo de novos capitais estrangeiros ao Chile, seguindo uma tendência geral da América Latina. Enquanto o capital inglês sofria reduções na participação em diversos setores, de um lado o capital norte-americano e de outro, o capital nacional buscava se firmar na economia. Os investimentos norte-americanos se concentraram inicialmente na mineração de cobre, recuperando a então decadente indústria do cobre por meio da modernização das técnicas de exploração. Deste setor, um dos empreendimentos pioneiros foi o do norte-americano Willian Braden, que comprou a mina El Teniente em 1904, vencendo a concorrência frente aos compradores franceses, britânicos e alemães. Anos depois, em 1915, a mina de Braden chegou às mãos da empresa norte-americana Kennecott, que transformou a mina El Teniente na maior mina de cobre do mundo. Contemporaneamente, outros investimentos eram feitos nas minas de Potrerillos e Chuquicamata pela Anaconda Corporation, que, em 1920, somou capital de cerca de 198 milhões de pesos.⁵⁴ Com os investimentos estrangeiros na exploração das jazidas de cobre foi possível impulsionar a produção, que havia se estagnado em torno de 26 mil toneladas no início do século XX, para 102,5 mil toneladas em 1917.

Por outro lado, o capital nacional chileno estava se expandindo rumo ao processo de industrialização e grupos políticos iniciavam movimentos de nacionalização da economia. As reservas minerais chilenas estavam em propriedade de empresas estrangeiras, fossem elas britânicas, no caso do nitrato, fossem elas norte-americanas, no caso do cobre. Nasciam grandes conflitos entre grupos de interesses nacionalistas, interesses estatais e de investidores estrangeiros.⁵⁵ Outras manifestações nacionalistas estiveram presentes diante do crescimento industrial, mas sem representar grandes transformações porque os grupos dominantes compactuavam com tal contexto. Em 1918, o capital chileno investido em indústrias era de apenas 23,87%, enquanto o de origem estrangeira era composto por 34,87% e ainda os outros 33,3% das indústrias eram sociedades anônimas de ações conjuntas. Entre as associações do capital estrangeiro, nacional e estatal, as *joint-ventures*, a Compañia Electrosiderúrgica e Industrial de Valdivia, ESVAL, foi o primeiro e um dos

⁵⁴ CAVIERES, 1994, p.136-7.

⁵⁵ MORAN, T.H. Multinational Corporation and the policies of dependence. Copper in Chile. Princeton: Princeton University Press, 1974.

mais admiráveis casos chilenos, por compor forças num setor central para o desenvolvimento industrial: a produção de ferro e aço.⁵⁶

A economia mexicana, por outro lado, se desenvolveu de maneira ligeiramente diversa às outras economias latino-americanas. Enquanto países como Argentina, Chile, Uruguai e Brasil tinham claramente alguns poucos produtos voltados exclusivamente para a exportação, os quais eram os dinamizadores da economia, mesmo que o México dependesse bastante de suas exportações, também possuía uma produção extremamente diferenciada. Entre outros motivos, o México se beneficiava do potencial de recursos existentes no território, como os minérios e o petróleo, e da proximidade com as rotas marítimas e do comércio norte-americano. Aproveitando a expansão do mercado consumidor dos Estados Unidos, o México logo desenvolveu diversas produções para atender as demandas daquele país, com produtos como: sisal, borracha, couros, café, chumbo, gado, baunilha, grão-de-bico, fibra de caroá, madeira de lei, frutas, pimenta (chilli), feijão, legumes, mel, cerveja, fumo e muitos outros. Cada um desses produtos não correspondia a mais de cinco por cento das exportações, enquanto as maiores exportações mexicanas eram os minérios como a prata (cerca de 30%), o ouro (17,5%) e o cobre (10%). Foi somente nos anos iniciais do século XX que a indústria petrolífera ascendeu, conquistando a terceira posição entre os maiores produtores mundiais na década de 1910.⁵⁷ Por mais diversificada que fosse a economia mexicana não escapava das flutuações de exportações, já que tais produções dependiam essencialmente das demandas do mercado externo. Alguns produtos se destacaram pelas crescentes remessas para o mercado norte-americano, que absorvia cerca de três quartos de todas as exportações mexicanas. A evolução de alguns produtos foi: gado, que, de 11 mil cabeças em 1879, teve suas exportações aumentadas para 313 mil cabeças em 1897; e sisal, que, de 13,3 toneladas em 1879, chegou a ter 123 mil toneladas exportadas em 1911.

Diante a diferenciação da produção no México, o país pôde desenvolver diversas regiões espalhadas pelo território, todavia, sem possibilitar a formação de uma economia subnacional autônoma, que pudesse ampliar o progresso material do país. E o governo de Porfirio Díaz foi o principal responsável por esse desenvolvimento desigual mexicano: ao

⁵⁶ CAVIERES, 1994, p.137-8.

⁵⁷ GLADE, 2001, p.38.

mesmo tempo em que o regime de Díaz (entre 1876-1911) criava ligações importantes com o capital estrangeiro, possibilitando o estabelecimento de companhias para a construção de ferrovias e empresas de serviços públicos, o regime também não poupou esforços para combater movimentos sociais, reprimindo violentamente às mais de 250 greves e manifestações sociais. Assim, o Porfiriato concedia espaço suficiente para que o capital estrangeiro investisse, de maneira a propiciar melhorias substanciais na qualidade de vida, mas permitia, também, que os excedentes da economia fossem concentrados em apenas poucos grupos de exportadores e proprietários de terra.⁵⁸

Seguindo a tendência da primeira fase de investimentos estrangeiros na América Latina, no México, a grande concentração dos recursos foi feita para a construção das ferrovias. Em 1911, cerca de 1.641 milhões de dólares haviam sido empregados na economia mexicana, dentre os quais, 54% na construção de ferrovias. Entretanto, na construção das estradas de ferro mexicanas, a presença de capital norte-americano foi muito mais acentuada do que em qualquer outro país latino-americano. Os capitais norte-americanos chegavam a se equilibrar com os britânicos, afinal, enquanto a Inglaterra se mantinha como principal fornecedor de recursos para as economias mundiais e era a principal construtora de ferrovias no exterior, os Estados Unidos buscavam criar no México e Caribe uma área de protetorado, seguindo os preceitos da Doutrina Monroe. Assim, na construção das ferrovias mexicanas, enquanto empresários norte-americanos compunham 38% dos investimentos, os investidores ingleses somavam apenas 30%.⁵⁹

O interesse dos norte-americanos na construção das ferrovias mexicanas estava intimamente ligado com a necessidade do consumo de produtos naquele país, de maneira que as estradas ferro ligavam regiões produtoras aos portos ou, até mesmo, corriam para o norte em direção aos Estados Unidos. O desenvolvimento ferroviário impulsionou a exploração de outros dois importantes recursos naturais do México: o carvão, essencial para a combustão das locomotivas, assim como a produção de energia elétrica, e o ferro, manipulado na primeira siderúrgica da América Latina, a Fundidora Monterrey de 1903,

⁵⁸ HALL, Michael e SPALDING JR., Hobart. “A classe trabalhadora urbana e os primeiros movimentos trabalhistas na América Latina, 1880-1930”. BETHELL, Leslie (org.) *História da América Latina: de 1870-1930*. Volume IV. São Paulo: Edusp/Imprensa Oficial, 2001, p.310.

⁵⁹ RIGUZZI, Paolo. “Foreign financing of Mexican railways, 1880-1914: patterns and impact on the economic space”. MARICHAL, Carlos (editor). *Foreign investment in Latin America: impact on economic development, 1850-1930*. Eleventh International Economic History Congress. Milan: September, 1994, p.103.

material assaz necessário no período para ser empregado na construção de ferrovias e indústrias.⁶⁰ De tal modo, na transição de século XIX para o XX, as ferrovias e as condições existentes no país para o crescimento industrial proporcionaram o desenvolvimento urbano, com destaque para a capital, Cidade do México, que se destacava como uma das maiores cidades da América Latina no período. A pujança populacional e econômica da capital mexicana incentivou novas formas de investimentos na região com empresas de serviços públicos, como a canadense Mexican Light and Power Company. A partir de então, o capital estrangeiro deixaria de se atrelar unicamente com os setores primário-exportadores para interagir nas transformações sócio-econômicas internas do país.

Os atalhos oferecidos pelo regime de Díaz para o capital estrangeiro na economia geraram intensos ressentimentos nacionalistas. A classe trabalhadora mexicana, que representava uma das maiores classes assalariadas da América Latina, pôde se unir contra um inimigo comum durante a primeira década do século XX. A consciência dessa classe trabalhadora chegou ao ápice em 1910, quando uma longa guerra civil eclodiu, deixando marcas na sociedade mexicana. Por mais que movimentos anarquistas, trabalhistas e nacionalistas tivessem crescido e dado início à formação das novas organizações políticas, isso não significava que o governo havia alterado sua política com a redução dos fluxos de capitais estrangeiros para o país. A instabilidade política não alterou a política de defesa do capital estrangeiro, que manteve a tendência de continuar investindo na economia mexicana. O governo além de não intervir em tais investimentos estrangeiros, não ameaçava as propriedades privadas norte-americanas. Um dos principais fatores que auxiliou o desempenho da economia ante as crises econômicas e políticas foi o crescimento das exportações de petróleo. Durante o período de guerra, o principal país consumidor do petróleo, além dos minérios mexicanos, continuava a ser os Estados Unidos, permitindo que o país tivesse um aumento do poder real de compra, de maneira que as importações também seguiram a tendência de crescimento.⁶¹

A evolução da economia da Argentina sofreria uma profunda inflexão em meados do século XIX. Por mais estratégica que fosse a bacia do Rio da Prata, foram poucos os

⁶⁰ RIGUZZI, 2001, p.113.

⁶¹ THORP, Rosemary. “A América Latina e a economia internacional, da Primeira Guerra Mundial à Grande Depressão”. BETHELL, Leslie (org.) *História da América Latina: de 1870-1930*. Volume IV. São Paulo: Edusp/Imprensa Oficial, 2001, p.96.

negócios empreendidos na região durante o período de colonização espanhola. Entretanto, logo após a independência, comerciantes e produtores locais passaram a investir em melhorias nas produções de rebanhos bovinos e ovinos e de cereais por meio, até mesmo, de importações de animais puros. Os primeiros resultados seriam vistos de maneira mais geral na década de 1870, quando efetivamente a região conseguiu estabelecer produções altamente satisfatórias e necessárias para a Europa. A Argentina, e até mesmo o Uruguai, se diferenciavam ligeiramente de outros países latinos pelo fato de possuírem um território em zona temperada e, conseqüentemente, produzirem mercadorias extremamente demandadas pelo mercado europeu.

A cultura de ovinos na Argentina foi representativa nas décadas finais do século XIX, com um crescimento expressivo de exportações destinadas principalmente para a França, Alemanha, Bélgica e Áustria: de 1.600 toneladas em 1840, para 45 mil toneladas, em média, nos anos do decênio de 1860-1869, e chegando ao pico de produção entre 1895-1899, com cerca de 211 mil toneladas anuais. Entretanto, houve uma marcada retração na produção durante o século XX, estabelecendo uma média anual de 137 mil toneladas nos anos próximos à Primeira Guerra Mundial. O Uruguai dependia ainda mais das exportações de lã para a Europa e, por mais que a produção uruguaia fosse bem inferior à argentina, ela se manteve como um dos principais produtos exportados pelo país ao longo de quase sessenta anos, 1870-1930.⁶²

Mais rentável que as exportações de lã foi a produção de carne de boi, constituindo um verdadeiro negócio para a Argentina. Em meados do século XIX a produção de gado ainda era tímida, concentrando-se na venda de carnes secas, mas, principalmente, de couro, para o mercado externo. Na década de 1870 o couro já correspondia a dois terços do valor agregado das exportações de lã para o mercado internacional, assumindo papel importante anos antes da Primeira Guerra, período em que o produto teve seu valor agregado praticamente dobrado. Contudo, o maior avanço nas exportações do gado argentino ocorreu quando foram lançados os primeiros navios com câmaras frigoríficas na década de 1870. Com as melhorias implementadas nas produções, e somada a facilidade para exportação, a carne passou a ser comercializada de diversas formas: congelada, resfriada e enlatada. A produção argentina, entretanto, só despontou no início do século XX, quando, em 1914, o

⁶² GLADE, 2001, p.30-1.

volume exportado chegou a 326 toneladas de carne congelada, 40.690 toneladas de carne resfriada e 13.590 toneladas de carne enlatada. Seguindo a mesma tendência, o Uruguai também passou a exportar carnes, cerca de vinte por cento do volume dos vizinhos.

Ainda na década de 1870, quando navios frigoríficos começaram a navegar e a produção de lã tornou-se importante, outra transformação marcaria profundamente a economia e a geografia do país. A produção de cereais, trigo e milho dominaria os pampas argentinos, desbravando territórios pouco habitados no país e estendendo a cultura para o interior. Por mais que Buenos Aires tenha concentrado as atividades comerciais e urbanas, permanecendo ainda hoje como área mais populosa e rica da Argentina, o cultivo de grãos pelo interior, auxiliado pela construção da malha ferroviária, disponibilizou condições para a formação de novas cidades. Em menos de três décadas a produção de grãos cresceu substancialmente, chegando, nos anos de 1910, a cerca de 2,5 milhões de toneladas de trigo e 4,8 milhões de toneladas de milho exportadas. Essa expansão tornou os grãos os produtos mais rentáveis na pauta de exportação argentina anos pré-guerra (valores em milhões de peso-ouro): trigo (78,1), milho (72,4), carne bovina congelada e resfriada (54), lã (51,9), couro (44) e linhaça (41).⁶³ Em 1913, as importações britânicas da América Latina totalizavam 76 milhões de libras, sendo que, somente da Argentina, eram importados 42 milhões de libras, isto é, mais de cinquenta por cento das exportações latinas e cerca de seis por cento de todas as importações da Inglaterra. Com esse percentual, a Argentina reafirmava sua íntima conexão e dependência ao mercado inglês, sendo o segundo maior fornecedor de alimentos para a Inglaterra, estando apenas atrás dos Estados Unidos.⁶⁴

A posição da Argentina como maior e fundamental fornecedor de produtos alimentícios da América Latina para a Grã-Bretanha assegurava o país como um local confiável para que os britânicos pudessem empregar suas riquezas. Não é para menos que a Argentina assumiria papel diferenciado entre os países latino americanos, pois, além de ser o principal destino dos recursos ingleses, formando a maior malha ferroviária da região - mesmo no período da proporcional queda de investimentos britânicos na América Latina - continuava recebendo em sua economia, de maneira revigorada, grandes aportes de capitais londrinos. Mas não só o capital chegava ao extremo sul da América, a Argentina contava

⁶³ GLADE, 2001, p.31-2.

⁶⁴ BETHELL, 2001, p.594.

com cerca de 40 mil imigrantes ingleses em 1913, tornando-se a maior comunidade britânica fora do Império. Entre os principais negócios estavam algumas fazendas de cereais e de gado nas regiões dos pampas e da Patagônia, além da grande concentração dos negócios em Buenos Aires, com ferrovias, casas comerciais e bancos.⁶⁵

Buenos Aires era a cidade mais promissora da América Latina, em grande parte pela quantidade de investimentos revertidos por capitais britânicos. A cidade, que vinha recebendo grandes fluxos de imigrantes provenientes principalmente da Itália e Espanha, estava em amplo crescimento e demandava a construção de uma rede de serviços urbanos a altura. Afinal, de certa forma, a elite internacionalista portenha esperava transformar Buenos Aires numa cidade européia, intenção refletida na imponência das diversas praças e prédios. Entre a distribuição dos serviços públicos duas empresas dividiram parte do mercado e, por mais que existissem pequenas empresas nacionais, o capital estrangeiro passou a controlar praticamente todos os serviços nos primeiros anos do século XX. De um lado, a empresa inglesa The Anglo Argentine Tramways Co. Ltd,⁶⁶ formada em 1876, em Londres, servia o transporte da capital argentina, enquanto a AEG, por meio da Compañia Alemana Transatlántica de Electricidad (CATE),⁶⁷ fundada em 1897, fornecia energia elétrica para iluminação pública e particular e para consumo de energia industrial, além de concorrer em alguns trechos do serviço de transporte com a empresa inglesa.

Finalmente, em termos gerais, a economia brasileira, caso que trataremos mais detalhadamente durante o restante do trabalho, foi mais um exemplo de profunda expansão e desenvolvimento durante a segunda metade do século XIX. O território brasileiro era, e ainda é, dividido em regiões desiguais, reflexo de economias e formações sociais peculiares. Enquanto a economia cafeeira no Sudeste do país entrava em amplo crescimento, gerando uma grande circulação monetária e riquezas necessárias para a modernização da região, a economia de exportação nordestina, com o cacau e o açúcar, mantinha-se em franca decadência, inviabilizando que a região seguisse o mesmo ritmo de transformações condicionadas pelo comércio do café.

⁶⁵ BETHELL, 2001, p.597.

⁶⁶ GARCÍA-HERAS, Raúl. "The Anglo Argentine Tramways Co.LTD. and its impact in the urban economy of Buenos Aires". MARICHAL, Carlos (org.). *Foreign investment in Latin America: impact on economic development, 1850-1930*. Eleventh International Economic History Congress. Milan: September, 1994, p.83.

⁶⁷ YOUNG, George F. W. "German banks and German direct investment in Latin America, 1880-1920: the case of electricity". MARICHAL, Carlos (org.). *Foreign investment in Latin America: impact on economic development, 1850-1930*. Eleventh International Economic History Congress. Milan: September, 1994, p.57.

A diferença existente entre o ajuizamento do tipo de produção nacional com os mercados e economias externas foi um dos pressupostos básicos para marcar as condições de transformação e as desigualdades de desenvolvimento nas diversas cidades e regiões brasileiras. Um exemplo interessante nesse sentido foi o surto da borracha na região Amazônica. Num período relativamente curto, a região conseguiu atrair capitais, riqueza e pessoas para a construção de imponentes prédios e empreendimentos. Porém, ao menor sinal de retração econômica, no final da Primeira Guerra Mundial, pelo desenvolvimento de áreas intensivas de produção de borracha na Ásia, cessaram-se os investimentos e a região retornou ao estado de depauperação. Na década de 1900-1910 a borracha chegou a representar 28,2% dos ganhos com exportação no Brasil, com um grande aumento na produção que se elevou de 26.693 toneladas em 1900 para 39.370 toneladas em 1913.⁶⁸ Outro produto que durante poucas décadas apresentou importante presença na pauta de exportações brasileiras foi o algodão. Aproveitando o período da Guerra Civil dos Estados Unidos, a região maranhense, em especial,⁶⁹ conseguiu exportar cerca de 50 mil toneladas de algodão para os Estados Unidos entre os anos de 1871-1875. Com a recuperação das plantações norte-americanas, as exportações brasileiras reduziram-se para 11 mil toneladas na passagem do século. Diferentemente do impacto da borracha na região amazônica, o algodão não propiciou tamanho desenvolvimento urbano. Entretanto, as produções de algodão, mesmo que não alcançassem mais de 2% das exportações na década de 1920, passaram a ser comercializadas internamente, suprimindo as demandas da indústria têxtil brasileira que crescia. Em parte, isso explica a retomada do crescimento das plantações de algodão, cuja produção em 1912 elevou-se para 16 mil toneladas.⁷⁰

Outra importante cultura brasileira era a açucareira, que, por mais tradicional que fosse frente às produções de borracha e algodão, vinha sofrendo uma intensa crise secular. Já no final do período colonial, em razão da concorrência com novos fornecedores de açúcar para o mercado europeu, o Nordeste brasileiro perdeu mercados, reduzindo sua capacidade de arrecadação e composição da renda. A concorrência brasileira foi provocada

⁶⁸ PRADO, Maria Lígia C. e CAPELATO, Maria Helena R. “A borracha na economia brasileira da Primeira República”. FAUSTO, Boris. *História Geral da Civilização Brasileira*. III. Vol.1. São Paulo: Difel, 1975.

⁶⁹ A região de Sorocaba, no estado de São Paulo, também se destacou na produção de algodão no Brasil ao aproveitar a fase de Guerra Civil dos EUA, ver, CANABRAVA, Alice P. *O desenvolvimento da cultura de algodão na província de São Paulo, 1861-1875*. São Paulo: Gráfica Siqueira, 1951.

⁷⁰ GLADE, 2001, p.75.

pela produção do açúcar de beterraba e ainda pela introdução da cana de açúcar no Caribe, especialmente em Cuba, que se tornaria o principal exportador para os Estados Unidos. Assim, mesmo que a exportação brasileira tenha apresentado um certo crescimento no final do século - de 169.337 toneladas, entre 1871 e 1875, para 238.074 no período entre 1881 e 1885 - por não suportar o aumento da produção mundial, a exportação recuou no início do século para apenas 51.338 toneladas entre 1906-1910.⁷¹ Ainda foram representativas no Nordeste as produções de Cacau e de Fumo, que, na passagem para o século XX, constavam entre as principais do mundo, fornecendo para os mercados da Alemanha, França e Estados Unidos, mas sem criar o impacto similar ao de outras culturas.

É verdade que novos estudos têm demonstrado que uma importante economia se desenvolveu nas regiões em que supostamente as produções para a exportação tinham entrado em crise e se esgotado. Essa “nova economia” voltada para o mercado interno deu-se especialmente na região de Minas Gerais, mas não deixa de ser possível pensar que até mesmo as regiões Norte e Nordeste do país criaram mecanismos mais dinâmicos e ricos do que intuitivamente Celso Furtado chegou a pensar.⁷² Diversos produtos passaram a ser produzidos e comercializados internamente, que iam além de uma economia apenas de subsistência, como justificam os críticos de Furtado. A comercialização de gado e de toda uma ampla gama de produtos alimentícios devia abastecer não só as próprias regiões, mas tinha o objetivo de abastecer também os centros econômicos como São Paulo e Rio de Janeiro em que a produção cafeeira, nas palavras de Furtado, dinamizava a economia local. Foi então que a economia cafeeira proporcionou condições para o Brasil passar a promover uma série de transformações na sociedade, possibilitando que a economia reproduzisse internamente, pela primeira, vez formas capitalistas de existência. Assim, mesmo que outras regiões também apresentassem economias não estagnadas e em crescimento, foi somente nas regiões produtoras de café, e particularmente em São Paulo, que a economia

⁷¹ GLADE, 2001, p.36. O Nordeste também sofreu a concorrência interna frente às produções de açúcar do Rio de Janeiro, Minas Gerais e São Paulo, que estavam próximos aos mercados consumidores do país.

⁷² Furtado não deixou de atentar para a dinamização de uma economia marginal à exportadora, como destacado nos capítulos “Projeção da economia açucareira: a pecuária” e “Povoamento e articulações das regiões meridionais” em: FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Editora Nacional, 1968. Para conferir as críticas a Furtado quanto à decadência mineira entre alguns trabalhos clássicos: MARTINS, Roberto Borges. *Growing in silence: the slave economy of nineteenth-century Minas Gerais, Brazil*. Tese de doutorado. Vanderbilt University, 1980 e PAIVA, Clotilde Amaral. *População e economia nas Minas Gerais do século XIX*. São Paulo: tese de doutorado – USP, 1996.

assumiu um novo caráter na transição do século XIX para o XX.⁷³ Por mais que o café já estivesse sendo produzido no país nas décadas de 1820 e 1830, foi somente em 1870 que o produto tornou-se hegemônico na pauta de exportações. Nesse momento, o café cortando todo o Vale do Paraíba já começava a ser produzido em São Paulo, contexto em que emergiram importantes contradições como a questão do trabalho escravo ou assalariado, a política da imigração ou o emprego de brasileiros, a monarquia ou a república, a centralização política ou o federalismo e, no limite, a constituição de uma política econômica nacional para a industrialização ou para a exportação.⁷⁴

Participando de maneira decisiva no desenvolvimento da economia cafeeira estiveram os capitais norte-americanos e ingleses. Os Estados Unidos foram o principal mercado consumidor do café brasileiro, enquanto os ingleses tiveram fundamental participação na construção da infra-estrutura da economia paulista, como na construção ou financiamento de ferrovias, na comercialização do produto e ainda na distribuição de empréstimos para o financiamento das produções, da construção de empreendimentos e para os governos, como o Paulista, que necessitaria de volumosas quantias de capitais para as políticas do café.⁷⁵ O fluxo de capital estrangeiro para o Brasil, e sobremaneira aqueles investimentos diretos de empresas, seguiu a regra do desenvolvimento capitalista em outros países da América Latina, concentrando sua presença nas regiões exportadoras. Conseqüentemente, naquele momento, São Paulo foi um Estado bastante beneficiado com a entrada de investimentos estrangeiros, por mais que possamos identificar empresas estrangeiras atuando em cidades como Rio de Janeiro, Salvador e Recife, entre outras.

⁷³ Para as autoras Eulália Lobo e Maria Bárbara Levy, o desenvolvimento da economia do Rio de Janeiro na segunda metade do século XIX percorreu caminhos distintos do de São Paulo. Para as autoras, a lógica café-indústria não se verificou no centro político do Império que, como centro comercial e principal porto importador brasileiro, teve uma dinâmica própria para impulsionar os processos de industrialização e urbanização. A discussão mais detalhada sobre os padrões de transformações econômicas na segunda metade do século XIX está no Capítulo 5 e nos livros: LOBO, Eulália Maria Lahmeyer. *História do Rio de Janeiro: do capital comercial ao capital industrial e financeiro*. Rio de Janeiro: IBMEC, 1978 e LEVY, Maria Bárbara. *A indústria do Rio de Janeiro através de suas sociedades anônimas*. Rio de Janeiro: UFRJ, 1994.

⁷⁴ Segundo Renato Marcondes, na década de 1870, o comércio promovido no mercado interno representava cerca de 20% dos valores de exportação. MARCONDES, Renato Leite. *Desigualdades regionais brasileiras: comércio marítimo e posse de cativos na década de 1870*. Ribeirão Preto: tese de livre docência - USP, 2006. Por mais que seja um valor representativo, ainda podemos supor que a economia nacional mantinha, por conseguinte, dependência da economia agrário-exportadora.

⁷⁵ Foi somente com a Proclamação da República, e com a autonomia federativa, que a Província de São Paulo pôde começar a financiar e assumir empréstimos frente aos bancos internacionais para construção de políticas próprias para auxiliar o desenvolvimento da economia cafeeira, como a construção de ferrovias, as políticas de imigração e financiamento das produções. Ver: DOHLNIKOFF, Miriam. *Construindo o Brasil unidade nacional e pacto federativo nos projetos das elites (1820-1842)*. São Paulo: Tese de Doutorado – USP, 2000.

Seguindo a análise do trabalho de Ana Célia Castro,⁷⁶ podemos identificar algumas fases dos investimentos estrangeiros no Brasil. É interessante perceber como, por mais diferentes que fossem algumas das economias latino-americanas, a lógica da relação entre a exportação de capitais estrangeiros para a América Latina e o desenvolvimento e a diversificação das economias dos países receptores de investimentos foi muito semelhante neste período de transição do século XIX para o século XX. Assim, na dinâmica mundial, o capital das economias centrais buscava alcançar novas oportunidades de investimento nos países que estavam aumentando sua integração com a economia internacional por meio da exportação de produtos primários. No entender da autora, existiram duas grandes fases entre os anos de 1860 e 1913 na maneira pela qual os capitais estrangeiros aportaram no Brasil (Tabela 1.2). A primeira grande fase, que pode ser subdividida em outras fases menores, marcou o período de hegemonia britânica, relação estreitada diante dos investimentos no setor exportador. Com exceção do México, cuja proximidade com os Estados Unidos explica em parte uma trajetória diferente, o Brasil acompanhou a lógica de recuperação dos investimentos ingleses nos países latino-americanos. Entretanto, novamente como um movimento mundial de quebra da soberania do bilateralismo britânico com os países periféricos e a ascensão de novas potências na composição de forças econômicas, uma inflexão pôde ser acompanhada no brotar do novo século no Brasil, marcando a segunda fase de investimentos estrangeiros: naquele momento, a nacionalidade do capital se diversificava, assim como os setores escolhidos para aplicação de investimentos, em função do nascimento de novas oportunidades lucrativas diante o crescimento das cidades e atividades industriais.

Em volume de capital, a primeira fase foi composta pela proeminência dos investimentos no setor ferroviário. Contudo, é importante destacar a importância da presença de bancos e companhias de seguro entre os anos de 1860-1875, da participação de empresas em obras públicas e de comercialização entre os anos de 1876-1885, da formação de companhias de seguro e de navegação para a negociação do café entre os anos de 1886-1902. Por fim, na segunda fase percebe-se a grande participação de capital em empresas de iluminação e transporte urbano, representada pela chegada da Light no país, formando a

⁷⁶ CASTRO, Ana Célia. *As empresas estrangeiras no Brasil, 1860-1913*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979. Para composição da tabela 2, a seguir, páginas: 37, 55, 64-65, 78-79 e 116-122.

Brazilian Traction Light and Power (1913 – 23.494.300 libras), além de outras empresas de iluminação menores que tiveram certo destaque, como a inglesa Pernambuco Tramway and Power Co, Ltd (2 milhões de libras), a Southern Brazil Electric Co. Ltd. (1,3 milhão) e a Bahia Tramway, Light and Power Co. (1905 – 720 mil libras). Essa mudança no investimento direto estrangeiro atestava a consolidação da Segunda Revolução Industrial, que dava a energia elétrica o papel de elemento basilar na modernização urbana.

Tabela 1.2. Investimento estrangeiro no Brasil por setor de destino (em libras)

Setores	1860-1875		1876-1885		1886-1902		1903-1913	
	Nº de empresas	Capital total	Nº de empresas	Capital total	Nº de empresas	Capital total	Nº de empresas	Capital Total
1. Serviços básicos	21	15.346.566	21	15.163.213	42	31.403.028	79	116.874.281
Ferrovias	7	8.971.320	14	11.755.334	11	15.315.165	20	30.520.145
<i>Companhias de Gás</i>	7	1.735.000		20.000	1	347.952		
<i>Telégrafos e telefones</i>	2	1.650.000	1	400.000	3	1.310.000	5	1.399.997
<i>Iluminação e Transporte urbano</i>	2	1.519.437	1	481.786	3	2.515.601	16	41.836.677
<i>Portos</i>			1	200.000	3	1.331.360	9	28.489.945
<i>Cias. de Navegação</i>	1	507.237			17	9.763.852	3	1.260.415
<i>Obras públicas</i>	1	481.786	3	2.088.093		200.000	11	7.790.601
<i>Serviços particulares</i>	1	481.786	1	218.000	5	198.358	15	5.252.181
2. Bancos	7	5.639.157	1	360.000	2	2.261.000	9	18.482.654
3. Cias. de crédito	2	2.040.000			1	80.000	10	4.318.416
4. Cias de Mineração	2	365.220	2	200.000	24	3.066.828	40	8.381.578
5. Cias. de seguro	21	3.148.763	11	146.670	15	15.054.411	5	1.741.216
6. Casas Comerciais			2	2.009.466	14	3.899.047	70	16.730.750
Diversificado					4	1.849.473	28	8.638.094
<i>M-X filiais</i>					1	3.000	12	560.020
<i>M-X café</i>					3	1.420.000	4	1.383.000
<i>M-X borracha</i>					6	626.574	26	6.149.636
7. Prod Agropecuária					3	166.557	27	6.573.272
8. Ind de transfor.			9	2.132.990	11	2.187.188	22	13.020.810
<i>Bens de capital *</i>					7	1.539.167	7	10.664.499
<i>Alimentos</i>					3	594.946	5	1.046.518
<i>Vest. Calçados</i>							3	209.306
<i>Química - Farmac.</i>							4	270.933
<i>Mat. Elétrico</i>							1	879.300
<i>Miscelânea</i>					1	26.075	2	493.035
<i>Diversificado</i>					1	255.713	16	2.856.712
Total	53	26.539.706	46	20.012.339	113	58.373.772	278	189.552.477

* Constam em indústrias de bens de capital as Usinas de Açúcar também.

Fonte: CASTRO, 1979.

Outros dois fatos que mereciam destaque na segunda fase eram: em primeiro lugar, a maior importância dada pelo capital estrangeiro para a formação de casas comerciais, e em segundo lugar, o crescimento do número de indústrias estrangeiras no começo do século XX. As casas comerciais eram empreendimentos extremamente rentáveis para os empresários e investidores estrangeiros, pois pressionavam de um lado os produtores nacionais que precisavam vender sua mercadoria e de crédito para as plantações, e de outro lado, negociavam nas melhores conjunturas a exportação do produto. Com esse mecanismo os empresários estrangeiros consideravam muito mais lucrativo participar apenas da comercialização de produtos como café e borracha, ao invés de empreender o capital na própria produção ou extração.⁷⁷ Não é para menos que, durante o período de 1895 e 1907 entre as dez principais casas comerciais de café que exportavam pelo Porto de Santos, apenas uma era nacional.

Mesmo que o período de 1903-1913 apresentasse um substancial crescimento de investimentos industriais e estrangeiros no Brasil frente aos períodos anteriores, o papel do capital estrangeiro na industrialização brasileira antes de 1930 ainda era muito limitado. No entender de Wilson Suzigan e Tamás Szmercsányi,⁷⁸ alguns poucos ramos industriais desde o final do século XIX passaram a fazer parte das estratégias de expansão geográfica das empresas líderes dos países capitalistas centrais. Para os autores, existiram quatro estratégias e motivações das empresas estrangeiras para construir indústrias no Brasil. A primeira estratégia era de realizar o processamento de matérias-primas locais para a exportação, como no caso das indústrias de carnes Brazilian Extract of Meat & Hide Factory Ltd (Inglaterra), Continental Products Co. (EUA) e a Brazilian Meat Co. (EUA). Uma segunda estratégia era estabelecer a primazia no abastecimento do mercado consumidor local, evitando uma possível competição de outras empresas no futuro, como as

⁷⁷ Contudo, é preciso frisar o caso da companhia hamburguesa Theodor Wille & Co. que, além de maior exportador de café entre o período de 1895-1907, manteve grande produção na região da Araraquarense. Essa produção garantia maior poder para a empresa nos períodos de negociação dos preços do café com os fazendeiros paulistas. Tal poder comercial e representatividade na produção deu papel de destaque a empresa alemã na primeira valorização do café. FAUSTO, Boris. “Expansão do café e política cafeeira”. FAUSTO, Boris. *História Geral da Civilização Brasileira*. III. Vol 1. São Paulo: Difel, 1975, p.211 e MORAES, Maria Luiza Paiva Melo. *A situação da firma Theodor Wille & Cia. no mercado cafeeiro do Brasil (1844-1918)*. São Paulo: tese de doutorado – USP, 2000.

⁷⁸ SUZIGAN, Wilson e SZMERCSÁNYI, Tamás. “Os investimentos estrangeiros no início da industrialização do Brasil”. SILVA, Sérgio e SZMERCSÁNYI, Tamás. *História econômica da Primeira República*. São Paulo: Hucitec, 2002.

indústrias de pneus Michelin (França), Dunlop (Itália e Bélgica) e Continental (Alemanha) e a indústria de Fósforos Fiat Lux (Inglaterra). A substituição gradativa e parcial das importações foi uma terceira estratégia de investimento industrial, dando origem às empresas americanas Singer Manufacturing Co., para máquinas de costura, United Shoe Machinery, para máquinas de calçados, e a Internacional Harvester, para máquinas e implementos agrícolas. Outros casos importantes foram o fornecimento de materiais elétricos para a empresa General Electric que, em 1897, começou a ser suprido por uma casa comercial própria gerenciada pelo empresário carioca Eduardo Guinle, mas, já em 1919, tais materiais passaram a ser fornecidos por uma fábrica da empresa norte-americana no Brasil. Assim como os casos das empresas automobilísticas Ford e General Motor (ambas norte-americanas e instaladas em 1919 e 1920, respectivamente), e das farmacêuticas e químicas como Rhodia (França), Bayer (Alemanha), Merck & Co., Parke Davis e Colgate-Palmolive (EUA) e Unilever e Imperial Chemical Industries (Inglaterra). E, como última estratégia, o abastecimento do mercado interno com a produção por meio de matérias-primas locais, como a empresa de cimento Companhia Brasileira de Cimento Portland e a Belgo-Mineira no fornecimento de aço.

Portanto, as formas de investimentos no Brasil, assim como na América Latina, ocorreram basicamente por meio de empréstimos ingleses no decorrer do século XIX. Entretanto, no século XX a participação de grandes empresas começou a assumir proporções consideráveis na forma de políticas de expansão das produções dos países centrais para a periferia, como discutido no texto de Suzigan e Szmercsányi. Considerou-se que a inserção inglesa na região tinha como base a lógica de investimentos estrangeiros diretos, especialmente, nos setores como ferrovias, bancos, empresas extrativas e de serviços urbanos. Mas a principal receita inglesa com as economias estrangeiras ainda se dava por meio das “exportações invisíveis”.

No período anterior a 1930, outras empresas de diferentes países também buscaram o mercado latino-americano, que, em crescimento urbano e industrial, estimulava a aplicação de recursos. Com a relativização da hegemonia britânica na região no início do século XX e, mais marcadamente, com a Primeira Guerra Mundial, EUA, França e Alemanha, entre outros países, passaram a dominar setores e serviços nos diversos países

latinos. Para Charles Jones, nasciam então, as chamadas empresas protomultinacionais.⁷⁹ Essas grandes corporações tinham no comando uma elite internacionalista e seus principais diretores circulavam entre vários negócios e ainda recorriam de maneira contínua aos capitais dos grandes bancos ingleses, norte-americanos, franceses e alemães. Na tabela abaixo, a distribuição do investimento estrangeiro antes da Primeira Guerra Mundial apresenta o crescimento da participação da Alemanha, França e Estados Unidos relativamente à Grã-Bretanha.

Tabela 1.3. Distribuição geográfica de investimento estrangeiro da Grã-Bretanha, França, Alemanha e EUA no início da Primeira Guerra Mundial (em milhões US\$)

Para/de	Grã-Bretanha	França	Alemanha	Estados Unidos	Total
Europa	1.050	4.700	2.550	700	12.000
América do Norte	7.050	500	1.150	900	11.100
América Latina	3.700	1.600	900	1.650	8.900
México	500	400	n.	850	2.200
Cuba	150	-	-	350	500
Argentina	1.550	400	200	450	2.950
Brasil	700	700	500		2.200
Chile	300	50	n.		1.000
Peru	150	-	100		
Uruguai	200	50	n.		
Outros	100	n.	n.		100
Oceania	2.200	100	-	-	2.300
Ásia	3.550	1.250	700	250	7.100
África	2.450	900	500	-	4.050
Total	20.000	9.050	5.800	3.500	45.450

Fonte: WOODRUFF, 1982, p.154.

Os anos anteriores à Primeira Guerra Mundial já apontavam para a fragilização do poderio inglês na economia mundial. A produção industrial inglesa já não era a maior do mundo como em 1870, ano em que somente ela representava cerca de um terço da produção mundial. Em 1913, a participação da Inglaterra na produção mundial havia despencado para 14% da produção total, perdendo a superioridade para Alemanha e Estados Unidos, que representavam respectivamente 16% e 35,8%.⁸⁰ Mas a Inglaterra ainda

⁷⁹ JONES, Charles. "The origins of modern multi-national corporations: British firms in Latin America, 1850-1930". MARICHAL, Carlos (editor). *Foreign investment in Latin America: impact on economic development, 1850-1930*. Eleventh International Economic History Congress. Milan: September, 1994, p.34.

⁸⁰ CASTRO, 1979, p.88.

mantinha uma participação decisiva na organização política internacional no início da Primeira Grande Guerra, em especial pela frota marítima inglesa, que ainda era a maior no mundo, e, principalmente, pelo sólido sistema financeiro sustentado em Londres, alicerçado pelo padrão-ouro: era a fase da *pax-britânica*.

O sistema monetário internacional arquitetado nas bases do padrão-ouro teve seu período auge entre os anos de 1870 e 1914, com a adesão das principais economias do mundo, lideradas pela Inglaterra, Alemanha, França e EUA.⁸¹ Nesse contexto que os países alinhados com o sistema passariam a adotar um padrão fielmente baseado no ouro, isso é, em que o dinheiro circulante deveria corresponder ao volume de ouro guardado nos bancos e tesouro de cada país.⁸² Entretanto, já em meados do século XIX, a preeminência inglesa como potência industrial e principal fonte de financiamento externo passou a atrair países para a égide de seu sistema monetário. Nesse sentido, países que pretendiam manter relações comerciais com a Inglaterra, e inclusive, importar capitais ingleses, passaram a adotar o padrão-ouro para garantir maior estabilidade monetária. Processo intensificado por meio das “externalidades em rede”, tornava mais difícil para que países fora do sistema pudessem manter relações comerciais e financeiras com um crescente grupo de economias. Em suma, *“pode-se dizer que esses países haviam adotado o padrão ouro no sentido de que, sempre que solicitados a isso, seus governos estavam prontos a converter seu dinheiro em circulação em ouro a um preço fixo”*.⁸³

A posição central da Inglaterra no sistema monetário foi sendo reafirmada conforme crescia a composição das reservas internacionais em sua moeda. Principalmente porque, diante uma rede de acordos bilaterais com países em todo o mundo, a Inglaterra tinha acesso a diversos tipos de matérias primas e, em contrapartida, firmava sua presença como banco internacional, tornando a libra esterlina a moeda mundial.⁸⁴ No final de 1899, a libra

⁸¹ A adoção do padrão-ouro para esses países era uma forma de concorrer nas zonas de investimento. Foi com a indenização paga pela França aos alemães em 1871, em decorrência da guerra franco-prussiana, aumentou as reservas de ouro da Alemanha que, assim, se voltaria ao padrão-ouro, dando impulso ao processo de consolidação do padrão-ouro como sistema monetário internacional hegemônico. EICHENGREEN, Barry. *A Globalização do Capital*. Uma história do Sistema Monetário Internacional. São Paulo: Editora 34, 2000.

⁸² Essa relação não era incondicional. O importante era que as autoridades monetárias garantissem a conversibilidade do papel moeda em circulação em ouro, mas países como a Inglaterra que, mantinham moedas “fortes”, podiam realizar emissões fiduciárias que, inclusive, passaram a fazer parte das reservas de alguns países, como era o caso dos países latino-americanos.

⁸³ EICHENGREEN, 2000, p.47.

⁸⁴ KENWOOD, A.G. and LOUGHEED, A.C. *The growth of the international economy (1820-1990)*. London: Routledge, 1994.

representava a principal moeda na composição dos ativos em divisas estrangeiras com 121 milhões de dólares, seguida pelos francos com 27,2 milhões de dólares e marcos com 24,2 milhões de dólares. Essas reservas permitiam que países como os latino-americanos fizessem parte do sistema financeiro internacional, e como consequência, a adoção do padrão-ouro pelos países periféricos também facilitava o desenvolvimento e crescimento da economia internacional, ao proporcionar um cenário mais seguro para investidores. O padrão-ouro era uma maneira muito eficiente de reduzir os custos de transação, facilitando que fluxos de empréstimos fossem realizados constantemente em inversão como títulos da dívida pública ou mesmo investimentos diretos pelo capital estrangeiro. Essa circulação monetária era de extrema importância para a implementação das inovações sócio-econômicas pela qual passavam os países latino-americanos: por mais que a Inglaterra se apresentasse como principal mercado consumidor dos produtos latinos, era o padrão-ouro como estrutura mais estável para o direcionamento de investimentos que ampliaria a quantidade de capitais investidos na periferia.⁸⁵ Mas o alinhamento da economia brasileira com o “capital financeiro internacional” não somente aumentaria os laços de subordinação da economia, como a deixaria ainda mais suscetível aos movimentos exógenos.⁸⁶

Assim, o padrão-ouro pendia entre uma “camisa de força” e uma “via de oportunidade” para esses países ainda em fase embrionária de desenvolvimento capitalista.⁸⁷ Camisa de força no sentido que deviam seguir as recomendações provenientes da Inglaterra, que, nesse momento, mantinha, além de seu império formal em países como Índia e Egito, um império informal na América Latina por meio do controle financeiro e comercial. Camisa de força, também, porque ao se alinhar ao padrão ouro, os países periféricos perdiam o controle sobre suas políticas monetárias, enfraquecidas ainda mais conforme os prováveis déficits nas balanças de pagamentos se confirmavam. Oportunidade, por outro lado, por ampliar as transações e a circulação de capital que dinamizariam as

⁸⁵ “A exportação de capitais, afinal, foi um elemento fundamental na constituição da infra-estrutura nacional de exportação (serviços de transporte, comunicação, bancários, comerciais etc), que integrou a estrutura produtiva dos países periféricos à divisão internacional do trabalho centralizada em torno dos países industriais europeus”. BASTOS, 2001, p.30.

⁸⁶ Nas palavras de Caio Prado Jr.: “a ação do capital estrangeiro no Brasil atua como um elemento de constante perturbação das finanças nacionais. As flutuações do nosso mercado financeiro resultam em geral não de conjunturas internas e próprias da economia nacional, mas de situações inteiramente estranhas”. PRADO JR., Caio. *História econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1977, p.281.

⁸⁷ MOSLEY, Layna. “Golden straightjacket or golden opportunity? Sovereign borrowing in the 19th and early 20th centuries”. *Texto para discussão*: University of Notre Dame: www.nd.edu/~mmosley/, 2004.

economias subdesenvolvidas, com a construção de ferrovias, abertura de bancos e empresas de serviços públicos, além de financiar o governo por meio de empréstimos.⁸⁸

Por outro lado, para os países centrais, que estavam no final do século XIX consolidando o desenvolvimento industrial e financeiro, o padrão-ouro era um mecanismo fundamental com a idéia de “aliar para competir”.⁸⁹ Países como França, Alemanha e Estados Unidos precisavam do padrão-ouro para se beneficiar dos fluxos de capitais e, não por acaso, que esses países não deixariam de aderir ao sistema londrino. Com o padrão-ouro, esses países podiam comercializar mais facilmente com a Grã-Bretanha, principal comprador mundial, além de receber investimentos para construção da necessária infraestrutura capitalista. Em vista do sistema financeiro sustentado pelo padrão-ouro e pelas instituições londrinas, a Inglaterra mantinha uma enorme participação no comércio mundial como banco do mundo, enquanto os países recém industrializados avançavam atrás de conquistas imperialistas e mercados para aplicar os crescentes recursos, especialmente vinculados aos novos setores industriais e de infra-estrutura.

Participando desse sistema internacional e assumindo posição de uma das principais nações industrializadas, a Alemanha aumentou sua participação no comércio com a América Latina frente ao resto do mundo, saindo de menos de 1% em 1881, para 7,6% em 1913, chegando então, a fornecer 16,5% das importações e 10,5% dos investimentos na região. A Alemanha estava assumindo papel central na conquista do mercado americano, com relevantes investimentos em setores estratégicos. Contudo, com a deflagração da Primeira Guerra Mundial, o país perderia espaço, que seria reduzido cada vez mais e somente recuperado depois da década de 1950. Na década de 1920, uma política anglo-americana de expulsão das empresas alemãs da América Latina refletia um posicionamento

⁸⁸ Celso Furtado, em *Formação econômica do Brasil*, foi um dos precursores a identificar as assimetrias internacionais no padrão ouro que acabavam por penalizar as economias periféricas por meio da vulnerabilidade externa, cuja origem era a “orientação para fora” (seguindo os conceitos da CEPAL) dessas economias, que resultava na deterioração dos termos de troca. Na crítica de Bastos, Furtado acerta na análise, mas erra na causa principal da vulnerabilidade externa na periferia: “as flutuações das exportações de capitais britânicos tendiam a antecipar as flutuações das exportações de bens e do nível doméstico da atividade, pelo menos depois de 1870, de maneira que a dinâmica financeira internacional subordinava o ritmo de seus fluxos de comércio exterior”. BASTOS, 2001, p. 78.

⁸⁹ “O interesse nos países exportadores de capital quanto ao padrão ouro era o outro lado do interesse dos países importadores: a possibilidade de expansão dos circuitos financeiros internacionais abria oportunidades de inversão de excedentes de capital no exterior. Não por acaso, a consolidação e expansão das zonas monetárias do marco alemão e do franco francês coincidiu com a crescente institucionalização de um padrão ouro internacional, à medida que Berlim e Paris concorriam com Londres por negócios internacionais”. BASTOS, 2001, p.30.

político vinculado muito mais às questões das concorrentes no mercado e à economia do que as questões ideológicas, como poderia parecer e como era justificado.

A França, antes do século XX, tinha uma participação muito incipiente na América Latina. Diferentes dos da Inglaterra, que auxiliaram grande parte das independências da região e, consecutivamente, logo estabeleceram fortes laços econômicos, os investimentos da França estiveram presentes em poucos empreendimentos. Antes de 1850, eles se concentravam na Compagnie Dreyfus, que atuava na exportação de Guano peruano e trabalho nas minas mexicanas e chilenas. Já entre 1880 e 1890, algumas grandes flutuações de fluxos de capital anual foram efetuadas por meio de emissões de títulos latino-americanos na Bolsa de Paris, alcançando um montante de 340 milhões de francos por ano. Entretanto, de toda essa soma, 225 milhões foram destinados para a construção da Companhia do Canal do Panamá.⁹⁰ No início do século XX, a França começou a se destacar como importante credora da América Latina, com somas de 490 mil francos para o Brasil e 310 mil francos para a Argentina no ano de 1902. Mas, mais importante que os empréstimos franceses, foi a quantidade de capital investido por empresas francesas em toda a América Latina, que, no ano de 1902, somava 2.291.720 francos, muito mais que o valor de empréstimos equivalentes a 961 mil francos. Em 1913, essa tendência apenas se acentuou, com a participação de 1.250, 1.360 e 2.620 mil francos em investimentos de empresas francesas no México, Argentina e Brasil, respectivamente.⁹¹

Já os Estados Unidos, antes da guerra, tinham um capital nominal de 173 milhões em dez repúblicas da América do Sul (50 milhões no Brasil, 40 milhões na Argentina, 35 milhões no Peru). Por lei, o país não podia fundar filiais bancárias com cartas patentes nacionais, o que limitava em muito as possibilidades de expansão de investimentos para outros países. Mas isso não diminuía a importância norte-americana como consumidor dos produtos latino-americanos: em 1900, 53% das exportações brasileiras foram para os Estados Unidos, sobretudo café e borracha. Já as exportações norte-americanas na América do Sul ainda não eram tão representativas, representando, em média, 15%. No Caribe e México, entretanto, essa participação crescia para quase cinquenta por cento. E ainda, a

⁹⁰ MAURO, Frédéric. “Les entreprises françaises et l’Amérique Latine, 1850-1930”. MARICHAL, Carlos (editor). *Foreign investment in Latin America: impact on economic development, 1850-1930*. Eleventh International Economic History Congress. Milan: September, 1994, p.41-2.

⁹¹ MAURO, 1994, p.51-2.

relação norte-americana era mais estreita com México e Cuba, que, em 1900, receberam oitenta por cento dos investimentos diretos americanos em serviços como cobre e petróleo no México e açúcar em Cuba. Em 1914, quatro países, México, Cuba, Peru e Chile, recebiam 90% dos investimentos diretos norte-americanos. Durante a Guerra, com a redução da circulação de navios britânicos, o país que assumiria parte do comércio com a região foi os Estados Unidos, aumentando sua participação nas exportações para a América Latina de 16,8% para 34,8%, em especial pelo aumento da participação em países como Brasil e Argentina, que então mantinham linhas regulares de navegação entre os países. Foi nesse período de guerra que os bancos americanos começaram a abrir agências no exterior, de maneira que em 1919 já eram 42 filiais em nove países.⁹²

Tabela 1.4. Importações Latino-Americanas dos Estados Unidos e do Reino Unido em relação ao total das importações em 1913 e 1927 (%)

	Importações dos Estados Unidos		Importações do Reino Unido	
	1913	1927	1913	1927
Argentina	14,7	19,8	31,0	20,7
Brasil	15,7	28,7	24,5	21,2
Chile	16,7	29,7	30,0	18,4
Colômbia	26,7	40,0	20,5	12,8
Cuba	53,7	61,8	12,3	4,5
México	47,2	66,4	20,0	11,5
Paraguai	6,1	18,6	28,9	11,0
Uruguai	12,7	30,3	24,4	15,8

Fonte: THORP, 2001, p.93.

Os dados referentes à tabela acima atestam a transformação no padrão de comércio dos países latino-americanos depois da guerra. A presença norte-americana aumentou do período anterior à Primeira Guerra até a Grande Depressão, intensificando-se nos países do Caribe e México, que, historicamente, eram ligados ao Estados Unidos, e aumentando a parcela de produtos norte-americanos na região sul-americana, onde a presença lanque ainda não era tão significativa. O Reino Unido ainda era o principal país em capital nominal investido na América do Sul, tanto antes como depois da guerra, em forma de financiamentos e empréstimos. Como exemplo, o capital investido pelo Reino Unido nos dois principais receptores de investimento cresceu: no Brasil, de 1.162 milhões de dólares,

⁹² BETHELL, 2001, p.598-603.

em 1913, para 1.414 milhões em 1927, e, na Argentina, de 1.861, em 1913, para 2.140 milhões de dólares em 1927.⁹³ Mas, quanto às exportações para a América Latina, o Reino Unido estava perdendo sua preeminência, abrindo espaço para novos países como Alemanha, França e especialmente os Estados Unidos. Assim, antes mesmo dos efeitos da Primeira Guerra Mundial serem sentidos nos fluxos de investimentos e comércio no mundo, empresas alemãs, francesas, americanas e canadenses também já faziam parte da realidade econômica latino-americana, especialmente em novos setores da economia, como aquelas relacionadas ao desenvolvimento urbano, como veremos em seguida.

Assim, torna-se inegável o papel desempenhado pelos investimentos estrangeiros nas sociedades latino-americanas para o desenvolvimento do continente como um todo. De uma maneira subordinada ao sistema monetário e comercial internacional, as economias latinas reafirmaram sua integração com o mercado mundial. Nas palavras de Willian Glade:

Formas pré-capitalistas de organização econômica e social continuaram proeminentes em muitas áreas da América Latina, fortaleceram-se em alguns casos, mas o modo e as relações de produção características do capitalismo moderno proporcionaram uma nova sobrecarga que subordinou todos os outros setores à sua lógica, controlando e organizando a maioria dos processos de âmbito local, mesmo quando a manutenção de formas mais antigas de organização da produção funcionaram como uma vantagem para os sistemas que então tomavam forma.⁹⁴

Portanto, as transformações ocorridas na economia brasileira na segunda metade do século XIX eram, em parte, respostas às próprias mudanças da economia mundial. A nova forma de inserção do capital estrangeiro na periferia condicionou a disseminação de novas técnicas, serviços e padrões de consumo, que eram absorvidos pelas sociedades locais conforme o poder de integração dessas economias com os grandes centros internacionais. Assim, a detonação dos processos de urbanização e industrialização no Brasil não foi caso único na América Latina, mas seguiu tendências estruturais que condicionaram as possibilidades que existiam naquele momento. Contudo, como acolher tais oportunidades seria a problemática a ser debatida pelos grupos locais, determinando as peculiaridades do desenvolvimento existente em cada país.

⁹³ THORP, 2001.

⁹⁴ GLADE, 2001, p.82.

Capítulo 2. Da segunda Revolução Industrial ao investimento estrangeiro no setor elétrico na América Latina no início do século XX

A dinamização tomada pela economia internacional entre as décadas de 1870 e 1910 aumentou tanto o fluxo de capitais investidos na América Latina como as relações comerciais entre o “centro” e a “periferia” da economia mundial. Como reflexo, os países latino-americanos puderam desenvolver-se economicamente aproveitando o potencial agrário-exportador e, ao internalizar alguns processos produtivos, criaram condições para consolidar formações sociais capitalistas na região. As economias nacionais americanas passavam a integrar-se diretamente ao centro do mundo, comercializando por meio dos itinerários marítimos, comunicando-se por meio dos cabos telegráficos e, acima de tudo, com suas elites assumindo os padrões de consumo europeus. No bojo dessas mudanças, as mais significativas são ilustradas nos processos de urbanização e industrialização assumidos por alguns países nesse período. Como dito anteriormente, as condições para que as transformações fossem mais profundas dependiam da intensidade e dos interesses econômicos internacionais pelas formas de produções internas. É preciso destacar novamente, desta maneira, que os países mais beneficiados com tais fluxos de investimento e, conseqüentemente, por esse *boom* transformador da economia na América Latina foram Argentina, Chile, México, Brasil e, ainda, o Uruguai, nas margens do comércio Platino. Consecutivamente, foram nesses países que as cidades apresentaram maiores taxas de crescimento, as economias, maiores riquezas e o capital estrangeiro, maior interesse econômico. Nesse sentido, buscaremos apresentar, nesta parte da tese, como ocorreu a evolução tecnológica referente à Segunda Revolução Industrial e, especialmente, as transformações vinculadas ao desenvolvimento da eletricidade, que avançou dos países centrais para a América do Sul em busca dos mercados em crescimento.

A expressão da motivação estrangeira pelo mercado latino-americano foi patente na transição de século XIX para o século XX, com a diversificação do capital investido, tanto com relação às origens, como com relação aos setores da economia beneficiados pelos investimentos, o que possibilitou a modernização da infra-estrutura urbana. Por meio do processo de modernização, somado ao fluxo de imigrações provenientes da Europa para a América e ao início da urbanização das economias primário-exportadoras, nasceu a

possibilidade para o crescimento das cidades, que, como num círculo vicioso, seriam os novos focos de extraordinários investimentos estrangeiros. Foi entre os anos de 1870 e 1930 que algumas economias latino-americanas puderam incorporar transformações como o crescimento das cidades (tabela 2.1), formar uma burguesia urbano-industrial, consolidar setores de infra-estrutura e industrial para, então, consolidar uma economia não mais apenas primário-exportadora.

Tabela 2.1. Grau de Primazia das capitais dos principais países latino-americanos em 1930 e em 1870, determinado pela proporção da população da maior cidade em relação à segunda colocada do país, dispostas em ordem decrescente de primazia com base em 1930.

País	Primeira & segunda cidades	Data dos dados	Primeira cidade (em milhares)	Segunda cidade (em milhares)
1. Cuba	Havana – Santiago	1931	654	102
	Havana – Santiago	1875 / 1879	230	45
2. México	Cidade do México – Guadalajara	1930	1.049	180
	Cidade do México – Guadalajara	1877	230	65
3. Argentina	Buenos Aires – Rosário	1932 / 1930	2.178	481
	Buenos Aires – Córdoba	1869	187	29
4. Peru	Lima – Arequipa	1931 / 1933	273	66
	Lima – Arequipa	1876	100	29
5. Chile	Santiago – Valparaíso	1930	696	193
	Santiago – Valparaíso	1875	150	98
6. Colômbia	Bogotá – Medellín	1938	330	168
	Bogotá – Medellín	1870	41	30
7. Venezuela	Caracas – Maracaibo	1936	203	110
	Caracas – Valencia	1873	49	29
8. Brasil	Rio de Janeiro – São Paulo	1940	1.519	1.258
	Rio de Janeiro – Salvador	1872	275	129

Fonte: SCOBIE, 2001, p. 260.⁹⁵

Por meio dos dados acima, é perceptível que as cidades latino-americanas estavam em amplo crescimento, evidentemente que ainda longe dos 6,6 milhões de habitantes que existiam em Londres no ano de 1901. Entretanto, São Paulo, Rio de Janeiro, Santiago, Buenos Aires e Cidade do México, por mais diferentes que fossem, eram cidades

⁹⁵ SCOBIE, James R. “O crescimento das cidades latino-americanas, 1870-1930”. BETHELL, Leslie. *História da América Latina, de 1870 a 1930*. Vol. IV. São Paulo: Edusp, 2001.

regionalmente importantes, com populações consideravelmente grandes para países periféricos e, principalmente, contavam com os sistemas produtivos nacionais em desenvolvimento.

O crescimento urbano demandou investimentos nos setores de serviços urbanos, tais como transporte público, distribuição de energia, água e iluminação. No Brasil, a prestação de tais serviços, em sua origem, foi realizada por empresas municipais, seguramente empresas pequenas e de importância apenas local. Isso não significava que eram empresas totalmente obsoletas, porque algumas das primeiras empresas latino-americanas a introduzir inovações como o transporte por bondes elétricos, ou mesmo a iluminação elétrica, o faziam com poucos anos de defasagem dos centros urbanos europeus e norte-americanos, onde tais inovações também eram novidades. A vida dessas empresas municipais nas grandes cidades, porém, não durou muito tempo. Com o crescimento das empresas estrangeiras de fornecimento e produção de materiais elétricos e distribuição dos serviços de eletricidade, algumas multinacionais passaram a tentar controlar o mercado latino-americano. Originárias, principalmente, dos dois países líderes da Segunda Revolução Industrial, Alemanha e EUA, duas empresas “dividiram” o mercado das principais cidades da América Latina: enquanto a Allgemeine Elektrizitäts Gesellschaft (AEG), empresa Alemã, conquistou o cone sul americano, em cidades como Buenos Aires, Montevideu e Santiago, a canadense Light (com capital e forte influência de diretores norte-americanos) controlou cidades como São Paulo, Rio de Janeiro e Cidade do México.

Assim, se o capital inglês estava orientado internamente para o desenvolvimento industrial e, externamente, basicamente direcionado para construção de ferrovias e empréstimos governamentais, o capital de países como Alemanha e Estados Unidos representava a expansão de uma nova tecnologia não só naquelas regiões, mas no mundo como um todo: o desenvolvimento das indústrias químicas e elétricas, atuantes no exterior por meio das empresas de serviços públicos vinculados ao fornecimento da eletricidade. Essa mudança somente foi possível pela revolução na estrutura de utilização de fontes energéticas, compondo um leme novo e mais poderoso no direcionamento da economia mundial rumo a consolidação do sistema capitalista.

Em meados do século XIX, as técnicas inglesas de geração de energia industrial ainda eram dominantes, com as máquinas a vapor herdadas pelas inovações de James Watt.

Por mais que as máquinas a vapor tenham possibilitado uma transformação determinante na forma de se produzir, o uso do carvão nas fábricas implicava uma série de dificuldades para a produção. É verdade que inicialmente a energia elétrica foi pensada como insumo apenas para a iluminação. Entretanto, por meio das descobertas de Thomas Edison em 1879, logo se viu a eletricidade como uma nova tecnologia para a expansão do sistema produtivo também. Isso porque a eletricidade criava facilidades quanto à transmissibilidade e à flexibilidade de energia. A energia não mais precisaria ser produzida no mesmo local de produção e a perda de energia na transmissão estava reduzindo-se drasticamente.⁹⁶ Das facilidades do uso da energia elétrica, ampliava-se a condição para a formação de novos processos, como das indústrias química e siderúrgica, e da utilização de motores de combustão interna e de meios de comunicação mais eficientes. Assim, a energia elétrica só pode ser considerada realidade industrial depois das exposições internacionais de Viena (1878) e, sobretudo de Paris (1881). Nesses encontros inovações eram apresentadas e, dentre as inovações mais bem aceitas nos “concursos” existentes nas feiras, eram determinados os rumos que a indústria de energia elétrica deveria tomar. Desses encontros produtos como diferentes dinamos, a descoberta da reversibilidade, a competição entre as lâmpadas incandescentes alemãs e as norte-americanas de Edison, demonstravam que o futuro pertenceria aqueles que dominassem a técnica em evolução. Conseqüentemente, tais indústrias de energia elétrica dependiam de um financiamento regular, permanente e intenso para criar e sustentar a tecnologia hegemônica.⁹⁷

As inovações estavam sendo assimiladas de maneira muito rápida pelo mundo. Se a primeira central elétrica foi construída por Thomas Edison em 1879, na Europa, neste mesmo ano, começava a circular a primeira ferrovia elétrica e, dois anos mais tarde, em 1881, Siemens e Goldman inauguravam a primeira central elétrica européia. A demanda primordial para essas descobertas era a implementação de iluminação por meio das lâmpadas incandescentes criadas por Edison, o que exigia formação de toda uma estrutura de materiais elétricos, desde a geração até a transmissão e consumo.⁹⁸ A difusão dos

⁹⁶ LANDES, David. Prometeu desacorrentado – mudanças tecnológicas e desenvolvimento industrial na Europa Ocidental de 1750 até o presente. São Paulo: Nova Fronteira, 1994, p. 290.

⁹⁷ BRODER, Albert. “Os bancos e o desenvolvimento da indústria de energia elétrica”. *Anais do 1º Seminário Nacional de História e Energia*. Vol. 2. São Paulo: Dep. de Patrimônio Histórico, 1986, p.87.

⁹⁸ ALMEIDA, Márcio Wholers de. *Estado e energia elétrica em São Paulo: CESP, um estudo de caso*. Campinas: dissertação de Mestrado – Unicamp, 1980.

conhecimentos era rápida, tanto que, já em 1879, no atrasado e periférico Brasil, o Imperador, D. Pedro II, curioso e preocupado em assimilar novas tecnologias, participou da inauguração da iluminação da ferrovia D. Pedro II (hoje Central do Brasil), por meio de seis lâmpadas. Tal evento foi assim descrito pelo jornal a *Gazeta de Notícias*: “A luz elétrica dá uma claridade que se pode comparar à de uma lua cheia numa noite perfeitamente limpa de nuvens”.⁹⁹

Friedlaender e Oser acreditam que o período de formação das empresas de energia elétrica no mundo deve ser considerado de 1875 a 1910, fase em que a eletricidade ainda competia com o vapor. As técnicas de distribuição e transmissão ainda eram muito rudimentares, o que dificultava a difusão de tal técnica, que se manteve em pequenas e médias produções, sendo muito utilizada para a iluminação e tração de bondes. A participação de empresas privadas foi importante para a disseminação da eletricidade, com investimentos em empresas de componentes elétricos e, até mesmo, em empresas de fornecimento de serviços públicos, essencialmente nos EUA e na Inglaterra. Durante essa fase inicial, em outros países da Europa, como Alemanha, Áustria, Suíça e Suécia e ainda Itália e França um pouco mais tarde, a iluminação urbana era suprida pelo poder público municipal. Porém, percebeu-se que a eficiência do serviço e a consecutiva redução dos custos dependiam da interligação regional e o aproveitamento da economia de escala. Desta maneira, com o tempo houve a tendência da aglomeração das empresas municipais em companhias privadas ou empresas estatais regionais, ou ainda “*de grande importância na produção de energia elétrica foi um tipo de empresa mista, combinação de propriedade, manejo e controle público e privado*”.¹⁰⁰

Na interpretação de Albert Broder,¹⁰¹ uma das garantias para a ampliação do conhecimento científico nesta fase da segunda industrialização foi a criação das leis de patentes, mecanismo de garantia para que os retornos dos investimentos pudessem beneficiar os inventores. O acordo internacional de patentes foi estabelecido na Convenção de Paris de 1883, a que nem todos países aderiram, como por exemplo, o Japão, que o fez somente depois da Segunda Guerra Mundial. Em todo caso, as diretrizes determinadas pela

⁹⁹ ENERGIA ELÉTRICA no Brasil (da primeira lâmpada à ELETROBRÁS). Rio de Janeiro: Biblioteca do Exército, 1977, p.34.

¹⁰⁰ FRIEDLAENDER, H.E y OSER, J. *História económica de la Europa moderna*. México: Fondo de Cultura Económica, 1957, p.291.

¹⁰¹ BRODER, 1986.

convenção já eram suficientes para estimular que grandes recursos fossem dirigidos para setores em amplo desenvolvimento, como o químico e o energético, que, em determinados momentos, necessitavam de apoio de estruturas financeiras para sustentar o caro e complexo desenvolvimento tecnológico. Outra importante mudança institucional foi a disseminação das sociedades anônimas em meados do século XIX, que permitiam maiores e mais arriscados investimentos.¹⁰²

Face à grande disponibilidade de investimentos nos países centrais nas últimas décadas do século XIX, só restava a existência de uma indústria de máquinas e ferramentas para que a indústria de energia elétrica pudesse realmente desenvolver-se. Poucos países, como a Inglaterra, França, Bélgica, Suíça e, sobretudo os Estados Unidos e a Alemanha, tinham condições para a criação de empresas de energia elétrica. A indústria inglesa estava ainda presa aos paradigmas da Primeira Revolução Industrial e parte significativa dos recursos do sistema financeiro inglês estava disponível para corresponder como banco internacional, financiando preferencialmente governos ao invés de investimentos diretos. Por outro lado, as indústrias francesas e belgas eram “polivalentes”, investindo em diferentes setores, mas, ainda assim, financeiramente frágeis. O caso suíço foi peculiar, pois o país aproveitou-se de conexões com indústrias alemãs por meio do colégio Polytechnicum de Zurique, responsável por formar grandes engenheiros mecânicos e elétricos da Europa, como Rathenau, Bergam, Berliner (do grupo Siemens), além de homens da companhia de armamentos, máquinas e ferramentas Löwe, que daria origem a outro importante grupo do setor elétrico alemão, Union Elektrizitäts Gesellschaft (UEG).¹⁰³ O desempenho das indústrias de energia elétrica suíças não chegou a exercer uma função determinante no comércio internacional de materiais ou fornecimento de energia, mas

¹⁰² Partindo do texto clássico de North & Thomas uma longa lista de trabalhos foram elaborados com o objetivo de enfatizar a relação entre desenvolvimento econômico e instituições, que enfatizam os direitos de propriedade. Não deixamos de pensar positivamente com relação ao papel das instituições, contudo as condições macroeconômicas, as oportunidades econômicas e as relações políticas são fatores determinantes que sobrepõem o papel das instituições nas decisões dos agentes econômicos. NORTH, Douglass & THOMAS, Robert Paul. “An economic theory of the growth of the Western World”. *Economic history review*. Volume XXII, Nº 1, 1970. Para as causas das transformações da Segunda Revolução Industrial Landes afirma: “As forças positivas favoráveis à expansão foram ainda mais importantes do que esses estímulos negativos na configuração da conjuntura das décadas de 1850 e 1860: (1) aperfeiçoamento nos transportes, (2) novas fontes de energia e de matérias-primas, (3) aumento acentuado da oferta de capital e, acima de tudo, (4) uma resposta empresarial criativa a essa combinação de oportunidades a longo prazo e facilidades a curto prazo”. LANDES, 2005, p.212.

¹⁰³ BRODER, 1986, p.88-9.

impulsionou um relevante desenvolvimento regional. Desta maneira, EUA e Alemanha, países com estruturas financeiras e condições institucionais supridas pelo estado que se consolidavam e com uma industrialização em marcha forçada, comporiam uma estrutura “bipolar da indústria eletro-técnica no plano internacional”.

Vale ressaltar que na constituição da fase conhecida como monopolista do capitalismo a relação entre inovação, crescimento econômico (ou desenvolvimento seguindo os conceitos de Joseph Schumpeter) e estruturas financeiras se tornou ainda mais intrínseca¹⁰⁴ Com tecnologias mais rudimentares, o capitalismo concorrencial estava efetivamente aberto para a entrada de novos grupos econômicos na disputa pelo mercado mundial. Entretanto, com o acirramento da disputa capitalista em fins do século XIX, a tendência foi de reforçar o processo de “destruição criativa” e de incorporar o processo de inovação (responsável pela instabilidade do sistema econômico) para dentro das firmas, tornando o crédito elemento fundamental para realização do desenvolvimento econômico. Assim, os investimentos iniciais exigidos para que novas empresas pudessem concorrer com as indústrias na ponteira tecnológica tornaram ainda mais vultuosos, reafirmando o processo de oligopolização dos frutos da Segunda Revolução Industrial.

Neste cenário que, os altos custos para manter uma empresa produtora de materiais elétricos intensificaram o processo de concentração industrial com fusões entre empresas. Por meio desse processo, no início do século XX, emergiram quatro grupos dominantes, a saber: as empresas norte-americanas General Electric Co. e Westinghouse Co. e as alemãs Siemens e Allgemeine Elektrizitäts Gesellschaft (AEG). A principal produtora de componentes norte-americana no início do século XX, General Electric, teve sua origem na fusão de duas outras empresas, a Edison General Electric, fundada pelo próprio Thomas Edison, e a Thomson Houston Electrical Company. As duas empresas estavam na ponteira do desenvolvimento tecnológico, em razão da concorrência existente no mercado norte-americano, detendo cerca de 2.000 patentes de invenções elétricas. Finalmente, em 1892,

¹⁰⁴ Nas palavras de Schumpeter: “como a inovação é descontínua e envolve uma mudança considerável e no capitalismo concorrencial é tipicamente incorporada às novas firmas, ela exige grandes gastos antes do aparecimento de qualquer renda, razão por que o crédito se transforma num elemento essencial de progresso”. SCHUMPETER, Joseph. “A instabilidade do capitalismo”. CARNEIRO, Ricardo (org). *Os clássicos da Economia*. Vol. 2. São Paulo: Ática, 1997, p.83. Tal análise pode ser conferida em: OLIVEIRA, 2003.

com o patrocínio do capital financeiro de J.P Morgan,¹⁰⁵ deu-se a fusão das empresas que logo teriam que avançar para mercados além do norte-americano. Contemporaneamente, o empresário George Westinghouse, utilizando-se de novas técnicas relacionadas com transformadores elétricos e a produção de energia por meio da mais moderna hidroelétrica do mundo, em Niagara Falls, fundou a Westinghouse Electric. Em pouco tempo, o empresário conseguiu comprar outras duas empresas, Consolidated Electric Light Co. e United States Electric Company, também com apoio do banco J.P. Morgan. A disputa por patentes e mercado constante entre os dois grandes grupos norte-americanos chegou a termo em 1896: G.E e Westinghouse acabaram por firmar um acordo geral de patentes, configurando um cartel de controle tecnológico, que definia que a GE representaria 62,5% das patentes, enquanto a Westinghouse o controle sobre os outros 37,5% das patentes. Somente quando fosse ultrapassado o valor dessas porcentagens que as empresas precisariam pagar *royalties* a outra companhia.¹⁰⁶ O poder financeiro e tecnológico das duas companhias, principalmente depois do acordo geral de patentes, era tamanho que em trinta anos de funcionamento, as duas empresas foram capazes de adquirir entre quarenta e cinquenta empresas de energia elétrica. Assim, a superioridade tecnológica dificultava sobremaneira a entrada de empresas menores e concorrentes no mercado norte-americano.

Nas duas primeiras décadas do século XX, EUA e Alemanha mantinham cerca de 2/3 das exportações de materiais elétricos (Tabela 2.2). Outro país com importante participação no conjunto das exportações de materiais elétricos era a Inglaterra, cuja indústria elétrica não tinha representatividade, mas, por intermédio das filiais norte-americanas e alemãs, realizava a venda de materiais para outros países.¹⁰⁷

¹⁰⁵ Os diversos negócios vinculados ao grupo J.P. Morgan perpassavam pelo setor industrial com a produção de equipamentos elétricos (G.E.), produtos químicos (Du Pont), petróleo (Continental Oil Co.), enxofre (Texas Gulf Sulfur Co.), latas (American Can Co.), equipamentos ferroviários (Baldwin Locomotive e Pullman Inc.), siderurgia (U.S. Steel Corporation), automóveis (General Motor Corp.), equipamentos agrícolas (International Harvester Co.), cobre (Kenne Cott Copper Corp.) e produtos alimentícios (Standard Brands Inc); pelo setor bancário, com quatro bancos particulares e vinculado a outros quatro grandes bancos; e pelo setor de utilidade pública com navegação (International Mercantile Marine), estradas de ferro (New York Central, Atchison Topeca & Santa Fé, Chesapeake & Ohio, Northern Pacific e Western Pacific), eletricidade (United Corporation, Electric Bond & Share, American & Foreign Power e United Gas Improvements), telégrafo (Western Union Telegraph) e telefone (International Tel & Tel Corp). SZMRECSÁNYI, 1986, p.12.

¹⁰⁶ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE. *Panorama do setor de energia elétrica no Brasil*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade, 2006, p.30.

¹⁰⁷ Como, por exemplo, o caso da British Thomson-Houston, filial da norte-americana General Electric, ou a Siemens Brothers, filial da alemã Siemens e maior exportadora de cabos elétricos do mundo.

Tabela 2.2. Distribuição das exportações de material elétrico entre os principais exportadores em 1913

Países	Participação (%)
Alemanha	48,5
Grã-Bretanha	23,4
Estados Unidos	17,7
França	6,7
Suíça	3,7

Fonte: FRIEDLAENDER, 1957, p.293.

Por mais que existissem concorrências entre os quatro grandes grupos produtores de materiais elétricos, como para a dominação de determinadas regiões de concessão, esta concorrência não acontecia de maneira predatória, aliás, muito pelo contrário. Para Albert Broder, é possível identificar inúmeros pontos de ligação entre as empresas: entre os grupos norte-americanos existia com frequência a partilha de patentes e mercados para as lâmpadas incandescentes e os acumuladores, já as empresas alemãs tinham diversas filiais comuns em todo mundo para a distribuição de lâmpadas incandescentes, acumuladores, locomotivas elétricas e, depois de 1918, para aparelhos de som e imagem.¹⁰⁸

Todavia, as ligações entre as empresas não ocorreram apenas entre mesmas nacionalidades.¹⁰⁹ Por mais que Westinghouse e Siemens não tenham estabelecido profundas transações, principalmente pela fraca presença da norte-americana no exterior, entre a General Electric e a AEG existiram importantes acordos. A AEG tinha direito de utilização das patentes da General Electric na Europa, excetuando-se de locais como a Grã-Bretanha, a França e seus impérios, e ainda de algumas restrições na Espanha, Itália e Grécia. As patentes norte-americanas utilizadas pela AEG eram assaz úteis nos serviços de transportes urbanos por bondes elétricos em que os Estados Unidos mantinham completo domínio sobre o setor. A tecnologia inicialmente desenvolvida pela Siemens em 1881, logo foi difundida entre os norte-americanos que, dois anos mais tarde, já controlavam o maior

¹⁰⁸ BRODER, 1986, p.90-116.

¹⁰⁹ Outra explicação para uma maior relação entre as empresas de produção de equipamentos elétricos da Europa e dos Estados Unidos foi o constante desrespeito dos governos europeus a proteção das patentes norte-americanas, autorizando que empresas tidas com interesses nacionais pudessem copiar os modelos e inovações dos grupos dos Estados Unidos. Isso reduziu sobremaneira a rentabilidade do investimento direto norte-americano entre os anos de 1895-96, e alterou a estratégia da General Electric e da Westinghouse no mercado europeus: as empresas passaram a realizar acordos de licenciamento de patentes, garantindo permutas tecnológicas. Esse processo, assim como ocorrido nos Estados Unidos, ampliou a concentração das empresas européias. MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 2006, p.32,

número de linhas de bondes, somando treze linhas em 30 km nos Estados Unidos contra onze linhas que somavam 23 km em toda Europa. Dez anos depois da inauguração da tecnologia pela Siemens, os Estados Unidos contavam com 354 linhas, 4.645 km e 4.513 motrizes elétrica, enquanto na Europa o setor ainda era visto com certa curiosidade.¹¹⁰

Outro episódio importante a ser considerado era a formação das filiais que, em determinadas situações, controlavam mercados relevantes, como o caso da General Electric, cujo controle era visto na British Thomson-Houston na Inglaterra, na CFTH na França,¹¹¹ e participação minoritária na UEG (depois AEG) na Alemanha, além de filiais no Japão e Canadá. A *holding* formada pela General Electric, a Electrical Bond & Share e algumas filiais, tornaria-se a grande fornecedora de energia em toda a América. Nos Estados Unidos, no ano de 1925, dos 20 milhões de kw instalados no país, a *holding* controlava o fornecimento de 2,33 milhões de kw, isto é, 11,7% de toda a energia norte-americana. A Bond & Share (operando no Brasil como American and Foreign Power Co. - AMFORP) iniciaria seus serviços na década de 1920, adquirindo concessões no interior do Estado de São Paulo, além de outras regiões como diversas capitais do Nordeste e Sul.¹¹² Por mais que a General Electric já fosse uma das principais empresas fornecedoras de materiais elétricos, a subsidiária Bond and Share era uma forma de garantir a existência de bons mercados consumidores, como no caso do mercado norte-americano. Por meio da Tabela 2.3 é perceptível que a existência de uma empresa fornecedora de serviços estreitamente vinculados com a produtora de componentes elétricos, como no caso da G.E. com a Bond & Share, facilitava a inserção desses produtos nos mercados consumidores.

¹¹⁰ BRODER, 1986, p.90.

¹¹¹ A relevância do mercado francês, juntamente com sua fraca capacidade de criar empresas de serviços públicos bem estruturadas, incentivou a General Electric que, por meio de auxílio e capitais da AEG, pôde fundar a Compagnie Française Thomson-Houston (CFTH) que, até 1914, fornecia cerca de 60% dos materiais elétricos na França. No ano de 1908, o portfólio da CFTH era composto por 7 Companhias de Eletricidade, 11 Companhias de Bondes controlando os mercados franceses mais rentáveis, além de 2 indústrias eletrotécnicas e uma *holding* Internacional funcionando em Bruxelas.

¹¹² A AMFORP e a Light foram as duas principais empresas estrangeiras em território brasileiro. Em 1927, a AMFORP fundou a empresa Companhia Auxiliar das Empresas Elétricas Brasileiras – CAEEB para administrar as concessionárias em que a empresa norte-americana havia adquirido controle acionário durante a década de 1920, como: Companhia Força e Luz Nordeste do Brasil (Natal e Maceió), Pernambuco Tramways and Power Co. Limited (Recife), Companhia Central Brasileira de Força Elétrica (Vitória), Companhia Brasileira de Energia Elétrica (Niterói, São Gonçalo e Petrópolis), Companhia de Força e Luz de Minas Gerais (Belo Horizonte), Companhia Paulista de Força e Luz do Paraná (Curitiba), Companhia de Energia Elétrica Rio Grandense (Porto Alegre), e The Rio Grandense Light and Power Syndicate Limited (Pelotas). ENERGIA ELÉTRICA no Brasil, 1977, p.59.

Tabela 2.3. Fornecimento de materiais elétricos para o mercado norte-americano

Tipo de Controle das Sociedades	Material Fornecido (%)			
	1905-1909		1910-1914	
Soc. Controladas pela Bond & Share	Pela G.E.	Outros	Pela G.E.	Outros
Antes do Controle	78,4	21,6	74,4	25,3
Depois do Controle	94,8	5,2	97,3	2,7
Comp. Privadas e Holdings desvinculadas da Bond & Share	75,8	24,2	63,0	37,0
Empresas Municipais	43,5	56,5	35,6	64,4
Média Nacional	75,9	24,1	64,2	35,8

Fonte: BRODER, 1986, p.96.

A Westinghouse, como já lembrado, não teve participação relevante na Europa antes de 1930, pois a tentativa de controlar as empresas inglesas e francesas não foi bem sucedida. Tais concessões acabaram sendo repassadas anos mais tarde para a empresa de armamentos inglesa Vickers e a empresa de eletricidade suíça Brown Boveri. No caso das empresas alemãs na Inglaterra, a filial alemã Siemens Brothers era a maior produtora mundial de cabos. Outros países em que a Siemens e a AEG atuaram foram: Áustria-Hungria, com duas das principais empresas fornecedoras de materiais elétricos; em São Petersburgo, na Rússia, e na França pela Cie. Générale d'Electricité de Creil (CGE), além de unidades de produção na Itália, Espanha e Bélgica. A presença de ligações acionárias e de cooperação entre a General Electric e a AEG possibilitou que a empresa alemã participasse do Conselho Administrativo da CFTH. Por fim, na fusão da AEG com a UEG, empresa em que a norte-americana General Electric mantinha participação acionária, a AEG pôde, mais uma vez, beneficiar-se do apoio norte-americano na formação de outra grande empresa européia, a Thomson-Houston de la Méditerranée (THM), em Bruxelas. Essa empresa recebia as patentes da francesa CFTH, além do capital e patentes da General Electric e AEG. Logo, ao mesmo tempo em que é possível perceber a determinante participação de poucas empresas no fornecimento de serviços e materiais elétricos, essas empresas mostravam íntimas ligações (estratégias de cartel) ao invés de uma concorrência violenta entre grupos. Nas palavras de Broder,

A complexidade das ligações que analisamos rapidamente virá revelar-se no fim da Primeira Guerra. Os vínculos germano-americanos e a pujança dos interesses americanos na Alemanha virão à luz com frequência. Dois exemplos. Em 1919 a CFTH,

filial francesa da General Electric, busca recobrar os direitos internacionais que teve de ceder à AEG ao longo de sua história. Adquire interesses na Bélgica com vistas a uma expansão européia. Contudo, no mesmo ano, por imposição da direção americana, a filial francesa é obrigada a recuar e a limitar-se ao terreno que já lhe havia sido designado pela GE desde 1893 e, além disso, para evitar qualquer escorregão futuro, é obrigado a entrar no cartel da lâmpada incandescente, constituído por alemães, americanos e holandeses, o famoso Phoebus.

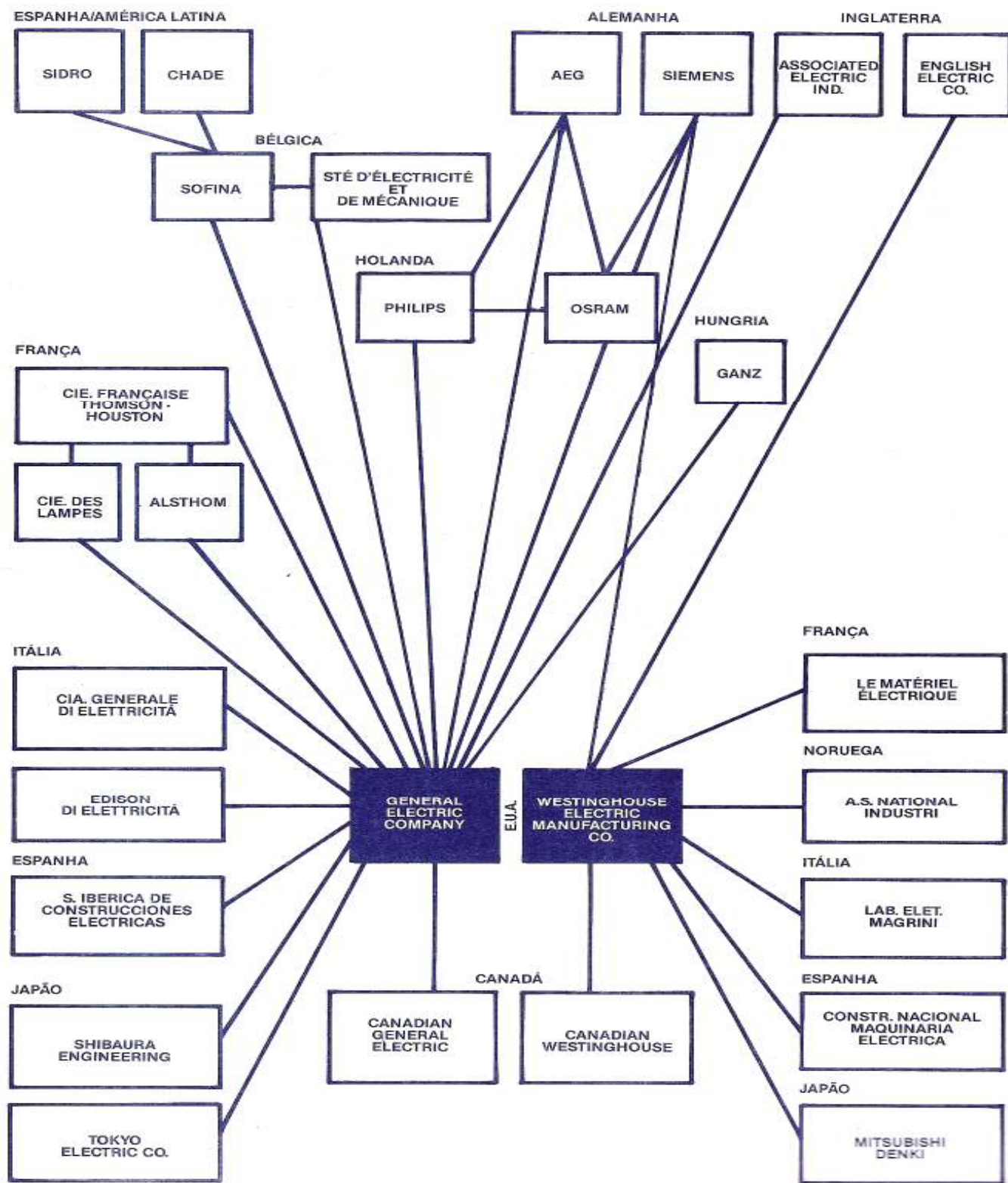
Outro exemplo, ainda mais relevante: enquanto as patentes da química alemã são liberadas como “reparações” aos vencedores da guerra, as patentes da eletrotécnica ficam fora das negociações. A frágil química americana não tem interesses na Alemanha e tem tudo a ganhar com a utilização das patentes alemãs. No que se refere à eletricidade, no entanto, a presença de Young, presidente da GE, na delegação americana nas discussões sobre as reparações de guerra e depois sua indicação para presidir a segunda comissão de redução das ditas reparações, é suficientemente eloqüente.¹¹³

O controle da tecnologia da indústria elétrica era uma política importante para os Estados Unidos porque, além de ser uma forma de inserir produtos que se tornavam comercialmente importante nas balanças comerciais, seria uma forma de deter controle sob uma tecnologia fundamental para todos os países que pretendiam industrializar-se. Por isso a preocupação de Young, e até mesmo da política norte-americana, em não perder o controle tecnológico das indústrias de eletricidade. Enquanto isso, a hegemônica indústria química alemã perderia o controle de suas patentes, que cedo seriam absorvidas pelas indústrias concorrentes de todo o mundo.

No fluxograma abaixo, podemos acompanhar o resultado depois de algumas décadas (ano de 1939) de cooperação entre as quatro grandes empresas de produção de componentes elétricos. O presente fluxograma reafirma a tendência da profunda interdependência entre as empresas do setor de produção de equipamentos de energia elétrica, como discutido por Albert Broder. Ao invés da concorrência predatória que poderia ser imaginada entre potências inimigas, as empresas alemãs e norte-americanas mantiveram nas décadas seguintes a Primeira Guerra Mundial o domínio tecnológico e, consecutivamente, o controle econômico sobre o setor:

¹¹³ BRODER, 1986, p.110. Para a relação entre o setor de energia elétrica e a indústria de materiais elétricos no mercado brasileiro, mas principalmente no período posterior a 1930, ver: BASTOS, Eduardo Marcos Chaves. *O desenvolvimento do setor de energia elétrica e suas relações com a indústria de equipamentos elétricos no Brasil*. Belo Horizonte: dissertação de mestrado – UFMG, 1981.

Fluxograma 2.1. Interdependência das indústrias elétricas no mundo (1939)



Fonte: LEWINSON, 1945.

Seguindo essa mesma lógica, no final do século XIX, a Alemanha já pretendia reduzir seus déficits na balança de pagamentos, e assim iniciou uma forte política de aumento de exportações e investimentos no exterior. O país ainda dependia, em grande parte, de Londres como centro financeiro, mas, como era uma potência emergente, justamente em concorrência com a hegemonia inglesa, a Alemanha tentava fortalecer seus dois grandes bancos, o Deutsche Bank e o Disconto Gesellschaft, que logo criaram subsidiários na Argentina em 1886 e no Brasil no ano seguinte. Na década seguinte, uma terceira subsidiária do Disconto Gesellschaft era formada no Chile (1895), enquanto o Deutsche Bank estendia sua subsidiária para o Chile em 1896 e para o México em 1902. Somente em 1906, um novo banco alemão apareceu no cenário latino-americano assumindo importantes negócios em quatro países, o Dresdner Bank.¹¹⁴

A estratégia alemã de aumentar seu capital no mercado latino-americano logo demonstrou êxito. O capital alemão investido no exterior vinha crescendo demasiadamente e, em 1914, os investimentos dos bancos daquele país agregavam cerca de 73 milhões de marcos na América Latina; se somados o capital de empréstimo mais as reservas acumuladas o valor chegava a 93 milhões de marcos. Tal valor elevava a Alemanha para a condição de segundo país com maior capital bancário na região, apenas atrás da, ainda potência, Inglaterra, que mantinha cerca de 193 milhões de marcos em capital e reserva, presente em diversos países, mas principalmente na Argentina e Brasil. Já a presença alemã era marcante na Argentina, Brasil, Chile e México, que, reunidos, representavam 87,6% de todo investimento alemão nos países latino-americanos em 1913. Entretanto, a América Latina ainda não era o principal objetivo dos investimentos alemães, que somavam apenas 8,5% do todo capital empregado fora da Alemanha neste mesmo ano de 1913. Os investimentos alemães tornavam-se, dessa maneira, importantes para auxiliar nas transformações provenientes da modernização de algumas cidades sul-americanas. “*Os grandes bancos alemães são famosos pela promoção e apoio da indústria alemã nacional. Na América Latina, entretanto, essa forma de investimento direto por meio dos grandes bancos só foi evidente em ferrovias e na nova indústria elétrica*”.¹¹⁵ As ferrovias construídas na América Latina por meio do capital alemão foram a Great Venezuela

¹¹⁴ YOUNG, 1994, p.57.

¹¹⁵ YOUNG, 1994, p.58.

Railway (Venezuela), em 1888, e a Santa Catharina Railway (Brasil), de 1907. Nos dois casos, a presença de bancos alemães no financiamento e no suporte do negócio foi determinante, no primeiro caso, por meio do Disconto Gesellschaft e, no segundo, do Berlin Bank. Os investimentos em ferrovias não eram os mais rentáveis, chegando a gerar déficits para as empresas ferroviárias, contexto muito diferente do que ocorria com as empresas de serviços urbanos. *“O investimento alemão na nova indústria elétrica, por outro lado, mostrou-se bastante rentável, e contribuiu significativamente para a introdução dessa nova tecnologia na América Latina”*.¹¹⁶

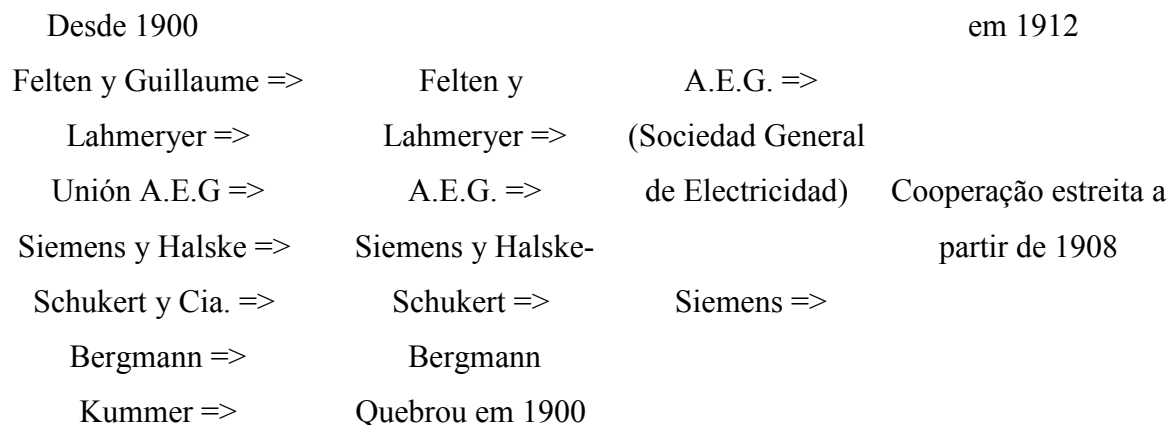
Logo, na Europa e Estados Unidos, um novo setor estava em amplo desenvolvimento, recebendo muitos investimentos e transformando demasiadamente a cara da economia mundial: a energia elétrica. Na Alemanha, a indústria de energia elétrica desenvolveu-se nos anos de 1880 e, logo na década seguinte, foi a vez de uma ampla expansão de tecnologia e descobertas. Assim como quanto aos investimentos na América Latina, essas empresas de energia elétrica mantinham como suporte financeiro os grandes bancos alemães que investiam firmemente na nova tecnologia. Emergiam então, no país, sete empresas de componentes elétricos e distribuição de energia elétrica, entre as quais consolidaram-se como líderes a Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft (AEG) e a Siemens & Halske, formando grandes sociedades com auxílio do capital financeiro e investimentos em diversas empresas. Por exemplo, a AEG mantinha controle administrativo por meio do sistema de participação acionário em aproximadamente 200 empresas, com capital total de cerca de 1.500 milhões de marcos.¹¹⁷ Já na primeira década do século XX era perceptível a tendência de concentração dos grupos da indústria elétrica alemã (fluxograma 1), formando basicamente apenas dois grandes grupos, a Siemens e a AEG. A sobrevivência desses dois foi possível pelo apoio financeiro dos grandes bancos alemães, como o Elektrobank, Deutsche Bank e Berliner Bank. E, se houve uma tendência de cooperação entre empresas alemãs e americanas, com a AEG e GE, na Alemanha, as duas principais empresas evitavam concorrer nos mesmos nichos de mercado. *“A Siemens, em particular, está ausente dos investimentos e de parte dos mercados na América Latina, na África do Sul e*

¹¹⁶ YOUNG, 1994, p.59.

¹¹⁷ LENIN, V.I. *El imperialismo fase superior del capitalismo*. Madrid: Editorial Fundamentos, 1974, p.74-5.

na Ásia onde, ao contrário, a AEG se desenvolve vigorosamente de acordo em estreita harmonia com a General Electric.”¹¹⁸

Fluxograma 2.2. Concentração dos grupos da Indústria elétrica alemã



Fonte: LÊNIN, 1974, p.75.

Antes mesmo da passagem para o século XX, as alianças entre bancos e empresas de energia elétrica partiram da Europa para garantir novos mercados na América Latina. O projeto das empresas era oferecer serviços públicos nas grandes cidades latino-americanas, de maneira que, além da distribuição de energia elétrica para iluminação pública e particular e energia para as nascentes indústrias, as empresas pudessem, também, garantir concessões de serviços, como o transporte urbano por bondes elétricos, que eram tão ou mais rentáveis que a distribuição de energia elétrica. A AEG mantinha um consórcio com o banco Berliner Handlungsgesellschaft, enquanto a Siemens era amparada pelos bancos alemães Deutsche Bank e Dresdner Bank, ambos anteriormente instalados na economia americana há algumas décadas.

Em 1895, a Siemens partiu para dois mercados promissores na América Latina que, no entanto, logo seriam abandonados pela empresa. Inicialmente, a empresa começou a funcionar com pequenas casas de negócios (*bureaux*) no México e no Brasil. Essas casas comerciais ofereciam basicamente componentes elétricos para as companhias municipais e particulares. Entretanto, já em 1897, os negócios da empresa alemã tenderam a crescer ao garantir a concessão dos serviços urbanos nas cidades do Rio de Janeiro e na Cidade do

¹¹⁸ BRODER, 1986, p.107.

México. Em fevereiro daquele mesmo ano a empresa fundou em Londres a Mexican Electric Works Ltd. - com apoio do Dresdner Bank -, criando o primeiro instituto financeiro da Siemens, o Schweizerische Gesellschaft für elektrische Industrie (Indelec). No Brasil, em 1898, num consórcio liderado pela Siemens e com apoio da maior casa de importação e exportação de café, Theodor Wille & Co., e o banco alemão Deutsche Bank, fundou outro instituto financeiro, o Elektrische Licht-und Kraftanlagen AG, que daria origem a uma companhia de serviços públicos do Rio de Janeiro, a Brasilianische Elektrizitäts-Gesellschaft, cuja sede era Berlim.¹¹⁹ A presença da Siemens como concessionária de serviços públicos na América Latina, entretanto, não durou mais que dez anos. A empresa alemã teve enfrentar a concorrência de outra nova e grande empresa do setor de geração e distribuição de energia elétrica: a canadense Light. Sob o comando do empresário americano Fred Stark Pearson, a Light, formada em 1899 para oferecer os serviços de transporte e energia elétrica em São Paulo, em poucos anos, expandiu-se para os mercados em que a Siemens mantinha seus serviços. Em 1903, a Mexican Electric Works, empresa da Siemens foi vendida de maneira lucrativa para a Mexican Light & Power Company Ltd. Já em 1905, a antiga concessionária da capital brasileira, Brasilianische Elektrizitäts-Gesellschaft, era vendida para o mesmo grupo canadense, formando então, com outras concessões, a Rio de Janeiro Light & Power Company Ltd. que, em 1912, seria unida com a São Paulo Light formando então a Brazilian Traction, Light & Power Company Ltd.¹²⁰

Por outro lado, a outra importante empresa alemã de distribuição de energia elétrica, a AEG, partiu para outro nicho essencial do mercado da América Latina. A AEG, em 1897, conseguia a concessão de distribuição e geração da energia elétrica na cidade latino-americana mais rica no momento, Buenos Aires, e na capital chilena, Santiago. Com apoio dos bancos Berliner Handelsgesellschaft e do Deutsche Bank, em maio de 1898, a AEG fundou em Berlim a Deutsch-Ueberseische Elektrizitäts-Gesellschaft, que daria origem à concessionária portenha Compañía Alemana Transatlântica de Electricidad (CATE). Nesse mesmo ano, em Londres, era fundada a Chilean Electric Tramway & Light Company Ltd., com a liderança da AEG e apoio do Deutsche Bank.¹²¹ A CATE demonstrava ampla maturidade e, em pouco tempo, expandiu seus serviços na região, primeiramente para

¹¹⁹ YOUNG, 1994, p.60.

¹²⁰ YOUNG, 1994, p.60-1.

¹²¹ YOUNG, 1994, p.60.

Buenos Aires, que em 1899 já contava com 600 mil habitantes, e que, apresentando um enorme crescimento, alcançou 1.400 mil habitantes em 1914. A CATE, buscando manter seus serviços nessa região tão promissora, conseguiu deter o monopólio dos serviços urbanos da cidade no ano de 1905. O desenvolvimento da CATE, filial da AEG, comprova as boas ligações entre as empresas americanas e alemãs. Por mais que as concessões estivessem em mãos dos alemães, em 1900, a maior parcela de material elétrico era proveniente dos EUA. E ainda, por mais que cerca 42% das importações argentinas de materiais elétricos fosse para empresas de tramway e outras concessionárias, é provável que os 25% dos materiais elétricos importados da Alemanha não fossem suficientes para abastecer toda a concessão da CATE.¹²² Para acompanhar o crescimento da capital argentina, a empresa alemã iniciou a construção de novos empreendimentos, como Usinas Térmicas e linhas de transmissão, possibilitando que Buenos Aires se transformasse na maior produtora de energia elétrica da América Latina no início do século XX, principalmente depois da construção da estação geradora de Avellaneda em 1907 e com a expansão da produção nessa mesma usina nos anos seguintes.

Tabela 2.4. Produção de energia elétrica em Buenos Aires (1899-1913)

Anos	Produção de energia elétrica (kW)
1899/1900	5.130
1903	14.200
1907	78.300
1909	100.800
1913	179.000

Fonte: YOUNG, 1994, p.61.

A ampliação da produção de energia em Buenos Aires possibilitou que novos consumidores tivessem acesso aos benefícios da eletricidade. Entre os anos de 1909 e 1913, a distribuição da energia para os diferentes setores modifica-se intensamente: a parcela de consumo para a iluminação privada cresceu de 29% para 33%, da mesma maneira que se percebe o crescimento da utilização da energia elétrica para iluminação pública de 4% para 11% e motores elétricos (indústrias) de 12% para 16%, enquanto a parcela para a tração de

¹²² BRODER, 1986, p.91.

bondes reduzia de 50% para 35%.¹²³ Esse cenário representava o desenvolvimento urbano e industrial pelo qual a região passava, com maior número de ruas e casas sendo iluminadas e a maior demanda de energia por parte das indústrias.

Com a consolidação do mercado argentino, a empresa alemã partiu para novos mercados. Por mais que, na origem, a Chilean Electric Tramway & Light e a CATE fossem do mesmo grupo (a AEG), com o crescimento da empresa portenha, a CATE comprou a empresa chilena em 1905 (concessão em Santiago do Chile) e, no ano seguinte, comprou a Elektrische Strassenbahn Valparaíso, uma empresa da AEG e da Siemens que atuava em outra importante cidade do Chile. Santiago do Chile, a maior cidade chilena, concentrava, em 1914, uma população de 400 mil habitantes e os principais negócios do país. Novamente, a CATE teve um papel fundamental no desenvolvimento chileno, quase dobrando a produção de energia elétrica da região em menos de cinco anos: passando de 14.200 kW, em 1909, para 26.700 kW, em 1913.¹²⁴ Valparaíso, por sua vez, era outro importante centro comercial e financeiro do Chile. Com a independência, a cidade desenvolveu-se, integrando o país ao mercado transatlântico como o porto de entrada de investimentos britânicos e saída dos minerais chilenos. Entre 1850 e 1880, foram organizadas na cidade quase setenta empresas num capital nominal de sessenta milhões de pesos, e, entre os acionistas desses negócios, encontravam-se vinte e cinco estrangeiros, principalmente ingleses, e dezoito chilenos. As empresas atuavam em áreas como construção de ferrovias, prestação de serviços, empresas de seguros, bancos, atividades mercantis e mineração.¹²⁵ Tal concentração de negócios e a proximidade com a capital chilena, Santiago, tornavam Valparaíso uma cidade atrativa para investimentos em serviços públicos. A ligação entre o porto e a capital era feita por meio da ferrovia Valparaíso-Santiago, construída em 1849 pelo investidor americano William Wheelwright, dono de tantos outros negócios no Chile, como a Companhia de Navegação à Vapor Co.(1839), a ferrovia Copiapó-Caldera (1846-9), o Estabelecimento Hidráulico de Valparaíso (1850) e a Companhia de Telefones Elétricos (1852).

A expansão continuou no Uruguai quando a CATE obteve a concessão da eletrificação de Montevideu e, em 1907, conquistou também o controle sobre os serviços de

¹²³ YOUNG, 1994, p.61.

¹²⁴ YOUNG, 1994, p.62.

¹²⁵ CAVIERES, 1994, p.133-4.

transporte urbano de Buenos Aires. Na Argentina, a CATE, ainda antes da Primeira Guerra Mundial, dominou outros importantes mercados, como o da segunda maior cidade do país, Rosário, com 200 mil habitantes, e de Mendonza, com 55 mil habitantes. Em menos de cinco anos a CATE conseguiu aumentar a produção de energia elétrica em Rosário de 4,800 para 20.000 kw e, em Mendonza, de 2.939 para 9.000 kw.

Por mais que a CATE tivesse consolidado sua presença nos principais mercados da Argentina, Uruguai e Chile, ainda existiam outras empresas na região, muitas delas de controle municipal e com equipamentos e instalações conduzidos por outras empresas estrangeiras, como as inglesas, americanas e, até mesmo, pela Siemens.¹²⁶ Esse tornava-se outro negócio lucrativo na América Latina: a venda de componentes elétricos em uma região que ainda dependia quase que totalmente desses produtos do estrangeiro. Assim, mesmo grandes empresas como a Light, que distribuía energia elétrica em importantes cidades como Rio de Janeiro, São Paulo e cidade do México, precisavam recorrer a materiais fornecidos por fabricantes como a Siemens, General Electric, Westinghouse, AEG e Thompson. A Siemens, em 1904, já estava presente no México e Brasil com casas para a comercialização destes componentes elétricos e, em 1907, fundou mais duas dessas casas na Argentina e Chile, com a capitalização de 1,6 milhões de marcos. A AEG, que estava mais ativa na concessão de serviços urbanos, somente em 1912 formou este tipo de negócio no Brasil, México e Argentina, somando 4 milhões de marcos capitalizados.

Evidentemente, os investimentos da AEG não dependiam tão somente do relevante mercado latino-americano, mas a empresa manteve outro importante ponto de investimento na Rússia. Na avaliação de Lênin, em 1904, a empresa alemã revertia para outros países cerca de 233 milhões de marcos em serviços elétricos, sendo que 62 milhões desse capital estavam alocados no mercado russo.¹²⁷ Antes da Primeira Guerra, a CATE era uma das empresas alemãs com mais investimentos diretos em outros países, com o capital em ações equivalente a 150 milhões de marcos em 1914, e assim a AEG “*tornou-se, por meio da Ferrovia Bagdá e o petróleo romeno, uma das três maiores empresas alemãs na era do Imperialismo*”.¹²⁸ Na análise de Lênin sobre Imperialismo, a AEG era destacada como um claro exemplo da concentração de setores em poucas empresas e da importância desses

¹²⁶ YOUNG, 1994, p.62.

¹²⁷ LENIN, 1974, p.74-5.

¹²⁸ YOUNG, 1994, p.61.

grupos empresariais na difusão de conhecimento e tecnologia. A AEG, nesse período, já havia conseguido estender seus negócios em 34 representações diretas em mais de dez países. “*Todos os grandes bancos alemães e os principais institutos de financiamento elétrico, e outras tantas casas bancárias privadas investiram na CATE*”.¹²⁹

É interessante ressaltar que, diversamente dos conflitos existentes entre empresas nacionais e estrangeiras frente aos serviços públicos no Brasil, como enfocaremos mais detalhadamente nos próximos capítulos, tais conflitos pouco existiram em outros países como Argentina, Chile e Uruguai. O nacionalismo existente no Chile, por exemplo, estava especialmente vinculado à exploração dos recursos naturais chilenos. Ou mesmo, estava nascendo uma nova forma de nacionalismo relacionado com o desenvolvimento e autonomia industrial, em que as associações de empresários industriais na Argentina, no Brasil, no Peru e no Chile, exigiam políticas protecionistas dos governos centrais.¹³⁰ Entretanto, no período de funcionamento da AEG no extremo sul da América, foram extremamente raros os conflitos com grupos políticos nacionais interessados em atuar nos mesmos mercados de eletricidade, possibilitando uma fácil expansão entre os principais mercados consumidores.

Mas todo o excelente desempenho da AEG no mercado latino-americano acabou entrando em crise com a Primeira Guerra Mundial. Por mais que a operação da empresa no serviço de distribuição de energia elétrica e transporte na Argentina, Uruguai e Chile não tivesse sofrido sanções com o período de guerra, os custos de operação elevaram-se demasiadamente. A CATE dependia da importação de carvão para manter em operação os centros urbanos latino-americanos, já que na região não existiam jazidas com qualidade e quantidade suficiente para a contínua produção de energia. Como o principal país exportador de carvão era a Inglaterra, rival do país sede da empresa alemã AEG, os custos com a importação tornaram-se extremamente elevados. Os lucros no período de guerra foram reduzidos, de maneira que, pela primeira vez em 1918, a CATE terminou o ano com déficits. Para evitar maiores prejuízos e uma evasão de acionistas, os diretores da empresa, em 1920, venderam a CATE para um grupo espanhol de banqueiros que formou a

¹²⁹ YOUNG, 1994, p.63.

¹³⁰ LEWIS, 2001, p.167.

Compañia Hispano-Americana de Electricidad (CHADE), com participação de capitais norte-americanos, ingleses e belgas.¹³¹

Seguindo a lógica dos investimentos europeus na América Latina, o Canadá, na transição do século XIX para o século XX, também tentou estabelecer na região grandes empresas de serviços públicos. O capital norte-americano e canadense no período Pós-Primeira Guerra Mundial passaria a compor a parcela mais significativa, quanto à origem, dos investimentos na América Latina na década de 1920, assim como uma relação comercial mais intensa entre América do Norte e Sul. No século XIX, os extremos do continente americano eram pouco integrados, tanto, que depoimentos do período demonstram ampla ignorância por parte dos norte-americanos sobre a parte sul do continente, caracterizada como uma região pitoresca e sem civilização. Os investimentos estavam presentes de maneira mais intensiva no Caribe, mas, mesmo assim, na transição para o século XX, empresas norte-americanas deram início aos investimentos pelos mercados sul-americanos que vinham crescendo e se desenvolvendo.

Um caso emblemático desse tipo de investimento nos serviços de geração e distribuição de energia elétrica e de transporte urbano foi o da empresa canadense Light. Enquanto os empresários ingleses haviam dominado praticamente todo o setor ferroviário, e a empresa alemã CATE controlava os serviços públicos em importantes cidades de países como Argentina, Uruguai e Chile, a Light passou a controlar, nos primeiros anos do século XX, a segunda e terceira maiores capitais da América Latina, respectivamente no Brasil e México, sem falar ainda da importante cidade brasileira que vinha apresentando extraordinário crescimento, São Paulo. Outras pequenas empresas atreladas à Light detinham concessões na América Latina, mas os capitais investidos no Brasil e México correspondiam a cerca de 90% de todo investimento da empresa canadense. Contudo, uma diferença básica existia entre os investimentos da CATE e da Light na América Latina: a concessionária alemã era diretamente ligada com a AEG, produtora de componentes elétricos, e assim a conquista de mercados como Buenos Aires era uma estratégia de aumento de consumidores de materiais elétricos. Na década de 1920 a empresa norte-americana General Electric recorreria a essa mesma estratégia. Formando a subsidiária Bond & Share, cujo objetivo era justamente conquistar áreas de atendimento por meio de

¹³¹ YOUNG, 1994, p.64.

concessão de serviços em diversas cidades, garantindo assim mercados consumidores para as produções dos equipamentos elétricos. Desta forma, a General Electric passou a manter uma importante subsidiária em diversas municipalidades, tanto nos Estados Unidos como no Brasil. Como veremos mais oportunamente, a Bond & Share seria a empresa responsável pela aquisição das concessões da Companhia Brasileira de Energia Elétrica, além de tantas outras empresas nacionais, no final da década de 1920. A Light, por outro lado, não estava diretamente relacionada com nenhuma empresa produtora de componentes elétricos, o que poderia encarecer e dificultar a inserção da empresa em mercados como São Paulo, Rio de Janeiro e Cidade do México.¹³²

¹³² Como discutiremos nos capítulos referentes aos conflitos entre a Light e a Docas de Santos, a General Electric era representada pela empresa Guinle & Co., empresa com os mesmos diretores da Docas de Santos e uma das principais concorrentes da Light na conquista dos mercados no início do século XX. Essa aliança entre General Electric e Guinle & Co. gerou um certo afastamento da Light da empresa norte-americana. Entre outros motivos, isso levou a General Electric a incentivar a AMFORP a entrar no mercado brasileiro para assumir parcela dos mercados e não depender das reduzidas encomendas da Light para a empresa norte-americana.

Capítulo 3. A formação do grupo Light: uma empresa imperialista de origem canadense

A constituição do grupo Light reuniu grande parte dos principais empresários canadenses na transição do século XIX para o XX. Em sua maioria, esses empresários eram banqueiros com certo *know-how* dentro dos círculos financeiros de Toronto e Montreal, ou altos funcionários de destaque em empresas ferroviárias e de serviços públicos, atuantes também no âmbito nacional. Independentemente dessa vinculação com os negócios nacionais, na formação da Light, os empresários canadenses pretendiam criar uma empresa cujo objetivo seria atuar exteriormente às fronteiras do Canadá. Assim era formada a Light, uma empresa canadense que nunca gerenciou negócios propriamente dentro do Canadá, somente no exterior, correspondendo às demandas de expansão do capital canadense e compondo uma das empresas canadenses com maior capital investido no exterior no período.

O advento das empresas de serviços públicos no Canadá foi possível porque o país reunia condições físicas, tecnológicas e financeiras favoráveis para tal desenvolvimento. A existência de recursos hídricos (para construção de hidrelétricas), a proximidade com os avanços tecnológicos norte-americanos e ainda, um rápido crescimento econômico e urbano auxiliaram a formação de grupos de empresários no Canadá proporcionando amplas facilidades para construção de redes de eletricidade. A economia canadense vinha crescendo de maneira expressiva nas décadas finais do século XIX, mas especialmente depois de 1896, já que, com o crescimento tanto da população como das redes ferroviárias, das exportações e dos investimentos no mercado interno,¹³³ criou-se um ambiente de prosperidade que logo seria correspondido pelos empresários e banqueiros. Esses grupos de investidores, que convergiam num número seletivo de atores, se dividiam em duas praças financeiras canadenses: Toronto e Montreal. O crescimento e concentração da economia canadense podem ser ilustrados pela evolução do sistema bancário no país nessa primeira

¹³³ O investimento estrangeiro no Canadá, para ilustrar, cresceu de maneira significativa entre 1896-1915, passando de 124 milhões de dólares no início do período para 1,5 bilhões no final do período, o que representava cerca de 12,4% do PIB do Canadá. Os investimentos estrangeiros, inicialmente provenientes da Inglaterra e mais tarde dos Estados Unidos, representavam 46,2% da soma do capital doméstico em formação. ARMSTRONG, Christopher and NELLES, Henry Vivian. *Southern exposure. Canadians promoters in Latin America and the Caribbean 1896-1930*. Toronto: University of Toronto Press, 1988, p.16.

década do século XX, em que, de 275 instituições representando ativos no valor de 747.200.000 dólares, passou para 28 bancos e companhias de seguros representando cerca de 1.628.900.000 dólares. Destes vinte e oito bancos, os grandes negócios circulavam em apenas cerca de seis bancos, auxiliados por três ou quatro companhias de seguros e três escritórios jurídicos. Portanto, a comunidade capitalista canadense era muito pequena.¹³⁴

A tendência de concentração e centralização de capitais de grandes empresários em empresas de serviços públicos possibilitou condições para ascensão de grupos com amplos poderes econômicos. Entretanto, a consolidação desse poder econômico, no entender de Tamás Szmrecsányi, foi permitida também pelo apoio do poder político do Estado. *“Só a intervenção estatal seria capaz de criar, pela via institucional, as condições necessárias para garantir a prosperidade dos grandes grupos econômicos e financeiros”*.¹³⁵ Essas condições políticas, na prática, se materializavam nas políticas alfandegárias, na regulamentação do comércio exterior, na instituição de subsídios aos custos de transporte e na formação de zonas de influência, isto é, as intervenções políticas dos países centrais se transformavam em mecanismos de participação econômica. Contudo, é preciso ressaltar que as determinações e influências políticas para a expansão das empresas “multinacionais” não foram apenas procedentes dos países centrais, também existiu uma aceitação por parte das elites dos países periféricos. Cooptadas pela cultura do desenvolvimento, do progresso, da introdução de novas tecnologias e quiçá cooptadas, inclusive, pelo beneficiamento econômico, as elites locais foram decisivas para que o projeto expansionista de empresas multinacionais, como é o caso da Light, pudesse se realizar de maneira bem sucedida.

Desta relação entre expansão “imperialista” dos países centrais e abertura dos mercados nacionais nos países periféricos, Cardoso e Faletto destacam que,

o fundamental seria caracterizar o modo de relação entre os grupos sociais no plano nacional – que, por suposto, depende do modo de vinculação ao sistema econômico e aos blocos políticos internacionais que podem produzir consequências dinâmicas na sociedade subdesenvolvida.¹³⁶

¹³⁴ ARMSTRONG, 1988, p.3-5.

¹³⁵ SZMRECSÁNYI, 1986, p.7.

¹³⁶ CARDOSO, Fernando Henrique & FALETTTO, Enzo. *Dependência e desenvolvimento na América Latina*. Rio de Janeiro: LTC Editora, 1970, p.21.

Dessa maneira, as condições que acabam por gerar a dependência da periferia das economias centrais respondem a uma dupla via de determinação que promove a integração, ou inter-relação, entre os grupos sociais dominantes do país subordinado, no caso o Brasil, com os grupos capitalistas estrangeiros. Assim, a análise econômica deve seguir pelo caminho das escolhas políticas,

pois é através do processo político que uma classe ou grupo econômico tenta estabelecer um sistema de relações sociais que lhe permita impor ao conjunto da sociedade um modo de produção próprio, ou pelo menos tenta estabelecer alianças ou subordinar os demais grupos ou classes com o fim de desenvolver uma forma econômica compatível com seus interesses e objetivos.¹³⁷

Portanto, ao mesmo tempo em que analisamos a formação de um grupo capitalista e sua expansão, é preciso realçar a organização sócio-política que recebe ou não esses investimentos. Se a expansão faz parte de um projeto político e econômico, a recepção de empresas, como, por exemplo, a Light, pode ser considerada como a representação de projetos de grupos internos atuantes no âmbito da política nacional.

Assim, no que diz respeito ao contexto da expansão, o Canadá estava aparelhado com duas principais praças financeiras, em cuja liderança empresarial do grupo de Toronto se destacava o Senador George A. Cox. O Senador, além de presidente do Banco do Comércio, o segundo maior banco canadense, era também o homem forte da Canada Life Assurance Company, segunda maior empresa de seguros do Canadá. Por mais que tivesse iniciado seus negócios na década de 1870, com apenas uma pequena central de telégrafos em Peterborough em 1900, o Senador Cox já controlava uma gama de empresas cujos ativos totalizavam cerca de 70 milhões de dólares. E, entre outros empresários que se destacavam e estavam ao lado de Cox, pode-se citar: Edmund Walker (gerente geral do Banco do Comércio), J.W. Flavelle (velho colega dos negócios de Peterborough), Robert Jaffray (importante banqueiro e publicitário) e William Mackenzie (empresário vinculado a diversas empresas de serviços públicos e ferrovias).

O grupo de Montreal era tão ou mais poderoso que o grupo de Cox, controlando o Banco de Montreal, o maior banco canadense, além de diversos grandes negócios

¹³⁷ CARDOSO e FALETTTO, 1970, p.23.

vinculados ao banco: a empresa ferroviária Canadian Pacific Railway, as companhias de seguro, the Sun Life e The Royal Victoria Insurance Company, além de grandes fábricas de tecidos, companhias de navegação e de mineração. Entre os nomes do grupo de Montreal se destacavam G.A. Drummond, William Mcdonald, E.B. Greenshields, James Ross, R.B. Angus, A.F. Gault, W.W. Ogilvie e ainda, vinculados especialmente à Canadian Pacific Railway, William Van Horne, Sir Clouston e Robert Mackay. O grupo de Montreal, sob liderança de Van Horne e Gault, no início do século XX, estendeu seus olhos para o continente americano, aportando inicialmente em Cuba. Ao mesmo tempo, em Toronto, Mackenzie e Cox firmavam as bases para a expansão de investimentos em São Paulo, concretizando-as com auxílio dos empresários de Montreal. Assim, por mais que estivessem em centros financeiros distintos, existia uma tendência de comunicação entre os dois grupos - como entre os empresários e parceiros James Ross, de Montreal, e William Mackenzie de Toronto, que, após trabalharem juntos durante a década de 1880 na Canadian Pacific Railway, estiveram presentes também na formação do grupo Light.¹³⁸

Na tentativa de criar um novo empreendimento, parte substancial do capital poderia ser disponibilizado por Cox e pelo Banco de Montreal, que mantinha cerca de cinco milhões de dólares disponíveis para novos investimentos. Com apoio de Zebulon Lash, um proeminente advogado do grupo de Cox, William Mackenzie, um dos principais empresários de serviços públicos no Canadá, Frederic Nicholls, que já conhecia a nova tecnologia elétrica como empresário da Canadian General Electric Company, o engenheiro eletricitista Frederic Pearson e o diretor da Central Canadá Loan and Savings, E.R. Wood, delineava-se o grupo original da Light. No entender de Armstrong e Nelles, a aliança entre empresários tornou-se algo comum, já que o objetivo final era estender tais negócios para o exterior.

No início de 1895, os empresários e financistas de empresas de serviços públicos mais agressivos começaram a olhar para o exterior. Não que eles negassem as oportunidades restantes internamente, mas estas eram pequenas em número e as cidades a

¹³⁸ Na década de 1890, Mackenzie transferiu-se para Toronto formando The Toronto Railway Company, empresa de transporte público em Toronto. Como membro do sindicato, Mackenzie chamou James Ross, que reciprocamente convidou Mackenzie para fazer parte de um mesmo tipo de empreendimento em Montreal. Não demorou, os dois empresários fundaram uma nova empresa de serviços públicos em Winnipeg, cuja gerência ficou nas mãos de Charles Porteous. ARMSTRONG, 1988, p.6-8 e 26.

serem servidas eram comparativamente menores. Homens como William Mackenzie e James Ross, que já controlavam ferrovias em Montreal e Toronto, calculavam que os seus conhecimentos técnico e administrativo poderiam gerar grandes somas de lucros fora do Canadá.¹³⁹

Se o mercado canadense se mostrava saturado para novas empresas de serviços públicos, o mercado norte-americano oferecia ainda piores condições, pois grandes empresas nacionais já dominavam as principais cidades, dificultando a inserção de capitais alienígenas.¹⁴⁰ Dessa maneira, os empresários canadenses passaram a estender seus olhos para regiões mais ao sul do continente americano, como o México e a América Central, ou ainda, no limite, o Brasil. Entretanto, Mackenzie desejava também fornecer serviços de transporte por bondes elétricos para o espetacularmente grande mercado britânico, motivação que manteve durante longos anos em cidades como Londres e Birmingham. Por mais que a Inglaterra fosse o centro econômico mundial, a nova tecnologia de transportes urbanos elétricos, vinculada ao desenvolvimento da energia elétrica, foi especialmente ampla nos Estados Unidos. Assim, tanto empresas norte-americanas como até mesmo empresários canadenses, como James Ross e William Mackenzie, dominavam as técnicas

¹³⁹ ARMSTRONG, 1988, p.25.

¹⁴⁰ No processo de acumulação capitalista o movimento de aumento tanto da composição orgânica do capital como da produtividade são intrínsecos ao próprio sistema, e o que poderia consubstanciar numa “lei de tendência”, na realidade possibilita que a acumulação e a reprodução ampliada de capital passem a determinar suas próprias demandas e ofertas de trabalho e, consecutivamente, a reprodução e ampliação de seus mercados. Assim, a tese de que a expansão é resultado da falta de mercados consumidores locais, deve ser entendida como consequência também da própria rivalidade capitalista. Numa revisão crítica, Mazzucchelli desmistifica as interpretações oriundas da social-democracia alemã e do marxismo russo que relacionam as crises capitalistas com crises de mercado, de subconsumo ou de desproporções entre departamentos. Entre tais teorias: Cunow destacava a tendência de maior expansão da produção do que dos mercados; Schmidt e Kautsky, por meio da teoria subconsumista, imputavam na demanda (renda) o freio do desenvolvimento; e, Tugán-Baranovski, que mesmo considerando o consumo dos trabalhadores subordinado, via as crises como desproporções setoriais. Mazzucchelli, por sua vez, questiona as idéias de crises de mercado e subconsumistas como presas a lógica da economia mercantil, em que são manifestados tanto os problemas de realização da metamorfose da mercadoria (M-D não realiza seu salto mortal para D-M) e de redundância do trabalho vivo, reduzindo o mercado consumidor. Contudo, na grande indústria o capital já não produz mais para as “massas”, pois estas estão subordinadas as necessidades do capital. A realização no capitalismo é dada pelo nível de investimento (alusão clara as teorias de demanda efetiva de Keynes e Kalecki) e não pela capacidade aquisitiva das massas. Já a interpretação de crises de desproporção não considera a importância do D1 para projetar grande desenvolvimento, “*na medida em que as relações inter e intra-industriais são comandadas pelo investimento capitalista*”. De qualquer maneira, o capital contém, em si mesmo, a tendência a superprodução, e por isso, as crises são superprodução de capital e não de mercadorias. Logo, as crises são o momento em que o capital “ultrapassa os limites” de sua própria conservação e valorização, em que, por meio da “desvalorização geral”, as contradições são superadas. Entretanto, tal argumentação não desvalida o fato de que as opções de investimento no exterior naquele período poderiam ser mais facilmente realizadas. MAZZUCHELLI, Frederico. *A contradição em processo*. Campinas: Unicamp, 2004.

necessárias para atender grandes cidades. Na Europa era a Alemanha o país que despontava com tal tecnologia, deixando bem atrás a Inglaterra, que, em 1896, somente mantinha cerca de 6% de suas linhas de bondes eletrificadas enquanto a média norte-americana alcançava aproximadamente 80% de linhas eletrificadas. Entre outros motivos, a lenta incorporação tecnológica na Inglaterra acontecia por uma resistência dos próprios poderes municipais ingleses à introdução dessas inovações. Entretanto, nesse mesmo período de final de século XIX, as Câmaras Municipais começavam a abrir concorrências para as concessões dos serviços de transporte urbano elétrico com intuito de propor um processo de modernização para as cidades.

Londres era o principal mercado inglês, pois, mais que uma das maiores cidades do mundo, era ainda o centro financeiro do capitalismo. Mackenzie era entusiasta quanto ao mercado londrino, mas sabendo da existência de uma brutal concorrência, preferiu encaminhar seus negócios para outra cidade nas proximidades de Londres: Birmingham. Esta era uma cidade de quinhentos mil habitantes, tamanho equiparável ao das as grandes cidades da América, com sete empresas de transportes urbanos ainda tecnologicamente restritas, isto é, a maioria dependia da tração animal. Diante tamanha possibilidade, Mackenzie autorizou seus sócios, Charles Porteous e James Ross, a vender entre três e quatro mil ações da empresa recém-inaugurada Toronto Railway Company, para que tivesse fundo suficiente para o novo investimento. A proposta do grupo de Mackenzie foi, inicialmente, adquirir a Birmingham Central Tramways Company de seus acionistas para então formar a nova City of Birmingham Tramways Company, podendo introduzir dessa maneira os bondes elétricos.¹⁴¹

As ações da Toronto Railway Company não estavam sendo vendidas tão rapidamente como havia imaginado o grupo de empresários, de maneira que logo passaram a recorrer a outros fundos para arrecadar o capital necessário para a constituição da empresa de transportes de Birmingham. O consórcio dos bancos London e Midland, British Linen Company Bank e Bank of Montreal enfim aceitou a proposta de Mackenzie, Ross e Porteous, disponibilizando a quantia de 500 mil libras cada banco. Os negócios pareciam andar satisfatoriamente, tanto, que, ainda em novembro de 1896, Mackenzie relatava aos colegas no Canadá que faltavam alguns pequenos acertos para a construção das linhas, e a

¹⁴¹ ARMSTRONG, 1988, p.26-32.

perspectiva era de lucros exorbitantes. Entretanto, em meados de 1897, uma inesperada decisão da Câmara Municipal de Birmingham barrou os negócios. A Câmara decidia não mais aceitar a tecnologia utilizada pelos canadenses de eletrificação por fios aéreos e:

A maioria dos vereadores de Birmingham averiguou e decidiu se opor à legislação do Parlamento que a companhia estava seguindo para alargar seu poder na cidade. Em meados de 1898, os vereadores votaram e, por uma mínima margem, vinte e oito contra vinte e sete, cessaram as negociações futuras com o sindicato. Ross e Mackenzie foram jogados numa situação de desespero, com apenas o equipamento e as concessões, que logo se expirariam e que tinham adquirido com um grande custo das empresas predecessoras. Por causa da obstinada recusa da Câmara Municipal de Birmingham do modelo de fios elétricos aéreos, o sindicato encontrou-se à beira de perder tudo.¹⁴²

As dificuldades impostas pela Câmara de Birmingham abriram espaço para que a empresa inglesa British Electric Traction Company assumisse a concessão e iniciasse o funcionamento no ano de 1902. A experiência demonstrou aos empresários canadenses que a implantação de empreendimentos na Inglaterra seria uma difícil empreitada, já que, aparentemente, grupos políticos ingleses criavam barreiras para investidores estrangeiros, principalmente aqueles provenientes do novo mundo. Para Armstrong, os vereadores nos Estados Unidos e Canadá eram mais flexíveis do que aqueles no velho continente, isso porque esses políticos eram mais abertos às transformações e à modernização das cidades. Assim, as barreiras tornavam-se inimagináveis para que os novos empresários pudessem entrar em mercados mais consolidados, de economias mais desenvolvidas e de sociedades mais tradicionais como aquelas existentes na Inglaterra. A economia inglesa havia sido, há poucas décadas, a liderança tecnológica e política de todo mundo. A hegemonia inglesa havia dominado todo o globo, formando “um império em que o sol nunca se punha”, de maneira que esses grupos dominantes ingleses tradicionais, e de certa forma, até conservadores, não aceitavam a presença de outras elites na construção e implementação de novas tecnologias e novos negócios. De certa forma, a elite inglesa buscava preservar o mercado nacional para os negócios de empresas locais, assimilando mais lentamente as inovações norte-americanas, mas ao fazê-lo, incorporando as técnicas estrangeiras.

¹⁴² ARMSTRONG, 1988, p.33.

Diante da impossibilidade de servir áreas desenvolvidas, os empresários canadenses lançaram seus olhos para as áreas menos desenvolvidas, como a própria América Latina, em que possivelmente encontrariam grupos políticos menos resistentes e, assim, a condição para a cooptação dos grupos locais era muito maior. Logo, ainda em 1897, tão cedo que as perspectivas não se mostravam positivas no velho mundo, James Ross e William Mackenzie iniciaram os trabalhos para estabelecer uma empresa de energia elétrica que pudesse suprir a iluminação pública e as linhas de transporte urbano da cidade de Kingston, na Jamaica. O serviço de iluminação fracassou e foi passado para outra empresa em 1902, enquanto a West India Electric Company, com seus quarenta e dois quilômetros de linhas de bondes, pôde garantir finalmente o primeiro projeto de empresa canadense fora de seu território. Por mais humilde que fosse os investimentos da empresa, estes estavam bem resguardados com o apoio do governador local. Com a garantia do governo jamaicano, os canadenses puderam continuar investindo na região e, mesmo com um grande furacão no ano de 1903, que danificou demasiadamente as empresas públicas locais, a West India Electric Company, durante a primeira década do século XX, continuava a reverter cerca de 4 e 5% de dividendos para o país de origem, uma quantia considerável para empresas de serviços públicos.¹⁴³

Contemporaneamente aos investimentos de William Mackenzie, o norte-americano e presidente da Canadian Pacific Railway, Sir. William Van Horne, projetava novos negócios no exterior. Em uma de suas férias em Cuba, o empresário percebeu que a ilha vinha crescendo e, com as íntimas ligações com os Estados Unidos e a falta de um sistema ferroviário eficiente, tornava-se um local ideal para a implantação de sistema de transporte. Van Horne mantinha contatos importantes nos Estados Unidos, como com os políticos Elihu Root e o general Russel Alger, que marcaram reuniões com Gonzalo de Quesada y Arostegui, embaixador cubano em Washington. Com sua grande influência no Canadá, Van Horne mobilizou capital e outros importantes empresários, como William Mackenzie, para formar um sindicato que pudesse gerenciar os negócios em Cuba. Nesse ínterim, o norte-americano Percival Farquhar,¹⁴⁴ juntamente com Fred Stark Pearson, formou, em 1898, a

¹⁴³ ARMSTRONG, 1988, p.34-5.

¹⁴⁴ Percival Farquhar foi um grande empresário norte-americano que, formado engenheiro e trabalhando no mercado financeiro de Nova York na década de 1890, logo começou a fundar empresas de serviços por toda a América Latina. O grande sonho de Farquhar foi formar uma rede de ferrovias em toda a América,

Havana Electric Railway Company, cujo objetivo seria servir o transporte público e a iluminação da capital cubana. O que poderia gerar conflitos pela concorrência entre os diferentes grupos suscitou uma resistente aliança entre empresários, com Van Horne assumindo a cadeira de diretor da Havana Electric Railway. Não levou muitos anos para que esses mesmos empresários estendessem os negócios para as ferrovias cubanas com a Cuba Railroad Company e para o porto local com o Port of Havana Docks Company. O maior temor dos empresários era as contínuas insurreições que aconteciam na ilha contra os interesses norte-americanos que, entretanto, eram combatidas com apoio do governo dos Estados Unidos.¹⁴⁵

Nessa altura, os dois principais grupos de empresários canadenses controlavam negócios em diversos países, além desses já discutidos, outros como o de Van Horne no setor de transporte urbano em George-Town, na Guiana Inglesa, ou mesmo as especulações existentes para investimentos na China, para a construção da ferrovia Shanghai-Hankow, que, entretanto, não saiu do papel. Portanto, a formação da Light como empresa de serviços públicos no Brasil fazia parte do movimento de expansão do capital dos empresários canadenses, que estavam aptos a lidar e tinham conhecimento suficiente para a construção de amplos empreendimentos para regiões menos desenvolvidas.

A cidade de São Paulo como importante mercado consumidor e, conseqüentemente, como bom lugar para investimentos, surgiria entre as conversas dos empresários canadenses somente nos anos finais do século XIX. O início das especulações para investimentos na região da maior produção de café do mundo aconteceu quando o oficial naval italiano Francisco Gualco, que residia na cidade de Montreal, numa aparente visita despretensiosa para o Brasil no ano de 1896, pôde entrar em contato com influentes famílias da elite paulista. Gualco estava interessado no processo de imigração dos trabalhadores rurais italianos ao Brasil. As primeiras conversas, ainda em 1895, se estabeleceram com o presidente de Província Bernardino de Campos, que enviou seu filho, Américo de Campos, para o Canadá a fim de tratar dos projetos de imigração que Gualco pretendia promover do Canadá para o Brasil. A receptividade canadense ao projeto de

conectando países e mercados. Para mais informações ver: GAULD, Charles A. *Percival Farquhar: o último titã. Um empreendedor americano na América Latina*. São Paulo: Editora de Cultura, 2006.

¹⁴⁵ ARMSTRONG, 1988, p.37-8.

Gualco foi horrível, tanto que, o Primeiro Ministro Laurier, questionando o esvaziamento do país, criou barreiras para que a imigração pudesse ser feita.

Por mais que o projeto de imigração não tenha dado resultados, Américo de Campos foi seduzido pela filha de Francisco Gualco, Josephina, e os dois empresários acabaram por estabelecer e nutrir uma forte e próxima relação. Foi nessa situação que Gualco foi convidado para conhecer pessoalmente o Brasil, recepcionado, então, pela família Campos. Ao mesmo tempo em que Bernardino de Campos, pai de Américo, convidava Gualco para reuniões nos círculos políticos, Carlos de Campos, irmão de Américo, apresentou seu sogro, Antônio de Souza, advogado e fundador da Companhia Viação Paulista. De olho no desenvolvimento regional, desse contexto que Gualco conseguiu as concessões para o transporte público por bondes elétricos e para distribuição de eletricidade, ambos na capital do Estado de São Paulo, juntamente com seu novo sócio Antônio de Souza. Gualco e Souza, no dia 15 de junho de 1897, recebiam da Câmara Municipal, pela lei nº 304, o privilégio por quarenta anos do uso e gozo dos serviços de transporte e distribuição de energia elétrica em diferentes pontos da cidade e do subúrbio.¹⁴⁶

Mesmo que as concessões dessem direito oficialmente para atender a esse mercado paulista que se desenvolvia rapidamente, Gualco não conseguiu levantar recursos suficientes nem na Europa nem nos Estados Unidos para dar início à construção da infraestrutura da empresa. Dois anos mais tarde, Francisco Gualco se encontrou nos Estados Unidos com Fred Pearson apresentando a proposta de atuar no mercado brasileiro. Pearson, que em sua lua de mel havia passado alguns dias em São Paulo, logo se encantou com a proposta de Gualco, pois Pearson se lembrava de São Paulo como uma cidade em expansão que ainda necessitava de uma infra-estrutura moderna.

Não demorou muitos dias para que Pearson indicasse dois homens de sua confiança para analisar quais eram as condições da cidade de São Paulo para receber uma empresa de serviços. Robert C. Brown era o responsável pela avaliação econômica do mercado, enquanto o engenheiro Hugh L. Cooper deveria se preocupar com as fontes hidráulicas para a construção de uma hidroelétrica, já considerando que a escassez de carvão na região deveria encarecer a produção de energia por meio dessa matéria prima. Brown acreditava

¹⁴⁶ McDOWALL, Duncan. *The Light. Brazilian Traction Light and Power Company Limited. 1899-1945*. Toronto: University of Toronto Press: 1988, p.33.

que a cidade de 240 mil habitantes e centro da economia cafeeira, isto é, a principal economia exportadora do país, poderia proporcionar boas oportunidades de investimento e, como conclusão, relatava: *“Uma cidade como São Paulo deve dar excelentes retornos para serviços de bondes, especialmente aqueles operando por eletricidade e administrados com o intuito de oferecer um serviço conveniente, rápido e barato”*.¹⁴⁷ Cooper acreditava que a cidade de São Paulo estava bem servida de fontes hidráulicas, localizadas nas proximidades da cidade, como em Parnaíba, a cerca de 40 quilômetros de distância e no leito do Rio Tietê. E, para a tranquilidade de Pearson, a concessão de Gualco e Souza já tinha uma prévia autorização do governo do Estado para a utilização das reservas hidráulicas nas proximidades. Contudo, os enviados ainda julgavam importante estabelecer o monopólio na região da concessão, de maneira que a produção de energia seguiria uma lógica de economia de escala, reduzindo os custos da produção e alcançando vantagens econômicas. Para tanto, ao se formar a empresa, ela deveria concorrer com pequenas, mas relevantes, empresas, já que estas eram de propriedade de “proeminentes paulistas”. No controle do transporte urbano existia a Companhia Viação Urbana e na distribuição de luz, a Companhia Água e Luz. Por mais que não fossem muito expressivas, as empresas poderiam causar problemas para a empresa canadense, no sentido de que as empresas nacionais tinham respaldo e eram controladas por parte da classe dominante paulista.

Pearson se encantou com as possibilidades existentes no mercado paulista e, antes mesmo do retorno de seus colegas, já iniciou uma ofensiva por recursos. Sabia que homens como Farquhar e seu xará B.F. Pearson pouco hesitariam na possibilidade de ampliar seus negócios. Entretanto, antes de recorrer ao centro financeiro de Nova Iorque, pensou que poderia se aliar a William Mackenzie e o grupo de Toronto, que vinha tentando se estabelecer em mercados estrangeiros. Mackenzie não demorou a aceitar a idéia e, para levantar os recursos necessários, reuniu seu grupo de investidores de Toronto, além de seu leal companheiro em negócios pelo Canadá, James Ross. Pearson não tardou para discutir seu projeto com os amigos e incentivadores Elihu Thomson e E.W. Rice, donos da Thomson-Houston Company, entre as quatro maiores empresas de produção de materiais elétricos do mundo naquele momento. Assim, em pouco tempo, Mackenzie agregou empresários interessados no empreendimento; entre os investidores estavam: o senador

¹⁴⁷ ARMSTRONG, 1988, p.45.

George Cox, Joseph Flavelle, Frederic Nicholls e E.R. Wood. Para montar as leis de patente da nova empresa foi chamado o principal advogado da praça de Toronto, Zebulon Lash, ex-Ministro da Justiça do Canadá no mandato de 1874, que determinou que a cidade sede e a regulamentação que a empresa deveria seguir seriam da cidade Toronto, respondendo assim aos interesses dos investidores canadenses. Desta maneira, a The São Paulo Tramway, Light and Power Company Limited foi afinal formada em Toronto a 7 de abril de 1899.¹⁴⁸

A primeira diretoria, definida em 2 de janeiro de 1901, foi composta por jovens ligados tanto ao escritório de advocacia de Lash como de funcionários das empresas de William Mackenzie, cujos nomes eram: James Gunn, John Maitland Smith, Herbert Evelyn Harcourt Vernon, Archibald Sinclair, Richard Selby Gosset, Alexander William Mackenzie e Ernest William McNeill, comandados pela presidência de William Mackenzie, pela vice-presidência de Frederic Nicholls e E.R. Wood e pelo secretário e tesoureiro J.M. Smith.¹⁴⁹ Dias depois da formação da São Paulo Light, ainda em 1899, seguia para o Brasil o líder do investimento, Fred Pearson, juntamente com Robert Brown e Alexander Mackenzie. Mackenzie, novo e prodigioso advogado de Lash, foi o responsável pelas negociações sobre a concessão com o recém-eleito prefeito Antonio Prado. Enquanto definia os detalhes finais para a implantação da empresa, Alexander Mackenzie e Fred Pearson se reuniam na casa de Francisco Gualco na rua Piratininga, em São Paulo, no dia 18 de setembro de 1899, para passar definitivamente a concessão para a empresa canadense. Os direitos para a geração e distribuição de energia elétrica eram transmitidos para a Light por 248 contos de réis, isto é, cerca de 7.750 libras esterlinas. Por mais que Gualco e Souza não tivessem investido nenhuma quantia durante os dois anos de concessão, os empresários da Light não podiam questionar o valor cobrado pelos antigos concessionários, já que a Light não adquiria apenas a concessão dos serviços de São Paulo, mas, ao mesmo tempo, um importante apoio político de parte da classe dominante paulista: esse era o preço para os futuros lobbies.¹⁵⁰

Para a Light não haveria limites de mercado e o caráter monopolista e agressivo da empresa já podia ser percebido em sua carta patente, em que demonstrava o desejo de

¹⁴⁸ ARMSTRONG, 1988, p.46.

¹⁴⁹ MENDES, Dirce de Paula, POLETI, Iraci e SOARES, Luzia. “A formação do grupo Light: apontamentos para sua história administrativa”. ELETROPAULO. *Memória Eletropaulo*. São Paulo – nº 24, 1997, p.51.

¹⁵⁰ A estratégia de Gualco e Souza não era nova; empresários buscavam garantir “reservas de concessão” de serviços públicos, para embolsar elevados ganhos sem nenhum custo material. McDOWALL, 1988, p.45-6.

assumir todas as atividades possíveis e conquistar os grandes mercados se sobrepondo a quaisquer tipos de empresas. A rainha Vitória do Reino Unido da Grã-Bretanha, ao conceder a carta patente da empresa, assinava o documento que assim descrevia os objetivos da Light:

adquirir por meio de compra, arrendamento ou outra forma, da maneira e nas condições que poderão ser estipuladas e para manter e explorar com remuneração quaisquer linhas, existentes ou futuras, de estradas de ferro, fábricas e redes de gás, fábricas de luz elétrica e suas linhas, ou quaisquer fábricas de força motora a vapor, a gás, elétrica, pneumática, mecânica, hidráulica, ou quaisquer outras fábricas e suas linhas, e os bens, direitos, propriedades, poderes, concessões, privilégios relativos às mesmas linhas e também as ações do capital e as obrigações, debêntures e outros títulos de qualquer companhia proprietária ou exploradora das mesmas (...).¹⁵¹

Em 17 de julho de 1899, Campos Salles, presidente do Brasil em exercício, assinou o decreto nº 3349 autorizando o funcionamento do grupo Light com capital inicial de 6 milhões de dólares,¹⁵² equivalentes a cerca de 36.000 contos de réis. Tal valor representava aproximadamente dez vezes a receita do município de São Paulo nos anos de 1898, 1899 e 1900, cujas receitas haviam sido respectivamente 2.720 contos, 3.736 contos e 3.760, correspondendo a praticamente a mesma receita orçada de todo Estado de São Paulo, equivalente a 41.952 contos, 39.650 contos e 38.296 contos nos respectivos anos.¹⁵³

¹⁵¹ SÃO PAULO LIGHT, tradução juramentada da Carta Patente de 7 de abril de 1899, feita em 14 de setembro de 1956, Acervo Eletropaulo. Apud: SILVA, Heloísa Barbosa da. *Batalhas pelo Monopólio. ELETROPAULO. História e Energia. A chegada da Light*. São Paulo, Departamento de Patrimônio Histórico, 1 de maio de 1986, p. 46-53.

¹⁵² LORENZO, Helena Carvalho de. *Eletrificação, urbanização e crescimento industrial no Estado de São Paulo*. Rio Claro: Tese de Doutorado – UNESP, 1993, p. 69. Além da autorização para o funcionamento, a Light recebia algumas facilidades como poder de desapropriação de terrenos, concessão de quedas d'água para produzir energia e, finalmente, isenção de impostos aduaneiros. Contudo, por mais que os impostos alfandegários fossem liberados por parte do governo, a empresa Cia. Docas de Santos, empresa ligada aos Guinle e concessionária dos serviços portuários em Santos, era autorizada a cobrar por esses serviços portuários (os serviços de capatazias), que acabaram por gerar profundas discussões nos jornais e meios políticos entre os canadenses e os empresários cariocas.

¹⁵³ SOUZA, Edgar. *A história da Light. Os primeiros 50 anos*. São Paulo: Eletropaulo, 1982, p.39. No entender de Flávio Saes, mesmo que o capital da Light fosse elevado, os serviços urbanos oferecidos pela empresa estrangeira podiam ter sido viabilizados também por empresas nacionais, já que o capital da Companhia Paulista de Estradas de Ferro, por exemplo, nesse mesmo ano era de aproximadamente de 60.000 contos. É verdade que a Cia. Paulista era uma empresa plenamente formada, constituída em 1872, sendo que seu capital não representava o da formação da empresa. Todavia, isso não compromete a comparação da pujança financeira de alguns grupos nacionais. SAES, Flávio Azevedo Marques de. *A grande empresa de serviços públicos na economia cafeeira*. São Paulo: Hucitec, 1986, p.153.

A chegada da Light em São Paulo provocava sentimentos contraditórios na população paulista. A entrada de uma grande empresa estrangeira na economia nacional era vista por boa parte da população como uma grande aquisição, já que a empresa representava o desenvolvimento e a modernidade provenientes do exterior para o Brasil. Uma nova tecnologia, uma grande quantidade de capitais, uma nova postura administrativa e prestadora de serviços estava se estabelecendo na capital paulista, de maneira a possibilitar que a cidade incorporasse as mais recentes inovações e benfeitorias internacionais. Como descreviam euforicamente os jornais e até mesmo um relatório da Prefeitura de São Paulo de 1914, considerava-se que a vinda da Light poderia criar condições para uma industrialização tão grande quanto à de Chicago e Manchester juntas.¹⁵⁴ Por outro lado, contraditoriamente, as conquistas para a concessão de funcionamento da Light na cidade deixavam claros os objetivos monopolistas da empresa, que logo entrariam em choque com os emergentes empresários nacionais. Ainda nas primeiras ofensivas da Light, o prefeito Antonio Prado e o vereador Abílio Soares apelidaram a empresa canadense de “*bluff* americano”, com medo que a empresa somente tivesse interesses espúrios considerando-a, nas palavras dos dois políticos, “um balão preparado para indenizações”. Em pouco tempo, ficaram patentes os conflitos com as empresas locais, como a Companhia Viação Paulista e a Companhia Água e Luz de São Paulo, fornecedoras dos serviços de transporte e eletricidade para a iluminação urbana, demonstrando a outra face de tais impactos provocados pela empresa na cidade: o capital canadense como uma ameaça ao desenvolvimento das empresas nacionais.¹⁵⁵

Assim, em 28 de dezembro de 1899 as concessões de Gualco e Souza passadas para a Light eram outorgadas pela municipalidade paulista, com a transferência dos seguintes direitos e privilégios:

1º. A concessão, por 40 anos, para a construção, uso e gozo de linhas de bondes por eletricidade na cidade de São Paulo e subúrbios.

¹⁵⁴ MARANHÃO, Ricardo. “Edgar de Souza, São Paulo e a Light”. SOUZA, Edgar. *A história da Light. Os primeiros 50 anos*. São Paulo: Eletropaulo, 1982, p.3.

¹⁵⁵ SAES, Flávio. “Café, Indústria e Eletricidade em São Paulo”. ELETROPAULO. *História e Energia. A Chegada da Light*. São Paulo: Departamento de Patrimônio Histórico, 1986b, p.21-31.

2º. A concessão para a construção, uso e gozo de linhas para a produção e distribuição de eletricidade para a iluminação, força motora e outros misteres da indústria e comércio.

3º. A concessão para o assentamento de postes e fios de transmissão da potência hidráulica das cachoeiras do rio Tietê, no município de Parnaíba, até a capital e seus subúrbios.¹⁵⁶

Com esses poderes reunidos, a Light já havia dado um grande passo para o controle do mercado paulista de transportes. Contudo, deveria enfrentar sua primeira grande batalha contra a empresa nacional que detinha a concessão dos transportes da cidade de São Paulo. Para se proteger, a Companhia Viação Paulista (empresa que surgiu da fusão de inúmeras empresas de transporte, tais como a Companhia Viação Paulista, Companhia Ferro-Carril de São Paulo, Companhia City de Santos, Companhia de Carris de Ferro de São Paulo, Empresa Vila Mathias e Empresa Santista), pela lei municipal nº 400 de 11 de maio de 1899, teve seu contrato unificado, centralizando o poder das empresas de transporte. O contrato que a Light recebia de Gualco e Souza dava para a empresa canadense o direito de oferecer qualquer forma de transporte urbano aprovado pelo executivo pelo tempo de quarenta anos na cidade de São Paulo, com uma única limitação: somente era autorizado o serviço nas ruas e estradas mais novas trafegadas pelas linhas da Tramway.¹⁵⁷

Com essa lei municipal a Light não poderia servir nas áreas em que a Viação Paulista já estivesse estabelecida e, portanto, não teria como operar nas regiões mais populosas e antigas da cidade. E de maneira atenta, Alexander Mackenzie acreditava que o bom encaminhamento dos negócios na cidade de São Paulo dependia de um bom relacionamento com a Câmara Municipal. Relatando para os diretores da Light em Toronto, Mackenzie afirmava que as empresas concorrentes eram: *“poderosos inimigos e com amigos influentes, e mesmo que, não obstante, nós tenhamos a Câmara Municipal ao nosso lado, muito pode ser feito para atrasar-nos e obstruir-nos na conclusão de nosso trabalho”*.¹⁵⁸ De alguma forma, Mackenzie havia percebido que seria necessário estender uma aproximação com os grupos locais, de maneira que o canadense buscava se favorecer por meio de relações pessoais com os grupos políticos e personalidades influentes.¹⁵⁹

¹⁵⁶ SOUZA, 1982, p.29.

¹⁵⁷ SILVA, 1986, p.47.

¹⁵⁸ ARMSTRONG, 1988, p.50.

¹⁵⁹ O ambiente corruptível não era exclusividade brasileira. Foram inúmeros os grandes empresários norte-americanos que se beneficiaram de relações espúrias para criar seus impérios.

Além das ofensivas no meio social, a partir de 1900, a Light passou a assumir dívidas que a Viação possuía com empresas terceiras e com isso passou a exercer forte pressão econômica sobre as dívidas da empresa nacional. Esse processo foi intensificado quando o Banco Nacional Brasileiro, com sede no Rio de Janeiro, passou as dívidas da Companhia Viação Paulista com o banco ao grupo internacional, iniciando uma agressiva luta comercial que se estendeu aos jornais e ao eixo Rio - São Paulo. O controle da Light sobre as dívidas da Companhia Viação Paulista ficou tão grande que, nesse mesmo ano, um dos sócios da Light, Alexander Mackenzie, previa a compra da Viação numa carta escrita para a própria Viação:

O acervo da Companhia Viação, inclusive das seções de Santos e São Paulo, deverá ser oferecido à venda em bloco aqui em São Paulo, a fim de que a maior soma possível do produto da venda possa ser empregada em pagamentos dos credores e o Banco conseguirá que nenhum contrato seja feito com o leiloeiro sem o consentimento dessa Companhia (Light).¹⁶⁰

Logo nos primeiros meses de 1900, a Companhia Viação Paulista já não suportava mais as pressões das dívidas, já que os grandes grupos financeiros, com o incentivo da Light, aumentavam as cobranças à empresa nacional. Para piorar a situação, a valorização cambial estreitava as receitas da empresa que dependia de grande parte de seus equipamentos de importações. Em pouco tempo, o serviço começou a piorar e o prestígio frente à população e aos veículos de informação diminuía. A imprensa instigava a população a cobrar da municipalidade medidas enérgicas contra a empresa, que precisava melhorar seus serviços como forma de responder à sociedade. A Viação Paulista sustentava ainda uma frota antiga, movida a tração animal, e muito dificilmente teria condições de sozinha desenvolver um complexo ritmo de modernização implementando bondes elétricos, como a Light pretendia fazê-lo.¹⁶¹

Para tentar se manter com os serviços públicos, a Companhia Viação Paulista resgatou alguns títulos de dívida e, unindo-se com alguns capitalistas franceses (apoio do Banco Francês), restabeleceu o serviço e iniciou a introdução de bondes elétricos. Isso foi o suficiente para que as obras da Light fossem embargadas. Mas em julho, novamente, as

¹⁶⁰ SILVA, 1986, p.48.

¹⁶¹ SILVA, 1986, p.48-9.

dívidas voltam a apertar a Companhia Viação Paulista e a liquidação era determinada; como última saída, a empresa endividada deveria negociar com a empresa canadense para não perder todo o patrimônio. *A Platéia*, jornal da época, escrevia “*Trata-se (...) de uma proposta razoável feita pela Light para a aquisição do acervo da antiga companhia caso esta vá a leilão*”.¹⁶² O leilão foi inevitável, pois as dívidas eram muitas, ocorrendo em janeiro de 1900. O valor inicial do leilão da Viação Paulista era de 4.728:661\$164, muito alto para o que realmente valia a empresa, e por isso mesmo não apareceu licitante. Desde então o valor da empresa foi sofrendo grande depreciação, a tal ponto que a Light, um ano depois, em 21 de abril de 1901, comprou a Viação por apenas 810 contos. E em 6 de julho de 1901, pela lei nº 528, as empresas eram unificadas e a concessão passada a Light por 40 anos.¹⁶³ A partir de então, a Light usufruiria o monopólio desse serviço na capital paulista.

Mas a Light, como estava previsto em sua carta patente, não pretendia apenas dominar os serviços de transporte urbano. Seu objetivo era deter diferentes áreas da economia e, portanto, era necessário que mais setores passassem para suas mãos. A empresa canadense, por sua vez, aproveitava-se de um momento extremamente propício para aquisição de patrimônios de empresas nacionais pela alta valorização da moeda nacional. Foi por isso que, na mesma época das lutas judiciais pelo monopólio do transporte, a Light já tentava absorver a Companhia de Água e Luz do Estado de São Paulo (Companhia de Luz Elétrica de São Paulo formada em 1880). A empresa era de capital nacional e gerava energia para a cidade pela usina a vapor localizada na rua Araújo, centro de São Paulo. A Companhia de Água e Luz já se encontrava em dificuldade por causa de três motivos, basicamente: primeiro, por haver poucos particulares que queriam luz elétrica em casa, logo a demanda era de certa forma pequena; segundo, porque havia altos custos de materiais que vinham do exterior; e, por último, a empresa não tinha como levantar empréstimos.¹⁶⁴

A situação da Cia de Água e Luz era tão complicada que a Light não teve grandes dificuldades para adquiri-la. O processo de compra foi pacífico, bem diferente do que

¹⁶² *A Platéia*, 01 dezembro de 1900.

¹⁶³ SILVA, 1986, p.49. A Light adquiria a exclusividade do transporte por quarenta anos, respeitando a divisão da cidade em três zonas, distantes cada qual respectivamente em três, seis e nove quilômetros do centro da cidade, cobrando 200 réis por zona para adultos e 100 réis para crianças. Ainda, a empresa canadense deveria pagar impostos de 10 mil dólares por ano até 1905, e de 20 mil réis nos anos seguintes.

¹⁶⁴ SILVA, 1986, p.49.

ocorria ao mesmo tempo com a Companhia Viação Paulista. A Companhia de Água e Luz do Estado de São Paulo foi a leilão nos primeiros dias do século XX, mas, pela lei de nº 407 de 8 de julho de 1899, a empresa poderia continuar funcionando até que a venda fosse anunciada definitivamente. A lei, do governo do prefeito Antônio da Silva Prado, também permitia o funcionamento de mais de uma empresa de Água e Luz na cidade desde que elas fossem distribuídas em diferentes seções, isto é, áreas distintas da cidade. Essa cláusula, na verdade, impedia que a Light fornecesse água e luz para todos os setores da cidade, o que causava uma certa insatisfação. Mas como a concorrente, Companhia de Água e Luz estava para fechar, foi elaborado um acordo entre as duas partes para passar os negócios à Light. Sem problemas, a venda da maioria das ações foi feita: sessenta por cento das ações por 240 mil dólares, deixando que a Light tivesse controle sobre a empresa, e, aos poucos, a empresa canadense foi comprando todas as ações, até deter toda a companhia.

A Light, por intermédio da compra da maioria das ações da Companhia Água e Luz, em Assembléia Geral elaborada no dia 31 de maio de 1900, formava uma diretoria própria para controlar os serviços de eletricidade.¹⁶⁵ A nova diretoria era composta pelo advogado e velho conhecido da Light, Carlos de Campos, pelo ex-presidente do Estado de São Paulo, Fernando de Albuquerque, e o engenheiro e amigo de Pearson, Octavio Pacheco e Silva.¹⁶⁶ A diretoria tinha a particularidade de ser comandada por membros da elite paulista, medida que, aparentemente, se tornava uma estratégia da empresa canadense para compor com grupos políticos locais. Isso também podia ser percebido na formação da diretoria da São Paulo Light em 1900, em que, além de Carlos de Campos, como conselheiro jurídico da empresa, estava presente A. J. Pinto Ferraz, professor de Direito do Largo São Francisco e conselheiro do London e Brazilian Bank e da Dummond Coffee Company. Outros nomes

¹⁶⁵ SOUZA, 1982, p.35.

¹⁶⁶ Carlos de Campos foi deputado estadual pelo PRP eleito em 1896 e reeleito no mandato seguinte. Secretário da Pasta de Justiça e da Agricultura do Presidente Campos Sales, foi ainda líder político da bancada paulista no Legislativo e presidente do Estado de São Paulo entre 1924 e 1927, além de jornalista do *Correio Paulistano*. Filho de Bernardino de Campos, influente membro do Senado de São Paulo na legislatura entre 1907-1915 e Presidente do Estado entre os anos de 1892-1896 e 1902-1904. Como já destacado, a família tinha forte presença nas decisões políticas e foi por intermédio de seu sogro, Antônio Augusto de Souza, e seu irmão, Américo de Campos, que Carlos de Campos viabilizou a transmissão da concessão de Gualco e Souza para a Light. Fernando Prestes de Albuquerque (pai de Júlio Prestes) foi deputado estadual em 1892, federal em 1896 e presidente do Estado de São Paulo entre 1898 e 1900 no lugar de Campos Sales. Voltou para a Câmara Federal até 1912, quando se elegeu para o Senado do Estado entre 1912 e 1924, tornando-se, então, vice-presidente do Estado no mandato de Carlos de Campos. ALVES, Odair R. *Os homens que governaram São Paulo*. São Paulo: Nobel/USP, 1986, p.125-6 e p.134-6.

que figuravam na empresa em escalões subordinados aos diretores canadenses eram J.P. Almeida, como agente de compras, e Alípio C. Borba, como superintendente das linhas de bondes.¹⁶⁷ Essa lógica era reafirmada no primeiro relatório anual da São Paulo Light remetido para o Canadá em 1902, em que os diretores canadenses no Brasil pediam a distribuição das novas ações da empresa para cidadãos relevantes.¹⁶⁸ Segundo o relatório: “*é do interesse dos diretores oferecer tais ações para a subscrição por cidadãos proeminentes de São Paulo, acreditando que os interesses da companhia serão melhores atendidos pelo crescimento da quantidade de nosso capital instalado no Brasil*”.¹⁶⁹

Ainda no exterior, os empresários canadenses iniciariam uma profunda campanha para demonstrar segurança quanto ao novo empreendimento. Em 20 de março de 1902, Alexander Mackenzie emitiria um longo documento com descrições minuciosas das concessões, das obras em andamento e das perspectivas da nova empresa, para informação na reunião dos acionistas a ser realizada no final do mês de março de 1902. Vale ressaltar a preocupação de Mackenzie em atestar que o Brasil era um país cuja constituição era “a reprodução daquela dos Estados Unidos da América”, e alertava para a importância do poder municipal nas decisões quanto aos serviços públicos:

O poder legislativo municipal é exercido por um Conselho eleito por sua municipalidade, que é presidido por um presidente. (...) A municipalidade tem o direito de legislar as seguintes questões: o uso das vias e praças públicas etc, os assuntos de transporte, telégrafos, telefones e outros serviços elétricos, e provavelmente a autorização de apropriação e expropriação com relação aos serviços de utilidade pública.¹⁷⁰

E ainda, no jornal *O Globe* da cidade de Toronto, os empresários da The São Paulo Tramway, Light and Power Company vinculariam uma reportagem cujo objetivo seria relatar as condições em que capital canadense estava sendo empregado e as características

¹⁶⁷ MENDES, 1997, p.48.

¹⁶⁸ Em abril de 1902 o capital da empresa era aumentado de 6 milhões de dólares para 7 milhões. Deste aumento de 1 milhão, 400 mil dólares foram transformados em ações ordinárias, estas, destinadas para a compra por parte de membros da elite paulista (LIGHT, 1902). O capital continuou crescendo de maneira sólida, representado nas alterações de estatuto, em 1904, para o capital de 7,5 milhões de dólares, em 1906, para 8,5 milhões e, finalmente, em 1907, para 10 milhões de dólares. Em outubro de 1947, o capital-ações da empresa havia alcançado cem milhões de dólares. No ano de 1899, os 6 milhões correspondiam a 36.000 contos de réis, a receita do Estado de São Paulo equivalente a 39,500 contos de réis. SOUZA, 1982, p. 39-40.

¹⁶⁹ São Paulo Light Annual Rapport, 1902, p. 7.

¹⁷⁰ Alexander Mackenzie, “Report of the company’s solicitor”, São Paulo Light *Annual Report*, 1902.

do lugar. Alertando para o alto custo de carvão na região, afirmavam que o rio Tietê na bacia do Paraná tinha grande potencial hidráulico, de maneira que a empresa já havia viabilizado a construção de sua primeira hidrelétrica. A seguir, no intuito de garantir a segurança para aqueles que investiam no país, consideravam que o Brasil era “livre de tendências revolucionárias”, omitindo todo o processo de revoltas que o país havia passado durante a década de 1890, o que poderia assustar futuras fontes de capital. Enfatizava-se, por outro lado, o desenvolvimento de São Paulo, comparado ao estado de Ontário, com indústrias, comércio, ferrovias, e um grande potencial para uma empresa de serviços públicos. As avenidas Paulista e Higienópolis eram constituídas por casarões, que entre os donos constavam inúmeros estrangeiros. E finalmente, relatava as aquisições das empresas nacionais, o que garantiriam as principais concessões de serviços urbanos da cidade.¹⁷¹

Essas duas primeiras aquisições da Light em São Paulo, a Companhia Viação Paulista e a Companhia de Água e Luz do Estado de São Paulo, já definiam os dois grandes setores de atuação da empresa. No início do século, o setor estratégico para a Light, aquele que dava maior receita para a empresa, era o de transportes urbanos. A participação no setor de energia elétrica ainda era pequena, pois o mercado ainda estava em desenvolvimento.

Tabela 3.1. Evolução da Receita da São Paulo Light (mil réis)

Anos	Transporte	Iluminação	Energia para Indústrias
1902	132.061	32.823	---
1906	4.310.016	921.520	758.000
1907	4.810.155	1.064.258	935.379
1908	5.191.575	1.164.838	982.050
1909	5.418.158	1.173.906	1.278.106
1910	6.050.631	1.373.943	1.521.943
1911	7.364.982	1.549.048	2.014.110
1912	9.457.100	2.047.358	2.473.521
1913	11.002.000	2.679.000	2.909.000
1914	10.354.000	2.926.000	2.854.000

Fonte: São Paulo Light *Annual Reports* (1902-1914)

A diferença entre a receita do transporte urbano e da distribuição de energia elétrica, tanto para iluminação como para força motriz, começou a diminuir próximo à Primeira

¹⁷¹ “Canadians in Brazil”. *Globe*, Toronto, 1º de março de 1902.

Guerra, diante do crescimento do número de indústrias e da maior acessibilidade para a utilização da energia elétrica dentro das casas. Por exemplo, no ano de 1912, a energia elétrica para iluminação e energia industrial já assumia cerca de 33% da receita total da Light – 4.520:879 mil reis, enquanto os rendimentos da viação urbana passaram para 9.457:100 mil reis.¹⁷² Entretanto, a renda proveniente da distribuição de energia elétrica para iluminação e para fins industriais somente tornou-se principal receita da Light na década de 1920, como reflexo do crescimento industrial paulista no período da Primeira Guerra Mundial e do crescimento da cidade com a urbanização.

A demanda por energia, desta forma, vinha crescendo: de 2,4 mw, em 1901, para 10,9 mw em 1910 e para os incríveis 56,2 mw em 1925.¹⁷³ Assim, era necessário que, cada vez mais, fossem construídas usinas de geração de energia. Algumas facilidades faziam da energia elétrica um meio cada vez mais usado: além de sua fonte ser inesgotável em comparação ao vapor, no caso das hidrelétricas, com a energia elétrica o desperdício era menor e havia maiores facilidades para a transmissão. Sem dúvida era a energia elétrica, por meio de hidrelétricas, o melhor caminho para industrialização e urbanização de São Paulo. E, percebendo o grande mercado potencial, a Light construiu várias hidrelétricas durante seus primeiros trinta anos do período de concessão. A mudança na cidade de São Paulo foi tão grande que em menos de uma década as fontes de energias já tinham sido alteradas: em 1907, a fonte de energia era substancialmente o vapor, 73,23%, contra apenas os 4,29% de energia elétrica; em 1920, apenas 36,2% eram produzidos por meio de carvão e, representando quase a metade do fornecimento de energia, 47,3% eram fornecidos por usinas elétricas.¹⁷⁴

Acompanhando o crescimento da demanda de energia, a Light promoveu quatro grandes empreendimentos, construindo novas hidrelétricas que impressionavam pela grandeza e tecnologia utilizadas. Além dessas construções, a Light manteve seu espírito monopolista, expandindo-se através da compra de novas empresas, tanto no interior como

¹⁷² Pode-se acompanhar essa análise também em: SAES, Flávio Azevedo Marques de. *A grande empresa de serviços públicos na economia cafeeira*. São Paulo: Hucitec, 1986, p.228.

¹⁷³ CAVERS, D.F. & NELSON, J.R. *Ordenamiento de la energía eléctrica en América Latina*. Buenos Aires: Emcé Editores, 1963, p.123.

¹⁷⁴ SAES, 1986b, p.28.

no Vale do Paraíba e litoral paulista.¹⁷⁵ As hidrelétricas construídas pela Light envolviam tecnologia de ponta, de maneira que, no Brasil, também eram construídas as maiores e mais modernas usinas hidrelétricas do mundo, como descrito na tabela abaixo:

Tabela 3.2. Usinas hidrelétricas construídas entre 1895 e 1903

USINAS	Capacidade de Geração (kW)	Tensão de transmissão (v)	Data de Inauguração
Niagara Falls (EUA)	3.700	11.000 para 22.000 (1901)	1895
Quedas de Juanacatalán, Guadalajara (México)	600	500	1901
Guanajuato, Zamora (México)	2.250	60.000	1903
Parnaíba, São Paulo (Brasil)	2.000	24.000	1901

Fonte: MENDES, 1997, p.52.

A primeira grande construção foi a Usina de Parnaíba, localizada exatamente a 33 km de São Paulo, hoje conhecida como usina elevatória de Edgar de Souza. Esta obra foi feita utilizando as melhores técnicas de construção e, só havia uma obra tão moderna para a época nos EUA, a Usina do Niágara. A inauguração da obra foi realizada em 23 de setembro de 1901. Em seu início já movimentava 750 trabalhadores, 70 carros, 500 animais, fornecendo 16.000 kw de energia para iluminação e transporte de São Paulo. Mas, logo, com a necessidade de fornecer energia para as indústrias foi preciso construir uma nova usina, a Itupararanga. Iniciada a construção em 1912, era a sétima maior obra do mundo com 2 mil trabalhadores. Quando terminada, em 1914, gerava cerca de 30.000 kw, alcançando seu pico máximo produção em 1925 (56.124 kw). Em 1912, durante a construção de Itupararanga a Light construiu uma termoelétrica, a Paula Souza, para gerar os emergenciais 5.000 kw necessários para cobrir a falta de energia em São Paulo. No ano anterior, a Light acobertara seu nome, por legislação específica, para explorar e distribuir energia em Sorocaba, com a São Paulo Electric Company Limited, sociedade anônima com sede em Toronto. Nesse mesmo ano a Empresa Elétrica de Sorocaba, propriedade do Banco

¹⁷⁵ Dados referentes ao livro: ENERGIA ELÉTRICA. *Pioneirismo e desenvolvimento na região Rio – São Paulo*. Rio de Janeiro, O Cruzeiro, 1965.

União de São Paulo, foi vendida para a Light e, anos depois, já eram ligadas as transmissões entre Sorocaba, Parnaíba, Itu e São Roque.¹⁷⁶

Os anos de 1924 e 1925 foram marcados pela crise de energia elétrica em São Paulo. Uma grande estiagem atingiu toda a região, a produção foi diminuída em 60% e, sem água suficiente para mover as turbinas das hidrelétricas, a falta de luz parecia inevitável. As grandes indústrias eram as mais prejudicadas, já que o consumo industrial era, 7.730.476 kw, acima da oferta de energia. Como consequência, poderia crescer o desemprego na cidade, já que boa parte da população dependia do bom funcionamento das indústrias e, conseqüentemente, da distribuição de energia elétrica. A salvação para a situação foi a construção de uma nova usina, a de Rasgão, que, com 1,8 mil trabalhadores, teve um tempo recorde de construção, apenas onze meses, e, em setembro de 1925, já estava em funcionamento. Rasgão ficava no rio Tietê, próximo à Itu, numa rocha para mineração, de onde veio o nome para a usina, que, em pouco tempo, já produzia 22.000 kw de potência.¹⁷⁷

Mas a grande obra, que resolveu de vez os problemas de falta de energia elétrica, foi a Usina de Cubatão, construída pelo engenheiro Billings, que “construiu o primeiro gigante do Brasil”. Com a expectativa de um surto industrial nos anos de 1910-15, a Light elaborou estudos para a utilização da queda da Serra do Mar, por toda sua altura de 700 metros; só no ano de 1925 foram iniciadas as obras com 4 mil trabalhadores. Em 1927 foram inauguradas duas turbinas que geravam 35.000 kw cada: portanto Cubatão, nos seus primeiros anos, já disponibilizava para São Paulo 70.000 kw de potência, quantidade muito importante para dar seqüência ao crescimento urbano e industrial. Cubatão era uma obra de tão grande engenharia que foram necessárias inúmeras obras paralelas: Reservatório Billings, no pé da Serra para armazenar água para a usina; Canal de Pinheiros, para reverter o sentido do rio e levar mais água para a Billings; Reservatório Rio das Pedras, outro reservatório para a Usina de Cubatão, que seguraria a água para o interior; Estações Elevatórias de Traição e Pedreira, bombas para reverter o sentido do rio Pinheiros; Reservatórios Edgar de Souza e Pirapora, que armazenavam a água na região de Itu, no rio Tietê; e, por fim, o Reservatório Guarapiranga, para distribuição de água na capital. Até

¹⁷⁶ SOUZA, 1982, p.21-123.

¹⁷⁷ SOUZA, 1982, p.21-123.

1954, Cubatão era responsável por 50% do fornecimento de energia no estado e, em 1951, o complexo alcançou a máxima potência: 474.000 Kw. A Light manteve o fornecimento até o final dos anos setenta, tendo posição central para o desenvolvimento de toda a região do eixo Rio - São Paulo, fornecendo energia para os grandes centros urbanos e industriais brasileiros.¹⁷⁸

Não tardou para que a Light em São Paulo começasse a gerar lucros importantes para novos investimentos e a contínua ampliação da empresa. Já na primeira década do século XX, os relatórios anuais da empresa reportavam remessas de seis e sete por cento do valor de 7 milhões referentes à empresa. Essa era uma porcentagem de rendimentos considerada deveras representativa para uma empresa de serviços públicos como a Light. De um lado, parte das remessas era direcionada para a sede da empresa, local em que se encontrava parte substancial dos acionistas e altos diretores da empresa. De outro lado, os lucros produzidos na cidade de São Paulo foram utilizados como capital para a construção do sistema de serviços do Distrito Federal, na cidade do Rio de Janeiro, que, cinco anos mais tarde do que São Paulo, também receberia os serviços da empresa canadense. Abaixo a tabela apresenta os valores correspondentes às remessas da Light em São Paulo para as cidades de Toronto e Rio de Janeiro, como balanço final apresentado nos relatórios anuais da empresa entre os anos de 1906 e 1912.

**Tabela 3.3. Remessas da The São Paulo Tramway, Light and Power Company Ltd.
1906-1912 (réis)**

Anos	Remessa total (US\$)	Para Toronto	Para o Rio de Janeiro	Em mãos
1906	384.443	376:331\$700	2.045:665\$210	71:262\$310
1907	445.639	1.738:155\$740	1.247:631\$200	64:689\$910
1908	1.672.762	2.734:900\$600	5.628:911\$740	217:813\$700
1909	1.859.848	3.977:458\$590	4.763:061\$990	162:691\$781
1910	3.214.935	4.111:785\$600	5.854:515\$850	275:444\$137
1911	2.968.843	3.011:119\$400	6.192:297\$350	508:644\$658
1912	4.812.171	3.653:462\$520	11.264:270\$780	629:227\$904

Fonte: São Paulo Light *Annual Reports* (1906-1912)

¹⁷⁸ SOUZA, 1982, p.21-123.

O Distrito Federal, com sede na cidade do Rio de Janeiro, em pouco tempo, tornou-se mais um dos objetivos dos empresários canadenses.¹⁷⁹ O Rio de Janeiro era a cidade mais populosa do Brasil, contando com quase setecentos mil habitantes no início do século XX, era o centro político da república e ainda o maior centro industrial brasileiro. A ofensiva do grupo Light no mercado carioca aconteceu em 1904, período em que as empresas nacionais controlavam praticamente todas as concessões e ainda o grupo formado pelos empresários cariocas Candido Gaffrée e Eduardo Guinle também passava a demonstrar interesses pela região. Os bons resultados da São Paulo Light tinham firmado a posição de Pearson em lutar pelo mercado carioca, já que na capital paulista, de maneira muito rápida, tanto as respostas do mercado como o relacionamento com políticos locais andavam em plena tranquilidade. Como expresso pelas palavras de Pearson em 1901:

A situação em São Paulo é bastante satisfatória, e sinto confiança que nossa empresa alcançará resultados bem positivos do ponto de vista financeiro. O governo municipal é bastante amigável, e nós temos mantido boas relações com o público, já que os carros em operação são bem grandes, maiores que a média nesse país (EUA), e nossos contratos de luz estão crescendo solidamente.¹⁸⁰

Ao mesmo tempo em que o Rio de Janeiro era um mercado atrativo para a Light, por ser a maior cidade brasileira, seria um desafio para a empresa canadense entrar num mercado mais antigo do que o paulista e que dispunha de outras empresas e empresários no controle dos serviços públicos. De um lado, empresas estrangeiras sustentavam já alguns setores dos serviços públicos, como a concessão de eletricidade ao norte-americano William Reid, ou da empresa belga Société Anomyne do Gaz para a distribui  o de gás e ilumina  o pública, e as concessionárias da Siemens para telefonia e transporte urbano. De outro lado, empresas nacionais já estavam na cidade há bastante tempo, como a Companhia Ferro-Carril do Jardim Botânico formada em 1862, a Companhia de São Cristóvão de 1869

¹⁷⁹ Agradecemos a colabora  o da Mestra e pesquisadora Cláudia Regina Salgado de Oliveira Hansen nas produtivas discussões sobre os conflitos entre a Light e os Guinle's diante as concessões de serviços públicos em São Paulo e no Rio de Janeiro. Para o tema da Light no Rio de Janeiro: HANSEN, Cláudia. *Economia e Poder: a CBEE em Petrópolis*. Niterói: Disserta  o de mestrado: Universidade Federal Fluminense, 2006; LAMARÃO, Sérgio Tadeu de Niemeyer. *A energia elétrica e o parque industrial carioca (1880-1920)*. Niterói: Tese de Doutorado – UFF, 1997; e, CENTRO DE MEMÓRIA DA ELETRICIDADE. *A Cerj e a história da energia elétrica no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Memória da Eletricidade, 1993.

¹⁸⁰ Carta de Pearson para Frederick Nicholls em julho de 1901 sobre a expansão dos negócios em São Paulo. ARMSTRONG, 1988, p.56.

e a Companhia de Carris Urbanos de 1878, e ainda outros novos grupos se destacavam na disputa para entrar no mercado, como da família Guinle. Nas palavras de Armstrong:

Mackenzie descobriu que ele teria menos facilidades para obter as concessões desejadas do que tivera naquelas conquistadas em São Paulo cinco anos antes. Lá a industrialização havia principiado mais recentemente com o crescimento da economia cafeeira. São Paulo estava num *boom* urbano com bastante espaço para qualquer um, já que a economia crescia a passos largos. Em contraste, o Rio, com seus núcleos de empresários e técnicos locais, que queriam os brasileiros com o domínio e controle do desenvolvimento os mais amplos possíveis, já estava bem avançado rumo à industrialização. O Clube de Engenharia, por exemplo, era uma importante organização nacionalista, reunindo quem se opunha aos investimentos estrangeiros em áreas que brasileiros possuíam capacidades próprias. Poderosas influências, como a família Guinle, tinham ligações estreitas com o clube.¹⁸¹

Para organizar os negócios, F. Pearson precisava deixar alguém de confiança no Brasil que pudesse comandar a montagem da nova empresa porque a lei brasileira exigia que o responsável conservasse residência no Brasil. Alexander Mackenzie estava de partida para o Canadá, mas Pearson via nele o homem que concentrava grandes qualidades, pois, além de ser homem de confiança dos diretores canadenses, ele havia se tornado um empresário e advogado influente entre os meios políticos brasileiros. Para tanto, Pearson ofereceu a Mackenzie um altíssimo salário anual de 20 mil dólares, além de 250 ações da nova Light no Rio de Janeiro e mais cinquenta ações por ano que Mackenzie passasse a viver no Brasil: tal proposta não foi rejeitada.

Com o aceite de Mackenzie, os primeiros passos para a existência da empresa estavam dados: era necessário que simultaneamente Pearson buscasse apoio no Canadá para formar uma nova diretoria, enquanto Mackenzie iniciaria os processos de aquisições de empresas e concessões. Indicado por Pearson para descobrir uma fonte hidráulica para construção de uma usina, o engenheiro James D. Schuyler também ficou no Rio de Janeiro, e, em 1903, assinalava para os empresários canadenses que a cachoeira de Ribeirão das Lajes, a 70 km de distância da capital, era o local mais adequado para geração de energia.

¹⁸¹ ARMSTRONG, 1988, p.66.

Pearson, que retornara ao Canadá, contatou a diretoria original da São Paulo Light, acreditando que a ampliação dos investimentos seria facilmente aceita. Contudo, a presença determinante para a realização desse novo projeto foi a de Percival Farquhar, velho conhecido entre os investidores. Com o auxílio de Farquhar, F. Pearson conseguiu apoio dos centros financeiros de Londres, Bruxelas e Paris, consolidando os capitais da empresa com os antigos acionistas da The São Paulo Tramway, Light & Power Company, Ltd. Pearson havia levantado cerca de 25 milhões de dólares entre todos os investidores, entretanto o capital integralizado para a formação no dia 9 de julho de 1904 da The Rio de Janeiro Tramway Light and Power Company, Limited somava apenas 4 milhões fornecidos pelos velhos sócios canadenses.

Tabela 3.4. Acionistas da The Rio de Janeiro Tramway, Light & Power Company, Limited - 23 de dezembro de 1904

Nome	Ocupação	Endereço	Número de ações*
William Mackenzie	Presidente da Canadian Northern Railway Company	Toronto Canadá	6.000
Frederic Nicholls	Segundo vice-presidente e diretor gerente da Canadian General Electric Company	Toronto Canadá	1.894
Sir. William C. Van Horne	Presidente do Conselho de Diretores da Canadian Pacific Railway	Montreal, Canadá	3.947
Fred. S. Pearson	Engenheiro eletricitista consultor	Nova Iorque, EUA	3.947
W.L. Bull	Banqueiro	Nova Iorque, EUA	3.947
Hon. G. A. Cox	Presidente do Canadian Bank of Commerce	Toronto Canadá	1.973
E.R. Wood	Vice-presidente e diretor gerente da Central Canada Loan and Savings Company	Toronto Canadá	1.973
Z.A. Lash	Bacharel em direito	Toronto Canadá	1.319
National Trust Company, Ltd.	Banqueiros	Toronto Canadá	15.000

* O valor de cada ação: US\$ 100. Valor da empresa: US\$ 4.000.000 (4 milhões de dólares)

Fonte: Rio de Janeiro Light Annual Report, 1907.¹⁸²

¹⁸² A primeira diretoria da Rio de Janeiro Light foi formada pelo presidente William Mackenzie, Frederic Nicholls, William Van Horne, F.S. Pearson, W.L. Bull, E.R. Wood e Z.A. Lash. Mas para o relatório de 1907 tal diretoria era ampliada, incorporando novos aliados da empresa, que seriam determinantes tanto no apoio

Esses 4 milhões de dólares seriam necessários para as primeiras articulações de Mackenzie no Rio de Janeiro - ele já havia exposto os planos da empresa para não menos que o Presidente do Brasil, Rodrigues Alves, e o Prefeito do Rio de Janeiro e entusiasta pela modernização urbana, Pereira Passos, que ficaram motivados com as novas perspectivas; o capital inicial foi assim dividido: 2 milhões para aquisição de propriedades e empresas, 1,8 milhão para eletrificação e compra de bondes e 1,2 milhão para construção de uma termoelétrica. O restante do capital para futuras obras, como a construção da hidroelétrica deveria sair dos rendimentos da São Paulo Light. Dessa forma, finalmente, em 23 de dezembro de 1904, era formada a Rio de Janeiro Light, que, assim como a filial em São Paulo, tentaria controlar os serviços urbanos de transporte, iluminação e telefone.

A cidade do Rio de Janeiro mantinha características peculiares frente à cidade de São Paulo, isso porque era também a capital da república brasileira. Segundo a Constituição Brasileira de 1891, a cidade do Rio de Janeiro era elevada a Distrito Federal, e, pela Lei n.º 85 de 20 de setembro de 1892, a Lei Orgânica do Distrito Federal determinava que este seria governado por um Conselho Municipal com os poderes legislativos formado por 27 intendentes, eleitos por voto popular, e um prefeito, indicado pelo presidente. Quanto aos serviços de iluminação, o Governo Federal permanecia como poder concedente e fiscalizador do serviço no Distrito Federal, mesmo com a mudança do Ministério da Agricultura, Comércio e Obras Públicas (MACOP) para o Ministério da Indústria, Viação e Obras Públicas (MIVOP). Enquanto isso, o município deveria ser responsável pela administração das atividades de fornecimento. Dessa maneira, o Distrito Federal vivia numa dualidade política quanto à legislação dos serviços urbanos.¹⁸³ Isso significava que a Light enfrentaria maiores dificuldades para negociar no Distrito Federal, tendo que recorrer ora para o plano municipal, ora para o plano federal. Isso não abalou Alexander Mackenzie

político como no apoio financeiro. Entre os novos diretores: aqueles que auxiliariam na composição do capital da empresa, e por isso vivendo em importantes centros financeiros, como Horne-Payne e George Fleet, residentes em Londres, Edouard Quelleneg e Jean Javal, residentes em Paris, T.H. Verstraeten, residente em Bruxelas, Walter Gow, residente em Toronto, e Percival Farquhar, residente em Nova Iorque. De outro lado, diretores que constituiriam a base política no Brasil, como: Alexandre Mackenzie e Dr. Alfredo Maia, ambos residentes no Rio de Janeiro, e enquanto o primeiro era o grande líder do grupo canadense no Brasil, o segundo foi aliado de Farquhar, inclusive auxiliando-o no processo de aquisição da companhia Sorocabana em seu arrendamento, enquanto era superintendente da empresa. Para mais informações para as relações políticas entre empresários estrangeiros e políticos nacionais: SAES, Alexandre. “Empresas estrangeiras e participação política na Primeira República”. *Territórios e Fronteiras*, v. 6, n.2, Cuiabá: UFMT, 2005.

¹⁸³ ROCHA, Amara Silva de Souza. “A sedução da luz: Eletrificação e urbanização no Rio de Janeiro da *Belle Époque*”. *Anais do II Congresso brasileiro de história econômica*. Volume IV. Niterói, ABPHE-UFF, 1997.

que, se mudando de São Paulo para o Rio de Janeiro, começou a fazer as operações como Pearson havia lhe pedido.

As concessões que Mackenzie deveria conquistar estavam divididas em quatro setores, a saber: energia elétrica, gás e iluminação, transporte urbano e telefonia. Entre esses quatro setores existia uma série de empresas concessionárias divididas por áreas de concessão e formas de serviços, isso significava que, diferentemente de quando a Light enfrentou apenas a Viação Paulista no setor de transporte em São Paulo, Mackenzie, no Rio de Janeiro, deveria lidar com pelo menos quatro grandes empresas que, juntas, controlavam 75% do mercado carioca. A Companhia Ferro-Carril do Jardim Botânico era a mais antiga e importante companhia, com linhas entre o centro e a zona sul, passando por novas áreas residenciais e industriais. Era empresa controlada por empresários nacionais e uma das poucas empresas que haviam começado a eletrificar suas linhas, iniciando tal processo em 1892, e com o acordo com a prefeitura de terminar toda a eletrificação até meados da década de 1900, acordo estendido pela prefeitura para todas as outras companhias nos anos seguintes. Outras duas empresas nacionais importantes eram a Companhia de São Cristóvão e a Companhia de Carris Urbanos. A primeira corria do centro para a zona norte da cidade passando por áreas administrativas, residenciais e industriais, e a segunda era resultado da fusão de algumas pequenas companhias, consolidando os contratos de fusão em 1894. A quarta grande empresa de bondes era a Companhia Ferro-Carril de Vila Isabel, que pertencia a Siemens & Halske Aktien Gesellschaft, empresa alemã de materiais elétricos que permaneceu poucos anos como concessionária de serviços no Brasil. A empresa havia surgido da unificação de contratos de pequenas companhias no ano de 1895, e tinha permissão de servir até 1945, prazo próximo em que deveriam expirar todas outras concessões desse setor. Vinculada à Siemens estava também a Brasilianische Elektrizitäts Gesellschaft, que fornecia com exclusividade os serviços telefônicos desde 1899. Outras pequenas companhias de transporte, que serviam trechos limitados, como locais turísticos, também seriam de interesse para a Light, como a Cia. Ferro-Carril e Hotel Corcovado e a Cia. Ferro-Carril Carioca.¹⁸⁴

¹⁸⁴ WEID, Elizabeth von der. “Estratégias de implantação de uma multinacional numa cidade latino-americana: The Rio de Janeiro Tramway Light and Power Co. Ltd – 1899-1910”. *Anais do II Congresso brasileiro de história econômica*. Volume IV. Niterói, ABPHE-UFF, 1997, p.238.

No setor de energia elétrica a situação era um pouco mais simples. O norte-americano William Reid, em 1899, havia conquistado a concessão de maneira exclusiva por quinze anos e licença sem exclusividade por mais trinta e cinco anos para a produção de energia elétrica para fins industriais e de quinze anos para iluminação pública e privada por eletricidade. Reid deveria ampliar o projeto de iluminação, entretanto devido a dificuldades financeiras passou o contrato, em 1904, para o Banco Nacional Brasileiro, que organizou a Companhia Nacional de Eletricidade para produzir energia hidrelétrica. Essa concessão era de interesse não só para os empresários da Light, mas a família Guinle buscava adquiri-la também, de maneira que essa concessão era a chave para o controle dos serviços urbanos na cidade do Rio de Janeiro.¹⁸⁵ Mackenzie, em janeiro de 1905, depois de intensa comunicação com os diretores do Banco Nacional Brasileiro, em especial Rocha Miranda, conseguiu a transferência da concessão para seu nome, como representante da Light, mas a iluminação pública não poderia ser toda fornecida com a antiga concessão de Reid, isso porque parte da iluminação pública e particular era feita desde 1885 por meio do fornecimento de gás, privilégio da empresa belga concedido pelo Prefeito Cesário Alvim para a Société Anonyme do Gaz (SAG), controlada pelo francês Henri Brianthe.¹⁸⁶ E, para piorar a situa  o dos interesses canadenses, logo que a Light iniciou seu processo de compras e aquisi  o de empresas e concessões, o decreto municipal n   1001, de 21 de outubro de 1904, passou a determinar que não mais haveria concessão de privilégio para o fornecimento de energia elétrica na capital, antecipando-se aos movimentos monopolistas da Light. Entretanto, em pouco tempo, uma dura resposta seria dada a tal medida, por meio da qual políticos influentes como Ruy Barbosa afirmavam: “*A livre competência entre tantas companhias e pessoas quantas quizerem estender fios para a condu  o de eletricidade pelas ruas seria impraticável*”. Ainda, outros personagens, como os advogados

¹⁸⁵ Algumas fontes apontam para uma tentativa de união entre a Light e os Guinle nos primeiros anos do século XX. Armstrong (1988, p.64) cita o convite de Eduardo Guinle aos empresários Pearson e Mackenzie para formar uma *joint-venture*, e Rocha (1997, p.256) relata o empenho da Light em compor politicamente um projeto com os Guinle, que, diante o desejo de maior participa  o no controle dos negócios, recusam a oferta entrando num contínuo conflito por mercados com a empresa canadense. Gauld (2006), por sua vez, argumenta que dificuldades para levantar capital para a forma  o da concessionária do Rio de Janeiro antes do apoio de Percival Farquhar acabaram por resultar em reuniões entre Mackenzie e a família Guinle. Os empresários do grupo da São Paulo Light vi  m o grupo Guinle como o grupo nacional capaz de auxiliar financeiramente a empresa canadense. Entretanto, desacordos entre Eduardo Guinle e Mackenzie quanto ao controle da futura empresa desataram a inicial amizade.

¹⁸⁶ WEID, 1997, p.237-9.

da Light, entre eles Francisco Castro Jr., refutariam a idéia de livre-concorrência para a prestação de serviços públicos. Num livro, publicado anos mais tarde, em 1909, Francisco Castro Jr. se apoiava na argumentação e na doutrina de juristas americanos como Clarke Hare, em *American Constitutional Law*, e John Dillon, em *Commentaries on the law on the municipal corporations*. Para Castro, a tendência para a prestação de serviços municipais na Grã-Bretanha e EUA era de concessões em regime de monopólio, estrutura que deveria ser estendida para o Brasil como forma de possibilitar maior desenvolvimento para o setor.¹⁸⁷ Entre os pareceres contrários ao regime de livre-concorrência, aquele de Rui Barbosa nos meios políticos conseguiria reverter a posição da municipalidade carioca, restabelecendo o privilégio da concessão para a SAG, mas justamente quando esta empresa já estava em processo de transmissão para a Light.

Como aponta Elizabeth Von der Weid, a Light no Rio de Janeiro utilizou três estratégias para controlar os mercados: por meio da compra integral dos ativos; do controle acionário; e da aquisição indireta. A compra dos ativos de outras empresas, ainda em 1904, sem autorização para que a Light funcionasse no Rio de Janeiro, foi feita por Alexander Mackenzie. Além do caso da Companhia Nacional de Eletricidade, Mackenzie pôde comprar também a Companhia Ferro-Carril e Hotel Corcovado de transporte urbanos, e a Braconnot e Irmãos, esta última, empresa que prestava serviços para a Société Anonyme du Gaz para iluminar a Avenida Central. Já por meio do controle acionário na Bolsa do Rio de Janeiro as negociações levavam um pouco de mais tempo, isso porque dependiam do tempo em que os canadenses conseguiam comprar parte substancial da empresa para haver a troca de diretoria. A Light somava em 1907 99% das ações da Companhia de São Cristóvão e 90% da Companhia Carris Urbanos. A Companhia Ferro-Carril do Jardim Botânico foi absorvida somente dois anos mais tarde. Finalmente, foi por meio da aquisição indireta que a Light adquiriu as empresas Société Anonyme du Gaz, a Companhia Ferro-Carril de Vila Isabel e a Brasillianische Elektrizitäts Gesellschaft, empresas cuja característica comum era serem controladas por capital estrangeiro. Essa estratégia da Light baseava-se na formação de empresas terceiras em locais, como o Maine nos EUA, cuja legislação era menos rigorosa, e, com a compra por essas empresas de curta duração, havia a transferência dos

¹⁸⁷ CASTRO JR., Francisco. *O privilégio da Light and Power*. Rio de Janeiro: Papelaria Americana, 1909, p.15-8.

ativos para a Light. A empresa de gás estava em dificuldades, pioradas pela crise cambial, e não conseguia cumprir seus contratos de expansão com a prefeitura, de maneira que o Prefeito Pereira Passos, em apoio à Light, passou a pressionar a empresa belga, que não cumpria os contratos de expansão das áreas atendidas. Quem foi arrebatando as ações da Société foi a empresa Rio de Janeiro Gaz Company, que, em 1907, já iniciava a transferência para a Light. Já as outras duas companhias foram passadas numa opera  o em conjunto de liquida  o dos negócios da Siemens no Brasil. Para tanto, a Light fundou a Vila Isabel Tramway Company e a Rio de Janeiro Telephone Company.¹⁸⁸

Ao mesmo tempo em que a Light construiu laços políticos importantes no Rio de Janeiro com políticos como Rodrigues Alves e Pereira Passos, outros influentes políticos, como Lauro Müller, por diversas vezes tentaram frear a expansão do grupo Light. Lauro Müller, entre 1904 e 1905, o período de instala  o da Light no Rio de Janeiro, era ministro do MIVOP e, conseqüentemente, estava numa cadeira política estratégica para autoriza  o de serviços públicos no Distrito Federal. Müller mantinha rela  o com os empresários Gaffrée e Guinle, de maneira que tentou dificultar a inser  o da empresa canadense para que os empresários cariocas pudessem fornecer energia elétrica para o Rio de Janeiro. Em maio de 1905, sofrendo pressões do embaixador norte-americano, Lloyd Griscom, Lauro Müller enfim autorizava o funcionamento da Light.

Assim, enquanto Mackenzie adquiria algumas empresas no Brasil, e Pearson, por meio de empresas terceiras nos EUA, conquistava outros núcleos de serviços urbanos do Rio de Janeiro, em 30 de maio de 1905, a The Rio de Janeiro Tramway Light and Power Company Ltd. era autorizada a funcionar no Brasil. As dificuldades financeiras para levantar capital para a empresa do Rio de Janeiro, e a perspectiva de maiores dificuldades de conquistar o mercado carioca, exigia dos empresários no Brasil um maior cuidado com a elabora  o de uma propaganda favorável sobre o futuro da empresa. No primeiro relatório anual, Fred Pearson fazia questão de ressaltar que o *“país inteiro está passando por um momento de rápido progresso”*, com a constru  o de ferrovias, portos, e inclusive, com a moderniza  o da cidade do Rio de Janeiro mediante financiamentos federais, sem poupar elogios ao prefeito Pereira Passos. Considerava, ainda, que a *“   evidente que a cidade do Rio de Janeiro está destinada a se tornar um grande centro industrial, e um longo período*

¹⁸⁸ WEID, 1997, p.239-41.

de crescimento e prosperidade é esperado para a cidade”. Por fim, Pearson considerava que as políticas econômicas adotadas desde Campos Sales eram bastante favoráveis para a companhia, no sentido de preservar a moeda nacional valorizada, e com um intenso estímulo para investimentos em empreendimentos urbanos.¹⁸⁹

De qualquer maneira, assim como em São Paulo, para que os serviços se tornassem rentáveis, era necessária a construção de usinas hidrelétricas que suprissem a energia necessária para a capital brasileira. Então, Mackenzie obteve, por meio do governo do Estado do Rio de Janeiro, a concessão para exploração de energia hidráulica da queda de Sapucaia no Rio Paraíba do Sul. A transferência da concessão de William Reid autorizou ao mesmo tempo a utilização dos recursos de Ribeirão das Lajes, que se tornaria a principal fonte de produção de energia elétrica da Light no Rio de Janeiro nos primeiros anos de concessão.¹⁹⁰ Inaugurada em 1908, a usina de Lajes tinha como capacidade inicial um valor consideravelmente grande de 52.000 HP.

Com as principais concessões nas mãos da Light e ainda com o funcionamento da usina de Ribeirão das Lajes, Pereira Passos começava a sentir resultados em seu projeto de modernização da capital brasileira. O Rio de Janeiro entrava em sintonia com a *Belle Époque* francesa, destruindo casas antigas e cortando o centro com largas e grandes avenidas. A Light auxiliava Pereira Passos ao iluminar as casas e avenidas e cortar os bairros com os modernos bondes elétricos. A Avenida Central tornou-se o símbolo dessa modernização, tornando-se local de passeio e lazer noturno diante a novidade da iluminação elétrica. Ao mesmo tempo, a The Rio de Janeiro Tramway Light and Power Company Ltd. tornou-se proprietária de diversos terrenos, locais que passavam a ser atendidos com iluminação elétrica e, consecutivamente, valorizavam-se. Assim, novamente, é possível perceber a estratégia da Light de aliança com as elites locais, que eram também beneficiadas com as melhorias implantadas pela empresa canadense. A zona sul carioca começava a sofrer um rápido processo de modernização em resposta a interesses de empresários ligados ao setor imobiliário ou políticos influentes nas decisões do setor de serviços públicos.¹⁹¹

¹⁸⁹ The Rio de Janeiro Tramway, Light and Power Co. *Annual Report*, 1906, p.6

¹⁹⁰ WEID, 1997, p.242.

¹⁹¹ ROCHA, 1997, p.260-1.

Novas ofensivas estavam sendo planejadas pelos Guinle para tentar abocanhar alguma parcela do mercado carioca. Ainda em 1905, a Guinle & Cia. havia recebido as concessões do governo fluminense para o aproveitamento hidráulico dos rios Piabanha e Fagundes, além das isenções de tarifa aduaneiras e direito de desapropriação de terrenos decretados pelo governo Federal. Por meio do decreto Federal nº 6.367, de 1907, a empresa era autorizada a participar do fornecimento de energia elétrica na cidade do Rio de Janeiro por meio da usina de Piabanha. Dessa maneira, faltava apenas, para os Guinle, a autorização do município, que, entretanto, tornou-se ainda mais difícil com a ascensão do General Souza Aguiar (1906-1909) como prefeito da cidade e Nilo Peçanha (1904-1906) e Alfredo Backer (1907-1910) como presidentes do Estado, todos admiradores e defensores da Rio de Janeiro Light.¹⁹² Dessa maneira, mesmo depois de alguns anos conturbados e custosos para o início da operação da empresa no Rio de Janeiro, já na década de 1910 a Rio Light parecia entrar numa nova fase de desenvolvimento e tranquilidade.

Se de um lado o grupo Light manteve sempre grandes empreendimentos para o desenvolvimento de cidades como São Paulo e o Rio de Janeiro, de outro, a empresa não poupou esforços para expandir novos mercados e adquirir novas empresas. Com a grandeza de Cubatão a Light pensava em ligar o eixo Rio - São Paulo, pois assim não haveria mais relatos de falta de energia em decorrência das épocas de estiagem, já que, se em São Paulo houvesse problemas, a energia viria do Rio de Janeiro. Assim, o grupo Light cresceu em direção a Itu, Sorocaba, onde já havia adquirido a Empresa Elétrica de Sorocaba; outras empresas também foram adquiridas, como a Companhia Ituana de Força e Luz no ano de 1903, a Empresa Luz e Força de Jundiaí em 1904, e a Empresa Melhoramentos de Porto Feliz em 1911. Na região do Vale do Paraíba, a Light comprou as seguintes empresas: a Companhia Força e Luz Norte de São Paulo em 1911, abastecendo Caçapava, Pindamonhangaba e Salesópolis; a Companhia de Força e Luz de Guararema e Jacareí em 1919; a Empresa de Eletricidade Rio - São Paulo em 1911, na cidade de Taubaté; Companhia Luz e Força de Guaratinguetá em 1904, e por fim a Empresa Hidrelétrica da Serra da Bocaina.¹⁹³ Mas foi em 1912 que uma importante mudança legal da empresa aconteceu: todas as filiais da Light no Brasil, entre elas a The São Paulo Tramway Light

¹⁹² HANSEN, 2006.

¹⁹³ SOUZA, 1982, p.21-123.

and Power Company, a The Rio de Janeiro Tramway Light and Power Company e a São Paulo Electric Co. reuniam-se em apenas um negócio, a Brazilian Traction Light and Power Co. Ltd.

Essa grandeza fez os nacionalistas brasileiros chamarem a Light de “polvo canadense” que com seus tentáculos passava a dominar todo o mercado brasileiro. Não é para menos que, em 1930, a empresa era responsável por oferecer 80% da energia elétrica no Estado de São Paulo, a região mais rica e desenvolvida do país. A economia industrial nacional estava concentrada nessa região, conseqüentemente, a energia elétrica era base para a continuidade desse desenvolvimento. Assim, a Light detinha um poder incalculável em suas mãos, até mesmo na imprensa: o grupo patrocinou o jornal *A Gazeta*, colocou a figura de Assis Chateaubriand para representar a empresa e até pagava para que reportagens na revista *O Cruzeiro* e na rede Tupy¹⁹⁴ defendessem a empresa, isso quando a influência não ocorria diretamente dentro da Câmara Municipal.¹⁹⁵ Esse apoio era necessário, já que a empresa era muito questionada frente a disputas, concorrências e regulamentação de serviços.

Cenário não muito diferente os empresários canadenses conheceram no México em investimentos contemporâneos aos realizados no Brasil. Fred Pearson, ao participar de uma Convenção Internacional de Engenharia no México, em 1901, conheceu o então concessionário de uma das maiores quedas d’água mexicanas. Dr. Arnold Vacquire controlava a concessão do Rio Necaxa, que possuía uma queda de 730 metros de altura, e conhecendo o esforço de Pearson em investimentos pelos EUA e Brasil, sabia que ele poderia se tornar um grande aliado. Ao conhecer a cachoeira de Necaxa, Pearson logo imaginou um grande complexo hidráulico para produção de energia elétrica, desviando o curso do Rio Tenango para aumentar o fluxo de água e produzir uma quantidade considerável de energia elétrica para suprir a capital e principal cidade mexicana, Cidade do México, a cerca de cem quilômetros de distância.¹⁹⁶

Fred Stark Pearson foi quem novamente tomou as rédeas do projeto de criação de mais uma Light. Desta vez, Pearson levou o projeto para o corpo de advogados de Halifax,

¹⁹⁴ PONTES, José Alfredo. “A Light e a Imprensa”. *Memória*. Nº 22 São Paulo: Eletropaulo, 1995.

¹⁹⁵ BARRO, Máximo. “Manipulação da Light na Câmara Municipal”. *Memória*. Nº 21. São Paulo: Eletropaulo, 1995.

¹⁹⁶ ARMSTRONG, 1988, p.85.

que, em outubro de 1902, fundava a Mexican Light and Power Company. A concessão para a utilização da fonte hidráulica de Necaxa já havia sido firmada em março de 1902 entre Pearson e Dr. Vacquier, no valor de 135.000 dólares. Entre os nomes presentes na primeira diretoria estavam os empresários não muito conhecidos Robert Harris, Charles Cahan, Henry Lovett e, o principal membro, B.F. Pearson. Charles Cahan, assim como Alexander Mackenzie nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro, era o encarregado por garantir a compra das empresas e obter as concessões necessárias para o funcionamento da empresa. Passado algum tempo da estadia de Cahan no México, a Mexican Light já havia despendido cerca de 257 mil dólares para legalizar o funcionamento da empresa nas novas áreas de concessão.

Quando tudo parecia em plenas condições de funcionamento, uma grande transformação aconteceu dentro da empresa. Em janeiro de 1903, a diretoria era levada para a cidade de Montreal, local em que os novos sócios e diretores assumiam os postos da empresa, entre eles: E.S Clouston (presidente do Banco de Montreal), George Drummond, James Ross, F.L. Wourklyn (diretor geral do Montreal Street Railway), Sir. William Van Horne (Canadian Pacific Railway), mais os velhos conhecidos lightianos de Toronto, Senador Cox, William Mackenzie, J.H. Plummer e E.R.Wood. Essa mudança representava, de certa forma, a montagem da verdadeira diretoria, que apenas assumia o projeto quando ele estivesse estabelecido, para evitar especulações maiores entre concorrentes. E a mudança da Mexican Light para Montreal deveria significar uma divisão de poderes entre os sócios de Toronto, que já comandavam mais de perto São Paulo e, anos depois, o Rio de Janeiro, e os sócios de Montreal, que agora ficavam com as concessões mexicanas.

As condições para o fornecimento de energia no Brasil e no México assemelhavam-se muito, já que nos dois países os recursos como o carvão para produção de energia elétrica eram extremamente escassos, demandando a necessidade de recorrer à importação de carvão inglês. Por outro lado, ambos os países eram ricos quanto ao potencial hidrelétrico. Assim, a Light, que detinha tal tecnologia, tinha grandes possibilidades de ter sucesso nesses mercados latino-americanos.

No México existiam três principais empresas de produção de energia elétrica. A mais nova e poderosa era a Mexican Electric Works, empresa vinculada ao capital alemão da empresa de materiais elétricos Siemens and Halske e do capital financeiro do Dresdner

Bank. Outra empresa importante era a Mexican Gás and Electric Company, antiga empresa mexicana que havia sido adquirida pelo banco inglês Antony Gibbs and Company. Por fim, representando o empresariado local, La Compañía Explotadora de las fuerzas Hidro-Eléctricas de San Ildefonso era financiada também por capital suíço e distribuía energia para uma pequena região.

Entre as primeiras atitudes de Cahan estava adquirir as empresas de serviços já existentes no México. Para tanto, iniciou negociação com os empresários da Mexican Electric Works, discussões que cruzaram as fronteiras mexicanas e acabaram entre os centros comerciais de Londres e Berlim. O preço final oferecido pelos representantes da Siemens and Halske foi de 990 mil dólares em dinheiro, mais 1,4 milhão de dólares em ações da empresa. Além do custo da operação, os canadenses deveriam aceitar dois homens fortes da antiga concessionária dentro da diretoria da Mexican Light: Arnold Ellert, banqueiro do Dresdner Bank em Londres, e Dr. Alfred Berliner, engenheiro da Siemens and Halske. Esses dois homens poderiam garantir o que a Siemens acreditava ser o objetivo mais importante para o futuro no mercado mexicano: deixar de lado a prestação de serviços, mas estender para o mercado mexicano a venda de equipamentos elétricos produzidos na Alemanha. Charles Cahan e a diretoria da Light, por mais que mantivessem estreitas relações com os diretores da G.E.,¹⁹⁷ viam com bons olhos os termos do contrato e, de maneira muito rápida, as concessões da Siemens eram passadas para a Light, ao mesmo tempo em que a Light encomendava os futuros materiais elétricos por meio da Siemens para a construção da usina hidroelétrica de Necaxa.¹⁹⁸

Nos primeiros dias do ano de 1904, a Light já estava plenamente estabelecida no México, utilizando as concessões conquistadas por Cahan, além das antigas propriedades da Siemens. Entretanto, ainda não havia controlado o mercado da Cidade do México de maneira monopolista, como era de costume. Assim, a empresa canadense, entre os meses de janeiro e fevereiro, propôs reuniões entre os três principais produtores de energia elétrica, juntamente com o Presidente Porfirio Díaz. Essas reuniões deveriam criar os termos de

¹⁹⁷ Fred Pearson era o principal empresário lightiano em contato constante com os diretores e donos da companhia General Electric. Contudo, na construção da Usina Parnaíba, além de terem sido relatados problemas técnicos com os aparelhos da empresa americana, estes eram mais custosos do que aqueles da Siemens. De certa forma, a escolha da Light pelos aparelhos da Siemens foi uma resposta por essas dificuldades impostas, o que seria contra-atacado com o apoio da G.E. aos Guinle nas disputas no Brasil.

¹⁹⁸ ARMSTRONG, 1988, p.89.

divisão dos mercados e as leis regulamentadoras, como preço mínimo e máximo. Mas não bastaram alguns meses para que o próprio Pearson quebrasse o combinado firmado entre empresas e o presidente. Assim que a produção de energia da Light começou a crescer, prevendo a necessidade de aumento dos consumidores, Pearson reduziu drasticamente os preços da energia elétrica, agradando tanto consumidores como os políticos. Apenas Gibbs, que ainda dependia basicamente do vapor para distribuir energia elétrica, e, portanto, tinha elevados custos de produção, foi quem protestou de maneira acintosa.

Diante essa nova ação de Pearson, ainda em 1904, foi constituída uma nova ofensiva da Light contra suas concorrentes. Enquanto Pearson se deslocava para Londres para decidir o futuro da Gibbs and Company, Cahan deveria liquidar com a empresa mexicana de San Ildefonso. Para tanto, era criada uma subsidiária chamada Mexican Electric Light Company, autorizada a despender cerca de 3 milhões de dólares. O custo de aquisição era elevado, pois ambas empresas tinham gastado muito com aparelhamento inicial durante o período de concessão. Entretanto, no ano de 1904 os lucros provenientes das empresas já alcançavam 311 mil dólares, e as perspectivas da Light eram de ampliação desse valor para aproximadamente 2 milhões anuais, quando o carvão fosse totalmente substituído por energia hidrelétrica.

O que parecia ser a futura salvação da Mexican Light, por mais longos anos custou grandes somas de dinheiro aos cofres da empresa: a usina de Necaxa estava consumindo muitos recursos devido às dificuldades para lidar com o terreno acidentado e, acima de tudo, a pouca quantidade de água na região. Diversos empréstimos foram feitos pela Mexican Light, provenientes do Bank of Montreal, dos empresários de Toronto, de maneira que, no final de 1906, cerca de 12 milhões de dólares haviam sido empregados e ainda a segunda fase de construção de Necaxa mal havia começado. Após cinco anos de existência, a Mexican Light and Power Company havia criado dividendos no valor de 39.985.000 dólares. Mesmo assim, nesse momento, a empresa tornava-se monopolizadora dos serviços de produção e distribuição de energia elétrica para a Cidade do México. Em comparação com o Brasil, a companhia mexicana por pouco tempo teve rendimentos maiores que a companhia brasileira. Isso porque, nessa fase inicial, grande parte dos lucros de São Paulo era direcionada para o Rio de Janeiro, de maneira que o retorno dos investimentos tornava-se menor.

Tabela 3.5. Quadro Comparativo de Custo de Operação e Retorno de Investimento para as Companhias Mexicana e Brasileira

	Custo de Operação (%)		Retorno de Investimento (%)	
	Brasil	México	Brasil	México
1906	37,20	38,30	5,95	
1907	32,98	35,63	4,24	3,93
1908	37,03	36,44	2,16	3,66
1909	54,21	35,03	1,81	2,58
1910	47,31	37,75	3,18	2,76
1911	45,13	37,54	4,46	3,25
1912	45,20	33,59	2,38	4,10
1913	45,30	Na	6,85	Na
1914	42,80	Na	6,04	Na
1915	40,30	Na	4,33	Na
1916	42,40	Na	4,22	Na
1917	45,20	Na	3,81	Na
1918	48,60	Na	2,35	Na
1919	48,10	Na	3,31	Na
1920	45,20	Na	2,94	Na
1921	42,20	70,85	1,82	Na
1922	35,60	66,43	3,14	Na
1923	36,60	63,32	2,92	0,22
1924	38,20	69,88	3,10	-0,66
1925	44,00	72,85	3,21	-1,13
1926	43,80	70,26	4,29	0,00
1927	42,40	66,70	4,21	0,24
1928	41,90	67,03	4,49	0,04
1929	43,20	68,21	4,77	0,41
1930	42,30	71,43	4,47	-1,07

Fonte: Armstrong and Nelles, 1988, p. 351-9.

Em maio de 1906, Pearson com seus insaciáveis projetos de expansão levou aos diretores da Light em Montreal a idéia de controlar os serviços de transportes urbanos da Cidade do México. Evidente que os banqueiros canadenses, diante o contínuo dispêndio de capital na custosa construção da usina de Necaxa, tornaram-se avessos a novos investimentos. Entretanto, em pouco tempo, E.S. Clouston e William Van Horne mostraram-se simpáticos às idéias de Pearson e, encabeçando o projeto, passaram a buscar apoio. Desta vez era necessário constituir uma nova empresa, independente da Mexican Light, que recebeu o nome de Mexican Tramway Company e o apoio dos investidores de Toronto, aqueles mesmos vinculados aos negócios no Brasil, como Donald Mann, William Mackenzie e James Dunn.

Aparentemente a estratégia de Pearson foi bem sucedida, pois, em menos de dois anos, a empresa já revertia somas consideráveis de rendimentos para o Canadá. O projeto

de expansão de Pearson baseava-se na modernização da frota, criando mais eficiência e possibilitando que mais pessoas usassem o meio de transporte. Assim como ocorrido em São Paulo, o sistema de transporte por bondes elétricos passou a ser uma das principais receitas de Pearson no México. Contudo, o aumento do poder econômico de Pearson com a Mexican Tramway acirrou suas diferenças com o principal comandante da Mexican Light, Charles Cahan. A solução para a crise financeira da Mexican Light estaria na união dos negócios com a concessionária de transportes, entretanto, Cahan recusava-se a tornar-se subordinado de Pearson, de tal forma que uma profunda ruptura entre acionistas e diretores perdurou longos seis anos, até quando, vendo que não haveria solução, os acionistas aceitaram a mudança da diretoria da Mexican Light para Toronto, e a reorganização da empresa absorvida pela estrutura da Mexican Tramway. A mudança surtiu rápidos efeitos e as empresas puderam aproveitar-se de bons resultados econômicos, finalizando o projeto de fornecimento de energia apenas por hidrelétricas.¹⁹⁹

Mal sabia Pearson que sua vitória contra Cahan não teria o menor significado frente ao problema que teria que enfrentar no México durante a década de 1910. Se o governo de Porfirio Díaz havia sido extremamente favorável para o desenvolvimento de empresas estrangeiras que buscavam modernizar o país, como era o caso da Mexican Light e Mexican Tramway, a revolução mexicana, liderada pelo nacionalista e lendário Emiliano Zapata, entre outros, criaria um cenário de maiores dificuldades para a empresa.

Portanto, independentemente dos conflitos entre empresários nacionais e os canadenses do grupo Light, conflitos estes que têm papel essencial para ilustrar a formação dos grupos políticos nacionais e suas íntimas relações com o capital estrangeiro, foi no Brasil que os canadenses encontraram solo firme para estabelecer uma das mais rentáveis empresas canadenses no exterior naquele período. Essa condição existente no Brasil vai além do tamanho dos mercados de São Paulo e Rio de Janeiro, da possibilidade de produção de energia elétrica por meio de hidrelétricas e do desempenho da economia nacional no período. O que existia no país, que talvez dificilmente pôde ser encontrado em outros mercados, como nas tentativas de inserção do capital no conservador mercado inglês, ou no meio revolucionário mexicano, eram grupos políticos nacionais cujo interesse era de incorporar os benefícios trazidos pelos investidores estrangeiros. Ademais, o capital

¹⁹⁹ ARMSTRONG, 1988, p.100-4.

estrangeiro era visto como uma oportunidade que poderia mais rapidamente auxiliar na superação de estrangulamentos financeiros e técnicos, ampliar a geração de empregos e impulsionar o crescimento de determinadas atividades.

A elite tanto carioca, como, e principalmente, a paulista, parecia dar amplas condições políticas e econômicas para que os canadenses avançassem com seus projetos, diferentemente dos vereadores ingleses de Birmingham avessos ao capital estrangeiro, ou dos grupos nacionalistas mexicanos e cubanos que pressionavam mais constantemente os aproveitamentos econômicos das empresas estrangeiras. Contudo, se o capitalismo brasileiro estava em expansão com a presença de empresas estrangeiras em setores estratégicos da economia, nacionalmente, também é possível perceber um amplo desenvolvimento de empresas e indústrias. Na segunda parte desta tese focalizaremos a emergência do capital nacional nos setores de infra-estrutura, de serviços urbanos e industrial. Desses novos grupos que surgiam no Brasil, mas, mais especificamente, na sociedade paulista e carioca, aquele que se consolidou como principal grupo concorrente à empresa canadense Light, foi então, a Companhia Brasileira de Energia Elétrica do grupo de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle.

Parte II. Industrialização e dependência na constituição do capitalismo brasileiro: o cenário de formação da Companhia Brasileira de Energia Elétrica

A reforma é a grande ruptura com a Mãe. Esta separação era um ato fatal e necessário, porque toda vida verdadeiramente autônoma se inicia como ruptura com a família e o passado. Mas ainda nos dói esta separação. Ainda respiramos pela ferida. Daí que o sentimento de orfandade seja o fundo constante de nossas tentativas políticas e de nossos conflitos íntimos.

Octavio Paz. *O labirinto da solidão*.

A formação do capitalismo no Brasil partiu de condições particulares e, por conseguinte, seguiu seus próprios caminhos. Capitalismo tardio, subdesenvolvido, periférico, atrasado foram alguns dos conceitos criados para qualificar tais peculiaridades da formação do capitalismo em uma nação de origem colonial. Na primeira parte desta tese, nos debruçamos nas condições estruturais do desenvolvimento do capitalismo mundial no século XIX, e no percurso realizado pelo capital estrangeiro europeu e norte-americano para as economias latino-americanas. Enfatizamos o desenvolvimento e a expansão da indústria de energia elétrica no mundo, para finalmente introduzir a formação da empresa canadense Light. Nesta segunda parte pretendemos ressaltar as transformações ocorridas dentro da economia brasileira que condicionaram a materialização do capitalismo brasileiro. Capitalismo que desde sua formação viveu os impasses e as contradições de uma economia atrasada: aproveitava-se do aporte dos capitais estrangeiros para avançar mais rapidamente rumo as modernidades da sociedade capitalista, enquanto, constrangimentos se configuravam frente à dependência ao capital estrangeiro, dificultando ainda mais a emancipação da sociedade. Tal reconstituição do processo de formação do capitalismo brasileiro esclarece qual foi o cenário da criação da Companhia Brasileira de Energia Elétrica, o objeto desta Parte II, que ilustra o outro personagem de nosso conflito: o capital nacional em formação. Se antes nos voltamos para as condições externas que influenciaram as transformações da economia brasileira, agora nos voltamos para as mudanças internas. A articulação das influências externas e internas na constituição do capitalismo brasileiro nos remete aos conflitos do capital: do internacional em expansão e do nacional em formação.

A Parte II da tese está dividida em três capítulos: no capítulo 4 reconstruiremos o cenário econômico do século XIX dando ênfase aos momentos e as condições que possibilitaram a formação das empresas nacionais. Ressaltamos, também, as características particulares da evolução da economia nas cidades de Salvador, Rio de Janeiro e São Paulo. No capítulo 5, por sua vez, ao discutir a transição da manufatura a grande indústria no Brasil, trataremos do modelo modernização da sociedade brasileira frente aos padrões de consumo como às estruturas do mundo urbano. Finalmente, no capítulo 6, nos voltamos para a formação do grupo de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle, que partindo do comércio de importação e exportação, alcançou novas atividades como a concessão do Porto de Santos e a prestação de serviços urbanos com a Companhia Brasileira de Energia Elétrica.

Capítulo 4. Indústria e grupos econômicos em Salvador, Rio de Janeiro e São Paulo

Condições para a formação das empresas no Brasil: 1808-1889

Antes mesmo da ruptura fundamental da colônia com sua metrópole em 1822, a vinda da família real para o Brasil marcaria o início de algumas das importantes mudanças ocorridas no país durante o século XIX. Mudanças necessárias para transformar o território da posição de principal fonte de renda de Portugal num país juridicamente independente e mais tarde, efetivamente capitalista. Assim, de uma região exclusivamente produtora de matérias-primas para o mercado mundial, acima de tudo via Portugal e diante o legado do Pacto Colonial, o Brasil começou a internalizar a renda gerada em sua economia. Nas primeiras décadas do século XIX grupos econômicos enraizados nos negócios em solo brasileiro, ora nativos ora estrangeiros, passaram paulatinamente a diversificar seus capitais em novos tipos de empreendimentos. A produção agrário-exportadora não deixou o status de principal setor econômico brasileiro, contudo abrigaria novas atividades que se tornavam também nacionais como o comércio de importação e exportação. Concomitante, com a formação do aparelho de estado, o crescimento de algumas cidades e a retomada do crescimento econômico, ampliou-se a demanda para a implantação de novos serviços como o de transporte, o bancário e o de infra-estrutura urbana. O incentivo à constituição de uma indústria nacional vinha a reboque de tais transformações, conforme se ampliava a renda da sociedade e o mercado consumidor dos centros urbanos.

Logo, se parte importante das alterações do cenário da economia brasileira de século XIX foi responsabilizada pela maior inserção do capital estrangeiro na região, demandando maiores quantidades de matérias-primas enquanto exportava capitais como empréstimos governamentais ou para a constituição de ferrovias, bancos e companhias de serviços públicos, de outro lado, a recuperação econômica brasileira no segundo quartel do século XIX abriu oportunidades para que empresários nascidos ou radicados no país assumissem atividades até aquele momento novas para a economia. No início, essas novas atividades eram apenas transbordamentos do comércio de importação e exportação, passando com o tempo a assumir maior autonomia, e representando uma verdadeira opção de investimento para as elites urbanas locais. As cidades de Salvador e Rio de Janeiro, como centros de importância política e comercial, já em meados do século XIX se destacaram pela geração

de atividades urbanas, enquanto em São Paulo, essa formação mais intensa só ocorreu após 1870.

Portanto, a inflexão que havia sido aberta com a independência dos Estados Unidos em 1776, alcançou o ponto fundamental na relação entre Portugal e Brasil em 1808: a crise do sistema colonial, e no limite de todo o Antigo Regime, marcava a ascensão de uma nova ordem econômica regente. O desmantelamento do mercantilismo abria caminho para a consolidação do liberalismo como ideologia hegemônica e para a emergência do capitalismo industrial que trazia a produção para a esfera dominante do processo produtivo.²⁰⁰ A colônia Brasil, diante o pacto colonial, havia cumprido com seu papel na transformação do sistema econômico mundial.²⁰¹ Destarte, a partir de 1808, o embrionário país seria convocado a assumir nova posição na economia mundial diante pressões dos grupos locais que exaltavam sentimentos nativistas, mas acima de tudo pelas pressões da nova potência internacional, a Inglaterra, sob a égide do liberalismo econômico.²⁰²

Fugindo de Napoleão, D.João VI e sua corte aportam no Rio de Janeiro percebendo cedo a necessidade de reconstrução do estado monárquico. Ainda em 1808, nos meses

²⁰⁰ “...o setor de mercado da economia do Antigo Regime tem poucas condições de um intenso e rápido desenvolvimento auto-sustentado. Para manter-se crescendo, necessita de apoio extra-econômico, do Estado; ora exatamente, o estado absolutista pode exercer essa função, dada a extrema centralização do poder; e mais: precisa exercê-la para fortalecer-se, em relação aos outros estados, pois nessa fase de formação os estados se desenvolvem uns contra os outros. Daí a política econômica mercantilista, que no fundo visa essencialmente enriquecer o Estado para torná-lo forte, mas ao fazê-lo desenvolve a economia mercantil e acelera pois a acumulação de capital de forma primitiva”. NOVAIS, Fernando. “As dimensões da independência”. MOTTA, Carlos Guilherme (Org). *1822: dimensões*. São Paulo: Perspectiva, 1972, p.22.

²⁰¹ “Ora, promovendo a primitiva acumulação capitalista nas economias centrais européias, o funcionamento do sistema colonial se comporta, como já vimos, com um instrumento fundamental (embora não o único, evidentemente: há que considerar fatores internos do desenvolvimento capitalista na Europa) a promover a ultrapassagem para o capitalismo industrial”. NOVAIS, Fernando. *Portugal e Brasil na crise do Antigo Sistema Colonial (1777-1808)*. São Paulo: Hucitec 1979, p.112. Papel este que para Caio Prado Jr. cumpria como o sentido da colonização: “No seu conjunto, e vista do plano mundial e internacional, a colonização dos trópicos toma o aspecto de uma vasta empresa comercial, mais completa que a antiga feitoria, mas sempre com o mesmo caráter que ela, destinada a explorar os recursos naturais de um território virgem em proveito do comércio europeu. É este o verdadeiro sentido da colonização tropical, de que o Brasil é uma das resultantes; e ele explicará os elementos fundamentais, tanto no econômico como no social, da formação e evolução históricas dos trópicos americanos” e “é com tal objetivo, objetivo exterior, voltado para forma do país e sem atenção a considerações que não fossem o interesse daquele comércio, que se organizarão a sociedade e a economia brasileiras”. PRADO JR., Caio. *Formação do Brasil contemporâneo*. São Paulo: Brasiliense, 1969, p.31-2.

²⁰² “As alterações do mercado externo e do sistema internacional de poder explicam duas coisas: a) a existência de pressões externas favoráveis à extinção do estatuto colonial, as quais constituíam requisitos estruturais e dinâmicos da depuração das relações econômicas ao nível da economia mundial (...); b) o interesse desses centros por processos de autonomização política que pudessem conduzir à extinção do estatuto colonial sem provocar a derrocada das demais condições”. FERNANDES, Florestan. *A revolução burguesa no Brasil*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975, p.73.

iniciais de governo em solo brasileiro alvarás e decretos foram expedidos no intuito de erguer um novo estado sob o domínio da coroa portuguesa: em 1º de abril determinava-se o livre estabelecimento de fábricas e manufaturas no território brasileiro, com a revogação das proibições de manufaturas na colônia de 1766 e 1785;²⁰³ no 13 de maio eram criadas a Guarda Nacional, a primeira fábrica de pólvora e a Imprensa Régia; em 28 de julho era a vez do Erário Régio e do Conselho da Fazenda; e, em 12 de outubro era fundado o Banco do Brasil.²⁰⁴ Entretanto, foi a primeira medida de D. João VI no Brasil, de 28 de janeiro de 1808, que realmente abalou a posição metropolitana de Portugal: a abertura dos portos para as nações amigas acabava com o Pacto Colonial, autorizando que países aliados à Portugal, sobretudo a Inglaterra, pudessem legalmente comercializar com o Brasil. Com o reinado estabelecido no Rio de Janeiro e com a destruição do mecanismo legal de monopólio da extração das riquezas coloniais, chegava ao fim o princípio do “sentido da colonização”.²⁰⁵

Desta maneira, a ruptura provocada pelas medidas políticas promulgadas por D. João VI a partir de 1808 foi o marco de duas importantes transformações, reafirmadas durante todo o século XIX, que caracterizariam a estrutura econômica brasileira: no plano externo, enquanto o país se livrava do domínio colonial português começava então a fazer parte da esfera econômica inglesa. Em 1810, além das vantagens diante a abertura dos portos brasileiros aos produtos ingleses estes passavam a receber taxas alfandegárias ainda menores do que aquelas taxas de Portugal; pouco mais de uma década depois, no processo de independência estava lá novamente o trono britânico assegurando a liberdade política do país por meio dos primeiros empréstimos estrangeiros para o Brasil e por promessas do governo recém-independente de acabar com o tráfico negroiro.²⁰⁶

²⁰³ Baseando-se no pensamento mercantilista, D. João defendia a criação da indústria no Brasil como forma de reduzir as despesas do país com importações. Todavia, o influente economista liberal, José da Silva Lisboa – o Visconde de Cairú –, defendia a tese de não precipitar a indústria no Brasil, de maneira que a indústria que deveria surgir no país não poderia concorrer com as indústrias européias, mas facilitar o comércio de exportação. LUZ, Nícia Vilela. *A luta pela industrialização do Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 2004, p.22.

²⁰⁴ BRASIL. *Coleção das Leis do Império do Brasil*. Rio de Janeiro: Typhografia Nacional, 1808.

²⁰⁵ Ao fim para Fernando Novais (1979) que considera 1808 como a fase final do processo de acumulação primitiva de capital. Entrementes, para Caio Prado Jr., autor do conceito de “sentido da colonização”, o sentido permanece na medida em que a estrutura econômica colonial continuou a base da economia brasileira: “Nesse terreno, continuamos, como sempre foi, relegados aos gêneros primários. E assim, embora numa forma mais complexa, o sistema colonial brasileiro continua em essência o mesmo do passado, isto é, uma organização fundada na produção de gêneros primários demandados nos mercados internacionais”. PRADO JR., Caio. *História e desenvolvimento*. São Paulo: Brasiliense, 1972, p.15.

²⁰⁶ “O problema inerente ao amadurecimento do capitalismo industrial na Inglaterra é de âmbito amplo e define o quadro geral das transformações do mundo ocidental neste período. A luta entre os interesses

No plano interno, por sua vez, o estabelecimento da família real no Rio de Janeiro e o crescimento do mercado consumidor e de atividades econômicas ampliaram as possibilidades para que nativos iniciassem empreendimentos locais com a abertura de manufaturas, fábricas e empresas. Contudo tais empreendimentos eram asfixiados mediante a crescente competição com os produtos ingleses. O liberalismo econômico instaurado por D. João VI e inalterável mesmo depois da independência do Brasil se tornou o principal obstáculo para a sobrevivência do capital manufatureiro nativo em formação.²⁰⁷

O privilégio aduaneiro concedido à Inglaterra em 1810 de 15% *ad valorem* às importações foi estendido para outras nações em 1828 – entre elas a França, Áustria, Prússia, Hamburgo e Estados Unidos –, quando acordados novos tratados de comércio. A aura liberal do novo governo brasileiro não só solapava as tentativas de criação de empresas no país, como criava sérias dificuldades financeiras ao estado em formação. Eram os ganhos com os impostos de importação que representavam a principal receita imperial. E para piorar as condições econômicas do país, tais posições liberais eram no geral unilaterais: o governo brasileiro se comprometia a reduzir os impostos tarifários, enquanto as exportações para Estados Unidos e Europa, em especial o açúcar, continuavam sofrendo com fortes concorrentes no mercado mundial. Uma solução possível para ampliar as receitas, mas de difícil execução, era taxar as exportações, cortando parte dos lucros da principal classe política do período, os grandes senhores de terra.

mecantilistas e do liberalismo econômico se processaria de forma intensiva na Inglaterra de 1815 a 1846, afetando drasticamente a política de todos os países coloniais diretamente relacionados com a expansão do império britânico do comércio livre”. DIAS, Maria Odila da Silva. “A interiorização da metrópole”. MOTTA, Carlos Guilherme (Org). *1822: dimensões*. São Paulo: Perspectiva 1972, p.163-4. Ver especialmente WILLIAMS, Eric. *Capitalism & Slavery*. Nova Iorque: Capricorn Books, 1966 e ARRUDA, José Jobson. *Uma colônia entre dois impérios. A abertura dos portos brasileiros, 1800-1810*. Bauru: Edusc, 2008.

²⁰⁷ “É sobretudo interessante, neste particular, o caso das indústrias mais importantes do país, a manufatura de tecidos e a metalurgia, que apesar de todos os obstáculos opostos pela política portuguesa com relação à colônia, tinham conseguido se estabelecer no Brasil” (...) “Esses ensaios industriais que se apresentavam tão promissores foram contudo em breve baldados. A concorrência de mercadorias importadas não tardará em inutilizá-los, e a indústria brasileira continuará a vegetar sem perspectiva alguma. Somente na segunda metade do século, como veremos, e quando a situação já se modifica sensivelmente, surgirão na indústria têxtil as primeiras manufaturas de certo vulto”. PRADO JR., Caio. *História econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1977, p.135-6. Todavia, isso não deve tirar o papel fundamental da independência do Brasil, que nas palavras de Florestan: “A independência acrescenta-lhe o início de um novo tipo de autonomia política: com ela, instaura-se a formação da sociedade nacional. É nesta conexão que está o aspecto verdadeiramente revolucionário e que transcende aos limites da situação de interesses da casa reinante. Em contraste com o que ocorria sob o estatuto colonial e, mesmo, sob a ambígua condição de Reino, o poder deixará de se manifestar como *imposição de fora para dentro, para organizar-se a partir de dentro*, mau grado as injunções e as contingências que iriam cercar a longa fase do ‘predomínio inglês’ na vida econômica, política e diplomática da Nação”. FERNANDES, 1975, p.31-2.

No intuito de salvaguardar as condições do governo imperial D. Pedro I já havia buscado ampliar a arrecadação do estado. Com a promulgação da Constituição e o reconhecimento da independência por parte da Inglaterra e Portugal em 1825, D. Pedro I mantinha o poder extremamente centralizado, podendo nomear e demitir livremente os presidentes de províncias, além de distribuir cargos para os portugueses, exacerbando o movimento nativista brasileiro. Nas palavras de Caio Prado, a “consolidação do Estado Nacional” aconteceu somente em 1831, quando a abdicação do Imperador levou à disputa pelo poder dos portugueses contra nativos, para os grandes proprietários contra as classes populares.²⁰⁸ Em todo caso, no que diz respeito às finanças nacionais, D. Pedro I conseguiu submeter as províncias à administração central no Rio de Janeiro, determinando na lei orçamentária de 1828 que “*as províncias concorrerão para as despesas gerais do Império com tudo quanto sobrar de suas rendas depois de deduzidas as despesas provinciais.*”²⁰⁹ O resultado foi visível, enquanto entre 1821 e 1825 a receita do Império era 95% retirado da Província e Município do Rio de Janeiro, já nos primeiros anos da regência praticamente todas as províncias contribuíam reduzindo a participação da corte em 43%.²¹⁰ Isso ampliava a arrecadação do estado (vide Tabela 4.1 – em que as receitas do governo cresceram cerca de cinco vezes entre 1825 e 1835), mas ainda estava longe de resolver os problemas financeiros do país diante a crescente despesa do governo e a demanda por importações.

Tabela 4.1. Contas do governo Imperial (contos de réis)

Anos	Exportação	Importação	Balança comercial	Receitas do governo	Despesas do governo	Empréstimos contraídos	Empréstimos/ Receitas
1821-25	101.084	89.880	11.204	14.552*	22.678*	13.121	0,90
1826-30	142.179	155.084	-12.905	44.928	64.055	7.468	0,16
1831-35	154.322	156.664	-2.342	71.999	70.019	-	-
1836-40	162.926	229.078	-66.152	72.203	90.340	3.318	0,04
1841-45	212.650	274.925	-62.275	97.498	110.502	6.688	0,06
1846-50	275.327	266.019	9.308	132.922	134.594	-	-

*refere-se aos anos de 1823-25.

Fonte: IBGE. *Séries estatísticas Retrospectivas*. Vol. 1, 1986.

²⁰⁸ PRADO JR., Caio. *Evolução Política do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1986.

²⁰⁹ Parágrafo 3.º do artigo 83 da Constituição Política do Império; Lei de 20 de outubro de 1823. DINIZ, Adalton Franciozo. *Centralização política e apropriação da riqueza: análise das finanças do Império (1821-1889)*. São Paulo: tese de doutorado - FFLCH-USP, 2002, p.154.

²¹⁰ DINIZ, 2002, p.77.

Mesmo com a abdicação do Imperador e a ascensão das classes agrárias nacionais ao governo regencial a estrutura tributária de 1828 continuou sendo aplicada. Em suma, da independência até meados da década de 1840 o Império padecia de uma constante escassez de recursos. Sofriam os latifundiários com a concorrência do mercado internacional e as pressões para a cobrança de impostos. Sofriam as classes urbanas com as emissões governamentais para financiamento do déficit, causando inflação e encarecimento do custo de vida frente à dependência de produtos importados. E sofria o próprio estado que precisou recorrer constantemente a empréstimos internacionais.²¹¹ Neste contexto de grande incerteza política e crise econômica não é de se estranhar o reduzido número de companhias formadas no período até 1850.

As companhias autorizadas pelo governo imperial a funcionar entre os anos de 1808 e 1850 somavam apenas onze: cinco companhias de seguro, três bancos, uma companhia de mineração, uma comercial e uma fábrica de pólvora.²¹² Essas podiam ser consideradas as grandes companhias em funcionamento no Brasil, contudo, não representam a totalidade, já que atividades comerciais, investimentos agrícolas e mesmo atividades de financiamento pessoais não eram registradas. É razoável aceitar a idéia de que a concentração de tais atividades se dava no Rio de Janeiro e Bahia, cinco e três sociedades respectivamente, já que eram no momento os dois principais centros comerciais e portos do país. As turbulentas décadas de 1830 e 1840, que poderiam ter uma elevação no número de empresas formadas, diante a consolidação da independência do país, manteve-se estagnada, em grande parte por causa do contexto de instabilidade política e as dificuldades de concorrência com a entrada de produtos ingleses.

Entretanto, segundo Celso Furtado, a crise econômica e financeira existente no país durante a primeira metade do século XIX foi resultado acima de tudo da crise do setor exportador. Para o autor os preços das exportações brasileiras neste período haviam caído cerca de quarenta por cento.²¹³ Um novo impulso estava sendo dado pela retomada do

²¹¹ FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Editora Nacional, 1995, capítulo XVII. Para o autor, foi exatamente tal cenário de crise econômica que condicionou o processo de instabilidade política existente especialmente durante o período regencial.

²¹² BRASIL. *Sociedades mercantis autorizadas a funcionar no Brasil, 1808-1946*. Rio de Janeiro: Departamento Nacional da Indústria e Comércio, 1946.

²¹³ “Mesmo deixando de lado a consideração de que uma política inteligente de industrialização seria impraticável num país dirigido por uma classe de grandes senhores agrícolas escravistas, é necessário reconhecer que a primeira condição para o êxito daquela política teria sido uma firme e ampla expansão do

crescimento econômico liderado pela expansão das exportações de café da região fluminense nas décadas de 1830 e 1840. Na Bahia, por sua vez, a hegemonia do açúcar como produto exportador passou a ser dividida com outros produtos como o fumo, o café, os diamantes, e o cacau. A ascensão de novos produtos na pauta de exportação, entretanto, não reverteria a condição deficitária da balança comercial baiana que durante todos os decênios entre 1840 e 1890 manteve-se com saldos negativos.²¹⁴ Assim, considerando as importantes transformações no Sudeste, o contexto econômico vinha tornando-se favorável para o crescimento do país, ao mesmo tempo em que internamente medidas político-sociais decisivas seriam implementadas na passagem da década de 1840 para 1850.

Em 1844, com o término do prazo dos acordos de 1810, o governo Imperial determinaria por meio da Tarifa Alves Branco a elevação das tarifas alfandegárias, com o intuito de ampliar as receitas estatais. Em 1846, a Reforma Monetária promoveria o estabelecimento do padrão-ouro com o objetivo de facilitar e, por conseguinte, ampliar as transações no mercado internacional. Anos mais tarde, em 1850, mais três decisões seriam fundamentais para impulsionar um novo ciclo de expansão econômica: criou-se o Código Comercial do Brasil, definindo leis e regras comerciais do país e proporcionando maior segurança para novos investimentos. Promulgou-se a Lei de Terras, em que se reconhecia a aquisição de terras somente por meio da compra, de forma que implementava-se o conceito de propriedade privada segundo preceitos legais garantidos pelo governo. E finalmente, o ano de 1850 colocou em xeque a escravidão no país, com o fim do tráfico negreiro.²¹⁵

A primeira dessas decisões governamentais, a Tarifa Alves Branco de 1844, foi abertamente uma medida de cunho tributário. As pressões tanto da balança comercial como das despesas imperiais forçaram o ministro da Fazenda Manuel Alves Branco a elevar as tarifas de importação dos 15% anteriores para a média de 30%. Alguns artigos que já eram produzidos no Brasil, ou poderiam ser substituídos com facilidade, receberam tarifas entre 40% e 60%. Desta maneira, o estado não somente ampliava a arrecadação direta com a

setor exportador. A causa principal do grande atraso relativo da economia brasileira na primeira metade do século XIX foi, portanto, o estancamento das exportações”. FURTADO, 1995, p.107.

²¹⁴ KRAYCHETE SOBRINHO, Gabriel. O capital agro-mercantil e a indústria na Bahia: do primeiro surto industrial à crise de 1930. Salvador: dissertação de mestrado – UFBA, 1988, p.172.

²¹⁵ No entender de Maria Bárbara Levy: “pode-se dizer que (essas medidas) foram fruto de necessidades improrrogáveis e da administração de conflitos de interesses entre os diversos grupos sociais que promoveram um rearranjo na composição econômica interna e uma nova rearticulação com o capitalismo inglês”. LEVY, Maria Bárbara. *A indústria do Rio de Janeiro através de suas sociedades anônimas*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 1994, p.45.

importação de produtos como também estimulava a redução da saída de capitais destinados a cobrir os déficits da balança comercial. Como consequência das medidas tarifárias de Alves Branco a indústria nacional se viu favorecida pelo protecionismo, que foi reafirmado com os decretos nº 386 de 8 de agosto de 1846 e nº 526 de 28 de julho de 1847 que, respectivamente, isentava de impostos alfandegários as máquinas para fábricas de tecidos de algodão e concedia isenção de direitos aduaneiros às matérias-primas destinadas às fábricas nacionais.²¹⁶ Contudo, antes mesmo de completar uma década as medidas de Alves Branco sofreriam revisões pelo fortalecimento das posições liberais. No restante do Império o debate tarifário voltaria à tona, colocando de um lado a questão de promover receitas para o estado, e de outro lado, fundamentando o debate sobre indústrias naturais *versus* indústrias artificiais.

Atrelado às questões tarifárias, outra importante questão sobre a política econômica brasileira seria formulada em 1846. Naquele ano a reforma monetária do governo imperial adotou os princípios do padrão-ouro, por meio da paridade de 27 *pence* por mil-réis. A manutenção de uma taxa de câmbio estável, mediante a paridade da moeda nacional com a libra esterlina em especial, facilitava as transações com o principal parceiro comercial brasileiro, a Inglaterra.²¹⁷ O padrão-ouro, contudo, era um sistema perverso para economias primário-exportadoras, que não dispunham de reservas suficientes para sustentar a tendência aos déficits nas suas balanças de pagamento.²¹⁸ Logo, presa às oscilações do mercado internacional, a economia brasileira dificilmente conseguia alimentar longos períodos de estabilidade financeira. Deste contexto que surgia um dos mais eficientes instrumentos de política econômica que seria bastante usado no período: a valorização ou a desvalorização cambial; emergindo na ocasião o debate entre papelistas e metalistas.²¹⁹

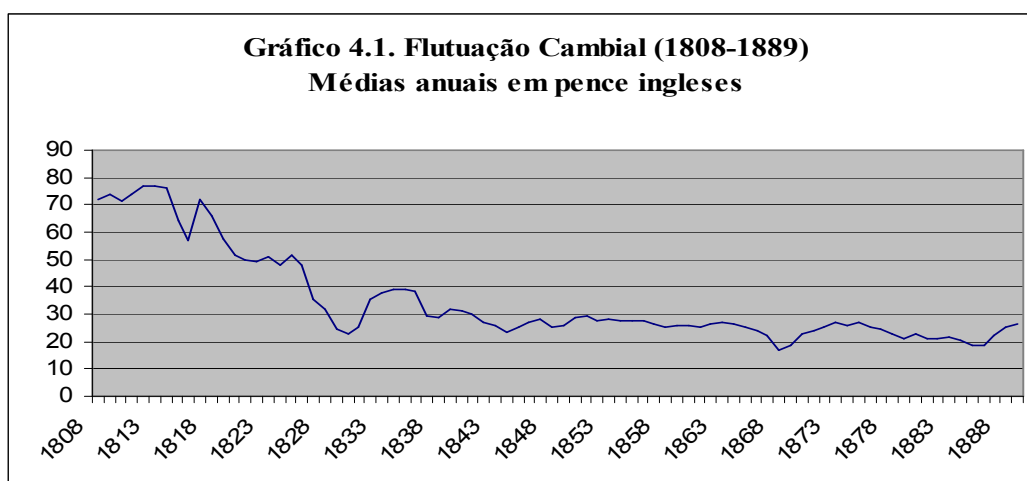
²¹⁶ Na historiografia foi aberta discussão se as medidas de Alves Branco tinham caráter industrializante. Segundo Nícia Vilela Luz: “... o próprio Alves Branco reconhecia que, do ponto de vista protecionista, a nova pauta era pouco satisfatória, dando a entender que, em vista das exigências do fisco, fora impossível ao governo estabelecer taxas que realmente amparassem a indústria brasileira”. LUZ, 1994, p.24-5.

²¹⁷ O padrão-ouro assume posição dominante no sistema internacional somente na década de 1870, quando a hegemonia econômica e financeira da Grã-Bretanha se impõe no sistema mundial. Para ter acesso facilitado aos recursos financeiros e às trocas comerciais com os britânicos tornava-se recomendável aos outros países adotarem os princípios do padrão-ouro. Em parte, a dependência de Portugal e Brasil à economia inglesa responde ao fato de terem sido os primeiros países a se alinharem ao padrão inglês. EICHENGREEN, Barry. *A globalização do capital. Uma história do sistema monetário internacional*. São Paulo: Editora 34, 2000.

²¹⁸ Ver FURTADO, 1995, capítulo XXVII - “Tendência do desequilíbrio externo” e BASTOS, 2001.

²¹⁹ Para referências do debate entre papelistas e metalistas: SAES, Flávio Azevedo Marques de. *Crédito e bancos no desenvolvimento da economia paulista, 1850-1930*. São Paulo: IPE-USP, 1986a. E para a história

Considerando que a produção nacional era insignificante e conseqüentemente a dependência do mercado interno por produtos importados era considerável, existia uma preocupação latente de parte dos políticos do Império, essencialmente os metalistas, de preservar uma taxa de câmbio estável. O gráfico abaixo apresenta a evolução da taxa de câmbio da moeda brasileira, que apesar da tendência à desvalorização, sustentou-se próximo a marca estabelecida em 1846. Apenas nos momentos de maior instabilidade econômica, como a Guerra do Paraguai e a crise final do estado imperial, momentos em que houve uma expansão monetária, as taxas cambiais caíram abaixo de 20 *pence* por mil-réis. Essas taxas, todavia, voltariam a cair acentuadamente no início da república, como parte da política econômica deliberada dos primeiros governos republicanos.



Fonte: MATTOSO, 1978, p.243.

Já dentre as medidas de 1850, a historiografia considera de grande valor a abolição do tráfico negroiro para explicar as transformações na economia no início da segunda metade do século XIX.²²⁰ A comercialização de escravos entre o Brasil e a África havia se

monetária do Brasil: PELÁEZ, Carlos Manuel e SUZIGAN, Wilson. *História monetária do Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1976.

²²⁰ “Com a abolição do tráfico de escravos encerra-se a fase de transição que se estende desde a transferência da corte portuguesa para o Brasil de 1808. Ela será o último toque desta série de reformas consideráveis que se sucedem desde aquele momento e que modificariam tão profundamente o país, tornando-o de colônia inteiramente submetida ao exclusivismo mercantil da metrópole portuguesa, em Estado soberano, aberto a livre concorrência internacional”. PRADO JR., 1977, p.153. E, “a decisão do governo de proibir o tráfico de escravos implicou na liberação de aproximadamente 15.000 a 20.000 contos para outros investimentos”. STEIN, Stanley. *Origens e evolução da indústria têxtil no Brasil – 1850/1950*. Rio de Janeiro: Campus, 1979, p.23. Essa interpretação sobre o papel do fim do tráfico foi ainda mais enfatizada para autores como ALENCASTRO, Luiz-Felipe de. “Bahia, Rio de Janeiro et le nouvel ordre colonial, 1808-1860”. CHASE,

tornado um dos mais rentáveis negócios para os comerciantes aqui residentes, além do sustentáculo para a organização da produção no país. A escravidão era a síntese da sociedade, da economia e da cultura do Brasil colonial, e suas heranças permaneceram na base do Brasil independente.

A pressão inglesa para a extinção do tráfico, por sua vez, já era latente desde o reconhecimento da independência de Portugal. Em 1826, o Brasil precisando do apoio inglês para ratificar a soberania do país assinou tratado se comprometendo a acabar com o tráfico no prazo de três anos. Depois de alguns acertos, finalmente o Imperador D. Pedro I promulgou em 1831 a proibição do tráfico africano para o Brasil, considerando que aqueles que desembarcassem em território brasileiro seriam homens livres. Todavia, com a abdicação do Imperador neste mesmo ano, e a ascensão da classe dos proprietários de terra tal lei virou letra morta. A crise com a Inglaterra quanto à questão do tráfico voltaria a tona na década de 1840. Também como resposta ao aumento das tarifas às importações inglesas, Alves Branco em 1844, o parlamento inglês aprovou em 1845 o ato, *Bill Aberdeen*, que tornava ilegal o tráfico africano e colocava a marinha britânica à caça dos navios negreiros. Ficando praticamente insustentável a manutenção do tráfico, por fim, o governo Imperial determinou a extinção do comércio internacional de escravos.

A medida que em si já acenava para uma melhoria nas relações com a Inglaterra, realimentando o fluxo de capitais e iniciativas para o Brasil, teve também relevância ao liberar para o mercado interno o capital local antes despendido no comércio africano. Grandes comerciantes de escravos que vinham assumindo posição importante na economia nacional, inclusive com papel de financiamento de novas atividades, puderam se concentrar efetivamente no mercado nacional. “*O país conhecerá, pela primeira vez, um destes períodos financeiros áureas de grande movimento de negócios*”. E como continua Caio Prado Jr. “*novas iniciativas em empresas comerciais, financeiras e industriais se sucedem ininterruptamente; todos os índices de atividade sobem de um salto*”.²²¹

No bojo da extinção do tráfico foi promulgada a primeira regulamentação sobre a utilização das terras do Brasil. O projeto sobre a lei de terras havia sido apresentado à Câmara em 1843, buscando suprir a falta de regras sobre a aquisição e uso do solo. A

Jeanne (Org.). *Géographie du capital marchand, 1760-1860*. Paris, 1987, que consideram essa fase mais importante que a chegada da corte ao Brasil e a própria independência.

²²¹ PRADO JR., 1977, p.11.

suspensão do estatuto colonial, em que as terras eram distribuídas como sesmarias pela Coroa Portuguesa, deixou acesso livre a todas as vastas terras do território brasileiro. Abrindo espaço para que homens livres adquirissem terras, a falta de regulamentação deixava os proprietários de terra temerários pela possível falta de mão-de-obra no futuro. Esse temor foi ampliado no momento em que o fim da escravidão se delineava com a suspensão do tráfico negreiro. A promulgação em 1850 refletia aos anseios dos grandes proprietários de terra não somente ao tornar as terras em propriedades privadas, mas também de excluir do projeto inicial o imposto territorial.²²²

Finalmente, dentro desse contexto de decisões fundamentais do governo Imperial, ainda no ano de 1850 foi promulgado, pela lei nº 556 de 25 de junho, o Código Comercial Brasileiro. Com essa legislação mercantil eram lançados os princípios para a prática comercial, definindo regras para o transporte marítimo, para o funcionamento de empresas comerciais, de seguros, e para a formação de sociedades anônimas, dentre outros negócios. Os artigos dedicados à formação de sociedades anônimas definiam que estas deveriam ser registradas nos Tribunais de Comércio, que o capital seria dividido por ações, de maneira que os acionistas responsabilizavam-se por suas ações enquanto diretores e administradores respondiam pelos compromissos assumidos pela empresa. A definição das leis foi um importante incentivo para a expansão desse formato de empresa, assegurando garantias e direitos para os possíveis investidores. Isso permitiu que novas empresas fossem criadas, e estas com maiores volumes de capitais.²²³

A confluência de todas essas mudanças ocorridas entre 1844 e 1850 garantiu um cenário novo e mais otimista para a abertura de empresas. Se a fase entre 1808 e 1831 foi o momento de possibilitar a internalização de negócios no território brasileiro, pela ruptura com o Pacto Colonial, pela expansão do mercado interno e pela emancipação política, foi o período de 1850 que efetivamente alimentou as condições para a formação de empresas

²²² Para a discussão da lei de terras: LINHARES, Maria Yedda e SILVA, Francisco Carlos. *História da agricultura brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 1981 e SILVA, Lígia Osório. *Terras devolutas e latifúndio: efeitos da lei de 1850*. Campinas: Unicamp, 1996.

²²³ “A organização das sociedades anônimas é um marco fundamental na questão do direito de propriedade. Vem a ser primeiramente um instrumento legal que, ao reunir capitais – supostamente disponíveis – pode promover a expansão sem precedentes da produção, tornando, por assim dizer, caducas as empresas baseadas no capital individual. Ao permitir a associação de capitais em diferentes montantes, possibilitava não só ao acionista majoritário controlar um volume de capitais muito superior ao seu, mas até mesmo tornava dispensável, para chegar ao controle da empresa, dispor da maioria das ações, sendo suficiente que houvesse grande dispersão das demais entre o público”. LEVY, 1994, p.53.

nacionais na economia imperial. Até fins da década de 1840 a hegemonia do pensamento liberal inglês e a crise econômica da economia primário-exportadora haviam impedido o crescimento de negócios nos principais centros urbanos do Brasil.

A segunda metade do século XIX, por outro lado, foi o momento e o marco inicial de profundas transformações da economia nacional: liderado pela expansão da agricultura de exportação e o próprio crescimento do comércio de importação e exportação realizado nos centros urbanos, em consonância com as medidas expostas acima, o país passou a receber investimentos mais intensos nos setores de transporte, bancário e de serviços públicos, tanto de empresas estrangeiras em expansão das economias centrais para a América Latina, como de empresas nacionais que se formavam com maior intensidade. O capital mercantil que sustentava a expansão da economia agrário-exportadora viu-se com novas oportunidades de investimento com o crescimento dos centros comerciais brasileiros.

A tabela 4.2 apresenta a evolução das contas do governo imperial na segunda metade do século XIX. O rápido crescimento tanto das exportações como das importações atesta o maior dinamismo da economia nesta fase. E, diferente da tendência de déficits na balança comercial, o período posterior a 1860 marcou a importante inserção de produtos primários exportadores brasileiros nos mercados consumidores internacionais. O café, evidentemente, despontou na liderança deste processo, mas outras culturas também tiveram avanços representativos em determinados momentos, como o fumo, o cacau e a borracha, e mesmo de maneira oscilante, o açúcar e o algodão.²²⁴ O aumento do comércio internacional auxiliava a expansão da receita do governo que, entretanto, dificilmente era suficiente para saldar todas as despesas do governo imperial. Dos empréstimos contraídos no estrangeiro, especialmente com a casa inglesa Rothschild, os maiores, de 1863 e 1865, tiveram o objetivo de cobrir os gastos com a guerra do Paraguai, e o de 1875, para saldar as dívidas do governo com a construção de infra-estrutura, como portos e ferrovias. Finalmente, os empréstimos do último quinquênio monarquista pretendiam auxiliar os problemas referentes ao final da abolição.

²²⁴ Já na década de 1850 a produção de café brasileira correspondia cerca de 50% da produção mundial, média que se foi elevada para 60% no final do século XIX e chegou a mais de 70% na década de 1910. No que diz respeito a produção de café frente ao quantum total das exportações brasileiras, o produto figurou entre 40% e 60% neste mesmo período. BACHA, Edmar & GREENHILL, Robert. *150 anos de café*. Rio de Janeiro: Marcellino Martins & E. Johnston, 1992.

Tabela 4.2. Contas do governo Imperial (contos de réis)

Anos	Exportação	Importação	Balança Comercial	Receitas do governo	Despesas do governo	Empréstimos contraídos	Empréstimos/ Receitas
1851-55	375.615	428.120	-52.505	179.032	182.608	8.845	0,04
1856-60	524.919	588.566	-63.647	228.264	237.788	31.273	0,13
1861-65	638.675	590.914	47.761	262.680	295.336	99.204	0,37
1866-70	898.500	756.600	141.900	376.981	710.220	-	-
1871-75	971.794	791.549	180.245	516.294	570.865	83.724	0,16
1876-80	824.224	829.702	-5.478	541.104	745.676	-	-
1881-85	1.081.190	933.145	148.045	643.085	740.765	51.699	0,08
1886-90	1.329.816	1.169.152	160.664	852.465	934.930	322.901	0,37

Fonte: IBGE. *Séries estatísticas Retrospectivas*. Vol. 1, 1986.

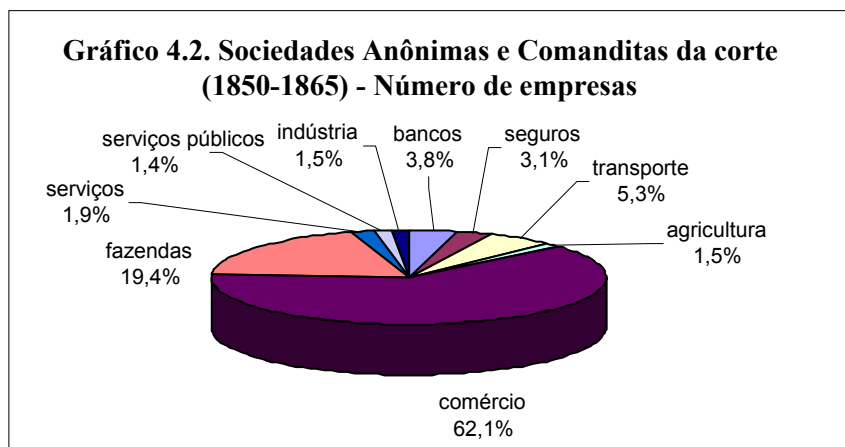
A melhora da situação econômica acabou refletindo inevitavelmente no crescimento do número de empresas do período. Segundo dados apresentados pelo relatório do Ministério da Justiça de 1866,²²⁵ o período entre 1850 e 1865 teve a formação de 583 sociedades anônimas e comanditas (Gráfico 4.2). Verifica-se o grande número de estabelecimento comerciais, que em conjunto com as lojas de fazenda, perfaziam mais que oitenta por cento das sociedades fundadas do período. Esse número expressivo corresponde a importância da atividade comercial (62,1%), e em especial, a atividade de importação de tecidos (19,4%). Em compensação, o número de estabelecimentos industriais ainda era extremamente reduzido (1,5%), já que as atividades industriais não só eram poucas no país, como também na origem tinham um caráter familiar.

Outro documento, das *Sociedades mercantis autorizadas a funcionar no Brasil*, apresenta menor rol de empresas, pois as atividades comerciais como comanditas, diferentemente de bancos, ferrovias, seguradoras, empresas de serviços públicos e de construção (que eram em sua maioria sociedades anônimas e deviam ser autorizadas pelo governo), precisavam apenas de registro nas Juntas Comerciais. E ainda, existiram casos de empresas que funcionaram sem receber autorização do governo. De qualquer maneira, o documento revela a hegemonia do Rio de Janeiro como sede e beneficiária de tais empreendimentos autorizados pelo governo imperial.²²⁶ Tal hegemonia dos negócios vinha

²²⁵ BRASIL. Ministério da Justiça. *Relatório*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1866, apud LEVY (1994).

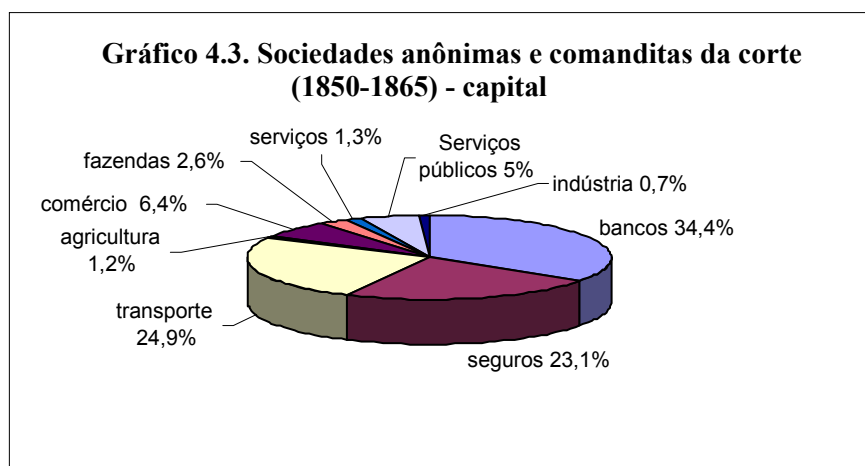
²²⁶ BRASIL. *Sociedades mercantis autorizadas a funcionar no Brasil, 1808-1946*. Rio de Janeiro: Departamento Nacional da Indústria e Comércio, 1946, p.2-30.

sendo reafirmada com a fundação da Bolsa de Mercadorias do Rio de Janeiro, com a concentração do sistema bancário e financeiro e com o papel de centro comercial adquirido.



Fonte: LEVY, 1994, p.56.

No que diz respeito ao capital das sociedades anônimas formadas entre 1850 e 1865, eram os bancos, companhias de seguro e de transporte aquelas com maior poder financeiro. Esse fato se justifica pelo risco e tamanho que tais empresas deviam assumir. Assim, o formato de sociedades anônimas permitia que um alto número de acionistas, normalmente grandes comerciantes e negociantes, dividissem o risco de formar empresas de maior porte. Por outro lado, as sociedades comerciais apresentavam pequenas somas de capital.



Fonte: LEVY, 1994, p.56.

Com as sociedades anônimas sendo negociadas no Distrito Federal, que concentrava também os principais bancos, o maior porto e o centro comercial do país, não é de se estranhar que na segunda metade do século XIX as principais atividades econômicas

voltavam-se para o principal mercado consumidor do Brasil. Assim, a atribuição do Rio de Janeiro como centro financeiro do Império foi reafirmada no início dos anos 1850, quando da recriação do Banco do Brasil em fins de 1853, como banco com monopólio de emissão no país.²²⁷ Tal medida provocou reações de outras províncias que acabavam sofrendo com a escassez de meio circulante, que se agravava com o rápido crescimento da economia na década de 1850.²²⁸ Em resposta a falta de moedas, o Ministro de Fazenda Souza Franco determinou em 1857 a pluralidade de emissão, autorizando que filiais do Banco do Brasil em outras províncias pudessem ampliar a circulação monetária e baratear o crédito.

O crédito bancário continuava com um papel bastante limitado na economia. Assim como os bancos estrangeiros, as instituições nacionais se dedicavam a realizar empréstimos para atividades mais seguras, isso é, aquelas ligadas ao setor comercial. Tanto o crédito hipotecário agrícola como o crédito para investimento em infra-estrutura e em indústrias era muito raro, auxiliando pouco a formação de novas companhias. E mesmo os atos de Souza Franco tiveram pequeno resultado; uma profunda queda dos preços agrícolas no exterior fortaleceu internamente a posição dos metalistas temerosos com a ampliação da emissão brasileira. A falência de 49 empresas em 1857 e 90 em 1858 abriu caminho para a reação ortodoxa, que implantou a Lei dos Entraves de 1860 e a reforma do sistema bancário com a retomada do monopólio de emissões para o Banco do Brasil em 1862.²²⁹

Lei nº 1083 de 22 de agosto de 1860, a Lei dos Entraves, criava maiores exigências para a formação de sociedades anônimas, enquanto no que diz respeito à reforma bancária, reduzia a capacidade de emissão dos bancos, culminando com a retomada do monopólio pelo Banco do Brasil. A retração monetária suscitou a quebra da Casa Bancária Antônio José Alves do Souto & Cia. em 1864, fazendo o governo rever sua política com os decretos

²²⁷ A liquidação do primeiro Banco do Brasil em 1829 legou ao país um período de quase dez anos sem bancos. Em 1838 foi aberto o Banco Comercial do Rio de Janeiro, e na sequência outros bancos comerciais foram fundados em outras Províncias. Em 1851, Irineu Evagelista de Souza, o Barão de Mauá, organizou a fundação de um banco privado chamado Banco do Brasil, que juntamente com o Banco Comercial do Rio de Janeiro eram os únicos bancos emissores da Província do Rio de Janeiro. Para auxiliar e manter sobre o controle do governo a oferta monetária o Ministro da Fazenda Rodrigues Torres determinou a fusão dos dois Bancos cariocas, fundando então um banco particular, mas que tinha atribuições públicas: o Banco do Brasil tinha naquele momento o monopólio de emissão no país. GAMBI, Thiago. “Considerações sobre a primeira fusão de bancos no Brasil”. *VII Congresso Brasileiro de História Econômica*. Aracajú: ABPHE, 2007.

²²⁸ Para as críticas das Associações Comerciais de Pernambuco e Bahia quanto ao monopólio de emissão do Banco do Brasil: RIDINGS, Eugene. *Business interest groups in Nineteenth-century Brazil*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

²²⁹ GUIMARÃES, Carlos Gabriel. “A casa bancária Mauá, MacGregor & Cia. (1854-1866) e o Império no Brasil”. *II Congresso Brasileiro de História Econômica*. Volume III. Niterói: ABPHE, 1997.

nº 3306 e nº 3307, que determinavam respectivamente a autorização do Banco do Brasil triplicar sua emissão, e a suspensão da conversão dos bilhetes, dando curso forçado às moedas nacionais. Assim, o governo abandonava os preceitos básicos da reforma metalista, e permitia a recuperação da economia.²³⁰ Contudo, em 1865, com a eclosão da Guerra do Paraguai e a necessidade de emissão do Banco do Brasil para financiá-la, a economia ficou bastante vulnerável, somente se recuperando ao fim da contenda.²³¹

Mesmo assim, a partir de meados da década de 1860 o setor de infra-estrutura no país começou a receber crescentes volumes de investimentos. Em linhas gerais, a rápida expansão da economia cafeeira impulsionou e passou a demandar a modernização de setores como dos transportes. Aproveitando-se desse ciclo virtuoso da economia, de um lado a lei inglesa de 1862 que auxiliava a formação de empresas por ações, estimulou a criação de companhias inglesas com o objetivo de investir em novos mercados.²³² De outro lado, internamente, grupos econômicos nacionais começaram a suportar as exigências para a formação dessas companhias de serviços públicos que exigiam maiores volumes de recursos. Finalmente, como pano de fundo desse cenário de crescimento das exportações, o estado imperial passou a colaborar, não somente com a política econômica, mas também com o financiamento e promoção de atividades ligadas ao desenvolvimento econômico.²³³

Para José Murilo de Carvalho os gastos do governo imperial poderiam ser divididos basicamente em três períodos. Num primeiro momento, logo depois da independência, diante a necessidade de construção do Estado nacional, grande parte dos decretos executivos eram referentes às áreas da defesa e administração, já que a meta central do governo era estabelecer o estado e protegê-lo, tanto interna como externamente. A questão da defesa nacional foi perdendo espaço no consumo da receita do estado, já que a Guarda Nacional era quase totalmente autofinanciada, permitindo que o estado revertesse capital

²³⁰ GRANZIERA, Rui Guilherme. *A Guerra do Paraguai e o capitalismo no Brasil*. S. Paulo: Hucitec, 1979.

²³¹ Ao mesmo tempo, a Guerra do Paraguai teve um papel importante, pois: “determinou soluções monetárias nacionais, contra a teoria, mas a favor da realidade. Foi com o advento dessa guerra que o Governo passou por cima dos efeitos da crise de 1864, impondo a reviravolta na organização monetária e creditícia, que era, pois, irreversível. Tanto o era, que o capitalismo brasileiro, na sua gênese, exige essa consideração”. GRANZIERA, 1979, p.150.

²³² Era o momento em que se aumentaria expressivamente o fluxo de investimento direto inglês na América Latina, especialmente na construção de estradas de ferro. JOSLIN, David. *A century of banking in Latin America: to commemorate the centenary in 1862 of the Bank of London of South America Limited*. London: Oxford University Press, 1963.

²³³ Vale lembrar as medidas do governo para a garantia de juros de 5% na construção de estradas de ferro. CARVALHO, José Murilo. *Teatro das sombras: a política imperial*. São Paulo: Vértice, 1988.

para outras finalidades. O segundo período, de relativa estabilidade política e econômica, os decretos do Imperador D. Pedro II foram concentrados nas atividades de Justiça, mas com aumento expressivo também na modernização do país. No último momento, enfim, parte substancial da receita imperial voltou-se para desenvolvimento econômico, que no limite era ilustrada pela construção de ferrovias, empresas de serviços e apoio à agricultura.

Tabela 4.3. Decretos executivos por conteúdo 1840-1889 (%)

Conteúdo	1840-1849	1853-1871	1880-1889
Finanças	21,98	14,06	3,5
Defesa	35,16	6,34	2,02
Social	2,2	4,95	4,42
Justiça	14,28	38,02	9,58
Administração	24,18	19,6	14,00
Desenvolvimento econômico	1,1	15,25	63,17
Agricultura	-	0,59	0,37
Relações exteriores	1,1	1,19	2,94
Total	100	100	100

Fonte: CARVALHO, 1988, p.40.

O marco dessa mudança de direção dos gastos do governo pode ser datado em 1865, quando o governo central encampou a Estrada de Ferro D. Pedro II. Entre 1854 e 1889, o governo imperial já havia construído cerca de 10 mil km de estradas de ferro. E, em 1888 70% do capital empregado nas ferrovias era proveniente do governo central, fosse como propriedade (32%), fosse como garantias de juros (38%). Doravante, estavam abertas as portas para os investimentos em empreendimentos urbanos também. Paulatinamente durante a década de 1870 e, mais intensamente naquelas cidades que estavam integradas com o mercado mundial, houve uma tendência de formação de empresas de serviços públicos; ora empreendimentos de grupos locais, ora investimentos de firmas estrangeiras. Assim, *“o decênio que o segue imediatamente, e que vai de 1870 e 1880, será contado como um dos momentos de maior prosperidade nacional”*.²³⁴

Em consonância com a expansão de empresas que eram a expressão do capitalismo, como as ferrovias, indústrias e empresas de serviços públicos, a década de 1870 definitivamente colocou a questão da mão-de-obra na pauta das decisões governamentais.

²³⁴ E como continua o autor: “Prova da capacidade de recuperação de um organismo econômico em pleno crescimento. O surto de atividades observado desde 1850, ganha novo impulso e não se interrompe mais. Os diferentes empreendimentos industriais, comerciais e sobretudo agrícolas continuam a se multiplicar em ritmo crescente; e já começa a observar a concentração de capitais de certo vulto”. PRADO JR., 1977, p.194.

O trabalho assalariado vinha se expandindo nos meios urbanos, com a liderança dessas empresas “modernas” no emprego de trabalho livre,²³⁵ enquanto a escravidão enfrentava sinais de esgotamento frente a impossibilidade de suprir a demanda de trabalhadores nas produções agrícolas. Assim sendo, supressão do trabalho escravo tornar-se-ia um dos preceitos fundamentais para a plena constituição do capitalismo no Brasil, e consecutivamente, condição basilar para a expansão da “grande indústria”. Ora, as manifestações deste sistema em gestação numa sociedade ainda escravista não poderiam ultrapassar os limites da economia mercantil. Ferrovias, companhias de serviços públicos e indústrias permaneceram subordinadas à esfera do capital mercantil: capital oriundo tanto do comércio de importação e exportação como da produção agrário-exportadora. Porém, a introdução do “setor moderno” podia até fortalecer a escravidão ao liberar trabalhadores do circuito da circulação para a esfera da produção; mas ao estimular a acumulação, recolocava o problema da mão-de-obra, fazendo do trabalho assalariado algo necessário.²³⁶

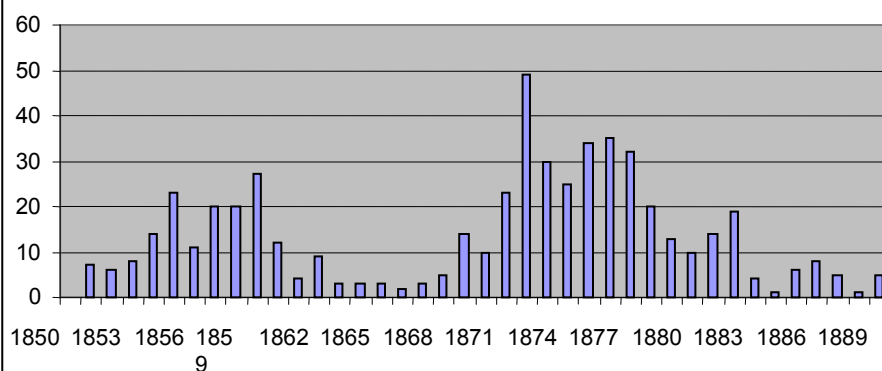
Assim, as décadas finais do Império foram de profundas transformações tanto quantitativas como qualitativas. No que diz respeito ao número de empresas, a década de 1870 foi o período auge do Império na formação das grandes companhias nacionais de seguro, de serviços públicos, de bancos e de estradas de ferro (Gráfico 4.4).²³⁷ Aquela década foi de confluência da recuperação da estabilidade econômica tanto com o final da Guerra do Paraguai como com a incrível expansão das exportações de café para o mundo. Já no que responde aos aspectos qualitativos, as décadas de 1870 e 1880 foram o palco do início da modernização do país numa fase de intenso desenvolvimento: as elites urbanas conseguiam acompanhar as mais modernas inovações do padrão de consumo europeu, enquanto no aspecto geral, a introdução de uma nova infra-estrutura expandia a economia.

²³⁵ Existiram indústrias em que a mão-de-obra escrava foi dominante ou dividiu lado a lado a produção com trabalhadores assalariados. Porém, tal fato não diminui a importância da formação desse novo setor que primordialmente introduziu tal regime de trabalho no Brasil, estimulando transformações necessárias para a consolidação de uma economia capitalista.

²³⁶ Vale ressaltar o caráter contraditório deste processo: “A estrada de ferro e a maquinação do beneficiamento não somente reforçam a economia mercantil-escravista cafeeira nacional. Ao mesmo tempo, se opõem a ela, criando condições para a emergência do trabalho assalariado”. MELLO, João Manuel Cardoso de. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Brasiliense, 1982, p.82.

²³⁷ Baseada na legislação restritiva da lei dos entraves, Anne Hanley considera: “As únicas empresas capazes de atrair investimentos, nesse ambiente de legislação relativamente hostil aos negócios, eram os bancos, as ferrovias e as empresas de serviços públicos”. Os bancos atuavam em setores comerciais de baixos riscos, enquanto ferrovias e empresas de serviços recebiam garantias do governo. HANLEY, Anne. “A bolsa de valores e o financiamento de empresas em São Paulo, 1886-1917”. *História econômica e história de empresas*. Vol. I. ABPHE. São Paulo: Hucitec, 2001, p.118.

Gráfico 4.4. Sociedades mercantis nacionais autorizadas a funcionar no Brasil: 1850-1889 (até a Proclamação da República)



Fonte: BRASIL. Sociedades mercantis autorizadas a funcionar no Brasil, 1808-1946. Rio de Janeiro: Departamento Nacional da Indústria e Comércio, 1946.

Neste ambiente de transformações as cidades passaram a crescer com maior intensidade, enquanto as relações capitalistas de trabalho em expansão nos centros urbanos começaram a alcançar o centro comercial da economia brasileira e a algumas produções agrário-exportadoras, resultado também do processo de imigração. Em algumas cidades, notadamente no Distrito Federal, uma emergente indústria de bens de consumo assumiu parte importante da produção de artigos até então apenas importados.²³⁸ Ampliando o papel político dos industriais na sociedade brasileira, a primeira Associação Industrial do Brasil foi fundada em setembro de 1880 (e com a primeira diretoria eleita em 1881), e logo passou a financiar exposições industriais (1881 e 1887 no Império) e a exigir do governo políticas protecionistas para a defesa da indústria. Outro grupo importante que manteria uma posição de apoio ao desenvolvimento industrial, o Clube de Engenharia, foi formado em 1882.²³⁹

²³⁸ Para Wilson Suzigan o período entre 1869 e 1873 foi favorável ao crescimento do que o autor considera como do primeiro surto de investimento na indústria de transformação brasileira. Auxiliado pela expansão das exportações de algodão e café, e por políticas expansionistas resultantes do esforço bélico na Guerra do Paraguai, como o aumento das despesas governamentais, da emissão de moeda, e dos direitos aduaneiros (provocando proteção à indústria nacional) a demanda agregada foi estimulada, permitindo que as indústrias de tecido, de chapéu e de calçado fossem instaladas no país. O período seguinte, de 1874-1879, foi marcado pela deflação e valorização cambial que levou os produtos nacionais à concorrência com produtos importados, e as primeiras reivindicações políticas por parte dos industriais. SUZIGAN, Wilson. *A indústria brasileira. Origem e desenvolvimento*. São Paulo: Hucitec, 2000, p.83-5.

²³⁹ RIDINGS, 1994, capítulo 8: "Industrialization". O autor argumenta que parte relevante dos industriais cariocas presentes na fundação da Associação Industrial era formada também por comerciantes de importação e exportação, e consecutivamente, membros da Associação Comercial do Rio de Janeiro, limitando a atuação da associação. De qualquer maneira, a Associação Industrial foi um fórum determinante no apoio e de reivindicação dos industriais que pela primeira vez conseguiram congregar interesses num só grupo.

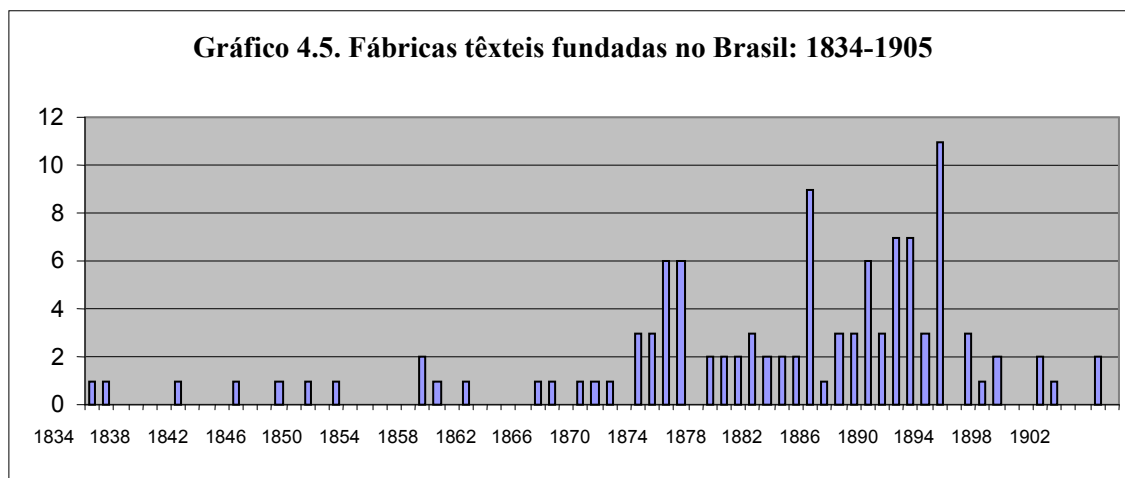
A década de 1880, desta forma, vinha firmando a classe industrial como grupo político e econômico no país. O primeiro surto industrial ocorrido na década de 1850, que havia firmado a passagem do artesanato à manufatura especialmente na cidade do Rio de Janeiro, era ainda visível, mesmo com o período desfavorável para o crescimento industrial entre 1864-1880.²⁴⁰ A manufatura oriunda desse primeiro surto industrial de 1850 tinha se sobreposto, ao menos nos principais centros urbanos, às produções artesanais e de caráter de subsistência existente inclusive nas grandes propriedades agrárias. As décadas finais do século XIX, por sua vez, guardavam uma nova e importante transformação qualitativa no setor industrial: a formação da grande indústria.²⁴¹

Em suma, os anos de 1880 traziam um cenário novamente adequado para inversões na indústria. Assim, tal momento permitiu uma nova expansão do capital industrial, todavia, este foi pouco favorável ao crescimento das grandes sociedades anônimas, como atesta o gráfico 4.4.²⁴² Em menos de três anos, a política protecionista instaurada em 1879 era abandonada pelo governo, com a revisão tarifária de 1881. Como em 1874, a tarifa aprovada em 1881 confirmava a supremacia política dos importadores aprovando uma regulamentação liberal, e restringindo as vantagens conquistadas pela elevação das tarifas alfandegárias em 1879. Em contraposição, no ano seguinte, o governo reformulou a Lei dos Entraves, flexibilizando as leis para a criação de sociedades anônimas, expandindo as leis contra fraudes (como com a exigência da subscrição de todo o capital para autorização de funcionamento) e facilitando o aumento de capital pelo lançamento de debêntures. Em meados da década de 1880 a recuperação econômica era perceptível, e tornar-se-ia ainda mais eloqüente na transição para a década de 1890 (Gráfico 4.5).

²⁴⁰ SOARES, Luís Carlos. “A indústria na sociedade escravista: as origens do crescimento manufatureiro na região fluminense em meados do século XIX (1840-1860)”. SZMERECSENYI, Tamas & LAPA, José Roberto Amaral. *História econômica da independência e do Império*. São Paulo: Hucitec, 2002.

²⁴¹ Discutiremos mais detidamente estas questões no próximo capítulo.

²⁴² Vale ressaltar que a dinâmica existente no setor industrial era diferente daquela das empresas de serviços, como portos, ferrovias, bancos e serviços públicos. No Brasil, ambos setores nasceram no seio de uma economia mercantil, e por isso estavam subordinados em última instância aos efeitos e variações da economia agrário-exportadora ou do comércio importador. Entretanto, conforme a indústria assumiu maior participação na economia, os interesses desse grupo industrial tenderam a se diferenciar mais fortemente daqueles dos grupos comerciais. Em contrapartida, o setor de serviços se desenvolvendo como projeto do grande capital urbano para a modernização dos centros urbanos, manteve-se como uma atividade mais conservadora frente as políticas econômicas, como a defesa da valorização da moeda, diante a necessidade de importações.



Fonte: SUZIGAN, 2000, p.400-5.

Os dados apresentados por Wilson Suzigan sobre a formação da indústria têxtil no país revelam e ilustram a concentração das fundações das empresas industriais entre 1880-1895 (de 113 computadas, 64 foram formadas durante esses quinze anos). E duas eram as razões para tal expansão neste período: de um lado, o crescimento da renda causado pelo aumento das exportações, pela introdução de ferrovias e a promoção da imigração, que possibilitavam o crescimento análogo do mercado interno; e de outro lado, a política econômica expansionista implementada pelo último Ministro da Fazenda do Império, Ouro Preto, e seguida no governo republicano com Rui Barbosa, que dava amplas condições para a ampliação na formação de empresas e indústrias no chamado o Encilhamento.²⁴³

Nesse íterim de reformas econômicas, duas outras mudanças firmaram a constituição do capitalismo no Brasil: a abolição da escravidão em 1888 definitivamente encerrou, legalmente, com a herança colonial nas relações de trabalho, dotando o sistema econômico de trabalhadores assalariados e expandindo o mercado consumidor, sobretudo nos centros urbanos. E na outra ponta das mudanças, erguia-se um estado burguês com a Proclamação da República de 1889 e a promulgação da Constituição de 1891, instaurando, ao menos juridicamente, o princípio de igualdade por meio do direito burguês, ou nas

²⁴³ Outro fator considerado por Suzigan foi a variação de períodos de aumento e redução da proteção tarifária e de valorização e desvalorização da taxa cambial durante estes 15 anos: “Essa alternância de períodos de aumento com períodos de redução da proteção pode ter estimulado uma alternância de períodos de crescimento da produção e contração nos investimentos com períodos de declínio da produção e expansão dos investimentos”. SUZIGAN, 2000, p.87.

palavras de Florestan, a ordem social competitiva.²⁴⁴ Em suma, os anos finais do período imperial representaram grandes transformações na sociedade brasileira. As amarras estruturais que impediam a consolidação do capitalismo haviam sido depostas: o trabalho assalariado, o direito burguês e a expansão do mundo urbano eram uma realidade. Assim, as cidades superavam as tradições coloniais e tornavam-se os alicerces das transformações da sociedade e da economia capitalista durante a Primeira República.

Vida urbana e capitalismo no crescimento de Salvador, Rio de Janeiro e São Paulo

A formação das cidades no mundo moderno constitui-se elemento primordial na organização da sociedade capitalista. Na Europa, diante a crise do mundo feudal foram as cidades que passaram a concentrar a dinâmica na nova forma de sociabilidade: o crescente comércio exigia das cidades mais e melhores estruturas urbanas, enquanto disponibilizava espaços e atividades para uma população em mutação.²⁴⁵ Congregando um número cada vez maior de pessoas, as cidades estimularam a intensificação da divisão do trabalho, e com isso, uma gama diversificada de serviços passou a se atrelar ao mundo urbano. Além do comércio, as cidades se tornaram centros culturais, educacionais, religiosos, políticos, e inclusive, econômicos. De grandes feiras, para mercados perenes, a centros financeiros, as cidades passaram a reunir as condições necessárias para a realização da revolução industrial:

²⁴⁴ “Ao absorver o capitalismo como sistema de relações de produção e de troca, a sociedade desenvolve uma ordem social típica, que organiza institucionalmente o padrão de equilíbrio dinâmico, inerente à integração, funcionamento e diferenciação daquele sistema, e o adapta às potencialidades econômicas e socioculturais existentes. Essa ordem social tem sido designada, por historiadores, economistas, sociólogos, juristas e cientistas políticos como *ordem social competitiva*”. FERNANDES, 1975, p.149. A possível fragilidade da argumentação de Florestan Fernandes (1975), segundo Décio Saes (2001), é a não delimitação do processo político que marcaria a formação do estado burguês. Concordamos com Décio Saes em que a constituição do chamado estado burguês deve ser analisada pelas transformações nos marcos jurídicos-políticos dos anos entre 1888 e 1891. Entretanto, não descartamos as teses de Florestan, especialmente ao considerar que, elementos do sistema capitalista já eram presentes na economia brasileira durante o período imperial, contudo ainda de uma forma não dominante: representando, assim, uma fase que podemos denominá-la de transição de modos-de-produção. SAES, Décio. *A formação do estado burguês no Brasil, 1888-1891*. São Paulo: Paz e Terra, 1985. E para a crítica de Décio Saes às teses de Florestan Fernandes: SAES, Décio. *República do capital. Capitalismo e processo político no Brasil*. São Paulo: Boitempo, 2001.

²⁴⁵ PIRENNE, Henry. *As cidades na Idade Média*. Lisboa: Saber, 1977. O autor é a referência na tese do crescimento das cidades e do comércio na transição para o capitalismo. Não é nosso objetivo avançar nesta discussão sobre a transição do feudalismo para o capitalismo, contudo faz-se mister enfatizar o importante papel das cidades na constituição do “mundo moderno”. Para uma síntese do debates sobre a transição: SWEEZY, Paul (e outros). *A transição do feudalismo para o capitalismo: um debate*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989 e MARIUTTI, Eduardo Barros. *Balanço do debate: a transição do feudalismo ao capitalismo*. São Paulo: Hucitec, 2004.

mercado consumidor, mão-de-obra livre e capital. Desta maneira, a vida urbana não foi a única, mas foi condição essencial e o palco da construção das bases da sociedade capitalista.

No Brasil, por sua vez, a formação das cidades teve um percurso particular, todavia não menos decisivo do que aquele responsável pelas transformações na Europa.²⁴⁶ O caráter colonial da economia brasileira havia reduzido, no limite, as funções das vilas e cidades a núcleos de exportação de produtos. Isso explica a localização litorânea das principais cidades brasileiras até o século XIX, em que o porto era a região de onde irradiavam as estruturas urbanas. As funções das cidades eram poucas e dependentes do comércio de exportação; e a massa da população estava localizada no campo, junto aos latifúndios, enquanto os centros urbanos eram pequenos, pobres e sujos.²⁴⁷

O comércio colonial garantia a conexão das cidades brasileiras com o restante do mundo, via comerciantes portugueses ou traficantes franceses e ingleses, mas com o custo de sugar praticamente todos os capitais da colônia.²⁴⁸ Como numa divisão de tarefas, “*as metrópoles regionais agem como intermediários entre as diversas regiões do conjunto do país e as metrópoles internacionais, para onde são enviados parte dos lucros realizados por uma economia monocultora*”.²⁴⁹

O esplendor rural *versus* a miséria urbana, dicotomia apresentada por Sérgio Buarque de Holanda na caracterização do mundo colonial brasileiro,²⁵⁰ foi deixando lugar para a formação das “cidades burguesas” em meados do século XIX. A incorporação do setor comercial às estruturas nacionais possibilitou que as cidades passassem de portos exportadores à função de centros comerciais e pouco mais tarde financeiros. O mercado

²⁴⁶ “Portanto, apesar de imersas em circunstâncias distintas podemos entender o crescimento das cidades, a partir de fins do século XIX, na Europa e no Brasil, como resultantes da consolidação do mundo capitalista”. LANNA, Ana Lúcia Duarte. *Uma cidade na transição. Santos: 1870-1913*. São Paulo: Hucitec, 1995, p.21.

²⁴⁷ “Desde cedo as cidades litorâneas constituíram o posto avançado da colonização portuguesa, de onde partiram os pioneiros para a conquista do sertão. Foram sede do poder civil e religioso, centros comerciais e culturais durante o período colonial. A maneira pela qual se processou a exploração da terra reduziria no entanto o seu significado, imprimindo ao povoamento caráter essencialmente rural e limitando as funções urbanas” COSTA, Emília Viotti da. “Urbanização no Brasil no século XIX”. *Da monarquia à República: momentos decisivos*. São Paulo: Editora Unesp, 1999. E na descrição de Caio Prado Jr.: “Do Brasil em conjunto, dirá Vilhena que, apesar dos recursos naturais dele, é a ‘morada da pobreza’. E aos habitantes da Bahia, a segunda, se não a primeira cidade da colônia em riqueza, com exceção dos grandes comerciantes e de alguns senhores de engenho e lavradores ‘aparatados’, que aliás nada mais tem de seu que esta aparência de ricos, chamará de congregação de pobres”. PRADO JR., 1969, p.350.

²⁴⁸ Para o comércio no período final da colônia: ARRUDA, José Jobson de Andrade. *O Brasil no comércio colonial (1796-1808)*. São Paulo: Ática, 1980.

²⁴⁹ SAMPAIO, José Luís Pamponet. A evolução de uma empresa no contexto de industrialização brasileira: a Companhia Empório Industrial do Norte, 1891-1973. Salvador: dissertação de mestrado – UFBA, 1975, p.34.

²⁵⁰ HOLANDA, Sérgio Buarque. *Raízes do Brasil*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1969.

interno cresceu, e conseqüentemente, o volume de importações e de relações comerciais. O crescimento das cidades foi reforçado com o início da construção das ferrovias nos anos 1850 e a mudança paulatina do mundo rural para as cidades. Emergia um novo grupo social formado pelos fazendeiros e pelos grandes comerciantes de importação e exportação que no meio urbano passariam a diversificar seus investimentos: nascia o grande capital urbano.²⁵¹

O grande capital urbano, deste modo, sendo originário das atividades mercantis, tendeu a estender e criar novas formas de empregar os ganhos em empreendimentos característicos do mundo capitalista: ferrovias, bancos, empresas de serviços urbanos, e ainda, as primeiras indústrias. Mesmo que subordinado e dependente às atividades mercantis, o grande capital urbano inclinou-se a se diferenciar das atividades agrícolas e controlar importantes redes de decisão política.²⁵² Esse processo de diversificação do capital se disseminou por todo o país. Salvador, Rio de Janeiro e São Paulo foram exemplos categóricos dessa expansão do capital mercantil para setores ligados ao mundo urbano.

Contudo não foram casos isolados. Tanto capitais provinciais, como por exemplo, Manaus, Belém, Recife e São Luís, como cidades que se beneficiavam de avanços econômicos, como o caso do interior paulista, viram também transformações das formas de investimento dos grupos locais. Nas palavras de Emília Viotti: “*cresceu a tendência em promover melhoramentos urbanos. Aumentou o interesse pelas diversões públicas, a construção de hotéis, jardins e passeios públicos, teatros e cafés*”. E como continua a autora: “*Melhorou o sistema de calçamento, iluminação e abastecimento de água. Aperfeiçoaram-se os transportes urbanos. O comércio urbano ganhou novas dimensões, bem como o artesanato e a manufatura*”.²⁵³

²⁵¹ Na literatura sobre a industrialização e urbanização de São Paulo foi formulado o conceito do grande capital cafeeiro, aquele formado na origem pelos grandes fazendeiros que diversificavam seus investimentos em ferrovias, bancos e empresas de serviços públicos. Aqui neste trabalho estendemos o conceito acreditando que diferentes elites regionais, oriundas de diferentes negócios, seguiram os mesmos percursos de investimentos dos fazendeiros paulistas. Para informações sobre o grande capital cafeeiro em São Paulo: SILVA, Sérgio. *Expansão cafeeira e origem da indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1976, SAES, Flávio Azevedo Marques de. *A grande empresa de serviços públicos na economia cafeeira*. São Paulo: Hucitec, 1986 e KUGELMAS, Eduardo. *A difícil hegemonia*. São Paulo: tese de doutorado – USP, 1986. Para a idéia de elites regionais e o grande capital “agroexportador”, conferir: PERISSINOTO, Renato. *Classes dominantes e hegemonia na República Velha*. Campinas: Unicamp, 1994.

²⁵² Vale lembrar a interpretação de Victor Nunes Leal ao sistema político brasileiro de Primeira República. Os coronéis perderam seu poder político, e eram os partidos políticos, como fenômeno citadino, que controlavam os espaços de decisão. LEAL, Victor Nunes. *Coronelismo, enxada e voto*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1975.

²⁵³ COSTA, 1999, p.256.

As cidades na segunda metade do século XIX procuravam vias para a modernização. A tentativa de introduzir as novidades dos padrões de consumo e das melhorias da infraestrutura urbana existentes na Europa tinha maior êxito conforme a riqueza das elites locais. Tal variável era dependente, por sua vez, do grau de conexão da economia local com o mercado mundial: o ciclo da borracha permitiu uma rápida modernização de Belém e Manaus.²⁵⁴ O café no estado de São Paulo condicionou a remodelação urbana paulista, como em Santos, Campinas, Ribeirão Preto e Araraquara entre tantos outros exemplos.²⁵⁵ Imponentes prédios públicos eram erguidos, teatros luxuosos construídos, modernas linhas de bondes, primeiramente movidos por meio da tração animal, mais tarde por eletricidade, cortavam as ruas das cidades, que também começavam receber iluminação pública. A energia elétrica facilitava a instalação de fábricas mais modernas. Em síntese, a modernização buscada pelas elites urbanas brasileiras tinha sua forma mais delineada nos contornos modernos das cidades: a intensidade dessa modernização urbana, entretanto, dependia dos avanços econômicos de cada região que alimentaria com recursos a importação dos padrões de consumo tidos como mais avançados.

As cidades de Salvador, Rio de Janeiro e São Paulo, por sua vez, representam como “modelos” das transformações urbanas e do processo de crescimento industrial no Brasil na passagem do século XIX para o XX. As três maiores cidades brasileiras em 1900 eram também centros importantes da realização do capital mercantil local. Pela evolução da população das três cidades é perceptível tanto a liderança absoluta do Rio de Janeiro como maior cidade do país, como também o exponencial crescimento de São Paulo após a década de 1890, assumindo em 1900 a posição de segunda maior cidade do país (Tabela 4.4).

²⁵⁴ Conferir: SARGES, M. de. *Belém: riquezas produzindo a Belle Époque (1870-1912)*. Belém: Paka-tatu, 2002 e DAOU, Ana Maria. *A Belle Époque amazônica*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2000.

²⁵⁵ Sobre a modernização das cidades paulistas: DEVESCOVI, Regina. *Urbanização e acumulação. Um estudo sobre a cidade de São Carlos*. São Carlos: Ufscar, 1987, LANNA, 1995 (sobre Santos), PEREIRA, Robson Mendonça. *O municipalismo em Washington Luís em sua atuação em Batatais (1893-1900): aspectos da modernização urbana no interior paulista na República Velha*. Franca: dissertação de mestrado – Unesp, 1999, VARGAS, Cláudia Regina. *As várias faces da cidade: Bento de Abreu e a modernização de Araraquara (1908-1916)*. Franca: dissertação de mestrado – Unesp, 2000, PAZIANI, Rodrigo. *Construindo a ‘Petit Paris’: Joaquim Macedo Bittencourt e a Belle Époque em Ribeirão Preto (1911-1920)*. Franca: tese de doutorado – Unesp, 2004 e ALMEIDA, Osana de. “José Gabriel: uma ponte entre o ‘arcaico’ e o ‘moderno’ na modernização urbana de Santa Bárbara d’Oeste (1892-1918)”. *Territórios e Fronteiras*. V.6, N.2. Cuiabá: UFMT, 2005.

Tabela 4.4. População das maiores capitais (1872-1920)

Cidades	1872	1890	1900	1920
Salvador	129.109	174.412	205.813	283.422
Rio de Janeiro	274.972	522.651	691.565	1.157.873
São Paulo	31.385	64.934	239.820	579.033

Fonte: IBGE. *Séries estatísticas Retrospectivas*. Vol. 1, 1986, p.14.

Salvador tornou-se o núcleo do comércio de exportação dos produtos nordestinos como açúcar, fumo, diamantes e o cacau, e mesmo concorrendo com Recife, manteve-se o principal porto importador da região. Até 1850 a principal mercadoria comercializada eram os escravos africanos, contudo, a partir da suspensão do tráfico, novos produtos assumem a pauta de importação. Assim, eram os comerciantes que vinham aumentando o poder econômico dentro da sociedade e tentavam assumir o papel de elite soteropolitana, entrando muitas vezes em choque com os interesses dos latifundiários.

Contudo, o porto importador brasileiro por excelência era o Rio de Janeiro. Capital do Império, a cidade concentrava a maior população do país, os principais órgãos políticos, uma economia local que ressurgia com o café e, por isso mesmo, um grande potencial consumidor. Deste contexto que surge uma classe local poderosa formada pelo grande capital comercial e financeiro do país, participando ativamente nas formulações da política econômica nacional. O centro econômico da segunda metade do século XIX, a capital do Império foi onde a indústria mais se desenvolveu durante as décadas de 1880 e 1890.

Finalmente, a cidade de São Paulo conseguiu consolidar um grupo urbano somente anos mais tarde. A segunda fundação datada de 1870, quando o pleno desenvolvimento da economia cafeeira e da expansão das linhas ferroviárias, possibilitou nova dinamização da cidade. Diferentemente de Salvador e do Rio de Janeiro, a elite urbana de São Paulo foi originária em quase sua totalidade das atividades agrárias, isso é, do grande capital cafeeiro. Assim, a ascensão paulista no cenário político nacional foi tardia, mas diante o poder econômico adquirido, decisiva durante o período republicano.

De maneira geral, as elites urbanas que se formavam tanto em Salvador e no Rio de Janeiro pelas atividades de importação e exportação, como em São Paulo pelo grande capital cafeeiro, tinham objetivos muito semelhantes quanto aos melhoramentos urbanos. Neste contexto que J.J. Seabra, Pereira Passos e Antônio da Silva Prado foram políticos decisivos no processo de modernização das três maiores cidades brasileiras, seguindo os

projetos do grande capital urbano na concretização das reformas. Revigoravam-se os centros das cidades com novos prédios públicos; nasciam os nobres casarões em bairros como a Vitória, o Jardim Botânico e Cerqueira César; e assim, as cidades buscavam se espelhar nos padrões europeus.

Entrementes, apesar das semelhanças nos projetos de modernização urbana, era inegável que as regiões apresentavam desempenhos econômicos diversos, o que acarretava também num processo de diferenciação. E esse rol de diferenças foi ilustrado pelos padrões de crescimento industrial das três regiões: Salvador apesar de um dos primeiros surtos industriais brasileiro, não conseguiu romper com as estruturas de uma sociedade mercantil; o Rio de Janeiro que incontestavelmente foi o centro industrial do país na passagem para o século XX, acabou perdendo a liderança para São Paulo; finalmente, o crescimento industrial paulista mais recente aproveitou-se do auge do comércio de café, das melhorias de infra-estrutura, como o fornecimento de energia elétrica para as fábricas, e do contínuo aumento do mercado interno para assumir a liderança industrial no período pós-Primeira Guerra Mundial. Desta maneira, voltamos nossa atenção para uma breve recuperação da evolução dos negócios em Salvador, no Rio de Janeiro e em São Paulo, com o intuito de identificar os principais grupos econômicos e a origem e formação do grande capital urbano.

Salvador

A economia baiana no século XIX caminhava rumo à estagnação e à contínua decadência. Contudo, mesmo com o principal produto exportador da Província, o açúcar, não tendo mais acesso garantido no mercado consumidor internacional, e com o empobrecimento relativo da região frente às províncias do Sudeste, a Bahia sustentou importantes fases de introdução de inovações e de formação de companhias de caráter urbano-industrial. Pode-se afirmar que foi a Bahia que mais depressa sentiu os efeitos da extinção do tráfico negreiro em 1850, redirecionando o capital antes investido no comércio de escravos para novas atividades.

O ciclo da Baía de Benin (1770-1850) transformou a cidade de Salvador no maior porto receptor de africanos durante longas décadas. O intenso tráfico de escravos e a redistribuição dos trabalhadores de Salvador para o restante do país acabou gerando uma classe de comerciantes com crescente poder financeiro e político. Os traficantes, além de

papel central no comércio, ainda vinham assumindo importante papel ora de credores dos fazendeiros ora de exportadores dos produtos locais. E desse capital então acumulado no tráfico que surgiria os maiores recursos para novos investimentos.

Em contrapartida, os grandes senhores de engenho sofriam um processo contínuo de exaustão econômica. A crise açucareira na região que tinha origem já no final do século XVIII, havia reduzido a participação do Brasil no comércio internacional de açúcar a pouco mais de 10%.²⁵⁶ “*Na realidade, no século XIX, a época em que o grande proprietário, senhor de engenho, reinava sobre uma agricultura de monocultura açucareira parece bem terminado no Recôncavo. As terras se fragmentaram*”.²⁵⁷ Assim, os limites da agricultura no Recôncavo, como o clima, a divisão do solo, e mesmo a concorrência com outros produtores, fez que os senhores tivessem que recorrer cada vez mais aos comerciantes e traficantes de Salvador para empréstimos.²⁵⁸

O capital antes fragmentado pelos engenhos do Recôncavo baiano vinha se concentrando rapidamente nas mãos do grupo comercial de Salvador. A articulação tradicional do escravismo açucareiro como modelo econômico regional sofreu uma ruptura definitiva em 1850. Tal processo alimentou a substituição por outro modelo, “*em que o capital concentrado no conjunto Salvador-Recôncavo procurou se reproduzir transferindo-se para o meio urbano, e neste, aproveitando oportunidades de sistemas de serviços públicos, assim como diversificando-se na indústria*”.²⁵⁹ Assim sendo, a partir da segunda metade do século XIX definitivamente abriram-se as oportunidades e o interesse de investimento em Salvador e em atividades suplementares ao comércio exportador.

Durante os anos de 1860 grandes investimentos foram realizados para reduzir os custos da produção de açúcar da Bahia. A modernização do transporte começou com a introdução da navegação a vapor no Recôncavo. A navegação já existia desde 1847,

²⁵⁶ ALMEIDA, Rômulo Barreto de. “Traços da história econômica da Bahia no último século e meio”. *Planejamento*. V.1, n.1. Salvador: Fundação de Pesquisas – CPE, 1973, p.21.

²⁵⁷ MATTOSO, Kátia M. de Queirós. *Bahia: a cidade do Salvador e seu mercado no século XIX*. São Paulo: Hucitec, 1978, p.43.

²⁵⁸ “Boa parte desses novos engenhos, numa época de baixos preços e com a concorrência do açúcar de beterraba, vieram para as mãos de grandes negociantes estabelecidos em Salvador, sobretudo José de Cerqueira Leite, principal importador de escravos, e Antonio Pedroso de Albuquerque, grande fornecedor e ‘banqueiro’ dos senhores de engenho e também mercador de escravos”. KRAYCHETE SOBRINHO, 1988, p.27.

²⁵⁹ PEDRÃO, Fernando. “O Recôncavo baiano na origem da indústria de transformação no Brasil”. SZMERECSÁNYI, Tamas & LAPA, José Roberto Amaral. *História econômica da independência e do Império*. São Paulo: Hucitec, 2002, p.308.

realizada pela Companhia Bonfim, mas foi somente ao longo da década de 1850 que, por meio da Companhia Bahiana de Navegação a Vapor, todo o Recôncavo além de importantes cidades do litoral nordestino passaram a ter periódicas entradas e saídas de embarcações rumo à Salvador. As primeiras ferrovias também foram desenvolvidas neste momento, como a Estrada de Ferro da Província da Bahia (1858) visando o São Francisco e a Estrada de Ferro Nazaré (1872). Finalmente, inovações tecnológicas no cultivo foram implantadas por Manuel de Lima Pereira que introduziu a “cana-cayena” e Manuel Ferreira da Câmara Bittencourt que implementou o uso das fornalhas na produção.

Outra modernização necessária era aquela referente ao Porto de Salvador. O decreto Imperial nº 1.746 de 13 de outubro de 1869 autorizava passar para mãos de grupos privados a concessão do porto, com intuito de auxiliar a modernização portuária brasileira. Para tal fim, foi formada em Londres a Bahia Docks Company Limited para assumir a concessão do porto de Salvador, contudo o empreendimento não se efetivou. O atraso nas reformas manteve-se por longas décadas, até que a companhia Docas da Bahia foi fundada em 1906, sendo gerida por meio de empresários locais e com apoio do capital inglês.²⁶⁰

Estradas de ferro, navegação a vapor e modernização do porto eram atividades que estavam associados a recuperação da economia mercantil baiana. *“Em outras palavras, o capital mercantil concentrado em Salvador contou com a expansão das demais regiões para continuar se reproduzindo e viabilizar a sua própria expansão”*.²⁶¹ Afinal, mesmo com a crise na comercialização do açúcar, outros produtos surgiam na pauta de exportação do porto de Salvador: fumo, cacau, algodão e café. Diversificava-se a produção regional, sem perder o caráter agrário-exportador. *“Exercendo as funções comercial e financeira, a burguesia mercantil certamente estimulou o surgimento de novas atividades destinadas à exportação como uma alternativa ao declínio da produção açucareira”*.²⁶²

Logo, a profunda dependência do mercado interno por produtos importados e a necessidade de manter fluxos de exportação para a reprodução de grande parte da sociedade

²⁶⁰ “Participando do grande esforço de urbanização da cidade de Salvador, inaugurada no primeiro governo de J.J. Seabra, a ‘Comp. Docas de Bahia’ havia ainda construído edifícios públicos como a sede dos Correios, o Mercado Modelo e a Capitania dos Portos”. MATTOSO, 1978, p.83.

²⁶¹ KRAYCHETE SOBRINHO, 1988, p.41.

²⁶² KRAYCHETE SOBRINHO, 1988, p.68.

tornavam o comércio internacional a atividade mais lucrativa da Bahia.²⁶³ As importações estendiam-se para praticamente todos os tipos de produtos: manufaturados de algodão, de linho, de lã, vinhos, chapéus, medicamentos, ferragens, calçados, farinha de trigo, carvão e manteiga. Os bens de consumo importados e de luxo eram consumidos por todos, fazendo parte até mesmo de inventários de ex-escravos. Desse padrão de consumo e da deficiente e pouco diversificada produção local resultavam recorrentes saldos negativos na balança comercial (Tabela 4.5).

Tabela 4.5. Comércio exterior da Bahia (em contos de réis)

Decênios	Importação	Exportação
1840-1850	190.321	76.888
1850-1860	155.880	121.818
1860-1870	179.205	169.511
1870-1880	197.674	166.961
1880-1890	226.119	140.240

Fonte: CALMON, 1925, p.81.

Assim, era “*certamente sobre os bens de importação que os grandes comerciantes calculavam os seus lucros, numa época em que os produtos primários de exportação, tradicionais ou novos, sofriam da concorrência estrangeira*”.²⁶⁴ Entretanto, o poder dos comerciantes não se restringia ao comércio internacional. Salvador importava também produtos de São Paulo e do Rio de Janeiro, principalmente alimentos de consumo diário (mandioca, arroz, feijão, milho, carne seca). E mesmo fazendo as vezes de distribuidor para o mercado regional, a cidade sempre voltava-se com problemas de abastecimento. O controle deste comércio de abastecimento que permanecia na mão de poucos e grandes comerciantes gerava constrangimentos à população local que precisava pagar caro por produtos essenciais. Manifestações contra a falta de alimentos eram constantes como a violenta passeata que exigia “carne sem osso, farinha sem caroço” de 1858.²⁶⁵

²⁶³ “Em primeiro lugar o mercado de trocas, a nível internacional, domina de longe todas as atividades comerciais e financeiras da Bahia. (...) Nas mãos de grandes comerciantes, na sua maioria estrangeiros à Bahia, desse comércio depende à saúde material da província de sua capital, Salvador, e dos homens que nela habitam”. MATTOSO, 1978, p.240.

²⁶⁴ MATTOSO, 1978, p.243.

²⁶⁵ “Assim, apesar dos esforços para melhorar as comunicações e os meios de transporte, mesmo no princípio do século XX, as terras realmente afastadas da capital, contam muito pouco no abastecimento de todos os dias de uma cidade gulosa como Salvador e das zonas litorâneas de povoamento denso. (...) Não há, portanto, que

Tal constrangimento estava na estrutura da economia baiana. As produções para o abastecimento não eram, e não podiam ser, estimuladas numa sociedade dependente do comércio exportador. Nos períodos em que os preços de exportação estavam altos, todos os recursos se voltavam para os produtos “nobres”: o cultivo do açúcar, do algodão e do fumo era estendido para todo o vasto território. Conseqüentemente, eram reduzidas as produções de subsistência, e justamente no momento em que havia mais dinheiro à procura de farinhas, grãos e carnes.²⁶⁶

Em suma, a função de Salvador, que na origem funcionou como entreposto de um sistema mercantil-escravista internacional e como capital financeira da região que participava desse sistema, mesmo perdendo o status escravista, mantinha o papel de centro comercial e financeiro regional. O Recôncavo participava na reprodução do sistema com a produção de mercadorias internacionais, enquanto restava ao sertão a produção de alguns poucos insumos. Salvador realizava a acumulação e o controle mercantil da região, enquanto as dívidas eram empurradas para os latifúndios do Recôncavo.²⁶⁷ Esse capital acumulado no comércio em Salvador passou a buscar novas formas de investimentos, de maior lucratividade, como indústrias e empresas de serviços públicos.²⁶⁸ Enquanto o papel comercial e de atividades correlatas auferiu grande dinamismo urbano a Salvador durante o século XIX, como com o investimento em atividades da expansão urbana e imobiliária, e incentivando a criação de bancos e companhias de seguros.²⁶⁹

José Raimundo Vergolino identificou três fases da diversificação do capital mercantil na Bahia rumo as atividades urbanas e industriais.²⁷⁰ A primeira fase foi marcada pelos novos investimentos de antigos traficantes. Alguns exemplos são: José de Cerqueira

se admirar se o abastecimento da cidade foi um problema crônico para seus habitantes e para os poderes públicos”. MATTOSO, 1978, p.58-9.

²⁶⁶ ALMEIDA, 1973, p.28.

²⁶⁷ “Por outro lado, em termos políticos, definia-se um bloco de poder em que estariam solidários na dominação os grandes negociantes, controladores do comércio externo e interno, e os senhores de engenho, que apesar da posição economicamente subordinada que ocupavam, detinham o poder político na província”. KRAYCHETE SOBRINHO, 1988, p.81.

²⁶⁸ PEDRÃO, 2002.

²⁶⁹ “As operações nascidas do financiamento e da comercialização da agricultura, já integradas no mercado internacional, soma-se novas condições favoráveis à reprodução das atividades especulativas e açambarcadoras que, de vários modos, caracterizam a vida da cidade ao longo de sua existência. O crescimento de seu quadro e a intensa ocupação de novos bairros criaram novas oportunidades, como se verá mais adiante, para a diversificação do capital mercantil”. KRAYCHETE SOBRINHO, 1988, p.40.

²⁷⁰ VERGOLINO, José Raimundo. “A evolução da indústria manufatureira na Bahia: 1850-1900”. *Anais do XVIII Encontro Nacional de Economia*. Belo Horizonte: Anpec, 1990.

Leite, o maior traficante de Salvador, cujo capital foi direcionado para o setor comercial e financeiro; Antonio Pedroso de Albuquerque que “*a partir do tráfico, estendeu a sua presença para outras atividades, companhias de navegação a vapor e a fábrica de tecidos em Valença, consideradas em seu tempo a maior do Império*”.²⁷¹ Pedroso de Albuquerque, outro grande traficante, que também teve papel importante de credor da atividade açucareira, tanto que, por meio de dívidas não pagas apoderou-se de diversos engenhos. Por fim, a família Cruz Rios, cujo patriarca, José Alves da Cruz Rios, era traficante e comissário de açúcar, e seus filhos Joaquim Alves e José Alves fundaram em 1841 a Companhia para a Introdução e Fundação de fábricas úteis na Província da Bahia.

E este período foi o de nascimento das primeiras fábricas de tecidos da Bahia. Mediante o auxílio do governo da Bahia em 1840, que garantia uma tarifa protecionista para a fabricação de tecidos de juta, as duas fábricas já inauguradas puderam se firmar como as maiores fábricas brasileiras. Anos mais tarde, entre 1846 e 1847, a Câmara Municipal de Salvador ofereceu empréstimos para a formação de novas fábricas de juta, além de ceder isenção de impostos. Para Rômulo de Almeida tal medida tinha o objetivo de suprir a escassez da matéria-prima para a fabricação de caixas de madeira em que era transportado o açúcar.²⁷² Logo, a burguesia comercial e financeira que era a matriz social do capital investido na indústria poderia ter como meta suprir a produção de bens de consumo para a população de baixa renda, mas tinha como principal objetivo a fabricação de sacos para exportação, isso é, para a reprodução do comércio exportador.

A segunda fase, para Vergolino, foi responsável pela interface entre o capital proveniente do tráfico de escravos e do grande comércio de importação e exportação em geral e aquele depositado no embrionário setor financeiro local. O principal exemplo dessa segunda fase foi Joaquim Pereira Marinho, que era proprietário de vários barcos para traficar escravos no período entre 1839 e 1850, e em 1857 estava entre os principais acionistas e fundadores do Banco do Bahia. Além de ser o principal nome do Banco da Bahia, foi diretor da Companhia de Estradas de Ferro de Joazeiro, e controlou o comércio de carne de charque da Bahia (sendo responsável por grandes manifestações por provocar aumentos abusivos dos alimentos na praça).²⁷³

²⁷¹ KRAYCHETE SOBRINHO, 1988, p.61.

²⁷² ALMEIDA, 1973.

²⁷³ VERGOLINO, 1990, p.1334.

E a terceira fase foi caracterizada pelo momento em que o capital financeiro (vinculado às casas bancárias e às companhias de seguros) passou a responder pelos maiores investimentos, inclusive no setor industrial. José Pinto da Silva Moreira, Domingos Gonçalves Ferreira Bastos e João Eduardo dos Santos fundaram a Companhia Aliança da Bahia de Seguros Marítimos e Terrestres em 1870, e estiveram presentes na fundação da Companhia Valença Industrial e da Fábrica de Tecidos Bonfim, juntamente com Luiz Rodrigues D'utra, outro comerciante e diretor do Banco da Bahia.

E foi neste ambiente que a indústria baiana assumiu um rápido papel de destaque na economia brasileira.²⁷⁴ Em 1866 o parque têxtil baiano concentrava 59% dos teares e 73% dos operários do Brasil, e era responsável pelo abastecimento de outras cidades nordestinas como Maceió, Aracaju, Ilhéus, e todo o Recôncavo por meio da Companhia Bahiana de Navegação a Vapor. Contudo, a liderança baiana na produção de tecidos no mercado nacional não possibilitou que a Província tivesse auto-suficiência. Em 1865, somente a Bahia importou 5.232:420\$159 réis em tecidos, enquanto a produção nacional total era de 2.116:000\$000 réis. Assim, o comércio importador ainda não havia perdido seu poder:

Apesar do trajeto do capital mercantil em direção a novas formas, estas permaneciam nucleadas em torno da atividade mercantil-exportadora. Assim, o capital mercantil 'deslizava' de uma forma para outra sem, contudo, dar origem a órbitas plenamente autônomas. O grande negociante, sem perder seus traços essenciais, se transfigurava, conforme a ocasião, em empresário do setor de transportes, industrial, banqueiro, etc.²⁷⁵

De qualquer maneira, a década de 1870 se destacaria pela fundação de algumas importantes fábricas têxteis da Bahia (Tabela 4.6). A década que foi considerada como um período de crise na produção rural, com baixa nos preços de produtos exportados, abriu caminho para que a diversificação dos investimentos compensasse as perdas com o

²⁷⁴ “O projeto industrial baiano surgiu como uma projeção dos interesses desses comerciantes polivalentes – financistas, contrabandistas e manufatureiros – diferenciando-se dos interesses econômicos cuja reprodução dependia da valorização da terra”. MATTOSO, 1978, p.320.

²⁷⁵ KRAYCHETE SOBRINHO, 1988, p.85. Kátia Mattoso defende que houve um processo de diferenciação dos interesses do grupo que originário do comércio partiu para novos empreendimentos, cujo resultado final foi também a instalação das primeiras indústrias da Província. Contudo, como lembra Gabriel Kraychete Sobrinho a diferenciação não significa autonomia. A reprodução da economia baiana continuou, mesmo com a instalação de um pequeno parque industrial, de estradas de ferro, navegação a vapor e empresas de serviços públicos com a reprodução das atividades econômicas na esfera da circulação.

comércio exterior.²⁷⁶ Somava-se a crise dos produtos primários o fato que, em 1872 a população de Salvador era de 129.109, sendo que apenas 12,7%, 16.468, eram escravos, isso é, a cidade já contava com aproximadamente noventa por cento de homens livres. Os escravos eram caros para a população local, que desde o fim do tráfico, passou a vender os plantéis para o sudeste. Essa característica, por outro lado, ajudava a romper a estrutura arcaica da sociedade, ampliando o mercado consumidor. Na Província o número de operários vinha crescendo, e já atingia os 32.730 trabalhadores, sendo que apenas 13% eram constituídos por escravos. O setor têxtil, contudo, por ser o setor fabril mais moderno, tinha um percentual de escravos menor.²⁷⁷

Tabela 4.6. Indústria de fiação e tecelagem: Bahia (1834-1876)

Empresa	Fundação	Capital em 1875	Operários em 1875/6
Sto. Antônio Queimado	1834	100.000\$	90
N.S. da Conceição	1835	174.000\$	60
Todos os Santos	1844	280.000\$	250
Modelo	1857	90.000\$	110
S. Carlos do Paraguaçu	1857	-	50
N.S. do Amparo	1860	120.000\$	180
São Salvador	1870	100.000\$	-
São Carlos	1874	200.000\$	157
N.S. da Penha	1874	80.000\$	98
São Braz	1875	100.000\$	110
Bonfim (ou Progresso)	1875	200.000\$	120

Fonte: SAMPAIO, 1975, p.51.

²⁷⁶ “A hipótese mais razoável pode estar associada ao fato de que uma parte significativa dos lucros dos produtores rurais tenha sido apropriada pelo segmento mercantil local, de maior peso econômico e com maior nível de organização empresarial”. VERGOLINO, 1990. Mas nos momentos de recuperação dos preços internacionais, como com o crescimento das exportações de fumo e cacau na transição do século XIX para o XX, parte importante do capital de Salvador voltava a investir no comércio de exportação cujos ganhos eram em moeda internacional, enquanto os serviços e a produção industrial estavam voltados para o mercado interno. Isso pode justificar a não abertura de nenhuma manufatura entre os anos de 1875 e 1889, quando houve um expressivo aumento das exportações de fumo e cacau.

²⁷⁷ KRAYCHETE SOBRINHO, 1988, p.49-50. O autor lembra que por mais que o número de escravos nas indústrias fosse reduzido, o trabalho assalariado não era pleno. Algumas indústrias se valiam de órfãos de instituições de Salvador, ou completavam parte dos vencimentos dos trabalhadores com bens de consumo, como alimentos e vestuário. A reduzida imigração para a região, já que São Paulo, Rio de Janeiro e o Sul do Brasil mantinham políticas e condições mais atrativas para a recepção de imigrantes, também foi elemento que proporcionou um certo atraso na constituição da classe operário soteropolitana.

A indústria baiana, portanto, reproduzia as contradições da estrutura de sua economia. Mesmo com um mercado consumidor que vivia sérias flutuações, o setor têxtil já nasceu sob o signo de “grande indústria”, marcada por uma estrutura oligopólica que se acentuaria no final da década de 1880. E como descreve Kraychete Sobrinho: “a concentração da indústria seria preconfigurada pelo capital que lhe deu origem. Em outros termos, a concentração da indústria era coerente com a existência de um capital mercantil altamente concentrado”.²⁷⁸ Do total de dez fábricas de tecidos existentes na Bahia entre 1875 e 1889, sete localizavam-se em Salvador e três no Recôncavo, e na maioria, seus fundadores eram na origem comerciantes.

A importante Fábrica Todos os Santos em Valença havia sido fundada em 1844 pelos negociantes de escravos Antonio Pedroso de Albuquerque e Antonio Francisco de Lacerda. Vale lembrar que Lacerda foi responsável pela fundação da Companhia Transportes Urbanos, cuja concessão permitiu a introdução de linhas de bondes na Cidade Alta em Salvador, e responsável também pela construção do primeiro elevador público do mundo, o Elevador da Conceição – depois chamado de Elevador Lacerda.

A Fábrica Modelo, constituída em 1857, era liderada pelo negociante Antonio Francisco Brandão. Brandão também foi o diretor e fundador da Companhia Veículos Econômicos, empresa responsável pela introdução das linhas de bondes na região comercial de Salvador, a Cidade Baixa, e pela elaboração do primeiro projeto de eletrificação das linhas de bondes. E, as Fábricas Santo Antônio do Queimado (1834) e Nossa Senhora da Penha (1874), foram fábricas formadas pelo capital proveniente respectivamente das casas de importação e exportação Monteiro Espinheira & Cia. e Costa David & Cia. Depois de quinze anos sem a formação de empresas industriais na Bahia, em 1890 foi fundada a Fabril Fiaes para tecidos de juta. Reafirmando a origem mercantil, seus fundadores, Comendador Antonio Loreiro Vianna, James Scott Withnall, Athur Henry Willcox e Charles Vaughan eram todos comerciantes; o comendador de casas de importação e exportação em Salvador, e os três últimos comerciantes ingleses de Manchester.

Assim como em outras regiões, o encilhamento impulsionou a abertura de novas empresas na Bahia.²⁷⁹ No setor têxtil, entretanto, a tendência foi de concentração do setor

²⁷⁸ KRAYCHETE SOBRINHO, 1988, p.114.

²⁷⁹ Aberturas de empresas na Bahia durante o encilhamento (1890-1): 32 novas fábricas, 62 casas importadoras (25 eram de tecido), 11 casas de exportação (10 estrangeiras, alemãs, inglesas e americanas).

por meio de sociedades anônimas. As fábricas de Todos os Santos e Nossa Senhora do Amaro fundiram-se na Valença Industrial em 1887. A Santo Antonio do Queimado, a Nossa Senhora da Conceição, São Carlos do Paraguaçu, Modelo, São Salvador e Nossa Senhora da Penha formariam em 1891 a Companhia União Fabril União. Já a São Braz e a Bonfim dariam origem a Companhia Progresso Industrial em 1891.²⁸⁰ Seu fundador era Luís Tarquínio, sócio da casa Bruderer (de importação de tecidos), e por isso, um grande conhecedor da produção dos tecidos de Manchester e dos circuitos comerciais internos. Por isso mesmo: *“Esta empresa construiu o conjunto de fabril que terá sido o mais moderno naquele momento, e a experiência social mais avançada da época”*.²⁸¹

A indústria baiana, contudo, não conseguiu avançar de maneira independente ao capital comercial. A atividade central de Salvador permaneceu o comércio, impedindo o desenvolvimento pleno de atividades produtivas. Ampliando ainda mais as dificuldades para novos investimentos empresariais em Salvador, no início do século XX, parte dos excedentes locais começou a ser investido no Rio de Janeiro. Finalmente:

A indústria surgia, portanto, num quadro mais geral de diversificação do capital mercantil. Entretanto, (...) apesar da instalação de grandes empresas industriais e do desenvolvimento urbano de Salvador, não se verificava, na Bahia, um processo de industrialização. Em outros termos, não se configura um novo padrão de acumulação ancorado no desenvolvimento do capital industrial, que permanecia como uma extensão do capital mercantil.²⁸²

Rio de Janeiro

A expansão industrial de Salvador, portanto, não teve suficiente força para romper com a estrutura mercantil da sociedade soteropolitana, mantendo assim durante a Primeira República, o padrão de acumulação vinculado essencialmente aos setores comerciais. O Rio de Janeiro, por seu turno, seria responsável pelo primeiro grande surto industrial brasileiro, liderando as transformações econômicas do país na segunda metade do século

Neste período existiam 12 fábricas de tecido (novas mais antigas) e 23 grandes usinas. Pelos dados é possível confirmar a ênfase dada pela elite local por tecidos importados, já que eram vinte e cinco casas de importação enquanto apenas mais duas fábricas de tecidos.

²⁸⁰ SAMPAIO, 1975, p.62.

²⁸¹ ALMEIDA, 1973, p.42.

²⁸² KRAYCHETE SOBRINHO, 1988, p.105.

XIX. O papel de capital do Império, de principal porto importador e exportador, de centro comercial e financeiro, e finalmente, de maior cidade brasileira, possibilitaram que a cidade se tornasse o epicentro da “modernidade” no Brasil. Investidores nacionais e estrangeiros passaram a ver com bons olhos a crescente importância do mercado urbano carioca, promovendo a introdução de novos serviços e a instalação de empresas e indústrias.

Por de trás dessa caracterização da cidade do Rio de Janeiro estava a economia cafeeira escravista, em expansão na região fluminense, e que foi a responsável pela reorganização da estrutura econômica da região.²⁸³ Tanto o crescimento da demanda de café no mercado internacional, como o final do tráfico de escravos no Brasil, condicionou o escoamento da mão-de-obra escrava para a lavoura cafeeira (facilitado com a introdução das ferrovias e das técnicas de beneficiamento do café na década de 1860 que liberavam trabalhadores para outras atividades). Mesmo assim a população escrava nas cidades cariocas acabava sendo maior do que aquela das cidades baianas, ilustrando o deslocamento dos cativos depois de 1850. Contudo, mesmo com maior percentual de escravos na cidade do Rio de Janeiro em comparação com Salvador em 1872, 18,3% e 12,7% respectivamente, a população livre no Rio de Janeiro não só era maior como também mais abastada do que a de Salvador, por causa da maior circulação de mercadorias e das receitas imperais.

O fluxo de exportação de café representou o mecanismo necessário para realimentar o crescimento econômico da região como um todo. As crescentes rendas de exportação além de ampliarem a renda dos agentes desse percurso do café também facilitavam a importação de produtos. O comércio em expansão gerava novas demandas na sociedade: de um lado, a especialização das atividades agrícolas ampliava as necessidades de consumo dos fazendeiros, e de outro lado, o crescimento da cidade do Rio de Janeiro requeria uma nova rede de infra-estrutura. A indústria, por sua vez, aproveitava as brechas do comércio de importação e o aumento do consumo local para crescer, inclusive com parte do capital investido oriundo da agricultura.²⁸⁴

Sérgio Lamarão considera que houve dois períodos, grosso modo, na evolução do setor industrial no Rio de Janeiro entre as décadas de 1840-1880. O primeiro período foi

²⁸³ SOARES, 2002, p.291.

²⁸⁴ “Coincidentemente, os próprios fazendeiros de café procuraram, para equilibrar o fluxo de seus fundos, investimentos rendosos e seguros na cidade, onde pudessem resguardar o capital que gastavam parceladamente durante o período de entressafra”. LEVY, 1994, p.51.

mercado pelos vinte primeiros anos de expansão industrial, em que 123 estabelecimentos manufatureiros foram formados, sendo que os mais dinâmicos eram os de chapéus, fundição e máquinas, fiação e tecelagem de algodão, velas, sabão e papel. O segundo período, referente aos vinte anos seguintes, foi marcado como uma fase de estagnação tanto da criação de manufaturas, como da ampliação da produção daquelas já existentes.²⁸⁵

Com relação ao primeiro período, para as interpretações de Eulália Lobo e principalmente de Maria Bárbara Levy²⁸⁶ a promulgação do Código Comercial em 1850, e o consecutivo início da transação de negócios na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro, foi elemento determinante na ampliação do número de empresas na capital do Império. Outro estímulo importante para a constituição das fábricas no período era a política alfandegária. A Tarifa Alves Branco já havia condicionado certo protecionismo para a nascente manufatura carioca, e mediante as decisões publicadas nos anos seguintes, concedendo isenção dos direitos alfandegários para as manufaturas brasileiras, em 1852, 37 estabelecimentos da cidade do Rio de Janeiro podiam se beneficiar de uma redução considerável nos gastos com a importação de insumos. Dentre os setores mais beneficiados estavam o da manufatura de chapéus, de máquinas e fundição e de sabão e velas.²⁸⁷ Independente dos avanços na produção manufatureira, durante os vinte anos entre 1840 e 1860 a indústria do Rio de Janeiro era composta basicamente por fábricas de bens de consumo não duráveis e “na maioria de caráter familiar e manufatureiro, produziam em pequena escala para o mercado local. Os proprietários eram brasileiros ou portugueses”.²⁸⁸

Segundo dados de Eulália Lobo retirados do recenseamento de 1852, existia no Rio de Janeiro cinquenta tipos de empresas, divididos entre 114 manufaturas de fundição e

²⁸⁵ LAMARÃO, Sérgio Tadeu de Niemeyer. *A energia elétrica e o parque industrial carioca (1880-1920)*. Niterói: tese de doutorado – UFF, 1997, p.48.

²⁸⁶ LOBO, Eulália Maria Lahmeyer. *História do Rio de Janeiro: do capital comercial ao capital industrial e financeiro*. Rio de Janeiro: IBMEC, 1978 e LEVY, 1994. Mas, a formação de empresas de sociedade anônima, para Eulália Lobo, somente aprofundou as transformações na economia brasileira no período de encilhamento.

²⁸⁷ No último ano da distribuição desse benefício, 1857, os estabelecimentos acolhidos pelo benefício alfandegário eram de 63 na Província do Rio de Janeiro, com 54 localizados na cidade. SOARES, 2002, p.296. Mas esses incentivos eram ainda restritos, como enfatiza Eulália Lobo, já que a indústria também precisa lutar contra outros interesses: “As concessões de crédito, de loterias, de isenção de impostos sobre importação de matérias-primas e equipamentos, os impostos sobre produtos manufaturados concorrentes eram insuficientes para assegurar o desenvolvimento da manufatura em virtude da profunda associação entre o Estado e os interesses da economia de plantação”. LOBO, 1978, p.187.

²⁸⁸ LOBO, 1978, p.173.

serralheria, 109 de alimentos e bebidas, 57 de chapéus, 42 de impressão, 29 de velas e sabão, e 25 de veículos de transportes. Já no recenseamento de 1856/7 eram contabilizadas 636 fábricas. Ambos recenseamentos incluíam também pequenas manufaturas e atividades artesanais. Enquanto isso, o número de unidades comerciais já alcançava o número de 3.882, concentradas principalmente nas paróquias com maior porcentagem de homens livres.²⁸⁹ Tais dados atestam tanto o crescimento como a complexificação do mercado carioca na segunda metade do século XIX. A cidade estava em construção, demandando trabalho das serralherias, em reprodução, demandando mais produtos e serviços, e se expandia, demandando novas redes internas de transporte.

Em síntese, a inflexão ocorrida na transição da década de 1840 para 1850, representada entre outras coisas pelas decisões frente ao tráfico negreiro e ao código comercial, permitiram a expansão industrial carioca. Mas, como pano de fundo dessas alterações estava a agricultura cafeeira que assumia papel preponderante no mercado internacional, adquirindo o posto de principal produto na pauta de exportação brasileira. Desta maneira, diferentemente do caso de Salvador em que o capital responsável pelo surto inicial das manufaturas tinha origem no comércio de escravos, o Rio de Janeiro aproveitou-se da expansão da agricultura local, do renascimento do comércio de importação e exportação e do correspondente crescimento das atividades urbanas. Segundo Lamarão:

pode-se afirmar que o capital comercial – oriundo do comércio de café, do grande comércio de importação e exportação, do comércio de secos e molhados, entre outros – teve uma intensa participação na instalação de diferentes manufaturas no município do Rio de Janeiro, o que não deixaria de ter repercussões no futuro desenvolvimento industrial da capital. Foi a essa ‘fase manufatureira’ das atividades secundárias cariocas que correspondeu, em termos cronológicos, o auge da lavoura cafeeira do vale do Paraíba fluminense.²⁹⁰

Neste contexto abre-se na historiografia sobre a indústria carioca um importante debate sobre os fatores e a origem desse investimento industrial.²⁹¹ Para Marieta de Moraes Ferreira a indústria carioca foi impulsionada graças a acumulação de capital da comunidade

²⁸⁹ LOBO, 1978, p.180.

²⁹⁰ LAMARÃO, 1997, p.49-50.

²⁹¹ Para uma síntese dos trabalhos sobre a indústria carioca: LAMARÃO, 1997 e LEVY, 1994.

mercantil local não tendo qualquer relação reflexa com a cafeicultura fluminense.²⁹² Tal fator era possível porque a indústria em formação no Rio de Janeiro tinha autonomia ao setor agrário-exportador, pois voltava-se essencialmente para o núcleo urbano da capital. Concordando com tal posição, Ana Maria Monteiro enfatizava a estreita relação da expansão das atividades industriais na cidade com a acumulação de capital originária do comércio, e especialmente dos negociantes de tecidos preocupados em atenuar os efeitos das variações cambiais e que já conheciam também os canais de comercialização.²⁹³ Maria Antonieta Leopoldi, analisando já o período de transição para a República, acredita que a crise das exportações e a abolição auxiliaram a mudança na direção das políticas e dos investimentos para a indústria carioca.²⁹⁴ Contudo, como alerta Álvaro Pignaton, cuja interpretação se firma no paradigma “café-indústria”, com a crise cafeeira: *“junto com o escravismo, esvaiu-se a possibilidade da região do Rio de Janeiro contar com um setor agrícola que pudesse trocar impulsos com o setor industrial. O que ocorreu foi o abandono do campo e a atrofia da cidade”*.²⁹⁵

De qualquer maneira, a década de 1860, que marca o início do segundo período na cronologia de Lamarão (1860-1880), foi um período de mudanças na estrutura econômica do Rio de Janeiro. No que diz respeito a formação de indústrias, como antes enfatizado, houve uma redução tanto da produção como da abertura de estabelecimentos. A agricultura de exportação também começaria a se distanciar da capital do Império, atingindo e se desenvolvendo mais plenamente no oeste paulista já nas duas décadas finais do século XIX. Por outro lado, a cidade do Rio de Janeiro passou, neste período, a reafirmar seu papel como principal centro importador brasileiro, atribuindo ao porto carioca as maiores

²⁹² FERREIRA, Marieta Moraes. *A crise dos comissários de café do Rio de Janeiro*. Niterói: dissertação de mestrado – UFF, 1977.

²⁹³ MONTEIRO, Ana Maria. *Empreendedores e investidores em indústria têxtil no Rio de Janeiro, 1878-1895*. Uma contribuição para o estudo do capitalismo no Brasil. Niterói: dissertação – UFF, 1985.

²⁹⁴ LEOPOLDI, Maria Antonieta. “Crescimento industrial, políticas governamentais e organização da burguesia: Rio de Janeiro de 1844 a 1944”. *Revista do Rio de Janeiro*. Vol.1, N.3. Niterói: UFF, 198.

²⁹⁵ PIGNATON, Álvaro Afonso G. “Origens da industrialização no Rio de Janeiro”. *Dados*. N.15. Rio de Janeiro: IUPERJ, 1977. A tese de Pignaton se sustenta no paradigma considerado como “paulista”, que enfatiza o papel das exportações na formação dos investimentos industriais. Para o autor a crise no latifúndio fluminense gerou a estagnação da economia carioca, que seria então, ultrapassada industrialmente pela economia paulista. Outros autores, refutando tal posição de Pignaton, justificam que o Rio de Janeiro não dependia mais da economia cafeeira, já que era o comércio de importação o maior promotor de riqueza da sociedade. Nas palavras de Lamarão: “Se no caso paulista, a imbricação entre o desenvolvimento industrial e a expansão do complexo exportador cafeeiro parece fora de questão, no caso do Rio de Janeiro está hoje largamente demonstrado que a indústria teve sua origem na acumulação comercial, em especial do comércio importador, e não no capital cafeeiro, decadente desde a década de 1880”. LAMARÃO, 1997, p.132.

entradas de produtos estrangeiros. Concomitantemente, inúmeras empresas de serviços, estradas de ferro e companhias de crédito foram estabelecidas, aproveitando-se do grande mercado local.²⁹⁶

A decadência da lavoura cafeeira neste período de vinte anos era ilustrada pela baixa das comissões de café, na redução do comércio de escravos e na diminuição das fazendas cafeeiras nas paróquias suburbanas. Cada vez mais procurando novas terras e de maior produtividade, o café cortou o Vale do Paraíba rumo a São Paulo, deixando as velhas terras para a produção de açúcar. As fazendas cafeeiras nas paróquias ao redor do Rio de Janeiro haviam sido reduzidas de 120 em 1861 para 13 em 1881.²⁹⁷ Se houve uma tendência de queda das exportações de café no porto do Rio de Janeiro, esta foi compensada economicamente pelo aumento das importações, e a consecutivamente pela “exportação interna” realizada pelo comércio de cabotagem e pela ligação ferroviária.

Assim, neste segundo período viu-se uma expansão considerável de outros tipos de empresas, como bancos, empresas de serviços e ferrovias. Depois de alguns anos com uma política tarifária de auxílio às manufaturas durante o período as décadas de 1840 e 1850, as reformas de Silva Ferraz em 1857 tornaram a política econômica menos favorável à expansão industrial. Em contraposição, a política de emissão lançada no período da Guerra do Paraguai e a concentração do dinheiro na rede bancária geraram novas possibilidades de créditos aos empresários locais. *“Entretanto, a concessão de crédito às manufaturas foi insignificante em comparação com o crédito fornecido às empresas de melhoramentos urbanos, transportes, comércio, negócios bancários e à própria cafeicultura, através dos comissários representantes dos grandes fazendeiros”.*²⁹⁸ Afinal, como lembra Maria Bárbara Levy: *“o sistema bancário emergente no século XIX tinha seu interesse restrito ao grande comércio atacadista de importação”*,²⁹⁹ e mesmo a cafeicultura tinha dificuldades para receber parte dos recursos. Estes somente eram transferidos aos fazendeiros por meio dos comissários ou quando a produção já estocada fosse a garantia de pagamentos. A falta

²⁹⁶ Nas palavras de Eulália Lobo: “Com o gradual declínio da cafeicultura da Província do Rio de Janeiro, a economia urbana se modificou pela realocação dos recursos de capital e mão-de-obra. Daí a ampliação e diversificação de atividades vinculadas ao setor secundário e terciário”. LOBO, 1978, p.153.

²⁹⁷ LOBO, 1978, p.208.

²⁹⁸ SOARES, 2002, p.302.

²⁹⁹ LEVY, 1994, p.41.

de capital foi um recorrente questionamento dos interesses agrários, que exigia a criação de bancos hipotecários que atendessem essencialmente ao crédito rural.

Sendo assim, importadores e empresários de “grandes negócios”, como ferrovias e serviços públicos acabaram por sugar quase todo o capital disponível para novos empreendimentos durante as décadas de 1860 e 1870. Em 1873 o Rio de Janeiro contava com cerca de 45% da rede ferroviária brasileira, em parte respondendo às demandas do ciclo cafeeiro no Vale do Paraíba, e em parte escoando os produtos do comércio interno. A construção de ferrovias no Rio de Janeiro ocorreu de maneira intensa entre as décadas de 1860 e 1890. No geral, os trilhos avançavam onde a renda cafeeira garantia a lucratividade da companhia, ao mesmo tempo em que o capital agrário cafeeiro podia aumentar sua produtividade. O caso diferenciado foi a D. Pedro II cujo investimento foi realizado inicialmente pelo governo imperial.³⁰⁰ “*As demais, (...) foram organizadas pelo capital agrário e comercial das regiões exportadoras (café e açúcar)*”.³⁰¹ Em 1883, já eram 1.706 quilômetros construídos no Rio de Janeiro, de 5.708 quilômetros no Brasil, com mais de vinte estradas de ferro e entroncamentos cobrindo praticamente todo território da Província.

Assim, o investimento nas estradas de ferro no Rio de Janeiro representava parte da diversificação capital comercial e financeiro regional. Depois do lançamento das ações da Estrada de Ferro D. Pedro II no mercado, viu-se uma profunda penetração do capital bancário e comercial na ferrovia. Entre os maiores acionistas em 1856 constava a família de Vassouras Teixeira Leite (Francisco José e João Evangelista), vinculados as atividades comerciais como casa comercial e financeira; Nicolau Vergueiro que possuía uma filial no Rio de Janeiro da casa comissária Vergueiro e Filhos; além dos inúmeros bancos como o Banco Comercial e Agrícola, o Union Bank of London, o Banco Rural e Hipotecário, o Banco do Brasil e a Companhia de Seguros Marítimos e Terrestres.³⁰²

Das companhias urbanas que surgiam no período verifica-se a presença tanto de empresários da cidade do Rio de Janeiro como do capital estrangeiro. Diferentemente das cidades de Salvador e São Paulo em que as companhias de transportes urbanos foram

³⁰⁰ Em 1855 “o Governo organiza a Companhia e lança suas ações no mercado. Até 1865, a Estrada de Ferro D. Pedro II tem, portanto, o caráter de sociedade privada embora com estreitos vínculos com o Governo Imperial: parte dos recursos foram fornecidos pelo Tesouro (de acordo com o contrato inicial) e ao Governo caberia indicar um diretor”. SAES, 1986, p.34.

³⁰¹ MELO, Hildete Pereira de. “O café e a economia fluminense: 1889/1920”. SILVA, Sérgio e SZMERECSÁNY, Tamas (org). *História econômica da Primeira República*. S. Paulo: Hucitec, 2002, p.222.

³⁰² SAES, 1986, p.35.

hegemonicamente nacionais até o processo de eletrificação das linhas iniciado na última década de 1890, o capital estrangeiro no Rio de Janeiro teve participação significativa tendo em vista seu maior mercado consumidor. As origens tanto da Companhia Jardim Botânico (1868) como da Companhia São Cristóvão (1869) foram o capital de empresários estrangeiros. A Botanical Gardemn Rail-Road, antecessora da Cia. Jardim Botânico, foi criada pelo norte-americano Charles Greenough com mais dezesseis acionistas de Nova Iorque que assumiam a concessão do Barão de Mauá. Enquanto isso, a The Rio de Janeiro Street Railway, antecessora da Cia. São Cristóvão, também foi fundada em Nova Iorque por meio dos capitalistas Albert Hagger e Silvester Battin. Nos anos seguintes ambas empresas tiveram suas sedes transferidas para o Rio de Janeiro e o nome substituído para Jardim Botânico e São Cristóvão. A Companhia Jardim Botânico mais tarde abriu o capital para acionistas brasileiros como Alexandre de Castro, Visconde Figueiredo e o Banco Comercial do Rio de Janeiro. Outras empresas de capital estrangeiro eram a inglesa Cia. Ferro-Carril e Hotel Corcovado e a Companhia Ferro-Carril de Vila Isabel vendida a Siemens & Halske em 1895, mas que na origem havia sido constituída por capitalistas nacionais. O capital nacional, por sua vez, também foi presente com investimentos de empresários cariocas de origem urbana, como por exemplo: a Empresa Copacabana formada em 1876 pelo rico proprietário de terras em Copacabana e na Glória, Alexandre Wagner, ou mesmo, a Cia. Carris Urbanos e a Cia. Ferro Carril Fluminense.³⁰³

Na indústria poucas mudanças quantitativas ocorrem nessas décadas entre 1860 e 1880. Contudo, uma importante mudança qualitativa foi iniciada na década de 1860, com a substituição definitiva da mão-de-obra escrava, antes predominante na maioria dos ramos manufatureiros, para a utilização do trabalho livre, muitas vezes imigrante. Essa era uma demanda da lavoura cafeeira, que vinha sugando praticamente todos os cativos do país, mas também representava a consolidação das relações capitalistas de produção na cidade do Rio de Janeiro. Desta maneira, era o momento da superação da fase da manufatura para a ascensão da grande indústria no Rio de Janeiro. Não é para menos que a literatura sobre a indústria carioca volta-se justamente às décadas de 1880 e 1890 para caracterizá-las como o período do primeiro surto industrial brasileiro (ou mesmo o início da industrialização do

³⁰³ BENCHIMOL, Jaime Larry. *Pereira Passos - um Haussman tropical: as transformações urbanas na cidade do Rio de Janeiro no início do século XX*. Rio de Janeiro: dissertação de mestrado – UFRJ, 1982, cap. V: “A formação das companhias de carris urbanos e sua influência sobre a reestruturação do espaço carioca”.

país).³⁰⁴ Ou ainda, na consideração de Suzigan para a evolução da indústria brasileira: “*um período em que a formação de capital industrial se acelerou substancialmente*”.³⁰⁵

Na liderança deste processo estava a indústria de chapéus, a principal do ramo industrial carioca, que inclusive mantinha uma importante organização política local. Em agosto de 1876, chapeleiros apresentam representações à Sociedade Auxiliadora da Indústria Nacional para elevar os direitos alfandegários. Durante quase uma década foi o grupo dos empresários produtores de chapéus que comandou as lutas pela defesa de políticas protecionistas para garantir a expansão da indústria nacional. Somente na década de 1880, como visto anteriormente, a Associação Industrial conseguiu se organizar, deixando interesses corporativos de setores da indústria para responder por uma política do grupo como um todo.

A passagem para a década de 1880 marcaria a consolidação de outro determinante setor da indústria carioca. “*A grande transformação entre 1873-75 e 1881 ocorreu no setor de tecidos que passou a desenvolver uma atividade de tipo industrial que constituía um sintoma de transição de manufatura para a indústria*”.³⁰⁶ Se em 1866, a produção nacional de tecidos respondia apenas a 6% do valor importado, a partir da década de 1880 esse valor foi sendo rapidamente aumentado, alcançando 85% na década de 1920. Tradicionais comerciantes de tecidos portugueses, alemães e ingleses estabelecidos no mercado carioca lideraram a substituição das importações pela produção nacional. Esses comerciantes estrangeiros, ligados também ao grande capital mercantil nacional, “*trouxeram para as fábricas têxteis o capital mercantil acumulado e o profundo conhecimento que haviam adquirido no mercado consumidor*”.³⁰⁷

Assim como no caso de Salvador é fácil de identificar inúmeros casos de fábricas têxteis cuja origem foi, então, esse grande comércio de importação. A Fábrica de Fiação,

³⁰⁴ Alguns trabalhos ilustram tal ênfase dada às duas últimas décadas do século XIX: MONTEIRO, 1985, QUEIROZ, Maurício Vinha de. “O surto industrial de 1880-1895”. *Crítica e debate*. N.6, 1975, WEID, Elisabeth Von der e BASTOS, Ana Marta Rodrigues. *O fio da meada: estratégia de expansão de uma indústria têxtil*. Rio de Janeiro: Casa Rui Barbosa, 1986 e SIQUEIRA, José Jorge. *Contribuição ao estudo da transição do escravismo colonial para o capitalismo urbano-industrial no Rio de Janeiro: a Cia. Luz Steárica (1854-1898)*. Niterói: dissertação de mestrado – UFF, 1984. Outros trabalhos discutem o período anterior justamente nos termos da manufatura: SOARES, 2002 e OLIVEIRA, Geraldo Beauclair Mendes de. *Raízes da indústria no Brasil: a pré-indústria fluminense, 1808-1860*. São Paulo: tese de doutorado – USP, 1987.

³⁰⁵ SUZIGAN, 2000, p.49.

³⁰⁶ LOBO, 1979, p.201.

³⁰⁷ LEVY, 1994, p.97-8.

Tecidos e Tinturaria Aliança (1888), formada pelos sócios portugueses José Augusto Laranja, importador de aparelhos hidráulicos e fogões a gás e Joaquim de Oliveira e Silva, comerciante de fazenda por atacado. A Fábrica de Fiação e Tecelagem Carioca (1884), fundada em comandita por um grande número de sócios, alguns ingleses investidores em outras indústrias têxteis, e outros brasileiros expressivos do grande comércio no Rio de Janeiro, como o representante do comércio carioca, Barão de São Francisco, o atacadista de tecidos Carlos de Almeida Magalhães e também o inglês importador de tecidos James Bellamy. Este último, juntamente com outros dois ingleses importadores de tecidos, John Hall e Henry Lowndes, fundaram a Fábrica de Tecidos São João em 1886. Lowndes, por sua vez, fundou junto com Frederico Pinheiro da Silva a Fábrica de Tecidos São Cristóvão em 1889.³⁰⁸

Mas diferentemente do ocorrido na evolução da indústria em Salvador, o Rio de Janeiro foi palco de uma tremenda ampliação da quantidade de estabelecimentos industriais na fase de “consolidação da grande indústria”. O aumento da proteção tarifária na década de 1880 até 1884, a revisão das leis de sociedades anônimas em 1882, a depreciação cambial entre 1880-1886, e a expansão monetária na passagem da Monarquia à República reforçaram o ambiente favorável para a abertura de indústrias e empresas para suprir o grande mercado carioca. Assim, nos primeiros anos do governo republicano, e com a política econômica de Rui Barbosa conhecida como encilhamento, algumas indústrias do então Distrito Federal passaram a sofrer alterações nas suas estruturas. Dentre as principais medidas dos ministérios de Ouro Preto e Rui Barbosa estavam a reforma monetária, ampliando a circulação de dinheiro no mercado, a maior concessão de créditos para as atividades industriais, a alteração na Lei de Sociedades Anônimas, que facilitava os investimentos na indústria, e a elevação das tarifas alfandegárias de importação com cobrança de taxas em ouro, num ambiente “protecionista” de queda da taxa de câmbio.³⁰⁹

³⁰⁸ LEVY, 1994, p.101-6.

³⁰⁹ Não é nosso objetivo discutir mais detidamente a política do encilhamento neste trabalho. Mas não deixa de ser um momento sintomático de ruptura, em que a implementação de uma política de expansão monetária e de crédito ao capital industrial permitiu a formação de um grande número de novas empresas, mesmo que gerando um contexto de grande especulação. Para o tema consultar, entre outros, os seguintes trabalhos: STEIN, 1979, LEVY, Maria Bárbara. “O encilhamento”. NEUHAUS, Paulo (org). *Economia brasileira: uma visão histórica*. Rio de Janeiro: Campus, 1980, FRANCO, Gustavo. *Reforma monetária e instabilidade durante a transição republicana*. Rio de Janeiro: BNDES, 1983, TANNURI, Luiz Antonio. *O Encilhamento*. São Paulo: Hucitec, 1981.

Mesmo com a determinante participação do capital comercial como sustentáculo da formação das empresas, durante o período de encilhamento foi registrado uma maior participação de bancos na composição acionária da indústria, e em especial da indústria têxtil. Entre alguns exemplos: Confiança (1885 – 16,6%), Progresso Industrial (1889 – 22,8%), São Cristóvão (1890 – 20%) e São João (1889 – 12%). Mas não somente o capital bancário fazia parte da composição acionária das indústrias, diretores de bancos eram comuns entre os principais fundadores, diretores e acionistas das companhias industriais. Logo, grandes investidores que como acionistas minoritários passaram a diversificar suas carteiras comprando ações de indústrias, enquanto outros, o *“empresário industrial, uma burguesia que, para além de suas origens comerciais, ia se embrenhando na atividade produtiva”*.³¹⁰

Outra característica importante era que as indústrias mais antigas sustentavam um número de acionistas menor, formando sociedades bastante fechadas, nucleadas entre o grupo familiar ou de amigos fundador. Alguns exemplos: Rink com 7 acionistas, Pau Grande, São João e São Cristóvão com 3, Aliança com 2 e São Lázaro e Bonfim com 1. Empresas que nasceram já como sociedades anônimas apresentavam número de acionistas bem maior, como Confiança (48), Progresso Industrial (127), Corcovado (80) e São Felix (40).³¹¹ Tal particularidade possibilitava que as companhias industriais tivessem maiores somas de capital disponível, fortalecendo a atuação e ampliando os investimentos. De maneira que: *“Através do critério de seletividade por sobrevivência podemos concluir que as empresas da época não só não eram bolhas de sabão, como também sustentaram o movimento do mercado de capitais até sobreviesse um novo padrão de acumulação industrial”*.³¹²

O período entre 1890 e 1891 foi de pico de importação de maquinarias e de abertura de empresas. Nesse dois anos, foi arquivada na Junta Comercial da cidade do Rio de Janeiro a abertura de 89 bancos e de 549 sociedades anônimas. Contudo, em fins de 1891, e durante o ano de 1892, os investimentos começaram a arrefecer, iniciando uma grande maré de falências. De qualquer maneira, alguns setores da indústria, como o têxtil, conseguiram se consolidar dentro da economia brasileira. A partir de então, as condições

³¹⁰ LEVY, 1994, p.155.

³¹¹ LEVY, 1994, p.156.

³¹² LEVY, 1994, p.146.

econômicas para a expansão industrial pareciam não ser tão favoráveis ao Rio de Janeiro, diante das políticas implementadas nas instâncias federais, como o *Funding Loan* de 1898 e a ampla restrição monetária do início do século XX. Contudo, os acertos financeiros com os credores estrangeiros e o programa federal de equilíbrio orçamentário possibilitaram que o Distrito Federal passasse por uma profunda reforma urbana comandada por Pereira Passos durante a primeira década dos 1900. A indústria carioca continuaria crescendo, mas não alcançando as taxas de crescimento que seriam impressas na economia paulista. Mesmo já assumindo certo grau de independência das atividades comerciais, o maior centro comercial e financeiro do país vinha perdendo a liderança industrial.

São Paulo

O desenvolvimento da cidade de São Paulo foi tardio em comparação com aquele das cidades de Salvador e do Rio de Janeiro. A cidade em 1872 tinha apenas um pouco mais de trinta mil habitantes e, até então, não havia desempenhado nenhum papel relevante na economia brasileira. A cidade dos bandeirantes no período colonial, do circuito dos muares e das produções das lavouras de cana-de-açúcar e algodão, São Paulo “possuía diversas funções – comercial, cultural, político-administrativa; entretanto, estavam ainda por se processar as modificações que nos fariam encontrá-la no final do século como centro econômico-financeiro”.³¹³ E essas mudanças viriam somente com a expansão da lavoura cafeeira para o Oeste Paulista na segunda metade do século XIX, quando o café atingiu a região de Campinas, superando o Vale do Paraíba que se mantinha preso à órbita da economia carioca.

Aproveitando-se do capital oriundo das plantações de cana-de-açúcar e do comércio dos tropeiros, como aquele realizado pelo Barão de Iguape e, associando-se aos recursos dos comissários, a produção cafeeira conseguiu rapidamente se disseminar pela região central da Província de São Paulo.³¹⁴ Além do crescimento do consumo internacional de

³¹³ MELLO, Zélia Maria Cardoso de. *Metamorfoses da riqueza. São Paulo: 1845-1895*. São Paulo: Hucitec, 1985, p.60.

³¹⁴ Entre outras importantes figuras da economia paulista que estiveram associadas à produção de açúcar e se beneficiaram da expansão cafeeira em meados do século XIX estavam: os Sousa Queirós, com os irmãos Barão de Limeira e Francisco A. de Souza Queirós e o pai Brigadeiro Luís Antônio, Nicolau Vergueiro e Martinho da Silva Prado. Para a história do Barão de Iguape ver: PETRONE, Maria Thereza Schorer. *O Barão de Iguape. Um empresário da época da Independência*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1976. Os comissários desempenharam papel menos importante na economia cafeeira paulista do que na

café, os cafeicultores paulistas precisavam solucionar dois problemas emergenciais: em primeiro lugar manter a oferta de mão-de-obra e, em segundo lugar, reduzir os custos com o transporte, já que as áreas cultivadas ampliavam cada vez mais a fronteira agrícola da Província. A solução encontrada foi modernizar as atividades componentes do “complexo cafeeiro”. Introduziu-se as máquinas de beneficiamento de café e implantou-se o sistema ferroviário.³¹⁵

Foi neste contexto que começou a se processar uma transformação ímpar na economia brasileira, aproximando os interesses dos fazendeiros paulistas dos investimentos urbanos. Mais do que em qualquer outra região, foi na Província de São Paulo que as rendas geradas no campo passaram a compor ativos em outros negócios, como ferrovias, bancos e empresas de serviços públicos, dando origem ao “grande capital cafeeiro”.³¹⁶ E foi a cidade de São Paulo que acabou concentrando as funções comerciais e financeiras, além de local de residência de parte desses grandes fazendeiros. Em outras províncias, como vimos nos casos da Bahia e do Rio de Janeiro foi, sobretudo, do capital comercial citadino que se originaram os volumosos recursos para tais investimentos. Em São Paulo, por outro lado, foi sob a liderança do grande capital cafeeiro que a composição da riqueza transformou-se, invadindo novas áreas e negócios (Tabela 4.7).³¹⁷

economia carioca, isso porque os grandes proprietários em São Paulo tinham maior capacidade financeira. Tal forma de crédito havia sido dominante nas culturas de algodão e açúcar, contudo não nas produções de café. Além da prévia fonte de recursos provenientes de negócios como as tropas de mulas e as produções de cana-de-açúcar, os proprietários de terra em São Paulo tinham estreitos laços com o capital financeiro local: Barão de Iguape, Souza Queirós, Barão de Tietê, Silva Telles e Martinho da Silva Prado faziam parte da primeira diretoria da Caixa Filial do Banco do Brasil em São Paulo aberta em 1853. “*Ao lado do crédito fornecido pelos comissários, já se desenvolvia em São Paulo uma camada de ‘capitalistas’ que também emprestava dinheiro a juros*”. SAES, 1986a, p.87.

³¹⁵ “Máquinas de beneficiamento e ferrovias, as primeiras aumentando a produtividade e as últimas reduzindo os custos, resultavam, assim, em forte ampliação das margens de lucros. Dada a disponibilidade de terras e o comportamento da demanda externa, isso implicava na necessidade de ampliar a acumulação cafeeira”. CANO, Wilson. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. São Paulo: Difel, 1977, p.34.

³¹⁶ Vale a pena ressaltar que o “grande capital cafeeiro” surgiu justamente da diferenciação deste grupo de origem rural com empreendimentos de caráter urbanos, daqueles membros clássicos da lavoura. Durante a Primeira República inúmeros conflitos de interesses opuseram o grande capital cafeeiro aos tradicionais fazendeiros ligados exclusivamente à lavoura. Para detalhes desses conflitos: SAES, 1986, e PERISSINOTO, Renato. *Classes dominantes e hegemonia na República Velha*. Campinas: Unicamp, 1994.

³¹⁷ “Passa-se, portanto da riqueza antiga, baseada em escravos, à nova, baseada primordialmente em ações. Criam-se outras fontes de rentabilidade e os circuitos de valorização apresentam-se cada vez mais amplos. Não é mais possível, ao reverso do que ocorria antes, caracterizar proprietários tipicamente urbanos e rurais, com funções especializadas; agora temos proprietários rurais com diversas atividades urbanas e vice-versa. Em vez de especialização, diversificação, em vez de escravos, imóveis e ações”. MELLO, 1985, p.139.

Tabela 4.7. Composição da riqueza (em percentagem) – São Paulo

Proprietários em:	Imóveis	Utensílios, máquinas	Animais	Escravos	Valores mobiliários	Dívida ativa
1845-1850	27,44	0,87	3,05	32,30	4,69	31,65
1851-1860	36,18	1,88	4,35	27,55	11,80	18,24
1861-1871	30,49	1,21	1,78	18,94	7,56	40,02
1872-1880	30,22	4,25	0,78	7,76	36,56	20,43
1881-1887	52,73	10,12	1,87	8,02	12,64	14,62
1888-1895	33,32	8,80	0,53	0,00	30,67	26,68

Fonte: Mello, 1985, Apêndice Estatístico.

Assim, o primeiro setor de infra-estrutura a apresentar um crescimento significativo em São Paulo foi o ferroviário.³¹⁸ Até o ano de 1870 a única ferrovia em operação era a inglesa São Paulo Railway, inaugurada em 1867, ligando o porto e a capital. Na década seguinte, outras importantes ferrovias começaram a funcionar, como a Cia. Paulista em 1872, e a Mojiana e Sorocabana em 1875. A ampliação da Cia. Paulista para o centro da Província possibilitava a ligação de cidades produtoras de café e também centros comerciais, como Campinas, Rio Claro, Bauru e Araraquara. A Mojiana, correndo pela margem da fronteira com Minas Gerais, era responsável pelo transporte do café da região oeste do Estado, como Ribeirão Preto. Enquanto a Sorocabana corria para a região sudeste de São Paulo atendendo as produções de algodão do estado. Durante a década de 1880, a produção desta região começou a se transformar, substituindo o algodão por cafezais em cidades como Itapetininga. Avançava assim a ferrovia, para uma nova e distante região cafeeira, formada por cidades como Assis e Presidente Prudente.

Durante este período inicial de implantação da rede ferroviária em São Paulo nas décadas finais do século XIX, a única ferrovia construída e dominada pelo capital estrangeiro era a São Paulo Railway que ligava Santos à Jundiaí. Diferentemente da companhia inglesa, as ferrovias que cortavam rumo ao interior foram construídas basicamente por meio de sociedades anônimas com recursos do capital nacional.³¹⁹

³¹⁸ Os investidores se aproveitavam de incentivos governamentais para a construção de estradas de ferro. A Câmara dos Deputados em 26 de julho de 1852, pela Lei n. 641, concedeu aos concessionários das linhas férreas juros de 5% sobre o capital empregado na construção da estrada. A Província de São Paulo, seguindo outras províncias, se comprometeu com mais 2% de juros aos concessionários. SAES, Flávio Azevedo Marques de. *As ferrovias de São Paulo: 1870-1940*. São Paulo: Hucitec, 1981, p.22.

³¹⁹ “Parte do capital agrário, transformado em ações, constituiu importante fonte de financiamento de novos empreendimentos”. MELLO, 1985, p.138. A autora faz uma longa descrição, por meio de inventários, da

Aproveitando o enriquecimento proveniente do comércio cafeeiro, fazendeiros investiram seus lucros na construção e ampliação da rede ferroviária. Entre um dos clássicos exemplos, a Cia Paulista, formada sob a liderança do presidente da Província Saldanha Marinho e o fazendeiro Antonio Prado, era dirigida e sustentada por acionistas paulistas, membros da elite que na sua maioria tinham alguma relação com a produção de café.³²⁰

No relatório de formação da Companhia Paulista, em 26 de setembro de 1869, constavam como principais acionistas os filhos do Brigadeiro Luís Antônio, o Barão de Limeira e Francisco A. de Souza Queiroz – proprietários de terra de região de Piracicaba e Limeira, ligados a economia açucareira; o barão de Piracicaba (Antônio Pais de Barros), um dos introdutores do café no Oeste Paulista; o barão de Rio Claro (José Estanislau de Oliveira), um dos maiores proprietários de terra de São Paulo e Martinho da Silva Prado, fazendeiro de açúcar e café.

A Companhia Mojiana seguia o exemplo da Companhia Paulista. As duas companhias eram formadas por um grande número de acionistas: 654 na Paulista e 315 na Mojiana, e entre os principais acionistas relacionados estavam os cafeicultores. No caso da Mojiana, entre os acionistas listados encontrava-se a família Silva Prado (o Barão de Iguapé, os filhos Martinho e Antônio Prado), o Barão de Três Rios e Barão de Parnaíba, todos fazendeiros, tanto originários da produção de açúcar, ou mesmo das respeitáveis produções de café.³²¹ Desta maneira, a construção das ferrovias dependia dos interesses locais e acima de tudo dos fazendeiros e moradores da região que seriam responsáveis pelo investimento, como no caso da Cia. Ituana, controlada pelas famílias Paes de Barros e Pacheco Jordão, produtoras de café na região cortada pela ferrovia.

A Sorocabana, também uma empresa de capital nacional, tinha a peculiaridade de atender a uma região produtora de algodão. A produção de algodão em declínio exigia a construção da ferrovia para reduzir os custos com o transporte do produto. Assim, Luís Matheus Maylasky, importante comerciante de algodão, foi quem liderou o processo de

composição do capital dos grandes fazendeiros paulistas, demonstrando o processo de diversificação de seus investimentos, e a trajetória das atividades rurais aos negócios urbanos.

³²⁰ Nas palavras de Saldanha Marinho: “Está pois formada a Companhia Paulista (em 1868) que só depende da legalização de sua existência e disto trato eu com esmero, folgando em comunicar-vos que considero tal legalização como consumado. É o primeiro exemplo desta ordem no país. É a primeira companhia brasileira que, em ponto tão elevado, abstrai de capitais estrangeiros, e se liberta do jugo estrangeiro. É um fato de alcance enorme para o futuro”. *Apud* SAES, 1986, p.41.

³²¹ SAES, 1986, p.44-5.

fundação da Estrada de Ferro Sorocabana. A captação de recursos de Maylasky foi fundamental tanto para a construção da ferrovia, como para manter a produção de algodão.³²² Mesmo assim, a região da Sorocabana, anos mais tarde seguiria a tendência das ferrovias paulistas e passaria a atender as regiões produtoras de café.³²³

De 1906 a 1914, o capital que compunha as estradas de ferro que era na maioria nacional, começou a ser transferido para as mãos do capital e de empresários estrangeiros (notadamente para o norte-americano Percival Farquhar).³²⁴ No início do século XX, a Sorocabana foi encampada pela União, já que o governo tornou-se o principal credor para manter a ferrovia. Todavia, com o Convênio de Taubaté e as políticas de imigração, o governo estava sofrendo consideravelmente com a falta de recursos. Desta forma, a Sorocabana foi arrendada para buscar novos financiamentos; num primeiro momento um grupo franco-norte-americano formava a Sorocabana Railway Co. Ltd., que acabou sendo vendida para Farquhar em 1907. O empresário norte-americano recebeu autorização pelo Decreto 6.493 de 31 de março de 1907 para formar a Brazil Railway Co., com o objetivo de concentrar nesta empresa as principais ferrovias brasileiras, em especial os ramais do interior paulista.³²⁵ Com a compra da Sorocabana, o empresário partiu para adquirir as outras três importantes ferrovias, São Paulo Railway (capital londrino), Paulista e Mojiana

³²² CANABRAVA, Alice Piffer. O desenvolvimento da cultura de algodão na Província de São Paulo (1861-1875). São Paulo: Siqueira, 1951, p.243.

³²³ Portanto, a receita ferroviária era composta quase que totalmente pelo transporte cafeeiro. Isso significava que nos momentos de crise do café a lógica seria de uma redução das receita ferroviária também, ainda considerando que os principais acionistas das ferrovias eram os próprios fazendeiros. Entretanto, o que se observava era uma situação altamente contraditória: mesmo com as primeiras crises cafeeiras que se instauraram já no final do século XIX, provocando redução nos preço do café, os diretores das ferrovias não se sensibilizaram para reduzir os custos dos serviços prestados. Desta forma, a manutenção dos patamares da receita ferroviária provocava pressões para os produtores de café. No ano de 1890 o custo do transporte ferroviário na receita da produção de café somava 10,39%, e a evolução do custo das tarifas ferroviárias manteve uma tendência crescente, passando para 20,45% em 1895, aumentando para 25,21% em 1901, chegando ao pico de 34,93% em 1905. SAES, 1986, p.158.

³²⁴ Outro caso foi a compra da Companhia Estrada de Ferro Rio Claro pelo capital inglês. Para a história desta ferrovia ver: GRANDI, Guilherme. *Café e expansão ferroviária: a Companhia E.F. Rio Claro (1880-1903)*. São Paulo: Annablume, 2007.

³²⁵ Farquhar abusou das relações pessoais para garantir seu império. O arrendamento da Sorocabana foi tema de grande polêmica na época, pois o contrato do negócio além de beneficiar Farquhar, acabou favorecendo dois altos funcionários do Estado de São Paulo, que antes mesmo de terminar o exercício de seus cargos já assumiam a diretoria da empresa de Farquhar. Eles eram Alfredo Maia (Superintendente da Sorocabana) e Jorge Tibiriçá (Presidente do Estado), e as denúncias ainda apontavam que o último havia recebido secretamente 5.000 réis mensais. Em troca dos cargos e do dinheiro, Jorge Tibiriçá e Alfredo Maia passavam a Sorocabana para as mãos de Farquhar por sessenta anos sem concorrência e nem publicação de editais de convocação para o negócio, já que havia interesse da poderosa São Paulo Railway para aquisição daquele ramal. SAES, Alexandre Macchione. “Empresas estrangeiras e participação política na Primeira República”. *VI Congresso Brasileiro de Pesquisadores em História Econômica*. Conservatória: ABPHE, 2005, p.21.

(brasileiras). Apesar de comprar algumas ações da São Paulo Railway, Farquhar não atingiu o controle acionário da empresa inglesa. Já no caso das ferrovias nacionais, por meio da associação com bancos estrangeiros, Banque de Paris et des Pays-Bras, Empire Trust Co. e Banca Francese e Italiana per l' America Del Sud, Farquhar obteve o controle acionário, dominando assim as principais ferrovias do interior de São Paulo.³²⁶

A ampliação da participação do capital estrangeiro nos negócios ferroviários permitiu que o capital nacional fosse deslocado com maior intensidade para novas atividades, como os serviços públicos. As empresas de iluminação e transportes públicos, na realidade, foram na origem já empreendimentos dos grupos nacionais e locais. Inicialmente como pequenas empresas de atuação municipal, a partir de 1880 os serviços urbanos definitivamente passaram a fazer parte dos interesses do “grande capital cafeeiro” que estendeu mais capitais para a construção de usinas geradoras de energia e sistemas de transporte e iluminação nas maiores cidades de São Paulo. Entre outros exemplos: a Companhia Campineira de Iluminação a Gás fundada em 1875 pela elite local composta por Joaquim Quirino dos Santos, Joaquim Edydio de Souza Aranha, Vitorino Pinto Nunes, Rafael de Abreu Sampaio e Manuel Cardoso de Almeida; a Companhia Carris de Ferro de São Paulo fundada por Manuel Lengruher, mas controlada na década de 1880 por Antonio da Silva Prado, Francisco de Paula Mayrink e Antonio de Paula Ramos; e “*também, a Companhia de Bondes de Tremembé, em 1883, a Companhia de Bondes Taubateense e a Companhia de Gás e óleos Minerais, todas ligadas a fazendeiros de café*”.³²⁷

A passagem para o século XX marcaria profundas mudanças no setor. Seguindo a tendência inaugurada na capital do estado com a chegada da empresa canadense Light, o interior paulista também iniciou um processo de concentração de mercado. As inúmeras companhias formadas naquele período como decorrência dos investimentos do grande capital cafeeiro, como por exemplo, a Cia. Mojiana de Força e Luz (1879), a Cia. Campineira de Tração, Luz e Força (1904), Empresa elétrica Piracicaba (1909) e Companhia Paulista de Força Luz (1912),³²⁸ tenderam a se concentrar em três grandes

³²⁶ SAES, 1986, p.155-74.

³²⁷ LORENZO, Helena Carvalho de. Eletrificação, urbanização e crescimento industrial no Estado de São Paulo, 1880-1940. Rio Claro: tese de doutorado – UNESP, 1993, p.60.

³²⁸ Outras empresas formadas no período: a Cia. Ituana de Força e Luz (1904), a Empresa Elétrica Bragantina (1905), a Cia. Força e Luz de Guaratinguetá (1905), a Cia. de Eletricidade de São Paulo e Rio (1908), Cia. Luz e Força de Tatuí (1909), além das companhias Empresa Força e Luz de Botucatu, de São Manuel, de

grupos nacionais entre as décadas de 1910 e 1920. A própria Companhia Paulista de Força e Luz foi resultado dessa tendência à concentração do mercado, reunindo na sua formação as empresas da região de Botucatu, e no final da década de 1910 incorporando outras empresas como a concessionária de Bauru. Outro grupo de destaque nesse processo de concentração foi o Ataliba Vale, Fonseca Rodrigues e Ramos de Azevedo, proprietários de empresas da região de Araraquara e Vale do Paraíba.

Finalmente, o último caso representativo foi o da fornecedora de energia elétrica da região de Ribeirão Preto. A pequena geradora de energia elétrica, Empresa Força e Luz de Ribeirão Preto, havia sido formada em 1898, por um comissário local, Rufino Almeida & Cia. Esse era o momento em que o café estava começando a ser plantado nos arredores da cidade. Mas em 1910, formou-se a S.A. Empresa Força e Luz de Ribeirão Preto, cujos principais acionistas eram representantes da família de Martinho e Antônio da Silva Prado, que provavelmente reinvestiram seu capital do setor ferroviário para este novo negócio (afinal a família Silva Prado foi uma das principais acionistas da Cia. Paulista de Estradas de Ferro, cujas ações haviam sido compradas por Farquhar nessa mesma época). Em pouco tempo a família Silva Prado adquiria as ações da Empresa Força e Luz de Jaú, e já em 1915, esse grupo fornecia energia para onze municípios da região.³²⁹

O que se verifica na composição das principais empresas formadas na economia paulista nessa fase de expansão da cafeicultura foi a continua repetição das famílias e de empresários na direção e no corpo de acionistas.³³⁰ Neste mesmo ambiente outro setor estruturado a partir do grande capital cafeeiro em São Paulo foi o bancário. As dificuldades de crédito para o setor agrícola e a centralização do sistema financeiro na cidade do Rio de Janeiro estimularam membros da elite paulista a fomentar o processo de fundação de bancos em São Paulo. A partir da década de 1880 a cidade de São Paulo passou ostentar a

Agudos e Pederneiras e a Cia. Elétrica Oeste de São Paulo que juntas formaram a Cia. Paulista de Força e Luz em 1912. LORENZO, 1993, p.77.

³²⁹ SAES, 1986, p.180. A hegemonia nacional no setor elétrico no interior durou até fins da década de 1920, quando a canadense Light e a norte-americana Bond & Share (empresa fundada pela General Electric e conhecida no Brasil também como Amforp) dividiram o mercado paulista, deixando sob controle do capital nacional as pequenas centrais elétricas isoladas.

³³⁰ “De 167 diretores e acionistas ligados com ao menos duas empresas no período entre 1856-1905, 89 indivíduos (53%) estavam presentes em duas companhias; 30 indivíduos (18%) estavam presentes em três empresas; 15 indivíduos (9%) estavam presentes em quatro empresas, 13 indivíduos (8%) estavam ligados com cinco empresas; e 20 indivíduos (12%) estavam presentes em mais de cinco empresas”. HANLEY, Anne. *Native capital: financial institutions and economic development in São Paulo, Brazil, 1850-1920*. California: Stanford University Press, 2005, p.255.

função de centro financeiro da economia cafeeira, enquanto o *boom* da cafeicultura assumia papel determinante no processo de fundação dos bancos ao invés das condições impostas pela política econômica nacional.³³¹

Se o desenvolvimento da lavoura cafeeira foi determinante na organização do sistema bancário de São Paulo,³³² a composição acionária e das diretorias dos bancos paulistas atestava a hegemonia do grande capital cafeeiro neste negócio. Como já descrito anteriormente, a diretoria da Caixa Filial do Banco do Brasil era composta pelo Barão de Iguape, Martinho da Silva Prado, Francisco Antonio de Souza Queirós e Joaquim José dos Santos Silva, todos fundadores da Companhia Paulista. O Banco de Campinas foi formado pelo Barão de Três Rios, presente também na Companhia de Iluminação Pública de Campinas, diretor e acionista da Companhia Mojiana e mais tarde acionista dos bancos Crédito Real de São Paulo e Casa Bancária da Província de São Paulo.

O Banco de Crédito Real de São Paulo, de 1882, tinha como diretores homens ligados mais diretamente aos negócios da cidade de São Paulo. Francisco Dutra Rodrigues e José Duarte Rodrigues eram diretores da Companhia Carris de Ferro de São Paulo, e Antonio Proost Rodovalho organizador da Companhia Melhoramentos, além de acionista da Companhia Paulista e da Companhia Cantareira de Águas e Esgotos. O Banco Comercial, por sua vez, estava ligado à Associação Comercial e Agrícola de São Paulo, fundada em 1884, por meio dos diretores José Duarte Rodrigues e Eduardo Prates. Mas o verdadeiro marco da articulação entre o grande capital cafeeiro e o sistema financeiro paulista foi a fundação da Casa Bancária da Província de São Paulo. Entre os sócios: Fidélis Nepomuceno Prates, Martinho da Silva Prado, Barão de Piracicaba, Pedro Egydio de Souza

³³¹ “A emergência do capital bancário em São Paulo se faz, portanto, sem que haja o surgimento de um grupo de capitalistas financeiros em sua forma típica. A especialização do capital com funções bancárias parece responder, pois, aos frutos da própria expansão quantitativa do capital cafeeiro: as atividades financeiras (via crédito particular ou comercial) não poderiam mais se conformar com os limites institucionais prévios, restritivos do potencial representado pelo capital já dedicado ao empréstimo. Com esta conclusão – o capital bancário em São Paulo nasce da própria expansão do capital cafeeiro que busca formas específicas de investimentos – procuramos reforçar a hipótese lançada anteriormente, de que não se pode entender no caso paulista, o desenvolvimento bancário a partir da política monetária do Governo Central”. SAES, 1986a, p.89.

³³² Em 1887, na cidade de São Paulo estavam instalados os bancos: Caixa Filial do Banco do Brasil, Banco de Crédito Real de São Paulo, Banco Mercantil de Santos (agência), Banco da Lavoura, Banco Comercial de São Paulo, Casa Bancária da Província de São Paulo, English Bank of Rio de Janeiro e London & Brazilian Bank. Em Santos: London & Brazilian Bank, English Bank of Rio de Janeiro, Banco Mercantil de Santos, Casa Bancária da Província de São Paulo, Banco da Lavoura (agência), Banco Comercial de São Paulo, e em Campinas: Banco Comercial de São Paulo, Banco Mercantil de Santos (agência), Casa Bancária da Província de São Paulo. SAES, 1986a, p.49.

Aranha, Barão de Parnaíba, José Estanislau do Amaral, Barão de Melo Oliveira e Conde de Três Rios, cujo capital tinha origem na lavoura de café e que ora faziam parte das direções e dos corpos de acionistas das ferrovias Mojiana e Paulista, ora de companhias de serviços públicos de São Paulo e Campinas.³³³

Contudo, a indústria em São Paulo teve um crescimento mais tímido do que a símile do Rio de Janeiro na década de 1890. Os efeitos do Encilhamento em São Paulo não foram tão robustos, mesmo com a abertura de mais de 200 firmas no período. A Bolsa de São Paulo era uma instituição nova, que formada primeiramente em 1890, tinha sido fechada logo em seguida, para reabrir definitivamente em 1895. O salto industrial paulista deu-se, então, no início do século XX, particularmente durante o dinâmico período de 1909 a 1913. A bolsa neste contexto assumia papel de negociante das grandes empresas, tanto de serviços públicos como industriais. Em 1907, apenas 1% das indústrias existentes em São Paulo eram negociadas na bolsa, mas estas representavam 20% do capital no setor.³³⁴

Entretanto, mais que a bolsa de valores, foi sem dúvida da expansão da economia cafeeira que os estímulos para o rápido crescimento industrial de São Paulo devem ser compreendidos. É verdade que, a formação do capital industrial foi considerada também, por alguns autores, como a defesa do grande capital cafeeiro e dos comerciantes de

³³³ SAES, 1986a, p.88. Para Anne Hanley o fechamento de diversos bancos com a crise de liquidez entre 1900-02, e a reabertura do Banco do Brasil em 1906 com funções de Banco Central, foi responsável pela reorganização e concentração do sistema financeiro paulista. Os bancos que sobreviveram e vieram a abrir depois desse período tenderam a se “institucionalizar”, isso é, deixaram de ser controlados pelo grande capital cafeeiro para representar seus próprios interesses. HANLEY, 2005.

³³⁴ Assim como enfatizado pelos estudos da formação da indústria no Rio de Janeiro, Anne Hanley procurou dar destaque ao papel da bolsa de valores na origem das principais indústrias paulistas. Segundo a autora: “O presente artigo visa contribuir para esse debate ao usar o exemplo de São Paulo para sugerir (...) a importância (...) do mercado de ações e títulos para o crescimento do setor moderno (...). No caso da Bolsa de São Paulo uma curta e rápida explosão de atividades foi suficiente para provocar um profundo e duradouro efeito sobre o desenvolvimento econômico da região. Depois de uma década de lenta maturação estrutural nos anos 1890, a Bolsa tinha experimentado, em 1917, uma série de mudanças marcantes. Primeiro, ela participou na formação de novos capitais, principalmente em empresas de serviços de utilidade pública e empresas industriais. Segundo, a Bolsa financiou o capital de empresas médias e grandes diretamente, ajudando negócios que estavam além do alcance do financiamento tradicional por grupos familiares ou comunitários. Terceiro, depois de 1909, a Bolsa diversificou suas operações com emissões de títulos de dívidas para o benefício direto das novas empresas industriais e de infra-estrutura urbana. E, finalmente, esse foi um fenômeno local. Apesar do capital estrangeiro ter uma presença considerável na economia de São Paulo, ele não suplantou a formação de capital doméstico que ocorria nas áreas urbanas de São Paulo por meio da venda de ações e títulos, nem sequer com ela competia. Esse breve e intenso período no começo do século XX deu a São Paulo uma estrutura vital para a sua precoce e rápida modernização”. HANLEY, Anne. “A bolsa de valores e o financiamento de empresas em São Paulo, 1886-1917”. *História econômica e história de empresas*. São Paulo: Vol.1, Hucitec, 1998, p. 116-7.

importação frente à queda no valor dos produtos de exportação, que teria incentivado os empresários a substituir as importações e redirecionar o investimento.³³⁵ De qualquer maneira, o primeiro substantivo avanço industrial em São Paulo foi anterior ao período de Primeira Guerra, entre os anos de 1885 e 1905: na primeira década do período, considerando as indústrias têxteis, verificou-se um momento intenso tanto na fundação como no aumento da capacidade instalada; na segunda década do período, diante da fase de substituição de importações causada pela desvalorização cambial por políticas de auxílio ao café, o aumento concentrou-se basicamente na produção industrial, estimulando novo investimento industrial entre 1905 e a Primeira Guerra Mundial. Para Flávio e Maria Teresa Versiani, houve uma significativa expansão dos teares em São Paulo na década anterior a guerra, crescendo acima da média nacional e passando a liderar em capacidade instalada frente aos outros Estados.³³⁶ Assim, a extraordinária expansão da capacidade produtiva na fase de estabilização e valorização do câmbio, isso é, antes da Primeira Guerra, foi o que proporcionou condições para o aumento da produção nos anos de guerra por meio da substituição de importações.³³⁷ Deste modo, a produção crescente durante a guerra promoveu enriquecimento dos industriais existentes no ramo, gerando um novo salto industrial no final da década de 1910 e início da década de 1920.³³⁸

³³⁵ A cotação do café havia caído de 57\$811 em 1912 para 46\$103 em 1913, e da borracha de 5\$282 para 4\$282. Assim, o extraordinário impulso industrial de 5.940 novas indústrias formadas entre 1915-19 representou também, no limite, a inversão dos investimentos dos produtores agrário-exportadores para os centros urbanos. LIMA, Heitor Ferreira. *História político-econômico e industrial do Brasil*. São Paulo: Cia. Editora Nacional, 1973, p.328-30.

³³⁶ VERSIANI, Flávio & VERSIANI, Maria Teresa. “A industrialização brasileira antes de 1930: uma contribuição”. VERSIANI, Flávio & BARROS, José Roberto Mendonça de. *Formação econômica do Brasil. A experiência da industrialização*. São Paulo: Saraiva, 1977, p.128-131.

³³⁷ VERSIANI & VERSIANI, 1977, p.136.

³³⁸ A formulação do conceito de substituição de importações impulsionou longos debates sobre quais haveriam sido as condições necessárias para a gênese do processo de industrialização no Brasil. Celso Furtado (1959) e Carlos Manuel Peláez (1968) marcariam a primeira fase desse debate. Debruçados sobre os resultados econômicos do país pós- crise de 1929, enquanto Furtado seguia as interpretações da CEPAL considerando que o avanço industrial era resultado da crise mundial e da nova política econômica de cunho heterodoxo implantada por Getúlio Vargas, Peláez amparava sua tese na idéia de que a expansão das exportações que havia propiciado o transbordamento de capital para a formação do setor industrial. Em seguida, outros autores passariam a defender que o surto industrial seria anterior à década de 1930, mas manteriam no geral a dicotomia entre causas externas e internas na geração da industrialização: Caio Prado Jr. (1970) e Roberto Simonsen (1973) consideravam a Primeira Guerra Mundial como momento estratégico para compreender os surtos industriais iniciais, pois reduzia a concorrência internacional aos produtos produzidos internamente; ao passo que, Warren Dean (1971) reafirmava a idéia de que era o comércio do café que gerava a indústria, por ampliar a renda interna e reduzir o custo da importação de máquinas e matérias-primas para a indústria. Vilella e Suzigan (1973) também questionam a possibilidade de expansão industrial durante a Primeira Guerra, considerando que os anos de 1905 e 1912 foram aqueles responsáveis pelo surto industrial

Logo, a Primeira Guerra Mundial representou importante papel na formação do complexo industrial brasileiro, e acima de tudo, no desenvolvimento e na preeminência industrial paulista. O período de cinco anos anterior a 1914, teve em média um crescimento industrial de 9,1%, que foi reduzido para 4,4% durante a guerra. Partindo desses dados, e dos Censos industriais de 1907 e 1920, Wilson Cano avaliou que a taxa de crescimento médio da produção do período para o país foi de 3,5 vezes, enquanto São Paulo crescia 8,5 vezes em termos nominais, representando o “grande salto quantitativo” do Estado em relação ao resto do país.³³⁹

As causas consideradas por Wilson Cano para tamanho avanço industrial em São Paulo no início do século se dividem em dois argumentos: em primeiro lugar, São Paulo era um novo centro econômico vinculado ao comércio cafeeiro, e em segundo lugar, na análise de Cano, os salários paulistas eram menores, possibilitando taxas mais lucrativas na região. Na formação de mercado de trabalho, as imigrações e o crescimento populacional de São Paulo, proporcionaram salários mais baixos, e consecutivamente, menos pressão para os custos da produção industrial. Com o satisfatório desempenho da agricultura paulista, foi possível manter uma grande população urbana com o consumo de subsistência relativamente barato frente aos outros centros industriais, como no Rio de Janeiro que sofriam com a decadência das produções agrícolas e a necessária busca por produtos em

diante a ampliação da capacidade produtiva. A síntese do debate sobre as causas do processo de industrialização entre choques adversos e expansão industrial induzida pelas exportações seria feita em dois trabalhos: o de Albert Fishlow (1972) e o de Flávio Versiani e de Maria Teresa Versiani (1977). Fishlow ao conjugar as duas teorias ponderou que no período antes da Primeira Guerra Mundial a expansão das exportações teve papel decisivo na criação de capital, enquanto durante o conflito mundial, a desvalorização do câmbio e a inflação possibilitou a substituição de importações auferindo lucros elevados para os empresários industriais. Versiani & Versiani, por sua vez, focaram sua análise na constante oscilação cambial característica da Primeira República: nos períodos de desvalorização da moeda nacional criavam-se condições para ampliação da produção, diferentemente dos momentos de valorização, que proporcionava a intensificação dos investimentos nas plantas industriais pelo barateamento das importações. FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1959; PELÁEZ, Carlos Manuel. “A balança comercial, a grande depressão e a industrialização brasileira”. *Revista brasileira de economia*. 2 (1), 1968; PRADO JR., Caio. *História Econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1970; SIMONSEN, Roberto. *Evolução industrial do Brasil e outros estudos*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1973; DEAN, Warrean. *A industrialização de São Paulo*. São Paulo: Difel, 1971; VILELLA, Aníbal & SUZIGAN, Wilson. *Política do governo e crescimento da economia brasileira, 1889-1945*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1973; FISHLOW, Albert. “Origens e consequências da substituição de importações no Brasil”. *Estudos econômicos*. 2 (6), 1972, VERSIANI & VERSIANI, 1977. E para uma síntese desse debate: SAES, Flávio Azevedo Marques de. “A controvérsia sobre a industrialização na Primeira República”. *Estudos avançados*. São Paulo: vol. 3, n.7, 1989.

³³⁹ CANO, 1977, p.227.

outros Estados, e, portanto, o encarecimento da mão de obra.³⁴⁰ Outro fator importante na formação dos salários em São Paulo para Cano, era a utilização do trabalho feminino e infantil como maneira de reduzir os custos para os industriais. “*Esses fatos estão, portanto, a indicar que a indústria paulista operava com oferta abundante de mão-de-obra a taxas relativamente baixas de salários*”.³⁴¹

Assim, o complexo cafeeiro foi responsável pela dinamização da economia, com ferrovias, porto e urbanização e os baixos salários dos trabalhadores atraíam investimentos industriais. Mas foi sem dúvidas o papel desempenhado pela economia cafeeira que possibilitou o avanço industrial da região.³⁴² Todavia, a economia cafeeira conservava um papel contraditório na formação do capital industrial; ao mesmo tempo em que voltava o país para uma atividade agrícola e demandava os recursos do governo para os setores do café, proporcionava condições para a geração de uma série de negócios urbanos. Sérgio Silva seguindo essa linha de análise afirma, “*Concretamente, a reprodução do capital cafeeiro e das formas de subordinação da economia brasileira levam ao nascimento e ao desenvolvimento da indústria que, por sua vez, está em contradição com a própria reprodução do capital cafeeiro e as formas de subordinação da economia brasileira*”.³⁴³

A economia cafeeira, de cunho agrário-exportador com trabalhadores assalariados, começou a fundar as principais condições para a emergência e consolidação do processo de industrialização. Em primeiro lugar, pelo fato que, por meio da introdução do trabalho assalariado, foi possível gerar pela primeira vez num mercado interno consumidor. Ao mesmo tempo, a expansão das exportações propiciava a acumulação de capitais para serem investidos em novos setores - num primeiro momento sendo investidos no “complexo cafeeiro”, como em ferrovias e bancos, e num segundo momento em indústrias. João

³⁴⁰ Este argumento é combatido por autoras como Eulália Lobo (1978) e Sonia Regina de Mendonça que afirmam que o Rio de Janeiro com a decadência da economia cafeeira havia investido na diversificação da agricultura, inclusive com as políticas do governador Nilo Peçanha. MENDONÇA, Sonia Regina. *O Ruralismo brasileiro (1888-1931)*. São Paulo: Hucitec, 1997. Tal debate é aprofundado no próximo capítulo.

³⁴¹ CANO, Wilson. “Alguns aspectos da concentração industrial”. VERSIANI, Flávio & BARROS, José Roberto Mendonça de. *Formação econômica do Brasil. A experiência da industrialização*. São Paulo: Saraiva, 1977a.

³⁴² “A economia cafeeira capitalista cria, portanto, as condições básicas ao nascimento do capital industrial e da grande indústria ao: 1) gerar, previamente, uma massa de capital monetário, concentrada nas mãos de determinada classe social, passível de se transformar em capital produtivo industrial; 2) transformar a própria força de trabalho em mercadoria; e, finalmente, 3) promover a criação de um mercado interno de proporções consideráveis”. MELLO, 1986, p.99.

³⁴³ SILVA, Sérgio. *A expansão cafeeira e as origens da indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa-ômega, 1976, p.112.

Manuel Cardoso de Mello indica que, nos momentos de expansão da cafeicultura, os fazendeiros além de acumularem capital para a diversificação dos investimentos, podiam também importar mais facilmente máquinas, ampliando a capacidade de produção da indústria. Mas, se nesse momento a valorização cambial impedia que a produção industrial interna competisse com as importações, nos momentos de crise cafeeira e desvalorização cambial, surgia a oportunidade para tal desenvolvimento.

Em síntese, a primeira fase da industrialização brasileira (1880-1920) teve como característica a subordinação da indústria ao complexo cafeeiro, e este complexo às demandas externas. Por isso é possível afirmar que o Brasil assumia a característica um processo de capitalismo tardio, porque conforme o capital industrial se originava, este ainda estava vinculado a uma atividade mercantil agrário exportadora. Ainda é preciso considerar que essa primeira fase de industrialização consolida as indústrias de bens de consumo não duráveis, enquanto na Europa e Estados Unidos já se avançava a outras formas de indústrias tecnologicamente mais avançadas. Portanto, a industrialização brasileira, na interpretação de João Manuel se formou por meio do desenvolvimento da economia cafeeira que criava condições para a formação do capitalismo industrial nacional, contudo ainda subordinada ao capital mercantil e, portanto, numa fase tardia de desenvolvimento.

Mas não podemos negar que, de maneira geral, o período entre 1907 e 1920 foi palco de grandes transformações na indústria paulista. De um lado, o crescimento industrial acelerado permitiu que a participação da produção paulista na integração do mercado nacional fosse ampliada, com um aumento da exportação de produtos paulistas para o mercado interno. De outro lado, a indústria além de fortalecida pela proteção dos “choques adversos” pode também se diversificar, atendendo parte significativa dos bens de consumo da sociedade e introduzindo, ainda que de forma incipiente, alguns segmentos industriais mais dinâmicos como de bens de produção. Os anos vinte marcam, desta forma, uma nova fase da indústria: ainda que induzida pelo comportamento das exportações, a indústria que se sedimenta em São Paulo já era mais complexa, diversificada e com uma classe de industriais que se distinguia tanto ideologicamente como politicamente do grande capital cafeeiro.

Assim, a cidade de São Paulo durante a Primeira República passaria a dividir com o Rio de Janeiro o papel de centro econômico brasileiro. Partindo da diversificação do capital

oriundo do grande capital cafeeiro, a economia paulista pode contar com uma intensiva ampliação dos serviços de infra-estrutura e mesmo dos setores produtivos. Num período de meio século, de uma cidade pequena e pouco expressiva, São Paulo passou a centro comercial e financeiro do estado, e principal região industrial do país. E por de trás de todo esse processo esteve a economia cafeeira que foi gradualmente deixando sua determinação no desenvolvimento econômico do estado nos anos posteriores à Primeira Guerra Mundial, comprovando o amadurecimento econômico dos diferentes setores da economia paulista já no final da Primeira República.

Em síntese, a segunda metade do século XIX no Brasil foi o período de transição de uma economia de caráter colonial para a estruturação das bases de uma economia capitalista. E foi o processo de crescimento dos centros urbanos o *locus* e a personificação de tal transformação na economia brasileira. Somente com as cidades que a economia nacional começou a incorporar elementos da sociedade burguesa, possibilitando a maior internalização da renda, condição necessária para impulsionar os processos de urbanização e industrialização da sociedade brasileira. A constituição do capitalismo, a expansão da indústria e o deslocamento da população para as *urbes* brasileiras, entretanto, não permitiram que o país avançasse rumo a completa autonomia política e econômica. De qualquer maneira, mesmo que subordinado à economia internacional – tecnologicamente, financeiramente e politicamente –, o desenvolvimento da economia nacional permitia que grupos internos assumissem maior poder de decisão frente ao processo histórico; criava-se assim uma autonomia relativa, que foi ampliada no período da Primeira República.

A evolução dessas transformações da economia brasileira na segunda metade do século XIX pôde, portanto, ser demarcada em três fases distintas. Num primeiro momento, logo após a abolição do tráfico ficava latente o poder financeiro do grupo comerciante de Salvador. A economia baiana que estava ancorada no comércio de exportação de açúcar e acima de tudo, na importação de escravos, viu por um breve período uma intensa expansão em novos negócios como indústrias e empresas de infra-estrutura. O latifúndio deixava a supremacia econômica para se sustentar apenas no poder político, enquanto em Salvador

crescia a concentração de riqueza nas mãos dos grandes comerciantes, que faziam às vezes de financiadores e empreendedores. Bancos, ferrovias, empresas de serviços públicos e navegação e as fábricas têxteis se espalhavam pela região do Recôncavo, e principalmente pela capital da Província. Salvador se modernizava, incorporando padrões de consumo e serviços em consonância com as mais modernas inovações da Europa e Estados Unidos. Todavia, a atrofia do setor de exportação e o “deslocamento do centro dinâmico” para o Sudeste acabaram por limitar as condições do desenvolvimento soteropolitano, que não conseguiu superar as barreiras para formar sua indústria local, ancorando a reprodução da economia nas bases comerciais, o que aprofundava, por não incorporar as massas no sistema produtivo, ainda mais sua característica de “capital dos contrastes”.

O Rio de Janeiro, por sua vez, dispunha das melhores condições para liderar a transição para uma sociedade industrial. A capital do Império concentrou durante toda segunda metade do século XIX as maiores rendas imperiais, a maior população, o centro político do país e o papel de núcleo comercial brasileiro. O porto do Rio de Janeiro perdurou por décadas como o maior exportador e importador: por ele passavam não só o café produzido na região fluminense, mas também grande parte dos produtos de consumo da sociedade brasileira. E por fim, como maior e mais rica cidade brasileira, o Rio de Janeiro mantinha um grande mercado consumidor e as principais atividades comerciais e financeiras do país. A economia cafeeira foi de excepcional importância para disparar o ciclo expansivo da economia carioca, ampliando as rendas para o consumo local e para a importação de produtos. Contudo, mediante a dimensão do mercado carioca e a importância do porto do Rio de Janeiro na economia brasileira, outros setores como as indústrias e os serviços urbanos cedo puderam se desenvolver, assumindo uma certa autonomia da evolução do setor exportador. A dinâmica contraditória “café-indústria” não se verificaria plenamente na economia carioca, e nem por isso o Rio de Janeiro deixou de apresentar a maior indústria brasileira até a primeira década do século XX. O auge da expansão industrial carioca ocorreria quando o complexo cafeeiro já atingia o interior paulista, todavia isso não eximia o Rio de Janeiro da condição subordinada da economia brasileira ao mercado internacional: a importação de equipamentos industriais e insumos dependia dos resultados da economia agrário-exportadora. Por tais limites, com a decadência da cafeicultura e a elevação dos custos da produção industrial, o Rio de Janeiro inserido no

processo de modernização urbana de Pereira Passos, já na Primeira Grande Guerra perderia sua preponderância industrial para São Paulo, mas conservando o poder de suas classes economicamente dominantes do setor financeiro e importador.

Finalmente, o crescimento da cidade de São Paulo apenas teve início quando a economia cafeeira tinha avançado para o interior da Província. A categoria de capital dos fazendeiros foi categórica para São Paulo, que cresceu por meio da diversificação do grande capital cafeeiro. O café permitiu que a renda local fosse ampliada, e possibilitou que fazendeiros deixassem suas sedes para habitar os escritórios e as reuniões de acionistas das mais importantes empresas da região. A indústria nascente se beneficiava das flutuações do mercado internacional de café, ora expandindo a produção, ora intensificando os investimentos nas plantas industriais. A jovem indústria paulista atinge a maioria já na década de 1920, quando diversificada e mais bem estruturada, passou a atender parte importante do mercado nacional.

Assim, as cidades brasileiras na passagem do século XIX para o XX assumiram o papel de concentrar o processo de transição para uma sociedade capitalista. Cada qual de sua maneira, e cada qual atingindo um resultado próprio, Salvador, Rio de Janeiro e São Paulo foram arenas da implantação de empresas de serviços públicos e indústrias. Em Salvador o processo foi liderado pelos antigos traficantes e os importadores da região; no Rio de Janeiro pelo grupo comerciante e financeiro da cidade; em São Paulo mediante o grande capital cafeeiro. Entretanto, a ruptura definitiva com o capital comercial não foi alcançada por nenhuma cidade durante a Primeira República, isso é, a indústria estava ainda subordinada ao complexo exportador, mas gradações diferentes da diversificação da economia permitiram que os novos setores pudessem se consolidar de maneiras distintas em cada uma dessas cidades.

Capítulo 5. Modernização no Brasil de Primeira República

A posição subordinada das economias periféricas dentro das relações econômicas do sistema capitalista definitivamente acabou por restringir parte das opções políticas e econômicas das classes dominantes nacionais. Se de um lado as limitações financeiras e tecnológicas dos países reduziam as possibilidades de um pleno e autônomo desenvolvimento, de outro lado, a emergência do capitalismo monopolista no cenário internacional e a luta das economias centrais por novas áreas de influência, acerbariam os fluxos de capitais para as economias periféricas e o correlato crescimento econômico dessas regiões. O Brasil, como discutido na primeira parte desta tese, não fugiu à regra: na transição para o século XX, não somente diferentes regiões do país eram beneficiadas com crescentes entradas de investimentos estrangeiros no setor de infra-estrutura, como o governo vinha assumindo maiores compromissos com empréstimos externos. Esses fluxos de capitais estrangeiros permitiam que grandes transformações fossem realizadas na economia brasileira, muito embora a possibilidade dos núcleos internos de controlar a economia era ainda mais reduzida diante o cenário de maior vulnerabilidade externa.³⁴⁴

Independentemente dessa posição subordinada, a expansão do capitalismo no Brasil de transição para o século XX garantiu a formação de grupos econômicos nacionais capazes de implementar importantes transformações na economia brasileira. Como enfaticamente analisado no capítulo anterior, o desenvolvimento prévio de algumas economias locais ou regionais viabilizaram a formação de uma classe nacional, originária do grande capital agrário-mercantil, que seria responsável pela implantação dos serviços de infra-estrutura no Brasil, como as ferrovias, os portos, e os serviços urbanos (transporte, energia, telefonia). Diferentemente do estatuto de uma economia puramente colonial, em que os rendimentos internos eram absorvidos quase que totalmente pelas economias centrais, o novo caráter de subordinação da economia periférica à economia internacional permitia o desenvolvimento de um processo de acumulação endógena (inclusive permitindo

³⁴⁴ “...enquanto o comércio internacional cresceu 126% durante a Primeira República e a produção global em 138%, a dívida externa aumento em 861%. O serviço dos empréstimos externos excedia o superávit comercial em dezessete dos quarenta anos da República. Para cobrir o excedente eles tiveram que penhorar quase todas as receitas do governo: direitos alfandegários, receitas das ferrovias e dos portos, e a renda do Distrito Federal”. TOPIK, Steven. *A presença do Estado na economia política do Brasil de 1889 a 1930*. Rio de Janeiro: Record, 1987.

a emergência da indústria no país). O Brasil, mesmo mantendo-se como uma economia primário-exportadora, tinha condições de absorver um vasto leque de inovações técnicas mediante a ampliação das rendas internas, fruto tanto do aumento da quantidade das exportações, como da elevação dos preços dos produtos nacionais no mercado internacional. E, quanto mais concentrada a renda gerada dessas receitas das exportações, maior era a possibilidade de absorção das inovações tecnológicas.³⁴⁵

Assim, a assimilação das transformações técnicas resultantes da Segunda Revolução Industrial no Brasil de Primeira República, ao menos nas principais cidades do país, se deu de maneira extraordinariamente rápida, o que, num país subdesenvolvido como o Brasil, acentuaria a tendência de um crescimento desigual dentro da sociedade.³⁴⁶ Isso porque, a assimilação do progresso técnico, diferentemente das regiões centrais da economia mundial, não ocorreria via a incorporação e desenvolvimento das forças produtivas, mas notadamente, por meio das transformações nos padrões de consumo. Em suma, a renda gerada pela economia exportadora era revertida hegemonicamente para absorção de novos padrões de consumo típicos dos países industrializados, ou seja, sem provocar um decisivo aumento de produtividade ou de distribuição de renda internamente. É nesse sentido que, o processo pelo qual o Brasil se insere na nova ordem da economia internacional instaurada com o capitalismo monopolista deve ser encarado como um processo de modernização.³⁴⁷ Modernização porque acelerava tanto o crescimento econômico como a satisfação das demandas das classes mais abastadas, mas que para atender o grau e a intensidade do

³⁴⁵ FURTADO, Celso. *O mito do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974, p. 78-9.

³⁴⁶ Para Furtado: “Nos casos em que esse excedente foi parcialmente apropriado do interior, seu principal destino consistiu em financiar uma rápida diversificação dos hábitos de consumo das classes dirigentes, mediante a importação de novos artigos. Este uso particular do excedente adicional deu origem às formações sociais atualmente identificadas como economias subdesenvolvidas”. FURTADO, 1974, p.78. Em trabalho mais recente, Furtado reafirma essa relação e seu efeito perverso: “O subdesenvolvimento é fruto de um desequilíbrio na assimilação das novas tecnologias produzidas pelo capitalismo industrial, o qual favorece as inovações que incidem diretamente sobre o estilo de vida. Essa proclividade à absorção de inovações nos padrões de consumo tem como contrapartida o atraso na absorção de técnicas produtivas mais eficazes”, cuja “industrialização nas condições de subdesenvolvimento, mesmo ali onde ela permitiu forte e prolongado aumento de produtividade, tenha contribuído nada ou quase nada para reduzir a heterogeneidade social”. FURTADO, Celso. *Brasil: a construção interrompida*. São Paulo: Paz e Terra, 1992, p.41-2 e 45.

³⁴⁷ “Chamaremos de *modernização* a esse processo de adoção de padrões de consumo sofisticados (privados ou públicos) sem o correspondente processo de acumulação de capital e progresso nos métodos produtivos. Quanto mais amplo o campo do processo de modernização (...) mais intensa tende a ser a pressão no sentido de ampliar o excedente, o que pode ser alcançado mediante expansão das exportações, ou por meio de aumento da taxa de exploração...”. FURTADO, 1974, p.81.

processo comandado pelas classes dominantes, acabava por exigir maiores recursos da sociedade, ao inclusive, reforçar a condição vulnerável da economia do país.

Evidentemente, benefícios desse acelerado processo de modernização, por maior que fosse a tendência da concentração desses recursos em áreas específicas, puderam ser observados nas mais diversas partes do país.³⁴⁸ Mas era nos grandes centros urbanos que as alterações no modo de vida dos cidadãos, de maneira geral, acabavam por atingir a sociedade quase que inteira. Conseqüentemente, por mais que a implementação da energia elétrica nos serviços públicos tivesse ocorrido de forma desigual, sempre buscando atender em primeiro plano os bairros centrais, mais populosos e mais endinheirados, para somente depois, alcançar as regiões mais pobres, a expectativa era de uma crescente incorporação da sociedade no cotidiano das *urbes* iluminadas. Afinal, se o processo de urbanização acolhia, acima de tudo, os desígnios das elites urbanas, dos novos investimentos do grande capital agrário-exportador, ao mesmo tempo, incorporava, de um modo crescente, uma nova classe ao sistema produtivo, o trabalhador assalariado urbano.

Nesse sentido, existia uma confluência de diversos interesses na tentativa de suprir o atraso dos serviços urbanos nas cidades brasileiras: de um lado as elites urbanas pretendiam incorporar os padrões de sociabilidade considerados “modernos”, enquanto, de outro lado, as grandes companhias em formação (e o capital estrangeiro de maneira destacada) visavam às áreas mais rentáveis para tais investimentos.³⁴⁹ Por outro lado, embora os principais beneficiários diretos dessas mudanças fossem os grupos dominantes, a modernização, e a urbanização como sua face material, apresentava-se como um projeto hegemônico que acabava sendo desejada por toda a população urbana. A dependência cultural que

³⁴⁸ A concentração de renda seguia sua propensão histórica no Brasil, fosse a concentração da renda nas mãos de uma elite urbana específica, fosse a concentração da renda em determinadas regiões, para a manutenção do consumo de bens finais e mesmo de serviços característicos de países centrais. Isso porque: “na medida em que o consumo da minoria de altas rendas deve acompanhar a evolução do consumo dos grupos de rendas médias e altas de países muito mais ricos – processo que é facilitado pela posição dominante das firmas internacionais na introdução de novos produtos e na direção da propaganda – os limitados recursos disponíveis para investimento tenderão a ser absorvidos na diversificação do consumo da referida minoria, em prejuízo do referido processo de difusão”. FURTADO, Celso. *Análise do modelo brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972, p.31.

³⁴⁹ E a urbanização era o novo modelo pelo qual as elites nacionais e o capital estrangeiro conjugavam esforços na constituição de uma nova aliança e na apropriação do capital acumulado nas atividades agrário-exportadoras: “A urbanização, como fenômeno de diferenciação dos padrões de consumo em benefício de uma minoria, está intimamente ligada à existência de um excedente. Sua rápida expansão na periferia é uma das conseqüências da ampliação do excedente possibilitada pela inserção no sistema de divisão internacional do trabalho”. FURTADO, Celso. *Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico-estrutural*. São Paulo: Paz e Terra, 2000, p.85.

alicerçava as articulações entre capital estrangeiro e o grande capital agrário-exportador se estendiam para outros setores da sociedade, de forma que o discurso pelas reformas urbanas foi incorporado pelos múltiplos grupos urbanos, que pressionariam os centros de decisão para a mais rápida implantação dos modernos serviços públicos.

Enfim, pela análise tanto da evolução do processo de urbanização como pela evolução das receitas das empresas de energia elétrica, não há dúvidas que o objetivo primordial da introdução da eletricidade no Brasil foi atender aos serviços de iluminação e a tração de bondes. Isso é, a preocupação máxima tanto das elites como do capital estrangeiro era realizar a urbanização naqueles relevantes centros econômicos do país. Afinal, acima de tudo, o momento de inflexão para que a energia elétrica fizesse parte da realidade urbana, depois de algumas experiências esporádicas com a iluminação pública e particular, foi a montagem do sistema de transporte público. Como veremos mais claramente na terceira parte desta tese, tanto no Rio de Janeiro, São Paulo e Salvador, foi somente quando as pressões políticas impulsionaram a substituição do transporte movido por animais pelos bondes elétricos que deu-se o início da construção de grandes sistemas de geração de eletricidade. As novas empresas, por sua vez, não poupariam esforços na construção das linhas de bondes, os mais rentáveis negócios dessa nova leva de serviços públicos, entrecortando os mais populosos bairros já nos primeiros anos do século XX. A iluminação pública seguiria os caminhos trilhados pelos bondes, aproveitando todo o aparato técnico e material já instalado para o transporte urbano. Enquanto isso, a energia elétrica para força motriz industrial tornar-se-ia objeto de maior atenção das companhias somente anos mais tarde, conforme a oferta de energia elétrica excedia a demanda dos serviços de transporte e iluminação.

Todavia, vale dizer que, diferentemente do que a simples importação de produtos finais, a difusão de padrões de consumo dos países industrializados por meio da introdução das técnicas resultantes da Segunda Revolução Industrial nos serviços públicos implicava numa relação mais complexa entre modernização e desenvolvimento. Com a implantação desse rol de serviços públicos e urbanos abria-se um novo campo de investimento que transcendia a expansão econômica das próprias atividades de infra-estrutura e, que poderia ser tanto explorada pelo capital estrangeiro como pelo capital nacional. As indústrias, por exemplo, que previamente tinham se aproveitado das condições internas de crescimento,

com a ampliação da oferta de energia elétrica, puderam ampliar suas produções, concorrendo com a produção artesanal e com produtos importados e, controlando gradualmente parte substantiva da produção de bens de consumo para a massa da população. Mas os limites para o avanço industrial eram preservados, pois não somente a tecnologia não estava internalizada no processo de produção, como também essa: *“tecnologia incorporada aos equipamentos importados não se relaciona com o nível de acumulação de capital alcançado pelo país e sim com o perfil da demanda (...) do setor modernizado da sociedade”*.³⁵⁰

Por mais que a energia elétrica pudesse sustentar uma ampliação da produtividade econômica, ao dispor um elevado potencial energético para a nascente indústria, as peculiaridades duma economia subdesenvolvida continuavam em reprodução. Isso porque, a transplantação dos elevados e diversificados padrões de consumo, e sua contínua imitação por meio da adoção dos serviços e aquisição de bens importados, condicionou as alterações no progresso técnico pelo nível da demanda de bens de consumo. O atraso tecnológico e as dificuldades financeiras, que já eram barreiras consideráveis para manter o crescimento econômico, somavam-se, assim, ao quadro de dependência dos grupos locais, em que a visão de desenvolvimento vinculava-se ao mimetismo dos padrões culturais importados.³⁵¹

Em suma, a modernização dos padrões de consumo das classes urbanas acabava por, indiretamente, impulsionar e acelerar o processo de crescimento industrial naqueles centros que previamente haviam adquirido alguma substância econômica. O processo de urbanização, portanto, estimulava a expansão do processo de industrialização nas regiões em que a acumulação de capital já alcançava elevados níveis: isso é, a cidade do Rio de Janeiro e a cidade de São Paulo na transição para o século XX, os principais mercados e centros econômicos brasileiros. Se uma nascente indústria era presenciada nestas regiões diante os estímulos tanto dos volumosos mercados internos, especialmente no caso do Distrito Federal, como pelo eloqüente alargamento das atividades econômicas locais, sobretudo na capital paulista como resultado econômico do complexo cafeeiro, as disponibilidades de novas fontes de energia, destacando-se a energia elétrica gerada por meio de usinas hidrelétricas, auxiliariam consideravelmente a constituição dessas regiões

³⁵⁰ FURTADO, 1974, p.82.

³⁵¹ FURTADO, 1974, p.90.

como pólos industriais. Nesse sentido, ao menos em algumas localidades do país, parte da indústria nacional passou a assumir uma certa maturidade por benefícios da modernização, principalmente depois da Primeira Guerra Mundial, quando, como veremos a seguir, a mecanização da produção tornou-se hegemônica.

Energia elétrica e crescimento industrial: da manufatura à grande indústria

As décadas finais do Brasil novecentista iniciam o processo de transformação da manufatura para a constituição da grande indústria. Era o processo revolucionário do modo de produção, que não mais recaía somente sobre a força de trabalho, fase característica da manufatura com a divisão do trabalho e a cooperação, mas revolucionava também os meios de trabalho, especialmente com a introdução da maquinaria e de formas de força motriz inanimadas.³⁵² De maneira incipiente essas transformações ocorreram durante a segunda metade do século XIX, com a formação de algumas poucas fábricas e com a gradual introdução da energia a vapor na produção, mas tal processo estava longe de se realizar como modelo hegemônico. O estabelecimento da jurisdição burguesa, com a formalização da relação de trabalho assalariada como dominante, e a incorporação da tecnologia tanto resultante da Primeira Revolução Industrial, em especial a máquina a vapor, como daquela resultante da Segunda Revolução Industrial, com a profunda difusão da energia elétrica nas décadas de 1910 e 1920, reforçariam as vias para a consolidação da grande indústria no Brasil no início do século XX.³⁵³ É verdade que numericamente o artesanato e a manufatura

³⁵² MARX, Karl. “Maquinaria e grande indústria”. *O capital*. São Paulo: Nova Cultural, 1985, p. 7. Não podemos negar, contudo, que, o surgimento da indústria no Brasil é atrasado com relação aos centros industriais tradicionais, o que torna a evolução industrial brasileira um processo não necessariamente linear: seguindo as fases de artesanato, manufatura e grande indústria. Nesse sentido vale recordar a interpretação de Sérgio Silva, que considera a indústria nascente no Brasil já como grande indústria: “E que são essas empresas (com 100 ou mais operários e com 1.000 ou mais contos de capital), e não as pequenas empresas de tipo artesanal ou pequenas manufaturas, dispersas por todo o país e destinadas a atender um mercado local, que caracterizam a indústria nascente no Brasil”. SILVA, 1976, p.91.

³⁵³ A passagem para a grande indústria requeria a incorporação de novas fontes de energia: “O aumento do tamanho da máquina de trabalho e do número de suas ferramentas operantes simultaneamente exige um mecanismo motor mais volumoso, e esse mecanismo, para sustentar sua própria resistência, precisa de uma força motriz mais possante do que a força humana; isso sem considerar que o homem é um instrumento muito imperfeito de produção de movimento uniforme e contínuo”. MARX, 1985, p.10. Logo, acreditamos que a análise das fontes de energia utilizadas pelos estabelecimentos industriais no Brasil pode revelar ainda mais adequadamente, do que aqueles critérios adotados por Sérgio Silva (capital e número de trabalhadores das indústrias), o grau de mecanização da indústria nacional, e conseqüentemente, a mudança na estrutura industrial. Afinal, estabelecimentos em que a energia elétrica era adotada como força motriz correspondiam a estabelecimentos já com algum grau de mecanização, reforçando a característica de uma separação (ou autonomização) da máquina ao trabalhador.

no Brasil de século XIX eram pouco expressivos, de forma que os surtos industriais nas décadas entre 1900 e 1920 já marcariam a grande indústria como principal estrutura industrial. Entretanto, a introdução da energia elétrica sedimenta uma expressiva transformação qualitativa na estrutura da indústria que merece ser enfatizada.

Com o trabalho assalariado e a maior acessibilidade às fontes de energia, dava-se mais incentivos para que empresários investissem na criação de grandes fábricas, ou na ampliação de suas plantas originais.³⁵⁴ Evidentemente que esse processo se figurou de diferentes maneiras nas regiões anteriormente analisadas: Salvador, líder industrial de 1850 era uma cidade que havia retrocedido economicamente, com uma grande crise no setor manufatureiro que perderia rapidamente sua hegemonia conquistada no passado; a cidade do Rio de Janeiro, principal centro comercial do país, que sustentava a maior produção industrial do período, alcançaria elevados níveis de mecanização já na primeira década do século XX; e, por fim, São Paulo, sobretudo pela crescente acumulação originária do complexo cafeeiro, seria a região que melhor assimilaria as demandas para o crescimento industrial depois de 1920. Mas, independentemente das regiões em análise, deve-se considerar que a expansão industrial do início do século XX foi condicionada por décadas de um vigoroso aumento da acumulação do complexo cafeeiro.

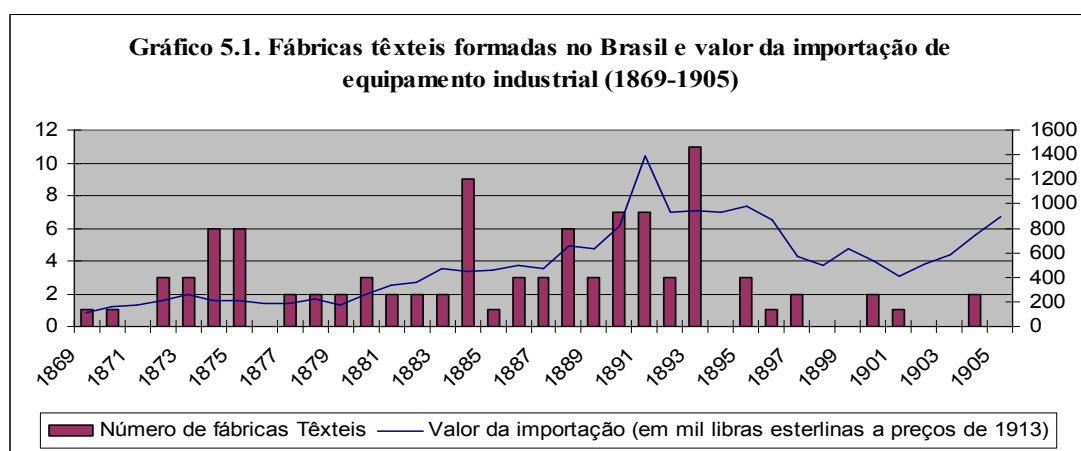
Por mais que outras variáveis tivessem influenciado na expansão industrial, como o papel institucional das leis de sociedade anônimas, a bolsa de valores, o capital proveniente do comércio de importação, eram as crescentes quantidades de cafés exportadas que permitiam que o país criasse receitas para sustentar a importação de maquinários.³⁵⁵ Até a década de 1880 os valores de importação de equipamento industrial ainda eram muito reduzidos, com o setor têxtil liderando a ampliação da mecanização dos diferentes setores industriais (Gráfico 5.1.).³⁵⁶ Por isso, a “função” da acumulação de capital do complexo

³⁵⁴ Em especial com a disseminação da energia elétrica por terceiros, que reduzia os custos dos industriais que não mais precisavam internalizar as fontes de energia e passavam a receber de empresas geradoras de energia, podendo mais facilmente mecanizar suas produções.

³⁵⁵ Nesse sentido a síntese de Sérgio Silva é esclarecedora: “A importância decisiva do comércio exterior, em particular da política cambial e alfandegária, advém do fato de que, na prática capitalista, ele desempenha o papel de determinante fundamental da rentabilidade dos investimentos. A importância do comércio externo é a manifestação não somente do grau de desenvolvimento ainda relativamente baixo do capitalismo no Brasil, mas ainda das formas específicas desse desenvolvimento determinadas fundamentalmente pelo modo de inserção do Brasil na economia mundial e as consequências da divisão internacional do trabalho ao nível de uma economia subordinada”. SILVA, 1976, p.110-1.

³⁵⁶ Nada mais lógico, levando em consideração que foi a indústria têxtil a pioneira na Revolução Industrial. Todavia, enquanto o Brasil expandia a produção de tecidos, os países centrais estavam consolidando a

cafeeiro ia além da função de gerar renda ao mercado interno; conforme lembra Wilson Cano, ao ampliar as receitas para realizar a importação, o café conseguia atender às exigências dos capitalistas, suprimindo as necessidades tanto de insumos como de bens de capital, essenciais para dar continuidade ao crescimento da capacidade industrial. Enquanto nas fases de redução da capacidade de importação, ora por regressão das exportações de café, ora pelas desvalorizações cambiais, a tendência seria de um crescimento industrial que consumiria apenas a capacidade produtiva previamente constituída.³⁵⁷



Fonte: IBGE. *Séries estatísticas Retrospectivas*. Vol. 1, 1986 e SUZIGAN, 2000.

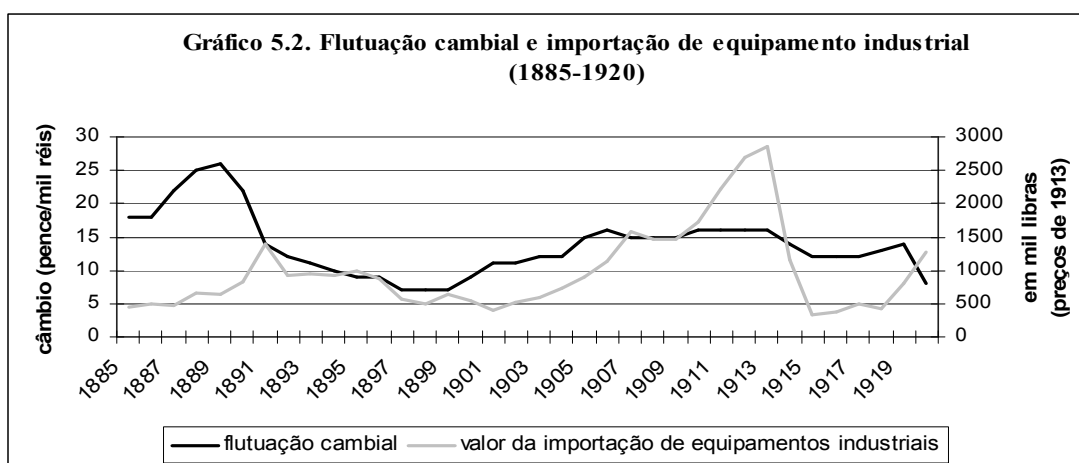
A subordinação característica da economia brasileira ao mercado internacional era maior que a própria dependência das exportações de café aos países consumidores. A posição financeira subalterna das economias periféricas, como a brasileira, principalmente com os crescentes comprometimentos governamentais frente às dívidas externas, gerava um cenário de extrema vulnerabilidade estrutural nas margens do sistema, em que variações nos fluxos de capital estrangeiro implicavam em diminutas opções para governos nacionais manterem o crescimento econômico.³⁵⁸ As formas mais visíveis dos abalos financeiros nos indicadores macroeconômicos da periferia eram, dependendo do modelo monetário adotado

indústria de bens de capital. OLIVEIRA, 2003. A indústria no Brasil permanecerá com essa forma específica de desenvolvimento, com sua estrutura setorial concentrada nos bens de consumo, cuja produção ainda em 1920 representa mais de 85% do valor total da produção industrial brasileira. SILVA, 1976, p.113.

³⁵⁷ CANO, 1977, p.122.

³⁵⁸ Como, por exemplo, crise da década de 1890: “o fato é que a retração dos investimentos externos no início da década de 1890 esteve menos associada ao comportamento da lavoura cafeeira que às suas fontes de fundos: ao integralizarem o capital nos centros financeiros europeus, particularmente Londres, sofreram da contração das subscrições para as firmas voltadas aos mercados latino-americanos, em vista do contágio da crise de credibilidade trazida pelo fracasso do Barings em operações na Argentina”. BASTOS, 2001, p.81.

pelo governo, ou a profunda desvalorização cambial numa estrutura de taxas cambiais flexíveis, ou a sensacional perda de reservas, quando nas fases de adoção de taxas fixas de câmbio (com o alinhamento ao padrão-ouro). Ambos cenários refletiam numa redução da capacidade de importação, pelo encarecimento dos mais diferentes bens, especialmente dos bens de capital, fundamentais para a constituição da grande indústria. Em suma, o desafio da industrialização, num cenário de *capitalismo tardio*, requeria um maior esforço dos grupos políticos nacionais, que precisavam de recursos para ter acesso ao mercado de bens de capital exterior, no intuito de expandir o parque industrial nacional. E, como atesta o gráfico abaixo, o pico de importação de equipamentos industriais ocorreu justamente num período de valorização da moeda nacional, mas também, num período muito particular (1903-1913) de grande abundância de capital internacional, cuja entrada no país não somente aumentou as reservas para expansão da capacidade produtiva industrial, como também patrocinou um diversificado investimento na economia.³⁵⁹



Fonte: IBGE. *Séries estatísticas Retrospectivas*. Vol. 1, 1986.

Assim, a valorização da moeda, ou ao menos sua estabilização, era uma medida bastante defendida por parte das frações de classe dominantes, no sentido que permitia não somente a manutenção de um contexto favorável para a importação, mas também sustentava a capacidade de pagamento do endividamento externo do governo com juros

³⁵⁹ “A melhoria das condições de crédito nos mercados europeus de capital por esta época coincidiu com a recuperação da credibilidade do governo brasileiro a medida em que cresciam suas reservas em Londres, permitindo que este lançasse um grande programa nacional de expansão e modernização de portos e outras obras públicas no Rio de Janeiro financiados através de empréstimos externos”. FRITSCH, 1978, p.681.

reduzidos, e favorecia o aumento dos fluxos de financiamento e investimentos externos.³⁶⁰ Logo, as chances de políticas específicas para a defesa da indústria serem criadas eram quase impraticáveis naquela circunstância, afinal, não sendo a fração de classe industrial hegemônica dentro do governo, as escolhas políticas reforçavam os laços com o capital estrangeiro. Mas isso não significa que, em primeiro lugar, o setor industrial não pudesse se beneficiar indiretamente das políticas aplicadas, e que, em segundo lugar, outras políticas, mais “independentes”, não pudessem auxiliar o crescimento econômico do país.

De qualquer maneira, foi o período iniciado com as reformas econômicas do governo de Campos Sales (1898-1902) que culminaria com profundas transformações qualitativas no setor industrial brasileiro. A hegemonia do “interesse modernizador” firmou-se, então, com o pacto Campos Sales, em que, “*a defesa da absoluta centralidade da questão financeira, o profundo comprometimento com o reerguimento do crédito e com o saneamento financeiro eram pontos que aproximavam os positivistas e outros líderes republicanos dos paulistas*”.³⁶¹ A superação das dificuldades financeiras herdadas pelos governos antecessores era identificada pelos aliados do governo, os republicanos históricos, como uma questão central na nova inserção do país no cenário mundial, na consolidação do poder econômico do “grande capital urbano”, mas essencialmente, na condição de reafirmar os princípios básicos da república. Já para a oposição, os concentrados, a reforma financeira seria o caminho necessário para ampliar a envergadura de arrecadação do estado, para recuperar a capacidade de importação (importante tanto para a entrada de máquinas para a indústria, como de produtos da cesta básica da população urbana) e para a defesa do crédito como a defesa da nação. Assim, com o discurso de saneamento da economia como pró-defesa da nação, Campos Sales conseguiu cooptar grupos opositores para construção do novo modelo de crescimento do país.³⁶² Garantido o pacto político e o programa de

³⁶⁰ PERISSINOTTO, 1996 e BASTOS, 2001, p.74.

³⁶¹ BACKES, Ana Luíza. *Fundamentos da ordem republicana: repensando o pacto de Campos de Sales*. Brasília: Câmara dos Deputados, 2006, p.171.

³⁶² Conforme argumenta Ana Luíza Backes, nas décadas de 1960 e 1970 foram escritas algumas obras clássicas sobre a República Velha que, acima de tudo, valorizavam o caráter descentralizador do estado e, por isso mesmo, do fortalecimento do poder dos coronéis e das disputas regionais. Nesse sentido, enquanto coronéis assumiam o controle político local, o estado de São Paulo surgia no cenário político nacional como representante do principal e hegemônico grupo político-econômico do período, os cafeicultores. Dentre as interpretações significativas que seguem essa linha de análise figuravam os trabalhos de Campello de Souza (1977) e Love (1982). Logo, o pacto Campos Sales era compreendido como o meio para a construção de um amplo espaço de poder para os cafeicultores paulistas tomarem as rédeas da política econômica brasileira em seu favor. As teses sobre frações de classes (ver especialmente PERISSINOTTO, 1994) romperiam com essa

reformas econômicas, com o *funding-loan* como pilar de sustentação dos acordos com o capital internacional, proporcionou-se novo cenário para o estímulo a importação de capitais externos.³⁶³ Nas palavras de Bastos:

os episódios de diplomacia financeira da década de 1890 e 1920 caracterizaram-se pela consolidação de um consenso federal (mesmo de alguns membro da burguesia exportadora paulista) constituído em torno da adoção das políticas econômicas monetárias, fiscais e cambiais ortodoxas, exigidas pelos credores como condicionalidade de renegociação de dívidas, mas vistas internamente como necessárias para a recuperação da estabilidade monetária e para a desejada retomada de fluxos voluntários de capitais.³⁶⁴

A recessão seguida às reformas de 1898 chegaria ao fim nos primeiros anos do século XX, quando grandes investimentos em obras públicas, uma vultuosa retomada de fluxos de capital externo e o fim do pagamento da dívida externa (o *funding* 1898 havia fixado o ano de 1911 para retomar os pagamentos, que chegaram a ser antecipados) deram novo impulso para a economia nacional. No que tange a indústria, a fase que transcorre das reformas econômicas de Campos Sales até o início da Primeira Guerra Mundial seria uma ocasião privilegiada para que os empresários pudessem ampliar suas plantas e, especialmente no Rio de Janeiro e em São Paulo, transformar a grande indústria no sistema de produção dominante. Conforme o Censo Industrial de 1920, que apresenta uma síntese das transformações do período, de 12.336 estabelecimentos industriais no país, quase metade (5.579) ainda era movida pelo braço do homem e/ou pela tração animal. Contudo, o Distrito Federal era a região em que o percentual da força motriz industrial proveniente da eletricidade, e o consecutivo grau de mecanização, alcançava as taxas mais elevadas: 87,5%

linearidade entre os interesses dos cafeicultores e governo central, enfatizando os conflitos no chamado “bloco de poder”. Entretanto, isso não significa que não houvesse lugar para composições políticas hegemônicas. Esse é o ponto importante explorado por Backes, considerando que Campos Sales conseguiu cooptar grupos historicamente opositores, os concentrados (parlamentares que defendiam posições intervencionistas e nacionalistas, cuja maioria era florianista) e os republicanos históricos (mais diretamente ligados aos interesses do grande capital cafeeiro), num projeto único para o país. SOUZA, Maria do Carmo Campello de. “O processo político partidário na Primeira República”. MOTA, Carlos Guilherme (org.). *Brasil em perspectiva*. São Paulo: Difel, 1977 e LOVE, Joseph. *A locomotiva*. São Paulo na federação brasileira. Rio de Janeiro: Paz e terra, 1982.

³⁶³ Esse modelo de crescimento econômico dependente pode ser considerado como hegemônico no período de estudo (1898-1927), tendo em vista os acordos financeiros e aos programas de valorização, que somente em casos especiais, fugiram a regra da associação da estrutura financeira nacional com o capital estrangeiro.

³⁶⁴ BASTOS, 2001, p. 27.

do total de sua força motriz empregada era elétrica, enquanto a média nacional era de 47,2%. Em São Paulo esse valor era de 57%,³⁶⁵ no Espírito Santo 55%, no Rio de Janeiro 47,8% e em Minas Gerais 47,4%.³⁶⁶

Neste processo de passagem da manufatura para a grande indústria, as empresas de energia elétrica tiveram papel fundamental. Aproveitando-se do período favorável, o capital estrangeiro voltou-se, especialmente, para investimentos em infra-estrutura urbana: valia-se das dificuldades enfrentadas pelas empresas nacionais para suprir uma nova e custosa tecnologia, a energia elétrica, de uma abundância de capitais na Europa, além da valorização da moeda nacional que proporcionava maiores ganhos para investidores estrangeiros realizarem as remessas de lucros.³⁶⁷ No caso do setor elétrico, o grupo canadense Light foi exemplo emblemático no período. Parnaíba, a primeira usina inaugurada pelo grupo em 1901, tornou-se a primeira usina de porte comercial no Brasil.³⁶⁸ E essa hegemonia do capital estrangeiro no setor se fortaleceu: por exemplo, durante o período de formação do setor elétrico (1895-1939), a única empresa nacional que conseguiu construir uma usina de geração elétrica de grande porte (acima de 10.000 HP) no estado de São Paulo, foi a Docas de Santos com a usina de Itatinga (20.000 HP em 1920). No mais, as principais usinas eram propriedades do grupo Light: Parnaíba (21.500 HP em 1901), Itupararanga (21.400 HP em 1911), Rasgão (12.000 HP em 1925) e Cubatão (45.000 HP em 1926).³⁶⁹

Essa rápida inserção do capital estrangeiro na geração de energia elétrica auxiliaria a transformação na estrutura industrial. No início do século XX, de maneira geral, a mais moderna indústria brasileira ainda utilizava essencialmente fontes energéticas típicas da primeira revolução industrial. A força hidráulica e a máquina a vapor eram as principais fontes para a geração de força motriz dentro das fábricas. Mas, em menos de quinze anos

³⁶⁵ Mas em São Paulo o número absoluto de indústrias atendidas pela eletricidade era maior do que aquele número atendido no Distrito Federal, isso porque, em 1920, o estado havia assumido a posição de principal centro industrial brasileiro, com 4.145 indústrias, cerca de 30%, das 13.436 indústrias do total do país.

³⁶⁶ LAMARÃO, 1997, p. 328-30.

³⁶⁷ Se a valorização da moeda ampliava as receitas das empresas estrangeiras no país, por outro lado encarecia os custos do investimento estrangeiro. De qualquer maneira, a abundância de capital na Europa era tão expressiva, e as taxas de juros tão baixas que, mesmo pequena lucratividade conferia melhores rendas para os investidores estrangeiros.

³⁶⁸ LAMARÃO, 1997, p. 297.

³⁶⁹ LORENZO, 1993, p. 252-4. E como veremos, essa tendência também é verificada no Rio de Janeiro e na Bahia, em que as grandes usinas hidrelétricas eram ou do grupo Light ou do grupo Guinle.

esse cenário mudou por completo, com uma rápida incorporação da energia elétrica no cotidiano industrial. Se em 1907, 73% da fonte inanimada de energia para a indústria era o vapor e apenas 5% era elétrica, em 1920 esse panorama foi alterado drasticamente: 47,2% das indústrias recorriam à eletricidade, enquanto apenas 36,2% usavam o vapor.

Tabela 5.1. Composição da força motriz na indústria fabril segundo as unidades da federação em 1907 – Brasil (Cavalos-Vapor)

Estados	No. de Estab.	Vapor	Hidráulica	Gás	Eletricidade	Querosene	TOTAL
Alagoas	28	3.120	60	0	0	0	3.180
Amazonas	6	243	0	0	0	16	259
Bahia	47	4.637	452	45,5	41	6	5.181,5
Ceará	14	660	0	10	0	0	670
Distrito Federal	264	20.462	330	290	1.193	4	22.279
Espírito Santo	1	45	0	0	0	0	45
Goiás	0	0	0	0	0	0	0
Maranhão	18	3.065	0	0	0	0	3.065
Mato Grosso	15	1.230	0	0	0	0	1.230
Minas Gerais	152	4.742	0	0	0	0	4.742
Pará	36	1.739	0	0	0	9	1.748
Paraíba	16	1.326	8	0	0	0	1.334
Paraná	191	2.765	147	0	0	0	2.912
Pernambuco	104	4.569	14.551	154	0	100	19.374
Piauí	3	200	0	0	0	0	200
R. G. do Norte	9	270	0	0	0	0	270
R. G. do Sul	209	5.775	0	5	10	6	5.796
Rio de Janeiro	119	10.589	4.842	0	60	3	15.494
São Paulo	210	11.847	3.058	13	3.383	0	18.301
Sergipe	80	1.785	300	0	0	0	2.085
Sta. Catarina	87	959	157	0	0	3	1.119
TOTAL	1.609	80.028	23.905	517,5	4.687	147	109.284,5

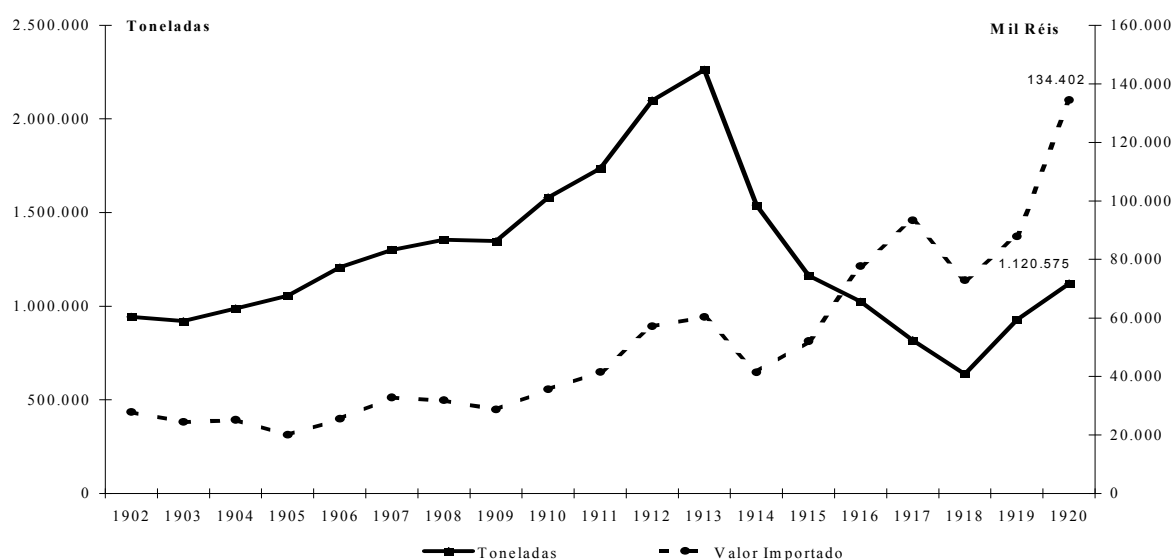
Fonte: Centro Industrial do Brasil. *O Brasil e suas riquezas (...)*. p. 148.

Em 1907, somente a cidade de São Paulo era atendida por uma usina hidrelétrica de “grande porte”. Exatamente por isso que, o estado de São Paulo detinha a maior parcela da força motriz industrial atendida por energia elétrica no país (72,2%), enquanto o Distrito Federal, em segundo lugar, figurava com 25,4%. Essa energia elétrica gerada em São Paulo atendia 18,5% dos estabelecimentos fabris paulistas, enquanto no Distrito Federal apenas 5,3% das fábricas cariocas eram movidas por meio da eletricidade.³⁷⁰ Ademais, na composição da força motriz no âmbito nacional, a participação das fontes hidráulica e

³⁷⁰ FREITAS FILHO, Almir Pita. Potência e indústria: 1850-1950: uma contribuição ao estudo da indústria no Brasil sob a ótica da força motriz. São Paulo: tese de doutoramento (FFLCH – USP), 1999, p.225.

vapor na indústria nacional era ainda maior, representando cerca de 95% das fontes utilizadas, enquanto a energia elétrica era responsável por um pouco menos de 5% do total. Essa dependência da indústria nacional ao vapor seria colocada a prova durante o período da Primeira Grande Guerra. O carvão nacional era pouco adequado para os fins industriais, de maneira que o suprimento de tal insumo para o Brasil dependia maciçamente da importação de carvão mineral inglês. Em resumo, relacionado com as dificuldades de importação durante a guerra (em decorrência não apenas da redução dos fluxos comerciais, mas também do encarecimento do produto pela desvalorização cambial) e a falta de boas jazidas no país, o valor do carvão cresceu substancialmente a partir de 1915, atingindo um valor superior a quatro vezes no ano de 1920 do que aquele da década anterior.³⁷¹

Gráfico 5.3. Carvão importado (1902-1920)³⁷²



Fonte: Ministério da Fazenda³⁷³

Os dados sobre evolução das importações brasileiras de carvão no período 1902 a 1920 são enfáticos: tanto pela drástica redução da quantidade importada, como pelo

³⁷¹ A partir de então, a eletricidade gerada por hidrelétricas no Brasil representaria cerca de 80% do total da energia produzida no país. Por outro lado, os Estados Unidos que tiveram papel decisivo no desenvolvimento da tecnologia das usinas hidrelétricas, entre 1907-1930 ainda dependiam cerca de 70% da geração de energia por termelétricas. LIMA, José Luiz. *Estado e Energia no Brasil*. São Paulo: IPE/USP, 1984, p.28.

³⁷² O preço médio por tonelada de carvão subiu de 26,87 mil réis em 1910, para 114,10 mil réis para 1917. Para uma análise mais detalhada: FREITAS FILHO, 1999.

³⁷³ Serviço de Estatística Comercial. Importação e Exportação, movimento marítimos e comerciais, cambiais e de café da República dos Estados Unidos do Brasil Rio de Janeiro. Imprensa Nacional. Diversos Anos.

encarecimento do produto durante nos anos de 1914-1920. As fábricas das maiores regiões industriais do Brasil, Distrito Federal, São Paulo e Rio de Janeiro, como dependiam consideravelmente do vapor (91%, 72% e 68% respectivamente), acabariam sofrendo restrições ao crescimento industrial.³⁷⁴ Para a emergente indústria restavam duas opções: ou pagava-se pelo encarecimento da energia a vapor, ou buscavam-se novas fontes.³⁷⁵

Mas além de figurar como os principais centros industriais, e como repetidamente destacado, o estado do Rio de Janeiro (considerando o Distrito Federal também)³⁷⁶ e o estado de São Paulo eram as duas regiões mais populosas e economicamente mais prósperas do país. Como não poderia ser diferente, o capital privado interessado em investir em infra-estrutura, como em outros setores, não deixaria de buscar primordialmente esses dois mercados. Por isso mesmo os conflitos entre a Light e a Companhia Brasileira de Energia Elétrica concentrariam principais forças nestas duas regiões, e conseqüentemente, tais regiões seriam as beneficiadas pela ampliação do fornecimento de energia elétrica.

De um lado, o crescimento da geração de energia nos anos anteriores da Primeira Guerra na cidade de São Paulo foi expressivo devido aos inúmeros projetos de expansão energética que iam além da construção de Parnaíba. De 1912 a 1914 a São Paulo Light triplicou sua produção de energia elétrica, condição fundamental para a contínua ampliação do setor industrial na cidade de São Paulo durante o período de guerra. Todavia, a geração de eletricidade não ficava restrita ao suprimento das cidades atendidas pela São Paulo Light, pois de 1907 a 1914, mais de quarenta pequenas centrais elétricas haviam sido inauguradas no estado, e o processo de concentração do setor dava origem as grandes empresas nacionais no interior, como por exemplo, a Companhia Paulista de Força e Luz.³⁷⁷ Na região do Rio de Janeiro a situação não era tão diferente: com a inauguração das usinas de Fontes e Alberto Torres em 1908, respectivamente da Rio Light e da CBEE, a quantidade

³⁷⁴ Considerando valor do capital aplicado nas indústrias, pelo censo de 1907, o Distrito Federal era o maior centro industrial com 25% do capital industrial de todo o país, seguido por São Paulo com 19% e o Rio de Janeiro com 15%.

³⁷⁵ A resposta dada pelos industriais foi clara: os números apontam para uma rápida substituição da energia a vapor pela elétrica. Por exemplo, para a indústria têxtil brasileira, em que apenas duas empresas, dentre 110, utilizavam energia elétrica em 1905, enquanto 73,9% da força motriz era proveniente do vapor (outros 24% usavam força hidráulica), em 1915 o percentual da força motriz dentre 202 estabelecimentos mudava para 60,1% - eletricidade, 24,6% - vapor, 12,1% - força hidráulica e 3,2% - gás. FREITAS FILHO, 1999, p.232.

³⁷⁶ Politicamente separada do estado do Rio de Janeiro, a cidade do Rio de Janeiro, o Distrito Federal, era abastecida por energia elétrica produzida nos arredores. Assim, para uma análise da distribuição regional das usinas de energia elétrica deve-se pensar o estado e a cidade do Rio de Janeiro como uma região única.

³⁷⁷ LORENZO, 1993, p.252-3.

de energia disponível para fins industriais seria rapidamente elevada. E como atesta a tabela 5.2, dois importantes saltos quantitativos na produção de energia elétrica no Brasil de início de século XX podem ser observados: enquanto na década de 1900 eram os estados de São Paulo e Rio de Janeiro os principais beneficiados com a eletricidade, na década de 1910 São Paulo disparou frente aos outros estados na quantidade da potência instalada de energia elétrica, concentrando 71% do potencial das usinas de geração de eletricidade formadas no período, justamente numa fase decisiva de inflexão da estrutura industrial.

Tabela 5.2. Usinas de energia elétrica em 1920: distribuição regional segundo a época de fundação e potência dos motores - Brasil (C.V.)

	até 1890		1891 a 1900		1901 a 1910		1911 a 1920	
Estados	No.	C.V.	No.	C.V.	No.	C.V.	No.	C.V.
Alagoas	0	0	0	0	1	1.290	3	181
Amazonas	0	0	0	0	2	2.012	1	370
Bahia	0	0	0	0	2	7.316	6	16.751
Ceará	0	0	0	0	0	0	3	115
Distrito Federal	0	0	0	0	0	0	1	30.000
Espírito Santo	0	0	0	0	3	6.438	8	1.096
Goiás	0	0	0	0	0	0	1	100
Maranhão	0	0	0	0	0	0	2	335
Mato Grosso	0	0	0	0	0	0	8	1.316
Minas Gerais	1	6.150	1	700	16	11.984	73	39.580
Pará	0	0	0	0	1	6.590	3	210
Paraíba	0	0	0	0	0	0	7	1.798
Paraná	1	4.200	0	0	7	1.665	12	850
Pernambuco	0	0	0	0	0	0	16	15.196
Piauí	0	0	0	0	0	0	2	760
Rio de Janeiro	0	0	0	0	4	78.150	14	4.830
R. G. do Norte	0	0	0	0	1	1.710	3	49
R. G. do Sul	0	0	4	4.576	6	2.270	31	7.401
Sta. Catarina	0	0	0	0	4	7.280	7	391
São Paulo	0	0	3	1.815	29	59.745	46	149.608
Sergipe	0	0	0	0	0	0	6	629
Territ. do Acre	0	0	0	0	0	0	3	185
TOTAL	2	10.350	8	7.091	76	186.450	256	271.751

Fonte: Ministério da Agricultura, Indústria e Comércio. *Recenseamento do Brasil de 1920*.

A concentração dos investimentos do setor de energia elétrica nos centros industriais do país fortalecia a desigualdade econômica das regiões. A eletricidade se tornava um elemento estratégico tanto para a introdução de máquinas nas fábricas como para o barateamento da produção. Ao mesmo tempo, as receitas das companhias de energia

elétrica, com o decorrer da década de 1910, passariam a depender cada vez mais da venda de energia para fins industriais:

O rápido crescimento desses dois mercados consumidores de energia (Rio de Janeiro e São Paulo) possibilitava a realização de novos investimentos de porte cada vez maior, dotados de crescentes economias de escala e, conseqüentemente, de uma rentabilidade financeira também crescente. Tratava-se de um processo cumulativo, pois a crescente disponibilidade de energia elétrica a preços relativamente constantes dava origem ao surgimento de economias externas, não apenas para a urbanização, mas também para a industrialização. A ocorrência desta última contribuía para fazer aumentar sem cessar a demanda de serviços e, conseqüentemente as receitas das concessionárias.³⁷⁸

Em 1920 esse cenário de concentração da indústria de energia elétrica tornava-se evidente. Conforme o censo daquele ano, somente o estado de São Paulo reunia 44% da potência instalada no país, sendo que apenas 21,9% da geração de energia elétrica paulista era produzida na capital do estado.³⁷⁹ Assim como o Distrito Federal, a cidade de São Paulo era consumidora de energia de outras regiões do estado, principalmente considerando que, segundo estimativas, a produção industrial da capital representava cerca de 50% da produção do estado inteiro, e por isso demandava elevadas quantidades de energia. Logo, parte considerável da eletricidade consumida na cidade era produzida em Sorocaba na usina de Itupaparanga (cerca de 100 km da capital), atestando que a Light já tinha condições de ligar regiões distantes por suas linha de transmissão.³⁸⁰ E, a magnitude da produção industrial da cidade de São Paulo já se equiparava com aquela do Distrito Federal, e deveria ultrapassá-la ainda durante a década de 1920.³⁸¹ De qualquer forma, a região do Rio de Janeiro (somando o estado mais o Distrito Federal) continuava preservando a posição de segunda maior potência de elétrica, com 23% do total do país. Ainda neste cenário, Minas Gerais apresentaria um crescimento significativo da geração de energia elétrica, cuja característica do setor lá era a dispersão da produção em pequenas usinas (Tabela 5.3).

³⁷⁸ SZMRECSÁNYI, Tamas “A era dos trustes e cartéis”. *História e Energia. A chegada da Light*. São Paulo: Eletropaulo: 1986.

³⁷⁹ As principais regiões responsáveis pela produção de energia elétrica eram, depois da capital: Central com 19,5% (região de Campinas e Sorocaba), Mojiana com 14,9% (região de Ribeirão Preto) e Paulista 12,6% (região de Araraquara e Barretos). LORENZO, 1993, p. 67.

³⁸⁰ SOUZA, 1982, p.78-9.

³⁸¹ LAMARÃO, 1997, p. 345.

Tabela 5.3. Empresas, usinas de eletricidade e potência em 1920 – Brasil (C.V.)

Estados	Nº de Empresas	Nº de Usinas	Potência	%
São Paulo	66	78	211.160	44%
Rio de Janeiro	17	18	82.980	17%
Minas Gerais	72	91	58.414	12%
Distrito Federal	1	1	30.000	6%
Bahia	8	8	24.067	5%
Pernambuco	15	16	15.196	3%
R. G. do Sul	40	41	14.247	3%
Subtotal	219	253	436.064	92%
Outras	87	90	39.580	8%
Total	306	343	475.644	100%

Fonte: Ministério da Agricultura Indústria e comércio.

Recenseamento do Brasil de 1920

Assim, o crescimento e a concentração da geração de eletricidade nas décadas de 1900 e 1910 seriam mantidos até fins da Primeira República. Vale lembrar que durante os anos vinte a Light inauguraria as grandes hidrelétricas de Ilha dos Pombos no Rio de Janeiro e Cubatão em São Paulo. Em número de estabelecimentos industriais outros dois estados se destacariam no período, o Rio Grande do Sul com 13% e Minas Gerais com 9%, somente atrás do estados de São Paulo, com 30%, e da região do Rio de Janeiro com 15%.³⁸² Porém, com relação aos valores de produção essa diferença era ampliada: São Paulo 33%, região do Rio de Janeiro 28,4%, Rio Grande do Sul 11,8% e Minas Gerais 5,7%. Isso significava que, e especialmente para o caso da região do Rio de Janeiro, os dois maiores centros industriais mantinham também as maiores empresas. O tamanho (economias de escala) e a concentração industrial seriam fatores importantes na determinação do grau de competitividade das indústrias regionais.³⁸³

Mesmo assim, nos anos vinte a preponderância industrial de São Paulo havia se consolidado. Tanto por número de estabelecimentos, como por capital empregado e

³⁸² Em números absolutos: São Paulo 4.145; estado do Rio de Janeiro + Distrito Federal 1.995; Rio Grande do Sul 1.773; e, Minas Gerais 1.243. CARONE, Edgar. *A república velha*. São Paulo: Difel, 1970, p.12.

³⁸³ Por exemplo, para Wilson Cano somente os setores de moinhos de trigo, vestuário, bebidas, construção naval e de tecidos revelavam certa concentração industrial no Distrito Federal. “Nos demais ramos, em que pese o fato de que alguns a porcentagem da participação no total nacional fosse alta (...) creio que o grau de concentração era mais aparente do que efetivo”. Tal fator, a concentração aparente, seria uma das causas da queda da participação industrial carioca. CANO, 1997, p.246.

magnitude da produção, o estado de São Paulo, depois da Primeira Guerra Mundial, passava a liderar o setor industrial brasileiro.³⁸⁴ Na historiografia sobre a industrialização, e especialmente na comparação dos censos industriais de 1907 e 1920, abriu-se um debate para quais teriam sido as causas do avanço industrial de São Paulo e da consecutiva perda da liderança industrial do Distrito Federal. Cabem-nos alguns comentários.

Tudo leva a crer que o período da Primeira Guerra Mundial foi determinante para a mudança nas posições dos dois principais centros no quadro industrial brasileiro. Wilson Cano atribui o deslocamento do centro dinâmico para São Paulo, com o desenvolvimento do complexo cafeeiro no interior paulista, como elemento decisivo para a concentração industrial no estado de São Paulo.³⁸⁵ O complexo cafeeiro seria responsável por criar uma densa rede de infra-estrutura, uma agricultura alimentar e de abastecimento de matérias-primas, um importante mercado consumidor e uma abundante oferta de mão-de-obra de baixos salários. A liderança paulista na importação de equipamentos industriais entre 1903-1913 refletiria nas maiores taxas anuais de crescimento industrial durante o período de guerra. Entretanto, a concentração industrial no estado de São Paulo ocorreria efetivamente durante a década de 1920. Em contrapartida, segundo Cano o declínio industrial do Distrito Federal expressava também os problemas tributários da região pela queda das exportações do café e pela perda de receitas públicas pela descentralização do regime federalista. As heranças do trabalho escravo nas produções de café carioca haviam reduzido a acumulação da economia exportadora, e o reduzido papel da agricultura local não cumpria com o papel de suprir insumos para sua indústria, e aumentava os custos com a mão-de-obra da região. Assim, diante a concorrência com a produção do café paulista e com a própria indústria de São Paulo, a capital federal seria legada cada vez mais ao setor terciário.³⁸⁶

³⁸⁴ O Censo Industrial resultante da implementação do imposto de consumo de 1912 já apresentava essa tendência da hegemonia industrial de São Paulo. O estado detinha 3.321 indústrias “sujeitas ao imposto de consumo”, enquanto Rio Grande do Sul apresentava 1.199, Minas Gerais 732, o Distrito Federal 642 e o Rio de Janeiro 587, de um total de 9.475 estabelecimentos (especialmente os números do Distrito Federal parecem subestimados para 1912, já que pelo censo de 1907 existiam 662 indústrias na capital). FREITAS FILHO, 1999, p.230. Mas vale lembrar a consideração de Warren Dean para a deficiência do inquérito industrial de 1907: para o autor, o censo de 1920 apresentava 727 firmas em São Paulo fundadas antes de 1905 e existentes em 1920 no estado de São Paulo, enquanto o censo de 1907 atribuía a existência de apenas 326 estabelecimentos fabris no estado, o que poderia reduzir a diferença do parque industrial paulista daquele da capital federal. DEAN, Warren. *A industrialização de São Paulo*. São Paulo: Difel, 1971, p. 100-2.

³⁸⁵ CANO, 1977, p.227 e segs.

³⁸⁶ CANO, 1977a, p.244-51.

Na crítica à interpretação de Cano, Maria Bárbara Levy considera que não se pode avaliar o desempenho da indústria carioca conforme o paradigma “café-indústria”, isso porque a dinâmica da economia do Distrito Federal não dependia do setor exportador, mas sim de seu papel de centro comercial brasileiro e da própria vanguarda do desenvolvimento industrial do país.³⁸⁷ Para atestar tamanho poder econômico, Levy afirma que a cidade considerada como “atrofiada” e seu interior “decadente” de cerca 1,8 milhões de habitantes havia gerado em 1908 uma arrecadação de consumo 73% maior do que o do estado de São Paulo que contava com uma população de 2,3 milhões.³⁸⁸ Logo, a autora refuta também a tese de que a agricultura carioca não havia se diversificado suficientemente para atender o mercado local, e lembra de que o governo de Nilo Peçanha desempenhou essa função de incentivo a policultura, inclusive com o intuito de recuperar as finanças públicas.³⁸⁹ Levy também não concorda com os argumentos de que a indústria carioca era a mais antiga e, intuitivamente deveria se valer de tecnologias mais rudimentares. Realmente, como visto acima, a substituição da matriz energética industrial do vapor para a eletricidade ocorreu no Distrito Federal mais acentuada percentualmente do que em qualquer outro estado (mas em número absoluto menor do que em São Paulo).

No geral, novos trabalhos apontam para um encarecimento do custo de produção da indústria carioca, o que teria resultado numa perda da competitividade com relação a sua concorrente paulista.³⁹⁰ Dentre as causas citadas estariam a elevação das tarifas das estradas de ferro (iniciada em 1913 e culminando com o aumento de 20% das tarifas em 1917, provocado pela elevação das despesas com o combustível), o início da utilização da cláusula-ouro pela Rio Light em 1914, o encarecimento da importação de produtos durante a guerra, a criação de impostos interestaduais e os elevados níveis salariais da cidade do Rio de Janeiro.³⁹¹

³⁸⁷ Mas a autora não nega a crise na arrecadação da capital federal: “Do ponto de vista da arrecadação, a situação permanece crítica porque caem abruptamente às receitas de café e os produtos agrícolas que o substituem não pagam impostos de exportação”. LEVY, 1994, p.197.

³⁸⁸ LEVY, Maria Bárbara. “As tarifas de energia elétrica na composição dos custos industriais na cidade do Rio de Janeiro no início do século”. *Anais do 1º. Seminário Nacional de História e Energia. Vol.1*. São Paulo: Eletropaulo, 1988, p.28.

³⁸⁹ Para a agricultura carioca conferir: MENDONÇA, 1997.

³⁹⁰ GUARITA, Marco Antônio. *A indústria na cidade do Rio de Janeiro no início do século*. Rio de Janeiro: tese de mestrado – UFRJ, 1986, LEVY, 1994 e LAMARÃO, 1997.

³⁹¹ Levy argumenta que os níveis salariais elevados no Rio de Janeiro não eram decorrência da ineficiência da lavoura carioca, mas sim da luta da classe operária, dos salários governamentais e o menor fluxo imigratório para aquela região. LEVY, 1994, p.214.

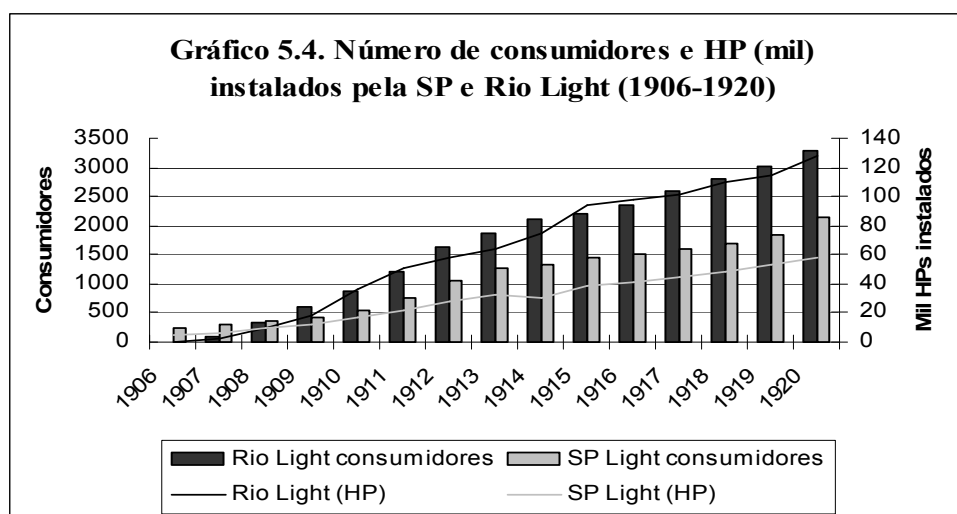
Não podemos descartar que parte do encarecimento dos custos de produção durante o período de guerra havia ocorrido em todo o país. A elevação das tarifas ferroviárias já era uma tendência em São Paulo desde o início do século, em que os custos com o transporte ferroviário que consumiam cerca de 10% do preço da saca de café em 1890, chegou a consumir cerca de 30% no início do século XX (conferir Tabela 6.2.). O encarecimento das importações era uma tendência geral, assim como a cobrança dos impostos interestaduais. A diferença de como essas duas dificuldades incidiam sobre diferentes regiões dependia de quão auto-suficiente era cada região. Tudo leva a crer que tanto o Distrito Federal como do Rio de Janeiro dependiam mais de produtos externos de suas economias locais, enquanto a diversificação agrícola paulista vinha dando melhor conta do suprimento das demandas de matérias-primas locais. Contudo, deve-se destacar que a queda da importação de equipamentos foi ainda mais acentuada no porto do Rio de Janeiro do que em outros portos do Brasil: os equipamentos que entraram pelo porto do Rio de Janeiro *“foram, em média, entre 1915 e 1918, iguais acerca de 12% das importações de 1913, enquanto em São Paulo e no resto do país esta comparação corresponde a 26 e 18%, respectivamente”*.³⁹² Esse era um sinal claro de que o dinamismo econômico e industrial carioca e paulista estava claramente descompassado.

A elevação das tarifas de energia elétrica, por sua vez, deve ser considerada como um fator importante para a compressão da expansão industrial carioca. Em 1914, a empresa canadense da cidade do Rio de Janeiro passaria a cobrar suas tarifas conforme contrato celebrado anteriormente em 1906, adotando a cláusula-ouro, mas ainda num sistema duplo de cobranças: isto é, novos consumidores e aumentos do consumo de energia dos antigos consumidores passariam a receber a cobrança metade em ouro e metade em moeda nacional, enquanto antigos consumidores teriam suas cobranças como antes. Contudo, em 1920 a Rio Light estendeu para todos os consumidores tal sistema de cobrança baseada na cláusula-ouro, num momento em que já 87% das indústrias dependiam da energia fornecida pela Light. Em São Paulo, por outro lado, a Light não só não adotou o sistema de cobrança por meio da cláusula-ouro, como também passou a oferecer descontos entre 25 e 50% para novos empresários.³⁹³ A estratégia relatada nos relatórios da empresa era justamente

³⁹² GUARITA, 1986, p.93.

³⁹³ “Por essa política nós ganhamos vários outros consumidores e temos satisfeito nosso ouro”. São Paulo Light. *Annual Report*, 1914, p. 8 e 12.

aproveitar o crescimento industrial da cidade nos anos de guerra para conquistar novos consumidores. Vale lembrar que, diante a crescente demanda de energia na cidade durante a década de 1900, a São Paulo Light havia inaugurado a grande usina de Itupararanga em 1911 e, como ainda mantinha um excedente considerável de energia, era de interesse da empresa ampliar o número de indústrias atendidas.³⁹⁴ De qualquer forma, até 1920 a relação entre o crescimento do número de consumidores industriais de energia elétrica da São Paulo Light e da Rio Light manteve-se estável (Gráfico 5.4). Ambas cidades tiveram um expressivo aumento do consumo de energia elétrica, mas provavelmente as margens de lucro dos industriais de São Paulo eram mais preservadas tanto pelo reduzido gasto nos preços da energia elétrica, como pelos reduzidos gastos com a compra de insumos.



Fonte: Rio Light e São Paulo Light *Annual Report*, 1906-1920.

Como revela o gráfico acima, o número de consumidores industriais de energia elétrica do Distrito Federal, mesmo em 1920, ainda é bastante superior do que aquele de São Paulo. Em suma, comparando a dimensão do parque industrial da cidade de São Paulo com o da cidade do Rio de Janeiro, a hegemonia paulista somente se consolida possivelmente na segunda metade da década de 1920. Contudo, conforme o Censo de 1920, o estado de São Paulo já é industrialmente maior do que a “região” do Rio de Janeiro. Isso denota que o interior paulista vinha apresentando um crescimento industrial muito mais

³⁹⁴ No Rio de Janeiro houve a ampliação da usina de Fontes em 1913 com o fim das obras de desvio do curso do Rio Paraíba do Sul, e antes, em dezembro de 1911, havia sido ligada a usina a vapor no Distrito Federal, pouco antes do encarecimento contínuo dos preços de carvão.

significativo do que aquele apresentado pelo estado do Rio de Janeiro. Por mais que a tendência à concentração industrial estivesse em plena constituição, o “complexo cafeeiro” havia transbordado o potencial de sua acumulação para outras cidades além da capital do estado de São Paulo. E, evidentemente, a relação entre o capital cafeeiro e a expansão industrial deve ser relevada, na medida em que a economia brasileira dependia sim do potencial exportador para a ampliação dos fluxos de importação.

Em síntese, apesar da emergente indústria brasileira caracterizar-se por seu alto grau de concentração no Sudeste, e cada vez mais em São Paulo, é possível afirmar que com relação à formação do setor industrial o Brasil já havia dado dois decisivos saltos na passagem para a década de 1920: um salto quantitativo, cuja particularidade foi a constituição das indústrias de bens de consumo não duráveis, essencialmente em São Paulo e no Rio de Janeiro. Os setores fabris tanto de alimentos como têxtil, dentre outros, estavam definitivamente incorporados à produção nacional, especialmente depois da proteção do mercado interno resultado das condições do período da Primeira Guerra Mundial. Outro salto qualitativo, também ocorrido principalmente nas grandes cidades de São Paulo e do Rio de Janeiro, de transformação da manufatura em grande indústria. Seguindo os dados apresentados anteriormente, é perceptível a mecanização da produção industrial dessas duas localidades, favorecidas tanto pelo momento propício de importação de equipamentos industriais como pela rápida expansão da oferta de energia elétrica.³⁹⁵

Os anos de 1920 selariam esse processo de transformação da indústria nacional, com um novo salto tanto quantitativo como qualitativo: o número de indústrias no país era crescente e, destacava-se também um acentuado crescimento na instalação de indústrias estrangeiras (com diversificado investimento, mas com destaque em setores como a química, metalurgia e transportes).³⁹⁶ Todavia, era a modernização e diversificação do setor industrial nacional que saltavam aos olhos: a recuperação dos fluxos de importação, inclusive com um período de substancial sobrevalorização da moeda nacional (1924-1928), permitiu uma ampliação expressiva dos investimentos na indústria de transformação. De

³⁹⁵ “Confrontando-se os resultados dos censos de 1907 e 1920 no que concerne aos itens força motriz e número de operários, fica patente a grande superioridade da taxa de crescimento do primeiro em relação ao segundo, o que caracteriza a intensificação do processo de passagem da manufatura para a indústria”. LAMARÃO, 1997, p. 335.

³⁹⁶ SUZIGAN, Wilson e SZMERCSÁNYI, Tamás. “Os investimentos estrangeiros no início da industrialização do Brasil”. SILVA, Sérgio e SZMERCSÁNYI, Tamás. *História econômica da Primeira República*. São Paulo: Hucitec, 2002.

outro lado, também nos anos vinte a indústria parecia implantar, ainda que de maneira incipiente, uma indústria de bens de capital e de insumos mais complexos.³⁹⁷

A despeito da substancial transformação da indústria nacional, sua subordinação à economia exportadora ainda estava preservada: dependia da capacidade de importar máquinas e insumos que a economia cafeeira criava, e dos mercados criados pelo complexo cafeeiro.³⁹⁸ Em suma, o crescimento da indústria nacional esteve intimamente atrelado tanto ao desempenho da economia agrário-exportadora como foi, também, um resultado indireto da nova articulação que a economia nacional sedimentava com o capital estrangeiro: a modernização do país que, personificada pelo processo de urbanização, firmava-se como o elemento dinâmico da sociedade brasileira de Primeira República. A formação das “massas” urbanas que criava os mercados para os produtos industriais, e a construção da infra-estrutura urbana fortalecia as bases para o crescimento industrial. Entretanto, em fins da Primeira República já é possível afirmar que o setor industrial não se voltava mais diretamente para as demandas derivadas da economia de exportação, voltando-se também para a produção de bens intermediários.³⁹⁹ Politicamente, essa manifestação era atestada tanto pela cisão definitiva dos grupos industriais com os grupos comerciais, como pela formação de projetos políticos que exigiriam para uma nova forma de inserção do país na economia internacional que, por sua vez, dependia do fortalecimento da indústria nacional.⁴⁰⁰

³⁹⁷ SUZIGAN, 2000, p. 90-2, LORENZO, 1993, p.172 enquanto Cano enfatiza esse salto qualitativo, especialmente para São Paulo, nas palavras do autor: “seria precisamente durante o transcorrer da década de 1920, que se iniciaria aquilo que denominei de ‘preparação de terreno’ para que a indústria paulista consolidasse sua posição no mercado nacional, através da instalação de um ainda incipiente compartimento produtor de bens de produção”. CANO, 1977, p.242.

³⁹⁸ Na interpretação de João Manuel: “O período que se estende de 1888 a 1933 marca, portanto, o momento de nascimento e consolidação do capital industrial. Mais que isto, o intenso desenvolvimento do capital cafeeiro gestou as condições de sua negação, ao engendrar os pré-requisitos fundamentais para que a economia brasileira pudesse responder criativamente à ‘Crise de 29’. De um lado, constituem-se uma agricultura mercantil de alimentos e uma indústria de bens de consumo assalariado capazes de, ao se expandirem, reproduzir ampliadamente a massa de força de trabalho oferecida no mercado de trabalho, que já possuía dimensões significativas; de outro, forma-se um núcleo de indústrias leves de bens de produção (...) e, também, uma agricultura mercantil de matérias-primas que, a crescerem, ensejariam a reprodução ampliada de fração do capital constante sem apelo às importações”. Para o autor, esse processo se rompe em 1933, quando uma nova fase de transição se inicia, a industrialização restringida. A dinâmica da acumulação passa a se assentar na expansão industrial, com a reprodução da força de trabalho e de parte crescente do capital constante industrial, mas sem superar o as insuficiências das bases técnicas e financeiras de acumulação. MELLO, 1986, p.109-10.

³⁹⁹ SUZIGAN, 2000, p. 261.

⁴⁰⁰ Para a cisão entre industriais e comerciantes em São Paulo, que levaria a formação do Centro Industrial de São Paulo em 1928, Leopoldi comenta: “a indústria paulista alcançara um certo grau de desenvolvimento e

Energia elétrica e legislação no Brasil

A magnitude dos investimentos necessários para a construção dos grandes sistemas de geração de energia elétrica, como aqueles instalados pela Light entre as décadas de 1900 e 1920 no Rio de Janeiro e em São Paulo, superava o poder financeiro e a disponibilidade dos recursos tecnológicos existentes no país para que os municípios, assim como, os pequenos empresários locais pudessem desenvolver tal setor.⁴⁰¹ Não é para menos que esteve a cargo tanto de grandes grupos nacionais, como, e principalmente do capital estrangeiro, a montagem de parte desses sistemas no Brasil. Seguindo a tendência de toda a América Latina, a presença estrangeira no setor que já era extremamente marcante nos principais mercados consumidores brasileiros no início do século XX, foi ampliada ainda mais durante a década de 1920. As vantagens provenientes da economia de escala e da conexão de regiões, que garantiam melhores e mais baratos serviços, reforçavam os argumentos em defesa das *holdings companies*. Internacionalmente, a produção de equipamentos elétricos estava de maneira significativa concentrada, o que exigia das empresas apropriadas estratégias de compra dos materiais e de montagem de seus sistemas operacionais.⁴⁰²

começava a procurar uma arena específica de representação de interesses, na qual pudesse tratar da questão tarifária e da regulamentação do trabalho nas fábricas. Começavam a surgir divergências entre industriais e importadores no interior da ACSP [Associação Comercial de São Paulo] em torno da questão tarifária. Este foi também um período de grande mobilização política em São Paulo, e os industriais dentro da ACSP tenderam então a se ligar mais profundamente ao Partido Republicano Paulista, o PRP, enquanto os comerciantes apoiaram o Partido Democrático”. LEOPOLDI, Maria Antonieta. *Política e Interesses na industrialização brasileira. As associações industriais, a política econômica e o Estado*. São Paulo: Paz e Terra, 2000, p.71. E para o projeto político que se fortalecia no Rio Grande do Sul: FONSECA, Pedro C. Dutra. *Vargas: capitalismo em construção*. São Paulo: Brasiliense, 1989.

⁴⁰¹ O próprio jurista brasileiro e defensor dos recursos nacionais, autor do Código de Águas, Alfredo Valladão, que questionava o modelo de concessão para os serviços de energia elétrica, acreditando que tal modelo não defendia os interesses da nação, acabou por adotá-lo em seu projeto, porque outros modelos não atenderiam as demandas para a instalação dos serviços no país: “Duvidei, porém, da sua eficiência (das associações sindicais como modelo de aproveitamento hidrelétrico) entre nós, à falta de capital e de espírito associativo em nossos ribeirinhos”. VALLADÃO, Alfredo. *Regime jurídico das águas e da Indústria hidroelétrica*. São Paulo: Prefeitura Municipal de São Paulo, 1941, p. 34.

⁴⁰² “O esforço necessário para alterar toda a infra-estrutura da economia parecia tão difícil e caro que esses setores sociais e suas elites no poder preferiam escolher um papel econômico secundário e dependente, aceitando como vantajosa a perpetuação das estruturas econômicas construídas sob o antigo sistema colonial”. FERNANDES, Florestan. *Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar, 1973, p. 16. O grande capital agrário-exportador, em São Paulo de maneira mais acentuada, vinha desempenhando papel importante na direção de importantes investimentos em infra-estrutura. Além do emblemático caso das ferrovias paulistas, outros tantos exemplos de empresas públicas foram trabalhados no

Sendo o interesse imediato das elites urbanas de acelerar o processo de urbanização dos principais centros urbanos, fazia-se necessário introduzir a energia elétrica ao cotidiano urbano. Contudo, faltavam no país leis que definissem os direitos e os deveres das empresas que iriam assumir tal projeto. Em 1907, portanto, no intuito de preencher a falta de regulamentação sobre os serviços de eletricidade no país, Miguel Calmon, o então Ministro da Indústria, Viação e Obras Públicas, convidou o jurista mineiro Alfredo Valladão para realizar a redação para o projeto do Código de Águas. O ministro seguia as determinações do Presidente Afonso Pena que no ano anterior havia expedido a Lei nº 1.167 de 30 de dezembro, autorizando a organização das bases para os Códigos Rural, Florestal, de Mineração e de Águas da República.⁴⁰³ Alfredo Valladão vinha se firmando como importante referência no assunto, afinal já em 1904 havia publicado *Dos rios públicos e particulares*, um primeiro tratado para pensar sobre a regulamentação das propriedades dos rios no país. Nesse trabalho Valladão enfatiza a importância que devia-se prestar aos rios, indo além da legislação sobre navegação, pois: “*como força hidráulica, os rios têm um inestimável valor econômico e social, pelos prodígios que a energia elétrica vai operando a todo momento*”.⁴⁰⁴ Para o jurista, a legislação brasileira estava bastante desatualizada tendo em vista o estado da arte daquelas legislações da Europa e dos Estados Unidos. E a regulamentação fazia-se urgente, segundo Valladão, pela relação direta da energia elétrica com a economia:

A exemplo do que se tem feito nos países adiantados devíamos cuidar seriamente da matéria (a energia elétrica), elaborando regulamentos administrativos de molde a assegurar o desenvolvimento das usinas elétricas para a solução dos nossos grandes problemas econômicos.⁴⁰⁵

capítulo anterior. Contudo, com relação ao setor de energia elétrica as companhias estrangeiras seriam hegemônicas já na década de 1920 nas regiões mais populosas do país.

⁴⁰³ LIMA, 1984, p.16-7.

⁴⁰⁴ VALLADÃO, Alfredo. *Dos rios públicos e particulares*. Belo Horizonte, 1904, p. 72.

⁴⁰⁵ VALLADÃO, 1904, p. 78. O jurista, contudo, se baseava, sobretudo, na legislação norte-americana: “No regular essa concessão, convenci-me cada vez mais de que era indispensável adotar no projeto, em tudo que com a mesma fosse compatível, aquele controle que se exerce nos Estados Unidos sobre as empresas hidrelétricas”. VALLADÃO, 1941, p.25. Na França, por outro lado, a legislação tomava forma concomitantemente com as discussões no Brasil. A primeira versão de uma lei específica sobre energia elétrica seria de 15 de junho de 1906, mas a matéria somente seria aprofundada depois da Primeira Guerra Mundial, com a legislação sobre quedas d’água de 1919: “A extraordinária necessidade de energia que revelou a guerra de 1914 frente a penúria de carvão atirou a atenção do Parlamento sobre a hulha branca, e o

O atraso da regulamentação brasileira sobre o assunto era patente. As leis que definiam os grandes preceitos sobre a utilização dos rios eram as Ordenações do Reino de agosto de 1775, o Alvará de 1804 e a lei de 29 de agosto de 1828, que “*declarou que todas as obras que tivessem por objeto a navegação dos rios, abrir canais ou construir estradas, pontes, calçadas e aquedutos, pertencentes a mais de uma Província seriam promovidas pelo Ministro do Império*”.⁴⁰⁶ No mais, valiam os preceitos descentralizadores, em que os Conselhos das Províncias seriam responsáveis pelos seus próprios rios e as Câmaras Municipais por aquelas concessões que ficassem restritas às cidades. Essa descentralização dos poderes seria ainda mais acentuada com a promulgação da constituição republicana de 24 de fevereiro de 1891. Tanto o caráter local das primeiras experiências de desenvolvimento do parque elétrico como o poder do Congresso Nacional de legislar apenas sobre as terras e minas de propriedade da União (incluindo-se nesse sentido as águas), acabavam por legar aos proprietários particulares e aos municípios o poder de gerar e, legislar sobre, a produção de energia elétrica no país.

O regime de exploração dos serviços de eletricidade no Brasil foi definido com base nos contratos de concessão de outros serviços públicos.⁴⁰⁷ Tratando-se do caráter local do setor de eletricidade, estava a cargo das esferas estadual e municipal a competência para firmar os contratos de concessão com empresas interessadas em prestar tais serviços. No início do século XX, quando a presença da energia elétrica já era vista em diversas cidades brasileiras, a União promulgou algumas disposições gerais para pautar as concessões, aplicada apenas a serviços federais, de aproveitamento da força hidráulica para transformação em energia elétrica. As regras previstas pela Lei nº 1.145 de dezembro de

barulho se expandiu rapidamente que a insuficiência dessa indústria se dava pela insuficiência de sua legislação”. BOUGAULT, Paul. *La législation nouvelle des chautes d'eau*. Grenoble: Jules Rey, 1921.

⁴⁰⁶ VALLADÃO, 1904, p. 51.

⁴⁰⁷ Vale lembrar que o primeiro setor de serviços públicos a se organizar no Brasil foi o de estradas de ferro. A lei geral nº 641 de 26 de junho de 1852 definia o regime de concessão para interesses particulares, segundo as seguintes cláusulas: 90 anos de concessão; direito de desapropriação de terrenos particulares e cessão gratuita de terrenos públicos para a construção das linhas; isenção de direitos de importação para materiais; privilégio de zona; cobrança de tarifas conforme tabela fixada pela companhia e governo; garantia de rentabilidade de capital investido (de juros) de até 5% a.a.; fixação de máximo de dividendos para a companhia (com redução das tarifas quando da elevação desse nível); e, direito de resgate da concessão com reversão dos bens da companhia para o governo ao fim do prazo do contrato. CORUJA JR., Antônio Álvares Pereira. *Repertório das leis, decretos, consultas, instruções, portarias, avisos e circulares relativos à concessão, administração e fiscalização das Estradas de Ferro*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1886.

1903, transformada no Decreto nº 5.407 de 27 de dezembro de 1904, seguindo parte das regras para contratos das estradas de ferro de 1852, definiam que o prazo máximo de concessão seria de 90 anos, que ao final do contrato as instalações seriam revertidas para a União, a tarifa seria definida por contrato e revista depois de três anos e posteriormente em cada cinco anos, e finalmente que, a remuneração anual das empresas não poderiam ultrapassar os 12% sobre o capital aprovado pelo governo.⁴⁰⁸

Se para estimular os investimentos privados nas estradas de ferro o governo Imperial havia adotado o sistema de garantia de juros, para as empresas de serviços urbanos o estímulo vinha pela cláusula-ouro (em vigor até 1933). Tal mecanismo permitia que as empresas concessionárias pudessem cobrar metade dos valores de suas tarifas em ouro (e a outra metade em moeda corrente) de forma que as receitas ficavam “blindadas” da grande instabilidade da moeda nacional. Ao mesmo tempo, a apropriação desse mecanismo de cobrança driblava a determinação federal de revisão tarifária apenas a cada cinco anos, já que mensalmente as tarifas podiam ser ajustadas conforme o câmbio do período. Essa garantia do governo foi especialmente importante para incitar a ampliação de investimentos de empresas estrangeiras no país. Estas precisavam reverter parte dos ganhos para o exterior, como remessas de lucros, que perderiam consideravelmente sua rentabilidade em momentos de desvalorização cambial. A outra justificativa defendida pelas empresas concessionárias para vigência da cláusula-ouro era a necessidade de constantes importações de material e insumo. Contudo, com a crescente implantação de usinas hidrelétricas, os elevados gastos das empresas com o sistema elétrico ficavam concentrados em períodos restritos (normalmente períodos de valorização da moeda nacional), enquanto eram apenas as centrais termoeletricas cujos custos eram elevados pelo encarecimento dos produtos importados, por dependerem de carvão como insumo básico. Ademais, como visto acima, os materiais para construção dos sistemas elétricos já eram beneficiados com isenções

⁴⁰⁸ A Lei nº 1.145 apenas estimulava de maneira genérica a utilização da energia elétrica. Já o Decreto nº 5.407 era mais específico, determinando: Art. 1º. O incentivo a formação de concessões para o aproveitamento de energia hidráulica; Art. 2º. Seria o governo do estado quem determinaria os trechos de rios a serem utilizados; Art. 3º. Prazo máximo da concessão de 90 anos; Art. 4º. Projeto deveria ser entregue em dois anos; Art. 5º. O capital da empresa deveria ser aprovado mediante o governo; Art. 5º. Tarifas deveriam ser revistas no terceiro ano, e depois de 5 em 5 anos, e deveria haver redução de preços se o lucro líquido da empresa ultrapassasse os 12%; Art. 9º. A concessão garantia poder de desapropriação; Art.10º. A concessão garantia também isenção de impostos alfandegários; Art. 11º. O governo poderia resgatar as propriedades depois de 20 anos; e Art. 13º. Concessionários estrangeiros precisariam de pessoas legais no país. Arquivo Coelba, T.12.5.030.

tarifárias, de maneira que a cláusula-ouro passava a ser, acima de tudo, uma forma de fazer ainda mais rentável o investimento estrangeiro.

Foi nesse cenário de grandes possibilidades para investimentos privados num setor nascente e, pouca regulamentação, que Alfredo Valladão assumiu a responsabilidade para elaborar o Código de Águas. O documento do jurista foi apresentado ao Congresso Nacional em fins de 1907, no dia 24 de novembro, como *Bases para o Código de Águas da República*.⁴⁰⁹ No projeto Alfredo Valladão reafirmava a necessidade de rever a ênfase dada ao aproveitamento das águas, passando da navegação, preocupação básica da Constituição de 1891, para a geração de energia elétrica: “o regime das águas é hoje, sob o ponto de vista econômico, o próprio regime de energia elétrica. E esta se multiplica, a todo o momento, em suas prodigiosas aplicações”.⁴¹⁰ Considerava também que o poder da união sobre as concessões era extremamente restrito, discordando, assim, do tamanho do direito que competia aos estados e municípios previsto na constituição federal. Contudo, tratando-se da lei máxima da república, Valladão preservava as determinações sobre o aproveitamento particular dos recursos hidráulicos às suas próprias esferas, mantendo o caráter de descentralização do estado.⁴¹¹ Finalmente, considerava que a regulamentação da indústria hidrelétrica deveria ser tratada por meio de uma lei específica.⁴¹²

Levado à Câmara dos Deputados ainda em dezembro de 1907, o projeto ficou retido na Comissão de Constituição e Justiça da Câmara até agosto de 1911. Somente com a pressão da bancada gaúcha, liderada pelo deputado Homero Batista, as discussões foram retomadas com a exigência que o projeto virasse lei. No ano seguinte a comissão responsável pelo projeto enviaria ao Senado o Código de Águas para ser incluído nas discussões sobre o Código Civil. Entretanto, em agosto de 1912 o projeto voltava para a Câmara, na medida em que os senadores consideravam incabível anexar tal projeto aos debates do Código Civil (que seria aprovado naquele ano), e pediam para que fosse

⁴⁰⁹ VALLADÃO, Alfredo. “Exposição de motivos apresentados pelo sr.dr. Alfredo Valladão, justificando o ante-projeto que organizou para exame da sub-comissão”. *Regime jurídico das águas e da Indústria hidroelétrica*. São Paulo: Prefeitura Municipal de São Paulo, 1941.

⁴¹⁰ VALLADÃO, 1941, p. 44.

⁴¹¹ Com o passar do tempo Alfredo Valladão tendeu a fortalecer sua posição de ampliação do domínio federal sobre as forças hidráulicas, se valendo de conceitos como “federação racionalizada” da República de Weimar, garantindo o monopólio do governo federal sobre os recursos hídricos com o apoio de Getúlio Vargas na promulgação do Código de Águas de 1934.

⁴¹² A regulamentação, segundo Valladão, era o que garantiria: 1) fixar tarifas razoáveis; 2) assegurar serviço adequado; e, 3) garantir a estabilidade financeira. VALLADÃO, 1941, p.62.

examinado por meio de uma pauta própria. Miguel Calmon, ex-ministro responsável pelo patrocínio de tal projeto, agora em 1912 como deputado, encampou novamente o Código de Águas, criando e presidindo uma comissão especial que deveria aprovar definitivamente o projeto; porém, com o fim da legislatura em 1914, a comissão seria dissolvida, e o projeto ficaria paralisado novamente nos debates da Câmara. Sempre com o apoio de Alfredo Valladão, voltando a cena em 1920, o projeto do Código de Águas deu importantes passos: em primeiro lugar foi formada a Comissão de Estudos de Força Hidráulica (vinculada ao Ministério da Agricultura, Indústria e Comércio), que iniciaria o levantamento do potencial hidráulico das cachoeiras brasileiras; em segundo lugar, os serviços de eletricidade passavam a ser incluídos no imposto de 1923; e, por fim, seriam propostas novas emendas para o projeto original de 1907. A discussão do projeto seria mais uma vez prolongada, avançando para novas legislaturas, e somente com o deputado Célio Bayma, em 24 de dezembro de 1923, o projeto definitivo do Código de Águas foi apresentado à Câmara. Desse dia até 1930, o assunto não foi mais tratado.

Ao postergar a promulgação de uma legislação sobre a utilização dos recursos hídricos, assim como foram postergadas as decisões sobre os outros recursos naturais nacionais, como as minas e as florestas, o governo federal acabava por se abster de seu papel regulador, transmitindo tais poderes para estados e municípios. A União mantinha-se firme nos preceitos liberais e federativos da constituição e, com relação às concessões dos serviços de eletricidade durante toda a Primeira República, seria obrigada a emitir pareceres somente em casos muito específicos.

Assim, a falta de leis federais objetivas exigiu das Câmaras Municipais, como veremos mais detalhadamente na terceira parte da tese, a criação de suas próprias legislações sobre serviços urbanos. De maneira geral, essas leis municipais foram consolidadas, ou ampliadas para agregar as normas condizentes com os novos serviços de energia elétrica, ao mesmo tempo em que as empresas concessionárias vinham se instalando nas mais diversas cidades. Esse processo concomitante permitia que empresas pudessem se valer de articulações com o poder local para conquistar maiores vantagens. Em suma, o retardamento, a certa indefinição, ou mesmo a diversidade das leis sobre serviços públicos no Brasil de Primeira República abria um espaço importante de barganha dos grupos interessados em prestar tais serviços de energia elétrica.

Capítulo 6. Nascimento das grandes empresas nacionais: a formação da Companhia Brasileira de Energia Elétrica (CBEE)

A formação de um império no Brasil

As transformações da economia brasileira no último quartel do século XIX permitiram a emergência de empreendimentos até então incomuns para aquela sociedade ainda imperial e escravista. Gradativamente a economia que permanecia hegemonicamente subordinada à esfera mercantil e agrário-exportadora criou condições para promover a implantação de novos negócios. Inicialmente ainda presos às determinações da expansão da economia mercantil, como diante a construção de ferrovias, a modernização dos portos e a afirmação do sistema financeiro, e aos poucos se diferenciando por meio da formação das empresas de serviços urbanos e mesmo com o impulso ao primeiro surto industrial do país, tais negócios possibilitaram a emergência de uma sociedade estritamente capitalista. Assim, a história da formação da Companhia Brasileira de Energia Elétrica figura-se de maneira ilustrativa em tal contexto, por recuperar não somente os desafios, bem como os caminhos trilhados por seus fundadores Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle nos mais diversos setores da economia brasileira na transição para o século XX.

Até aquele momento de efervescência econômica dos anos finais do século XIX, Irineu Evangelista de Souza, o Barão de Mauá (1813-1889), havia sido caso exclusivo e peculiar da história do Brasil ao buscar caminhos ao desenvolvimento nacional num cenário econômico completamente desfavorável. Praticamente como um Dom Quixote em guarda contra os moinhos de vento, em meados do século XIX, o Barão de Mauá foi uma voz isolada para a construção de um Brasil “moderno”, que ecoou por alguns longos anos dentro dos salões da capital do Império, a cidade do Rio de Janeiro, e nas grandes fazendas escravistas do interior. Contudo, por mais importantes que tenham sido os impactos gerados pelos negócios de Mauá àquela nação infante, com negócios que perpassavam a formação de empreendimentos praticamente inéditos para o país, como os ferroviários, bancários e industriais, o primeiro grande empresário brasileiro sofreu diante seu próprio anacronismo: o apoio intermitente e hesitante do governo a tais projetos, a existência de pouquíssimas e esparsas atividades industriais distribuídas entre as províncias da Bahia, Pernambuco e Rio de Janeiro, que não proporcionavam a constituição de um grupo político

coeso e forte e, sobretudo, a precocidade de Mauá frente ao Brasil de seu tempo, o levaram à falência. Em poucas décadas este cenário pouco fértil à expansão das atividades de infraestrutura e industriais seria alterado por meio tanto do boom exportador liderado pela economia cafeeira, como pela crescente entrada de capitais estrangeiros no país. Beneficiaram desse novo panorama empresários como Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle.

Assim como outros tantos empresários do período, a evolução dos negócios dos capitalistas gaúchos radicados no Rio de Janeiro, Cândido Gaffrée (1845-1919) e Eduardo Guinle (1846-1912), exprime a própria evolução e transformação de parte da economia brasileira no período de transição do século XIX para o século XX. Tendo como origem o comércio de importação e exportação no Rio de Janeiro, os empresários somente consolidaram seus negócios à margem da economia de exportação, e essencialmente aquela relacionada ao comércio cafeeiro, suprimindo parte da infra-estrutura necessária com a construção de ferrovias, investimentos em fábricas de sacos de juta e acima de tudo, a concessão do Porto de Santos, para então, finalmente, partirem para setores mais autônomos ao comércio exportador, como aqueles dos serviços públicos urbanos.

Tal percurso de valorização do capital na economia brasileira, como sintetizado pelo exemplo de Gaffrée e Guinle, foi perseguido de maneira geral por “mudanças nas opções de investimento”, seguidas tanto por capitais estrangeiros como por empresários nacionais.⁴¹³ O capital estrangeiro numa primeira fase se concentrou acima de tudo no

⁴¹³ Tais “mudanças nas opções de investimento” devem ser encaradas como a própria transmutação da economia capitalista mundial. Conforme descobertas tecnológicas e inovações eram levadas ao mercado, tornando-as necessidades para a sociedade, os capitalistas precisavam adequar seus investimentos às novas realidades, numa luta constante para atingir os setores mais rentáveis, em que, no limite, o “lucro extraordinário” poderia ser garantido. Esse processo deve ser encarado como “movimentos”, ou mesmo ondas de disseminação e difusão do conhecimento, que durante o período de segunda Revolução Industrial e de sedimentação do capitalismo monopolista, garantiram a supremacia européia e norte-americana como geradoras de conhecimento e de necessidades. Descobertas como o telégrafo, o telefone, a iluminação e os bondes elétricos, as novas máquinas industriais e os novos produtos de consumo redefiniam as formas de subordinação das economias periféricas, como o Brasil, com as economias centrais. Dois resultados emergem dessa condição: de um lado, o capitalismo nas sociedades periféricas se desenvolve numa incessante corrida contra o atraso tecnológico, reproduzindo os padrões de consumo, e conseqüentemente, as próprias escolhas de investimento presentes nas sociedades avançadas, e de outro lado, dialeticamente, quanto mais as economias periféricas estivessem bem sucedidas nesta corrida, mais tais economias nacionais tenderiam a se integrar na economia mundial, reforçando os laços de dependência. Além da sedimentação dos laços de dependência, os custos para que os países periféricos, como o Brasil, pudessem alcançar níveis de consumo dos países centrais tornaram-se elevados. Nas palavras de Celso Furtado: “na medida em que o consumo da minoria de altas rendas deve acompanhar a evolução do consumo dos grupos de rendas médias e altas de países muito mais ricos – processo que é facilitado pela posição dominante das firmas internacionais na introdução de novos produtos e na direção da propaganda – os limitados recursos disponíveis para investimento tenderão a ser absorvidos na diversificação do consumo da referida minoria, em prejuízo do

fornecimento de empréstimos governamentais, avançando paulatinamente para a construção de ferrovias, para a formação de bancos, com o intuito de suprir créditos fundamentalmente para a expansão da economia exportadora,⁴¹⁴ e para a própria comercialização de produtos importados e exportados. Já num segundo momento, os investimentos estrangeiros tomaram forma em novos empreendimentos como a prestação de serviços públicos e urbanos e, ainda mais tarde, na produção de produtos industrializados, atestando a crescente importância do setor urbano na economia.⁴¹⁵ No que diz respeito às transformações do capital nacional, o grande capital cafeeiro pode ser considerado como exemplo ilustrativo dessa diferenciação dos investimentos: primeiramente concentrado essencialmente na produção do café, os investimentos dos grandes cafeicultores foram se metamorfoseando para atividades subordinadas ao crescimento da economia cafeeira, como ferrovias e bancos,⁴¹⁶ até alcançar uma certa autonomia da economia mercantil com a prestação de serviços e a fabricação de produtos mais diretamente ligados às demandas urbanas.⁴¹⁷

referido processo de difusão”. FURTADO, Celso. *Análise do modelo brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972, p.31. Uma extensa literatura marxista trabalha com a temática da integração, e as distorções causadas por esta integração entre as economias mundiais. Ver autores como: LÊNIN, Vladimir. *El imperialismo fase superior del capitalismo*. Madrid: Editora Fundamentos, 1974, LUXEMBURGO, Rosa. *A acumulação do capital*. Rio de Janeiro: Zahar, 1976 e BARAN, Paul. *A economia política do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Zahar, 1960. E sobre o papel central da inovação na transformação do capitalismo: OLIVEIRA, Carlos Alonso Barbosa de. *Processo de Industrialização. Do capitalismo originário ao atrasado*. São Paulo/Campinas: Editora Unesp/ Unicamp, 2003, SCHUMPETER, Joseph. *A teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Nova Cultural, 1988 e LANDES, David. *Prometeu desacorrentado: mudanças tecnológicas e desenvolvimento industrial na Europa Ocidental de 1750 até os dias de hoje*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

⁴¹⁴ JOSLIN, David. *A century of banking in Latin America: to commemorate the centenary in 1962 of the Bank of London & South America Ltd*. London: Oxford University Press, 1963 e RIDINGS, Eugene. *Business interest groups in nineteenth-century Brazil*. New York: University of Cambridge, 1994. Ambos autores alegam que os bancos estrangeiros atuantes nos países latino-americanos durante o século XIX pouco arriscavam seus investimentos, conservando seu capital para empréstimos apenas nos setores mais “seguros” da economia local, isso é, o setor agrário-exportador e o do comércio de importação e exportação.

⁴¹⁵ Ana Célia Castro é quem precisa essa mudança nas formas de inserção do capital estrangeiro na economia brasileira: de uma primeira fase cuja presença é hegemonicamente britânica por meio de empréstimos governamentais e do capital para a construção de ferrovias, e de uma segunda fase em que há uma diferenciação da origem desse capital, não só mais britânico, mas alemão, francês e norte-americano, e com tal capital distribuído para novos setores como o de serviços urbanos. CASTRO, Ana Célia. *As empresas estrangeiras no Brasil, 1860-1913*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.

⁴¹⁶ Para a discussão do processo de “metamorfose da riqueza” ou da diferenciação dos investimentos do “grande capital cafeeiro” ver respectivamente: MELLO, Zélia Maria Cardoso de. *Metamorfoses da riqueza: São Paulo, 1845-1895*. São Paulo: Hucitec, 1985 e SAES, Flávio A. M. de. *A grande empresa de serviços públicos na economia cafeeira*. São Paulo: Hucitec, 1986.

⁴¹⁷ HANLEY, Anne. *Native capital: financial institutions and economic development in São Paulo, Brazil, 1850-1930*. Califórnia: Stanford, 2005. Para a autora o período de início do século XX, especialmente depois de 1906, foi marcado pela concentração do sistema bancário nacional, que na origem havia sido formado por

Evidentemente que, mesmo com a diferenciação do capital, a velha estrutura agrário-mercantil ainda conseguia se autopreservar, mantendo elevados níveis de rentabilidade nos períodos de expansão da economia, e se resguardando pelo guarda-chuva governamental nos períodos de crise. Contudo, é preciso admitir que já no início do século XX, ou mesmo cerca de duas décadas antes, outros negócios passariam auferir grandes rendas para os detentores de grandes somas de capitais, o que justificava o risco assumido tanto pelo grande capital cafeeiro no caso de São Paulo, como de maneira geral pelo grande capital urbano presente também em outras regiões do Brasil. É por esse motivo que, concomitantemente, em diversas capitais brasileiras surgem empresas lideradas por empresários locais, cujo capital ora era proveniente do comércio importador e exportador, ora da própria produção agrário-exportadora.

Esse surto “empresarial” pode ser datado do início da década de 1870, quando grupos locais das grandes cidades brasileiras e empresas estrangeiras passaram a investir mais pesadamente na economia brasileira. Neste cenário que Cândido Gaffrée se mudou para a sede do Império, local que havia se consolidado como centro comercial e financeiro do país e ao mesmo tempo se favorecia da expansão do comércio cafeeiro. O Rio de Janeiro, cidade escolhida como residência de parte dos barões do café, como maior mercado consumidor do país, como principal porto exportador de café durante o Império, de convergência do comércio de cabotagem e de porta de entrada dos produtos importados, como centro político e administrativo do governo, e finalmente, como região concentradora das atividades comerciais, financeiras e mesmo, da atividade industrial que afluía, se mostrava como a cidade bastante promissora para a implementação de novos negócios.⁴¹⁸

Dentre os negócios mais prósperos do país no período destacava-se o comércio de importação realizado por casas especializadas nesta interlocução com a produção e o mercado exterior e as necessidades pátrias. A pequena produção industrial e a pouco diversificada agricultura nacional tornavam o mercado interno brasileiro extremamente dependente dos produtos importados. O país importava desde artigos de luxo, tais como

este grande capital cafeeiro, mas que com o decorrer do tempo foi tornando-se autônomo frente aos outros setores da economia, com a formação de uma “burocracia” bancária. Essa característica foi acentuada durante a década de 1920, quando o grande capital cafeeiro foi desarticulado e fracionado como resultado do crescimento e da maior complexidade da economia paulista de final da Primeira República.

⁴¹⁸ LOBO, Eulália Maria Lahmeyer. *História do Rio de Janeiro: do capital comercial ao capital industrial e financeiro*. Rio de Janeiro: IBMEC, 1978 e LEVY, Maria Bárbara. *A indústria do Rio de Janeiro através de suas sociedades anônimas*. Rio de Janeiro: UFRJ, 1994.

vestuários sofisticados, mobiliários elaborados e mantimentos especiais, passando pela maquinaria e insumos para a indústria e empresas do setor de infra-estrutura, como até mesmo por produtos da cesta básica do consumo popular como a farinha de trigo. Essa dependência da economia nacional pelos mais diversos produtos do mercado internacional arrogava às Associações Comerciais dos diferentes estados, e em especial a associação carioca, posição política de destaque na elaboração das políticas econômicas nacionais, tornando-se logo, uma das principais classes em oposição a nascente classe industrial.⁴¹⁹

Assim, na origem, Cândido Gaffrée se inseriu neste alentado setor da economia imperial. Filho de pais franceses, Gaffrée aportou no Rio de Janeiro em 1870, proveniente do Rio Grande do Sul, para trabalhar com a importação de tecidos. Não se sabe ao certo a origem do capital do empresário gaúcho de Bagé, mas neste mesmo ano se associou a José Marques Nunes e Carlos Pereira Rego, fundando a Nunes e Gaffrée & Cia., firma instalada no centro do Rio de Janeiro e com capital inicial de 20:000\$000 réis.⁴²⁰ A loja de fazenda chamada *Aux Tuileries* se aproveitou da febre das elites locais em busca dos tecidos de luxo, importados no varejo e que pouco sofriam concorrência com a produção têxtil nacional, para no rápido período de um ano esbanjar um tremendo vigor. Ampliando o capital para 25:000\$000 réis em 1871, a empresa seria alterada com a saída de Carlos Pereira Rego, e com a entrada de Eduardo Palassim Guinle, que desta forma, passava a investir seu capital precedentemente acumulado na venda de livros no Rio Grande do Sul e no comércio carioca.⁴²¹ Também filho de franceses e amigo de infância de Gaffrée, Eduardo Guinle participou da alteração contratual da empresa com investimento de mais 10:000\$000 réis, o que fazia desta sociedade uma grande empresa para os padrões da época; as maiores firmas comerciais tinham um pouco mais que 3.000\$000.⁴²² O crescimento da empresa em 5:000\$000 réis no tempo de um ano, de um lado, e o próprio tamanho da empresa com 25:000\$000 réis, de outro lado, atestavam que Gaffrée e Guinle já estavam se consolidando

⁴¹⁹ RIDINGS, 1994.

⁴²⁰ Os dados referentes às vidas tanto de Cândido Gaffrée como de Eduardo Guinle no sul do país são exíguos, como declara Cezar Honorato (1996), de maneira que é difícil determinar a origem do capital deles. Contudo, Gaffrée integralizou 5:000\$000 réis na fundação da empresa Nunes e Gaffrée & Cia. em 1870, somando-se aos 5:000\$000 réis de José Marques Nunes e 10:000\$000 réis do sócio comanditário Carlos Pereira Rego, de forma que é de se esperar que o empresário houvesse previamente acumulado algum capital.

⁴²¹ Tais informações, cujas fontes primárias não foram referenciadas, são apresentadas por BARROS, Geraldo Mendes. *Guilherme Guinle: 1882-1960*. Rio de Janeiro: Editora Agir, 1982, p. 5.

⁴²² HONORATO, 1996, p.51-2.

com um poder econômico considerável, e que efetivamente, o comércio de importação na capital do Império era um grande negócio.

Depois da entrada de Guinle no ano de 1872, a firma sofreu outra importante mudança. Com a saída de José Marques Nunes tanto o nome como os objetivos da empresa foram alterados: nomeada então de Gaffrée & Guinle, a nova empresa ampliava sua atuação para: “(...) a compra e venda de fazendas, ou de outro qualquer artigo que convenha a sociedade, comprador nesta praça ou mandados vir do estrangeiro(...)”.⁴²³ Se por um lado a saída de José Marques Nunes acarretou numa retirada de 6:668\$491 réis referente a rescisão de contrato, em 1872, Maria Atanásia Macedo da Fontoura Castarlar tornava-se nova sócia de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle empregando mais 20:000\$000 réis pelo prazo de três anos. Com essa quantia, mais o capital de 10:000\$000 réis de cada empresário, Gaffrée & Guinle já somava 40:000\$000 réis podendo se dar ao luxo de iniciar um processo determinante de diferenciação da pauta de seus produtos importados.

Mesmo com um contexto econômico nacional considerado como não tão favorável, mediante os resultados da Guerra do Paraguai e com a legislação restritiva para a formação de empresas com a lei dos Entraves de 1860,⁴²⁴ Gaffrée e Guinle conseguiam boas taxas de lucros. A valorização dos negócios da loja de importação pode ser atestada pela rentabilidade do capital de 33,63% de José Marques Nunes nos dois primeiros anos de funcionamento da empresa, e da valorização de 45,72% do capital de Maria Atanásia no período contratual de três anos entre 1872 e 1875, calculado pela valorização do capital no momento em que os sócios deixaram a sociedade de Gaffrée e Guinle.

Essa rápida ascensão dos empreendimentos de Gaffrée & Guinle possibilitou que Eduardo Guinle pudesse se mudar do andar de cima do sobrado da loja *Aux Tuileries*, local onde viveu seus primeiros meses no Rio de Janeiro, para depois de uma rápida passagem por uma casa alugada na Rua D. Mariana, ocupar o palacete vizinho ao de Gaffrée na nobre Rua São Clemente. Com sua mulher, Guilhermina Coitinho Guinle, com quem se casou em Porto Alegre em 1875, teve oito filhos, dentro os quais dois faleceram ainda na infância, Eulália e Luiz, e os seis restantes, Eduardo, Guilherme, Carlos, Octavio, Celina e Heloísa, assumiriam papel importante nas empresas do pai já durante o início do século XX.⁴²⁵

⁴²³ HONORATO, 1996, p.53.

⁴²⁴ GRANZIERA, Rui Guilherme. *A guerra do Paraguai e o capitalismo no Brasil*. São Paulo: Hucitec, 1979.

⁴²⁵ Para informações sobre a família Guinle, e uma biografia de Guilherme Guinle, ver: BARROS, 1982.

Independentemente dos bons resultados auferidos no setor mercantil da economia, a característica de atuação mais audaz e agressiva em novos setores da economia brasileira realizada por Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle começou a tomar forma no decorrer da década de 1880. Gaffrée era personagem influente entre os círculos políticos e comerciais da capital, especialmente entre os amigos engenheiros da Escola Politécnica do Rio de Janeiro. Com a formação do Clube de Engenharia, em 24 de dezembro de 1880, liderado pelo engenheiro Conrado Niemeyer, consolidava-se um novo grupo político respeitável dentro da política nacional, cujos ideais nacionalistas e industrialistas se contrapunham aos grupos dominantes mercantis. Cândido Gaffrée passaria a compor efetivamente o Clube de Engenharia a partir de 1883, e logo introduziria Eduardo Guinle ao grupo, mantendo intensas relações com nomes influentes da política local e nacional como Gabriel Osório de Almeida, André Frontin, Serzedelo Correa e Lauro Müller.

Por meio do êxito financeiro de Gaffrée e Guinle no setor mercantil e se aproveitando de novos contatos no Clube de Engenharia, os empresários passaram a diversificar seus investimentos. A assistência financeira e técnica, e mais tarde a própria construção direta de ferrovias em estados como Pernambuco e Alagoas, e inclusive algumas delas no eixo Rio de Janeiro e São Paulo, deslocaram os negócios de Gaffrée, Guinle & Cia para os então rentáveis setores de serviços de infra-estrutura. O princípio da participação dos empresários na subscrição de ferrovias deve ter sido auxiliada pela liberalização das leis de sociedade anônimas de 1882, de maneira que em 1888, a empresa já teria participado da construção de 1.500 quilômetros de ferrovias.⁴²⁶ Além das ferrovias, outro ramo procurado pelos empresários foi da produção agrícola, especialmente o cultivo do café no interior de São Paulo. Este negócio realizado por meio da associação Gaffrée, Guinle e Velloso em 1889, era avaliado em 500:000\$000 réis, mas sendo administrado por Velloso. De qualquer maneira, o significado plausível para tal investimento era busca de mais um setor em expansão da economia brasileira, e que compactuava com aquele que se tornaria o principal negócio de Gaffrée e Guinle, a concessão do Porto de Santos.

As transformações da economia em decorrência da expansão do cultivo do café em São Paulo eram visíveis para Gaffrée e Guinle. Com a comercialização do café do “oeste

⁴²⁶ Colocando em dúvidas as informações de Geraldo Barros (1982), Cezar Honorato (1996) afirma que tais referências não foram verificadas por pesquisa nos registros da Junta Comercial.

Paulista”, o fluxo de exportação e importação de produtos no Porto de Santos passou a crescer de maneira expressiva no último quarto do século XIX, demandando reformas portuárias, que dificilmente poderiam ser financiadas pelo governo imperial. Assim, desde 1869, por determinação do decreto nº 1.746, a jurisdição dos portos brasileiros estaria nas mãos do Governo Imperial (e mais tarde Federal), enquanto a exploração seria transmitida por concessões para empresas privadas.⁴²⁷ Tal medida não só centralizadora como privatista visava a ampliação e modernização dos portos, e no caso do Porto de Santos tal política obteve êxito com as profundas reformas comandadas pela Docas Santos.

Por mais que a falta de recursos do governo para as reformas dos portos atestasse a necessidade da presença de investimentos privados para as obras de melhoramento do Porto de Santos, alguns políticos como os deputados do estado de São Paulo Coelho Rodrigues e Sr. Lourenço de Albuquerque se colocaram contrários à abertura de concessão às empresas privadas. Mesmo assim, a concorrência pela concessão dos serviços portuários foi levada a cabo, de maneira que o grupo de José Pinto de Oliveira, Cândido Gaffrée e Eduardo P. Guinle acabou conquistando-a.⁴²⁸ Mesmo com a oposição de parte dos políticos da Câmara dos Deputados, a vitória dos empresários viria com a determinante defesa elaborada pelo então Ministro da Agricultura Antonio Prado, que em discurso dizia:

Tenho dito o que é necessário para mostrar que o ato do Governo, escolhendo a proposta Pinto de Oliveira e outros para a construção do cais de Santos, baseou-se em que esta proposta era a única aceitável, e que estando nestas condições não contrariava os interesses comerciais do porto de Santos e da Província de São Paulo. Depois de tudo quando se tem dito contra esse ato do Governo, se tivesse ainda de resolver novamente a questão declaro que escolheria a mesma proposta, nas mesmas condições em que foi aprovada, convencido como estou, de que prestei com isto mais um importante serviço a minha Província.⁴²⁹

⁴²⁷ Para uma revisão da história da companhia Docas de Santos ver: HONORATO, 1996.

⁴²⁸ Formavam então a Gaffrée, Guinle & Cia., empresa concessionária do Porto de Santos e registrada na Junta do Comércio, em 1888, com os seguintes membros: José Pinto de Oliveira (450 contos de réis), Cândido Gaffrée (1.000 contos de réis), Eduardo Guinle (500 contos de réis), Dr. Alfredo Camilo Valdetario (450 contos de réis), Benedito Antonio da Silva (500 contos de réis), Francisco Justiniano de Castro Rabelo (500 contos de réis) e Hippólito Velloso Pederneiras (150 contos de réis). Somando no total 4.000 contos de réis, quantia considerável em comparação as receitas do ano de 1889 das Províncias do Rio de Janeiro de 4.399 contos de réis e de São Paulo de 4.089 contos de réis. HONORATO, 1996, p. 111 e 115.

⁴²⁹ HONORATO, 1996, p. 110.

Inicialmente, a nova e primeira empresa concessionária do Porto de Santos assumia a identidade da já consolidada Gaffrée, Guinle & Cia. Contudo, em 1892, a constituição legal da empresa foi alterada para Companhia Docas de Santos, organizada como uma sociedade anônima, cuja direção continuaria sendo controlada efetivamente por Cândido Gaffrée e Eduardo P. Guinle. A obra de ampliação do Porto de Santos, promovida pela Companhia Docas de Santos foi de tão grande porte, que a partir de então Santos tornou-se a primeira cidade brasileira capaz de receber navios de grande calado: “*Quando São Paulo mal era o que veio a ser depois, três homens lhe anteviram os destinos fazendo sua ligação com o mundo. Irineu E. de Souza construiu a São Paulo Railway, vencendo a serra. Candido Gaffrée e Eduardo P. Guinle completaram a obra, fazendo o porto*”.⁴³⁰ Os investimentos nas estradas de ferro, e principalmente no porto de Santos, consolidaram o poder dos dois empresários. O reconhecimento dos trabalhos de Gaffrée, Guinle & Cia. para o “desenvolvimento” do país era enfatizado por alguns grupos, como o Clube de Engenharia que durante a década de 1880 já havia oferecido homenagens aos dois empresários por suas obras.

Por fim, na década de 1890 Gaffrée, Guinle & Cia. buscava entrar em mais dois novos setores da economia brasileira: a formação de indústrias e a criação de uma grande empresa de serviços públicos urbanos. No que diz respeito ao capital industrial, Cândido Gaffrée e Eduardo Palassim Guinle seguiram a tendência da explosão de investimentos do período posterior ao 15 de novembro de 1889. Resultado das reformas realizadas pelo Gabinete Ouro Preto, isso é, as últimas medidas de política econômica do Império, somadas às primeiras determinações de Rui Barbosa como Ministro da Fazenda da recém-criada República, o expansionismo econômico impulsionou a abertura de uma gama de novas empresas e indústrias.⁴³¹ Neste contexto que surge a fábrica de Fósforos Cruzeiro em 1889, a primeira fábrica bem-sucedida do ramo a funcionar no Brasil, com 130 funcionários, e cujos proprietários eram Shanke, Gaffrée e Guinle.⁴³² Anos mais tarde, Gaffrée e Guinle se

⁴³⁰ LOBO, Hélio. *Docas de Santos: suas origens, lutas e realizações*. Rio de Janeiro: Tipografia do Jornal do Commercio, 1936, p.2.

⁴³¹ Anne Hanley (2005) questiona a abrangência das reformas bancárias que resultaram na ampliação dos negócios na bolsa de valores do Rio de Janeiro. Para a autora a bolsa foi sim um espaço importante para a expansão industrial, contudo as sociedades anônimas cariocas mantiveram um caráter familiar e fechado. E de certa forma, a avaliação das empresas vinculadas ao grupo de Gaffrée e Guinle ilustram esse questionamento, pois a composição acionária preservava os principais aliados do grupo.

⁴³² SUZIGAN, Wilson. *Indústria brasileira*. São Paulo: Hucitec, 2000, p.237.

associariam a outro importante industrial: empresário e líder industrial Jorge Street, que extrapolaria o papel apenas de sócio no ramo da fabricação de sacos de juta, realizada na Fábrica Santa Helena e na Companhia Nacional de Tecidos de Juta, mas seria também um dos grandes apoiadores do grupo de Gaffrée e Guinle em diversos empreendimentos.⁴³³ Essa característica de manter os principais “aliados” entre os acionistas das empresas durante a constituição do grupo Guinle foi continua, firmando importantes alianças com empresários brasileiros, cujos nomes se repetiriam continuamente na formação das companhias do grupo. Assim, mesmo que algumas dessas empresas de Gaffrée e Guinle fossem sociedades anônimas, o capital da empresa continuava fechado a um grupo praticamente familiar:

Tabela 6.1. Relação entre empresários da CBEE e empresas

Empresários	Gaffrée, Guinle & Cia	Docas de Santos S/A (1892)	CBEE (1909)	Fábrica Santa Helena (1909)	Cia. Nac. de tecidos de Juta (1914)
Cândido Gaffrée	X	X	X	X	X
Eduardo P. Guinle	X	X	X	X	X
José E. Vianna		X	X		
Saturino C. Gomes		X	X		
Antônio V. Carvalho		X			
André G. P. de Frontin		X			
Eugênio J. de A. Silva		X	X	X	X
Raul Fernandes			X		
Gabriel O. de Almeida			X		X
Jorge Street			X	X	X
Indelfonso Dutra			X	X	X
Mário Ribeiro			X		
Américo F. Moraes			X	X	
Mario Monteiro			X		
Sebastião Alves			X		
César Sá Rabello			X		
A.V.C. Júnior		X	X		
Eugênio V. Carvalho		X	X		

Fonte: HANSEN, 2006, p.248.

⁴³³ A participação do grupo Guinle em empreendimentos industriais estendia-se também para outras grandes empresas como: Cia. Fiação de Tecidos Aliança, Cia. Segurança Industrial, Cia. Imobiliária Kosmos, Cia. Fazendas Reunidas Normandia, Cia. Ítala de Sedas, Usina São José e Indústria Brasileira de Regeneração de Óleos. E, em 1924, a família Guinle inovaria em seu tipo de investimento, liderando o processo de fundação do Banco Boavista no Rio de Janeiro. HANSEN, Cláudia Regina S. de Oliveira. *O poder da Companhia Brasileira de Energia Elétrica em Petrópolis (1909-1927)*. Niterói: Dissertação de Mestrado – UFF, 2006, p.85 e MARQUES, Teresa Cristina de N. *O setor privado bancário carioca entre 1918 e 1945. Os bancos Boavista e Português do Brasil – um estudo de estratégias empresariais*. Rio de Janeiro: Dissertação de Mestrado – UFRJ, 1998.

A prosperidade alcançada com os empreendimentos de modernização do Porto de Santos, na construção ferroviária e na comercialização de produtos importados possibilitou que os empresários projetassem um novo negócio. Por todo o país pequenas empresas de atuação municipal estavam sendo criadas para atender ao processo de modernização das cidades, isso é, a implementação de serviços de transporte e iluminação. Os bondes, cuja origem no país datava da década de 1870, haviam se tornado meio de transporte imprescindível. Durante a década de 1890 as primeiras linhas de bondes começaram a receber eletrificação, e concomitantemente, a iluminação urbana que era hegemonicamente suprida por meio de gás, passava a receber as primeiras redes elétricas. Por mais que a energia elétrica fosse uma realidade recente no mercado, com menos de vinte anos, o impacto positivo para atender tais serviços urbanos era inquestionável.

Os primeiros registros do interesse de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle pelo setor de energia elétrica remontam o ano de 1889, quando os empresários, objetivando entrar no mercado de eletricidade do Rio de Janeiro, adquiriram a queda d'água no rio Paquequer para a construção de uma hidrelétrica. Contudo, os esforços dos empresários permaneciam direcionados para o término das obras do Porto de Santos, local em que receberam autorização em 1901 para a construção de uma hidrelétrica na cachoeira do rio Itatinga, mediante o Decreto Federal nº 4.235 de 11 de novembro, no intuito de atender a demanda de energia da Companhia Docas de Santos. De qualquer maneira, o interesse primordial do grupo era fixar-se no mercado do Distrito Federal, que permanecia como o maior mercado consumidor, principal centro industrial, além de ser a sede de parte das empresas de Gaffrée e Guinle. Assim, com o final das obras do porto e as indefinições sobre a legislação e as concessões de energia elétrica no Distrito Federal, o projeto de eletrificação da cidade voltava à tona. Em 1903, os empresários determinados em colocar em prática o projeto de eletrificação emitiram uma circular à cidade do Rio de Janeiro para fazer um levantamento de industriais interessados em receber energia elétrica em seus estabelecimentos.⁴³⁴

Ao mesmo tempo, os recém formados pela Escola Politécnica do Rio de Janeiro, Eduardo Guinle Filho e Guilherme Guinle, filhos de Eduardo Palassim Guinle, estreitaram relações com o engenheiro norte-americano Adolph Aschoff. Ao lado de James Mitchell,

⁴³⁴ LAMARÃO, Sérgio Tadeu de Niemeyer. *A energia elétrica e o parque industrial carioca (1880-1920)*. Niterói: Tese de Doutorado – UFF, 1997, p.206 e BARROS, 1982, p.23-25.

Aschoff havia participado de uma das primeiras empreitadas com energia elétrica no Brasil: ambos haviam sido engenheiros responsáveis pela implantação da primeira linha de bondes elétricos no Brasil em 1892, em serviço para a Companhia Ferro-Carril do Jardim Botânico na capital da república. No ano seguinte, Mitchell era autorizado a ser representante e principal fornecedor brasileiro de aparelhos e materiais elétricos da companhia norte-americana General Electric no Brasil. Fundavam então, Mitchell & Aschoff, companhia de importação de materiais elétricos que funcionaria até a passagem para o século XX, quando Mitchell desfez a sociedade para se aliar com o grupo Light que chegava ao Brasil.⁴³⁵

Mantendo ainda a representação da companhia General Electric no país, Aschoff em 1903 fundou a firma Aschoff & Guinle, com os irmãos Guilherme e Eduardo.⁴³⁶ Apesar da morte de Aschoff em 1904 e a alteração da razão social para Guinle & Co., a empresa prosperaria consideravelmente aproveitando a expansão do setor de eletricidade no país e a demanda crescente de materiais elétricos no país. O contrato de formação da empresa dizia:

Contrato de sociedade que entre si fazem Eduardo Guinle e Guilherme Guinle, como sócios solidários, e Carlos Guinle, como sócio comanditário (...) para continuar o negócio, que fazia objeto da sociedade que girava nesta cidade sob a firma Aschoff & Guinle.

As estipulações são as seguintes: 1º.) A sociedade passa a ser em nome coletivo e em Comandita, sendo sócios solidários os dois primeiros dos abaixo assinados, e sócio comanditário o último, e seu objeto continua a ser o mesmo: importação, exportação, consignação, empreitadas e mais matérias de comércio, que girará sob a firma Guinle & Cia. (...); 2º.) O capital da sociedade é elevado a mil e duzentos contos de réis (1.200:000\$000) (...); 3º. O prazo social expirará em 31/12/1909, sendo prorrogável; 4º.) O balanço social será em 31/12/1904 e daí em diante em igual dia do ano, os lucros ou prejuízos verificados em cada um deles será distribuído assim: 40% para o primeiro dos abaixo assinados (Eduardo Guinle), 40% para o segundo dos abaixo assinados (Guilherme Guinle) e 20% para o terceiro (Carlos Guinle).⁴³⁷

⁴³⁵ ELETROPAULO. *Boletim histórico* 5. São Paulo, 1986, p.5.

⁴³⁶ A sociedade, domiciliada na Rua do Ouvidor no Rio de Janeiro e na Rua Direita em São Paulo, tinha capital de 400 contos de réis, sendo que Eduardo Guinle havia empregado 300 contos de réis enquanto Aschoff 100. HANSEN, 2006, p.66.

⁴³⁷ Arquivo Nacional – Junta Comercial. L 431 R 54088 (1904).

A principal aliada neste negócio era a empresa norte-americana G.E. que buscava a influência da família Guinle para garantir o fornecimento de materiais elétricos para diferentes cidades brasileiras. Os três escritórios de Guinle & Co. ficavam no Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo, que além de serem as três maiores cidades brasileiras, tornar-se-iam os principais mercados que o grupo Guinle concorreria durante os quinze primeiros anos do século XX.⁴³⁸

No geral, as empresas estrangeiras de que Guinle & Co. tornou-se representante eram empresas que forneciam materiais para setores em que o grupo Gaffrée e Guinle tinha domínio técnico e participação ativa, como o ferroviário e o elétrico. A revista *Brazil Ferro Carril* de 1911 exibia propaganda que demonstra tamanha influência da empresa, como única representante brasileira das empresas: General Electric Co. (aparelhos elétricos para força e luz), Pelton Water Wheel Co. (rodas de águas e turbinas), American Locomotive Co. (locomotivas), Otis Elevadores Co. (elevadores elétricos), Man Kodak Company (aparelhos fotográficos), United States Products Export Co. (exportadores de produtos de aço e trilhos para estrada de ferro). Mais uma vez é possível perceber a dependência brasileira ao mercado internacional, de maneira que grande parte dos materiais responsáveis pela modernização das cidades, do sistema de transporte e inclusive dos padrões de consumo era importada.⁴³⁹

Além da representação de tais empresas, e inclusive com a venda de materiais elétricos, em pouco tempo Guinle & Co. passou a construir e realizar projetos de hidrelétricas e linhas de transmissão para terceiros, adquirindo importante *know-how* para pleitear a tão desejada concessão da cidade do Rio de Janeiro. A construção de usinas hidrelétricas e linhas de transmissão para terceiros tornou-se uma atividade importante para

⁴³⁸ Os escritórios da Guinle & Co. estavam na Avenida Central 107 e 109, Rio de Janeiro, na Rua Direita nº 9 em São Paulo, e na Praça Santos Dummont, em Salvador. Mantendo a presença em locais centrais, a empresa de Guinle oferecia engenheiros, mecânicos, hidráulicos, eletricitas e empreiteiros para os diversos tipos de serviços. *Brazil Ferro Carril*, Ano II, nº 14, fevereiro de 1911, p. 15.

⁴³⁹ A propaganda ainda mencionava como empresas representadas: Babcock & Wilcox Co. (caldeiras a vapor), J. C. Brill Co. (carros e vagões), The Chloride Electrical Storage Company, Ltd (acumuladores elétricos), A.L. Ide e Sons (máquinas a vapor), Chicago Pneumatic Tool Company (máquinas e ferramentas de ar comprimido), Cleveland Twist Drill Co. (brocas americanas), L.S. Starrett Co. (ferramentas finas), John A. Roeblings Sons Co. (cabos e fios para transmissão de energia elétrica), Milliken Brothers (construção de ferro, aço, pontes etc), J. A. Fay & Egan Co. (máquinas para trabalhar em madeira), Lozier Motor Co. (motores e lanchas a gasolina), Kellogg Switch Board & Supply Co. (telefones), S. Morgan Smith Co. (máquinas para transmissão de força), Cincinnati Told Co. (ferramentas), Goodell Pratt Co. (ferramentas finas), Globe Wernicke Co. (móvel de escritório), Hall Sign Al. Co. (sinais para ferrovias). *Brazil Ferro Carril*, Ano II, nº 14, fevereiro de 1911, p. 15.

a empresa que além de pequenas instalações em Uberaba, Juiz de Fora e Pouso, construiu a hidrelétrica de Rio das Pedras para suprir energia para Belo Horizonte, com 3.600 hp. Outras pequenas usinas foram construídas no estado de São Paulo, nas cidades de Mococa, Guaratinguetá e São João da Boa Vista, no estado do Rio de Janeiro em Campos, e finalmente, na cidade de Rio Grande no Rio Grande do Sul.⁴⁴⁰

Guilherme Guinle, estendendo seus estudos para os Estados Unidos, pôde se aproveitar da próxima relação com a G.E. para fazer estágios nas mais avançadas fábricas norte americanas do setor elétrico. Assim, em 1904 Guinle & Co. não só já tinha apoio de uma das principais fornecedoras de materiais elétricos do mundo como tinha também a experiência na construção de algumas obras pelo Brasil. Deste contexto que, sob a liderança de Eduardo Guinle, pai e filho, e de Guilherme Guinle, a Guinle & Co. começaria uma agressiva campanha para conquistar a concessão dos serviços de distribuição de energia elétrica nas principais capitais brasileiras: Rio de Janeiro, São Paulo e Salvador.⁴⁴¹

Os cinco anos que marcam o pleno funcionamento da Guinle & Co., isso é, entre sua formação em 1904 e a fundação da Companhia Brasileira de Energia Elétrica em 1909⁴⁴² – empresa que assumiria as propriedades de Guinle & Co –, foram anos de intensas conquistas para a empresa no setor de energia elétrica. No estado de São Paulo, para suprir a demanda de energia elétrica do Porto de Santos, a companhia Docas de Santos iniciaria a construção da usina de Itatinga, cujo potencial seria requerido pela Guinle & Co. para fornecer energia elétrica à cidade de São Paulo. Em 1906, auge da expansão da empresa, Guinle & Co. iniciava no Rio de Janeiro a construção da Usina de Piabanha, em Alberto Torres, com o objetivo de concorrer no mercado da capital do país, mas ao mesmo tempo conquistando concessões para o fornecimento de energia elétrica nas cidades fluminenses de Niterói, Petrópolis, Magé e São Gonçalo. Em 1908, Piabanha seria inaugurada com a produção de 9.000 kw, considerado uma das maiores usinas do mundo no período. Por fim, em Salvador, Guinle & Co. estaria por de trás da compra da principal companhia de bondes

⁴⁴⁰ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE. *A CERJ a e história da energia elétrica no Brasil*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade, 1993, p.75-6.

⁴⁴¹ Em 1904 Guinle & Co. abriu uma filial em Porto Alegre, Rio Grande do Sul, que contudo acabou sendo transferida para o controle de terceiros em 1909 e entrando em liquidação em 1915. HANSEN, 2006, p.68.

⁴⁴² Para apuradas informações sobre a história da Companhia Brasileira de Energia Elétrica ver: HANSEN, 2006 e GUARANÁ, Yvette M. *Companhia Brasileira de Energia Elétrica: 1909-1974*. Niterói: Companhia Brasileira de Energia Elétrica, 1974. (mimeo)

da cidade, a Companhia Linha Circular, além de conquistar as concessões para a produção e distribuição de energia elétrica e de fornecimento do serviço telefônico.

Assim como no caso da chegada da Light no Brasil, a consolidação do grupo de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle nos espaços econômicos tanto do Rio de Janeiro, por meio do comércio de importação e da Guinle & Co., como o de São Paulo, mediante a concessão do Porto de Santos, foi permeada por intensos conflitos. Nas partes subseqüentes desse capítulo sobre os empreendimentos cuja origem foi a empresa Gaffrée, Guinle & Cia., formada durante a década de 1870, trataremos mais detidamente de três importantes negócios realizados em diferentes setores da economia brasileira: a concessão do Porto de Santos, como setor estreitamente ligado ao desenvolvimento do comércio exportador de café; a associação de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle com o industrial Jorge Street na produção de sacos de juta; e, enfim, a formação da Companhia Brasileira de Energia Elétrica, adversária da canadense Light no setor de energia elétrica.

A Companhia Docas de Santos e a questão das taxas portuárias

O desenvolvimento cafeeiro em São Paulo criou fortes demandas para a formação de um porto que atendessem adequadamente o crescimento das exportações de café no estado. Até as últimas décadas do século XIX, o porto do Rio de Janeiro era o que cumpria com tal papel. Afinal de contas, o porto carioca havia se firmado como importante porta de entrada e saída de produtos já durante o ciclo mineiro, e havia ampliado ainda mais sua autoridade como principal porto brasileiro com a mudança da família real para o país em 1808. Assim, o café produzido na região fluminense e Vale do Paraíba seguia inevitavelmente para o exterior por aquele porto. Com a expansão cafeeira para o oeste paulista, o Porto de Santos começou a ser requisitado para promover tal exportação, principalmente depois da inauguração da São Paulo Railway em 1867, ligando o litoral ao planalto paulista.

Com o intuito de desenvolver o Porto de Santos e aderindo às pressões de grupos de comerciantes paulistas que desejavam a modernização do porto, em 1869, o governo imperial estabeleceu o decreto nº 1.746 abrindo concorrência pública para os serviços portuários no país. Em 1870, a concessão do Porto de Santos, com duração de noventa anos, foi outorgada pelo Decreto nº 4.584 ao Conde Estrela e à Francisco P.A. Pertence que, entretanto, tiveram o privilégio caducado pela não realização das obras necessárias. Em

nova tentativa, o governo assinou outra autorização de concessão em 1882, passando os direitos para o governo da Província de São Paulo, que também nada o fez, retornando as obrigações para o governo imperial.⁴⁴³ Violentos debates ocorriam na Câmara Municipal de Santos, colocando em lados opostos grandes comerciantes que defendiam as reformas do porto *versus* trapicheiros que temiam perder espaço comercial na cidade com tais mudanças.

A cidade de Santos havia sofrido durante a década de 1880 cinco violentas epidemias, levando o arcaico porto ao fechamento em dados momentos. As obras para melhoramento das condições de atracação, armazenamento do porto e de higiene da cidade faziam-se urgentes.⁴⁴⁴ Finalmente, em 20 de julho de 1888, pelo Decreto nº 9.979, foi aprovado o contrato de concessão entre o governo Imperial, representado pelo Ministro da Agricultura, Comércio e Obras Públicas, Antônio da Silva Prado, e os concessionários, José Pinto de Oliveira, Cândido Gaffrée, Eduardo Guinle, João Gomes de Avellar, Alfredo Camillo Valdetaro, Benedicto Antônio da Silva e Ribeiro, Barros & Braga.⁴⁴⁵

Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle tornaram-se sócios-gerentes por deliberação da sociedade e, assim, assumiram a plena responsabilidade pela administração do negócio. Formada com um capital de 4.000:000\$000 réis, se de um lado a companhia parecia não ter sensibilizado investidores com o lançamento de debêntures ao mercado acionário do Rio de Janeiro, com a autorização do governo para o prolongamento do cais do porto em 1890 a empresa logo conseguiu ampliar seu capital para 15.000:000\$000. O contrato inicial da empresa com o governo Imperial garantia apenas 39 anos de concessão, contudo, em 1890,

⁴⁴³ LANNA, Ana Lúcia Duarte. *Uma cidade na transição. Santos: 1870-1913*. São Paulo: Hucitec, 1996, p.57. E segundo o decreto, as tarifas dos serviços seriam estipuladas pelo governo e revistas a cada ano, e só poderiam ser reduzidas quando os lucros líquidos das empresas concessionárias fossem maiores que 12% ao ano. HONORATO, 1996, p.89.

⁴⁴⁴ Mesmo depois do início das reformas elaboradas pela Companhia Docas de Santos as epidemias estavam entre os maiores problemas da cidade. A cidade durante a década de 1890 viveu eminentemente o risco de fazer parte do regime de exceção, isso é, de ser considerada uma cidade a ser evitada para não alastramento das epidemias. A redução de cerca 12% da quantidade de produtos descarregados no porto entre 1898 e 1899 é um exemplo enigmático de como a cidade de Santos era temida pelos viajantes. HONORATO, 1996, p.137 e para as transformações urbanas em Santos ver: LANNA, 1996.

⁴⁴⁵ ARAÚJO FILHO, J.R. *Santos o porto do café*. Rio de Janeiro: Fundação IBGE, 1969, p.127. A concorrência pública para o Porto de Santos, entretanto, havia sido aberta em 1886, com seis propostas para a modernização do porto, elaborada pelos seguintes empresários: Carvalho Bastos, Batista de Carvalho, Pinto Gonçalves, Barão de Ipanema, Mirandola Filho e, finalmente a proposta vencedora, de José Pinto Oliveira. Divergências entre o Tesouro Nacional e a Secretaria da Agricultura retardaram a definição do concessionário vencedor durante os dois anos seguintes. Pesava-se em favor à proposta de José Pinto Oliveira o apoio de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle, por sua reconhecida capacidade financeira que daria conta das despesas necessárias para a ampliação e remodelação do porto. Contudo, é preciso também lembrar da influência dos dois empresários entre membros do governo Imperial, especialmente, entre aqueles da elite carioca.

com a ampliação das obras, aumentou-se o prazo para o valor máximo que o governo poderia autorizar: 90 anos (Decreto nº 966 de 7 de novembro de 1890). As cláusulas do contrato definiam as reformas segundo o projeto de Domingos Sergio de Sabóia e Silva, que já no início tratava de questões centrais para manter o crescimento das exportações de café de São Paulo:

I - As obras de melhoramento do porto de Santos, que constituem o objetivo da concessão (...) são as que constam do plano e relatórios confeccionados pelo Engenheiro Domingos Sergio de Sabóia e Silva, compreendendo um cais e aterro entre o extremo da ponte velha e da Estrada de Ferro e a rua Braz Cubas, o estabelecimento de uma via férrea dupla de (1 m. 60) de bitola para o serviço dos guindastes e vagões de carga a construção dos armazéns precisos para a guarda de mercadorias. (...) as seguintes modificações que os concessionários obrigam-se a efetuar, sem que por isso possam alegar despendido com a construção superior á importância do orçamento constante nos mesmo estudos, a saber: 3.851:505\$570.⁴⁴⁶

Além dessas grandes reformas, Gaffrée e Guinle & Cia. teria que construir galpões para a armazenagem, 20 metros de cais para as operações de carga e descarga, e implantar guindastes hidráulicos. E no contrato lavrado pelos empresários, as reformas teriam o prazo de três anos para serem concluídas, sob pena de multa de 2:000\$000 réis por mês de atraso.

As obras realizadas pelos empresários Gaffrée e Guinle tiveram rápido êxito, pois logo tornavam o Porto de Santos no principal porto exportador de café do país. Em 1892, quando foi alterada a razão social da companhia para Docas de Santos S/A, o porto já inaugurava 260 metros de cais, passando a receber a partir de então grandes embarcações.⁴⁴⁷ As obras de melhoria do porto continuaram de maneira extraordinária, de forma que em 1909 o cais atingia 4.720 metros, com 26 armazéns internos, 1 armazém frigorífico, 23 pátios cobertos com 64.500 metros quadrados da capacidade, 15 armazéns externos com 122.000 metros quadrados de capacidade, 2 tanques de óleo combustível e

⁴⁴⁶ LOBO, 1936.

⁴⁴⁷ A formação da companhia Docas de Santos S/A manteve a sede da empresa Gaffrée, Guinle & Cia. no Rio de Janeiro, ampliando o capital da empresa para 20.000:000\$000 réis. Novos acionistas foram incorporados a empresa em 1892, entre eles José Zeferino Ferreira Velloso, que era responsável pela empresa agrícola de Gaffrée e Guinle no interior paulista. De qualquer maneira, os dois empresários continuaram com a hegemonia política dentro da Companhia Docas de Santos, controlando mais de 80% das ações da empresa.

quase 40.000 metros de linhas férreas.⁴⁴⁸ A assustadora transformação do porto começava a ser questionada, considerando-se desnecessário que novas obras fossem levadas a diante, como alegava a *Revista Brazil Ferro Carril* ao tratar de nota do Ministro da Viação:

A Companhia Docas de Santos dirigiu um ofício ao Ministério da Viação, pedindo lhe que declarasse se pretende construir o prolongamento do cais atual daquele porto, para o que lhe dá direito o seu contrato e está devidamente aparelhado, sendo que, no caso contrário, terá que desmontar a custosa instalação feita para as obras já concluídas. O Ministro proferiu nesse pedido de informações o seguinte despacho: ‘Verificando-se que a capacidade do cais atual só será atingida no pior hipótese em um período de 44 anos, torna-se por isso desnecessário cuidar de seu prolongamento dentro daquele prazo’.⁴⁴⁹

O interesse da Companhia Docas de Santos de continuar com as obras de ampliação era decorrente da permissão governamental para a cobrança de taxas portuárias como forma de sustentar os custos com as reformas. De qualquer maneira, independente das taxas sobre as reformas, a receita do Porto de Santos vinha crescendo em razão do expressivo aumento de exportações de café e de importações de produtos industrializados, como insumos para a construção e manutenção dos serviços de infra-estrutura e de produtos de consumo das populações urbanas. A arrecadação tributária do porto que em 1888 era de 7.387:998\$000 réis, uma década depois, com parte das obras concluídas, alcançava o valor de 36.852:115\$000 réis. Assim, em 1897, foi deliberado em assembléia o aumento do capital da companhia para 60 mil contos.⁴⁵⁰

Independentemente do inegável sucesso de ampliação do Porto de Santos, inúmeros conflitos permearam o controle do porto pela companhia Docas de Santos, questionando-se sempre a forma e o valor cobrado por seus serviços. Segundo o contrato celebrado em 1888, em consonância com o Decreto Imperial nº 1.746 de 13 de outubro de 1869:

5º) Os empresários poderão receber, pelos serviços prestados em seus estabelecimentos, taxas reguladas por uma tarifa proposta

⁴⁴⁸ ARAÚJO FILHO, 1969, p.74.

⁴⁴⁹ *Brazil Ferro Carril*, Ano I, n.11, novembro de 1910, p.4.

⁴⁵⁰ Para Cezar Honorato (1996, p.149) é bem provável que o capital legalmente reconhecido da empresa pelos balanços oficiais fosse, na realidade, muito menor que o verdadeiro capital. Em 1907, enquanto a companhia mantinha o capital social em 60 mil contos de réis, somente as obras do cais (78.366:330\$672 réis) e outras obras executadas e em execução (102.205:344\$397 réis) consumiam mais de 180 mil contos de réis.

pelos empresários e aprovada pelo Governo Imperial. Será revista esta tarifa pelo Governo Imperial de cinco em cinco anos; mas, a redução geral das taxas só poderá ter lugar quando os lucros líquidos da empresa excederem 12%. (...). 7º) O Governo poderá encarregar às companhias de docas o serviço de capatazias e de armazenagem das alfândegas.

Desta forma, estavam nas mãos da empresa Docas de Santos o controle de parte das tarifas alfandegárias. Isto é, os serviços de desembarque e armazenagem de todos produtos que chegassem por Santos era de responsabilidade da companhia que receberia por tais serviços. Em 1892, o deputado por São Paulo, Alfredo Ellis, questionando o poder da companhia propôs o debate para a criação de uma alfândega em São Paulo, de forma a encaminhar os produtos diretamente para São Paulo e desonerar os custos dos produtos que eram taxados no cais da companhia Docas de Santos. Em 1893 essa medida era aprovada pelo Congresso Nacional segundo a Lei nº 149-A, de 20 de julho, mas sem explicitar como se daria a cobrança das taxas alfandegárias e portuárias. Até aquele momento, a companhia Docas de Santos era autorizada a cobrar as chamadas taxas de capatazias, isso é, taxas referentes ao trabalho de carga, de descarga e de armazenagem que originalmente estavam confinados a responsabilidade da alfândega.⁴⁵¹ Com a alteração da alfândega a companhia corria o risco de perder quase cinquenta por cento de sua receita.⁴⁵²

Considerando oportuno que os procedimentos aduaneiros fossem centralizados em São Paulo, no ano de 1894 foi formada a Associação Comercial de São Paulo.⁴⁵³ A

⁴⁵¹ Segundo o discurso de Sr. João Martins: “O decreto nº 1746, de 13 de outubro de 1869, no art. 1º, parágrafo 4º, dispôs que o governo poderá encarregar as companhias de docas do serviço de capatazias e de armazenagens das alfândegas. Art 175º Nova Constituição das leis de Alfândega: capatazias, administração e arrematação. Quais são os serviços de capatazias? Diz-nos a Nova Constituição das Leis das Alfândegas, no art. 175º, que são: 1º - Descarga, recebimento, condução, segurança, depósito, fiel guarda, acondicionamento, beneficiamento, aproveitamento e entrega de todas as mercadorias e valores a cargo da Alfândega ou da Mesa de rendas; 2º - todo o serviço e trabalho braçal que demanda a remoção e movimento dos volumes ou mercadorias para seu despacho, exame e quaisquer outros fins, na forma de legislação fiscal, desde sua descarga até a sua saída. Os serviços de capatazias, que em virtude do contrato, passaram a ser feitos pelos concessionários do cais, não eram serviços próprios do cais, para os quais houvesse taxas estabelecidas no respectivo contrato”. Câmara dos Deputados do Estado de São Paulo. *Anais da Sessão* extraordinária de 1909 – 3º ano da 7ª legislatura, 5 de novembro de 1909.

⁴⁵² “De fato, as capatazias, essa obrigação do contrato de 1888 concorrem, hoje, para formação de metade da receita bruta da Companhia. Assim, é que, em 1911, para uma receita de 18.097 contos, as capatazias concorreram com 8.852 contos dos quais seguramente 2/3 são provenientes dos despachos das exportações”. *Diário popular*, 26 de novembro de 1912.

⁴⁵³ Na realidade a formação da Associação Comercial de São Paulo aconteceu com um grande atraso tendo em comparação a formação das associações do Rio de Janeiro, da Bahia e de Pernambuco, cujas origens são os anos de 1834, 1839 e 1840, respectivamente. De certa forma, isso atesta o atraso econômico e comercial da

formação da associação demonstrava que a cidade de São Paulo vinha esbanjando amplo crescimento comercial e se firmava como centro dos negócios do estado. Na composição da diretoria apresentava-se a estreita relação entre o capital comercial paulista e o grande capital cafeeiro: os diretores Elias Fausto Pacheco Jordão, José Paulino Nogueira, Antônio Lacerda Franco e Antônio Proost Rodvalho, eram todos homens ligados os negócios com ferrovias e bancos em São Paulo. E ainda filiados a Associação Comercial de São Paulo estavam grandes empresas voltadas ao comércio importador, como por exemplo, a Companhia Mecânica e Importadora, a Companhia Arens, a Cia. Mac Hardy, a Companhia Lupton e a Companhia Importadora Paulista.⁴⁵⁴ Conseqüentemente, a base da associação paulista era composta por exportadores e importadores, ambos setores que se sentiam prejudicados pela cobrança de taxas portuárias.

Neste contexto o grupo comercial de São Paulo entrou em conflito com as representações da cidade de Santos, e em especial, com a companhia Docas de Santos. Assim, logo após sua formação, a Associação Comercial de São Paulo encampou o projeto de Alfredo Ellis, para centralizar as atividades alfandegárias em São Paulo, de maneira que os produtos importados pelas casas comerciais passassem diretamente para a capital. Essa atitude prejudicaria a alfândega em Santos que, apesar de ser uma instituição pública, estava entregue aos serviços da companhia Docas de Santos que perderia o controle das mercadorias que por ali passassem. A companhia Docas, por sua vez, perderia autonomia na cobrança das taxas portuárias, confiando os serviços aos representantes da alfândega de São Paulo. No ano de 1895, a Associação Comercial de São Paulo tentou aprovar tal medida, porém a Docas de Santos conseguiu impor uma eficiente defesa, por meio do Deputado Vitorino Monteiro.⁴⁵⁵

Vitorino Monteiro, na defesa dos cariocas Gaffrée e Guinle, procurava exaltar o elemento nacionalista da empresa Docas de Santos que superava, assim como os comerciantes paulistas alegavam, um possível conflito regional:

Província de São Paulo que somente começou a ter maior expressividade econômica no país depois de 1870. Sobre a história e a importância das associações do Rio de Janeiro, Bahia e Pernambuco como grupos de interesses durante o período imperial ver: RIDINGS, 1994.

⁴⁵⁴ SAES, 1986, p. 123-4.

⁴⁵⁵ SAES, 1986, p.126-7.

Estes cidadãos são brasileiros e não estrangeiros, como tem dito a imprensa de São Paulo, e são brasileiros que têm prestado o grande serviço de empregarem os seus capitais em empresas proveitosas ao Estado, capitais que os capitalistas não tiveram a coragem de arriscar,

e questionando as alianças da Associação Comercial de São Paulo continuava,

E se tratasse de companhia estrangeira, ela encontraria nos Poderes Públicos a necessária proteção e teria sucedido, como sucedeu à Companhia São Paulo Railway que além da renovação do contrato, obteve aumento das taxas e outros benefícios.⁴⁵⁶

Finalmente, em 7 de agosto de 1896, depois de reuniões entre Cândido Gaffrée e o Presidente do Estado de São Paulo, Conselheiro Duarte Rodrigues, o Ministério da Fazenda editou o Decreto nº 2.576 para reduzir as atribuições da Alfândega de São Paulo. Logo, a empresa Docas de Santos conseguia diante tal decreto a garantia dos seus direitos de cobrar as taxas portuárias, independentemente da mercadoria ser registrada na Alfândega de Santos ou da capital. Contudo, perante a manutenção da cobrança das taxas de capatazias e armazenagem no Porto de Santos, alguns importadores da capital paulista passaram a buscar seus produtos no Porto do Rio de Janeiro, que oferecia tarifas mais baixas.⁴⁵⁷

A segunda grande questão quanto às cobranças de tarifas por parte da companhia Docas de Santos estava relacionada ao artigo 5 do decreto imperial de 1869, que autorizava as empresas concessionárias a cobrar impostos para auxiliar a modernização portuária. Eram justamente essas tais taxas portuárias que geravam insatisfação por parte de cafeicultores, o principal grupo exportador do Porto de Santos, e das grandes empresas urbanas e comerciais, que dependiam de importação de produtos. Percival Farquhar foi sempre um dos principais críticos à cobrança das taxas impostas pela companhia Docas de

⁴⁵⁶ Congresso Nacional, *Anais da Câmara dos Deputados*, 1896, apud SAES, 1986, p.127. O debate continuou intensamente durante praticamente todo o ano de 1895 e 1896. Miranda de Azevedo exigia uma rápida solução para o pleito, argumentando: “Não é ocasião de historiar nem o modo por que foi feita a concessão das docas nem o modo por que a Província de São Paulo abriu mão dessa concessão em favor de terceiros. Não venho aqui para lamentar os erros passados. Mas convém afirmar que no momento presente, quando a classe comercial, por um de seus órgãos mais importantes, por um de seus representantes mais diretos como a Associação Comercial, vem reclamar e indicar aos poderes públicos a necessidade de se resolver de modo pronto essa questão, não deve o Congresso do Estado de São Paulo trazer dificuldades e sim dar o seu apoio moral e político à solução do problema”. *Anais da Câmara dos Deputados*, 22 de maio de 1896.

⁴⁵⁷ HONORATO, 1996, p.143.

Santos, isso porque, Farquhar por várias vezes chegou a pleitear a concessão do porto de Santos, ou a construção de um concorrente.⁴⁵⁸ Pesava contra a companhia de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle o monopólio assumido por eles para atender os serviços portuários na cidade de Santos, e o alargamento contínuo do prazo para o final das obras, o que permitia a contínua cobrança das taxas para a reforma.

O imbróglio era reflexo do contrato outorgado pelo Presidente da República Floriano Peixoto que em 1890 havia autorizado a ampliação do cais do porto de Paquetá a Outeirinhos. Tal extensão praticamente dobrava a área portuária sob concessão de Gaffrée e Guinle e impossibilitava o funcionamento dos antigos trapiches ou o surgimento de outra empresa no ramo. Os empresários se valiam da preferência para a contratação de novos trabalhos para ampliação do porto, e desta maneira, garantiam o monopólio dos serviços de embarque e desembarque de mercadorias do cais. Nos anos seguintes, por meio do Decreto nº 1.069 de 5 de outubro de 1892, a companhia garantiu o monopólio pelo serviço de armazenagem. A partir de então, todas mercadorias que chegavam pelo Porto de Santos deveriam pagar pelos serviços monopolizados pela companhia Docas de Santos.

O prazo fixado para a realização dessas obras era de mais cinco anos, logo estendidos até 1895. Contudo, o não cumprimento dos prazos foi prática constante pela empresa, sem que pesasse contra ela a multa de 2:000\$000 réis por mês de atraso. Pelo contrário, em 1897, por meio da Lei Orçamentária da União, a empresa ganhava uma prorrogação para as obras de mais cinco anos. Em 15 de outubro de 1900, o Presidente Campos Sales autorizou a ampliação do prazo para ainda mais dois anos. Não satisfeitos, em 1906, a entrega do trecho Paquetá-Outeirinhos foi mais uma vez suspensa, e Rodrigues Alves autorizava sua entrega para 1909, quando finalmente, a empresa inaugurou parte da obra.⁴⁵⁹ Assim, por aproximadamente vinte anos a companhia Docas de Santos teve autorização por contrato de continuar com a cobrança de taxas pela reforma do porto.

⁴⁵⁸ Outra preocupação de Farquhar quanto às taxas impostas pelo Porto de Santos se relacionava com a expansão dos negócios do empresário norte-americano para as estradas de ferro no estado de São Paulo. Desta maneira, Farquhar também sofria com as pesadas taxas para importação de materiais e insumos para suas empresas no estado.

⁴⁵⁹ HONORATO, 1996, p.172. A inauguração do trecho Paquetá-Outeirinhos, entretanto, não significou o final de todas as obras portuárias, como alega jornal de 1912: “A quem caberá a culpa da situação premente observada em Santos? Terá havido imprevidência por parte dos poderes públicos? (...) desde 1892, no governo do Marechal Floriano, foi feita à Companhia exploradora do cais de Santos a concessão do prolongamento do cais (...) tendo-lhe sido marcado o prazo de oito anos para a conclusão dessa obra. Devia, pois, estar pronta em 1900. De prorrogação em prorrogação, foi a poderosa Companhia conseguindo dilatar o

As críticas contra a cobrança, considerada como abusiva, se multiplicavam pelos jornais. Em 1909, o *Diário Popular* publicava artigo assinado pelo empresário Percival Farquhar, que no intuito de enfraquecer o poder da empresa Docas de Santos, se alinhava com as críticas conduzidas pelos cafeicultores, que vinham se sentindo pressionados pela queda do preço internacional do café, e por isso exigiam a redução das tarifas do porto:

Os srs. Gaffrée & Guinle limitaram-se a construir uma obra bem feita, o que era muito do seu próprio interesse, sobretudo depois que lhe deram 90 anos para usufruí-la, mas na exploração comercial do contrato, procederam sempre de modo mais hostil ao meio que os enriqueceu. O Estado de São Paulo aumentou a sua população agrícola pelo menos em 600.000 almas de 1890 para cá, a exportação de café que era de 3 milhões de sacas em 1892, já foi de 16 milhões em 1906, a corrente de importação avolumou-se na mesma proporção, pois aumentou a riqueza pública e particular do Estado de São Paulo, desenvolveu-se o bem estar dos habitantes, o que fez crescer o volume de importações, e os srs. Gaffrée & Guinle continuaram a cobrar as taxas máximas que o contrato primitivo lhe permitiu. A medida que avolumou-se a exportação do café, baixou o preço desse gênero na mesma proporção. A fortuna do fazendeiro desapareceu, a renda do Cais de Santos decuplicou. Chega de ser cruel...⁴⁶⁰

Na busca de demonstrar como a companhia Docas de Santos estava sendo abusiva, os jornais lançavam artigos para questionar até onde a companhia podia cobrar as altas taxas. O jornal *A Gazeta*, vinculado a Farquhar e a companhia canadense Light, procurou enfatizar os possíveis abusos de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle.⁴⁶¹ Como visto, existiam acusações de que, enquanto a Docas de Santos recebia 450 réis por saca de café, o porto de Nova Iorque recebia somente 70 réis.⁴⁶² Em 1909, o jornal discutia a demora em concluir as obras do porto, porque assim poder-se-ia continuar cobrando taxas para a reforma portuária, e também demora a fixação do capital da empresa, para que não fosse possível reduzir as tarifas quanto os lucros passassem os 12%:

prazo do cumprimento dessa obrigação de forma que ainda lhe restam dois anos para dar por terminada, em 1914, uma obra que se comprometeu a fazer até 1900, em paga das imensas vantagens que lhe forma outorgadas na mesma ocasião”. *O estado de São Paulo*, 9 de agosto de 1912.

⁴⁶⁰ *Diário Popular*, 17 de fevereiro de 1909.

⁴⁶¹ O jornal *A Gazeta* foi formado com apoio de 5 contos de réis da companhia São Paulo Light em 1906. Durante o período de 1906 e 1917, enquanto controlado pelo poeta simbolista Adolfo Campos de Araújo, o jornal publicou inúmeros editoriais em favor da empresa canadense. PONTES, José Alfredo. “A Light e a imprensa”. *Memória Eletropaulo*. São Paulo, n.22, 1995.

⁴⁶² *A Gazeta*, 2 de março de 1909.

O Minotauro de Santos: Obras eternizadas, estratégia - o que diz a lei - malícia ou cabula? Eternizar as obras, adiar a conclusão do trecho autorizado, em 1892, até os Outeirinhos, tem sido o grande estratégia da Docas de Santos. A empresa, por meio desse recurso, burla completamente as disposições mais salientes da lei de 1869, a qual deve existência.

- Art. 1 parágrafo 2. Fixarão (os empresários) o capital da empresa e não poderão aumentá-lo ou diminuí-lo sem autorização do Estado.

- Art. 1 parágrafo 4. A empresa deverá formar um fundo de amortização, por meio de quotas deduzidas de seus lucros líquidos, e calculadas a reproduzir o capital no fim do prazo de concessão. A formação desse fundo de amortização principiará, o mais tardar, dez anos depois de concluir as obras.

-Art. 1 parágrafo 9. O governo fica reservado o direito de resgatar as propriedades da Companhia, em qualquer tempo, depois dos dez primeiros anos de sua conclusão.

-Art. 1 parágrafo 5. A tarifa será revista de cinco em cinco anos, mas a redução das taxas só poderá ter lugar quando os lucros líquidos a empresa exceder os 12%...(do capital fixado).

(...) A companhia Docas entende que, para fixar o capital, precisa acabar as obras, e para acabar as obras precisa de toda a eternidade. Que malícia diz o povo!⁴⁶³

Em contraposição, Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle também se articulavam com políticos e meios de comunicação como forma de fortalecer alianças para a defesa dos interesses da companhia Docas de Santos. A identificação da empresa com a problemática do nacionalismo e do desenvolvimento nacional, passou a ser artifício bastante eficiente para estender e cooptar novos apoios. Como o jornalista nacionalista Alberto Torres afirmava, já no início do século XX,

Para manter a independência da nação, é imprescindível preservar os órgãos vitais da nacionalidade: suas fontes principais de riqueza, suas indústrias de primeira necessidade e de utilidade imediata, seus instrumentos e agentes de vitalidade e de circulação econômica, a viação e o comércio interno (...).⁴⁶⁴

Na tréplica dos agentes de Farquhar e da Light, e para combater as pressões nacionalistas, em 1909, *A Gazeta* promoveu uma campanha de questionamento o quão nacionalista era a companhia Docas de Santos. Para cada novo dia era proposta uma nova

⁴⁶³ *A Gazeta*, 22 de fevereiro de 1909.

⁴⁶⁴ Alberto Torres. *O problema nacional brasileiro*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1914, p.95-6.

polêmica contra os concessionários do porto de Santos: abusos no controle da concessão, irregularidades na cobrança de taxas, benefícios recebidos pelo governo federal... Voltava-se a questionar, inclusive, a legalidade do grupo de Gaffrée e Guinle cobrar as taxas de capatazias, cuja origem era uma taxa alfandegária, e consecutivamente, de poder dos cofres públicos. Essa sessão, conhecida como o *Minotauro de Santos*, fazia referência ao enorme poder que a empresa tinha adquirido nos serviços do porto, como um grande monstro, promotor de monopólios.⁴⁶⁵

O debate que freqüentemente aparecia nos jornais também se estendeu para os fóruns políticos no ano de 1909. A Câmara dos Deputados do Estado de São Paulo foi um dos principais órgãos a discutir o problema das taxas portuárias impostas pela companhia Docas de Santos. Nas sessões de 1909, os discursos foram dominados pelos seguintes deputados: Alfredo Pujol, Antônio Machado, Fontes Júnior, Freitas Valle, João Martins, Oliveira Coutinho e Carlos de Campos. Entre os principais discursos, João Martins procurou descrever minuciosamente a situação da lavoura cafeeira, vinculando a problemática condição da agricultura aos altos impostos portuários:

Sr. Presidente, vou tratar hoje de uma questão que diz respeito a grande classe da lavoura. Bem sei que não esta nas mãos do Congresso e nem do poder do Estado dar uma solução pronta e direta a questão que ora vou aventar (...) clamores da lavoura até o Exmo.sr. presidente da República, afim de que ele volte a suas vistas para a grande classe que se vê oprimida pela poderosa Cia. Docas de Santos.

(...) A lavoura, como todos sabemos, está por assim dizer, agonizante, e si não fora o sacrificio inaudito, si não fora o verdadeiro estarrecismo dos fazendeiros paulistas, já o Estado de São Paulo teria entrado em completa decadência. (...) Mostram claramente que a Companhia Docas de Santos cobra,

⁴⁶⁵ Entre os meses de fevereiro e março foi publicada a campanha do jornal *A Gazeta*, “O Minotauro de Santos”. A seguir alguns dos títulos: “O caso fabuloso – As Docas e a mitologia – Quem degola o monstro? - Mais um brado que alarma” (18 de fevereiro de 1909), “Cachoeira de Itatinga – Fazenda Pelães – A quem pertence a cachoeira?” (19 de fevereiro de 1909), “Obras de Santa Engrava – Por quê? – Monopólio Sagrado?” (20 de fevereiro de 1909), “Obras eternizadas, estratagemas – O que diz a lei – Malícia ou cabula?” (22 de fevereiro de 1909), “Preferência ou Privilégio? – Interpretação autentica – Como se amacia o povo” (24 de fevereiro de 1909), “A crise de 1892 – Grandes favores – uma aposta perdida e não paga – Ataque contínuo, defesa intermitente – Estratégia do Polvo” (25 de fevereiro de 1909), “Atos de apoio – Propagação de prazos a novos favores – declaração de que o cais é de propriedade nacional – Matusalém” (26 de fevereiro de 1909), “Parte Técnica – Novos favores – Eletrificação – Fazenda Pelães – de quem é a cachoeira?” (27 de fevereiro de 1909), “Vinte mil cavalos, em vez de cinco mil – Propriedade nacional – Concorrência desleal – Como se caça o polvo” (1 de março de 1909), “Contraste – Egoísmo contra penerosidade – Minotauro é o abuso, teseu é a lei – o remédio” (2 de março de 1909), e “De quem é a cachoeira?” (8 de março de 1909).

indevidamente, capatazias sobre a exportação de café. Indico que a Câmara, por intermédio do governo do Estado, represente ao governo federal no sentido de cessar a cobrança indevida a taxa alfandegária de capatazias, feita pela Cia. Docas de Santos, dos cafés que transitam pelo cais sem se acharem na dependência ou a cargo da Alfândega.⁴⁶⁶

As condições da lavoura cafeeira realmente não eram muito favoráveis. Os anos iniciais do século XX foram marcados pela superprodução de café. Isso levava a uma tendência de queda dos preços que, apesar do auxílio do governo com medidas como o Convênio de Taubaté, não garantiam um prospero rendimento aos fazendeiros. O ano de 1906, auge da primeira superprodução de café e de implementação das políticas de valorização, atestava como o produtor estava sendo pressionado pelo alto custo de produção em contra partida ao baixo preço da saca. O anuário estatístico de 1907 revela a condição do comércio de café:

Zona de São Paulo

1. Tratamento de 1.000 cafeeiros, constando de 5 carpas, a 20\$000 cada uma = $5 \times 20\$000 = 100\000 (*valor por saca: 6\$700*);
 2. Colheita de 60 arrobas ou 900 kg de café (15 sacas de café), sendo 100 litros de frutos por arroba e ao preço de 600 réis por 50 litros = $120 \times 600 = 72\$500$ (*valor por saca: 4\$800*);
 3. Transporte para o terreiro, processo de secagem e outros serviços de terreiro, administração, etc, a 500 réis = $60 \times 500 = 30\$000$ (*valor por saca: 2\$000*);
 4. Beneficiamento do produto, sacos, a 800 réis = $60 \times 800 = 48\$000$ (*valor por saca: 3\$200*);
 5. Imposto municipal a 35 réis, por 15kg = $60 \times 35 = 2\$100$ (*valor por saca: 0\$146*);
 6. Transporte para a estação = $60 \times 50 = 3\$000$ (*valor por saca: 0\$200*);
 7. Frete médio até Santos (5\$000 por saco) = $60 \times 1250 = 75\$000$ (*valor por saca: 5\$000*);
 8. Imposto de exportação (tomando por base 7\$000 por arroba) a 9% = $60 \times 7000 \times 9/100 = 37\800 (*valor por saca: 2\$520*);
 9. Carretos em Santos, capatazias a 200 réis = $12\$000$ (*valor por saca: 0\$800*);
 10. 3% da comissão da venda (a 7\$000 por 15 kg) = $60 \times 70 \times 3 = 12\600 (*valor por saca: 0\$840*);
- TOTAL: **392\$500** (*em sacas 26\$166*).⁴⁶⁷

⁴⁶⁶ Câmara dos Deputados do Estado de São Paulo. *Anais da Sessão* extraordinária de 1909 – 3º ano da 7ª legislatura, 5 de novembro de 1909, discurso de Sr. João Martins.

⁴⁶⁷ Séries Estatísticas Retrospectivas, vol 2. IBGE e CNI, Rio de Janeiro, 1986.

A análise se fundamentou na produção de uma fazenda em Jaú, cujos custos do cultivo até a exportação do café, com base em uma saca, era de 26\$166. Por outro lado, as contas de entradas em Santos nos anos de 1906/7, apresentavam a exportação de 15.392.170 sacas de café, que havia gerado a renda de 388.764:257\$340 réis, isso é, cerca de 25\$260 por saca.⁴⁶⁸ Assim sendo, os produtores vinculados essencialmente com a lavoura viam-se comprimidos pelos custos de produção, sem que pudessem alcançar boas margens de lucro. Somava-se a esse cenário desolador para a cultura do café, outros problemas como a falta de crédito agrícola viáveis e o endividamento com o setor mercantil da economia. Em suma, a tendência da lavoura nesse contexto era de crescente subordinação às atividades comerciais, que acabavam gradativamente a assumir parcela representativa dos rendimentos da produção cafeeira.

As políticas econômicas constituídas no governo de Campos Sales, e seguidas posteriormente por Rodrigues Alves e Afonso Pena, vinham pressionando para uma permanente valorização da moeda e para uma maior restrição aos investimentos governamentais e a emissão da moeda. Assim, parte dos grupos constituídos em função da economia cafeeira, especialmente a tradicional lavoura que, já estava sofrendo com a baixa do preço no mercado internacional, encontrava na política econômica nacional mais um inimigo. Isso é, eram aqueles fazendeiros que dependiam essencialmente das rendas extraídas diretamente da produção do café os maiores prejudicados com a perda de rentabilidade do produto agrário no exterior, já que o “grande capital cafeeiro”, cujos investimentos haviam se diversificado para ferrovias, bancos e serviços públicos, podia comemorar não apenas com o barateamento das importações, mas com a abundância de créditos característica desse período. Deste cenário que eram manifestadas a essência dos conflitos entre as principais “frações de classe” da economia cafeeira. Enquanto fazendeiros denunciavam o contínuo aumento dos custos dos serviços ferroviários e portuários no valor da produção do café e sofriam com a redução das rendas agrícolas, o grande capital cafeeiro aproveitava o momento de crescimento econômico para ampliar sua participação em atividades urbanas. Em suma, existia uma tendência crescente das atividades de comercialização concentrarem as receitas da produção cafeeira. Abaixo é possível de examinar a apropriação da renda da produção de café pelo transporte ferroviário:

⁴⁶⁸ ARAÚJO FILHO, 1969, p.172.

Tabela 6.2. Participação da receita das ferrovias no valor do café em Santos (mil-réis)

Ano	Receita das ferrovias de São Paulo (I)	Valor do café entrado em Santos (II)	I/II %
1890	19.638.681	189.054.866	10,39
1891	27.292.451	222.049.700	12,29
1892	31.411.712	231.301.267	13,58
1893	34.731.095	149.447.793	23,24
1894	43.614.658	333.975.049	13,06
1895	54.136.163	264.682.256	20,45
1896	61.163.310	336.283.538	18,30
1897	62. 547.345	336.300.778	18,48
1898	64. 320.792	263.333.052	24,43
1899	65. 685.881	260.454.979	25,21
1900	68. 555.313	294.678.550	23,26
1901	82. 507.657	319.588.983	25,82
1902	75. 893.352	231.455.985	32,78
1903	67. 896.859	199.600.159	34,02
1904	65. 887.962	258.757.344	25,46
1905	65. 713.499	188.118.922	34,93
1906	86. 826.148	388.764.257	22,33

Fonte: Saes, 1986: p.158.

Os dados relacionados acima revelam que as ferrovias eram as maiores “apropriadoras” do valor do café. Se voltarmos ao Anuário de 1907, os impostos do porto de Santos representavam em torno de 12%, enquanto as ferrovias representavam, 22,33% para o ano de 1906. Logo, a justificativa usada por João Martins na Câmara dos Deputados, apresentada a seguir, para protestar contra o aumento dos custos sobre a saca é questionável. Vejamos o que dizia o deputado na continuidade do discurso:

(...) Em auxílio do governo tem vindo todas as associações, empresas de estrada de ferro, que tem feito redução em suas tarifas, e ainda agora o governo federal trata da reunião dos diretores das estradas de ferro para acordarem as medidas de redução de tarifas e outras de interesse geral. A empresa que maiores proveitos tem tirado da lavoura paulista é a Companhia Docas de Santos, é somente ela que permanece inexorável no rigor e na dureza das contribuições que exige pelos seus serviços (...)

Em outubro de 1886 foi aberta a concorrência para o melhoramento das obras do porto de Santos. Seis foram as propostas apresentadas, sendo aceita a de José Pinto de Oliveira. Como instrução para o contrato, o ministro da agricultura escreveu as condições indispensáveis e, entre elas, citaremos a terceira, que

determina: ‘tornar expresso que o direito exclusivo de cobrar taxas se refere somente á atracação dos navios ao cais, á carga e descarga de mercadorias no mesmo cais e armazenados nos armazéns da empresa’, e a quarta que é a seguinte: ‘A taxa de armazenagem será cobrada tão somente sobre as mercadorias que forem efetivamente armazenadas nos armazéns da empresa’ (...).

João Martins demonstrava irregularidades na cobrança de impostos da Companhia Docas, considerando que o monopólio do armazenamento era ilegal. Para o deputado, as taxas de capatazias não poderiam ser consideradas como um direito da companhia Docas de Santos, já que se tratava de assunto relativo à alfândega. Destacando o contrato de concessão do serviço portuário, o deputado dizia:

Para completar o melhoramento do Porto, em 27 de dezembro de 1896, a Companhia elevaria as taxas a \$002,5 kg. Portanto, as Docas tem autorização para cobrar 2 impostos:

a) Atracação: \$700 o metro linear por dia o navio a vapor e \$500 navio não a vapor;

b) taxa de carga pelo café - das carroças para o navio, 1\$500 réis tonelada; + taxa de dragagem 1\$000 por tonelada - total = 2\$500 réis tonelada (\$150 por saca).

Não obstante isso, a verdade é que a Companhia Docas de Santos, para realizar o embarque de café, não só cobra as taxas mencionadas de atracação do navio e de carga de mercadoria, taxas que percebe diretamente do navio, mas ainda sujeito o exportador do café ao pagamento de taxa alfandegária de capatazias, na mesma base estabelecida para as mercadorias a carga de alfândega. E para poder cobrar as taxas de capatazias é preciso fazer todos os serviços... A Alfândega não pode cobrar taxas sobre a exportação de café, porque a Alfândega é um instituto federal, que arrecada impostos pertencentes à União, competindo dos Estados estabelecer as taxas sobre a exportação de seus produtos. (...) A cobrança ilegal da taxa alfandegária de capatazias de \$300 por saca elevou extraordinariamente as despesas de embarque do café no Porto de Santos (...).

Tomando como base média de exportação de dez milhões de sacas e cobrando de capatazias \$300 por saca, verificamos que a Companhia recebe 3.000:000\$000 réis anualmente, quantia extorquida a lavoura depauperada.⁴⁶⁹

Isso fazia do Porto de Santos um dos portos mais caros em serviços do mundo; enquanto a Docas de Santos cobrava um total de impostos sobre a saca de café de 450 réis,

⁴⁶⁹ Câmara dos Deputados do Estado de São Paulo. *Anais da Sessão* extraordinária de 1909 – 3ºano da 7ª legislatura, 5 de novembro de 1909, discurso de Sr. João Martins.

no ano de 1909, portos como Nova Iorque cobravam apenas 70 réis (em dólar corrigido para réis).⁴⁷⁰ E, apesar de todas as longas discussões para a redução das taxas de capatazias, essas eram cobradas seguindo a lei e, portanto, a companhia Docas de Santos estava em seu direito. Porém, aparentemente havia uma disposição para o prolongamento das obras do porto, de maneira a perdurar a cobrança das taxas portuárias.

Em 1911, ao mesmo tempo em que a companhia Docas de Santos estava passando por inúmeros questionamentos quanto ao monopólio do principal porto exportador brasileiro, seus diretores procuraram se defender demonstrando que graças às reformas portuárias de Guinle & Co., a cidade de Santos havia se desenvolvido de maneira impressionante. Em artigo à revista *Brazil Ferro Carril*, a Diretoria da companhia Docas de Santos publicou o relatório de 24 anos de concessão. Esse relatório ressaltava: “*Poucas são as empresas que no nosso país, lutando contra obstáculos julgados quase insuperáveis e contra a má vontade e maledicência, oriundas da inveja e do desrespeito, têm conseguido um tão alto grau de prosperidade.*”⁴⁷¹ Descrevia o artigo que Santos, 1886, era uma cidade “inimiga do desenvolvimento de São Paulo”, com o mal da febre amarela, que foi resolvida pelas obras da Docas. Se a cidade se desenvolvia, a Companhia Docas também estava crescendo, já que a renda no primeiro ano de trabalho, 1892, foi de 187:147\$868 réis, multiplicando-se de forma expressiva para o ano seguinte à 967:234\$960 réis, e continuando a subir dois contos de ano para ano, até atingir em 1910 à cifra de 14.825:219\$761 réis. No ano de 1910 o capital da empresa era de 116.713:110\$581 réis, enquanto as grandes ferrovias de São Paulo, a Paulista e a Mojiana, tinham um capital de 80.000:000 mil réis.⁴⁷²

A contradição, todavia, perdurava no desenvolvimento da economia cafeeira. Por mais que fosse esse o principal setor da economia brasileira, cujos fazendeiros formavam um grupo de inegável poder político de interferência nacional, já não eram os representantes da lavoura os principais agentes favorecidos pelo crescimento da economia. O transbordamento das rendas agrárias para outros negócios foi a marca fundamental do período de Primeira República: aumentavam-se o número de fazendas, crescia o tamanho

⁴⁷⁰ *A Gazeta*, 2 de março de 1909.

⁴⁷¹ *Brazil Ferro Carril*, Ano II, n.16, abril de 1911, p.3-4.

⁴⁷² SAES, Flávio Azevedo Marques. de. *As ferrovias de São Paulo: 1870-1940*. São Paulo: Hucitec, 1981, p.155-6.

das produções, contudo enriqueciam-se, principalmente, aqueles que estavam nos interstícios da produção ao consumo. Casas comerciais, ferrovias e portos passaram a concentrar cada vez mais os rendimentos da produção cafeeira, deixando os fazendeiros mais a margem do processo.

Os conflitos em torno da sacaria de juta

A economia brasileira prosperava com a riqueza gerada pelo comércio cafeeiro e, principalmente, com a estabilidade econômica de início do século XX, fatos que sobrepujavam as incertezas causadas pela superprodução do café. Juntamente com as novas fazendas que ampliavam as fronteiras especialmente para o interior do Estado de São Paulo, outros setores complementares ao processo de exportação cresciam. Os grandes negócios estavam relacionados ao transporte para a exportação do café, como as ferrovias, e os portos, além do sistema financeiro que vinha se desenvolvendo. Além da infra-estrutura de transporte e do sistema bancário, outros setores também se fortaleciam com as vendas de café. Dentro das fazendas, era necessário fazer o café chegar até as ferrovias, e para isso se contratava carregadores, que utilizavam mulas, ou até mesmo pequenos caminhões. Esse serviço gerava empregos, que normalmente eram assumidos por brasileiros, enquanto a mão-de-obra imigrante, classicamente estudada na literatura, estava empregada nas plantações de café. Por outro lado, fora das fazendas, algumas empresas trabalhavam para oferecer serviços a essa economia, como era o caso de empresas de materiais agrícolas, de produtos para tratar os cafezais ou ainda, as sacarias de juta.

Os sacos produzidos nessas sacarias eram essenciais para a produção de café, primeiro por facilitar o transporte do produto da fazenda para a ferrovia, da ferrovia para o porto e do porto para o país consumidor. Em segundo, era uma forma utilizada como padrão para a negociação do café (em sacas - sacos de 60 kg). Desta maneira, a tendência das sacarias era de acompanhar o crescimento da produção de café, afinal todo o produto que fosse exportado precisaria ser ensacado. E acompanhando o aumento da produção observada no final da primeira década do século XX, as sacarias de juta existentes no país aceleraram suas produções, de forma a criar uma “*situação anormal do mercado de sacaria para o café*”, causando assim, como relatou Alfredo Ellis em discurso ao senado, “o

máximo aviltamento dos preços”, a ponto de não mais cobrirem os gastos de fabricação.⁴⁷³ Aproveitando esse enfraquecimento dos estabelecimentos de confecção de sacos de juta, os empresários de Guinle & Co. auxiliaram o empresário Jorge Street comprar duas das principais produtoras de juta do Brasil, assumindo então, a Fábrica Santa’Anna (outubro de 1908), e logo em seguida as fábricas de Álvares Penteado, formando naquele mesmo ano a Companhia Nacional de Tecidos de Juta em São Paulo.⁴⁷⁴

Jorge Street era carioca, filho de Ernesto Diniz Street e Heloísa Leopoldina Simonsen Street, donos Sacaria São João no Rio de Janeiro. Street apesar de ter se formado em Medicina, ao receber as ações da Fábrica São João em 1894, passou a se dedicar às atividades empresariais. No ano de 1900, foi eleito para a Diretoria da Sociedade Auxiliadora da Indústria Nacional, e entre 1904 e 1927 foi membro da diretoria do Centro Industrial Brasil, que ajudou a formar. Nesse momento, Street já estava ligado aos empresários Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle, ambos amigos de Ernesto Street (sócios na construção de estradas de ferro). Percebendo que o café havia se deslocado para São Paulo, e as fábricas de juta eram promissoras, Street mudou-se para São Paulo para comprar a Fábrica Santana do Conde Álvares Penteado no ano de 1904. Nessa compra a forte ligação entre os três empresários brasileiros foi reafirmada, já que Street seria o responsável pela compra por 13 mil contos de réis, contudo, mediante debêntures subscritas por Cândido Gaffrée. Com a crescente demanda de sacos no estado de São Paulo, Street deslocou as máquinas da Fábrica São João (RJ) e trouxe para São Paulo no ano de 1907, um ano antes de formar a Companhia Nacional de Tecidos de Juta, em que Street era o presidente.⁴⁷⁵ Apesar da Companhia Nacional de Tecidos de Juta ser controlada por Street, a família Guinle ainda manteve relevante participação na empresa: no ano de 1923, de um total de 130.000 ações lançadas, 46.250 estavam nas mãos de Guilherme Guinle e irmãos.⁴⁷⁶

⁴⁷³ Diário Oficial do Estado de São Paulo, 27 de julho de 1909.

⁴⁷⁴ O capital da Companhia Nacional de Tecidos de Juta na constituição da empresa era de 21.000:000\$000 réis. A empresa estava em funcionamento na cidade de São Paulo, contudo, Street manteve a sede no Rio de Janeiro para não se distanciar do centro político do país.

⁴⁷⁵ A Companhia Nacional de Tecidos de Juta, logo na sua formação teve o capital elevado para 20.000:000\$ mil réis, constando 46 acionistas. Entre os acionistas, além dos velhos conhecidos aliados do grupo Gaffrée e Guinle, como Cândido Gaffrée, membros da família Guinle, Gabriel Osório de Almeida e Ildefonso Dutra, estava o importante comerciante Alexandre Siciliano que ficou conhecido pela primeira proposta de valorização do café, conhecido como Plano Siciliano. Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 15 de maio de 1909, p.3801-2.

⁴⁷⁶ TEIXEIRA, Palmira Petratti. *A fábrica do Sonho. Trajetória do industrial Jorge Street*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1990. Com a morte de Eduardo Palassim Guinle em 1912, foi Guilherme Guinle que assumiu o

Senador por São Paulo, Alfredo Ellis, estava intimamente ligado às questões sobre o desenvolvimento da cafeicultura, tomando uma posição constante de defesa da lavoura. Em diversos artigos de sua autoria nos jornais da época, além de defender a lavoura, o senador demonstrava nítida proximidade com os interesses da Light. Alfredo Ellis foi um dos principais políticos a lutar contra os empreendimentos da família Guinle, tanto nas questões da sacaria de juta (das fábricas de Jorge Street), como também denunciando abuso nas taxas portuárias da companhia Docas de Santos. Essa luta contra as barreiras à exportação do café, o aumento do preço dos sacos e dos impostos portuários, eram empecilhos para seus próprios interesses. Isso porque além de importante senador, Alfredo Ellis como fazendeiro em São Paulo, se alinhava ao discurso desse grupo político.⁴⁷⁷

No jornal *O Estado de São Paulo*, de 15 de fevereiro de 1909, Alfredo Ellis publicou artigo de que bem ilustrava a indignação quanto ao monopólio de Jorge Street no controle das fábricas de sacaria de Juta. Usando como fonte um jornal de Santos, o artigo afirmava que os preços dos sacos haviam subido, de 400 para 700 réis, após o período que Street havia controlado a produção. Ressaltava que o vultuoso investimento de 12 mil contos de réis realizado pelos empresários Jorge Street, Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle, seria repassado diretamente para os fazendeiros, que sem outras opções, teriam que comprar os sacos da Companhia Nacional de Tecidos de Juta para exportar o produto:

Pobre Lavoura. Quando os senhores Street, Gaffrée, Guinle and Company, compraram em São Paulo, por doze mil contos, a fábrica de sacos do Conde Penteado, aqui prevenimos, anunciamos com toda a segurança, que os sacos iam subir de preço com enorme prejuízo para a lavoura.(...) Pois bem, já os sacos que custavam 400 réis, estão agora sendo vendidos a 700 réis, segundo informações colhidas numa folha santista (...) os senhores Street, Gaffrée, Guinle & Co. conseguiram monopolizar o comércio de sacaria de aniagem, e puseram logo a faca no peito dos pobres lavradores que

controle dos investimentos da família, mantendo forte relação com os antigos aliados de seu pai, entre eles, Cândido Gaffrée e Jorge Street. Até o ano de 1923, Guilherme Guinle foi também membro da diretoria da Companhia Nacional de Tecidos de Juta, enquanto Jorge Street era importante acionista e defensor da Companhia Brasileira de Energia Elétrica. Outro trabalho fundamental para o estudo das fábricas de juta é: MATOS, Maria Izilda de. *Trama e Poder. Um estudo sobre as indústrias de sacaria para o café: São Paulo 1888-1934*. Brasília: SESI-DN, 1994. Entretanto, ambos trabalhos focam acima de tudo os conflitos trabalhistas e o papel de Jorge Street como empresário.

⁴⁷⁷ Street, Jorge. “O Sr. Alfredo Ellis e os sacos para café”, *Jornal do Commercio*, 28 de julho de 1909.

não tem outro modo de mandar seu desvalorizado café para os portos de embarque (...).⁴⁷⁸

Alfredo Ellis, levantando outra questão, criticava o grupo Guinle quanto, não só ao monopólio da sacaria, mas também quanto ao controle do porto. Isso porque, com o controle do Porto de Santos, os empresários podiam proibir a entrada de sacos de juta importados, ao imprimir altos impostos sobre estes. Assim, o artigo do *O Estado de São Paulo* continuava: “*E a lavoura é assim roubada, porque a tarifa alfandegária para proteger a indústria nacional, que no caso, reduz-se aos senhores Street, Gaffrée, Guinle & co. impede a entrada no país de tecidos de juta estrangeiro(...).*”⁴⁷⁹ Na verdade, desde 1905, com a elevação da cobrança da cota-ouro sobre impostos de importação, os produtos nacionais, em geral, já se beneficiavam de maior protecionismo. No caso da indústria de aniagem, os impostos de importação foram elevados em 50%.⁴⁸⁰

Assim como nos jornais, Alfredo Ellis passou a recriminar no Senado o monopólio de Jorge Street sobre as fábricas de sacos de juta. No dia 27 de julho de 1909, Alfredo Ellis emitiu fortes ataques a Guinle’s & Co. no Senado, publicado no *Diário Oficial*. Jorge Street, no dia seguinte lançou um artigo, no *Jornal do Commercio*, buscando rebater cada argumento proferido anteriormente por Alfredo Ellis. Segundo o senador:

Secção Livre: O Sr. Alfredo Ellis e os Sacos para o café (1909)
(...) Há bem pouco tempo vendia-se francamente um saco por 300, 350 e 400 réis. Ultimamente, porém, organizou-se um truste, subindo como consequência os preços consideravelmente, de modo que hoje um saco só pode ser obtido por 700 réis, tendo havido o último preço anterior um acréscimo de mais de 50 por cento.

Porém, Jorge Street contrapunha a essa afirmação uma estatística em que demonstrava que nesse período não havia sido vendido nenhum saco ao preço exposto por Ellis. Rebatendo a essa argumentação, o senador Ellis dizia que a Companhia Nacional de Tecidos de Juta estava aumentando o preço do saco da fábrica Santa’Anna, uma das

⁴⁷⁸ Alfredo Ellis, *O Estado de São Paulo*, 15 de fevereiro de 1909.

⁴⁷⁹ Alfredo Ellis, *O Estado de São Paulo*, 15 de fevereiro de 1909.

⁴⁸⁰ MATOS, 1994, p.50. A política econômica pós-transição do século XX foi extremamente favorável à indústria de sacaria ao aumentar o custo dos produtos concorrentes, por meio da ampliação do imposto de importação e ao favorecer novos investimentos nas plantas industriais pela valorização da moeda nacional.

principais do Estado, de 450 réis para 700, “*tendo um lucro líquido de 250 réis sobre 15, 20, 30 milhões de sacos*”.

Mas Jorge Street se defendeu, protestando que o ano de 1908 foi um dos piores vistos para os produtores de juta, já que a superprodução de sacos baixou o preço a níveis mínimos entre 530 e 590 réis. Fábricas como a Santista de Tecelagem, uma respeitável fábrica formada por casas comissárias de café, se queixavam no período de que “*os preços terem chegado ao extremo referido*” levando as fábricas do setor a “*não poder acompanhá-los, por serem eles inferiores ao preço de produção*”. Para concluir, Street justificava as críticas à concentração das fábricas de juta, pela inimizade de Alfredo Ellis com os donos da companhia Docas de Santos: “*Nem podia ser de outro modo, pois o Sr.exe. ao pronunciar o seu discurso teve em mente sempre o mesmo fito: o seu ódio implacável aos meus nobres e queridos amigos srs. Gaffrée e Guinle*”.⁴⁸¹

No mesmo período em que Jorge Street dominava a produção de sacaria de juta, Eduardo Guinle, acionista e colega de Street, enfrentava o conflito sobre a concessão dos serviços de energia elétrica dentro da cidade de São Paulo (que nos deteremos na última parte desse trabalho). Na cidade de São Paulo, a empresa Light tinha uma enorme influência na Câmara Municipal, fator importante para que a empresa canadense pudesse assegurar o monopólio de energia e ampliar o tempo de concessão para o fornecimento da energia elétrica. Entre os anos 1911 e 1912, a Light garantiu um lobby suficiente para ganhar as resoluções que por lá passassem. Somando forças com Alfredo Ellis, a Light iniciou uma campanha contra os altos preços estabelecidos pelas fábricas de juta de Jorge Street. Como as principais empresas produtoras de sacos estavam na cidade de São Paulo, a Light buscou influenciar a Câmara Municipal da capital para tomar algum tipo de atitude para frear o crescimento do império de Guinle.

Em 1910, a Companhia Nacional de Tecidos de Juta fez requerimento à Câmara Municipal pedindo uma revisão dos impostos pagos ao município, referentes aos impostos industriais, de profissões e de publicidade. As taxas eram pagas para a Prefeitura até 1910 segundo os itens: Fixo - 10:000\$000; Proporcional - 18:000\$000; Letreiro - 30\$000; Total - 28:030\$000. As taxas referentes ao “fixo” deviam ser pagas por todas as fábricas de tecidos, assim como o referente ao “letreiro”, taxa esta que era relacionada às propagandas. Por

⁴⁸¹ Jorge Street, *O Estado de São Paulo*, 28 de julho de 1909.

outro lado, as taxas “proporcionais” eram estabelecidas pelo tamanho da empresa, e no caso de fábricas de tecidos, quanto ao número de teares existentes. A luta da Companhia Nacional de Tecidos de Juta tentava separar a categoria das empresas de tecidos de juta com as de tecido de algodão, que por produzirem produtos para vestimenta, acabavam produzindo produtos de maiores valores. Desta forma, era necessário dissociar as empresas de juta das outras empresas de tecidos, como algodão e seda, pois a juta, cujo valor agregado era mais barato, era prejudicada por impostos mais elevados.⁴⁸²

Ainda no mesmo ano, a companhia de Street foi à Câmara Municipal reclamar o preço das taxas proporcionais, propondo a redução para quase a metade do valor pago anteriormente: 10:000\$000. Alegavam os empresários que a fábrica de juta era diferente das fábricas de algodão, sendo que a de juta se classificava como um estabelecimento de primeira ordem, com 962 teares, e não se enquadrando ao artigo 14, parágrafo 7, da lei nº 1.258 de 1909, que se referia unicamente às fábricas e estamparias de algodão. A diferença básica era que os tecidos de algodão tinham um maior valor e, por isso mesmo, o fato de manter quase mil teares deveria ser considerado como um grande estabelecimento; logo, teriam de pagar altos impostos. Por outro lado, as sacarias de juta trabalhavam com a venda de um produto bruto com menor valor agregado, para outro tipo de mercado consumidor. Essa era a defesa da Companhia Nacional de Tecidos de Juta para baixar seus impostos.

Em 1910 a reclamação da Companhia surtiu efeito, e seus impostos foram reduzidos para 20:030\$000. Porém, no ano seguinte, no dia de 25 de fevereiro de 1911, Alcântara Machado, Arthur Guimarães e Armando Prado, compunham a Comissão de Justiça da Câmara Municipal e resolveram voltar atrás da decisão, negando assim o desconto dado no ano anterior. Essa decisão apareceu desta maneira:

Parecer nº 51, da Comissão de Finanças. A comissão de Finanças aceita a resolução proposta pela Comissão de Justiça. Sala das comissões, 17 de março de 1911 - Carlos Garcia, Mario do Amaral, Sampaio Vianna - aceito a resolução apresentada pela Comissão de Justiça por ser o critério criado para a taxação dos estabelecimentos fabris de juta e cânhamo, o do método material de comparação entre os estabelecimentos de mesma natureza existentes no município. Mas entendo que, oportunamente, para a percepção do imposto de indústria, devem os estabelecimentos que

⁴⁸² Jorge Street, *O Estado de São Paulo*, 28 de julho de 1909.

exploram os tecidos de juta, cânhamo e fibras similares, ser equiparados em categorias e taxas á industria de algodão.⁴⁸³

Mesmo percebendo as diferenças entre as distintas fábricas de tecidos, a Câmara Municipal voltou atrás da decisão tomada em 1910, cobrando impostos mais caros, alcançando para as fábricas de Street, voltando aos 28:030\$000 réis cobrados anteriormente. Essa decisão da Câmara Municipal foi uma das tantas decisões contra o complexo de empresas de Guinle. Nesse ínterim, às questões de energia elétrica na cidade de São Paulo referentes a Companhia Brasileira de Energia Elétrica, no período entre 1909 e 1912, nada haviam favorecido a empresa de Eduardo Guinle (como veremos mais detalhadamente mais a frente). Além de não obter sucesso quanto à permissão para o fornecimento de energia para a cidade (nas questões dos “lugares ocupados”), ainda viu a grande vitória da Light na renovação dos contratos em 1912, prolongando a concessão para cinquenta anos.⁴⁸⁴

Como forma de contestação dessa vitória da Light, a Companhia Nacional de Tecidos de Juta ainda procurou enfrentar as decisões da Câmara, demonstrando a ineficiência da Light quanto a distribuição de energia elétrica. Uma das justificativas para a Companhia Brasileira de Energia Elétrica ter autorização para o fornecimento de energia era a alta demanda de energia que estava sendo requisitada, e a incapacidade da Light de fornecer toda essa energia. Para tanto, a Companhia de Tecidos de Juta justificava suas pressões para ampliação do consumo de energia mediante a abertura de uma outra fábrica na cidade. Jorge Street, diretor das fábricas de juta, fortalecia o coro das reivindicações de Eduardo Guinle para a liberalização do mercado de energia elétrica em São Paulo. Ambos buscavam restringir o poder da Light e abrir espaço para as empresas do grupo Guinle.

Em apoio ao requerimento da Companhia Nacional de Tecidos de Juta, somaram-se grupos defensores do capital nacional além de críticos à presença das empresas estrangeiras no país. Algumas empresas também exigiam o regime de livre-concorrência para que pudessem manter autonomia no consumo de energia elétrica, entrando em atrito com o monopólio da Light, e apoiando o grupo de Eduardo Guinle. Nos anos entre 1909 e 1912, personagens como José Balbino de Siqueira, assim como Klabin, Irmãos e Cia., e Júlio de Mesquita e Armando de Sales Oliveira procuravam fortalecer nos jornais protestos contra a

⁴⁸³ Anais da Câmara Municipal de São Paulo, 17 de março de 1911.

⁴⁸⁴ O Estado de São Paulo, 9 de julho de 1912.

Light. Diretor da Empresa Luz e Força de São Manuel, José Balbino defendia o fortalecimento da indústria de energia nacional. O grupo Klabin procurava fugir do monopólio energético da Light em São Paulo, de maneira a usufruir a energia de produção particular, argumento exigido também pela Companhia Nacional de Tecidos de Juta à Câmara Municipal.⁴⁸⁵ Por fim, Júlio de Mesquita e o cunhado Armando de Sales de Oliveira tinham interesse em iniciar um projeto de fornecimento de energia elétrica no interior, que se chocava com a expansão da Light. Júlio de Mesquita era dono do Jornal *O Estado de São Paulo*, o que pode explicar a defesa do jornal para as questões nacionais.⁴⁸⁶

Neste contexto que, em 7 de julho de 1912, a empresa de Jorge Street entrou com uma representação na Câmara Municipal, defendendo a necessidade de maior consumo de energia. A companhia de Tecidos de Juta procurava aumentar as críticas à vitória da Light quanto a ampliação da concessão por mais cinquenta anos a ser realizada no ano de 1912.

A Companhia Nacional de Tecidos de Juta, proprietária das fabricas de tecidos Sant'Anna e do Belenzinho nesta capital, tendo conhecimento do projeto da Comissão de Justiça dessa ilustre corporação, concedendo a The São Paulo Tramway Light and Power Company, Limited privilégio exclusivo, pelo prazo de cinquenta anos, para o serviço de distribuição de energia elétrica a este município, com revogação da lei nº 407, de 29 de julho de 1899, a qual assegura aos consumidores os benefícios da concorrência, vem representar a Câmara Municipal contra a concessão desse monopólio, que diretamente ofende importantes interesses da requerente.

A Companhia Nacional de Tecidos de Juta consome atualmente na sua fabrica Sant'Anna 3.000 (três mil) cavalos de

⁴⁸⁵ Representação da Klabin Irmãos & Comp. na Câmara Municipal: “Está sendo estudada pela Câmara Municipal a proposta da The São Paulo Tramway Light and Power Company, para a reforma e unificação dos seus contratos com o Município, referentes a iluminação, viação urbana e força motriz elétricas. (...) Há um ponto, porém, que poderia passar despercebido, para o qual se vem solicitar a atenção dos dignos srs. Vereadores e cuja importância é desnecessário esclarecer. Referimo-nos à ressalva, que deve ficar expressa no contrato do direito dos industriais já estabelecidos ou que vierem a se estabelecer na cidade ou no município, de poderem trazer das instalações próprias, que possuírem ou que vierem a montar, dentro ou fora do município, a energia elétrica de que carecem para seus próprios estabelecimentos industriais ou fabris. (...) Os suplicantes já obtiveram desta municipalidade autorização para trazerem força de uma cachoeira de sua propriedade, afim de utilizá-la nas indústrias que já tem montadas e em outras que vierem a montar. A concessão foi outorgada a si e ao Sr. Abílio Soares, por lei municipal nº 1.177 de 23 de dezembro de 1908 e referia-se a uma queda de água do rio Cotia. (...) Hoje eles (os suplicantes) querem apenas pedir à Câmara Municipal que, tendo em vista, as razões expostas, não deixe desamparados os direitos dos municipais, e especialmente, dos industriais, para que São Paulo possa caminhar na senda do progresso sem formidáveis entraves que um monopólio sem restrição pode criar”. *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 7 de julho de 1912.

⁴⁸⁶ SAES, 1986, 200-2.

força motriz; e uma vez terminadas, dentro de dois anos, as instalações da sua fábrica do Belenzinho, o consumo de ambas atingirá a cerca de 9.000 (nove mil) cavalos.

Para se aparelhar em ordem a que funcionem essas fábricas dentro daquele prazo, dirigiu-se a requerente a S. Paulo Tramway Light and Power Co., Ltd., atualmente concessionária dos serviços de distribuição da capital, pedindo-lhe as condições de suprimento de 9.000 cavalos, fazendo acompanhar esse pedido de todos os necessários detalhes quer sobre o tempo de consumo quer sobre as épocas em que ela deverá gradativamente aumentar até atingir aquele máximo. Tal solicitação jamais foi atendida, sem embargo de não poder a concessionária, por seus contratos, recusar os suprimentos da energia que lhe forem pedidos (...).⁴⁸⁷

As fábricas de tecidos da empresa Guinle's & Co. continuavam crescendo, porém, com pressões provenientes de diversos setores, como dos cafeicultores e da Light, para redução dos preços dos sacos. Com o requerimento para a câmara, a companhia de Tecidos de Juta buscava ampliar ainda mais suas fábricas, inaugurando a fábrica do Belenzinho, reduzindo qualquer possibilidade de concorrência no setor. O único problema era que, para as fábricas de juta continuarem crescendo, a Light precisava fornecer maior quantidade de energia: além das pressões da Light na Câmara contra as empresas associadas ao empresário Guinle (Companhia Brasileira de Energia Elétrica, Docas de Santos e Sacaria de Juta), a empresa canadense tinha em mãos um setor essencial de crescimento urbano-industrial. Era muito provável que a demora para fornecer energia para as fábricas de Jorge Street e Eduardo Guinle tivesse um fundo político-econômico.

Em 1913, o relatório anual da São Paulo Light já constava como “possível” para o ano seguinte a ligação para os motores elétricos da nova fábrica de tecidos de juta. Entre os principais consumidores industriais que passariam a receber energia elétrica estavam Indústrias Reunidas Matarazzo (500 H.P.), Companhia Antártica Paulista (500 H.P.), Cotonificio Rodolfo Crespi (400 H.P.), Companhia Namy Jafet (200 H.P.) e as indústrias de Street com a incrível demanda de 6.000 H.P.⁴⁸⁸ Os conflitos entre as empresas arrefeceram após o ano de 1912, ano de morte de Eduardo Guinle e de renovação dos contratos da Light. No que diz respeito à Companhia Nacional de Tecidos de Juta, com a inauguração da nova fábrica, a empresa pode controlar toda a produção de sacos de juta do

⁴⁸⁷ Representação da Companhia Nacional de Tecidos de Juta. *Anais Câmara Municipal de São Paulo*, 21ª. Sessão ordinária em 7 de julho de 1912.

⁴⁸⁸ São Paulo Light. *Annual Report*, 1913, p.93.

estado de São Paulo, mantendo amplo desenvolvimento até meados da década de 1920, quando Jorge Street e a família Guinle se afastaram da diretoria, vendendo a fábrica da vila Maria Zélia em 1924 para a Sociedade Anônima Scarpa por 26 milhões de dólares.⁴⁸⁹

A Companhia Brasileira de Energia Elétrica⁴⁹⁰

A constituição da Companhia Brasileira de Energia Elétrica (CBEE) foi a materialização de um projeto concebido por Cândido Gaffrée, Eduardo Guinle, e acima de tudo, pela nova geração da família Guinle, Eduardo e Guilherme. A origem desse projeto remonta à última década do século XIX, quando os empresários passaram a diversificar de maneira extraordinária seus investimentos, partindo das atividades mercantis para o setor de infra-estrutura e de produção industrial. Os capitalistas beneficiaram-se da completa carência de empreendimentos que caracterizava o Brasil, como uma nação ainda em formação. A integração do país conservava-se muito precária, em especial porque as ferrovias se restringiam à articulação dos centros comerciais com as regiões agrário-exportadoras. A produção agrícola passou a se diversificar somente no final do século XIX, momento em que as indústrias de bens de consumo também começaram a dar seus primeiros passos: logo, o país continuava dependente dos produtos importados. Enfim, as persistências do mundo colonial se mesclavam com alguns lampejos de um país moderno.

A vida urbana fervilhava em busca de transformações que aproximassem a realidade dos padrões de consumo das elites nacionais àqueles europeus e norte-americanos. Para tanto, as empresas de serviços urbanos tornaram-se demandas de primeira ordem. Contudo, na transição do século XIX para o XX, já não era a totalidade das pequenas empresas, constituídas por empresários locais, que conseguiam acompanhar os custos financeiros para a construção de sistemas mais sofisticados: estes exigiam a construção de hidrelétricas, de linhas de transmissão e de importação de bondes e equipamentos elétricos.⁴⁹¹

⁴⁸⁹ MATOS, 1994, p.40.

⁴⁹⁰ Para esta parte em especial contamos com a colaboração da colega Cláudia Hansen, autora da dissertação *O poder da Companhia Brasileira de Energia Elétrica em Petrópolis (1909-1927)*, cujas referências nos facilitaram a busca do material empírico da empresa CBEE no Arquivo Nacional (RJ), e cuja interpretação sobre a evolução da companhia nos sugeriu importantes questões.

⁴⁹¹ Para o caso do estado de São Paulo o trabalho de Helena Lorenzo reconstitui as transformações na evolução da oferta de energia elétrica durante a Primeira República. Para a autora, entre 1890 e 1915, foram formadas inúmeras empresas pelo interior do estado, todas de caráter local, como: Empresa Elétrica de Rio Claro, Empresa Elétrica de Piracicaba, Empresa Elétrica de Jaboticabal, Companhia Mojiana de Força e Luz, Empresa de Força e Luz de Ribeirão Preto, Companhia Campineira de Tração, Luz e Força, Empresa Força e

A Companhia Brasileira de Energia Elétrica se distinguia de grande parte das empresas nacionais do setor de geração e distribuição de energia, pois estava ancorada por diretores bem articulados econômica e politicamente. Neste período, as empresas eram em sua maioria formadas em caráter municipal e por grupos locais. As limitações para o crescimento dessas empresas se estendiam desde a importação de equipamentos, da custosa manutenção dos sistemas, e mesmo da instabilidade no fornecimento de energia. O aumento da demanda por serviços de eletricidade nos centros urbanos, tanto pela iluminação que se difundia nas residências como pela energia que chegava às fábricas, passou a exigir dessas empresas maiores recursos para ampliação dos centros geradores de energia elétrica e dos sistemas de distribuição. As usinas termoeletricas, cuja instalação era mais barata e rápida, tornavam-se uma opção eventual, já que os custos para a produção eram elevados diante à falta de carvão no país. Usinas hidrelétricas, que vinham se firmando como a melhor opção para as empresas fornecedoras de energia, tinham, por sua vez, a instalação mais custosa e demorada. Assim sendo, conforme a eletricidade estava se consolidando na sociedade brasileira como um recurso fundamental para a urbanização, o mercado de serviço de energia elétrica atravessava uma fase de concentração.⁴⁹²

No início do século XX, Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle já eram amplamente reconhecidos não somente pela realização de seus empreendimentos, como também por sua capacidade financeira. As reformas do Porto de Santos que estavam transformando-o num porto de primeira grandeza atestavam o poder econômico do grupo. Gaffrée e Guinle, como

Luz de Botucatu, entre tantas outras. Nas décadas de 1910 e 1920, contudo, com a expansão dos investimentos no setor houve uma profunda tendência de concentração: a São Paulo Light avançaria para a região de Sorocaba e do Vale do Paraíba; seria fundada a Companhia Paulista de Força e Luz que partindo da região de Botucatu, estenderia seus domínios para a região central do estado de São Paulo; e finalmente, a companhia de Ribeirão Preto, comandada por Antônio Prado, compraria outras empresas na região, chegando até mesmo na cidade de Jaú. No final da década de 1920, quando mais de 80% dos municípios de São Paulo já eram atendidos por energia elétrica, o setor além de concentrado tornou-se hegemonicamente internacionalizado. Em 1930, 90% do setor no estado era atendido ou pela companhia canadense Light ou pela norte-americana Bond & Share (Amforp). LORENZO, Helena Carvalho de. *Eletrificação, urbanização e crescimento industrial no Estado de São Paulo, 1880-1940*. Rio Claro: tese de doutorado – UNESP, 1993.

⁴⁹² A concentração e a consolidação de outros setores da economia brasileira também ocorreu durante esse mesmo período de Primeira República. Para Gail Triner e Anne Hanley, a recessão econômica ocorrida entre 1898 e 1905, como consequência do *funding loan* e da falta de liquidez, e a reforma bancária de 1906, com a formação do novo Banco do Brasil, reorganizaram o sistema bancário brasileiro: bancos pequenos foram levados à falência enquanto bancos mais resistentes e estáveis assumiam o setor. De outro lado, trabalhos sobre a industrialização, especialmente o de Wilson Suzigan, apontam a década de 1920 como o momento de consolidação e diversificação da indústria brasileira, que havia se beneficiado da “substituição de importações” durante a Primeira Guerra Mundial para se fortalecer na economia. TRINER, Gail. *Banks and Brazilian economic development: 1906-1930*. PHD: 1994, HANLEY, 2005 e SUZIGAN, 2000.

importantes acionistas, participavam também de grandes negócios industriais, como a Companhia Nacional de Tecidos de Juta e a Companhia Aliança. Desta maneira, os empreendimentos dos dois empresários faziam frente ao poder financeiro de qualquer outra empresa nacional e até mesmo estrangeira.⁴⁹³ Abaixo, a título de comparação, foram listadas as principais empresas em que Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle estiveram envolvidos, ao lado daquelas que eram consideradas como as grandes empresas do período:

Tabela 6.3. Grupo Gaffrée & Guinle e as grandes empresas da economia brasileira (valores em contos de réis)

Empresas	Fundação	Capital na fundação	Capital em 1907
Docas de Santos	1888	4.000	-
Guinle & Co.	1904	1.200	-
CBEE	1909	30.000	-
C.N.Tecidos de Juta	1909	8.793	-
Cia. Aliança (RJ)	-	-	12.742
São Paulo Light	1899	36.000	
Rio de Janeiro Light	1904	20.000	
Bahia Light	1905	16.500	
Cia. Paulista	1872	4.000	74.996*
Mojiana	1875	3.000	70.000*
Brahma (RJ)	-	-	5.700
Antártica (SP)	-	-	10.000
Progresso Industrial (RJ)	-	-	13.600
Matarazzo	-	-	4.000

* capital em 1905

Fonte: Séries estatísticas retrospectivas; Relatórios CBEE, SP Light, RJ Light; SAES, 1982.

⁴⁹³ Para autores como: HABER, Stephen H. "The efficiency consequences of institutional change: financial market regulation and industrial productivity growth in Brazil, 1866-1934". COATSWORTH, John & TAYLOR, Alan. *Latin America and the world economy since 1800*. Cambridge: Harvard University Press, 1998, as condições institucionais criadas com a nova legislação de sociedades anônimas foi fato decisivo para a expansão dos empreendimentos na economia brasileira pós Proclamação da República. Contudo, o salto industrial e a expansão da criação de empresas de serviços públicos no Brasil de final do século XIX foram muito mais resultados das próprias condições favoráveis de investimento existentes no país do que das reformas institucionais. Em consonância com esses novos investimentos nacionais estava o crescimento dos investimentos estrangeiros, que se aproveitavam, de um lado, da expansão da economia agrário-exportadora nacional, e de outro lado, da expansão da liquidez internacional, principalmente nos primeiros anos do século XX. Mas no que diz respeito à formação das novas empresas e industriais nacionais, é difícil acreditar que a nova legislação sobre sociedades anônimas, ou mesmo o papel desempenhado pela Bolsa de Valores do Rio de Janeiro, tenham sido tão expressivos para o crescimento econômico do período. A concentração de renda em poucas famílias cariocas e paulistas, a expansão econômica liderada pelas exportações e o crescimento do comércio de importação são fatores mais plausíveis para tal transformação da economia brasileira durante a Primeira República. Afinal, a pulverização das ações nas bolsas de São Paulo e Rio de Janeiro tiveram papel certamente limitado, já que no rol dos acionistas é evidente a repetição dos mesmo grandes e concentrados grupos econômicos.

No dia 27 de maio de 1909 foi realizada no Rio de Janeiro a primeira assembléia de fundação da Companhia Brasileira de Energia Elétrica. A formação da CBEE, como uma sociedade anônima, refletia o desejo de seus fundadores de atingir dois objetivos: em primeiro lugar, Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle buscavam se beneficiar da legislação de sociedades anônimas promulgada pelo governo de Floriano Peixoto em 1891. Destarte, transformavam a sociedade comandita Guinle & Co. numa sociedade anônima sem que houvesse profundas mudanças na composição do capital, da diretoria, das concessões e dos bens e propriedades. Tal legislação abrandava as determinações da lei dos entraves de 1860, permitindo maior mobilidade de capital e benefícios para as empresas que tivessem o desígnio de “realizar melhoramentos materiais concedidos pelo governo Federal”.⁴⁹⁴

Em segundo lugar, os empresários pretendiam formar uma empresa que tratasse exclusivamente dos empreendimentos do setor de serviços de energia elétrica. A empresa Guinle & Co., responsável pelas concessões do grupo naquele setor, tinha objetivos mais amplos como: “*importação, exportação, consignação, empreitadas e mais matérias de comércio*”, ficando a cargo, acima de tudo, pela representação comercial de produtos estrangeiros. Nos meses anteriores à formação da nova companhia, Guinle & Co. avançava nas lutas pela concorrência da distribuição de energia elétrica nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador. Especialmente no caso do Rio de Janeiro, a perspectiva de revisão dos textos sobre a concessão da capital federal, que marcavam o ano de 1915 como fim dos privilégios da Light na cidade, incentivaram Gaffrée e Guinle a criar uma empresa própria para tais serviços. E, desta maneira, enfrentar os debates sobre a revisão dos contratos era a única solução deixada aos dois empresários. Em setembro de 1908, estes já haviam assinado contrato de fornecimento de energia elétrica com a Estrada de Ferro Central do Brasil, mas embargos na ligação das linhas de transmissão com o Distrito Federal impediram a realização do serviço.⁴⁹⁵ A expectativa ainda era de assumir se não regiões não atendidas por energia elétrica no Distrito Federal, ao menos algumas empresas particulares. Por isso o discurso recorrente da livre iniciativa foi a plataforma de defesa da companhia de Eduardo Guinle e Cândido Gaffrée na capital federal.

⁴⁹⁴ Decreto n. 434 de 4 de julho de 1891. *Atos do poder executivo*. HONORATO, 1996, p.118.

⁴⁹⁵ LAMARÃO, 1997, p.226. Em 1908, foi inaugurada a hidrelétrica do grupo Guinle & Co., Piabanha.

Finalmente, em 1º de junho de 1909, presidida por Cândido Gaffrée, era constituída a Companhia Brasileira de Energia Elétrica, com sede na cidade do Rio de Janeiro e capital de 30 mil contos de réis, determinando:

Os abaixo assinados, todos subscritores de ações da sociedade anônima que se projeta constituir, sob a denominação de Companhia Brasileira de Energia Elétrica e representando a totalidade do capital ou 150.000 (cento e cinquenta mil) ações do valor nominal de 200\$ (duzentos mil réis) cada uma, pela firma Guinle & Comp., representada pelo sócio solidário Dr. Eduardo Guinle, fundadora e incorporadora, foi anunciado que o fim da reunião era constituir a referida companhia, conforme os convites individuais que foram distribuídos.⁴⁹⁶

O capital da nova companhia foi formado por meio das concessões, construções, contratos e propriedades da empresa Guinle & Co. somado ao valor em dinheiro aplicado pelos acionistas que a subscreveram “conforme os convites individuais que foram distribuídos”. Mais uma vez é importante ressaltar que, independentemente de ser uma sociedade anônima, a empresa do grupo Gaffrée e Guinle não abandonava sua condição de “empresa familiar”. Entre os acionistas da empresa apenas familiares de Eduardo Palassim Guinle e antigos sócios dos líderes da Companhia Brasileira de Energia Elétrica (tabela 6.4). Fica evidente que a constituição de uma sociedade anônima não objetivava a atração de capital para ampliar os investimentos, afinal, excluindo a participação de Guinle & Co. e da família Guinle o restante do capital era quase insignificante. Se junta a esta constatação o fato de que na história de quase vinte anos, a CBEE não apresentou o lançamento de debêntures da empresa ao mercado acionário.⁴⁹⁷

⁴⁹⁶ Arquivo Nacional – Ata da Primeira Reunião da Assembléia de Constituição. *Diário Oficial da União*, 4 de julho de 1909, p.4247-9.

⁴⁹⁷ As empresas do grupo Gaffrée e Guinle não podem representar a totalidade do mercado acionário do Distrito Federal, mas de qualquer maneira, é possível acreditar que a importância atribuída à Bolsa do Rio de Janeiro no desenvolvimento econômico e industrial do país, por autores como LOBO (1978), LEVY (1994) e HABER (1998), pode ser questionada. Como já salientamos em outra oportunidade, HANLEY (2005) marcou as diferenças entre a atuação da bolsa carioca e a de São Paulo, afirmando que no Rio de Janeiro as empresas continuaram com um caráter personalista e familiar, sendo que poucas eram as empresas que efetivamente abriam o capital para o mercado. Aparentemente o interesse de transformar Guinle & Co. em CBEE não era buscar novas fontes de capital, mas realmente se beneficiar de uma legislação mais branda com as sociedades anônimas. Entre as poucas obrigações que as sociedades anônimas deviam cumprir estava o depósito de 10% do capital da empresa no Tesouro Federal; César de Sá Rebello efetivou tal operação em nome da CBEE.

Tabela 6.4. Acionistas da Companhia Brasileira de Energia Elétrica – 1909

	Ações	Valor (mil réis)
Guinle & Co.	147.000	29.400:000\$
Eduardo P. Guinle	282	56:400\$
Cândido Gaffrée	281	56:200\$
Raul Fernandes	250	50:000\$
Octavio Guinle	250	50:000\$
Eduardo Guinle	250	50:000\$
Guilherme Guinle	250	50:000\$
Arnaldo Guinle	250	50:000\$
Carlos Guinle	250	50:000\$
Celina Guinle	250	50:000\$
Heloísa Guinle	250	50:000\$
César Sá Rebello	250	50:000\$
E. J. de Almeida e Silva	20	4:000\$
Gabriel Osório de Almeida	20	4:000\$
Jorge Street	20	4:000\$
João E. Vianna	20	4:000\$
Ildefonso Dutra	20	4:000\$
Mario Ribeiro	20	4:000\$
Saturnino C. Gomes	20	4:000\$
Américo Firmino de Moraes	20	4:000\$
A. Vaz de Carvalho Jr.	20	4:000\$
Sebastião Alfonso Alves	1	200\$
E. Vaz de Carvalho Jr.	1	200\$
Mario Monteiro	5	1:000\$

Fonte: Arquivo Nacional – *Diário Oficial da União*, 4 de junho de 1909, p.4249.

A avaliação dos bens de Guinle & Co., que a partir de então passavam para a responsabilidade da CBEE, alcançou o valor de 29.400 contos de réis. Os bens descritos no documento de fundação da empresa eram: a instalação e as propriedades da hidrelétrica no rio Piabanha, no Rio de Janeiro, e as subestações daquele sistema, Sete Pontes, Santo Aleixo e Rio da Cidade; a linha de transmissão para Niterói com 95 km e a linha de transmissão em construção para o Distrito Federal com 40 km; o Centro Telefônico da Bahia e as quedas d'água do rio Paraguaçu para fornecer energia para São Felix, Santo Amaro Cachoeira e Salvador, juntamente com os materiais elétricos já adquiridos para tal serviço e a estrada de ferro de 12 km construída para realização das obras na região; e por fim, a queda de Itapanhaú e os terrenos adjacentes à cachoeira no estado de São Paulo, para fornecer energia para a capital.

Guinle & Co. também já havia firmado importantes contratos de concessão com diferentes governos que eram então repassados para a CBEE: 1º) concessões concernentes ao serviço de geração, transmissão e distribuição de energia elétrica pelo governo Federal, Decreto nº 6.367 de 14 de fevereiro de 1907 e nº 6.732 de 14 de novembro de 1907 e contrato de 9 de março de 1907 para aproveitamento dos rios Piabanha e Fagundes no estado do Rio de Janeiro e Decreto nº 7.052 de 30 de julho de 1908 e nº 7.100 de 3 de setembro de 1908, e contrato de 12 de agosto de 1908 para aproveitamento do rio Itapanhaú no estado de São Paulo; 2º) pelo governo do estado da Bahia, por meio dos contratos de 9 de junho de 1906 e 12 de março de 1907 para aproveitamento das quedas d'água da Gameleira, Macela e Bananeiras no rio Paraguaçu; 3º) pelo estado do Rio de Janeiro, por meio dos contratos de 20 de setembro e 29 de novembro de 1905 e 23 de março de 1906 para aproveitamento dos rios Piabanha e Fagundes; 4º) a concessão feita por Decreto Imperial nº 9.244 de 19 de julho de 1884 e pelo governo Federal nº 7.034 de 16 de julho de 1908 para a exploração das linhas telefônicas da cidade de Salvador, Bahia; os contratos celebrados com o Ministério da Indústria, Viação e Obras Públicas para o suprimento de energia elétrica aos serviços públicos federais no Distrito Federal; contratos com a Société Anonyme des Travaux et d'Entreprise au Brésil e com o estado do Rio de Janeiro para fornecimento de iluminação pública e particular para a cidade de Niterói, Rio de Janeiro; e com várias empresas particulares para o suprimento de energia nas cidades de Petrópolis, Magé, São Gonçalo e Niterói no estado do Rio de Janeiro, São Felix, Cachoeira, Santo Amaro e Salvador no estado da Bahia e para a capital do estado de São Paulo.⁴⁹⁸

Logo que consolidada a empresa, a CBEE passou a investir intensamente nas obras iniciadas por Guinle & Co., com o desígnio de terminar o quanto antes as hidrelétricas dos sistemas do Rio de Janeiro, São Paulo e Bahia. Entretanto, era evidente a ênfase dada pelos empresários da CBEE para terminar a ampliação, acima de tudo, das obras do sistema Piabanha, cujo fim era servir a capital federal, como atestam os valores empreendidos nas obras durante o ano de 1910: Piabanha 1.704:352\$287 réis, Paraguaçu 171:845\$160 réis, Itapanhaú 6:000\$000 réis e telefonia da Bahia 60:233\$200 réis.⁴⁹⁹

⁴⁹⁸ Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 4 de julho de 1909, p.4218.

⁴⁹⁹ Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 28 de abril de 1910, p.3113-5.

A usina de Alberto Torres, no rio Piabanha, havia sido inaugurada em 9 de novembro de 1908, ainda sob o controle da empresa Guinle & Co. No ano da inauguração contava a potência instalada de 9.000 kw, alcançando, segundo relatório de CBEE, em abril de 1910, 12.000 kw. Alberto Torres se equiparava as grandes obras de engenharia no Brasil, que estavam entre as principais do mundo. Por exemplo, Parnaíba, obra da São Paulo Light, na data de fundação havia sido a segunda mais moderna do mundo, enquanto Ituparanga a sétima maior potência do mundo.

Tabela 6.5. As primeiras grandes hidrelétricas brasileiras na Primeira República

Usina	Fundação	kw na fundação	kw ampliado (ano)
Parnaíba – SP (Light)	1902	2.000	16.000 (1912)
Alberto Torres – RJ (CBEE)	1908	9.000	12.000 (1912)
Fontes – RJ (Light)	1908	12.000	49.000 (1913)
Ituparanga – SP (Light)	1914	37.500	56.124 (1925)
Bananeira – BA (CBEE)	1921	4.100	11.250 (1924)
Fagundes – RJ (CBEE)	1924	20.000	*
Rasgão – SP (Light)	1925	22.000	*
Cubatão – SP (Light)	1927	70.000	*

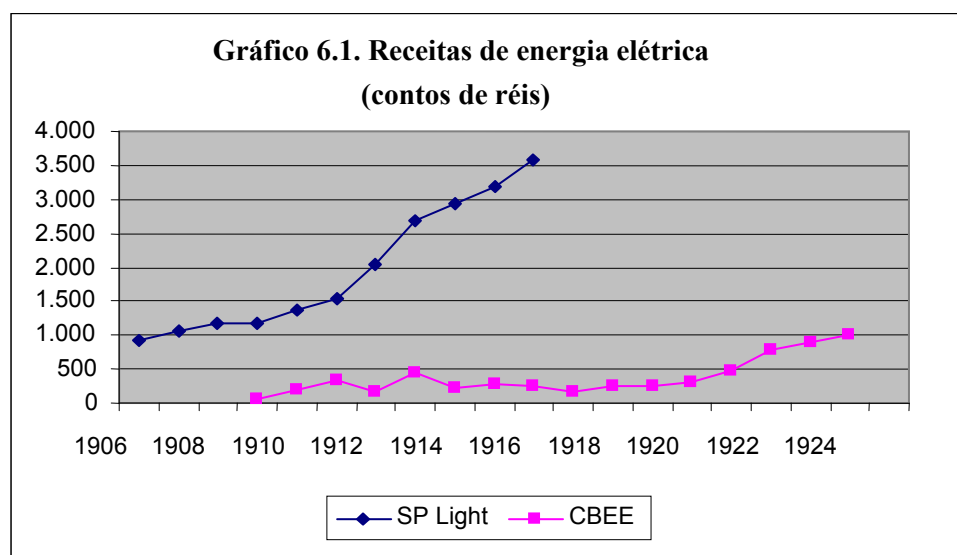
Fonte: GOMES (1986) e Relatórios CBEE – Arquivo Nacional

O pleno funcionamento de Alberto Torres, nas quedas do rio Piabanha, logo correspondeu ao crescimento do consumo de energia elétrica nas cidades fluminenses em que a CBEE mantinha concessões. Em Niterói, de 23 consumidores particulares em 1909, a empresa passou a iluminar no ano seguinte mais 327. Já com relação à iluminação pública, a cidade era atendida por 178 arcos e 2003 lâmpadas, enquanto a cidade vizinha de São Gonçalo começava a receber em seu centro 108 lâmpadas.⁵⁰⁰ A tendência mostrou-se crescente nos anos seguintes: em 1912, houve mais um significativo aumento do fornecimento de luz para locais públicos em Niterói, com mais 9 arcos e 447 lâmpadas; e outro aumento no fornecimento de iluminação para consumidores particulares, alcançando as 1268 residências, sendo que 918 haviam sido ligações realizadas durante aquele ano; além de contratos com companhias industriais. Ainda neste ano de 1912, a luz era

⁵⁰⁰ Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 28 de abril de 1910, p.3113-5.

expandida para novos bairros em São Gonçalo, e os relatórios apontavam a previsão para atendimento do serviço de bondes em Petrópolis.⁵⁰¹

Independentemente dos avanços realizados para o fornecimento de energia elétrica ao mercado fluminense, as receitas que a CBEE atingia na prestação desse serviço eram muito limitadas em comparação com aquelas da São Paulo Light:



Fonte: Relatórios CBEE – Arquivo Nacional e São Paulo Light Annual Report

Os mercados de São Paulo e Rio de Janeiro eram definitivamente muito diferentes daqueles da região fluminense, cuja concessão estava sob controle da Companhia Brasileira de Energia Elétrica.⁵⁰² As receitas da CBEE atingiriam os valores das receitas dos primeiros anos de funcionamento da Light em São Paulo somente na década de 1920. Isso é, as duas maiores capitais brasileiras eram já naquele período mercados ímpares da economia brasileira, tanto pelo denso processo de urbanização pelo qual passavam, mas também pela

⁵⁰¹ Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 28 de abril de 1912, p.5624-6.

⁵⁰² Outro dado interessante sobre a gestão dos negócios da Companhia Brasileira de Energia Elétrica era o fato da constante suspensão dos lucros nos balanços da empresa. A não distribuição dos dividendos da empresa atesta mais uma vez o poder do núcleo diretor, a família Guinle, que passou a reverter a lucratividade da empresa para o pagamento dos valores referentes aos bens e propriedades da antiga Guinle & Co. Como fica claro em deliberação no ano de 1921: “O conselho fiscal, tendo ouvido a diretoria, é de opinião que não se distribua o dividendo e propõe que a verba que no balanço figura sob a rubrica de lucros suspensos na importância de 3.272:963\$402 seja levado a conta do material empregado nas diversas instalações da companhia, na proporção de seu valor, para em parte poder atender a depreciação nela produzida pelo uso e pelo tempo.” Arquivo Nacional. Atas da Assembléia Geral Ordinária. *Diário Oficial da União*, 22 de maio de 1921, p.9979.

liderança na industrialização do país. Enquanto o Distrito Federal correspondia por 30,2% do valor da transformação industrial do país, e São Paulo que vinha em amplo processo de crescimento correspondendo por 15,9%. Enquanto isso, todo o restante do estado do Rio de Janeiro representava 7,6%.⁵⁰³ Logo, o potencial energético que era demandado pela capital da república e por São Paulo apontava para a necessidade de grandes complexos hidrelétricos, cujo monopólio estava sendo pleiteado pela Light.

A região fluminense possuía, de qualquer maneira, uma pequena, mas diversificada produção industrial. Atendidas pela CBEE estavam duas das principais cidades industriais do estado do Rio de Janeiro. Na região serrana, Petrópolis destacava-se pela produção têxtil com algumas grandes empresas como a Companhia Petropolitana com capital de 10.059:651\$ mil-réis, e as companhias Dona Isabel, Cometa e São Pedro de Alcântara, todas com capital de aproximadamente 2.000:000\$ mil-réis. Em Niterói, por sua vez, a característica principal era a existência de um grande número de pequenas empresas, estas nos mais diversos ramos de produção: química, cerâmica, perfumaria, fósforos, fumo, têxtil, estaleiros, cerveja, chapéus e calçados.⁵⁰⁴

Outra importante cidade industrial da região fluminense era Campos. Além de grandes usinas de açúcar, a cidade possuía também indústrias de cerveja, de doces, têxteis, de fundição, de alimentos, de couro e serrarias. Campos que havia sido a primeira cidade brasileira a receber iluminação em 1883, em 1920 passou a ser atendida pela empresa nacional Companhia Brasileira de Trawmays, Luz e Força, cujo presidente Vivaldi Leite Ribeiro, era também diretor da Companhia Paulista de Material Elétrico, com sede no Rio de Janeiro.⁵⁰⁵ Assim como a CBEE, a concessionária de Campos caracterizava-se por ser uma companhia nacional de serviços públicos formado no intuito de atender ao menos os mercados secundários. O capital nacional nesse importante setor de serviços públicos conservou-se enquanto possível nos interstícios da atuação do grande capital estrangeiro; no final da década de 1920, nem mesmo as companhias concessionárias de cidades

⁵⁰³ CANO, Wilson. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. São Paulo: Difel, 1977, p.296.

⁵⁰⁴ CENSO INDUSTRIAL 1907. IBGE. *Séries estatísticas retrospectivas*. Rio de Janeiro: IBGE, 1986.

⁵⁰⁵ Tanto a Companhia Brasileira de Trawmays, Luz e Força e a Companhia Paulista de Material Elétrico eram empresas originárias do capital da Companhia Mercantil Brasileira, a sua principal subscritora. Dirigidas por Vivaldi Leite Ribeiro possuíam praticamente o mesmo grupo de acionistas: José Teixeira de Carvalho Jr., Artur de Lacerda Pinheiro, Francisco Luis Ribeiro, Sebastião Brito, Silveira Iguarra Sobrinho e Dermeval Dias. Ambas transacionadas na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro, novamente apresentam a característica de empresas formadas a partir do capital mercantil e da repetição de um grupo de investidores, quase que “familiares”. Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 23 de abril de 1920 e 29 de abril de 1920.

“secundárias” sobreviveriam ao processo de concentração e internacionalização do mercado energético brasileiro.

Além da disparidade nos mercados, diferentemente da atuação da Light no Brasil, que estava intimamente ligada com a prestação dos serviços de iluminação e também de transporte público (sendo a empresa canadense a responsável pela efetiva disseminação deste serviço nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro), a Companhia Brasileira de Energia Elétrica não se preocupou em avançar para o setor de bondes elétricos. E como tratado no capítulo 3 (Parte I), foi justamente essa seção de *tramways* da companhia canadense Light que respondeu pelas maiores receitas nas duas primeiras décadas de atuação aos mercados carioca e paulista. Tal serviço somente foi prestado pela CBEE na cidade de Petrópolis, enquanto que em outras cidades ou a empresa deixava tal serviço a cargo de outras concessionárias, ou a cargo de empresas adquiridas pela “holding” Guinle & Co., como era o caso da Companhia Linha Circular da Bahia e da Companhia Trilhos Centrais, ambas empresas de Salvador.

No caso de Petrópolis, a CBEE passou a prestar seus serviços com a distribuição de energia elétrica para os fins industrial e doméstico, enquanto que a concessão de iluminação pública estava a cargo do Banco Constructor do Brasil. O primeiro Banco Constructor havia sido fundado em 1889, com a presidência do incorporador Francisco de Paula Mayrink, e com Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle entre outros acionistas. Contudo, a liquidação do banco em 1901, e a reorganização do grupo em 1903, formariam uma nova empresa, o Novo Banco Constructor, que mesmo sem Gaffrée e Guinle, manteria na diretoria Francisco P. Mayrink e continuaria com as antigas concessões para iluminação de Petrópolis. A partir de 1914, um contrato entre as duas empresas concessionárias de energia da cidade transformaria a CBEE em fornecedora de energia elétrica para o Novo Banco Constructor distribuí-la pela cidade. Esse acordo atendia aos interesses do banco que se eximia das obrigações do contrato acertado com a municipalidade, que pressionava para uma ampliação dos investimentos. De outro lado, a CBEE se aproveitava da energia previamente produzida em Piabanha para conquistar o monopólio da produção de energia para Petrópolis.⁵⁰⁶

⁵⁰⁶ Para a atuação da CBEE em Petrópolis ver: HANSEN, 2006, capítulos 3 e 4.

A conquista dos serviços de bondes em Petrópolis se deu concomitantemente a implantação dos equipamentos elétricos para a distribuição de energia elétrica. As tentativas de construção de linhas de bondes não tinham vingado até aquele período, de forma que em 1910 a Câmara Municipal resolveu abrir novamente a concorrência para tal serviço, com o objetivo de alcançar o “progresso” que era uma “aspiração da cidade”. Sem concorrentes e com linhas de transmissão espalhadas por parte da cidade, a CBEE assinou o contrato e em dois anos inaugurava a primeira linha de bondes elétricos com a extensão de sete quilômetros. Contudo, ao que tudo indica, tanto pelas constantes reclamações da população pela má conservação do serviço e o elevado preço de 200 réis por passagem, como pela não discriminação da receita do transporte urbano de Petrópolis nos balanços da empresa, os bondes não representaram um setor relevante para a CBEE.⁵⁰⁷

No caso de Salvador, a Companhia Linha Circular da Bahia e a Companhia Trilhos Centrais, empresas formadas respectivamente em 1886 e 1868, tornaram-se em 1905 mais dois grupos comandados pelo controle acionário do grupo Guinle & Co. Por meio dos contratos, a companhia carioca assumia a responsabilidade pelas empresas de transportes baianas, com o comprometimento de eletrificar suas linhas de bondes. Enviado para a capital da Bahia, Guilherme Guinle⁵⁰⁸ foi o responsável pela eletrificação das linhas de bondes na cidade alta de Salvador por meio das companhias Linha Circular e Trilhos Centrais, simultaneamente ao fechamento dos contratos e o início do desenvolvimento das obras para a construção da hidrelétrica da cachoeira de Bananeiras por meio da Companhia Brasileira de Energia Elétrica.⁵⁰⁹

Por mais que as empresas de transporte de Salvador não tenham sido incorporadas aos negócios da CBEE, mantendo assim suas “identidades empresariais”, tais negócios tornaram-se efetivamente empreendimentos da família Guinle, como atestam os conflitos entre a família e a Bahia Light (como veremos mais detidamente no capítulo 9 – Parte III desta tese). E Salvador, diferente de Niterói, era também uma importante capital brasileira e terceira maior cidade do país, o que justificava os maiores esforços da família Guinle

⁵⁰⁷ HANSEN, 2006, p.201-7.

⁵⁰⁸ Guilherme Guinle dirigiu as empresas de transporte na Bahia entre 1907 e 1912, quando seu pai Eduardo Palassim Guinle faleceu. A direção das empresas do grupo Guinle & Co. ficou a cargo então dos filhos Eduardo e Guilherme e de Cândido Gaffrée. Com o afastamento de Eduardo dos negócios da família e a morte de Gaffrée em 1919, foi Guilherme quem se tornou o principal diretor da CBEE e da Docas de Santos.

⁵⁰⁹ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE. *Acervo histórico da Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade e Coelba, 1995.

naquele mercado. As rendas provenientes dos serviços prestados em Salvador eram muito mais significativas do que aquelas de outras localidades: enquanto no ano de 1915 a receita do tráfego realizado pela Companhia Linha Circular ultrapassava os 2.400 contos de réis,⁵¹⁰ os consumidores de energia de toda a CBEE rendiam cerca de 265 contos de réis.⁵¹¹

Por isso mesmo, os empresários da Companhia Brasileira de Energia Elétrica logo firmaram contratos para que num futuro próximo a Companhia Linha Circular consumisse a energia a ser produzida pelas hidrelétricas da CBEE nas proximidades de Salvador. Segundo o relatório da CBEE:

Em 27 de julho de 1912 firmamos contrato com a Companhia Linha Circular da Bahia para o fornecimento de energia elétrica gerada pelo aproveitamento da força hidráulica desta seção, logo que terminadas as obras de instalação da usina geradora, ficando a cargo daquela companhia a instalação de torres e linhas de transmissão no perímetro urbano e suburbano de Salvador da Bahia.⁵¹²

Todavia, a deflagração do conflito mundial em 1914 pôs fim ao contexto de prosperidade conquistado pelos diretores da Companhia Brasileira de Energia Elétrica, com o crescimento do consumo de energia elétrica nas cidades fluminenses e do número de consumidores dos serviços telefônicos e com a perspectiva de construir a hidrelétrica em Salvador para atender inclusive as empresas de transportes públicos. Isso porque, os anos referentes a Primeira Guerra Mundial foram marcados para as companhias de serviços públicos como anos de apertos financeiros; com o fim da caixa de conversão, a consecutiva desvalorização da moeda brasileira e a escassez de materiais no estrangeiro, a ampliação ou manutenção das instalações das empresas, fossem de eletricidade ou mesmo ferroviárias, tornaram-se excessivamente mais custosas.

Em 1914 os primeiros efeitos nas condições do cenário internacional podiam ser sentidos pela CBEE: *“Como era natural, devido às circunstâncias do país, na seção Piabanha o desenvolvimento das indústrias paralisou-se durante o ano de 1914, o que concorreu para a redução dos acréscimos constantes das instalações particulares para*

⁵¹⁰ Biblioteca Estadual da Bahia. *Diário Oficial da Bahia*, 28 de setembro de 1916, p.5522.

⁵¹¹ Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 28 de abril de 1915, p.4605.

⁵¹² Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 27 de abril de 1913, p.5953-5.

força”.⁵¹³ A redução do consumo em si seria apenas um dado conjuntural, afinal a desvalorização da moeda acabaria por promover uma política industrial protecionista. Mesmo com o encarecimento dos custos dos serviços, a empresa conseguia manter-se:

vereis Srs. Acionistas que empregamos uma boa soma em amortizar o valor das nossas diversas propriedades e é-nos grato poder comunicar que apesar da crise atual, as rendas desta companhia, nas diversas seções em funcionamento, acusaram um aumento, posto que pequeno.⁵¹⁴

As dificuldades ampliavam-se conforme a demanda pelos serviços eram exigidas. O maior consumo de energia pelas indústrias requeria das empresas concessionárias a ampliação das usinas geradoras, das linhas de transmissão, e consecutivamente da importação de materiais importados. Em 1917 a CBEE relatava em seu relatório anual as estratégias para acompanhar o crescimento na demanda de energia elétrica: promover gastos somente com “medidas de urgência”, enquanto se apostava em medidas provisórias, cujos custos eram reduzidos, como a utilização de motores a diesel:

Os serviços continuaram mais ou menos parados em virtude de persistir a má situação geral. Entretanto, algumas medidas de urgência foram tomadas tal como a encomenda de um novo grupo de transformadores para a subestação de 7 pontes e outro para uma nova subestação instalada ao ar-livre, próximo ao Rio Itamaraty, em Petrópolis. Os novos contratos de fornecimento de energia e alguns outros em vista é que obrigaram a esses acréscimos de instalação. Em Niterói ficou terminada a instalação de socorro de motores a diesel.⁵¹⁵

Assim como a CBEE, a São Paulo Light também sofria com os efeitos da Primeira Guerra Mundial. Em moeda nacional eram anos de recordes na receita da empresa, comprovando os excelentes resultados da expansão industrial ocorrida em São Paulo no período de guerra. Os empecilhos, contudo, eram relativos tanto às dificuldades de importação de materiais, como à redução dos valores das remessas de lucros:⁵¹⁶

⁵¹³ Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 28 de abril de 1915, p.4605.

⁵¹⁴ Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 28 de abril de 1915, p.4605.

⁵¹⁵ Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 26 de abril de 1917, p.4353-4.

⁵¹⁶ A questão das remessas de lucros era ponto fundamental para uma empresa estrangeira como a Light, cujos acionistas eram residentes em países com Estados Unidos, Canadá, França e Inglaterra. A desvalorização da moeda nacional reduzia as margens de lucro em moeda estrangeiro, reduzindo, consecutivamente, a

O ano passado apresentou um crescimento na receita de todos os departamentos, na comparação entre os anos de 1914-1915. No departamento de bondes as receitas quase alcançaram o recorde de 1913, enquanto no departamento de iluminação e energia elétrica tais receitas excederam os recordes passados; o total de receitas teve um aumento de 12,88% daquele do ano anterior. Contudo, diante as mudanças cambiais nos últimos dois anos, a balança em dólares não foi tão favorável. O endividamento pela grande elevação dos preços e a falta de materiais e a dificuldade de transporte, levam a crer que dificilmente as receitas de 1917 serão como aquelas do ano passado. Todas as estimativas para as receitas futuras diante as condições atuais do mundo são apenas suposições.⁵¹⁷

Essa característica da economia brasileira quanto à sua vulnerabilidade às flutuações externas deve ser ressaltada. A valorização ou desvalorização da moeda, por políticas propositadas ou por reflexos da economia mundial, condicionou os caminhos para o crescimento da economia brasileira. Ilustram-se os casos da Light e da CBEE. Ambas eram favorecidas pelo período de guerra mundial pelo protecionismo involuntário que auxiliava a expansão industrial, e consecutivamente o consumo de energia. Por outro lado, a desvalorização da moeda nacional gerava o encarecimento dos produtos importados, e a redução das remessas de lucros no caso da empresa canadense, reduzindo de maneira considerável as margens de lucros das empresas.

Tanto a Light no Rio de Janeiro e São Paulo, como a Companhia Brasileira de Energia Elétrica no Rio de Janeiro, durante a Primeira Guerra Mundial já podiam usufruir a energia produzida em hidrelétricas construídas na primeira década do século XX. Por maiores os custos para a ampliação das redes e a manutenção dos sistemas que exigiam equipamentos importados, as empresas ao menos tinham significativas fontes de energia sem custos adicionais. No mais, eram apenas adiadas obras que viriam a requerer grandes quantidades de material importado. Porém, o caso de Salvador era mais delicado para a Companhia Brasileira de Energia Elétrica: os atrasos na construção da hidrelétrica de

rentabilidade do negócio para o capital financeiro estrangeiro. Para se defender dessas flutuações da moeda nacional, as empresas de serviços públicos utilizavam a cláusula-ouro, permitindo que parte das tarifas fossem cobradas em ouro, e reduzindo as perdas com a desvalorização. A Light no Rio de Janeiro começou a cobrar tal cláusula justamente no período da Primeira Guerra Mundial, pois até então as flutuações não haviam pressionado as rendas da empresa. Para mais informações: LEVY, Maria Bárbara. “As tarifas de energia elétrica na composição dos custos industriais na cidade do Rio de Janeiro no início do século XX”. *Anais do 1º Seminário Nacional de História e Energia. Vol. I*. São Paulo: Eletropaulo, 1988.

⁵¹⁷ São Paulo Light. *Annual Report*, 1917, p.1.

Bananeiras, no rio Paraguaçu, deixavam toda a energia da região a cargo de termelétricas. O encarecimento das importações tornava, assim, o custo do carvão impraticável para a conservação dos serviços em pleno funcionamento. Para a diretoria da empresa:

Os serviços da seção Piabanha se mantiveram dentro das exigências da manutenção, tendo sido evitadas todas as obras adiáveis, em virtude da alta de todos os preços e da dificuldade de se obter o respectivo material. (...) Os serviços no Paraguaçu, que se achavam paralisados, foram reencetados com toda energia, embora arrostando as grandes dificuldades na obtenção de material. A falta de carvão está criando dificuldades insuperáveis a todas as indústrias na capital da Bahia e a única solução seria o fornecimento de energia hidroelétrica. Era preciso atacar as obras do Paraguaçu com a máxima rapidez, para minorar as dificuldades da indústria.⁵¹⁸

Com vista a resolução desse problema, o diretor da CBEE, César de Sá Rebello, foi enviado para os Estados Unidos para negociar com representantes da empresa General Electric a compra de materiais. No ano seguinte, enfim, as obras para a construção da hidrelétrica nas proximidades de Salvador foram retomadas. Até que, em 1921, a com a conclusão das obras o fornecimento de energia para a capital baiana acabou crescendo consideravelmente: a Companhia Linha Circular tornou-se consumidora com direitos de exclusividade sobre a energia produzida.⁵¹⁹ No início da década de 1920, depois de intensos conflitos com a Bahia Light, e debates com a municipalidade, a Companhia Linha Circular havia garantido não somente a concessão para os serviços de transporte, mas também para o fornecimento de energia elétrica em Salvador. A energia era, então, produzida pela Companhia Brasileira de Energia Elétrica, e depois redistribuída por toda a cidade: “*Na Bahia o fornecimento de energia continua regular com a venda de toda a energia à Companhia Linha Circular, que faz a distribuição na cidade de Salvador*”.⁵²⁰

Assim, o início da década de 1920, após os duros anos da Primeira Guerra Mundial, foi marcado por uma nova fase de expansão dos investimentos. A determinação da diretoria da CBEE era recuperar a capacidade de atender à crescente demanda de energia, o que na região de Niterói significava construir uma nova hidrelétrica, já que Alberto Torres, em Piabanha, já não conseguia suprir principalmente o crescimento do consumo de energia

⁵¹⁸ Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 28 de abril de 1918, p.5924-5.

⁵¹⁹ Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 28 de abril de 1921, p.8078-9.

⁵²⁰ Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 27 de abril de 1924, p.10824.

elétrica para fins industriais. O projeto de construção da hidrelétrica de Fagundes estava na mente dos diretores da empresa há mais de uma década, contudo as condições tornavam-se propícias somente depois de 1920, como justificavam:

Em virtude da baixa do câmbio fomos obrigados a demorar o início da instalação de Fagundes, entretanto se tornando premente a necessidade do aumento de nossas instalações para atendermos ao desenvolvimento crescente da indústria fabril de Niterói e Petrópolis, contratamos os serviços de construção bem assim fizemos a encomenda e todo material hidráulico e elétrico.⁵²¹

A instalação hidrelétrica no rio Fagundes seria, então, inaugurada em 1924, com a potencia de 8.000 cavalos. Tal produção era suficiente para produzir um excesso de energia, que foi então utilizado para tirar Alberto Torres de operação, realizando a manutenção da primeira usina do grupo que já completava quinze anos. O período de construção de Fagundes, por sua vez, ficou marcado como a última fase de existência da Companhia Brasileira de Energia Elétrica. A partir de então, a empresa iniciou um processo de reorganização contábil, reduzindo o endividamento, e revertendo o valor dos investimentos realizados em bens materiais pela Guinle & Co. em ações para os empresários responsáveis por tais investimentos. É possível acreditar que tal processo tinha como meta a venda da companhia, como foi acertado pouco tempo depois. Em assembléia extraordinária a diretoria apresentava a proposta:

A diretoria da Companhia Brasileira de Energia Elétrica propõe à Assembléia Geral dos Srs. Acionistas a elevação do capital social de 30.000 para 72.000 contos afim de satisfazer-se quase integralmente com o acréscimo do débito de vulto apreciável que oneram o passivo da companhia conforme a relação abaixo:

Dr. Lineu de Paula Machado	4.879:649\$354
Dr. Arnaldo Guinle	8.834:386\$985
Dr. Carlos Guinle	8.834:386\$985
Dr. Octavio Guinle	8.834:386\$985
Dr. Guilherme Guinle	10.989:115\$516. ⁵²²

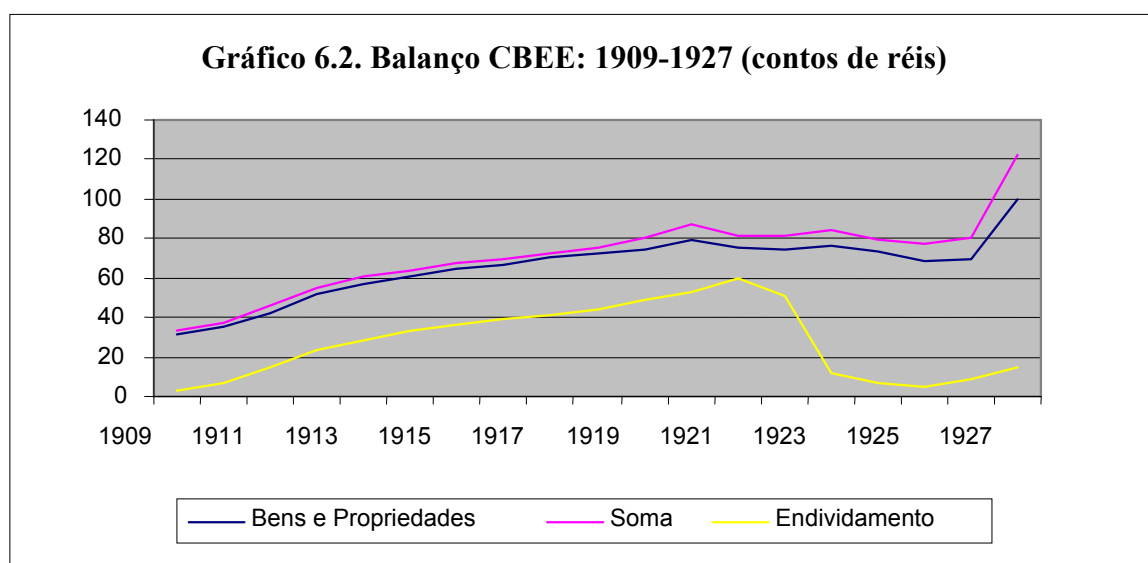
Com essa determinação, a CBEE aumentava para mais 42.000 contos de réis seu capital, dividido entre 360.000 ações: Guilherme Guinle com 54.000 ações, Carlos, Octavio e Arnaldo Guinle com 44.000 ações cada um e Lineu de Paula Machado com 24.000 ações.

⁵²¹ Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 26 de abril de 1922, p.8066.

⁵²² Arquivo Nacional. Atas da Assembléia Extraordinária. *Diário Oficial da União*, 28.09.1923, p.26221-2.

Contudo, o aumento de capital era uma forma de integralizar o débito existente com os diretores da companhia, isso é, acertar os “adiantamentos das obras executadas por Guinle & Co.” O poder da família Guinle que já era absoluto dentro da empresa, tornou-se ainda maior: somente Guilherme Guinle respondia, naquele momento, por cerca de 15% das ações da empresa. Apesar do aumento de capital, os investimentos da companhia foram cortados após a inauguração de Fagundes, refletindo numa tendência de queda dos valores dos bens e propriedades da Companhia Brasileira de Energia Elétrica.

Assim, é possível distinguir algumas fases na história da empresa (Gráfico 6.2): 1º) intenso movimento de expansão dos investimentos e da receita da empresa entre a formação e o início da Primeira Guerra; 2º) crescimento mais tímido no período da Grande Guerra, pelo encarecimento do custo dos produtos importados; 3º) nova fase de intenso crescimento, ampliação das fontes de energia com a construção de duas hidrelétricas no início dos anos 1920; e, finalmente 4º) fase de reorganização da empresa, liquidação do endividamento para a venda da empresa. E, desta forma, o grupo Guinle que até o período de Primeira Guerra Mundial havia lutado bravamente contra o capital estrangeiro da Light para conquistar os mercados de São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador, no final da década de 1920 faria a transferência de suas propriedades para a companhia norte-americana Amforp.



Fonte: Balanços CBEE – Arquivo Nacional

Em 15 de maio de 1927, por meio da Assembléia Extraordinária, a Companhia Brasileira de Energia Elétrica teria tanto seus estatutos e como sua diretoria alterada. Depois de décadas mantendo uma relação próxima com a empresa General Electric, a companhia brasileira começava a passar seus negócios no setor de eletricidade para a companhia norte-americana (pela subsidiária Amforp – Bond and Share). Todas as propriedades da Companhia Brasileira de Energia Elétrica, e inclusive os negócios referentes ao fornecimento de energia elétrica em Salvador, realizado pela Companhia Linha Circular, foram transferidos para a Amforp. Na eleição da nova diretoria assumiam os cargos: Guilherme Guinle e César de Sá Rebello, principais líderes da CBEE e aliados da GE, e a diretoria norte-americana com Paul B. Mckee, C.M. Micou, W.F. Routh, L.A. Thomas, L.F. Ivanhoe, W.B. Owen e A.G. MacDonald.⁵²³

A trajetória da Companhia Brasileira de Energia Elétrica apresenta algumas características que merecem ser realçadas: em primeiro lugar, a posição de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle dentro dos círculos da elite da sociedade carioca gerou facilidades para a formação de empresas do grupo tanto por meio da captação de recursos financeiros como pelo aporte de apoios políticos. Em segundo lugar, a constituição de parte dessas empresas do grupo Gaffrée e Guinle como sociedades anônimas não reflete na importância do papel da bolsa de valores como propulsor de novos investimentos já que os capitais aplicados em tais investimentos eram constituídos a priori. E finalmente, a trajetória dos negócios de Gaffrée e Guinle representa um circuito comum para o capital nacional em formação na fase de consolidação do capitalismo no Brasil: partindo de uma base mercantil, de negócios de importação e exportação, alcançando a infra-estrutura do setor agrário-exportador dominante no período, o café, com a construção de ferrovias e a concessão do porto; para chegar enfim, aos negócios imbricados ao mundo urbano, como o setor de iluminação e distribuição de energia, e mesmo, a formação de indústrias.

⁵²³ Arquivo Nacional. Assembléia extraordinária. *Diário Oficial da União*, 15 de maio de 1927, p.11162.

Parte III. Light versus CBEE: conflitos na expansão do capitalismo na economia brasileira de início de século XX



O Pirralho. São Paulo, 1912.

A década de 1890 marcou o início de um período de concentração e modernização dos serviços públicos no Brasil e, em especial, aqueles relacionados à introdução da energia elétrica no processo de urbanização das principais cidades brasileiras. As cidades do Rio de Janeiro, São Paulo e Salvador, como as mais populosas capitais e centros comerciais e econômicos, não poderiam deixar de assimilar tais transformações, incorporando as inovações com os serviços de eletricidade para bondes e iluminação pública e particular, além da energia elétrica para fins industriais. Como o uso da energia elétrica exigia das empresas prestadoras de serviços públicos maiores investimentos, a transição para o século XX seria o período em que as tradicionais empresas locais tenderiam a passar por um processo intensivo de unificação, ou mesmo fechamento, cenário este que culminaria com a formação de grandes empresas, como a Companhia Brasileira de Energia Elétrica e o grupo canadense Light.

Mesmo com experiências durante a década de 1880, os serviços de energia elétrica tornar-se-iam uma realidade para os habitantes das mais modernas cidades brasileiras durante os primeiros anos do século XX. Sendo uma realidade extremamente embrionária para o período, a legislação sobre os serviços de energia elétrica era tão rudimentar que poderia ser considerada como inexistente. A única exceção foi a promulgação do Decreto nº 5.407 de dezembro de 1904 pelo presidente Rodrigues Alves, que definia linhas gerais: como 90 anos de prazo máximo de concessão, a reversão sem indenização do patrimônio para a União e revisão tarifária a cada cinco anos. No mais, seguindo os preceitos liberais da constituição de 1891, defendia-se a idéia da livre-iniciativa, e, consecutivamente, da proibição de privilégios, e os preceitos federativos da mesma constituição, que legava aos municípios a responsabilidade sobre os contratos e fiscalização dos serviços. Logo, como visto previamente, eram os municípios os verdadeiros órgãos concedentes dos serviços de energia elétrica, e a relação entre poder local (prefeitos e vereadores) e empresários tornou-se a base para a definição das concessões de serviços elétricos.

Nesta terceira parte da tese nos debruçamos sobre os conflitos existentes entre a Companhia Brasileira de Energia Elétrica e a canadense Light pelos serviços de energia elétrica nos mercados do Distrito Federal, São Paulo e Salvador. E, considerando a Câmara Municipal como o poder decisório das concessões, as resoluções desses conflitos devem ser analisadas na relação entre o poder local, as empresas e a pressão da população.

Capítulo 7. Light versus CBEE: conflitos no Rio de Janeiro

Antecedentes

A partir do momento em que o Rio de Janeiro foi elevado à condição de capital da colônia Brasil (1763) e anos mais tarde recebeu a coroa portuguesa (1808), a cidade tornou-se, além do centro político, o principal centro comercial brasileiro. Assim, da determinante atividade portuária desempenhada pelo Porto do Rio de Janeiro ao papel de centro comercial, articulando o comércio de importação e exportação brasileiro, ao rápido crescimento da população e, ainda nas décadas de 1830 e 1840, ao pioneirismo na produção de café, principal produto da pauta de exportações do país no século XIX, o Rio de Janeiro passou de uma pequena cidade colonial para o principal centro econômico do Brasil. As mudanças políticas, sociais e econômicas ocorridas em meados do século XIX possibilitaram um novo ímpeto para o crescimento da cidade, cuja elite buscava incorporar as mais novas invenções e os mais modernos padrões de consumo das regiões centrais da economia mundial. Foi neste contexto que D. Pedro II teve papel de destaque: grande entusiasta da modernização e do conhecimento científico, misturado ora pela curiosidade e pelo pensamento positivista, ora pelo progresso de cunho liberal e pela convicção industrial, o Imperador esteve intelectualmente atualizado, ou ainda, fisicamente presente às exposições internacionais – como a de Filadélfia em 1876, onde conheceu Alexander Graham Bell, o inventor do telefone –, que apresentavam não somente as descobertas como as disputas pela hegemonia tecnológica. No Brasil, foi D. Pedro II o incentivador da realização das exposições nacionais e um dos responsáveis pela introdução da primeira experiência com lâmpadas de luz elétrica na Estação da Corte da Estrada de Ferro Dom Pedro II em 1879. Neste mesmo ano, o Imperador fez a primeira ligação por telefone do Palácio São Cristóvão, enquanto que, poucos anos antes, ele já havia usado o telégrafo elétrico (1873), inicialmente com notícias vindas do Nordeste, e, seis meses mais tarde, da Europa.

Destarte, a cidade do Rio de Janeiro, em fins do século XIX, era a maior e mais promissora cidade brasileira: com mais de quinhentos mil habitantes em 1890, e quase setecentos mil em 1900, o centro político do país era, consecutivamente, também o maior mercado consumidor. Elevada a Distrito Federal com a constituição republicana de 1891, a

cidade refletia a existência, de um lado, de um importante grupo comercial originário dos negócios de importação e exportação - grupo que, em parte, já havia estendido seus negócios para empreendimentos urbanos, como empresas de serviços, construção de ferrovias, formação de bancos, e mesmo a constituição do principal parque industrial do país - e, de outro lado, de uma classe latifundiária que vinha perdendo sua preponderância econômica com a crise escravista e cafeeira da região fluminense. O fortalecimento dos setores urbanos no Rio de Janeiro, tanto por meio de investimentos nacionais oriundos dos grupos acima citados, como por meio de investimentos estrangeiros, transformou o município neutro da corte Imperial daquele período na cidade mais bem atendida por serviços urbanos e em um local pioneiro na introdução dos mais modernos serviços da América Latina.

Foi neste cenário complexo, dos grupos políticos e econômicos tradicionais e mais bem estabelecidos dos setores da economia carioca, de maior interesse para investimentos tanto de grupos nacionais e estrangeiros, e, depois da Proclamação da República, de uma dualidade legislativa pendendo ora para determinações federais ora para municipais, que a companhia canadense Light buscou estender seu bem-sucedido empreendimento de São Paulo para o mais promissor mercado de consumo de energia elétrica do país. Assim, diferentemente do rápido êxito obtido em São Paulo, no Rio de Janeiro a empresa canadense enfrentaria maiores dificuldades para conquistar o mercado local, pois tanto precisaria lidar com uma maior diversidade de empresas concorrentes e tipos de concessões, como teria que enfrentar o poderoso grupo de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle no lugar em que os empresários mantinham importantes aliados - como os políticos e os industriais ligados ao Clube de Engenharia.

As primeiras experiências da prestação dos serviços de transporte na cidade do Rio de Janeiro, por seu turno, datavam de meados do século XIX. Entretanto, foi somente durante a década de 1870 que tais serviços tomaram tamanho vulto que se constituíram no primeiro marco decisivo no processo de urbanização da cidade.⁵²⁴ A cidade, que partia da área central, entre a região portuária e os trens da E.F. D. Pedro II, uma área superpopulosa, insalubre, com prédios comerciais, armazéns e cortiços dividindo as margens das estreitas

⁵²⁴ BENCHIMOL, Jaime Larry. Pereira Passos – um Haussmann tropical: as transformações urbanas na cidade do Rio de Janeiro no início do século XX. Rio de Janeiro: dissertação de mestrado – UFRJ, 1982, p.179.

ruas, passou a buscar novas áreas, rumo a zonas sul e norte, entrecortadas pelos bondes que deslizavam para os novos bairros predominantemente residenciais. Os projetos de transporte urbano funcionavam por meio de concessões outorgadas pelo Estado para companhias particulares, com predomínio do capital estrangeiro.⁵²⁵ Vale ressaltar, novamente, que a cidade do Rio de Janeiro foi caso particular no Brasil do século XIX, em que dominaram os investimentos estrangeiros, enquanto em outras cidades eram os próprios empresários locais que assumiram a função de atender aos serviços urbanos. Isso se dava justamente pela característica ímpar de a cidade apresentar grande potencial consumidor. Não é para menos que, entre 1868 e 1905, período situado entre as primeiras concessões para linhas de bondes e do auge das reformas urbanas lideradas pelo prefeito Pereira Passos, foram concedidas mais de quarenta autorizações para a formação de companhias e exploração de linhas de bondes. Evidentemente que nem todas concessões tiveram êxito, mas, como lembra Jaime Benchimol, se algumas delas caducaram por não terem realizado as devidas obras no tempo previsto, outras serviram tanto de objeto de negociações especulativas como de garantias para a origem de companhias estrangeiras.⁵²⁶

A primeira concessão para a construção de linhas de bondes foi outorgada em 12 de março de 1856 ao Conselheiro Candido Batista d'Oliveira e seu filho Luís Plínio d'Oliveira. Todavia, outras formas de transporte já eram bem difundidas no Rio de Janeiro. A “nobreza” carioca usualmente dependia dos palanquins, das andas, das serpentinas e das cadeirinhas, carregadas por seus escravos para cruzar as regiões centrais da cidade, ou do aluguel dos coches, das carruagens, dos *cabriolets*, das charretes, e dos *coupés* e landaus. Tais veículos eram normalmente importados de Londres ou Paris e seus aluguéis variavam entre mil e dois mil réis a hora de viagem.⁵²⁷ Mesmo com elevado custo, em 1868 a cidade contava com cerca de seiscentos carros, ilustrando que uma enriquecida elite local já havia adotado o mais luxuoso padrão de vida europeu.

⁵²⁵ O predomínio do capital estrangeiro se dava “na própria composição do capital investido, concretizado tanto na forma de companhias organizadas com sede fora do país, quanto nos financiamentos e empréstimos bancários, e na contratação de empreiteiros e técnicos de fora para levar adiante as obras necessárias. Este processo, entretanto, não se realiza sem tensões: algumas vezes entre o Estado e as empresas, outras vezes entre as próprias companhias, disputando e contestando concessões, aliando-se a outros grupos e, como decorrência, configurando-se, em certos casos de forma decisória, o espaço social da cidade”. SILVA, Maria Lais Pereira da. *O Estado e o capital privado na disputa pelo controle e administração dos transportes coletivos. A resposta dos usuários e a face da cidade*. Rio de Janeiro: Prefeitura do Rio, 1992, p.18-9.

⁵²⁶ BENCHIMOL, 1982, p. 180.

⁵²⁷ DUNLOP, Charles. *Os meios de transporte do Rio antigo*. Rio de Janeiro: Minis. dos Transportes, 1972.

Paralelamente foi-se constituindo o serviço de transporte coletivo: as diligências, os ônibus de tração animal e as gôndolas. A primeira linha de transporte coletivo autorizada a funcionar foi a de diligência do Sargento-mor Sebastião Fábregas Surigué em 1817, ligando o centro da cidade com os palácios da Boa Vista e de Santa Cruz. Nos anos seguintes outras duas concessões foram autorizadas aos comerciantes locais Joaquim José de Melo, em 1818, e João Batista Bonneille, em 1821. Novas linhas foram constituídas décadas mais tarde, como as diligências de Jacques Bonbousson (1844), Antônio de Pádua e Silva e José Maria Targine (1854) e Antônio Inácio Vila Real (1857), e o serviço de gôndolas por Martins & Cia (1838), posteriormente chamada de Gôndolas Fluminense. Mas foi entre 1837/38 que a revolucionária companhia de ônibus, formada pelo francês Jean Lecoq, passou a circular do centro em direção aos bairros do Botafogo, Laranjeiras, Tijuca e Engenho Velho, podendo levar até 24 pessoas, o que barateava consideravelmente os custos do transporte. O transporte alcançava novos consumidores, mais ainda, anos depois, com a difusão do bonde.⁵²⁸

Assim, a propagação do transporte urbano se daria efetivamente na década de 1860, com a introdução dos serviços de bondes.⁵²⁹ Mais eficientes e baratos, inclusive do que os serviços de ônibus, os bondes tornar-se-iam hegemônicos na segunda metade do século XIX. A primeira concessão outorgada aos d'Oliveira em 1856 corria o risco de caducar, já que passado quatro anos os empresários não haviam conseguido implantar o sistema. A concessão, então, foi vendida ao visionário “capitalista” carioca, Visconde de Mauá, por quarenta contos de réis.⁵³⁰ Mas antes de Mauá empreender esforços para a construção de sua linha de bondes, o médico inglês, sogro do escritor José de Alencar, Thomas Cochrane, recebeu outra concessão para ligar a praça da Aclamação ao alto da Tijuca. Depois de três anos, a Companhia de Carris de Ferro da Cidade, formada com capital de 1.500 contos de réis, inauguraria a primeira linha de bondes da cidade no ano de 1859, com a presença do

⁵²⁸ Mas a elite carioca não via com bons olhos criar um mesmo serviço de transporte para a “nobreza” e para o povo do Rio de Janeiro: “as próprias senhoras o combatiam (os bondes), achando imperdoável deslize de polidez misturar gente do povo com as pessoas de hábitos educados e tão contrários aos das classes pobres, o que, diziam elas, sucederia infalivelmente nos veículos projetados”. BENCHIMOL, 1982, p.184.

⁵²⁹ Nas palavras de Rui Barbosa: “O bonde foi, até certo ponto, a salvação da cidade. Foi o grande instrumento, o agente incomparável do seu progresso industrial. Foi ele que dilatou a zona urbana, que arejou a cidade desaglomerando a população, que tornou possível a moradia fora da região central. O bonde foi uma instituição providencial. Se não existisse era preciso inventá-lo”. DUNLOP, 1972, p.43.

⁵³⁰ Decreto Imperial no. 2.927 de 21 de maio de 1862.

Imperador D. Pedro II. Mas o projeto não perdurou: sendo pega pela crise econômica de meados da década de 1860, a companhia do empresário Cochrane foi fechada em 1866.

Enquanto isso, a concessão passada para o Visconde de Mauá garantia trajetos para Botafogo, Boa Vista e Jardim Botânico. As dificuldades enfrentadas pelos primeiros concessionários para a implementação das linhas de bondes fizeram com que o governo autorizasse garantias como isenção de direitos de importação, direito de desapropriação de terrenos e, até mesmo, o direito de recrutamento de empregados da Guarda Nacional para realização das obras. Mesmo assim, Mauá também enfrentou dificuldades para implementar o projeto por causa da falência da empresa de Cochrane, da crise econômica desencadeada pela quebra da Casa Bancária Souto & Cia., e mesmo da campanha contrária aos bondes liderada por empresários de gôndolas e ônibus. Antes de o empresário inaugurar a primeira linha de bondes da Companhia de Carris de Ferro do Jardim Botânico, que já era composta pelo capital social de 1.000 contos de réis e vinte e cinco anos de privilégio, Mauá vendeu a empresa, seus direitos e privilégios para o engenheiro norte-americano Charles B. Greenough por 100 contos de réis. Depois de acordos com o governo Imperial, finalmente a companhia Botanical Gardemn Rail-Road, organizada em Nova Iorque com capital de 500 mil dólares, foi autorizada a funcionar em março de 1868,⁵³¹ e, já no mês de outubro, inaugurava sua primeira linha de bondes.⁵³²

A empresa foi progressivamente avançando para a zona sul da cidade, atingindo a Glória e mais tarde as margens litorâneas que cruzavam os bairros de Copacabana, Ipanema e Leblon. Esse avanço garantia, ao mesmo tempo, ganho considerável aos negócios que se aproveitavam da especulação imobiliária. O primeiro conflito judicial que os empresários norte-americanos tiveram que enfrentar ocorreu no ano de 1872, quando o Conde de Lages e Francisco Teixeira Magalhães propuseram a formação de uma nova companhia que concorreria com a zona de privilégio da Botanical Gardemn. O Decreto Imperial nº 5.785 de 4 de novembro de 1874 autorizava a chamada Empresa Copacabana a instalar os serviços de bondes além de fundar uma povoação e urbanizar a região nas proximidades da Praia de Copacabana, inclusive com direito a instalação de uma escola de ensino primário e

⁵³¹ A empresa contava com 17 acionistas norte-americanos e foi autorizada a funcionar por meio do Decreto Imperial nº 4.145 de 05 de abril de 1868.

⁵³² O custo da passagem era de 200 réis, mas diante da falta de moedas em circulação a companhia emitia mais comumente *bonds* de cinco passagens no valor de mil-réis. A disseminação desses cartões de cinco passagens, que garantiam a passagem no meio de transporte, acabou por difundir o nome de bondes no Brasil.

secundário, um jardim zoológico e um hospital. Diante tamanho projeto, em 1876 os empresários cariocas se associaram aos capitais de Alexandre Wagner, rico proprietário de terras de Copacabana e da Glória, e prorrogaram o prazo para a construção do empreendimento. Durante todo o período Greenough levou procurações à Corte para embargar a obra, mas somente obteve sucesso quando passou a negociar diretamente com os empresários nacionais: como narra o jornal liberal *A reforma*, depois de os donos da Botanical Gardemn oferecerem 16 mil contos de réis aos novos concessionários da linha para Copacabana, os obras foram definitivamente interrompidas. A Botanical Gardemn, então com o monopólio dos serviços para a zona sul, em 1882, transferiu sua sede para o Rio de Janeiro, mudando a razão social para Companhia Ferro-Carril do Jardim Botânico.⁵³³

Para a zona norte da cidade do Rio de Janeiro outras duas empresas seriam as responsáveis pelo transporte urbano: a norte-americana The Rio de Janeiro Street Railway Company, mais tarde chamada de Cia. São Cristóvão, e a Companhia Ferro-Carril da Vila Isabel. Foi em Nova Iorque, contemporaneamente à formação da Botanical Gardemn, que a The Rio de Janeiro Street Railway Company foi organizada, inaugurando, no mesmo ano, a primeira linha que alcançava a Quinta da Boa Vista. Logo que passou a atender as antigas zonas de moradia da aristocracia carioca, que vinham se transformando numa região fabril e proletária – por conseguinte, áreas densamente povoadas –, nos bairros de São Cristóvão e Engenho Velho, a empresa transferiu sua sede para o Rio de Janeiro, passando a ser constituída pelo nome de Companhia São Cristóvão (1873).

Atendendo regiões muito próximas àquelas atendidas pela Cia. São Cristóvão, a Companhia Ferro-Carril da Vila Isabel entrou em operação em 1873 sob controle de empresários cariocas, entre eles, João Batista Vianna Drummond, um dos idealizadores do zoológico do Rio de Janeiro e fundador do centenário jogo do bicho. A empresa nunca chegaria a assumir a importância da São Cristóvão, e talvez por isso, mesmo atendendo áreas próximas, não mantiveram uma relação conflituosa. As linhas atendiam aos interesses dos empresários da companhia, que, simultaneamente, formaram a Companhia Architectonica para lotear o bairro de Vila Isabel. Mesmo com a incorporação da Empresa

⁵³³ Entre os acionistas majoritários estavam R. C. Shannon, Hern Hayan e C. Finnie Irmãos e Cia., além dos brasileiros Alexandre de Castro, o Visconde de Figueiredo e o Banco Comercial do Rio de Janeiro. BENCHIMOL, 1982, p.189.

de Ferro-Carril Guarany em 1886, a Companhia Vila Isabel seria vendida em 1889 para os ingleses Henry Sanford e Francis Arthur Borwen; pouco depois, em processo de liquidação, foi passada ao seu credor hipotecário, o Banco da República; para finalmente ser vendida para o grupo alemão *Brasilianische Electricitats Gessellschaft* em 1889. Neste mesmo ano, quando o empresário Carlos Müller subia à presidência da companhia, a Vila Isabel conseguiu unificar seus contratos com as companhias de bondes Ferro-Carril Guarany e Companhia de Cachambi.

A última importante linha de bondes da cidade, a Companhia Carris Urbanos, foi formada em 1878 como resultado da fusão de outras quatro companhias: a Companhia Locomotora (1865), a Cia. Ferro-Carril Santa Tereza (1872), a Cia. Ferro-Carril Fluminense (1874) e a Cia. Ferro-Carril Carioca & Riachuelo (1876). A área central da cidade era a região de atendimento da companhia, interligando outras linhas de bondes, com a estação ferroviária e o porto.⁵³⁴

Na década de 1890 as empresas já haviam se tornado parte integrante da vida da população, alcançando um mercado crescente: a Jardim Botânico de 3.035.465 passageiros no ano de 1870, passou a atender 12.606.990 em 1890, e os incríveis 21.581.328 passageiros em 1896; a São Cristóvão de 3.167.574 em 1870, passou para 11.779.963 em 1888 e para 19.324.828 passageiros em 1897.⁵³⁵ Tal crescimento do número de passageiros era tanto uma resposta à ampliação das regiões atendidas, ao barateamento do custo do transporte, como também ao crescimento da população da cidade, que havia se multiplicado dos cerca de 200 mil habitantes em 1870 para 500 mil em 1890. Algumas iniciativas pontuais no ano de 1887, tanto da Companhia São Cristóvão como da Companhia Jardim Botânico, já apontavam para a introdução dos primeiros bondes movidos por energia elétrica. Todavia, mesmo com o crescimento no atendimento, como a possibilidade de implementar novas tecnologias, as empresas passaram a reduzir drasticamente os investimentos na melhoria do transporte em fins da década de 1880, já que os contratos das concessões de bondes estavam previstos para terminar em 1890. Além da incerteza da renovação dos contratos, o contexto de instabilidade política, resultado da Proclamação da República, dificultava ainda mais as renovações que deveriam ser então realizadas pelo

⁵³⁴ Para informações sobre as empresas de bondes no Rio de Janeiro conferir: BENCHIMOL, capítulo V, 1982; DUNLOP, 1972; e, SILVA, 1992.

⁵³⁵ SILVA, 1992, p.29.

presidente do Conselho de Intendentes Municipais, Ulbaldino Fontoura. Tal instituição, politicamente, substituiu o papel desempenhado anteriormente pela Câmara Municipal.⁵³⁶

Nesse ensejo que se abriu uma oportunidade ímpar para a municipalidade criar mecanismos obrigando as companhias de carris urbanos a modernizarem seus serviços. A renovação dos contratos seria discutida num momento em que a energia elétrica passava a fazer parte da realidade dos serviços urbanos. A primeira experiência internacional com bondes elétricos havia sido realizada em 1881, na principal avenida de Paris, *Champs d'Ellisée*, e, anos mais tarde, em 1884, era instaurado o primeiro serviço regular de bondes elétricos na cidade de Cleveland, nos Estados Unidos. No Brasil, o recém formado Clube de Engenharia foi quem se tornou a principal instituição a discutir a modernização da capital, mantendo-se sempre bastante informado das mais modernas experiências e invenções no mundo, além dos novos sistemas para os serviços de utilidade pública.

O Clube de Engenharia havia sido criado na cidade do Rio de Janeiro como uma admirável instituição que abrigava os formandos do curso de engenharia civil da Escola Politécnica com o intuito de debater os principais temas referentes ao processo de modernização do país.⁵³⁷ O clube, na sua fundação em 24 de dezembro de 1880, contava com 167 sócios, entre engenheiros e industriais. Idealizado por Conrado Jacob de Niemeyer, que ocupou o cargo de tesoureiro por quarenta anos, o clube teve como primeiro presidente, eleito em 26 de fevereiro de 1881, Silva Coutinho.⁵³⁸ Inúmeros ilustres cidadãos da elite carioca foram filiados ao clube, como os engenheiros consagrados André Pinto Rebouças, Aarão Leal de Carvalho Reis, Guilherme Benjamim Weinschenck, os presidentes do clube Silva Coutinho, Fernandes Pinheiro, Antônio Maria de Oliveira de Bulhões, Herculano Veloso Ferreira Pena, Antônio Paulo de Melo Barreto, João Teixeira Soares e Gabriel Osório de Almeida, respeitáveis industriais como Visconde de Mauá, Cândido Gaffrée,

⁵³⁶ BENCHIMOL, 1982, p.195.

⁵³⁷ O primeiro curso de engenharia civil (civil por se separar do ensino de engenharia militar oferecido pela Escola Militar da Corte, sucessora da Academia Real Militar criada por D. João VI) foi fundado em 1858, mas sendo ainda subordinado aos oficiais do exército. Somente com a fundação da Escola Politécnica do Rio de Janeiro em 1874 é que engenheiros civis passaram a gozar de plena autonomia, constituindo mais que um grupo técnico, um importante fórum político sobre os planos de desenvolvimento do Rio de Janeiro e do país.

⁵³⁸ O decreto imperial nº 8.253 de 10 de setembro de 1881 aprovou os estatutos do clube, autorizando a eleição para a primeira diretoria efetiva, consagrando Antônio Augusto Fernandes Pinheiro como presidente e Francisco Pereira Passos, futuro prefeito do Distrito Federal, como vice-presidente. MEMÓRIA DA ELETRICIDADE. *Energia elétrica em questão: debates no Clube de Engenharia*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade, 2001, p. 31.

Eduardo Guinle e Jorge Street, e finalmente, políticos de peso como Benjamin Constant, Quintino Boicaúva e Lauro Müller.

Com respaldo de líderes da elite carioca, o Clube de Engenharia virou o *locus* de fóruns sobre projetos ferroviários, como por meio do I Congresso de Estradas de Ferro do Brasil, de 1882, e da I Exposição dos Caminhos de Ferro Brasileiros de 1887 – ambos apoiados pelo Imperador D. Pedro II –, além de projetos portuários e sanitários, e inclusive, sobre a implantação da energia elétrica no país, em que as pioneiras experiências surgiam concomitantemente com a formação do clube. Mais que as reuniões quinzenais, cujo objetivo era também elaborar pareceres sobre as inovações e projetos que chegavam à cidade, o Clube de Engenharia passou a publicar, a partir de 1887, sua revista.

Entre suas reuniões no ano de 1882, o Conselho Diretor do Clube de Engenharia emitiria parecer entusiasmadamente positivo sobre a primeira experiência de iluminação elétrica com lâmpadas incandescentes do inventor norte-americano Thomas Edison no Brasil. Iluminado por sessenta lâmpadas incandescentes fornecidas por Edison Electric Company, predecessor da companhia General Electric, o prédio do Ministério da Agricultura apresentou o futuro da iluminação da cidade do Rio de Janeiro. Estava aberto o caminho para a instalação de sistemas elétricos no Brasil. Anos mais tarde, circularia o primeiro bonde com tração elétrica transportando a princesa Isabel e outros membros da família real, em 2 de julho de 1887, por meio dos serviços prestados pela Companhia São Cristóvão. Dias depois, a experiência foi tentada pela Companhia Jardim Botânico: o Rio de Janeiro era a primeira cidade da América Latina a introduzir tal tecnologia.⁵³⁹

Assim, ficou para o decorrer da década de 1880 e 1890 o início das profundas transformações no sistema de iluminação da capital.⁵⁴⁰ Mesmo com antigas medidas, como o Aviso Imperial nº 39, de 4 de dezembro de 1810, que criavam impostos para auxiliar a iluminação da capital, foi somente com a iniciativa particular que a cidade começou a sair das trevas. Algumas concessões haviam sido promulgadas: enquanto o empresário Antônio da Costa em 1828 tentou implementar o sistema a gás, Joaquim José Tavares, em 1833,

⁵³⁹ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 2001, p.45-6.

⁵⁴⁰ DUNLOP, Charles. *Apontamentos para a história da iluminação da cidade do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Cia. de Carris, Luz e Força do Rio de Janeiro, 1949.

efetivou a iluminação por meio de lampiões de azeite.⁵⁴¹ Foi somente com o Visconde de Mauá que a primeira empresa brasileira de iluminação por meio do gás conseguiu entrar em operação. Aproveitando a recuperação de meados do século XIX, o Império abriu nova concorrência para serviço de iluminação da capital em 1850 e cinco propostas foram apresentadas, contudo, apenas Mauá se responsabilizava pelos encargos com a instalação do sistema: proposta aceita pelo Imperador no ano seguinte. Mauá iniciou os serviços em 25 de março de 1854, com o contrato de vinte e cinco anos de concessão, fazendo do Rio de Janeiro a primeira cidade brasileira a receber iluminação a gás. Nas palavras do empresário nacional, a Companhia de Iluminação a Gás tornava-se um de seus “mais lucrativos negócios”, de maneira que, em menos de uma década, a empresa já havia dobrado seu capital de 1.200 contos em 1851 para 2.400 em 1858.

Na década de 1860 foi inaugurado um segundo gasômetro na cidade, enquanto o Ministério da Agricultura, Comércio e Obras Públicas elaborava o Decreto nº 2.747, de 16 de fevereiro de 1861, para fiscalização do serviço de iluminação. No ano seguinte a companhia de Mauá passou a registrar prejuízos, seguindo a tendência de crise econômica da primeira metade da década de 1860. A solução do empresário brasileiro foi transferir a Companhia de Iluminação a Gás aos ingleses por 600 mil libras em 1864, que formariam a Rio de Janeiro Gaz Co. Ltd. Em 1879, depois de vinte e cinco anos de concessão marcados pelo início do funcionamento da companhia de Mauá, o privilégio da companhia inglesa chegou ao fim. Enquanto o governo pressionava para reduzir o custo da iluminação, a empresa sofria com a desvalorização da moeda nacional, o que encarecia ainda mais o carvão importado e reduzia a transferência de lucros para a Inglaterra. Os ingleses, diante tal contexto, hesitavam em renovar o contrato com o governo, que foi obrigado a abrir nova concorrência para o serviço.⁵⁴²

⁵⁴¹ Antônio da Costa recebeu grande apoio do Imperador, com 60 contos anuais e 25 anos de privilégio, mas mesmo assim não conseguiu empregar o sistema de iluminação por gás, que havia surgido na Inglaterra em 1807, e cuja primeira empresa em operação começou a servir a cidade de Baltimore nos Estados Unidos em 1816. DUNLOP, 1949.

⁵⁴² As exigências do governo para a renovação do contrato eram, segundo a lei nº 3141 de 1882: redução dos custos do serviço; ao final da concessão o material deveria ser revertido ao Estado; a empresa devia gradualmente adotar o serviço de iluminação elétrica; e, por fim, a cidade poderia ser dividida em concessões. Sobre o termo final da lei, “suscitou-se, desde logo, dúvida sobre a interpretação desta cláusula. Entendia o inspetor da iluminação que esta disposição não compreendia as ruas novas abertas em bairros já iluminados e somente aquelas novas obras feitas em bairros que não tinham recebido iluminação até a data do novo contrato”. DUNLOP, 1949, p.45-6.

Passados dois anos, em 1884, o industrial francês Henri Brianthe foi o primeiro a se apresentar à concorrência pública para o serviço de iluminação da cidade do Rio de Janeiro. Além de adquirir as propriedades e equipamentos da companhia inglesa por 6.641:782\$325 réis, o francês recebia concessão de mais 29 anos para abastecer a cidade por gás. O contrato foi assinado em 4 de julho de 1885, e, no início do ano seguinte, o industrial fundaria a Société Anonyme du Gaz de Rio de Janeiro (SAG), empresa estabelecida em Bruxelas por meio de 5.000 francos. Desde o início dos serviços, Henri Brianthe despendeu grandes quantidades de dinheiro para realizar a substituição do “gás globe” pelo corrente, isso é, iniciou a canalização do gás pela cidade do Rio de Janeiro.

Entretanto, mesmo que as experiências com a iluminação elétrica se mostrassem bem-sucedidas, inclusive com pareceres favoráveis do corpo técnico do Clube de Engenharia, elas ainda não conseguiam ser plenamente estendidas para os serviços públicos. Antes da Proclamação da República, uma rápida tentativa de introdução de iluminação elétrica foi implementada: a Companhia Força e Luz, fundada em 1887, passou a iluminar a rua do Ouvidor para atender o elegante comércio da região central. Contudo, altos custos e poucos consumidores acabaram levando a empresa à falência em fins de 1888.⁵⁴³ No estrangeiro as notícias eram da crescente difusão e implementação da energia elétrica para outras atividades, como a tração para os transportes e a força motriz para as indústrias, percebeu-se que a energia elétrica tornava-se uma realidade cada dia mais comum na vida cotidiana, deixando seu caráter misterioso. O Brasil, por sua vez, com pouquíssimas e péssimas reservas de carvão vinha aumentando sua dependência da custosa importação de tal matéria-prima para abastecer os gasômetros. Por isso, adotar novas formas de tecnologia, como a energia hidrelétrica, auxiliaria a expansão do potencial elétrico para o país e viabilizaria a expansão dos serviços de iluminação e transportes coletivos.⁵⁴⁴

O processo para a introdução da nova tecnologia mudaria, assim como ocorrido em outras localidades, a estrutura dos serviços urbanos na cidade do Rio de Janeiro. A

⁵⁴³ LAMARÃO, Sérgio Tadeu de Niemeyer. *A energia elétrica e o parque industrial carioca (1880-1920)*. Niterói: tese de doutorado – UFF, 1997, p.106-7.

⁵⁴⁴ Enquanto a disseminação do transporte coletivo se dava por meio da difusão dos bondes para as regiões mais populosas da cidade, a elite do Rio de Janeiro já se adiantava na incorporação dos mais novos bens de consumo europeus: os automóveis. Em 1895, José do Patrocínio seria o primeiro proprietário de um automóvel na cidade, mas a experiência durou pouco tempo: seu amigo Olavo Bilac se envolveria num acidente, destruindo o mais novo meio de transporte brasileiro. Na virada do século outros membros da elite carioca teriam a oportunidade de adquirir as novas máquinas, de maneira que no período da Primeira Guerra Mundial o automóvel deixaria de ser uma novidade. DUNLOP, 1972.

modernização dos serviços requeria grandes somas de capital, o que levou a uma contínua concentração do setor, tanto no que diz respeito aos serviços de transporte urbano, como àqueles referentes à iluminação da cidade. Bem porque, conforme a energia elétrica passou a ser instrumento fundamental e necessário, tanto para os serviços de bondes como para o de iluminação, tais serviços dificilmente poderiam ser dissociados.

Rumo à energia elétrica: mudanças na transição do século XIX para o XX

Se a década de 1870 foi o marco do processo de modernização da cidade do Rio de Janeiro com a introdução dos serviços urbanos, a década de 1890 pode ser considerada como uma segunda onda de modernização. Combinando questões estruturais, como a disseminação da tecnologia proveniente da Segunda Revolução Industrial (a energia elétrica) e conjunturais, como a mudança dos marcos políticos e institucionais e o fim do tempo da concessão da grande maioria das empresas de serviços urbanos, o Rio de Janeiro iniciou, nos anos 1890, uma fase profunda de transformações que seria consolidada com a prefeitura de Pereira Passos, equiparando a capital brasileira às cidades tidas como as mais modernas da *Belle Époque*. Tal processo, por seu turno, exigia consideráveis esforços, tanto provenientes das instituições públicas, como das companhias privadas que cuidavam dos serviços urbanos.⁵⁴⁵

A consolidação do regime republicano, com a promulgação de sua Constituição de 1891, definiu como preceitos gerais o liberalismo e o federalismo. Assim, a conseqüente descentralização político-administrativa do país legou às municipalidades plenas condições de dirigir as concessões sobre os serviços da cidade. As atribuições transferidas para o poder municipal tornavam-se muito maiores e centrais do que aquelas do período Imperial. Na cidade do Rio de Janeiro, todavia, com a mudança da categoria de Município Neutro da Corte para Distrito Federal e sede do novo governo, coube ao Congresso Nacional a competência para legislar, com exclusividade, sobre serviços como de polícia e ensino superior, entre outras funções. A capital do país viveria uma condição particular frente aos

⁵⁴⁵ E as empresas privadas assumiriam papel determinante nesse processo, pois: “De modo geral, a União permaneceu relativamente não intervencionista em assuntos econômicos durante toda a Primeira República. Sua política liberal favoreceu o afluxo de capitais estrangeiros, garantindo lucros elevados às empresas responsáveis pela implantação de vários serviços públicos, como os de eletricidade, gás e telefone”. MEMÓRIA DA ELETRICIDADE. *Debates parlamentares sobre energia elétrica na Primeira República: o processo legislativo*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade, 1990, p.13.

outros municípios: a dualidade administrativa, com uma sobreposição das decisões do governo central e do municipal.⁵⁴⁶

Para regular tal dualidade foi promulgada em 20 de setembro de 1892 a Lei nº 85, conhecida como a Lei Orgânica do Distrito Federal. Por meio dela foram instituídos o Conselho Municipal, com funções legislativas, e a Prefeitura do Distrito Federal com funções executivas. Enquanto o conselho seria formado por 27 intendentes eleitos por voto popular, o prefeito seria nomeado pelo presidente da República, *ad referendum* do Senado Federal. No que diz respeito às companhias de serviços urbanos, que deveriam ter seus contratos renovados e readequados às decisões do poder municipal, apenas a empresa belga Société Anonyme du Gaz (SAG), com uma representação à Câmara dos Deputados em 1893, negou-se a cumprir com a sub-rogação da municipalidade às obrigações que cabiam à União.⁵⁴⁷ Com isso, na prática, a concessão de iluminação da cidade do Rio de Janeiro não foi transferida para a alçada do município, sendo ainda regulada pelo governo federal por intermédio do Ministério da Indústria, Viação e Obras Públicas (MIVOP).⁵⁴⁸ Mesmo com a revisão contratual da SAG por meio do Decreto nº 3.329 de julho de 1899,⁵⁴⁹ que incentiva melhoramentos na prestação de serviços, autorizando a empresa a fornecer iluminação pública e privada por gás com privilégio até 1945 e iluminação particular elétrica até 1915, a municipalidade não conseguiu reverter a jurisprudência da concessão para a esfera municipal.⁵⁵⁰

⁵⁴⁶ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 1990 e LAMARÃO, 1997, p.194.

⁵⁴⁷ Segundo Rocha: “A Lei Orgânica do Distrito Federal, aprovada em 1892, em seu artigo 58, estabeleceu diretrizes para organização do Distrito Federal, transferindo para o governo municipal vários serviços, entre os quais o de iluminação pública que, desde outubro de 1861, estivera sob responsabilidade do Ministério da Agricultura, Comércio e Obras Públicas”. ROCHA, Amara Silva de Souza. “A sedução da luz: eletrificação e urbanização no Rio de Janeiro da *Belle Époque*”. *Anais do II Congresso Brasileiro de História Econômica*. Volume IV. Niterói: ABPHE/UFF, 1996, p.253. Mesmo com a aprovação do artigo 58 na Lei nº 85 de 1892, que garantia a transferência das competências sobre iluminação pública do governo federal para o municipal, era ainda o governo federal o responsável pelo pagamento dos serviços com iluminação. Em 1893, por exemplo, o governo federal despendeu 721:590\$000 réis com o custeio da iluminação pública. MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 1990, p.168.

⁵⁴⁸ O Ministério da Indústria, Viação e Obras Públicas (MIVOP), formado com o advento da república, era, na verdade, um órgão que havia substituído o Ministério da Agricultura, Comércio e Obras Públicas, fundado no Império para administração dos serviços de iluminação. Contudo, em 1909, as funções industriais seriam dirigidas para outro ministério, de maneira que os serviços de iluminação seriam geridos então pelo Ministério da Viação e Obras Públicas (MVOP). LAMARÃO, 1997, p.194-5.

⁵⁴⁹ Firmou-se, assim, o contrato com o MIVOP em 14 de setembro de 1899.

⁵⁵⁰ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 1990, p.158. Em setembro de 1899, a SAG colocou em operação uma pequena termoelétrica que auxiliaria a substituição da iluminação a gás por elétrica. Contudo, diante da dificuldade para suprir a demanda de energia para a iluminação, a firma belga precisou contratar a companhia

Ainda com relação à introdução da energia elétrica na cidade, em 07 de julho de 1900, o prefeito José Cesário de Faria Alvim firmou contrato com o empresário William Reid para que este pudesse fornecer com exclusividade eletricidade por força hidráulica – a partir de uma hidrelétrica a ser construída no Ribeirão das Lages.⁵⁵¹ Esse era o primeiro contrato desse caráter a ser firmado no Distrito Federal. A verdade é que essa era uma segunda tentativa de Reid de conquistar a concessão. Na legislatura anterior, no ano de 1898, o então prefeito Luiz Van Ervan vetou a resolução do Conselho Municipal que transferia a concessão a William Reid & Cia., veto referendado pelo Senado. De qualquer maneira, por meio da concessão assinada por Cesário Alvim, a William Reid & Cia. assumia o direito de gerar e distribuir energia elétrica de origem hidrelétrica com exclusividade até 1915 e sem exclusividade até 1950.⁵⁵² Com isso estabeleciam-se duas concessões paralelas quanto aos serviços de iluminação: enquanto a SAG tinha a exclusividade para servir a iluminação pública e particular até 1915, William Reid & Cia. podia gerar e distribuir com exclusividade a energia elétrica para o Distrito Federal também até 1915.⁵⁵³

Os contratos das companhias de bondes, seguindo o exemplo das concessões para a utilização de energia elétrica, sofreriam mudanças e passariam a ser legislados pelo Conselho Municipal. A Companhia Ferro-Carril do Jardim Botânico, que já vinha eletrificando suas linhas de maneira regular desde 1892, assinou novo contrato com a Prefeitura do Distrito Federal prorrogando o prazo de privilégio até 1960, e, em troca, a companhia se comprometia realizar a eletrificação total de suas linhas. A Companhia São Cristóvão seguiu caso semelhante ao da companhia Jardim Botânico, se comprometendo a eletrificar suas linhas enquanto recebia da prefeitura privilégio estendido até 1950. A Companhia Ferro-Carril Vila Isabel, por sua vez, já tinha assinado novo contrato com a

Braconnot & Irmãos para fornecer energia elétrica ao Distrito Federal no início do século XX. DUNLOP, 1949.

⁵⁵¹ Decreto nº 734 de 4 de dezembro de 1899.

⁵⁵² LAMARÃO, 1997, p.198-9.

⁵⁵³ Diante a importância de que se tratava a concessão, o Clube de Engenharia buscou estudá-la. O parecer emitido por Adolf Aschoff (engenheiro norte-americano e diretor de Aschoff & Guinle, empresa do ramo de importação de materiais elétricos) e Henrique Morize se debruçava sobre duas questões: o capital necessário para o funcionamento da empresa e o custo do quilowatt-hora. Acreditavam que o custo para instalação da hidrelétrica era de 15 mil contos, elevado para William Reid, e que para garantir a rentabilidade da empresa dever-se-ia adotar o sistema de cláusula-ouro para as tarifas. MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 2001, p.59-61.

municipalidade em 1895, quando havia unificado os contratos das linhas adquiridas, e, assim como as companhias anteriores, recebia ampliação da concessão até 1945, enquanto iniciava as obras para igualar as bitolas e para eletrificar o sistema. Somente a Companhia Carris Urbanos, a primeira a realizar a revisão de contratos com a unificação de suas concessões em 1894, não foi obrigada a introduzir a energia elétrica como tração.⁵⁵⁴

Independentemente do caso da Companhia Carris Urbanos, a demanda por energia elétrica deveria crescer acentuadamente no início do século XX: a eletrificação das linhas de bondes, a ampliação da iluminação pública e particular, e exigências industriais faziam do Distrito Federal um mercado em expansão. Não obstante, a estrutura existente para acompanhar tamanha demanda parecia insuficiente. De um lado, a SAG não só precisava comprar eletricidade da companhia Braconnot & Irmãos para suprir a iluminação, como também, a empresa belga de Henri Brianthe passava por uma profunda crise econômica, chegando até ser declarada uma concordata preventiva no ano de 1901, que consumou a transferência da direção para outro grupo financeiro. De outro lado, como previsto pelo Clube de Engenharia, William Reid não fez nada além de limpar a área para a futura hidrelétrica e iniciar estudos de engenharia. Assim, seus direitos seriam transferidos para o Banco Nacional Brasileiro, em janeiro de 1904, e para a Companhia Nacional de Eletricidade, em julho seguinte.

Foi provavelmente pelo insucesso dos empreendimentos da SAG e de Reid, que uma onda liberal foi acentuada no Distrito Federal em 1904. O discurso liberal, na origem, impregnava a própria constituição nacional. E, já em 1893, Rui Barbosa, um dos principais idealizadores da própria constituição republicana, teve que se posicionar quanto aos preceitos liberais para a prestação de serviços na contenda entre a SAG e a Companhia Jardim Botânico. Segundo acusações da companhia de iluminação belga, a Jardim Botânico aproveitava-se de um excedente de energia para oferecer iluminação a particulares, o que desrespeitava a exclusividade da SAG. Mesmo com o apoio de Rui Barbosa em defesa da livre-concorrência, a Société Anonyme du Gaz foi vitoriosa naquela disputa. Um novo

⁵⁵⁴ WEID, Elisabeth Von der. “Estratégias de implantação de uma multinacional numa cidade latino-americana: The Rio de Janeiro Tramway Light and Power Co. Ltd – 1899-1910”. *Anais do II Congresso Brasileiro de História Econômica*. Volume IV. Niterói: ABPHE/UFF, 1996, p. 238.

requerimento levado ao Tribunal em 1900 - somente julgado em 1904 - reverteria, porém, a vitória da SAG em defesa da ação anti-monopolista.⁵⁵⁵

Assim, no início do século XX, quem assumiu o discurso de defesa da livre-concorrência foi o próprio prefeito do Distrito Federal indicado pelo Presidente Rodrigues Alves, o engenheiro e membro do Clube de Engenharia, Francisco Pereira Passos (1903-1906). Prefeito responsável pela reforma urbana da capital brasileira, Pereira Passos tomou posse de uma cidade em crise: o déficit habitacional, a disseminação de doenças e a segregação social, herança da recém abolida escravidão, exigiam medidas drásticas para “*adequar a forma urbana às necessidades reais de criação, concentração e acumulação do capital*”.⁵⁵⁶ Articulando governos federal, estadual e municipal, o prefeito conseguiu viabilizar um grande empréstimo frente à casa Rothschild, de Londres, e iniciou importantes obras como a construção do cais do porto, o saneamento da cidade, a abertura da Avenida Central, além da demolição de velhas casas e cortiços e remodelação de todo o centro, com novos prédios e avenidas. Para tanto, Pereira Passos tinha em suas mãos plenos poderes,⁵⁵⁷ criando leis e comandando as obras segundo seu conhecimento sobre as reformas do barão de Haussmann em Paris.⁵⁵⁸ Assim, o prefeito manteve o Conselho Municipal por seis meses fechado enquanto articulava os principais projetos de

⁵⁵⁵ Vale ressaltar que a SAG, no início do século XX, estava com grandes dificuldades financeiras e com poucas condições de ampliação do fornecimento de iluminação. Somando-se a este fato a onda anti-monopolista e de apoio a modernização da capital, a mudança radical de posição dos políticos, aceitando mais abertamente a livre-concorrência, acabou sendo incentivada. Interessante perceber que Rui Barbosa, defensor da livre-concorrência nos debates durante o século XIX, repensou sua interpretação nos primeiros anos do século XX. Em 1904, o grande jurista passou a aceitar as teses sobre “monopólios naturais”, isto é, aqueles referente aos serviços públicos, justificando que demandando grandes recursos, tais serviços deviam ser autorizados por meio de concessões. Pouco tempo depois, Rui Barbosa estaria alinhado aos quadros da Rio Light.

⁵⁵⁶ ABREU, Maurício de Almeida. *Evolução urbana do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1989, p.59. Para outros trabalhos sobre a reforma urbana do Rio de Janeiro, conferir: LAMARÃO, Sérgio Tadeu de Niemeyer. *Dos trapiches ao porto: um estudo sobre a área portuária do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Secretaria Municipal de Cultura, 1991, e BENCHIMOL, 1982.

⁵⁵⁷ Como, por exemplo, a aprovação do Projeto nº 1 de 1905 do Conselho Municipal que autorizava o Prefeito a abrir créditos na importância de 4.955:716\$284 réis para atender aos serviços da reforma urbana do Rio de Janeiro. Atas do Conselho Municipal. *Alerj*. 20 de fevereiro de 1905.

⁵⁵⁸ “Apresentando-se acima das questões políticas, Pereira Passos aceitou a prefeitura sob condições de modificar a legislação vigente e manter a Câmara Municipal fechada pelo menos no seis primeiros meses da sua gestão, pois acreditava que diversos problemas seriam resolvidos se os intendentes não interferissem. Dispondo de plenos poderes para modificar a fisionomia de uma cidade marcada por traços coloniais, o novo prefeito elegeu, como eixo de sua intervenção, a melhoria das condições da circulação viária e a abertura de espaço à livre atuação do capital imobiliário. O alargamento da malha viária promoveu a reorganização das diversas redes subterrâneas (gás, esgoto e água) e aéreas (telegrafia e telefonia), ao mesmo tempo em que eram criadas as condições para a futura instalação dos postes de iluminação elétrica pública”. LAMARÃO, 1997, p.202-3.

modernização da cidade que levariam ao *bota-baixo*, a abertura da Avenida Central e a remodelação do porto.⁵⁵⁹

A modernização do Rio de Janeiro dependia da melhor aplicação da energia elétrica na capital. As empresas concessionárias não vinham apresentando serviços adequados ao processo de modernização, deixando margem para que as concessões existentes fossem questionadas ou simplesmente sobrepujadas. Pereira Passos, nesse sentido, expediu, em 21 de outubro de 1904, o Decreto nº 1.001, que proibia a concessão de privilégios de qualquer aplicação de energia elétrica.⁵⁶⁰ Isso é, o prefeito pretendia justapor sua determinação aos contratos de exclusividade já pré-existent, tanto da SAG como de William Reid & Cia., dando margem para que novas empresas pudessem atender o mercado carioca. Nos debates do Conselho Municipal, o intendente Manuel Valadão considerava: “*que é uma obrigação do conselho atual legislar sobre a organização elétrica do Distrito Federal*”, questionando o poder que o prefeito havia adquirido na regulamentação dos serviços urbanos, mas não deixava de reforçar o coro para a livre-concorrência: “*entende o Conselho, tendo de regular a instalação elétrica estabelecendo normas, não deve dar privilégio ou evitar de quem quer que seja a obtenção de privilégios no Distrito Federal*”.⁵⁶¹ Assim, seguindo a determinação do prefeito, o Conselho Municipal aprovaria, em 13 de outubro, o projeto substitutivo nº 65A, proibindo a concessão de privilégios para energia elétrica.⁵⁶²

⁵⁵⁹ No entender de Carlos Kessel, esse poder de Pereira Passos reduziria completamente a participação do Conselho Municipal nas decisões do município: “É, paradoxalmente, o menos importante dos órgãos legislativos da cidade, que também abriga Câmara e o Senado. Sem dispor de uma fração de sua importância, destinado à prática política provinciana e sonhando com um poder que lhe é ao mesmo tempo vizinho e inalcançável, o Conselho Municipal debate-se entre pretensão e realidade, entre adesismo previsível e revolta quixotesca”. KESSEL, Carlos. *A vitrine e o espelho: o Rio de Janeiro de Carlos Sampaio*. Rio de Janeiro: Secretaria de Cultura, 2001. Kessel afirma que o papel do Conselho pós-prefeitura de Pereira Passos ficou restrito ao papel de aprovar o orçamento do município, contudo, devemos lembrar que com relação aos serviços públicos tal instituição manteria participação decisiva nas acareações sobre as concessões.

⁵⁶⁰ Segundo o decreto: “O prefeito do Distrito Federal resolve: Art. 1º. Fica expressamente proibido conceder-se privilégio exclusivo de qualquer aplicação de energia elétrica no Distrito Federal; Art. 2º. Qualquer concessão ou licença poderá ser dada a mais de uma pessoa ou empresa; Parágrafo Único: Os concessionários anteriores não terão direito a qualquer reclamação contra a Municipalidade do Distrito Federal pelas novas concessões ou licenças, ressalvados, porém os direitos já adquiridos”. CIA DE CARRIS, Luz e Força do Rio de Janeiro LTD. *Eletricidade e gás. Legislação – contratos*. Rio de Janeiro, 1940.

⁵⁶¹ Atas do Conselho Municipal. *Alerj*. 12 de setembro de 1904.

⁵⁶² Em defesa da livre-concorrência, Manuel Valadão utilizou os argumentos do Clube de Engenharia em dia da aprovação do substitutivo para a primeira regulamentação dos serviços de energia elétrica no Distrito Federal: “Permitam, pois, os seus colegas autores do projeto que o orador ofereça um substitutivo que sabiamente elaborado pelo Clube de Engenharia vem manter a matéria do projeto que é importante, mas sanado o mal que ele contém. O vício que o projeto encerra e que dele o seu substitutivo vem arrancar é o privilégio que concede e que, de maneira alguma, pode ser concedido. (...) prescreve de modo claro e

Em consonância com tal medida de Pereira Passos, dois meses depois, o Ministro do MIVOP, Lauro Müller, assinava o Decreto federal nº 5.407 de 27 de dezembro de 1904. Regulamentando o aproveitamento da força hidráulica para transformá-la em energia elétrica, tal medida autorizava o fornecimento de eletricidade para os serviços federais no Distrito Federal, e considerava que a empresa contratada para tal serviço poderia dispor o excedente de energia na lavoura, indústrias, ou outros fins.⁵⁶³ Abria-se, assim, mais uma oportunidade para novas empresas entrarem no tão concorrido mercado carioca: empresas de energia elétrica que entrassem em entendimento com o governo federal também poderiam, por essa brecha, garantir fatias do mercado da capital.

Finalmente, na esfera estadual, o governador do Rio de Janeiro Nilo Peçanha, também preocupado em suprir a falta de leis sobre as concessões de energia elétrica, outorgou umas das primeiras leis estaduais sobre o assunto no Brasil. A lei orçamentária trazia grandes idéias sobre o assunto, considerando que o governo estadual poderia:

promover o aproveitamento das forças hidráulicas e a transmissão, distribuição e utilização de sua energia sob a forma de correntes elétricas com aplicação do desenvolvimento da lavoura, indústrias e outros fins quaisquer, podendo autorizar a construção das respectivas obras e conceder favores as empresas que se propuserem levá-las a efeito.⁵⁶⁴

Assim, enquanto os estados tinham apenas a atribuição de definir as regras sobre a exploração dos recursos hídricos, definidos pela Constituição de 1891, a partir de 6 de novembro de 1905, com a promulgação da lei nº 717, o estado do Rio de Janeiro estabelecia as condições para a produção de energia elétrica em seu território.⁵⁶⁵

terminante e evitando por conseguinte esse abuso inadmissível que limita ou antes mata a concorrência que, como é sabido, é um bem porque da guerra da concorrência é que nasce o apuro, o aperfeiçoamento de qualquer negócio de qualquer serviço”. Atas do Conselho Municipal. *Alerj*. 6 de outubro de 1904.

⁵⁶³ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE. *A CERJ a e história da energia elétrica no Brasil*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade, 1993, p.77.

⁵⁶⁴ Lei orçamentária do Estado do Rio de Janeiro nº 670 de 3 de novembro de 1904.

⁵⁶⁵ O Decreto nº 910, de 29 de março de 1905, assinado por Nilo Peçanha e que daria origem a lei nº 717, afirmava: “Considerando que é preciso regular o aproveitamento das forças hidráulicas para a produção de energia elétrica, afim de salvaguardar, com os interesses de terceiros, o futuro industrial do Estado, **mantendo o regimen de ampla liberdade**; considerando ainda que, sendo a energia elétrica ou acumulada com a força hidráulica existente no território do Estado um produto industrial fabricado em seu território, compete-lhe taxar e arrecadar os impostos sobre esse produto” (grifo nosso). Decreto nº 910 do Estado do Rio de Janeiro, 29 de março de 1905.

Nascimento e expansão de um conflito: Guinle & Co. versus Rio Light

Esse era um contexto favorável para que as empresas Light e Guinle & Co., que vinham expandindo seus negócios no setor de energia elétrica, propusessem projetos de eletrificação da cidade do Rio de Janeiro. Ambas empresas sondavam possibilidades de implantação de sistemas de eletricidade para a capital: enquanto a Light, diante do sucesso da empresa em São Paulo, estudava a ampliação de seus negócios, a Guinle & Co. buscava colocar em prática o antigo interesse, ilustrado pela concessão do Rio Paquequer de 1889 e o levantamento de industriais cariocas interessados em introduzir a energia elétrica na produção de 1903. Por um breve momento as duas empresas entraram em negociação para criar um *joint-venture*, somando capital e responsabilidades para a conquista do mercado carioca. Ao que parece, Eduardo Guinle Filho foi procurado pelos futuros empresários da Rio Light, James Mitchell e Fred Pearson, em Nova Iorque para discutir um acordo de implantação de uma empresa de eletricidade na capital. Os norte-americanos identificavam o grupo de Eduardo Guinle e Cândido Gaffrée, concessionários da Companhia Docas de Santos, não apenas com condições financeiras como políticas para auxiliar no novo empreendimento da Light. Além disso, a Guinle & Co. era representante dos equipamentos da General Electric.⁵⁶⁶ Contudo, segundo Charles Gauld,⁵⁶⁷ Eduardo Guinle Filho negou as propostas do grupo norte-americano, acreditando que sua família tinha plenas condições de assumir as concessões e o serviço autonomamente. Elisabeth Von der Weid reitera tal interpretação apontando que os Guinle almejavam maior participação no negócio, de forma que o não acordo entre as partes originou uma inimizade eterna entre os grupos.⁵⁶⁸ Por outro lado, para Armstrong & Nelles, o desinteresse se deu por parte de Fred Pearson, que não era favorável a dividir poderes com grupos locais.⁵⁶⁹

⁵⁶⁶ A não realização do acordo entre as empresas pode ter dificultado o acesso do grupo Light aos equipamentos da GE e, por isso mesmo, ocorreu uma utilização mais intensiva dos materiais da norte-americana Westinghouse e da alemã Siemens.

⁵⁶⁷ GAULD, Charles A. Farquhar: o ultimo titã. Um empreendedor americano na América Latina. São Paulo: Editora de Cultura, 2006, p.118.

⁵⁶⁸ WEID, Elisabeth Von der. “O advento da companhia”. LEVY, Maria Bárbara & LOBO, Eulália M. Lahmeyer (coord.). *Estudos sobre a Rio Light*. Rio de Janeiro: Centro do Patrimônio Histórico da Light - mimeo, 1990, p.6-16.

⁵⁶⁹ “Neste ano uma proposta foi apresentada pelo poderoso grupo da família Guinle do Brasil para ver se Pearson teria interesse em realizar um *joint-venture*. O plano era adquirir a concessão de Reid e conseguir das autoridades um conjunto de direitos. Pearson estava intrigado com o controle de Guinle pela Companhia Docas de Santos na cidade portuária do próspero estado de São Paulo, que havia tornado o grupo um dos mais ricos e influentes do Brasil. Mas dividir o controle e as rendas com interesses locais não era o estilo de

A irrupção dos desentendimentos entre o grupo Light e o Guinle condicionou-os a procurar caminhos próprios para viabilização do projeto dessa nova empresa de serviços públicos. Nesse momento, foi a agilidade e competência de Alexander Mackenzie que garantiu as principais concessões de serviços do Rio de Janeiro ao grupo canadense. Enquanto Fred Pearson e Percival Farquhar acertavam as questões financeiras com os grupos internacionais para a constituição da empresa, Mackenzie correu para obter as concessões estratégicas da cidade. No exterior, a Rio Light seria fundada, então, em Nova Jersey, Estados Unidos, em maio de 1904, mas incorporada meses depois em Toronto (sede da São Paulo Light). Enquanto isso, no Brasil, a concessão Reid para utilização da energia hidrelétrica, naquele momento em mãos da Companhia Nacional de Eletricidade, foi definitivamente passada para as mãos de Alexander Mackenzie em janeiro de 1905.⁵⁷⁰ Todavia, como haviam percebido os diretores da Rio Light, a concessão Reid era insuficiente para conquistar o mercado de energia elétrica carioca, e por isso a concessão da Société Anonyme du Gaz seria o segundo objetivo de Mackenzie. Mais difícil que a transferência dos direitos da Reid, a SAG, mesmo passando por dificuldades financeiras e com problemas para cumprir os prazos e áreas para a introdução da iluminação elétrica, não tinha intenção de vender suas propriedades e concessões. Mackenzie, pressionando o Prefeito Pereira Passos, exigia o cumprimento dos compromissos da SAG com a prefeitura, deixando a companhia em difícil situação, pois poderia ter encampadas suas propriedades. Assim, a SAG lançou ao mercado lotes de ações de sua empresa – adquiridas pela Rio de Janeiro Gas Company, empresa criada pelos diretores da Rio Light para compra indireta das propriedades da companhia belga. Em 1907, quando a Société Anonyme du Gaz havia sido praticamente toda transferida, a Rio Light incorporou a concessão.⁵⁷¹

O sucesso da empresa também dependia da construção de uma usina hidrelétrica, já que os custos com usinas térmicas vinham se mostrando excessivamente elevados.⁵⁷² A

Pearson; a oportunidade foi abortada”. ARMSTRONG, C. & NELLES, H. *Southern exposure. Canadian promoters in Latin American and Caribbean (1896-1930)*. Toronto: Toronto University Press, 1988, p.64.

⁵⁷⁰ A Guinle & Co. também pretendia conquistar tal concessão, contudo, Mackenzie durante o ano de 1904, manteve intenso contato e boas relações com um dos diretores da Companhia Nacional de Eletricidade, Rocha Miranda, o que pode ter facilitado a transferência para o grupo canadense. WEID, 1997, p.237.

⁵⁷¹ Assim, durante os primeiros anos de funcionamento da Rio Light, a SAG manteve uma administração própria. Rio de Janeiro Tramway, Light and Power Co. (Rio Light), *Annual Report*, 1908, p.11.

⁵⁷² A construção de uma hidrelétrica era vista como o caminho para a ampliação das receitas da empresa. O gás que deixaria de iluminar, justificava a Light, poderia ser introduzido nas casas para cozinhar. “Quando a nova planta estiver completa será possível atingir um considerável crescimento das rendas da Companhia. At

empresa Braconnot e Irmãos, fornecedora de energia elétrica gerada a vapor para a SAG havia sido também adquirida, mas sua produção de energia era cara e insuficiente para suprir a demanda da cidade. Assim, foi durante o governo de Nilo Peçanha que houve a constituição do termo de transferência celebrado entre o estado do Rio de Janeiro e Alexander Mackenzie. Tal termo autorizava a exploração industrial de energia elétrica nas cachoeiras de Ribeirão das Lages, do Rio Paraíba, com o período para a construção da hidrelétrica de no máximo seis anos.⁵⁷³ Passados alguns meses, Mackenzie transferia sua concessão em 16 de dezembro de 1905 para a então empresa constituída e já autorizada a funcionar no Brasil, The Rio de Janeiro Tramway, Light and Power Co. Ltd.⁵⁷⁴ Com a autorização em mãos, os trabalhos para a construção da hidrelétrica de Fontes, no município de Piraí, foram iniciados.

Para completar o rol de concessões, a empresa canadense precisava conquistar o mercado de transportes, serviço que diante da introdução do sistema de bondes elétricos estivera associado às empresas de produção e distribuição de energia elétrica. Além da característica de depender da nova tecnologia em implementação, o serviço de *tramways* se mostraria bastante rentável nos primeiros anos de funcionamento da Light. A compra gradual das ações foi o método utilizado por Mackenzie para assumir a direção das companhias de transporte do Rio de Janeiro, e, em 1907 era relatado que: “*A companhia controla cerca de todo o capital acionário das três companhias de bondes – Vila Isabel, São Cristóvão e Carris Urbanos. Essas empresas servem cerca de três quartos da cidade, e têm direito de exclusividade de transporte nas suas respectivas zonas*”.⁵⁷⁵ A companhia Jardim Botânico levou mais tempo para ser adquirida, por ser tanto a maior como a mais

o presente momento o gás é usado quase exclusivamente para a iluminação, mas acreditamos que um grande potencial pode ser desenvolvido para o consumo doméstico”. Rio Light, *Annual Report*, 1908, p.12.

⁵⁷³ Celebrado em 12 de maio de 1905, perante as determinações da Lei Estadual nº 670 de 3 de novembro de 1904, que autorizava a concessão para a produção de energia elétrica, e o Decreto Estadual nº 910 de 29 de março de 1905, definindo as condições para as concessões.

⁵⁷⁴ Gaffrée e Guinle tentaram impedir a formação da Rio Light pedindo ao cônsul brasileiro no Canadá para investigar a formação da empresa. Segundo relatos do cônsul a empresa era na verdade uma fraude, não possuindo mais que 100 mil dólares como capital (ao invés dos 5 milhões como afirmavam os empresários canadenses). A autorização de funcionamento da Rio Light somente ocorreria meses mais tarde, em 30 de maio de 1905, por meio do Decreto Federal nº 5.539, depois de reunião realizada entre Percival Farquhar, o embaixador norte-americano e o ministro do MIVOP Lauro Müller. GAULD, 2006, p. 107.

⁵⁷⁵ Rio Light, *Annual Report*, 1907, p. 11.

velha companhia de bondes da cidade, sendo somente incorporada aos balanços da Rio Light em 1910.⁵⁷⁶

Diante de tal contexto, restava a companhia Guinle & Co. buscar recursos para angariar pequenos direitos de acesso ao mercado do Distrito Federal. As conquistas dos empresários se solidificavam nas regiões à margem da capital, como nas cidades de Niterói, São Gonçalo e Petrópolis,⁵⁷⁷ e na permissão para a construção da hidrelétrica de Alberto Torres.⁵⁷⁸ A Rio Light, por seu turno, já em 1906, dominava praticamente todas as concessões de serviços urbanos da capital e, por isso, passaria a defender o seu exclusivo direito previsto nos contratos originais. De outro lado, a família Guinle órfã de direitos, questionaria os termos apresentados no contrato da Light, como o preço dos serviços, além de recorrer ao discurso liberal e aos preceitos existentes nas leis outorgadas em 1904.

Na primeira década do século XX, alguns dos importantes aliados de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle estariam em posições estratégicas para sustentar os interesses dos industriais no setor de energia elétrica. Gabriel Osório de Almeida, consultor técnico do Ministério da Indústria e Obras Públicas (1902-1906) e presidente do Clube de Engenharia (1900-1901), Lauro Müller, sócio do Clube de Engenharia e Ministro do Ministério da Indústria e Obras Públicas (1902-1906), e Paulo de Frontin, presidente do Clube de Engenharia (1903-1933), eram todos velhos companheiros do grupo Guinle & Co.⁵⁷⁹ E foi justamente nos primeiros anos do século XX que o clube, sob a direção de Paulo de Frontin, assumiu papel de destaque nas intervenções urbanas pelas quais a capital do país passaria durante a prefeitura de Pereira Passos. Passariam por lá as principais questões sobre a introdução da energia elétrica, já que, na falta de uma regulamentação objetiva sobre essa nova tecnologia, o clube buscava dar elementos para a implementação das concessões.

⁵⁷⁶ WEID, 1997, p.240.

⁵⁷⁷ Em junho de 1905 determinou-se o “Contrato celebrado entre Guinle & Cia. e a Société Anonyme Du Travaux et D’Enterprises au Brésil, para fornecimento de energia elétrica à cidade de Niterói e seus subúrbios”, em outubro de 1905 outorgou-se o Decreto Estadual nº 931 que “Prorroga até 30 de setembro de 1955 o contrato celebrado com a Société Anonyme Du Travaux et D’Enterprises au Brésil para o serviço de iluminação pública e particular da cidade de Niterói, conforme cláusulas constantes do novo contrato que acompanha esse decreto”, e ainda em 27 de maio deste mesmo ano, a Guinle & Co. firmou com a Prefeitura Municipal de Niterói o fornecimento de energia elétrica para fins industriais e domésticos. GUARANÁ, Yvette Missick. *Companhia Brasileira de Energia Elétrica (1909-1974)*. Niterói: CBEE – Departamento de recursos Administrativos, 1975.

⁵⁷⁸ Decreto Federal nº 6.367 de 14 de fevereiro de 1907 para aproveitamento dos rios Piabanha e Fagundes.

⁵⁷⁹ Dando suporte à diretoria de Paulo Frontin estariam os empresários Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle, não somente suporte político ao presidente do clube, mas participando inclusive com apoio financeiro para a organização e expansão da nova sede do clube na Avenida Central inaugurada em 1910.

Assim, logo que a Rio Light conquistou as duas principais concessões para os serviços de energia elétrica, a SAG e a William Reid, o presidente do Clube de Engenharia determinou que fosse realizado um debate sobre o preço do kwh no Rio de Janeiro. E mesmo com os claros interesses do grupo de Guinle por de trás da disputa do preço da energia na capital, o que poderia tornar-se uma ojeriza ao capital estrangeiro, firmou-se um grande debate técnico. Isso porque o Clube, naquele mesmo período, admitiria como sócios os dirigentes da Rio Light, Alexander Mackenzie, Frederic Pearson e Frederic Huntress.⁵⁸⁰ Alinhando-se ao grupo canadense, ainda estavam os sócios João do Rego Barros, alto funcionário da SAG, empresa em processo de incorporação pela Light, e James Mitchell, um dos introdutores dos equipamentos elétricos no Brasil e também diretor da Light. De outro lado, na defesa do grupo nacional estavam o industrial e acionista de algumas das companhias do grupo Guinle, Jorge Street, o ex-presidente do Clube, Gabriel Osório, e o engenheiro Francisco Bhering.⁵⁸¹

Em 16 de dezembro de 1905, Paulo Frontin, presidente do Clube, convocou o professor Henrique Morize para que realizasse um estudo sobre os preços para a prestação de serviços de iluminação pública e particular na capital, com base no debate sobre a revisão de tarifas fixadas com a Société Anonyme du Gaz. Conforme os contratos originais, a companhia belga se comprometia a introduzir a iluminação elétrica, em substituição àquela a gás, com tarifas fixadas em 850 réis o kwh aos particulares e 800 ao governo. E ainda, segundo o contrato, a empresa podia cobrar a tarifa metade em papel moeda e metade em ouro, a conhecida cláusula-ouro. A revisão se justificava pela entrada da Light no mercado, inclusive com a compra de parcela significativa das ações da SAG, e pela previsão da inauguração da hidrelétrica de Fontes em processo de construção, o que poderia reduzir as já consideradas altas tarifas.

Passados dois meses, em 5 de fevereiro de 1906, Morize apresentou seu estudo *O preço do quilowatt-hora no Brasil e no estrangeiro*. Inaugurava seu discurso no Clube de Engenharia exigindo, em primeiro lugar, que a energia elétrica deixasse de ser objeto de

⁵⁸⁰ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 2001, p.84.

⁵⁸¹ Lamarão defende que, diferente das interpretações dos autores estrangeiros (Armstrong & Nelles, e McDowall), que consideram o Clube de Engenharia um simples aglomerado nacionalista, mesmo que com importantes aliados do grupo Guinle & Co., o clube também sofreu severos processos de disputa pela hegemonia política. LAMARÃO, Sérgio Tadeu de Niemeyer. “Capital privado, poder público e espaço urbano: a disputa pela implementação dos serviços de energia elétrica na cidade do Rio de Janeiro (1905-1915)”. *Estudos Históricos*. Rio de Janeiro: nº 29, 2002, p.14.

luxo, e pudesse ser estendido para o benefício de toda a população. Para tanto, por meio de um estudo técnico, analisou os preços da energia elétrica oferecida nos Estados Unidos e na Europa, diferenciando a energia empregada para fins de iluminação e de força, cuja relação do preço deveria manter próximo a cinco. Apoiando-se em indicações de James Mitchell, superintendente da São Paulo Light, Morize multiplicou por 5,5 o preço da energia para força, de 75 réis o kwh, para chegar ao valor do preço de iluminação em 412,5 réis. João do Rego Barros, outro aliado da Rio Light, questionando o preço base de 75 réis empregado por Morize, achava que “a mão-de-obra caríssima e deficiente” e “o custo excessivo do transporte” no Brasil deveria elevar o preço base para 125 réis o kwh. Na réplica de Gabriel Osório de Almeida, o estudo não levava em conta a proposta apresentada pela companhia brasileira Guinle & Co. para a capital federal. Segundo os empresários, e como reafirmava Jorge Street nos debates do Clube, o preço da energia que seria fornecida pela Guinle & Co. ao governo do Distrito Federal, apresentado em projeto, não ultrapassaria os 75 réis, e ainda, a relação de 5,5 vezes era também extremamente elevada.⁵⁸² Demonstrando o êxito dos empresários nacionais em Niterói, com energia vendida por 95 réis o kwh, Gabriel Osório criticava o estudo de Morize, porque:

O nosso ilustre colega os desprezou (os preços apresentados por Guinle & Co.) e foi se socorrer do dado que lhe forneceu particularmente o nosso consórcio Sr. Mitchell, que, todos sabem, é empregado de elevada categoria e pessoa de confiança da Light & Power Company, isto é, da companhia que, pela parte que tem na Société du Gaz, tem interesse na determinação do preço máximo da unidade elétrica.⁵⁸³

Mas a defesa do estudo sobre o preço da energia realizada por Morize estava bem montada: o próprio autor do projeto justificava que o intuito da Guinle & Co. era alijar os interesses da companhia concorrente, a Rio Light, e lembrava:

O preço do fornecimento à Companhia do Gás de Niterói por Guinle & Co. é realmente de 95 réis por kwh (...) mas ignorava que,

⁵⁸² Segundo Jorge Street: “Se a Gaffrée & Guinle pode fornecer com lucros bons a Société a energia pelos preços e condições que vimos, por maioria de razão o poderá fazer a Light, pois ela verá ainda os seus lucros consideravelmente aumentados pelas vantagens dos preços de revenda pela Société, da qual ela hoje é a principal proprietária”. MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 2001, p. 91-2.

⁵⁸³ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 2001, p.87-8.

por contrato público, esse mesmo quilowatt será pago a 500 réis pelo público naquela Niterói, Meca da eletricidade apontada como modelo por todos os detratores de meu despretenso trabalho.⁵⁸⁴

Depois de intensos debates, o Clube de Engenharia deixaria de imprimir uma solução definitiva ao caso. Eximindo-se de lavrar um dado valor ao preço da energia elétrica, o Conselho Diretor do Clube contemporizou, transmitindo a responsabilidade ao governo responsável pela concessão.⁵⁸⁵ Quanto ao contrato da SAG, cuja responsabilidade recaia ao governo federal, seria promulgado o Decreto nº 7.668 de 18 de novembro de 1909, aprovando um novo contrato. Nessa altura, a Light já havia inaugurado a hidrelétrica de Fontes, transmitindo energia elétrica por custos reduzidos, de maneira que o preço máximo da energia para iluminação particular foi definido em 285 réis, com a manutenção da cláusula-ouro. No plano municipal, por sua vez, a Light deveria definir os preços referentes à concessão adquirida de William Reid & Cia. Tal discussão foi levada ao Conselho Municipal em meados de 1906 por meio da querela sobre o decreto municipal nº 1.112, que autorizava a Rio Light a funcionar no Distrito Federal.⁵⁸⁶ Entretanto, tal debate deu ênfase ao tamanho do prazo da concessão ao invés dos preços a serem praticados. O Intendente Salustiano Quintanilha colocava-se contrário à intenção da prefeitura e do Conselho Municipal de ampliar o prazo de concessão da companhia canadense até 31 de dezembro de 1990, exigindo a redução de ao menos trinta anos. No contrato original, de William Reid & Cia., cujos direitos foram transferidos para a Light, o prazo de concessão era de 50 anos com 15 anos de privilégio. Ernesto Garcez, defensor da ampliação do prazo de concessão, afirmava: “*em absoluto esse prazo (de 70 anos sem privilégio) para gozo da exploração do serviço de energia hidrelétrica não é excessivo*”.⁵⁸⁷ Justificava Garcez que ao final do contrato o município teria o direito de reversão de todas as propriedades da empresa sem

⁵⁸⁴ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 2001, p.88.

⁵⁸⁵ Pela monção do Conselho Diretor: “O Conselho Diretor, finalmente, tendo em vista que a redução nos preços estabelecidos no contrato entre o governo federal e a Société Anonyme du Gaz para a iluminação pública e particular, a fim de ser autorizada a utilização da energia hidráulica, depende de acordo entre as duas partes contratantes, deixa de fixar o máximo numérico para aqueles preços, certo de que o governo federal, resguardando os direitos adquiridos, saberá defender os legítimos interesses da população do Rio de Janeiro”. MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 2001, p.92-3.

⁵⁸⁶ Decreto Municipal de 22 de novembro de 1906. Atas do Conselho Municipal. *Alerj.* 20 de agosto de 1907.

⁵⁸⁷ E continuava: “Se não garantir as empresas que se propõem a montar tais serviços um prazo suficiente para benefício do avultado capital que elas reclamam, difícil, senão impossível, será encontrar quem se disponha a realizar tal melhoramento”. Atas do Conselho Municipal. *Alerj.* 20 de agosto de 1907.

indenização, dando direito à companhia de “*cobrar preços verdadeiramente excessivos*”.

Concluindo:

Foi com o pensamento de obter a redução desses preços que o Conselho autorizou o prefeito a rever tal contrato; e como ele não podia, e nem devia abrir mão da cláusula de reversão, a compensação única que podia dar a empresa para isso conseguir, era a prorrogação do prazo da licença.⁵⁸⁸

O lobby da Light já se mostrava eficiente: a prorrogação da concessão foi então acertada pelo Conselho Municipal. A mudança do término da concessão de 1950 para 1990 era bastante desejada pelos diretores da Light que se questionavam sobre a rentabilidade do vultuoso investimento no prazo delineado pelo contrato de William Reid. Em contrapartida, a Rio Light se comprometeu em reduzir às tarifas de energia elétrica, principalmente depois da inauguração da hidrelétrica de Fontes. O período de privilégio, contudo, permanecia o mesmo: até 1915. De qualquer maneira, já era um período considerado suficiente por Pearson e Mackenzie para estruturar a companhia e seu sistema, dificultando que outras empresas pudessem competir naquele mercado posteriormente.⁵⁸⁹

Nos dias seguintes à ampliação do prazo de concessão da Rio Light alguns jornais cariocas, como *A Notícia*, acusavam o Conselho Municipal de procedimentos ilegais para aprovação dos contratos da Light. Diante de tais denúncias, o intendente Eduardo Raboeira exigia explicações de seus pares do conselho.⁵⁹⁰ Evidentemente que, por diversas vezes, tais artigos, que atacavam o relacionamento de alguns intendentes com a companhia canadense, eram produtos diretos de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle, os maiores concorrentes da Rio Light. Por exemplo, em tempo de renovação de contratos, os empresários nacionais apresentaram no *Jornal do Commercio* os preços da eletricidade em Paris: de 42 réis para luz e de 18 réis para outras aplicações; muito menores do que aqueles renovados pela Light.⁵⁹¹ Conforme Sérgio Lamarão, entre os jornais que circulavam no Rio de Janeiro, o *Jornal do Commercio*, *A Notícia* e a *Gazeta de Notícias* defendiam os

⁵⁸⁸ Atas do Conselho Municipal. *Alerj*. 20 de agosto de 1907.

⁵⁸⁹ Carta entre diretores, conferir: WEID, 1997, p.242.

⁵⁹⁰ Atas do Conselho Municipal. *Alerj*. 23 de setembro de 1907.

⁵⁹¹ *Jornal do Commercio*, 4 de maio de 1907.

interesses do grupo de Eduardo Guinle, enquanto *O Paiz* e o *Correio da Manhã*, normalmente, apresentavam artigos favoráveis ao grupo do capital estrangeiro.⁵⁹²

A determinação do Conselho Municipal precisava da confirmação do prefeito. Tarefa fácil para a Rio Light, já que, neste período, Souza Aguiar havia assumido a Prefeitura do Rio de Janeiro (1906-1909) por indicação do Presidente da República Afonso Pena. Tanto Souza Aguiar como o presidente Afonso Pena, eram admiradores convictos da modernização implementada pela companhia Light, e acreditavam que o capital estrangeiro era instrumento necessário para consolidar o processo de modernização da cidade. Assim, em 28 de setembro de 1907, o Conselho Municipal podia reafirmar a aprovação do contrato entre a prefeitura e a Rio de Janeiro Light para fornecimento de energia elétrica segundo a concessão de William Reid & Cia, e com a ampliação do prazo até 1990.⁵⁹³

Com os favorecimentos da Rio Light garantidos no Conselho Municipal, a Guinle & Co. previa que não teria grande apoio na esfera municipal para aprovar seu plano de introdução de energia elétrica no Distrito Federal. De qualquer maneira, o primeiro passo da Guinle & Co. foi questionar o contrato assinado entre a Light e a municipalidade, que, segundo sua cláusula primeira, garantia a exclusividade de prestação de serviços de iluminação e fornecimento de energia elétrica ao mercado carioca para a companhia canadense. Afinal, as mudanças na legislação municipal anos antes impediam a realização de contratos de privilégio para os serviços públicos da capital. Assim, apoiando-se no direito de livre-iniciativa, defendido, entre outros, pelo prefeito antecessor Pereira Passos e regulamentado pelo Decreto nº 1001 de 1904, Eduardo Guinle pretendia suprimir a exclusividade da Light ao mercado.⁵⁹⁴ As denúncias ocorriam poucos dias antes da festejada inauguração dos serviços de distribuição de eletricidade ao centro da cidade pela Light em 31 de julho de 1907.⁵⁹⁵ Logo, pouco adiantaram as manifestações dos empresários

⁵⁹² LAMARÃO, 1997, p.214.

⁵⁹³ Atas do Conselho Municipal. *Alerj.* 28 de setembro de 1907.

⁵⁹⁴ Diante o requerimento do Intendente Bethencourt Filho ao Conselho Municipal: “Guinle & Co., negociantes e engenheiros eletricitas nesta cidade, (...) nos termos e mediante as condições da lei municipal nº 1001 de 21 de outubro de 1904, vêm muito respeitosamente protestar o Exímio Conselho Municipal contra a cláusula primeira do contrato celebrado entre a Prefeitura e a Rio de Janeiro Tramway, Light & Power Co. em 25 de julho deste ano, ora sujeito ao exame e aprovação do Conselho”. Atas do Conselho Municipal. *Alerj.* 20 de julho de 1907.

⁵⁹⁵ “Nery Pinheiro: vem trazer ao conhecimento da Casa que, ele orador e seus ilustres colegas Ernesto Garcez e Alberto Assunção cumpriram ontem a honrosa comissão de representar o Conselho na inauguração oficial do serviço de distribuição de energia elétrica da The Rio de Janeiro Tramway, Light and Power Co.”. Atas do Conselho Municipal. *Alerj.* 31 de julho de 1907.

brasileiros no Conselho Municipal. Cooptando alguns dos intendentes, a Light havia definitivamente blindado a esfera municipal, que a assegurava amplo apoio aos interesses do capital estrangeiro. Entre eles, Ernesto Garcez,⁵⁹⁶ intendente também presente na inauguração dos serviços da Light no Rio de Janeiro, rebatia a manifestação de Guinle & Co. contra “a cláusula primeira” do contrato celebrado entre a Light e a Prefeitura, considerando que: “*a comissão nada tem a opor a este contrato que, a seu ver, consulta os interesses da população e da municipalidade*”.⁵⁹⁷

Concomitante com as tentativas na esfera municipal, a Guinle & Co. avançou para novas estratégias no intuito de conquistar parte do mercado do Distrito Federal. O objetivo da empresa era garantir alguns direitos de suprimento de energia elétrica, como de prédios públicos ou de empreendimentos privados, como as indústrias, para ter garantidas algumas fatias do principal mercado brasileiro no momento da inauguração de sua hidrelétrica. Para tanto, a empresa se aproveitou do Decreto Federal nº 5.407 de 1904, que previa a autorização do governo federal para contratar qualquer empresa para fornecer energia elétrica para seus serviços, e que o excedente poderia ser revendido para a lavoura, indústria ou outros fins. Com o início da construção da usina de Piabanha, a Guinle & Co. passou a ser considerada pelo governo federal como empresa de utilidade pública, o que garantia alguns direitos, previstos pelo Decreto Federal nº 5.646, como a isenção de tarifas aduaneiras e o direito de desapropriação de terrenos.⁵⁹⁸

O importante passo da Guinle & Co. para atender o mercado carioca, entretanto, seria dado no ano de 1907. Mediante o Decreto Federal nº 6.367, de 14 de fevereiro, a companhia nacional estava autorizada a participar da concorrência para o fornecimento de

⁵⁹⁶ Anos mais tarde Ernesto Garcez, juntamente com outros políticos cariocas, seriam personagens de um escândalo envolvendo uma nova renovação de contratos, agora dos serviços de telefonia da Rio de Janeiro Light: “Uma das denúncias, datada de 6 de dezembro de 1921, foi feita, surpreendentemente, por um funcionário da Light, João da Costa, que escreve à Epitácio Pessoa para relatar as propinas que a Light estaria distribuindo para que fosse aprovada, no Conselho Municipal, a lei que autorizava Carlos Sampaio a renegociar o contrato (da empresa canadense). Eram acusados o Senador Irineu Machado, comprado por 500 contos, dos quais teria recebido 200; o Dr. Mendes Tavares (200 contos), o intendente Alberto Beaumont, relator do projeto (100 contos) e o intendente Ernesto Garcez (285 contos). Além disso, prosseguia a denúncia, a Light estaria alistando seus funcionários para votar em Nilo Peçanha e Irineu Machado, e teria conseguido a isenção do recolhimento do Imposto de Transmissão devido pela aquisição formal da concessão da B.E.G., lesando a Prefeitura em 400 contos”. KESSEL, 2001, p.75.

⁵⁹⁷ Atas do Conselho Municipal. *Alerj*. 9 de agosto de 1907.

⁵⁹⁸ Demande adressée par Guinle & Cie au Ministre de L’Industrie pour obtenir le droit d’exploitation et la franchise conformément au Décret nº 5646, au 22 Août 1905. CBEE. *Rapport general sur les usines, l’organisation, les concessions et les franchises de la Companhia Brasileira de Energia Electrica*. Rio de Janeiro : Bureau de Londres, [s.d.].

energia elétrica aos serviços públicos federais no Distrito Federal, com o suprimento de energia por meio da ainda não inaugurada hidrelétrica de Piabanha. Evidentemente que a Rio Light não aceitaria tal medida inocentemente: em 28 de fevereiro de 1907 a empresa canadense protestou junto à União contra as intenções de Eduardo Guinle, que invadia, supostamente, sua área de concessão.⁵⁹⁹ Mesmo assim, outra vitória da Guinle & Co. viria no final desse mesmo ano de 1907. A gestão de Miguel Calmon Du Pin e Almeida no Ministério da Indústria, Viação e Obras Públicas outorgaria outro decreto federal, o de nº 6.732, de 14 de novembro, aprovando o projeto de uma linha de transmissão de energia elétrica da usina Piabanha ao Distrito Federal, incluindo uma subestação no bairro da Mangueira.⁶⁰⁰

Por um curto período de tempo a Guinle & Co. conseguiu mais um vitória contra a Rio Light. Por meio do governo federal, a empresa interrompeu as obras de desvio do Rio Pirai para a barragem da usina hidrelétrica da Light em Fontes, fonte de água que poderia dobrar a capacidade elétrica da usina da empresa canadense, exigindo a autorização do governo do estado para tal utilização. Meses mais tarde, já sob o signo do Alfredo Backer na presidência do estado do Rio de Janeiro (1907-1910), por meio do decreto nº 1.033 de 19 de abril de 1907, a autorização para a utilização das Águas do Pirai foi concedida, e a Rio Light daria início às obras de ampliação da capacidade energética de sua usina.⁶⁰¹

Assim, as perspectivas para Eduardo Guinle vinham melhorando consideravelmente, mas de novo, seria na esfera municipal que o grupo nacional encontraria barreiras. Mais

⁵⁹⁹ “Sendo, porém que a Rio de Janeiro Tramway, Light and Power supondo-se privilegiada legitimamente para o comércio de eletricidade aplicada a quaisquer fins neste distrito, protestou perante o Ministério da Viação, Indústria e Obras Públicas contra a extensão de favores que gozam os suplicantes, a qualquer instalação transmissora que estes se proponham a construir atravessando os limites do Distrito Federal e bem assim contra o eventual contrato entre o Governo Federal e os suplicantes para o fornecimento de energia elétrica”. Relato do advogado de Guinle & Co., Raul Fernandes, *Jornal do Commercio*, 03 de maio de 1907.

⁶⁰⁰ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 1993, p.78. Mas vale lembrar que a Rio Light também conquistou direitos semelhantes aos de Guinle & Co. Em 1906, a empresa canadense comprou a Cia. Cantareira de Carris, responsável pelos transportes de carris de Niterói, cidade em que Guinle & Co. detinha a concessão de distribuição de energia elétrica. Para evitar a compra de energia da empresa concorrente, a Light pediu autorização a Nilo Peçanha, presidente do Estado, para levar a energia produzida por linhas de transmissão do Distrito Federal à Niterói, o que foi atendido. HONORATO, César. “No Rio, conflitos entre capitalistas”. ELETROPAULO. *Memória* III (7). São Paulo: Eletropaulo, 1990. Aparentemente a Rio Light não levou a cabo seu projeto de levar energia elétrica para Niterói, de maneira que, em 1909 já firmados contratos com a Companhia Cantareira e a recém-formada Companhia Brasileira de Energia Elétrica. GUARANÁ, 1975, p.4.

⁶⁰¹ CIA DE CARRIS, Luz e Força do Rio de Janeiro Ltd. *Eletricidade e gás. Legislação – contratos*. Rio de Janeiro, 1940.

uma vez o prefeito Souza Aguiar se colocaria contra o projeto da Guinle & Co., negando a autorização para que a empresa assentasse suas torres de transmissão. No jornal *O Paiz*:

A CBEE está assentando obras sem licença da Prefeitura e contra a sentença da justiça que reconheceu os direitos da Light relativo aos serviços de energia elétrica na capital. A Prefeitura impediu porque a CBEE não tinha licença, por isso e também porque não poderia desobedecer uma sentença jurídica.⁶⁰²

Entretanto, com respaldo do governo federal (MIVOP), a Guinle & Co. desobedeceu a determinação de Souza Aguiar e iniciou a instalação de seus equipamentos esperando a conclusão das obras da usina hidrelétrica. Isso porque, a companhia Guinle & Co. havia remetido ao Tribunal Regional Federal uma Ação Ordinária contra a Fazenda Municipal e a Rio Light alegando tanto que a concessão Reid desrespeitava o preceito de liberdade de indústria como também que a Rio Light não vinha cumprindo os prazos de inauguração das usinas transformadoras de eletricidade.⁶⁰³ Mesmo com a ameaça de multas por parte da prefeitura, a companhia Guinle & Co. não somente levou a cabo seu projeto, como, no ano seguinte, em 15 de setembro de 1908, firmou seu primeiro contrato de fornecimento de energia elétrica no Distrito Federal, com a Estrada de Ferro Central do Brasil.⁶⁰⁴

A dualidade tanto administrativa como legislativa entre poder municipal e poder federal nos serviços de energia elétrica no Distrito Federal vinha acirrando ainda mais os conflitos entre as companhias. Enquanto a Rio Light pressionava para barrar as obras da Guinle & Co., esta denunciava o descumprimento da lei sobre a livre-concorrência. Tal imbróglio levou a discussão para o Supremo Tribunal Federal, com denúncias da fragilidade da jurisdição brasileira sobre o assunto. Um grande acordo foi lavrado no

⁶⁰² O artigo escrito em 1909 já denominava a empresa como CBEE, isso é, empresa formada pelo grupo da Guinle & Co. no início daquele ano para controlar os serviços de energia elétrica. *O Paiz*, 1 de setembro de 1909. HANSEN, Cláudia. *O poder da Companhia Brasileira de Energia Elétrica em Petrópolis (1909-1927)*. Niterói: dissertação de mestrado – UFF, 2006, p.180.

⁶⁰³ Arquivo do Tribunal Regional Federal – BRASIL. Supremo Tribunal Federal. *Mandado Proibitório Light and Power Company e Guinle & Co. – União Federal*, 2 de setembro de 1909. HANSEN, 2006, p.178.

⁶⁰⁴ A Guinle & Co. também foi beneficiada com a autorização para realizar uma série de desapropriações no Distrito Federal entre os anos de 1909-1910. A aprovação de tais processos deixou a Rio Light temerosa ao avanço das obras de sua concorrente, de maneira que a empresa canadense entrou com um pedido de Mandado Proibitório contra a União Federal e a Guinle & Co. para frear tais processos que perturbavam as posses da Light. HANSEN, 2006, p.179.

Tribunal de maneira a negar o conflito e, em 2 de dezembro de 1908, era dado ganho de causa à empresa canadense e ao poder municipal para legislar sobre os serviços de energia na capital. Isto é, como seria sentenciado no Tribunal Regional Federal em 18 de agosto de 1909, por meio do Juiz de Feitos Dr. Saraiva Júnior, o grupo de Eduardo Guinle perdia o direito de instalar a rede de distribuição de energia elétrica para o Distrito Federal, confirmando os atos do Prefeito Souza Aguiar meses antes.⁶⁰⁵ O contexto de incerteza levou a Light, mesmo com a vitória definitiva sobre o privilégio dos serviços de energia elétrica no Distrito Federal, a mover uma ação contra a União, considerando-se lesada pelas instâncias administrativas do governo, vide o Ministério da Indústria, Viação e Obras Públicas.⁶⁰⁶

Mesmo com o respaldo do Tribunal Regional Federal, a Rio Light teria que enfrentar outras manifestações, mas agora nas ruas. Empresa que passou a monopolizar os serviços de transporte urbanos da capital do país, a Rio Light lidava com a vida cotidiana de grande parte da população da cidade. Os inúmeros acidentes,⁶⁰⁷ atrasos e mudanças de itinerários levaram a população às ruas no início de 1909. Entre os dias 11 e 13 de janeiro daquele ano a reação da sociedade contra os serviços chegou ao limite: *“as áreas centrais da cidade foram transformadas em verdadeira praça de guerra, com a ocorrência de mortos, feridos, bondes virados e queimados, construção de barricadas e destruição de combustores de iluminação”*.⁶⁰⁸ Das ruas, as manifestações eclodiram dentro da própria empresa. A diretoria Rio Light já vinha enfrentando alguns conflitos com seus funcionários, diante das exigências dos trabalhadores, que perpassavam por remuneração por trabalhos além das tarefas determinadas, melhores condições para os trabalhadores que lidavam com carvão, redução da jornada de trabalho, e ampliação do horário de almoço. Em maio de 1908, uma primeira paralisação havia deixado a capital sem luz por cerca de cinco dias.

⁶⁰⁵ Arquivo do Tribunal Regional Federal – BRASIL. Supremo Tribunal Federal. *Mandado Proibitório Light and Power Company e Guinle & Co. – União Federal*, 2 de setembro de 1909. Em defesa dos direitos da Rio Light, o advogado da empresa Francisco de Castro Jr. publicou em 28 de julho de 1909 *O privilégio da Light and Power*. Em longo texto, o advogado recupera toda a história do conflito entre a Light e os Guinle no Rio de Janeiro, e descreve as legislações européias e norte-americanas para justificar a necessidade do regime de concessão para serviços públicos, isto é, a manutenção do monopólio para a empresa canadense.

⁶⁰⁶ LAMARÃO, 1997, p.226.

⁶⁰⁷ Conforme a notícia do jornal: “Não é que a Light decidiu exterminar a honesta população desta cidade? (...) Os bondes elétricos continuam a esmagar e trucidar inocentes passageiros. A blague foi o único protesto do povo indefeso, que intitulou com acerto os tais carros de ‘perigo amarelo’”. *Correio da Manhã*, 11 de outubro de 1906.

⁶⁰⁸ ROCHA, 1996, p.264.

Mas foi a greve de final de julho de 1909 que se tornou mais significativa: os operários da companhia de gás abandonaram os serviços, deixando a cidade às escuras novamente, e a polícia e a empresa repreenderam o movimento violentamente: além de várias prisões, a Rio Light chegou a despedir 700 funcionários. A solidariedade de outros funcionários da Rio Light, que permaneceram parados por cerca de duas semanas, não adiantou. A companhia não readmitiu seus funcionários, representando uma grande derrota trabalhista, num momento em que funcionários de indústrias e grandes companhias, como as portuárias, ganhavam espaço dentro de negociações.⁶⁰⁹

Apesar dos problemas jurídicos e sociais, foi justamente na transição de 1908 para 1909 que as duas empresas concorrentes colocariam em funcionamento suas grandes hidrelétricas. Nas palavras de Lamarão: “*Na verdade, Fontes e Piabanha eram as bases de expansão de dois complexos de captação, geração e fornecimento de energia, voltados para um mesmo mercado: o da cidade do Rio de Janeiro*”.⁶¹⁰ Enquanto a Rio Light tinha garantia do mercado do Distrito Federal e inaugurava a hidrelétrica de Fontes, que cedo se tornaria a maior usina do país, a companhia Guinle & Co. botaria em operação a hidrelétrica de Piabanha, usina financiada inteiramente por capital nacional. As duas usinas permitiriam uma significativa expansão no potencial energético da região, transformando o Rio de Janeiro no maior estado produtor de energia elétrica no decênio entre 1900 e 1910.⁶¹¹

A concomitante inauguração das grandes obras da Rio Light e da companhia Guinle & Co. marcariam um importante momento de inflexão nas estratégias empresariais das empresas. Colocando em operação as usinas hidrelétricas de Fontes e Piabanha, as empresas não somente teriam uma ampliação da energia disponível, podendo consecutivamente atender novas áreas com iluminação e transporte de bondes elétricos, como poderiam investir mais intensamente no fornecimento de energia para fins industriais. No caso da Light, não restam muitas dúvidas de que eram os serviços de bondes (vide capítulo 3) os mais rentáveis ainda neste período de início de século XX. As rendas

⁶⁰⁹ CARONE, Edgar. *A república velha. Instituições e classes sociais*. São Paulo: Difel, 1970, 222-3.

⁶¹⁰ E continuando, considera: “Mas exatamente por sua posição desfavorável, os Guinle já tinham assegurado outros mercados para a energia gerada em sua hidrelétrica, sendo Niterói, a capital do Estado do Rio, o mais importante deles”. LAMARÃO, 1997, p.224.

⁶¹¹ Ministério da Agricultura, Indústria e Comércio. Diretoria de Estatística. Recenseamento do Brasil realizado em 01 de setembro de 1920.

referentes à iluminação e força motriz para indústrias apenas teriam uma participação mais expressiva nas rendas gerais das empresas depois da Primeira Guerra Mundial, de forma que o atendimento à demanda industrial crescia gradualmente conforme a energia disponível também era expandida. Ao mesmo tempo, houve, no período, uma troca expressiva da utilização do gás para fins de iluminação, cuja matéria-prima era o dispendioso carvão, pela eletricidade. A evolução das rendas da São Paulo Light ilustra a ampliação da importância dos serviços de iluminação e energia industrial, enquanto a evolução da Rio Light exprime a perda da participação da distribuição de gás para a cidade.⁶¹² Ainda no caso do Rio de Janeiro, vale lembrar que a pequena mudança na porcentagem da participação de transporte na composição da renda da empresa não representa perfeitamente a realidade: em 1910 os ganhos da companhia de bondes Jardim Botânico, uma das maiores da capital, seriam incorporados à receita da companhia canadense, de maneira que as receitas com os serviços de transporte, entre 1909 e 1915, foram falsamente mantidas.

No caso da empresa de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle, a inauguração da hidrelétrica de Piabanha no ano de 1909 definiu uma nova e mais agressiva estratégia do grupo de enfatizar investimentos no setor de energia elétrica. Mesmo com os mercados secundários de Niterói, de São Gonçalo e de Petrópolis garantidos, o potencial energético da usina era capaz de atender também o significativo mercado do Distrito Federal, objetivo primordial do empresário Eduardo Guinle. Nesse sentido, que foi criada a Companhia Brasileira de Energia Elétrica (CBEE),⁶¹³ no fundo uma nova roupagem dos negócios da Guinle & Co., mas com o intuito de acolher única e exclusivamente os serviços de energia elétrica. Assim, logo na formação, a CBEE incorporaria todas as concessões e propriedades referentes à energia elétrica de Guinle & Co., que passaria a responder juridicamente como principal acionista da nova companhia.⁶¹⁴

⁶¹² Tabela 7.1. Renda da São Paulo e Rio de Janeiro Light (em porcentagem):

	São Paulo Light			Rio de Janeiro Light		
	Transporte	Iluminação	Indústrias	Transporte	Luz/energia	Gás
1909	68,85	14,90	16,24	49,76	15,44	34,78
1915	59,56	19,30	21,12	48,46	32,85	18,67

Fonte: São Paulo Light *Annual Report* e Rio de Janeiro Light *Annual Report*.

⁶¹³ Para maiores informações sobre a fundação e evolução da Companhia Brasileira de Energia Elétrica conferir capítulo 6 desta tese.

⁶¹⁴ Com a formação da nova empresa, Eduardo Guinle levou ao Supremo Tribunal Federal duas apelações para a Corte de Apelação (Apelações nº 990 e nº 1.258), referentes à questão das obras da linha de

Na estratégia de conquistar apoio para atender o mercado do Distrito Federal, a recém-formada Companhia Brasileira de Energia Elétrica justificava que a demanda de energia elétrica na capital era enorme, de maneira que a empresa nacional poderia colaborar com o atendimento de parcela de tal mercado. Ao mesmo tempo, Eduardo Guinle liderava uma campanha contra a ampliação da capacidade de produção de energia elétrica da Rio Light, que seriam consolidadas com o final das obras de desvio do rio Piraí para a barragem da usina de Fontes. Segundo o presidente da empresa nacional, as obras comandadas pela Rio Light, especialmente o reservatório da companhia, tinham transformado os municípios de Piraí e São João Marcos num propagador de doenças endêmicas como a malária. Num período em que a capital do estado havia acabado de passar por uma intensa reforma urbana e sanitária, as alegações de Eduardo Guinle tornavam-se extremamente duras, principalmente com a denúncia de mais de quatro mil mortos nas cidades entre os anos de 1908 e 1909, vitimados pela malária. Outras denúncias apontavam para o impacto negativo das obras na região, como a devastação de plantações e a desapropriação de agricultores sem indenização. Tal campanha fez o governo do estado recuar às antigas deliberações e sustar temporariamente as obras da Rio Light. Em apoio aos Guinle estariam o futuro presidente do estado do Rio de Janeiro, Francisco Oliveira Botelho, e seu leal colaborador, Osório de Almeida Filho, cujo pai era Gabriel Osório, acionista da Companhia Brasileira de Energia Elétrica. A Light ficaria presa diante tal determinação até novembro de 1911, quando enfim a empresa pôde retomar os trabalhos e, então, ampliar a produção de energia elétrica.

Neste mesmo quadro de ações vantajosas para o avanço da CBEE ao mercado do Distrito Federal, em 9 de junho de 1909, o Decreto Federal nº 7.437 autorizou que a companhia construísse uma linha dupla de cabos submarinos para transmissão de energia elétrica de Niterói para a cidade do Rio de Janeiro. Ao mesmo tempo, os diretores da CBEE levaram ao Congresso Nacional, instância em que vinham tendo certo apoio, um pedido de concessão de sessenta anos de prestação de serviços de energia elétrica para o Distrito Federal, mediante taxas máximas de 100 réis o kwh, sem cobrança da cláusula-ouro, e com início previsto para 16 de setembro de 1915, isto é, quando o privilégio previsto no contrato

transmissão e à questão da distribuição de energia elétrica no Distrito Federal, esperando novas decisões no plano federal que pudessem referendar as intenções de a Companhia Brasileira de Energia Elétrica assumir os devidos serviços na capital federal. Arquivo Nacional. *Diário Oficial*, 28 de abril de 1910, p.3113.

da SAG se esgotaria. O contrato da SAG havia sido renovado pouco antes por meio do Decreto Federal nº 7.668, que havia estendido o prazo de concessão de iluminação particular na capital de 1915 para 1945, todavia, mantendo a exclusividade restrita ao ano de 1915. Os preços máximos que seriam oferecidos pela Rio Light, segundo a renovação do contrato da SAG, eram de 200 réis por kwh para iluminação pública e 285 réis para iluminação particular. Em suma, não apenas por oferecer a metade do preço, mas também por não exigir a cobrança da cláusula-ouro, a proposta da Companhia Brasileira de Energia Elétrica tornava-se extremamente benéfica tanto para o governo como para a população.⁶¹⁵ Logo, a Comissão de Constituição e Justiça da Câmara dos Deputados acabou aceitando o projeto, que por sua vez, ficaria quase dois anos em suspensão para entrar na ordem do dia.

Mesmo sem que o projeto entrasse em discussão no Congresso Nacional, a CBEE se aproveitou da indicação de Inocêncio Serzedelo Corrêa, engenheiro militar, industrialista e aliado do grupo nacional, para a prefeitura do Distrito Federal (1909-1910).⁶¹⁶ Recuperando a velha argumentação de defesa da livre-concorrência em respeito ao Decreto nº 1.001 de 1904, o então prefeito autorizou que a Companhia Brasileira de Energia Elétrica assentasse linhas de distribuição de energia elétrica e instalasse uma usina a vapor para fornecer energia imediatamente e, a partir de 1915, com concessão de 90 anos, pudesse distribuir energia elétrica proveniente da usina hidrelétrica de Piabanha.⁶¹⁷ O requerimento da companhia foi levado à prefeitura em 26 de março de 1910 e, entre outras motivações, acusava a Rio Light de, mesmo depois de quatro anos de concessão, não ter a previsão de terminar a instalação das linhas de transmissão.⁶¹⁸ O principal interesse dos diretores da

⁶¹⁵ Os diretores da Rio Light, como Alexander Mackenzie, alegariam que os preços oferecidos pela Companhia Brasileira de Energia Elétrica eram irrealistas e apenas tinham o intuito de desestabilizar as operações da companhia canadense no país.

⁶¹⁶ Além de Serzedelo Corrêa, a CBEE se aproveitaria do apoio de Nilo Peçanha, na presidência da República, e do advogado da empresa, Raul Fernandes, na Câmara dos Deputados. Nilo Peçanha, que inclusive foi quem indicou Serzedelo Corrêa para a prefeitura do Distrito Federal, diferentemente de seus antecessores, Afonso Pena, Rodrigues Alves e Campos Sales, tinha uma posição mais próxima ao protecionismo e ao nacionalismo, mantendo relações com o assíduo crítico do capital estrangeiro, Alberto Torres. Segundo a apelação da Light ao Tribunal Regional Federal: “O governo do Sr. Dr. Nilo Peçanha, do qual era uma espécie de leader talentoso, Sr. Dr. Raul Fernandes, advogado da Guinle & Co. e CBEE, dava-lhes mão forte, mandando celebrar contrato para fornecimento de energia elétrica, às ilhas das Cobras, Enxada e Villegaignon”. HANSEN, 2006, p.183.

⁶¹⁷ Aprovação do pedido demandado pela CBEE sob o nº 4.520, de 28 de abril de 1910, assinado por Serzedelo Corrêa. CBEE. *Rapport General...*, s/d, p.161.

⁶¹⁸ CBEE. *Rapport General...*, s/d, p.159. O contrato previa inclusive que a companhia pudesse iniciar as obras de instalação de linhas de transmissão nos lugares já ocupados pela Light: “Nas ruas, praças, avenidas, caminhos e passeios públicos, onde já existe linhas aéreas ou subterrâneas de distribuição de corrente elétrica,

CBEE era já iniciar as obras de instalação de seus equipamentos elétricos, como assentar canalizações e linhas de distribuição, para que, ao terminar o contrato de exclusividade da Rio Light, a companhia pudesse assumir imediatamente alguma parcela do mercado.⁶¹⁹

Levando a determinação de Serzedelo Corrêa ao Supremo Tribunal Federal, a Rio Light, mediante seu advogado Rui Barbosa, voltou a defender o direito exclusivo de assentar canalização e equipamentos para a distribuição de energia elétrica. Além disso, a Rio Light moveu uma ação ordinária contra a CBEE exigindo a anulação da concessão para fornecimento de energia elétrica para depois de 1915, assinada e autorizada previamente pelo prefeito Serzedelo Corrêa. A petição de Rui Barbosa foi suficiente para embargar as obras da CBEE, mas o processo sobre a concessão do grupo nacional, que se desenrolaria no Supremo Tribunal Federal, somente receberia uma decisão final em 1915.⁶²⁰

Enquanto a decisão do Supremo Tribunal Federal não era julgada, em 1911 a CBEE voltava ao Conselho Municipal para novo requerimento conforme aquele apresentado em 1909 com o intuito de suprir energia elétrica para a capital a partir de 1915, isto é, do fim do período de privilégio existente no contrato da Société Anonyme du Gaz. Segundo o requerimento assinado pelo presidente do grupo, Eduardo Guinle, a companhia solicitava novamente: “*concessão para constru  o, uso e gozo de uma rede de distribu  o de energia elétrica para ilumina  o particular desta capital e seus subúrbios, pelo prazo de 60 anos*”, segundo as condi  o  es de livre-concorrência, por meio do preço de 100 réis o kwh.⁶²¹ O projeto da CBEE havia sido aprovado pelas Comiss  o  es de Justiça e Obras Públicas da casa, quando levado    sessão do Conselho em 1911 foi rejeitado. A vota  o na Câmara carioca revelou que o debate era intenso, pois o resultado de 66 votos contra os Guinle e 40 a favor apresentava uma severa divisão dos grupos internos do Conselho.⁶²²

pertencentes    Rio de Janeiro Tramway, Light and Power Co. Limited, os concessionários colocaram suas linhas sem prejudicar as precedentes”. CBEE. *Rapport General...*, s/d, p.163.

⁶¹⁹ Apesar de algumas boas perspectivas nos meios executivos e federais, a CBEE vinha colecionando derrotas jurídicas: “O prefeito Souza Aguiar já tinha indeferido o pedido da CBEE para fazer obras relativas a distribu  o de energia elétrica no Distrito Federal; o juiz dos Feitos da Fazenda Municipal julgou improcedente a A  o Ordinária movida pela Guine & Cia. e a CBEE contra a The Rio de Janeiro Light and Power e prefeitura municipal e agora, o Supremo Tribunal Federal julgou improcedente o agravo movido pela CBEE contra a decisão do juiz da 1  . Vara Federal que concedeu o Interdito Proibitório pedido pela Light”. HANSEN, 2006, p.182.

⁶²⁰ Arquivo do Tribunal Regional Federal – Brasil. Corte de Apela  o (Primeira Câmara). *Apela  o Civil The Rio de Janeiro Light and Power e Guinle & Co./CBEE – Fazenda Municipal*. HANSEN, 2006, p.182.

⁶²¹ Atas do Conselho Municipal. *Alerj*. 23 de novembro de 1911.

⁶²² *Brazil ferro-carril*, n   24, dezembro de 1911, p. 12.

Entre outras discussões que eram novamente levantadas para debate no Conselho Municipal com o requerimento da CBEE estava a quem caberia legislar sobre os serviços urbanos na cidade. Conforme fala de Paulino de Souza: *“terminado o prazo em 1915, não deve mais a União intervir, deixando que a municipalidade providencie sobre o assentamento nas vias públicas das canalizações destinadas ao fornecimento de luz aos particulares”*.⁶²³ Essa era uma medida que o poder municipal, com unanimidade, defendia, questionando a participação do governo federal nas heranças da concessão da Société Anonyme do Gás. Seguindo a argumentação de Paulino de Souza e as posições de Rui Barbosa, o Supremo Tribunal Federal acabou definindo em novembro de 1911 que as decisões referentes ao suprimento de energia elétrica seriam definitivamente da alçada municipal, seguindo as regras existentes para os outros municípios do país.

A balança que havia pendido para o lado dos Guinle na passagem para a década de 1910, parecia inverter sua posição, principalmente com a saída de Serzedelo Corrêa do cargo de prefeito. Assim, a perspectiva de consolidação do monopólio por parte da Light tornava-se cada vez mais próxima. Mas, enquanto o requerimento da CBEE no Supremo Tribunal Federal não fosse julgado, nada estaria definido. A Rio Light, por sua vez, em 1913, acrescentou mais 25.000 kw a seu parque gerador mediante a instalação de duas novas unidades geradoras na usina de Fontes. Era a fase de expansão do potencial elétrico com o término das obras de transferência das águas do rio Pirai para a barragem do Ribeirão das Lages. E, mesmo sem saber sobre o futuro da concorrência da distribuição de energia elétrica no Distrito Federal, a companhia, ao menos, já havia garantido a unificação dos contratos das companhias de bondes, detendo o monopólio de tal setor.

Em que pese a unificação dos contratos das companhias de bondes, a conclusão das obras da hidrelétrica e a grande expansão da produção de energia elétrica por parte da Light,⁶²⁴ o processo de construção acabou se tornando assaz custoso para a diretoria da

⁶²³ Atas do Conselho Municipal. *Alerj*. 23 de novembro de 1911.

⁶²⁴ Tabela 7.2. Produção de energia da Rio Light na hidrelétrica de Fontes (1908-1917)

Anos	Energia por 1.000 Kwh	Ano	Energia por 1.000 Kwh
1908	18.000	1913	134.253
1909	42.436	1914	185.589
1910	79.002	1915	199.479
1911	118.109	1916	217.725
1912	95.300	1917	231.504

Fonte: Rio Light, *Annual Report*, 1909-1918.

Light, a tal ponto que se chegou a pensar na quebra da empresa no ano de 1907.⁶²⁵ Não é para menos que a empresa do Rio de Janeiro teve que recorrer mais a venda de ações e a empréstimos frente os centros financeiros europeus que a São Paulo Light.⁶²⁶ E foi justamente naquele período que a CBEE publicaria dois textos em francês, o *Rapport general sur les usines, l'organization, les concessions et les franchises de la Companhia Brasileira de Energia Electrica* e *La question de l'électricité dans Rio de Janeiro: La Compagnie Light & Power contre la Compagnie Brésilienne d'Énergie Électrique et Guinle & Cie.*, com o intuito tanto de alertar sobre os processos jurídicos que corriam no Distrito Federal para seus próprios investidores como, também, de não incentivar que novos empresários financiassem as obras da Rio Light por meio da redução dos valores das ações da Light. A campanha de Eduardo Guinle, aparentemente, não surtiria grande efeito, e a Light continuaria desfrutando de respeitável apoio no cenário internacional.

No início de 1915, aproximando-se o término da concessão SAG, que garantia à companhia Rio Light o controle e privilégio dos serviços de iluminação elétrica, os órgãos políticos tiveram que, finalmente, dar um parecer conclusivo sobre a concessão da energia elétrica no Distrito Federal. Mesmo com nova representação junto ao MVOP, que tentava sustar a renovação do contrato da Light para iluminação na capital federal, a CBEE não teria êxito na busca por uma parcela do mercado carioca. Novas manifestações de alguns políticos alertariam para os pressupostos da livre-concorrência, contudo, tanto na esfera federal como na municipal, a Light conseguiria finalmente abafar as tentativas de entrada da Companhia Brasileira de Energia Elétrica no mercado do Distrito Federal.

Foi nesse cenário de derrotas que os Guinle ficaram dispostos a vender a usina de Piabanha, além de suas numerosas concessões para a concorrente Light. A oferta de 14 milhões de dólares pelas propriedades aconteceria já no ano de 1915. Alexander Mackenzie, da sua parte, ofereceu apenas 8 milhões.⁶²⁷ Outro fator que não auxiliava a negociação entre as empresas foi a irrupção da Primeira Guerra Mundial, que tornaria os serviços no Rio de Janeiro mais custosos, reduzindo os interesses dos diretores canadenses de ampliarem seus

⁶²⁵ O problema financeiro da Rio Light foi agravado com o Pânico de 1907, que paralisou os bancos e os fluxos financeiros dos Estados Unidos e Europa. Conferir: GUALD, 2006, p.112-5 e ARMSTRONG & NELLES, 1988, p.74-6.

⁶²⁶ A ligação com empresários de Paris, Bruxelas e Londres demonstram a importante ligação financeira da empresa com novas fontes de financiamento, mas também a dificuldade financeira que a Rio Light enfrentou, passando a recorrer a um capital mais diversificado. Rio Light, *Annual Report*, 1908.

⁶²⁷ ARMSTRONG, & NELLES, 1988, p.176.

investimentos. Não é para menos que foi justamente nesse período que a Rio Light passaria a se valer da cláusula-ouro, para manter a rentabilidade da empresa frente à desvalorização da moeda nacional, e, conseqüentemente, encarecendo o preço dos serviços para os consumidores cariocas. Sem que a Light firmasse a transação, o setor de energia elétrica na região do atual estado do Rio de Janeiro permaneceria praticamente a mesma até fins da Primeira República. Enquanto a Light deteria o monopólio dos serviços no Distrito Federal, avançando gradualmente para algumas outras cidades do interior do estado, a Companhia Brasileira de Energia Elétrica continuaria com o controle dos serviços de Niterói, Petrópolis e São Gonçalo.

O resultado desse conflito para aquisição da concessão do Distrito Federal marcaria, também, as diferentes e novas estratégias das empresas para o serviço de energia elétrica na região. A Light, além do controle do Distrito Federal em 1936, já detinha 78% do total da capacidade instalada fluminense, enquanto a CBEE mantinha apenas cerca de 12% do parque gerador de energia elétrica. Isto é, diferentemente da Rio Light, que estendeu sua área de atuação, absorvendo pequenas usinas hidrelétricas, ampliando sua produção de energia, e atendendo novos municípios, a CBEE apenas ampliou seu parque com a inauguração da hidrelétrica de Fagundes, com 4.800 kw em 1927, já no ano em que a empresa nacional seria vendida para o grupo norte-americano Amforp. A Rio Light, em comparação, três anos antes da inauguração da hidrelétrica de Fagundes da CBEE, havia inaugurado a usina de Ilha dos Pombos, que, já em 1925, atingia o potencial de 44.000 kw. Logo, é perceptível o desinteresse do grupo Guinle no setor energético depois das derrotas tanto em São Paulo como no Rio de Janeiro. Esse foi o momento em que o poderoso grupo nacional passaria a buscar novas atividades:

A única explicação mais concreta sobre o interesse dos empresários brasileiros na venda da companhia reside no surgimento de novas possibilidades de investimento em outros ramos de negócios, mais especificamente no setor bancário. De fato, há informações de que o capital levantado com a venda da CBEE foi utilizado na criação, em 1927, do Banco Boavista, sociedade anônima destinada a ampliar as operações da casa bancária Boavista Companhia Ltda., fundada em 1923 por Alberto Teixeira Boavista. Guilherme Guinle havia sido o principal dos dez cotistas que contribuíram para a

criação da firma, cuja área de atuação limitava-se ao Distrito Federal.⁶²⁸

Enquanto isso, o período de Primeira República seria o período do auge de investimentos da companhia canadense, que somente reduziria os gastos com a ampliação de suas plantas e do potencial energético na década de 1930, com a promulgação do Código de Águas.⁶²⁹ Dentre as estratégias da Light, a estreita relação com os grupos políticos nacionais continuaria sendo decisiva para a manutenção de contratos favoráveis aos investidores estrangeiros. Nos anos 1920, por exemplo, para a renovação dos contratos de telefonia, a Light novamente se valeria das relações com proeminentes políticos:

O episódio demonstrou que a soma do poder de influência da Light com a ação decidida do prefeito havia vencido os interesses combinados dos setores comercial e industrial da cidade, além da opinião pública e da maioria da imprensa. Os longos anos de estreito relacionamento entre Carlos Sampaio e Alexander Mackenzie estiveram na origem da articulação para atender as demandas da Light, e a intervenção dos credores externos, explicitando a teia de interdependência que ligava crédito internacional e concessões de serviços no processo de crescimento da cidade, foi decisiva para a concretização da operação.⁶³⁰

Independentemente das estratégias políticas para angariar apoio dentro do Distrito Federal, é inegável a transformação urbana da capital brasileira em que a Rio Light esteve envolvida com papel de destaque. A iluminação da cidade e o desenvolvimento do setor de transportes, unidos com toda a preocupação de prefeitos, como Pereira Passos, e presidentes como Rodrigues Alves, em transformar o Rio de Janeiro numa capital de condições de sociabilidade internacional, acabaram por revolucionar as formas de vida da população. A abertura de grandes avenidas, o saneamento da cidade, a construção de grandes prédios públicos faziam parte do novo projeto urbanístico; ao menos para as regiões centrais da cidade. Os bondes, que eram uma novidade no último quartel do século XIX, já no início do século XX, faziam parte da realidade da população, e cumpriam com o papel de articulação da cidade; e cada vez mais era o bonde elétrico que entrecortava os bairros da capital, desempenhando uma significativa função social.

⁶²⁸ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 1993, p.98.

⁶²⁹ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, 1993.

⁶³⁰ KESSEL, 2001, p.65.

Tabela 7.3. Bondes na cidade do Rio de Janeiro

Ano	Passageiros Transportados (1.000)	Extensão das Linhas (Km)	Número de carros
1905	110.571	290	610
1910	135.800	337	810
1915	191.508	379	979
1920	283.009	400	1.100
1925	374.633	417	1.237

Fonte: Kessel, 2001, p.125.

Contudo, por mais visíveis que fossem as transformações na cidade, estas ainda tinham certa disposição em manter-se concentradas para uma camada da população:

A camada mais pobre da população mesmo que seduzida pela eletricidade, teve um contato bem menos espetacular com ela. O impacto de uma multinacional no seu cotidiano foi muito mais significativo do que propriamente o fascínio pela nova tecnologia. O contato desta população mais pobre com a eletricidade deu-se, de forma mais abrangente, através de eletrificação dos bondes, meio de transporte bastante popular.⁶³¹

Com relação à iluminação pública, foi no ano de 1911 que, pela primeira vez, a verba despendida pelo governo com iluminação pública elétrica superou aquele com iluminação pública a gás. Isso obrigava a SAG a procurar novas formas de inserção no cotidiano da população como, por exemplo, com o gás para utilização doméstica, principalmente com a irrupção da Primeira Guerra Mundial que, ao dificultar a importação de carvão, encareceu consideravelmente a produção de gás, incentivando ainda mais a substituição da iluminação a gás pela elétrica. Outro ramo em que cresceria acentuadamente o consumo de energia elétrica seria o industrial, atestando tanto a importância do centro industrial carioca, como a tendência irreversível da incorporação da energia elétrica na produção industrial. Em 1920, o Distrito Federal que havia perdido a liderança de centro industrial brasileiro era, por outro lado, a região em que o percentual da

⁶³¹ ROCHA, 1996, p.262.

força motriz industrial proveniente da eletricidade alcançava as taxas mais elevadas: 87,5% do total da força motriz empregada, enquanto a média nacional era de 47,2%.⁶³²

Em suma, passados vinte anos da chegada da Light ao Rio de Janeiro, a empresa canadense havia não somente conquistado o monopólio dos serviços públicos do Distrito Federal, mas vinha mudando por completo o cotidiano dos habitantes da capital. Não é possível conjecturar qual seria o cenário caso fosse outra empresa a concessionária dos serviços no Distrito Federal. De qualquer maneira, talvez não com a velocidade com que as transformações ocorreram na região, mas é difícil imaginar que a incorporação da energia elétrica não fosse realizada, numa economia como da cidade do Rio de Janeiro, ainda durante a Primeira República.

⁶³² LAMARÃO, 1997, p.330.

Capítulo 8. Light versus CBEE: conflitos em São Paulo

Antecedentes

Em meados do século XIX, poucos poderiam prever o que se tornaria a cidade de São Paulo algumas décadas mais tarde. Centro comercial e financeiro da cafeicultura paulista, já nos anos de 1870 a cidade vinha incorporando um vigoroso padrão de crescimento econômico, que, alimentado pela circulação do comércio cafeeiro, gerou a expansão de atividades paralelas, como a formação de ferrovias e bancos. O estímulo à urbanização por meio da ampliação da divisão social do trabalho, da transformação de São Paulo, entre outras cidades do interior paulista, em local de residência dos grandes fazendeiros, e da própria dinamização da economia, abriu um novo horizonte para investidores paulistas: o setor de serviços públicos.

A cidade de São Paulo, no último quartel do século XIX, ainda não tinha o mesmo vigor do mercado carioca, nem mesmo a tradição da elite soteropolitana, contudo vinha demonstrando um grande potencial na condução das transformações urbanas. Tanto que, para o historiador Eurípides Simões de Paula, esse seria o período da “segunda fundação de São Paulo”. Grandes grupos econômicos e empresários nacionais e internacionais, percorrendo os atalhos para alcançar as elevadas e rentáveis taxas de lucros que a economia proporcionava, passaram a investir nos mais diferentes negócios na região. A companhia ferroviária inglesa, San Paulo Railway, os bancos, English Bank e London & Brazilian Bank, as diversas casas comerciais de café, os variados negócios do grande capital cafeeiro, eram todas diferentes dimensões de um mesmo processo de expansão econômica. É neste cenário promissor que, de um lado, a companhia canadense Light escolheria o mercado paulista e o setor de serviços públicos como o empreendimento inicial do grupo no país, ao passo que, de outro lado, os cariocas Candido Gaffrée e Eduardo Guinle, que já haviam plenamente se estabelecido na cidade de Santos, com a concessão do Porto de Santos, pretendiam conquistar novas atividades. Se, nos primeiros anos do século XX, o objetivo dos dois grupos era, acima de tudo, garantir o controle do mercado do Distrito Federal, não passava despercebido por nenhuma das empresas a relevância do mercado de São Paulo. Por isso que, mesmo com um volume significativo de investimentos tanto da Light como da Guinle & Co. direcionado para a construção da infra-estrutura elétrica no Rio de Janeiro

entre os anos de 1905 e 1907, importantes embates na divisão do mercado paulista aconteceram concomitantes àqueles do Distrito Federal.

Assim, a disputa entre a Light e o grupo Guinle (reconhecido em São Paulo por sua “outra identidade” empresarial Docas de Santos)⁶³³ refletiria a questão da modernização da cidade de São Paulo. A energia elétrica, como um dos principais meios para a realização do processo de urbanização, tornou-se uma infra-estrutura disputada na cidade em que os capitais nacional e estrangeiro duelariam para garantir parte do mercado paulista. Enquanto a São Paulo Light promovia sua propaganda exaltando o desenvolvimento e as novas tecnologias trazidas do estrangeiro, a Docas de Santos tentava criar um sentimento nacionalista de defesa das empresas brasileiras, estratégia também utilizada no Rio de Janeiro com a aliança com políticos nacionalistas. Para tanto, a campanha da empresa nacional apresentava preços para as tarifas da energia elétrica bem abaixo daqueles de sua concorrente, acusando a São Paulo Light de imperialista e exploradora da sociedade paulistana. Por sua vez, empresários canadenses responderiam às acusações acusando Candido Gaffrée e Eduardo Guinle de hipócritas, no sentido em que eram os custos com os serviços portuários atendidos pela companhia Docas de Santos que penalizavam a população do estado. Nascia, então, nos jornais paulistas, uma disputa mitológica: o “polvo canadense” *versus* o “minotauro de Santos”.

Mas, antes mesmo do início do duelo de titãs pelo mercado paulista, a chegada da Light em São Paulo já havia causado uma série de agitações na reorganização do setor de serviços públicos.⁶³⁴ Originadas na década de 1870, a cidade de São Paulo já era atendida por uma série de empresas de serviços públicos. A única estrangeira era a The São Paulo Gás Co. Ltd, fundada em Londres em 1869, cuja concessão assegurava os serviços de iluminação urbana a gás, realizados por meio de lampiões.⁶³⁵ No setor de transportes,

⁶³³ Os jornais do período se referiam aos conflitos pelo mercado de eletricidade de São Paulo como entre a empresa canadense Light e a nacional Docas de Santos. Contudo, como visto no capítulo 6 desta tese, no setor de energia elétrica a empresa dos diretores da companhia Docas de Santos era nomeada como Guinle & Co. até o ano de 1909, quando foi formada a empresa Companhia Brasileira de Energia Elétrica (CBEE). Neste capítulo, com o intuito de manter as referências da época, vamos nos valer também do nome Docas de Santos.

⁶³⁴ A chegada da Light no Brasil, como a conquista das primeiras concessões em São Paulo, foi trabalhada de maneira mais aprofundada no capítulo 3 desta tese.

⁶³⁵ A autorização para funcionamento foi concedida em 28 de agosto de 1872, no momento em que a primeira usina foi ativada, com concessão de vinte e cinco anos. SILVA, João Luiz Maximo da. “As empresas de energia e o consumo doméstico de gás em São Paulo no início do século XX”. *História econômica e história de empresas*, IX.2. São Paulo: Associação de Pesquisadores em História Econômica – ABPHE, 2006, p.75.

algumas empresas dividiam as regiões da cidade: a Companhia de Carris de Ferro de São Paulo, formada, inicialmente, por Manuel Lemgruber e Temístoles Petrochino em 1872, e, absorvendo membros do grande capital cafeeiro na década de 1880, como Francisco de Paula Mayrink, Antônio da Silva Prado e Antônio Paula Ramos, atendia as regiões centrais da cidade. Com o passar do tempo, novos acionistas, de origem do capital urbano e ligados ao comércio e ao setor financeiro, como Antonio Proost Rodovalho, Joaquim Pinto do Carmo Cintra, Ismael Dias da Silva e Joaquim Franco de Lacerda passaram também a compor a lista dos grandes acionistas, de maneira que, em fins da década de 1880, a empresa de bondes já tinha uma diretoria praticamente igual a da importante empresa nacional, Companhia Paulista de Estradas de Ferro. E ainda na década de 1880, duas outras companhias de bondes passariam a percorrer as zonas mais distantes da cidade: a Companhia de Carris de Ferro de São Paulo a Santo Amaro e a Companhia de Carris de Ferro de Santana, formadas, não diretamente, por meio do capital cafeeiro. Dentre as empresas de serviços urbanos formadas na década de 1880 ainda estava a Companhia Cantareira de Esgotos, fundada por Clemente Falcão Sousa Filho, Rafael Pais de Barros e Antônio Proost Rodovalho, que passaria para as mãos do Estado de São Paulo na década seguinte. E, finalmente, ainda nesse período, a primeira proposta de distribuição de energia elétrica para São Paulo foi realizada pela Empresa Paulista de Eletricidade – de Marques, Moutte & Companhia – para servir a estação central, mas que não redundou em sucesso.⁶³⁶

A década seguinte marcaria o início das transformações, com a tendência a concentração das empresas de serviços urbanos, que culminaria com a vinda da Light para São Paulo na transição para o século XX. Em 1893 ocorreu o início da fusão das companhias de carris urbanos em torno da Companhia Viação Paulista. Em 1897 essa fusão foi ainda mais ampliada, com a afluência das concessões de São Paulo e Santos, reunindo as seguintes companhias: Companhia de Carris de Ferro de São Paulo, Companhia de Transporte Paulista, Companhia Ferro-Carril de São Paulo, Companhia City de Santos, Companhia São Vicente, Empresa Vila Matias e Empresa Santista. Entre os principais diretores eram listados: Francisco de Paula Mayrink e João Pinto Ferreira Leite.⁶³⁷ Anos

⁶³⁶ SAES, Flávio. A grande empresa de serviços públicos na economia paulista. São Paulo: Hucitec, 1986, p. 145-7.

⁶³⁷ A prefeitura de São Paulo promulgou a Lei Municipal nº 400, de 11 de maio de 1899, determinando a “unificação dos contratos” da Companhia Viação Urbana, em que garantia mais quarenta anos de privilégio

antes, em 1892, foi fundada a Companhia Água e Luz de São Paulo, que, assumindo os projeto do grupo Marques, Moutte & Comp., tinha o objetivo de fornecer os serviços de eletricidade particular e industrial, água e saneamento. Contudo, os privilégios dos serviços de iluminação públicos a gás ficaram mantidos pela São Paulo Gás Co. por meio da renovação, em 1897, por mais trinta anos, do contrato da empresa com o governo do Estado.⁶³⁸ Esse contrato permitia que a empresa fornecesse gás para fins domésticos e industriais, contudo não impedia que outras empresas empregassem qualquer outro processo de iluminação nas áreas não atendidas pela companhia, nem que, nas áreas atendidas, fosse produzida, distribuída e vendida eletricidade sem utilização do gás.⁶³⁹

Foi nesse contexto de ampliação da gama de serviços urbanos disponibilizados para a capital e de concentração do número de empresas, que a São Paulo Light foi constituída. O governo federal recebeu a Light com significativo apreço. O projeto de recuperação da economia implementado por Manoel Ferraz de Campos Sales previa a retomada de fluxos de investimento estrangeiro para o país e, assim, o interesse da Light pela capital paulista vinha em boa hora. Em 17 de julho de 1899, por meio do decreto nº 3.349, o Ministro da Indústria, Viação e Obras Públicas, Severino Vieira, e o presidente da república, Campos Sales, assinavam a autorização de funcionamento da empresa canadense no país. Para tanto, a empresa deveria se submeter às leis nacionais e apresentar um diretor que residisse no Brasil. E, com a autorização, a companhia receberia alguns direitos, como: do estado de São Paulo, a autorização para desapropriação de terrenos para construção de hidroelétricas, por meio da Lei nº 781 de 12 de setembro de 1899, e a utilização da cachoeira no Rio Tietê. Em 1904, por meio da Lei nº 1.316 de 31 de dezembro, a São Paulo Light recebia do governo federal a isenção de direitos aduaneiros, de desapropriação de terrenos e benfeitorias e providências necessárias às instalações e execução do serviço público.⁶⁴⁰

para as regiões já atendidas pela empresa, mas exigia-se em troca a substituição gradual dos antigos bondes movidos por meio de animais por bondes elétricos.

⁶³⁸ Existiam já certas ressalvas ao serviço prestado pela companhia inglesa, mas, diante da falta de concorrentes, a renovação do contrato foi inevitável. Mas é importante perceber que, ao mesmo tempo em que o poder público renovava o contrato com a São Paulo Gás Co., por meio da lei nº 440, abria-se uma cláusula nova no contrato, permitindo a implementação da iluminação por outras empresas mediante matrizes diversas do gás. SILVA, 2006, p.76.

⁶³⁹ SOUZA, Edgar de. *A história da Light. Os primeiros 50 anos*. São Paulo: Eletropaulo, 1982.

⁶⁴⁰ MENDES, Dirce, POLETI, Iraci e SOARES, Luiza. "A formação do grupo Light". *Memória*. Nº 24. São Paulo: Eletropaulo, 1995.

Quatro dias após a permissão do governo federal para entrada da São Paulo Light no mercado brasileiro, em 21 de julho de 1899, a prefeitura paulista promulgava a Lei nº 407, para regular os serviços de força e luz da capital do estado. O decreto assinado pelo Prefeito Antonio Prado determinava que toda e qualquer concessão de serviço “de distribuição de força e luz elétricas” dependeria da aprovação e autorização do prefeito. Além de uma longa descrição das quatro zonas de distribuição de força e luz elétrica da cidade e dos materiais e equipamentos que deveriam ser usados pelas companhias, o documento previa prazo de no máximo vinte anos de concessão, e que era reservado ao prefeito “*o direito absoluto de conceder outras autorizações do mesmo gênero, dentro da mesma zona, com exclusão dos lugares ocupados pelas canalizações já estabelecidas*”.⁶⁴¹ A legislação também previa punições para as empresas que não cumprissem os prazos e a qualidade do serviço, as quais, no limite, chegavam a anulação do contrato (artigo 18).

Com as concessões de Gualco e Souza em mãos, em fins de 1899, foi firmado o contrato de concessão entre a companhia canadense Light e a cidade de São Paulo, em que a companhia aceitava os termos do decreto emitido pelo prefeito Antonio da Silva Prado. O contrato de concessão, por sua vez, reafirmava os objetivos da empresa canadense: “*A concessão para a construção, uso e gozo de linhas para a produção e distribuição de eletricidade para a iluminação, força motora e outros misteres da indústria e comércio*”.⁶⁴² Tal permissão autorizava a Light a produzir e distribuir energia elétrica em São Paulo, além de permitir a construção de linhas de bondes e de assentar as linhas de transmissão da usina a ser construída no município de Parnaíba. Apesar da abrangência da concessão, a São Paulo Light apenas iniciava sua empreitada pra conquista do mercado paulista, já que este mercado era dominado por outras empresas.

No que diz respeito ao serviço de transportes urbanos, a São Paulo Light temia que a unificação dos contratos da Viação Urbana tivesse garantido grandes poderes à empresa local. Por isso mesmo, no período da unificação dos contratos, a Light, por meio de Gualco e Souza, protestou os termos do contrato, questionando que o monopólio poderia barrar o desenvolvimento que a cidade vinha empreendendo. Nesse sentido, a Câmara Municipal, mesmo mantendo as garantias para a Viação Urbana, emitiu, juntamente com a decisão, a

⁶⁴¹ Lei nº 407, de 21 de julho de 1899, artigo 12.

⁶⁴² SOUZA, 1982, p. 29.

seguinte notificação: “*não se deve pensar a unificação como impedimento de estabelecimento de outras empresas de transporte do mesmo gênero; a junção só diz respeito às linhas já assentadas*”.⁶⁴³ E justamente por meio dessa brecha a São Paulo Light tentaria adentrar o mercado paulista de transportes urbanos, ainda mais considerando que a concessão transmitida de Francisco Gualco e Antônio Sousa para a companhia Light, referente a Lei Municipal nº 304, já previa o estabelecimento de linhas de bondes elétricos. Então, antes mesmo do final de 1899, a companhia canadense iniciou suas obras para assentar os trilhos conforme as estipulações existentes na lei nº 407.

Mas esse avanço da Light no mercado paulista era considerado irregular para os diretores da Viação Paulista. Conforme recursos apresentados à Câmara Municipal, acreditavam os diretores que as linhas da concorrente seguiam percursos paralelos ao da Viação, de maneira a não respeitar os “lugares ocupados”. Durante meses, Carlos de Campos, advogado representante da Light, e Manoel Pedro Villaboim, advogado representante de Viação Paulista se enfrentaram em longos embates na Câmara Municipal, que ora autorizava a Light a continuar suas obras, ora determinava o embargo das obras da companhia estrangeira. Na disputa jurídica, a São Paulo proclamava o discurso da livre-concorrência, caminho que permitiria a companhia suplantar os serviços de sua concorrente.⁶⁴⁴ A solução encontrada por Alexander Mackenzie foi pressionar financeiramente a Companhia Viação Paulista, que se encontrava bastante endividada. Depois de longos trâmites com os avalistas da companhia nacional, a São Paulo Light conseguiu levá-la a liquidação, absorvendo concessões e equipamentos por meio de leilão realizado em 21 de maio de 1901. A Câmara Municipal, por meio da lei nº 528, 17 de julho de 1901, unificava agora os direitos da Light no serviço de transporte, pois, ao ter absorvido

⁶⁴³ *Correio Paulistano*, 10 de maio de 1899.

⁶⁴⁴ Os jornais tomavam parte do debate sobre a livre-concorrência, e também criticavam o controle da prefeitura sobre as concessões de serviços públicos: “Admitida a livre-concorrência, é obvio que ela só poderia ser praticável mediante um certo número de prescrições no tocante à serventia das ruas e praças e à municipalidade competia estabelecê-las e sujeitar a elas todos quantos pretendessem fazer instalações. Mas a isso, exclusivamente a isso, devia limitar-se a ação municipal. Contudo, assim não sucede. Pela lei à que estamos nos referindo (lei nº 407 de 6 de julho de 1899), ninguém pode fazer instalações de força e luz elétricas sem sujeitar-se a um prazo, que não pode exceder de 20 anos, sem estabelecer certos e determinados preços, cujos máximos são, de antemão, determinados pela mesma lei. Eis aí como a livre-concorrência fica burlada e como a Câmara Municipal exorbita das suas atribuições, querendo imiscuir-se na vida íntima das empresas, querendo tolher o livre comércio e a expansão de uma indústria lícita, conhecida e explorada em todo o mundo”. *Diário Popular*, 29 de agosto de 1899.

também as outras duas empresas de São Paulo, assumia, então, o monopólio do serviço de bondes na cidade.⁶⁴⁵

Já a absorção da companhia de Água e Luz do Estado de São Paulo não seria tão atribulada. A empresa que servia a cidade com energia elétrica do escurecer até a meia-noite em algumas poucas residências nas zonas centrais dependia de uma pequena usina a vapor localizada na rua Araújo. No início de 1900, a São Paulo Light já havia iniciado as obras da usina de Parnaíba e logo tornaria a disputa pelo mercado extremamente desigual com a Água e Luz. Conforme o relatório da companhia nacional:

No mês de setembro deste ano a Companhia Light and Power iniciou a distribuição nesta cidade de corrente elétrica produzida em sua usina em Parnaíba, estabelecendo de conformidade com anúncios anteriormente feitos, o preço de 4\$000 por cada lâmpada por mês, sendo este preço mais ou menos a metade do que esta companhia havia até então cobrado. Prevendo que a concorrência da Light & Power Company resultaria para nós em uma perda total de consumidores, se os nossos preços não fossem reduzidos ao mesmo algarismo e sendo impossível fazer essa redução sem uma correspondente redução nas despesas de custeio, entramos em acordo com a Light & Power para comprar-lhes corrente para os nossos consumidores por um preço muito abaixo do custo de produção em nossa usina. (...) Não obstante havermos reduzido nossos preços igualando-os aos da Light & Power, o número de nossos consumidores diminuiu consideravelmente. (...) Em nossa opinião é impossível a companhia continuar a funcionar e, portanto, recomendamos a sua liquidação amigável, de acordo com a lei.⁶⁴⁶

A “liquidação amigável” daria plenos poderes a Light no que concerne aos serviços de energia elétrica. Com a compra da maioria das ações da companhia Água e Luz, a Light, já nos primeiros anos do século XX, montaria uma diretoria própria na administração da empresa, com o advogado Carlos de Campos, Fernando de Albuquerque e Octávio Pacheco e Silva, até a consumação do processo de incorporação da empresa para os balanços da Light em dezembro de 1908.

⁶⁴⁵ Segundo o artigo número 2 do contrato: “O privilégio concedido a ‘The São Paulo Tramway, Light and Power Company’ consiste no direito exclusivo pelo prazo de 40 anos, de transportar passageiros e cargas em tramways por tração elétrica (...) nas ruas, praças e vias públicas já servidas por linhas de tramways, ou aquelas que já são objeto de concessões já feitas...”. Anexo II. Contrato de Unificação para o serviço de viação urbana – 17 de julho de 1901. SILVA, Heloísa B. da. “Batalhas pelo Monopólio”. ELETROPAULO. *História e Energia. A chegada da Light*. São Paulo: Departamento de Patrimônio Histórico, 1986, p. 48-9.

⁶⁴⁶ *Diário Oficial do Estado de São Paulo*, 8 de dezembro de 1901, p. 2.941, *apud* SAES, 1986, p.151.

Assim, a iluminação elétrica, serviço rapidamente controlado pela São Paulo Light na capital, em pouco tempo passou a ser considerado como uma necessidade básica para a sociedade paulistana. A Light procurou servir inicialmente os bairros centrais e, portanto, mais populosos da cidade. Afinal, para a realização do serviço de iluminação era necessária a montagem de todo um custoso aparato que envolvia desde a usina geradora, os fios de distribuição, até os postes de iluminação. Enquanto a Light avançava pelos bairros centrais, a municipalidade mantinha o privilégio da concessão do serviço de iluminação pública para a São Paulo Gás Co. nos lugares já ocupados pela empresa inglesa. A disputa entre as duas empresas se daria no campo da iluminação particular, em que a Light, segundo a renovação do contrato da companhia inglesa de 1897, poderia oferecer serviços por meio da iluminação elétrica para as residências enquanto a São Paulo Gás Co. fornecia iluminação por meio dos lampiões de gás. A disputa entre as empresas, e suas tecnologias, seria acirrada até o início da década de 1910, quando inovações nos equipamentos de iluminação elétrica, com a substituição das lâmpadas de filamento de carvão, por aquelas de filamento de tungstênio,⁶⁴⁷ tornariam a concorrência com a eletricidade quase impossível.⁶⁴⁸

A São Paulo Gás Co., a partir de então, preservou sua concessão no campo da iluminação pública por meio do gás nas áreas já ocupadas, sem promover nenhuma expansão, resultado da competição com a iluminação elétrica.⁶⁴⁹ As dificuldades financeiras eram candentes, e era somente o monopólio do fornecimento de gás para fins domésticos que garantia a sobrevivência da empresa. Mesmo diante dos maus resultados financeiros, em 1912 a companhia Light realizou uma custosa operação financeira para conquistar o controle acionário da empresa inglesa, com o intuito de blindar as

⁶⁴⁷ Guinle & Co., representante da GE no Brasil, era uma das empresas que vendiam as tais lâmpadas novas e, em propaganda, comparavam: o custeio anual da lâmpada com fio de carvão é de 37\$200 réis, enquanto da lâmpada de fio metálico é de 15\$200 réis. *O estado de São Paulo*, 23 de abril de 1910.

⁶⁴⁸ Foi nesse cenário que a empresa passou a investir mais plenamente nos serviços de outros fins (isso é, basicamente fogões e aquecedores). Assim, o fornecimento de gás com “fins estranhos à iluminação”, que começou a ser implementado em 1901 – para um fogão a gás no Palácio do Governo –, já em 1910 era igualado ao uso para iluminação pública e particular, resultado da expansão do uso do gás como combustível doméstico, alcançando os 89% do consumo total de gás na cidade de São Paulo em 1928. SILVA, 2006, p.77.

⁶⁴⁹ Além da competição com a São Paulo Light, a São Paulo Gás Co. enfrentava problemas referentes à variação do preço do carvão. Enquanto a energia produzida pela Light era proveniente das hidrelétricas e, conseqüentemente, mantinha-se o preço fixo, o custo com tal matéria-prima dificultou a situação financeira da empresa inglesa, principalmente durante a década de 1910, com a desvalorização da moeda nacional, e as dificuldades de importação do período da Primeira Grande Guerra.

possibilidades de concorrentes no mercado de São Paulo – no caso, a CBEE.⁶⁵⁰ Mesmo mantendo a autonomia jurídica, a São Paulo Gás Co. passou a investir no uso doméstico do gás com auxílio de campanhas publicitárias, enquanto a Light ampliava os serviços de energia elétrica.

Esse cenário de expansão da energia elétrica pelos bairros da cidade fazia com que as comunidades das localidades ainda não atendidas começassem a reivindicar tal inovação. Tais bairros não haviam sido incluídos nas zonas de atendimento da São Paulo Gás Co. e, por isso, poderiam ser atendidos por meio de luz elétrica pela Light. Enquanto isso, viviam às escuras com os lampiões de querosene. Assim, nos jornais da época, eram recorrentes as manifestações dessas comunidades “distantes” exigindo do governo as instalações dos equipamentos mais “modernos”, isto é, a luz elétrica. Como por exemplo, na Penha:

A Penha, como se sabe, é iluminada a querosene, iluminada? Não; a Penha, de há muito, permanece em trevas... com sua iluminação a querosene. Essa iluminação é feita por conta da municipalidade, quando tal serviço compete ao governo, desde que este começou a arrebatar ali o imposto predial.

Aproximando-se a tradicional festa da padroeira daquela freguesia, grande número de moradores delegou poderes ao Sr. Aníbal Machado para obter do governo a iluminação elétrica da localidade, em substituição à atual... ausência de iluminação (...)

Atendendo a seu pedido de informações, o Sr. Superintendente da “Light and Power” dirigiu ontem ao Sr. Aníbal Machado uma carta que consta o seguinte tópico: “Esta Companhia se prontifica a fazer sem demora a instalação referida (iluminação pública), com um caráter provisório. (...) Recebendo do estrangeiro o material necessário, a instalação será então estabelecida de modo definitivo, sem despesas extraordinárias”.⁶⁵¹

Até a aquisição acionária da companhia inglesa, a Light tinha grande interesse em assumir os serviços desses bairros mais distantes, evitando assim que a São Paulo Gás Co. assentasse seus materiais, transformando tais localidades em “lugares ocupados”. Assim, na medida do possível, as inovações da Light foram tanto transformadoras como rápidas. A introdução dos novos bondes e da iluminação elétrica impulsionou a defesa da

⁶⁵⁰ Segundo descrito no relatório da Light: “O custo registrado da aquisição do controle foi alto, £ 650.115. Evidentemente o perigo da compra da Companhia de Gás por outra companhia elétrica, interessada em operar em São Paulo, justificava o preço. O contrato da Companhia de Gás possibilitaria ao concorrente usufruir do direito de preferência para iluminação pública por eletricidade”. *Apud* SILVA, 2006, p.79.

⁶⁵¹ *Commercio de São Paulo*, 6 de agosto de 1910.

modernização por parte da população paulistana. Os relatos nos jornais nos primeiros anos do século XX exaltavam as inovações e a conseqüente mudança de hábito da população: *“Iluminação elétrica: Era belíssimo ontem, à noite, o aspecto da rua Barão de Itapetininga, fartamente iluminada, por lâmpadas de arco, suspensa sobre cada poste da Light”*.⁶⁵² Através da nova e mais eficiente iluminação era possível que as pessoas tivessem uma vida noturna mais segura, é por isso mesmo que os passeios durante a noite, mesmo que só para olhar a nova iluminação, tornassem-se freqüentes. Em 1907, na comemoração do 20 de setembro, os jornais esperavam 20 mil pessoas para uma grande festa incluindo piquenique, música e baile. O destaque da notícia do jornal era a nova iluminação noturna.⁶⁵³

Enquanto a Light foi crescendo dentro da cidade de São Paulo, no restante do estado algumas pequenas empresas municipais já haviam iniciado a geração da energia elétrica para reduzidas localidades. No interior, as empresas municipais de iluminação e geração de energia passaram também a promover obras para substituir a iluminação a querosene pela elétrica, via usinas a vapor ou pequenas hidrelétricas. As cidades que demandavam maiores quantidades de energia, pelo tamanho da população e pela existência de fábricas, acabavam por buscar essa nova forma de geração de energia. Ao mesmo tempo, diante das facilidades que a energia elétrica prestava à indústria, estas ampliaram a necessidade de sua expansão, levando as empresas a procurar criar suas próprias fontes de energia por meio de pequenas usinas geradoras.⁶⁵⁴ Podiam assim, evitar o gasto com as empresas fornecedoras e ter autonomia no crescimento. A Light, percebendo essa expansão da produção de energia elétrica, começou uma campanha para evitar que essa distribuição de energia fosse feita por outras empresas, ou mesmo, indústrias independentes. A reivindicação da Light estava no sentido de promover uma unificação dos contratos sobre a distribuição da energia elétrica na cidade de São Paulo. Afinal a única lei sobre as concessões dos serviços de eletricidade era a relativa à concessão feita a Light em 1899, que deixava inúmeros pontos sem esclarecimentos. Portanto, era necessário especificar alguns termos e procurar definir

⁶⁵² *A Platéia*, 5 de novembro de 1906.

⁶⁵³ *Correio Paulistano*, 19 de setembro de 1907.

⁶⁵⁴ Vale ressaltar o dado que, ainda em 1920, na indústria de transformação brasileira, a produção da energia nos próprios estabelecimentos ultrapassava os cinquenta por cento. A produção de eletricidade via terceiros correspondia a 47,3%; já a energia produzida pelos próprios estabelecimentos era dividida entre: vapor 36,2%, turbinas hidrelétricas 7,7%, combustão interna 5,3%, rodas de água 2,7% e outros 0,8%. SAES, Flávio. “Café, indústria e eletricidade em São Paulo”. *ELETROPAULO. História e Energia. A chegada da Light*. São Paulo: Eletropaulo, 1986b, p.29.

algumas cláusulas, tais como se o serviço dentro da cidade de São Paulo deveria ser oferecido por uma única empresa ou por mais de uma, e quais seriam as taxas cobradas para consumidores urbanos, industriais e serviços públicos.

Logo, se a livre-concorrência havia beneficiado a Light tanto no controle dos serviços de transporte como de eletricidade, não levaria muito tempo para que a empresa mudasse seu discurso. Na luta por seus direitos, uma das principais empresas a comandar a independência das indústrias frente à produção de energia elétrica da Light foi a Klabin – Companhia de Fabricação de Papel. Se, de um lado, a entrada da Light no mercado auxiliava a formação de novas e menores empresas, que não precisariam dispor de vultuosos recursos para instalar equipamentos motrizes, de outro lado, para aquelas empresas que já haviam conquistado as licenças, ou mesmo já disponibilizado sua própria geração de energia, recair sobre o monopólio da Light seria perder seus investimentos iniciais. Vale ressaltar que, no ano de 1912, percebendo a possibilidade de uma reformulação das leis sobre o uso da eletricidade, com a unificação dos contratos da São Paulo Light⁶⁵⁵ e a conseqüente monopolização do serviço de geração e distribuição de energia elétrica, a Klabin emitiu à Câmara Municipal o seguinte ofício:

Os suplicantes já obtiveram desta Municipalidade autorização para trazerem a força de uma cachoeira de sua propriedade, afim de utilizá-la nas indústrias que já têm montadas e em outras que vierem a montar. A concessão foi outorgada a si e ao Sr. Abílio Soares, por lei municipal nº 1177 de 23 de dezembro de 1908 e referia-se a uma queda de água do rio Cotia. (...) Hoje eles querem apenas pedir à Câmara Municipal que, tendo em vista as razões expostas, não deixe desamparados os direitos dos munícipes e, especialmente, dos industriais, para que São Paulo possa caminhar na senda do progresso sem os formidáveis entraves que um monopólio pode criar.⁶⁵⁶

Ao mesmo tempo em que as empresas começavam a questionar os contratos pretendidos pela Light, os empresários Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle constituíram uma empresa com fins específicos para fornecer energia elétrica para a capital do Estado. No ano de 1909, consolidando o projeto, formavam a empresa Companhia Brasileira de

⁶⁵⁵ A unificação dos contratos se justificava pelo controle da São Paulo de todas as possíveis concessões de iluminação e distribuição de energia elétrica da cidade: Gualco e Souza, Água e Luz e São Paulo Gás Co.

⁶⁵⁶ *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 7 de junho de 1912.

Energia Elétrica, oficialmente criada no dia 27 de maio de 1909, na cidade do Rio de Janeiro, tendo como presidente o Sr. Candido Gaffrée, e como principal acionista Eduardo Guinle.⁶⁵⁷ O projeto dos empresários cariocas era pretensioso: queriam fornecer energia para as principais capitais brasileiras, como estava descrito na ata da reunião da assembléia de constituição da empresa, publicada pelo jornal *O estado de São Paulo*:

Art. 1º. Sob a denominação de Companhia Brasileira de Energia Elétrica, é formada uma sociedade anônima, tendo por objetivos: a) explorar as seguintes concessões feitas a Guinle & Comp. e concernentes ao aproveitamento de transmissão e distribuição de energia elétrica. b) (...) exploração das linhas telefônicas na cidade da Bahia. c) explorar os contratos celebrados por Guinle & Comp, com o ministro da indústria, viação e obras publicas para o suprimento de energia elétrica para os serviços públicos federais no Distrito Federal, (...) e com o Estado do Rio de Janeiro, para o fornecimento de energia para a iluminação publica e particular para o suprimento da cidade de Niterói, (...) Petrópolis, Magé, São Gonçalo (Estado do Rio de Janeiro), Salvador da Bahia, Sto. Amaro, S. Felix e Cachoeira (Estado da Bahia), e São Paulo (Estado de São Paulo).⁶⁵⁸

Em São Paulo, especificamente, buscavam aproveitar o excedente de energia produzido na usina de Itatinga, aproveitando o aumento na demanda por energia elétrica na cidade. Itatinga era uma cachoeira que alimentava a usina de energia elétrica do Porto de Santos, que estava desde 1892 sobre concessão da Companhia Docas de Santos, isto é, dos empresários Guinle e Gaffrée, fundadores da Companhia Brasileira de Energia Elétrica. Desta forma, existindo um excedente de energia produzido no porto, os empresários procuraram disponibilizar o serviço de distribuição de energia para as áreas ainda não atendidas com a eletricidade na cidade de São Paulo.⁶⁵⁹

A campanha elaborada por Guinle's & Co. demonstrava para a população que uma nova empresa poderia trazer benefícios para toda a cidade. Defendiam que, se a Docas de Santos tivesse autorização para fornecer energia para a cidade de São Paulo, a empresa poderia oferecer baixos preços beneficiando especialmente as áreas não atendidas da cidade.

⁶⁵⁷ "Secção Livre: Companhia Brasileira de Energia Elétrica". *O Estado de São Paulo*, 9 de junho de 1909.

⁶⁵⁸ *O Estado de São Paulo*, 9 de junho de 1909.

⁶⁵⁹ BOLETIM HISTÓRICO 5. *O monopólio contestado*. São Paulo: Eletropaulo, 1986, p.5-7.

Com o desígnio de cooptar a população, os empresários promoveram uma grande propaganda dentro dos meios de comunicação, como no jornal *A Gazeta*:

Requerimento de Concessão: Conforme publicação em todos os jornais, o Sr. Guinle & Comp., requerem a dias à prefeitura uma concessão para assentar as linhas de canalização elétrica em São Paulo, com a promessa dourada de fornecerem ao nosso público luz e força elétrica por preços excepcionais, nunca vistos, a alcance das bolsas menos remediadas.⁶⁶⁰

Os conflitos para obtenção da concessão no Distrito Federal estavam se expandindo. Assim, em momento algum o projeto da concorrente Docas de Santos, de trazer a energia elétrica excedente de Santos para a capital, causou espanto para a Light, que já tinha conhecimento de alguns planos da empresa desde 1907. Já no relatório anual da Light de 1907, os empresários canadenses radicados no país avisavam aos diretores e acionistas estrangeiros sobre os possíveis embates com o grupo Guinle no mercado paulista:

Durante esse ano o Dr. Souza, nosso engenheiro elétrico, foi encaminhado para realizar uma investigação sobre as instalações que vêm sendo construídas pela Companhia Docas de Santos, próximo à cidade. (...) Guinle & Co., grupo que está intimamente associado à Companhia Docas, declaram sua intenção de trazer energia elétrica para São Paulo.⁶⁶¹

A Light, entretanto, não acreditava que a companhia Docas de Santos teria condições de oferecer energia para São Paulo tão rapidamente. Afinal, como era descrito no relatório anual de 1908, a Light tinha assinado contrato com a prefeitura de São Paulo para o período de mais oito anos de privilégio na distribuição de energia elétrica.⁶⁶² Mas as vantagens oferecidas pela Companhia Brasileira de Energia Elétrica eram tamanhas que o prefeito, na ocasião Antônio Prado, não deixou de pensar positivamente sobre a entrada de Guinle no setor de serviços da cidade de São Paulo. Medida tomada em 25 de fevereiro de 1909, e publicada dias depois no *O Estado de São Paulo*, Antônio Prado autorizava a companhia Docas de Santos a distribuir energia elétrica para a capital:

⁶⁶⁰ *A Gazeta*, 17 de fevereiro de 1909.

⁶⁶¹ The São Paulo Tramway, Light & Power Company Limited (São Paulo Light), *Annual Report*, 1907, p.53.

⁶⁶² São Paulo Light, *Annual Report*, 1908, p. 99.

Um telegrama de São Paulo nos trouxe a auspiciosa notícia, que o eminente prefeito da capital, o Sr. Conselheiro Antônio Prado, deu a Guinle & Comp. a concessão para o fornecimento de energia e luz elétrica. O sistema adaptado da legislação para estes serviços da capital paulista é o da livre-concorrência (...).⁶⁶³

A idéia inicial que estava sendo apresentada seria a de Guinle disponibilizar seus serviços para aquelas áreas em que a Light ainda não havia conseguido avançar até determinada data. Voltava-se aos argumentos previstos na lei nº 407, em que o prefeito tinha plenos poderes para conceder novas autorizações, inclusive dentro das mesmas zonas de atuação, mas devendo respeitar “os lugares ocupados pelas canalizações já estabelecidas”. Em suma, a prefeitura paulista reafirmava o discurso da livre-concorrência. Para tanto, já no ano de 1908, foi iniciada a construção da linha que levaria energia de Santos para São Paulo. Deste momento em diante, uma grande luta comercial e política foi travada pelas duas empresas para a tentativa de consolidação de um novo mercado, por parte da Docas, enquanto a Light buscava manter o monopólio sobre a distribuição e geração de energia para a capital paulista. O conflito entre as empresas, entre o capital nacional e o capital estrangeiro, entre o polvo canadense e o minotauro de Santos, invadiu a Câmara e extravasou pelos meios de comunicação, levando a população às ruas!

O polvo versus o Minotauro: conflitos em torno das concessões de energia elétrica

Reproduzindo os conflitos em torno das concessões da energia elétrica no Distrito Federal, em São Paulo os primeiros embates entre as empresas São Paulo Light e Docas de Santos e a municipalidade ocorreriam com relação à temática da livre-concorrência. A Light que, enquanto buscava consolidar seu controle sobre os serviços públicos, como diante a concorrência com a Viação Paulista, era defensora da livre-concorrência, ao conquistar o mercado paulista e o carioca, iniciou uma astuciosa campanha em defesa dos monopólios naturais. Considerando o setor de energia elétrica como um setor que envolvia, por parte dos fornecedores, uma série de altos investimentos iniciais, como a construção de usinas de geração de energia – envolvendo as mais modernas tecnologias e os elevados capitais para o período –, a instalação de aparelhos para a transmissão e distribuição da

⁶⁶³ *O Estado de São Paulo*, 27 de fevereiro de 1909.

energia, e ainda, uma classe trabalhadora relativamente qualificada para a montagem e a manutenção dos equipamentos, a Light passou a defender a idéia de que os serviços públicos deveriam ser garantidos por meio de privilégios.

Por outro lado, novamente com base no caráter liberal de “livre-iniciativa” da constituição brasileira (artigo 72, parágrafo 24), caráter este confirmado em São Paulo pela municipalidade (lei nº 407), os diretores de Guinle & Co. iniciaram uma outra campanha para conquistar o mercado de energia elétrica, agora em São Paulo.⁶⁶⁴ Afirmavam que, com a promoção da livre-concorrência, haveria a tendência de uma luta por preços e uma conseqüente redução destes. Eduardo Guinle enfatizava que sua empresa estava oferecendo o serviço de energia elétrica por preço até oito vezes mais barato do que aqueles cobrados pela concorrente,⁶⁶⁵ o que forçaria a São Paulo Light reduzir suas tarifas. Previam assim que a aprovação no negócio resultaria não só na redução dos preços, benéfico para todos consumidores, mas também em uma mais rápida disseminação do serviço pela cidade. Para pressionar a sociedade e políticos, a companhia Docas de Santos iniciou um ofensivo ataque dentro dos meios de comunicação e dos órgãos políticos. No artigo publicado em *A Notícia*, com o título “A Light e Docas”, era destacado as vantagens que um sistema de livre-concorrência traria para a população de São Paulo:

O telegrama enviado ontem pelo Sr. Alexander Mackenzie, presidente da Cia. Light and Power, ao Sr. Presidente do Estado, sobre o fornecimento de energia elétrica às repartições subordinadas à Secretaria da Agricultura provoca algumas considerações de parte dos que, como nós, julgamos grande benefício para a população desta capital a concorrência de mais uma empresa exploradora de energia elétrica (...).

Tendo sido publicado na Imprensa o Edital chamando concorrentes para o fornecimento de energia elétrica nas diversas repartições da Secretaria de Agricultura, a 31 de agosto último, apresentaram-se apenas os Sr. Guinle & Comp. tendo a Light & Power deixado de apresentar proposta embora já fosse fornecedora por preço muito mais elevado do que aqueles do concorrente.

O jornal relatava a existência de um edital para a apresentação de propostas para o fornecimento de energia na cidade de São Paulo em que a Light não havia comparecido. Na

⁶⁶⁴ GUINLE & CO. La question de l'électricité dans Rio de Janeiro. La Compagnie Light & Power contre la Compagnie Brésilienne d'Énergie Électrique et Guinle & Cie. Rio de Janeiro: Guinle & Cie., 1911, p. 5.

⁶⁶⁵ *O estado de São Paulo*, 8 de abril de 1911.

capital era o governo estadual, por meio de acordo com a municipalidade, o órgão responsável pela contratação e pagamento pelos serviços de iluminação pública. Assim, nos anos iniciais do século XX, a Secretaria da Agricultura e Obras Públicas lançou alguns editais para a prestação dos serviços de energia elétrica, mas sempre se mantendo bastante conservadora, ao preservar as concessões de iluminação da São Paulo Gás Co.⁶⁶⁶ De outro lado, embasada nos preceitos da livre-concorrência, a Docas de Santos procurava exatamente as brechas do mercado paulista para garantir ao menos pequenas concessões. A Light tentava se defender:

Alega o presidente da poderosa Companhia canadense, Light & Power, que fez custosas e importantes instalações, por conta exclusiva e sem nenhum auxílio público. Ora, que se saiba, a nossa empresa que se propôs fornecer energia elétrica para essa capital também fez custosas e importantes instalações, por conta exclusiva. O auxílio público que recebemos, teve também a Light, isso é, a isenção de direitos para o material importado.

As taxas pagas pela Light, em virtude de leis e contratos, hão de ser pagas também pelos que pretendem explorar tais serviços e não poderá ficar isenta delas a Companhia Docas de Santos. Porque pensa Alexander Mackenzie que a Docas esta isenta dessas taxas? Só por isso, porque o público terá a lucrar com o estabelecimento de mais um fornecedor, fazendo votos pela empresa da Casa Guinle nesta capital, guardadas todas as disposições legais e garantidos todos os direitos adquiridos. Console-se, pois, a Light, porque nem sempre se pode negociar sem concorrentes, impondo o preço, garroteando o povo.⁶⁶⁷

A justificativa que Alexander Mackenzie apresentava era de um alto custo de instalação que deveria ter um prazo de retorno, em outras palavras, o privilégio, até a entrada de novas empresas no mercado. O questionamento no jornal defendia que a companhia Docas de Santos não deixaria de ter tais custos de instalações, e, por isso, as condições seriam absolutamente as mesmas para as duas empresas. Desta forma, na opinião da Docas de Santos, o sistema de livre-concorrência beneficiaria a sociedade.

⁶⁶⁶ Isso levou o governo a não aceitar grande parte das propostas enviadas pelos proponentes durante toda a década de 1900, considerando que os serviços de iluminação elétrica eram mais custosos do que aqueles servidos por gás. De qualquer maneira, a Light foi paulatinamente assumindo a iluminação pública do subúrbio da cidade, como os bairros da Penha, Lapa, Vila Mariana, Pinheiros e Santana, e, no centro, por meio de promoções para edifícios e ruas especiais, como o Teatro Municipal e as ruas comerciais do “Triângulo”, ou para homenagear personagens, como na visita do Presidente da República Afonso Pena em 1908. SOUZA, 1982, p.136.

⁶⁶⁷ *A Notícia*, 09 de outubro de 1907.

Em jornal, no ano de 1909, Alexander Mackenzie e Alfredo Maia retomavam a argumentação dos custos de instalação, apresentando para a sociedade quais eram os custos da Light para a organização do projeto de fornecimento de energia elétrica.⁶⁶⁸ Como era relatado, até 1903, a Light havia despendido 12 mil contos de réis para a construção de sua usina e instalação da fiação de distribuição e para a compra da empresa de Água e Luz por 2:000\$000. De outro lado, a empresa apresentava seus lucros anuais, afirmando que não atingiam mais que 6,5% do capital empregado⁶⁶⁹ e, consecutivamente, não seria possível continuar investindo se fosse necessário baixar ainda mais as tarifas – que segunda a empresa estavam abaixo do contrato. Conforme argumentavam, a renda líquida de 1907 e 1908, por exemplo, havia sido de 1.434\$099 e 1.536\$009 réis, respectivamente, dinheiro insuficiente para consolidar, inclusive, a compra da companhia de Água e Luz.⁶⁷⁰

Por outro lado, a Docas de Santos não estava isenta das taxas de funcionamento e de todos os custos de instalação para geração da eletricidade para a capital – que também seriam despendidos particularmente, sem apoio dos órgãos públicos.⁶⁷¹ Ademais todos esses custos, a Docas de Santos oferecia um preço reduzido em comparação com a Light. Foi nesse contexto que a São Paulo Light passou a rebater as críticas da concorrente nos

⁶⁶⁸ Vale lembrar que o membro da diretoria da Light, Alfredo Maia, havia sido Ministro da Agricultura da União e, também, superintendente da ferrovia Sorocabana, cujo arrendamento acabou favorecendo Percival Farquhar, empresário norte-americano aliado do grupo Light no Rio de Janeiro e na Bahia.

⁶⁶⁹ Mas, na verdade, não passavam de operações financeiras do grupo que escondiam a verdadeira rentabilidade da empresa. Conforme descrição de Eduardo Guinle: “O funcionamento faz-se de modo muito engenhoso, mas contrário ao interesse público. Os ‘promotores’, munidos dos contratos de concessão ou de opções, apresentam-se aos capitalistas ‘sedentários’ e mostram as garantias e o futuro do negócio. Obtêm, a juros baixos e prazos razoáveis, o dinheiro com que vão executar os compromissos assumidos.

Começa o negócio a produzir e a renda inicial se destina ao pagamento dos juros e à amortização desse capital temporário. À proporção que amortizam esse capital, vão os ‘promotores’ emitindo ações ordinárias que, sem nenhuma entrada de dinheiro, passam a ter dividendo.

Cresce a renda e o capital temporário é todo resgatado, ficando em seu lugar ações de um capital fictício, em mãos dos ‘promotores’ que desde então se tornam capitalistas. (É o caso dos 13 ½ milhões de dólares iniciais da Light).

A renda continua a crescer, e, se há necessidade de novas ampliações dos serviços, são eles custeados com a emissão de novas ações ordinárias tomadas pelos promotores (...). Em seguida verifica-se que as novas ampliações produziram tal aumento na renda que seria escandaloso publicar os dividendos obtidos. Então, muito simplesmente, emitem-se mais ações ordinárias que ficam também nas mãos dos promotores. Essas emissões se fazem sempre em tal proporção que mostram sempre um juro baixo, a fim de não despertar a atenção do público e dos governos e não venham eles exigir reduções de tarifa”. GUINLE, Eduardo. “A Light e seus negócios da China”. *Jornal do Comércio*, 14 de março de 1933. E semelhante análise é feita por PINTO, Paulo Alves “Aspectos da penetração imperialista no Brasil: The Brazilian Traction Light and Power”. *Revista Brasileira* (5), maio 1956.

⁶⁷⁰ O Estado de São Paulo, 20 de março de 1909.

⁶⁷¹ O único apoio do governo era aquele para empresas denominadas de “serviços públicos”, isto é, tanto a Light como Guinle & Co. teriam isenção de impostos alfandegários e direito a desapropriação de terrenos para construção de usinas e linhas de transmissão.

jornais, usando como principais aliados na defesa, os jornais *A Gazeta* e *A Platéia*, ambos ligadas aos empresários da Light.⁶⁷² Se de um lado a empresa se valeria da defesa de monopólios naturais para os serviços públicos, a Light também colocaria em dúvida as ações da família Guinle, acreditando que estes não tinham condições de oferecer serviços por aqueles preços, mas apenas queriam colocar a população contra o capital internacional. Nesse sentido, tanto no jornal *A Gazeta* como na *Platéia*, alguns artigos utilizavam a sátira e a ironia para reverter os argumentos do grupo nacional Docas de Santos. No artigo “*Privilégios ou livre-concorrência? Autoridade insuspeita – nunca se é traído...*”, o jornal lightiano *A Platéia* se posicionava:

Bem diz o ditado: “da discussão surge a luz”, o que ao caso da Light x Guinle se ajusta como uma luva em mão de moça bonita. Nunca chegamos a compreender como um serviço público indispensável, que depende da ocupação do leito das ruas e do emprego de grandes capitais, pudesse ser entregue aos azares da livre-concorrência, como qualquer pequeno negócio de bugigangas. Pareceu-nos sempre mais conforme à boa razão e conveniente ao interesse público, que fosse esse serviço confiado a uma empresa que o executasse em condições estabelecidas por contratos, com obrigações de a todos servir nos termos estipulados.⁶⁷³

A crítica da Light estava presa à idéia da anarquia que um estado totalmente liberal poderia trazer para a sociedade. Numa sociedade com a falta de regulação dos serviços públicos, várias empresas poderiam oferecer a energia elétrica, e assim numa mesma rua poderiam existir fios e postes de diferentes empresas, gerando um caos na prestação de serviços. Portanto, Alexander Mackenzie defendia a manutenção das “condições estabelecidas por contratos”, de forma que a Light, como detentora da concessão da cidade de São Paulo não fosse ameaçada pela concorrência. No entender do empresário canadense, com o passar do tempo, enquanto o retorno do capital investido estivesse garantido, a Light poderia ampliar os serviços e reduzir o preço de suas tarifas.

⁶⁷² *A Gazeta* era um jornal que abertamente defendia a Light dentro dos meios de comunicação, com seu responsável Adolfo Campos de Araújo, que era conhecido pela admiração ao progresso material e aos países industrializados. De certa forma, a Light era representante do desenvolvimento e das inovações realizadas no estrangeiro. Assim, desde o seu primeiro número, de 16 de maio de 1906, até a morte de Adolfo, em 1917, *A Gazeta* foi um grande meio de comunicação defensor da Light, porém, com sua venda para o grupo do jornalista Cáster Líbero (em 1917), terminava a fase lightiana do jornal. PONTES, José A. “A Light e a imprensa”. *Memória*. Nº 22. São Paulo: Eletropaulo, 1995.

⁶⁷³ *A Platéia*, 18 de junho de 1912.

E, juridicamente, a Light buscou auxílio no formato dos serviços urbanos norte-americanos, se apoiando na argumentação de doutrinas de advogados dos EUA como Clarke Hare (*American Constitutional Law*) e John Dillon (*Commentaries on the law on the municipal corporations*). Aproveitava-se, neste sentido, do conflito que vinha ocorrendo no Distrito Federal, em que os órgãos jurídicos da Rio Light haviam construído uma ampla defesa da idéia de monopólios naturais, com auxílio, inclusive, de Rui Barbosa. Francisco Castro Jr., outro dos advogados da Light, escreveu em 1909 um longo texto considerando que a tendência da prestação de serviços municipais na Grã-Bretanha e EUA era de concessões em regime de monopólio, estrutura que deveria ser estendida para o Brasil.⁶⁷⁴ No Brasil, apoiando a Light, a argumentação jurídica norte-americana foi rapidamente incorporada pelo grande intelectual e advogado da Light, Rui Barbosa, que afirmava: “*A livre competência entre tantas companhias e pessoas quantas quisessem estender fios para a condução de eletricidade pelas ruas seria impraticável*”.⁶⁷⁵

Mas as pressões da Docas de Santos continuavam, de maneira que a Light começou a propor reduções de tarifas, demonstrando que realmente as cobranças poderiam ser abusivas. A Light, então, baixou as taxas de força e luz: de 800 para 500 réis o preço máximo para a luz elétrica do kwh, e de 700 para 300 réis os máximos de força elétrica.⁶⁷⁶ Esse fato levou a Docas de Santos a reforçar uma campanha para mostrar como a Light era uma empresa desleal. Afinal, as reduções da Light, só aconteceram porque a Docas se disponibilizou para fornecer o mesmo serviço por menores preços. Até então, os preços apresentados pela Light eram tidos como mínimos:

Ao anunciar-se agora que outra firma pedira licença para concorrer com a Light, imediatamente os diretores dela precipitaram-se daqui para São Paulo e ofereceram fazer grandes reduções, contanto que não se desse a concessão. (...) Pelo simples fato de prometer grandes reduções de preço, quando até ai estando sozinho em campo, sempre tinha afirmado que os seus preços já eram mínimos, a Light provava mais uma vez, redundante e pleonasticamente, a sua desonestidade.⁶⁷⁷

⁶⁷⁴ CASTRO Jr., Francisco de. O privilégio da Light and Power. Razões finais na ação movida por Guinle & C. contra a Light and Power e a Municipalidade. Rio de Janeiro: Papellaria Americana, 1909, p. 15-7.

⁶⁷⁵ CASTRO Jr., 1909, p. 18.

⁶⁷⁶ *A Platéia*, 11 de março de 1909.

⁶⁷⁷ *O Estado de São Paulo*, 6 de março de 1909.

Nesse ano de 1909, existia uma boa perspectiva de Guinle vencer a batalha contra a Light. A empresa já afirmava em artigos de jornais a vitória, “*é que a concessão agora foi feita pelo Dr. Antônio Prado*”.⁶⁷⁸ Afinal de contas, como informavam os jornais, os preços da Docas eram realmente muito mais rentáveis: para a força ofereciam o serviço à 70 réis, enquanto a Light estava oferecendo à 300 réis, e para a luz particular ofereciam 200 réis, enquanto a Light distribuía por 500 réis.⁶⁷⁹ Assim, no dia 25 de fevereiro de 1909, o prefeito havia assinado a concessão da distribuição de energia elétrica, aceitando os serviços da Docas de Santos para a capital do estado. A Docas, então, teria quatro meses para apresentar e aprovar as plantas de instalação da rede elétrica.⁶⁸⁰ Desta forma, se Guinle teria que correr para propor um projeto de iluminação da cidade, a Light tinha menos de quatro meses para defender seus interesses, e proibir a entrada da concorrente em seu grande mercado.

Uma das saídas para a Light procurar contestar a Docas de Santos era questionar a utilização da cachoeira de Itatinga. A justificativa usada pela Light era a de que o uso da cachoeira de Itatinga, nos domínios da Docas de Santos, tinha exclusividade para atender os serviços portuários.⁶⁸¹ A abrangência de tal concessão de utilização dos “rios que os respectivos estudos demonstrassem convenientes” já havia gerado profundas críticas no Senado. Alguns senadores censuravam a aprovação de tais medidas, questionando o poder que os empresários Candido Gaffrée e Eduardo Guinle vinham assumindo no estado de São Paulo, mediante a concessão do Porto de Santos. Entretanto, tal concessão não foi alterada, e, em 1902, os estudos da companhia apontavam para a utilização do rio Itatinga como o mais vantajoso para a produção de energia elétrica. Logo, a Light protestava que aquela

⁶⁷⁸ *O Estado de São Paulo*, 6 de março de 1909.

⁶⁷⁹ *O Estado de São Paulo*, 8 de março de 1909.

⁶⁸⁰ *O Estado de São Paulo*, 13 de março de 1909. Segundo o despacho do Prefeito Antonio Prado, por meio da decisão de 25 de fevereiro de 1909, ficava decidido: “Aprovo a autorização demandada, conforme a Lei nº 407, de 21 de Julho de 1899, estabelecendo o regime de livre-concorrência com relação aos serviços de transmissão e distribuição de energia elétrica e de iluminação elétrica desta cidade e de seus subúrbios, a condição que a presente concessão será subordinada a aprovação das plantas, áreas e projetos de todos os trabalhos que serão executados (...) no prazo máximo de quatro meses”. CBEE. *Rapport general sur les usines, l'organization, les concessions et les franchises de la Companhia Brasileira de Energia Electrica*. Rio de Janeiro : Bureau de Londres, [s.d.], p. 228.

⁶⁸¹ Em 1901, por meio do decreto federal nº 4.088, de 22 de julho, a Companhia Docas de Santos era autorizada a realizar estudos para utilização de energia elétrica no rio Jurubatuba e seus afluentes. O governo federal, ao ser informado da impossibilidade de se produzir energia neste rio, liberou para o grupo a utilização dos “rios que os respectivos estudos demonstrassem convenientes à transformação de força elétrica motora nas oficinas dos serviços de Santos”, por meio do decreto nº 4.235, de 11 de novembro de 1901. BARROS, Geraldo Mendes. *Guilherme Guinle, 1882-1960*. São Paulo: Agir Editora, 1982, p.24.

cachoeira não poderia ser usada para outro fim que não fosse atender os serviços do Porto de Santos. Mesmo que a Docas de Santos fosse vinculada ao grupo de Guinle, a autorização da empresa não englobava o oferecimento de serviço de eletricidade em São Paulo. Isto é, a Companhia Brasileira de Energia Elétrica não podia usufruir a cachoeira de concessão da Docas, pois esta havia sido cedida pelo governo para gerar energia para o porto de Santos, e não para a comercialização de energia. Na imprensa o fato foi assim registrado:

Boatos de desordem: Ação contra a Companhia da Docas - As cachoeiras de Itatinga. Corre que o governo do Estado vai promover uma ação contra a Companhia das Docas, sobre a propriedade das cachoeiras de Itatinga, onde aquela empresa montou seus maquinismos para a distribuição de força elétrica a essa cidade. Esses terrenos, segundo se diz, são devolutos, e, portanto, de propriedade do Estado. Ao que parece, o Dr. João Carvalhal, subprocurador fiscal do Estado nesta cidade, já recebeu instrução do governo para iniciar a questão.⁶⁸²

Como descrito nos relatórios da Light, a Companhia Brasileira de Energia Elétrica não teria autorização para aproveitar o excedente de energia da usina de Itatinga, situada a 70 km da cidade de São Paulo, pois essa energia havia sido destinada em concessão federal apenas para o Porto de Santos. “*Essa autorização foi dada à firma Gaffrée & Guinle como concessionários da Docas de Santos*”.⁶⁸³ Como observado no capítulo 6 desta tese, os empresários Gaffrée e Guinle eram diretores de inúmeras empresas: a Docas de Santos, Sacaria de Juta, Companhia Brasileira de Energia Elétrica, entre outras, e, no entender da Light, isso não permitia juridicamente, que um bem de uma empresa fosse utilizada por outra. Principalmente quando essa associação de bens envolvia leis federais (como a permissão de uso de uma cachoeira). Assim, sendo a exploração da cachoeira de Itatinga autorizada por uma concessão federal para o Porto de Santos, a energia elétrica produzida naquela usina não poderia ser revertida para os serviços na cidade de São Paulo.

A Light poderia ter razão quanto à cachoeira de Itatinga, mas já percebia que enfrentar a Docas com essa justificativa não daria resultados. Afinal, esse mesmo relatório da empresa canadense de 1909 já atentava para a existência de outra cachoeira cuja concessão era da Companhia Brasileira de Energia Elétrica. A autorização para a utilização

⁶⁸² *Correio Paulistano*, 17 de fevereiro de 1909.

⁶⁸³ . São Paulo Light, *Annual Report*, 1909, p.49.

dessa outra cachoeira era de setembro de 1908, em que outra concessão do governo federal garantia à firma de Guinle & Co. o uso e exploração de uma cachoeira, próxima a Itatinga, chamada Itapanhaú. A Companhia Brasileira de Energia Elétrica, por um decreto aprovado pelo governo federal, fora autorizada a realizar um plano de transmissão de energia de Itapanhaú para São Paulo, com o prazo de concessão de 20 anos de distribuição de energia elétrica.⁶⁸⁴ Desta forma, Guinle poderia servir a cidade de São Paulo; e, para se defender na imprensa, novos artigos apareceram respaldando a CBEE:

A Light quis fazer acreditar em S. Paulo ora que a cachoeira de Itapanhaú não pertencia aos proponentes, ora que os proponentes dariam energia elétrica da cachoeira de Itatinga, que pertence a Docas, ora que não dariam energia alguma e só pretendiam prejudicar o crédito da Light no interior e no exterior... De nada, porém, valeram as boas falas. A concessão foi dada.⁶⁸⁵

Nesse sentido, o argumento da empresa de Alexander Mackenzie não se sustentava mais. Independente da cachoeira, a Companhia Brasileira de Energia Elétrica poderia oferecer seus serviços a cidade de São Paulo, pois “*a exploração dessa cachoeira foi concedida por um decreto ao Governo Federal que, por conseguinte, reconheceu-se tratar-se do bem que não lhe pertencia*”.⁶⁸⁶ Não sendo Federal, e sim particular, essa cachoeira poderia servir de usina para fornecimento de energia elétrica para São Paulo. Somava-se a este fato que nada impedia que a Docas de Santos vendesse o excedente de energia para qualquer outra empresa, e, no caso, para a companhia Docas de Santos. Mas ainda não estava tudo perdido para a Light: um recurso sobre a lei municipal nº 407, de 21 de julho de 1899, lei sobre a concessão de energia elétrica na cidade de São Paulo, poderia garantir a vitória da Light, mas era preciso uma certa pressa, afinal a empresa de Guinle já estava quase pronta para entrar na cidade.

A Docas de Santos, nesse momento, precisava apenas elaborar um planejamento de como seria a instalação de seus equipamentos na cidade de São Paulo. Buscando evitar a

⁶⁸⁴ Autorização descrita, inclusive, nos relatórios da São Paulo Light. *Annual Report*, 1909, p. 49. O Decreto de autorização, nº 7.100, de 3 de setembro de 1908, era assinado por Afonso Pena, presidente da República, e Miguel Camon du Pin e Almeida, Ministro do MVOP, que permitia a construção das linhas de transmissão de Itapanhaú, na cidade de Santos, para São Paulo, da usina que seria construída naquele local. CBEE. *Rapport general...*, p. 226.

⁶⁸⁵ *O Estado de São Paulo*, 2 de março de 1909.

⁶⁸⁶ *O Estado de São Paulo*, 6 de março de 1909.

concretização do plano de Eduardo Guinle, a São Paulo Light, recuperando a legislação sobre a regulação dos serviços de energia elétrica no município, começou a questionar o conceito de lugares ocupados. A lei municipal que determinava essa regulação era a Lei nº 407, de 21 de julho de 1899, que reafirmava o espírito da livre-concorrência. Mas como estava descrito no próprio relatório da companhia canadense de 1909, tal lei era passível de diferentes interpretações.⁶⁸⁷ O relatório da Light lembrava que, conforme o artigo 12 da presente lei, a prefeitura tinha o direito absoluto de conceder autorizações da mesma natureza nas mesmas áreas de concessão, excluindo aquelas cujos lugares já haviam sido ocupados.⁶⁸⁸ Com as diferentes formas de interpretação, era preciso uniformizar a interpretação da Lei nº 407, e, para tanto, a Light procurou forçar a Câmara Municipal a redefinir o conceito de lugares ocupados:

Apelamos (Light) para a Câmara Municipal, um corpo composto de 16 membros, quem, depois de longos debates em diferentes sessões aprovaram a nova lei nº 1210, em 29 de abril de 1909, interpretando a anterior lei nº 407 sobre o conceito lugares. De acordo com tal lei, desta maneira, essa companhia tem agora o direito exclusivo até o ano de 1919 para colocar canalizações nas ruas já ocupadas.⁶⁸⁹

Afinal, o conceito que levantava dúvidas era o de lugares ocupados, que de um lado podia representar estritamente o limite físico da ocupação com postes, fios e objetos em geral da empresa já estabelecida, ou, de outro lado, o conceito de lugares ocupados, como era entendido pela Light, representava “*todas as ruas, praças e vias públicas em que existam quaisquer tipos de canalização*”.⁶⁹⁰ Essa era uma reprodução fiel da interpretação da lei de municipal nº 407, de 21 de julho de 1899, em que a Câmara Municipal, por meio da nova definição de lugares ocupados de nº 1210, publicada em 29 de abril de 1909, buscava regular mais adequadamente os serviços de energia elétrica. Isso significava que toda a região já pretendida pela Light para a ocupação, aquelas regiões que já possuíam as canalizações e projetos em andamento não poderiam ser concedidas a outras empresas. E, como a lei de 1899 garantia a concessão por vinte anos, até 1919, a Light tinha o direito de

⁶⁸⁷ São Paulo Light, *Annual Report*, 1909, p.52.

⁶⁸⁸ São Paulo Light, *Annual Report*, 1909, p.52.

⁶⁸⁹ São Paulo Light, *Annual Report*, 1909, p. 48-54.

⁶⁹⁰ São Paulo Light, *Annual Report*, 1909, p.52.

atuar com exclusividade em toda a região já atendida, o que impedia a Companhia Brasileira de Energia Elétrica de fornecer eletricidade para a quase totalidade da cidade São Paulo. Entretanto, tal decisão, que suscitou calorosos debates na Câmara Municipal entre os dias 21 e 24 de abril de 1909, repercutiu em violentas manifestações.

Percebendo a movimentação tomada pela empresa canadense na Câmara Municipal e nos meios de comunicação para sustentar o monopólio nos serviços urbanos, os estudantes das faculdades de Direito e Engenharia de São Paulo foram às ruas no dia 24 de abril de 1909 para questionar o parecer da Comissão de Justiça da Câmara dos Vereadores que ampliava os poderes da Light na capital.⁶⁹¹ O público, que acompanhava das galerias da câmara o debate, viajava os vereadores favoráveis a Light e aplaudia aqueles em defesa da livre-concorrência, apesar disso, a Light, com facilidade, acabou vitoriosa no pleito da Câmara Municipal: 12 votos contra apenas 3 entre os 16 vereadores.⁶⁹²

Ao mesmo tempo em que jornais como *O Estado de São Paulo* e *A Notícia* se posicionavam a favor da CBEE, questionando o poder do “polvo canadense” e relatando pequenos acidentes causados pelos bondes da Light para mobilizar a população,⁶⁹³ os estudantes universitários enalteciam a prévia posição de Antonio Prado quanto à livre-concorrência. *A Notícia* comparava em seus artigos os serviços de eletricidade no Rio de Janeiro e em São Paulo, argumentando que Antonio Prado era um grande prefeito ao barrar o monopólio da Light, diferente do ocorrido no Rio de Janeiro, em que não existiam forças políticas suficientes para livrar a capital brasileira do monopólio canadense.⁶⁹⁴ Combatendo as estratégias políticas da Light, “o jornal acentua a posição límpida do prefeito, que afastava a tentativa de suborno proposta pelos diretores da Light” e se posicionando “contrário aos preços extorsivos cobrados pela Light – cinco vezes superior ao valor real”.⁶⁹⁵ Estudantes da Poli e do Largo São Francisco e a população em geral, reunidos nas ruas centrais da capital, partiram para ofensiva nos dias 24 e 25 de abril, após a decisão municipal, contra o patrimônio da Light, aclamando: “*Abaixo a Light! Abaixo o*

⁶⁹¹ CARONE, Edgar e PERAZZO, Priscila. “Em São Paulo, lutas contra o monopólio. A mobilização social no conflito Guinle x Light”. *Memória*. Nº 7. São Paulo: Eletropaulo, 1990, p. 40-4.

⁶⁹² Anais da Câmara Municipal de São Paulo, 29 de abril de 1909.

⁶⁹³ CARONE & PERAZZO, 1990, p. 40-4.

⁶⁹⁴ Vale ressaltar que, como vimos, no Rio de Janeiro os conflitos foram também intensos, diferentemente do que alegava o jornal.

⁶⁹⁵ *A Notícia*, 2 de março de 1909.

monopólio”.⁶⁹⁶ Bondes eram apedrejados e assaltados e gritos de ordem eram pronunciados contra a empresa canadense e a Câmara Municipal, e nem mesmo o jornal *A Gazeta*, defensor da Light, ficou impune para a população. A manifestação somente foi abafada com a repressão da Guarda Cívica.

De qualquer maneira, mesmo com a decisão da Câmara, novamente o discurso liberal parecia ser hegemônico. Conforme o segundo artigo deste mesmo documento: “*Fica a Prefeitura autorizada a modificar os contratos da The São Paulo Tramway, Light and Power Company Limited, para o serviço de força e luz, mediante vantagens de interesse geral que ela outorgue*”. A prefeitura mantinha plenos poderes para a autorização de novas concessões de energia elétrica, seguindo as necessidades do município, e “*não só em relação a esse serviço, como e principalmente em relação ao de bondes, mantido o prazo do art. 12 da lei nº 407, dado à concessionária para exploração da indústria de eletricidade como luz e força e que é de 20 anos*”.⁶⁹⁷ Desta forma, ficava clara a possibilidade de a municipalidade se reservar o direito de conceder a outras empresas a prerrogativa de participar do fornecimento da eletricidade, desde que se respeitassem os lugares já ocupados pela Light. Contudo, como o monopólio sobre a geração e distribuição da energia elétrica nos locais ocupados correspondia à cidade de São Paulo praticamente inteira, essa decisão da Câmara Municipal entrava em conflito com a disposição anterior do Prefeito Antonio Prado, a de autorizar a Companhia Brasileira de Energia Elétrica a fornecer energia para o mercado paulista.

Diante das posições antagônicas do poder executivo e do legislativo, e contra a interpretação da câmara que favorecia a Light, a Companhia Brasileira de Energia Elétrica entrou com um recurso no Senado, “*contra a Lei nº 1210, de 29 de Abril de 1909, da Câmara Municipal de Capital, que interpreta a lei nº 407, de 21 de julho de 1899, da mesma Câmara*”.⁶⁹⁸ Alegavam que tal lei contrariava os preceitos liberais da Constituição Federal (artigos 3 e 72), a Constituição do Estado de São Paulo (artigo 55), e a lei federal nº 1316 (1905) e a lei orgânica dos municípios paulistas nº 1038 (1906). O Senado, contudo,

⁶⁹⁶ A participação de estudantes universitários em reivindicações era constante. Ainda em 1909, por meio de abaixo assinado, exigiam a redução dos preços das passagens de bondes em cinquenta por cento, seguindo a redução que havia sido concedida aos estudantes das escolas secundárias e primárias. *O estado de São Paulo*, 9 de julho de 1909.

⁶⁹⁷ Lei nº 1.210 de 29 de abril de 190, interpretação da Lei nº 407 de 1899.

⁶⁹⁸ Anais do Senado do Estado de São Paulo, 1909, p. 50.

resolveu “*não tomar conhecimento do recurso interposto por Guinle & Co., contra a lei declarada pela Câmara Municipal da capital*”. Por meio do parecer do Senado, redigido por Cesário Bastos e A. J. Pinto Ferraz, era problematizada a idéia de livre-concorrência para os serviços públicos, ponderando que os monopólios condenados pela Constituição Federal eram aqueles de “*direito comum*”, que “*cerceariam a posse e gozo geral de alguma coisa*”. Concluindo a argumentação:

Conceder, porém, um privilégio sobre objeto que não faz parte do domínio comum à atividade humana, que não é um direito de todos, não é propriamente constituir um monopólio condenado por esse princípio fundamental do direito público universal: assim, não é dado aos indivíduos o arbítrio de construir pontes sobre rios navegáveis, construir estradas sobre o território nacional, montar serviços públicos de barcos de passagem fluvial, organizar serviços para distribuição, nas cidades, de água, luz, esgotos, força ou outros para uso comum dos habitantes, ocupando-lhes o ar, a superfície ou o subsolo das ruas. Tais serviços não pertencem ao direito comum da atividade humana, não podem ser entregues à livre exploração individual, não cabem na esfera do comércio e da indústria, protegidos e assegurados a todos pela garantia constitucional são antes atributos da administração da União.⁶⁹⁹

Ao mesmo tempo que tentava persuadir as diferentes esferas do poder político, sem muito sucesso, Eduardo Guinle iniciou nova campanha de defesa de sua empresa nos meios de comunicação. Em artigo do jornal *Diário Popular*, de 28 de abril de 1909, Guinle questionava a decisão da Câmara Municipal, que entrava em contradição com a decisão inicial do prefeito, dando aquela lei a possibilidade de monopólio, enquanto estava claro na lei de 1899 a possibilidade de novos concorrentes nesse serviço da cidade de São Paulo. Segundo interpretação do Senado, essas determinações não eram antagônicas no sentido em que a Light conquistava o privilégio para um serviço público. Mesmo assim, em resposta às acusações dos empresários da companhia Docas de Santos, o jornal *A Gazeta*, advogado dos interesses da Light em São Paulo, respondia em defesa da empresa canadense:

a expressão lugares ocupados significa as ruas, praças e caminhos onde já existem canalizações de força e luz (...) Hoje, porém, o caso toca aos srs. Guinle & Co., que aliás não devem sentir muito à

⁶⁹⁹ Resolução nº 23 A. *Anais do Senado do Estado de São Paulo*, 20 de dezembro de 1909.

vontade quando combatem os odiosos monopólios, ao se lembrarem da existência do Cais de Santos (...).

Mais que defender o princípio de monopólio natural, os defensores da Light estavam se referindo ao monopólio do Porto de Santos, revertendo a argumentação do controle monopolista para o principal porto de exportação de café do país, cujo controle era dos empresários concorrentes. Tal controle era bastante contestado por grupos da sociedade paulista, especialmente produtores de café e comerciantes de importação e exportação, que, além de depender dos serviços do porto, precisavam pagar altas taxas portuárias. Acima de tudo, ambos atores dessa disputa eram poderosos grupos capitalistas em busca de maiores mercados. O mesmo artigo termina considerando:

O que é certo é que a Light and Power tem um contrato firmado com a Municipalidade de S. Paulo, em virtude do qual lhe assiste exclusivo aos lugares ocupados pelas suas canalizações durante o espaço de 20 anos, e baseados nesses contratos os capitalistas estrangeiros mandaram seu rico dinheiro para São Paulo e a Companhia instalou o seu serviço, fazendo obras grandiosas, despendendo enormes somas de capital.⁷⁰⁰

Com a decisão da Câmara quanto aos lugares ocupados, só restava a Guinle uma possibilidade para vencer a batalha: que o prefeito Antônio Prado não aceitasse a interpretação da lei nº 1.210 e procurasse solicitar sua reinterpretação. Afinal, havia uma divergência entre o poder legislativo e o executivo, e, como Antônio Prado era um prefeito de extremo poder e influência dentro da Câmara, sua pressão quanto à entrada da nova companhia poderia promover uma revisão da lei. Porém, diferente do que Guinle imaginava, o Prefeito acabou por aceitar a nova interpretação ao mesmo tempo em que revogava sua autorização, como relatava o jornal *Diário Popular*:

sobre a instalação e distribuição de luz e força elétrica dos lugares já ocupados, - o Dr. prefeito municipal, vendo cessada essa atribuição que a lei de 1899 lhe dava, não aprovou as plantas apresentadas pela firma Guinle e Comp., para a distribuição de energia elétrica nos 4 setores da cidade, e declarou sem efeito o seu despacho de 22 de fevereiro de 1909, pelo qual autorizava aquela

⁷⁰⁰ A *Gazeta*, 28 de abril de 1909.

firma a instalar o seu serviço de distribuição de força e luz elétrica.⁷⁰¹

Deste modo, além de o Senado negar o recurso da empresa Guinle & Co., o próprio prefeito Antonio Prado, que anteriormente havia autorizado a empresa brasileira a distribuir energia dentro da cidade de São Paulo, voltava atrás. Para tanto, o prefeito acabou por não aprovar as plantas, entregues pela CBEE para a comissão de obras da prefeitura em 30 de março, para a distribuição de energia em São Paulo.⁷⁰² A contestação dos lugares ocupados não havia funcionado. Em meados de 1911, a Câmara Municipal dava seu posicionamento final sobre a questão dos lugares ocupados:

a Light and Power tem direito adquirido e expressamente mencionado no seu contrato, de colocar instalações para esse serviço em todas as ruas e praças da cidade, sem exceção alguma, dependendo o exercício desse direito do cumprimento das estipulações do mesmo contrato: conseqüentemente, nenhuma outra autorização pode ser dada para o mesmo serviço para distribuição de luz e força elétrica nas ruas e praças da cidade, onde aquela empresa já tem direito adquirido para a colocação das instalações sem ofensa desse direito.⁷⁰³

Mas essa decisão por parte dos órgãos políticos não significava que os persistentes empresários donos da concessão do Porto de Santos estavam desistindo do setor de energia. Os Guinle continuariam a sustentar campanhas publicitárias contra o monopólio da Light, enquanto buscavam brechas nos aparatos legais para oferecer seu serviço, que, como sempre era lembrado, seria muito mais barato do que aqueles servidos pela Light. Por isso mesmo a companhia canadense não se descuidava: já estava em plena operação a aquisição acionária da companhia inglesa São Paulo Gás Co., liquidando qualquer possibilidade de que a concorrente brasileira assumisse alguma concessão na cidade.

Assim, a disputa entre a Light e a Docas de Santos diminuiu dentro dos jornais e da própria Câmara Municipal e Estadual nos anos de 1910 e início de 1911. Afinal de contas, Guinle & Co. não tinha mais muita perspectiva de vencer a batalha diante do lobby da Light. Nesses dois anos, o relatório da Light relata uma certa prosperidade da sociedade

⁷⁰¹ *Diário Popular*, 1 de maio de 1909.

⁷⁰² São Paulo Light *Annual Report*, 1909, p. 52.

⁷⁰³ Anais da Câmara Municipal de São Paulo, 26 de junho de 1911.

causada pelo sucesso da política de valorização do café, cujos resultados na economia haviam repercutido favoravelmente ao desenvolvimento da própria empresa canadense. Nesse sentido, a expansão do consumo de energia elétrica para fábricas e indústrias era sintomático: de 37.137.230 kwh em 1909, a São Paulo Light passou a fornecer 48.918.390 kwh em 1910; um aumento de, aproximadamente, 33% de energia para fins industriais, o que ilustrava o considerável avanço industrial no período.⁷⁰⁴

No ano de 1910, depois de dez anos de permanência de Antonio Prado na prefeitura de São Paulo, um novo prefeito havia sido eleito. Barão Raymundo Duprat assumia a cadeira da prefeitura e a Light, como não poderia deixar de fazer: “*antecipamos uma relação bastante cordial com o novo administrador*”.⁷⁰⁵ O contexto era de ampla modernização da cidade, com a construção de altos prédios, abertura de avenidas e construção de pontes, e a Light vinha participando de tal processo aumentando a geração de energia para a cidade e estendendo a iluminação urbana para novos bairros, com a ampliação da usina de Parnaíba.⁷⁰⁶ O único problema citado em jornais era referente à seca registrada em São Paulo, causando, em meados de 1911, uma baixa do Rio Tietê e uma conseqüente restrição do atendimento de energia elétrica por alguns dias. Esse fato foi suficiente para que os Guinle voltassem a questionar os serviços da Light. O relatório da Light de 1911 dizia:

Esse ano, além das mencionadas extraordinárias condições de operação, foi notável os novos, e mais agressivos, ataques do grupo Guinle, o qual procurou todas as possibilidades de nos enfrentar para garantir com a municipalidade, o Estado e o governo Federal a licença de concessão.⁷⁰⁷

Os engenheiros da Light, buscando solucionar a questão da falta de energia, tinham uma proposta para a diretoria da empresa. Mediante a necessidade de ampliar a produção

⁷⁰⁴ São Paulo Light, *Annual Report*, 1910, p.1-8.

⁷⁰⁵ São Paulo Light, *Annual Report*, 1910, p.1-8. Raymundo Duprat foi vereador de São Paulo em 1909 e havia participado das discussões sobre a concessão da Light, sendo um dos principais defensores da empresa.

⁷⁰⁶ Entre 1901 e 1912, a Usina de Parnaíba manteve um crescimento contínuo, com a implementação de geradores até alcançar a potência de 16.000 kw. Contudo, o crescimento do consumo vinha acompanhando de perto a expansão da produção, de maneira que, em caráter de urgência, foi colocada em operação a usina termelétrica de Paula Souza em 27 de setembro de 1912 (com mais 4.000 kw). Mas a solução decisiva para falta de energia durante a década de 1910 foi somente resolvida com a inauguração da Usina de Itupararanga, que quase triplicou a produção de energia em 1914. SOUZA, 1982, p. 160.

⁷⁰⁷ São Paulo Light, *Annual Report*, 1911, p.1-8.

de energia e de resolver as contendas com a concorrente, a Light deveria realizar a “*mais importante negociação*”, que seria a compra de Itapanhaú. Tal ação significava que, além de adquirir uma boa fonte potencial de energia para uma nova hidrelétrica (35 a 50 mil kw), a São Paulo Light poderia definitivamente acabar com as pretensões da Docas de Santos de atender o mercado da capital do estado de São Paulo. Evidente que, naquele período, não havia interesse da companhia nacional de firmar um contrato de tal magnitude com a São Paulo Light, bem porque as perspectivas da Companhia Brasileira de Energia Elétrica de entrar no mercado paulista e carioca ainda existiam, especialmente no Rio de Janeiro, em que o contrato da Light findava em 1915.⁷⁰⁸

A demanda crescente de energia elétrica impunha à companhia canadense novos investimentos na construção de usinas hidrelétricas. Para tanto, no final de 1911, a São Paulo Light procurava ampliar o seu prazo de concessão dos serviços de energia elétrica na cidade de São Paulo, ainda que a empresa tivesse o direito de usufruir o privilégio de distribuição até 1919. Para a empresa, o presente prazo, menor do que uma década, não garantiria o retorno para os investimentos previstos: segundo a Light eram necessários mais 50 anos de concessão. Apesar desse pedido ter acontecido no mês de novembro de 1911, todo o debate sobre esse pedido se desenrolou no ano seguinte, com os antigos atores: de um lado a Light pressionando a Câmara para prorrogar o tempo de concessão, e de outro, Guinle & Co. evitando mais essa vitória da Light, que acabaria com qualquer perspectiva futura para os empresários nacionais. Aumentando a concessão, a Light se comprometia a reduzir os preços em vigor e procurava oferecer novas vantagens ao público.⁷⁰⁹

A ampliação do prazo de concessão da cidade de São Paulo se ligava ao plano da Light de construção de um grande império da iluminação no Brasil. Afinal, a companhia canadense já estava instalada nas duas principais cidades brasileiras, São Paulo e Rio de Janeiro, e aos poucos ia expandindo suas áreas de atendimento, chegando à região de

⁷⁰⁸ Mas esse acordo, depois de mais de uma década, acabou se consolidando. Contudo, o contexto era diferente daquele de outrora: a Light já havia finalmente conquistado o privilégio de atendimento dos mercados de São Paulo e Rio de Janeiro e estendido seus prazos de concessão, enquanto a CBEE iniciava uma reformulação na empresa que culminaria com a venda de suas propriedades para a Amforp. É nesse sentido que o relatório de 1925 narra a realização do contrato com a São Paulo Light: “No correr do ano de 1925 fizemos um acordo com a São Paulo Tramway Light & Power e a Companhia Docas de Santos para o fornecimento àquela empresa de energia gerada na Usina Itatinga. Para isso, cedemos à São Paulo Tramway a nossa concessão de Itapanhaú e a faixa de linha de transmissão entre o rio e São Paulo”. Arquivo Nacional. *Diário Oficial da União*, 24 de abril de 1926, p. 8505.

⁷⁰⁹ *Brazil Ferro-Carril*, nº 23, novembro de 1911, p. 8.

Sorocaba e do Vale do Paraíba. Ao mesmo tempo em que expandia as fronteiras de concessão, procurava criar um sistema de interligação dessas áreas, para garantir maior segurança contra problemas como falta de água e de energia em suas concessões. Esse amplo projeto levaria bastante tempo para ser implantado, e um dos pontos chaves para a concretização seria a construção da usina de Cubatão na década de 20. Tais investimentos, como a construção das maiores hidroelétricas do mundo, como eram os casos de Itupararanga (1914) e Cubatão (1925), e ligação de redes de transmissão por uma região extensa, exigiam altíssimos recursos para a época. Portanto, a Light só poderia se propor a financiar tamanhas obras com a segurança de que teria tempo e mercados garantidos para recuperar os investimentos; isso quer dizer, existiam duas condições básicas para a aceitação da Light para iniciar esse grande projeto: em primeiro lugar, a garantia de monopólio sobre os mercados e, em segundo lugar, a garantia de um prazo longo de concessão do serviço.

Tamanho controle que a Light passaria a ter na região, para grupos nacionalistas,⁷¹⁰ significava entregar a concessão de energia elétrica para uma empresa estrangeira que poderia impor inúmeras condições para um país dependente. O setor de eletricidade era um setor estratégico para o desenvolvimento, para a industrialização e urbanização; portanto, juntamente com a Docas de Santos, grupos nacionalistas lutaram contra a ampliação do poder da Light no país. Se de um lado a Companhia Brasileira de Energia Elétrica continuava a gastar esforços para entrar no mercado de eletricidade, de outro lado, no ano de 1912, uma nova empresa de energia elétrica, a Empresa de Força e Luz Norte de São Paulo, solicitou autorização à Câmara Municipal para atender o serviço de distribuição de energia para algumas áreas ainda não atendidas pela Light na cidade de São Paulo.⁷¹¹

⁷¹⁰ Como salienta o jornal *O estado de São Paulo* com relação ao posicionamento de Alberto Torres no artigo “Light Farquhar: a conquista do Brasil”: “O Dr. Alberto Torres no seu magistral artigo intitulado ‘Nação ou Colônia?’, há tempos publicado no *Jornal do Commercio*, traçou de um modo eloquente o caminho da desnacionalização em que vai o Brasil, e perigo que todos os brasileiros que se interessam pelas cousas do seu país devem sentir quando se detêm a analisar calmamente o poder crescente da influência estrangeira entre nós”. *O estado de São Paulo*, 26 de outubro de 1912.

⁷¹¹ A empresa, que havia acabado de inaugurar uma pequena hidrelétrica em Salesópolis, apresentava os mesmos argumentos da Docas de Santos, isto é, que o sistema de concessões da cidade era de livre-concorrência, de maneira que outras empresas teriam permissão para assumir áreas ainda não atendidas dentro da cidade, e que a Light não poderia expandir seu tempo de concessão nos termos tratados. Contudo, o pedido que reaparece no início do ano de 1913 desapareceu das atas da Câmara nos anos seguintes. O grupo, que nos anos vinte figurava como segunda maior empresa nacional no estado de São Paulo em potência instalada,

Contra o pedido da Light de 1911, Guinle & Co., durante todo o ano de 1912, defrontou-se com um grande problema: como evitar a dilatação do prazo de concessão da empresa concorrente? Mesmo com a morte de seu patriarca, Eduardo Guinle, no dia 9 de março de 1912,⁷¹² a empresa manteve fortes pressões contra a Light. Para ainda ter alguma chance dentro do mercado paulista era preciso questionar de qualquer maneira a expansão da concessão da Light por cinquenta anos e continuar exigindo a autorização para assumir as áreas não ocupadas. A defesa da Light se baseava nos benefícios que a empresa estava trazendo para a cidade de São Paulo, como o auxílio para a construção de viadutos, a construção de novas linhas e a ampliação dos repasses para o município. De outro lado, a Companhia Brasileira de Energia Elétrica buscava colocar lado a lado as tarifas das duas empresas para comprovar os abusivos preços da empresa canadense. Na 20ª sessão ordinária da Câmara Municipal, de 13 de março de 1912, uma representação da Companhia Brasileira de Energia Elétrica dos Srs. Guinle & Co. relatava que os preços máximos cobrados pela empresa nacional eram de 200 réis o kwh para os serviços de luz, e 100 réis para kwh para as pequenas indústrias e para o uso doméstico. Enquanto isso, os preços da Light com desconto já deduzidos eram cerca de 375 réis o kwh para os consumidores de energia, e 250 réis kwh para o consumo de pequenas indústrias e uso doméstico.⁷¹³

Já no *O Estado de São Paulo*, a Companhia Brasileira de Energia Elétrica em longo artigo, questionava, entre outros fatos, a ampliação da concessão da Light por mais cinquenta anos: “*sem reversão dos serviços no fim desse prazo, sem revisão periódica de tarifas para a sua redução de acordo com os progressos da indústria de eletricidade, e quase sem fiscalização*”.⁷¹⁴ E ainda, consideravam os empresários que a empresa canadense, hipocritamente, oferecia alguns benefícios para a cidade de São Paulo, como a construção de viadutos, a transferência de 2 ½ por cento da receita da empresa para a prefeitura,⁷¹⁵ e a redução das tarifas dos serviços de bondes e de distribuição de energia elétrica, sem que se

atendendo a região de Moji das Cruzes, Caçapava e Pindamonhangaba, nos anos trinta seria concessionário da Light. *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 22 de novembro de 1912 e 31 de janeiro de 1913.

⁷¹² Assumia, então, a presidência do grupo Guilherme Guinle. *Brazil Ferro Carril*, nº 27, março de 1912.

⁷¹³ *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 13 de março de 1912.

⁷¹⁴ *O estado de São Paulo*, 3 de junho de 1912.

⁷¹⁵ No projeto de ampliação da concessão, a Light se comprometia aumentar a contribuição à municipalidade para além dos 100:000\$000 anuais, mais 2 ½ por cento sobre a renda bruta dos serviços de bondes e força e luz. *Anais da Câmara Municipal*, 5 de maio de 1912.

discutisse os termos do contrato de renovação e os valores das tarifas em comparação com o que a Companhia Brasileira de Energia Elétrica oferecia.

Conforme a resposta da São Paulo Light ao jornal *O estado de São Paulo*, a empresa não havia se comprometido previamente com a municipalidade em oferecer reduções de tarifas, nem em construir viadutos, nem mesmo em construir novas linhas de bondes, como sugeria o artigo de Guinle & Co. Eram todos benefícios extras que a empresa proporcionava para a capital. E, acima de tudo, os diretores da Light consideravam “*os preços que eles (CBEE) oferecem no ar, são absolutamente inaceitáveis. A empresa que os adotasse havia de arrebentar forçosamente*”. Utilizando os custos de equipamentos mediante os valores fornecidos pela loja de aparelhos elétricos de Guinle & Co., o superintendente N. Walmsley afirmava a impossibilidade de os concorrentes oferecerem serviços por preço máximo de 40 réis por kwh para iluminação pública, “*isso sem incluir o consumo de energia, o custo de instalação, a depreciação do material, as despesas de fiscalização, as despesas gerais etc*”.⁷¹⁶ Em suma, no entender da São Paulo Light, a estratégia de sua concorrente era persuadir a população de que a empresa canadense estava em território nacional para espoliar o povo brasileiro. Afinal, conforme dados apresentados pela empresa canadense, no Brasil, oitenta e sete cidades mantinham preços para luz entre 300 e 600 réis e para força entre 150 e 600 réis, enquanto na Inglaterra o preço médio para energia elétrica para luz estava ao redor de 215 réis, e na Alemanha entre 320 e 560 réis: logo, com a redução das tarifas, a Light estaria com valores em patamares aceitáveis.

Além da questão do valor das tarifas, a crítica de Guinle & Co. contemplava os termos utilizados na revisão dos contratos. Para a empresa nacional, a prefeitura, ao renovar a concessão por mais cinquenta anos, não tomava as devidas precauções em restringir o poder da São Paulo Light e, conseqüentemente, de criar mecanismos de defesa para a população. Como ressaltava em carta ao jornal, a Companhia Brasileira de Energia Elétrica:

deixou ontem de réplica ao Sr. W. Walmsley (superintendente da São Paulo Light) porque devia dirigir-se à Câmara Municipal para firmar alguns pontos essencialíssimos, que até hoje não foram tomados em consideração pela Comissão de Justiça, e sobre os quais a Light and Power nunca quis articular uma só palavra: 1) Revisão dos preços, no interesse do consumidor, em determinadas

⁷¹⁶ *O estado de São Paulo*, 3 de junho de 1912.

épocas; 2) Reversão das instalações ao patrimônio municipal no fim do prazo do monopólio; 3) Encampação em condições previamente ajustadas; 4) Fiscalização eficaz e rigorosa dos contratos.⁷¹⁷

Essas exigências da companhia Docas de Santos estavam balizadas pelo decreto federal nº 5.407, de 27 de dezembro de 1904, que estabeleciam as regras gerais para concessões de aproveitamento de energia elétrica: máximo de noventa anos para concessões; concessões sem privilégio; reversão para a União dos bens utilizados na concessão, sem indenização; remuneração máxima de 12% de lucros líquidos frente ao capital aprovado pelo governo e revisão tarifária ao final do terceiro ano de concessão, e depois de cinco em cinco anos. Mas, tratando-se de uma concessão municipal, e segundo as leis do município de São Paulo, que davam plenos poderes para o prefeito decidir sobre tal pleito, os Guinle questionavam por que, mesmo sendo “*estas condições (...) verdadeiros dogmas em matéria de monopólios*”, não eram discutidas. E, comparando preços e rendas das duas empresas, concluía-se que o público em geral economizaria anualmente cerca de 484:716\$452 réis com os serviços prestados pela companhia nacional. Assim, mesmo com as contribuições 2 ½ por cento da Light para a municipalidade, a economia proporcionada pela empresa concorrente seria maior, e quem pagaria por esse valor seria a população:

Diz o Sr. Walmsley, discutindo com as cifras do seu balanço do ano passado, que o 2 ½ por cento da sua renda bruta dariam à Câmara, em 1911, 312:500\$000 de lucros. Sempre a mania de o propósito de exagerar os algarismos para deslumbrar o próximo, como se este povo não tivesse aprendido o a,b,c! Aqui temos o relatório geral em Toronto (Canadá): consta que a renda bruta da Light em 1911 foi de \$3.595.277,91. Feito o cálculo da porcentagem, vê-se que os 2 ½ por cento estão muito abaixo dos tais 312:500\$000!

Mas a Light pouco se importa que todos os dias lhe estejamos a endireitar os algarismos e contas... O que ela quer é impor a sua vontade e seu poderio, a sua ambição. Dêem-lhe o monopólio de 50 anos, sem revisão de tarifas, sem encampação, sem fiscalização e sem multas, assine esse cobiçado contrato eterno, e verão todos como a Light e os Sr. W. passam a virar as suas avessas sua matemática!⁷¹⁸

⁷¹⁷ O Estado de São Paulo, 9 de julho de 1912.

⁷¹⁸ O Estado de São Paulo, 9 de julho de 1912.

A “réplica final” da Light reafirmava o privilégio da empresa canadense por ao menos mais nove anos, conforme contrato de 1899, e considerava que: “*a São Paulo Light fez a Câmara uma proposta honesta. Tendo ainda privilégio de 29 anos para bondes e 9 para força e luz, pediu uma prorrogação de 21 anos, para bondes, e a equiparação do privilégio de luz e força ao de bondes*”. Em contrapartida, conforme requerimento enviado para a Câmara Municipal, ofereciam ao público: 20 por cento de redução do preço básico da luz, 33 por cento de redução nos preços máximos de energia elétrica e, serviço de segunda classe para bondes, na proporção de 1/3 dos carros de primeira classe, ao preço de 100 réis nas horas favoráveis aos operários, a juízo da prefeitura. E à Câmara Municipal: oferecia 2 ½ por cento de contribuição anual sobre a renda bruta total de bondes, força e luz; oferecia também o encargo de irrigar a cidade nas ruas em que circulam os bondes, de construir novas linhas de bondes, de contribuir com 300:000\$000 para construção de 2 viadutos sobre a ferrovia inglesa e de aumentar o número de passes para os serviços municipais. Em suma, garantiam os diretores da Light que os benefícios para a população eram muito maiores que puramente financeiros:

Eis aí, os dois termos da equação. Compare-os o público a luz do simples bom senso; julgue-os a Câmara, como zeladora que é do interesse dos municipais, e seja a questão resolvida com sabedoria. Mas, por Deus, não se preste ouvidos a argumentos de suspeitos e interessados, não já em negócios, mas em perturbar, seja como for, os direitos da Light. E temos concluído.⁷¹⁹

Apesar de todas as acusações da Companhia Brasileira de Energia Elétrica, apesar das vantagens oferecidas e apresentadas aos meios de comunicação, apesar dos preceitos da livre-concorrência na legislação brasileira e, apesar da constante luta dentro da Câmara Municipal para evidenciar os benefícios que um sistema de concorrência poderia trazer para a cidade, a Light, novamente, apareceria com boa vantagem nos pleitos decisivos. Em primeiro lugar, o então prefeito Raymundo Duprat era velho aliado da empresa canadense⁷²⁰ e, em segundo lugar, mais uma vez a Câmara Municipal de São Paulo mantinha uma forte base aliada pró-Light.

⁷¹⁹ A *Platéia*, 13 de julho de 1912.

⁷²⁰ Diferentemente do que alega Duncan McDowall no livro *The Light* (1988, p.173), Raymundo Duprat esteve intimamente alinhado com os interesses da Light. Já como prefeito da capital, Duprat emitiria parecer

Poucos eram os vereadores que pareciam se colocar contra a ampliação dos contratos da empresa. E ainda, aqueles que conhecidamente eram críticos da companhia canadense eram acusados pelos jornais de terem se ausentado nos principais pleitos, por causa de subornos da Light, como o caso do vereador Carlos Garcia.⁷²¹ O amplo apoio era resultado posição da Light, que participava ativamente do projeto de modernização das elites paulistas.⁷²² Especialmente, uma vez que a Light contribuiria “*com grandes somas para diversos melhoramentos para a capital de S. Paulo, além de dar anualmente uma porcentagem de sua renda bruta a Câmara, concorrendo para os cofres do município com cerca de 40.000 contos*”.⁷²³ Essa vantagem era apreciada como um potencial recurso financeiro para que a Câmara pudesse financiar mais obras no projeto de urbanização da cidade. Conforme parecer da Comissão de Finanças, composta pelos vereadores Mario do Amaral, Oscar Porto e Francisco Paes de Barros: “*parece vantajosa para os cofres municipais a proposta apresentada pela The São Paulo Tramway, Light and Power Company*”.⁷²⁴

A Câmara Municipal mantinha sua posição central dentro de todo esse debate sobre o fornecimento de energia elétrica na cidade de São Paulo. Por isso ter um estreito relacionamento com os políticos municipais era instrumento fundamental para garantir vantagens dentro do município. Como observado anteriormente, previamente aos conflitos entre a Light e a companhia Docas de Santos, a empresa canadense havia iniciado sua operação em São Paulo por meio da consolidação de monopólios no mercado paulista, passando por cima de leis, como ao questionar o contrato de unificação da Viação Paulista,

em 21 de agosto de 1911 autorizando a renovação da concessão da empresa canadense, parecer este que seria reafirmado em 1912 durante os debates na Câmara. *Anais da Câmara Municipal*, 21 de agosto de 1911.

⁷²¹ Na defesa o vereador no retorno à Câmara discursava: “Quando resolvi partir de S. Paulo, a fazer uma pequena viagem para descanso e tratamento de saúde, discutia-se na Câmara Municipal um requerimento da Light and Power. (...) A verdade é que, no estrangeiro, vim a saber, por maledicentes e caluniadores, que a Câmara Municipal estava subornada à Light e que grandes quantias tinham sido despedidas com os vereadores da Câmara Municipal e até com o próprio sr. Prefeito. (...) Mas eu, que não tinha tomado parte na discussão, fui alvo de maledicências, porque disseram que sendo eu contrário às pretensões da Light, tinha sido arredado daqui por influência dela. Ora, isto é atirar uma pecha sobre vereador que absolutamente não tinha intervindo no debate”. *Anais da Câmara Municipal*, 20 de setembro de 1912.

⁷²² Conforme parecer da Comissão de Justiça da Câmara Municipal de São Paulo: “considerando que a ‘Companhia Light and Power’ aqui instalada com grandes capitais, digna por isso da atenção dos poderes públicos municipais, tem cooperado incontestavelmente para o desenvolvimento sempre crescente e vertiginoso desta cidade; considerando que o seu serviço de bondes é um dos melhores de todas as cidades da América”. São Paulo, 5 de maio de 1912.

⁷²³ Com relação ao repasse de 2 ½ % para a prefeitura. *Brazil Ferro-Carril*, nº 30, junho de 1912, p. 145.

⁷²⁴ Parecer nº 54 da Comissão de Finanças. *Anais da Câmara Municipal*, 7 de julho de 1912.

que dava privilégio do transporte à empresa nas áreas já servidas. A Light não somente conseguiu vitórias nos tribunais com apoio do advogado Carlos de Campos,⁷²⁵ como forçou o fechamento da Viação Paulista pela aquisição de suas dívidas.⁷²⁶ E ainda, por meio da compra da maioria das ações da Companhia Água e Luz, em Assembléia Geral elaborada no dia 31 de maio de 1900, pôde formar uma diretoria própria para controlar os serviços de eletricidade. A nova diretoria era composta pelo advogado da Light Carlos de Campos, pelo ex-presidente do Estado de São Paulo, Fernando de Albuquerque, e o engenheiro e amigo de Pearson, Octavio Pacheco e Silva,⁷²⁷ cuja particularidade era de ser comandada por membros da elite paulista, medida que aparentemente tornava-se uma estratégia da empresa canadense para compor com grupos políticos locais. Essa lógica era reafirmada no primeiro relatório anual da São Paulo Light, remetido para o Canadá em 1902, em que os diretores canadenses no Brasil pediam a distribuição das novas ações da empresa para cidadãos “proeminentes”.⁷²⁸

O mecanismo de composição política da Light com a elite paulista era muito eficiente para possibilitar maior trânsito dos interesses canadenses nos meios políticos. Os

⁷²⁵ Como discutido anteriormente, Carlos de Campos, advogado da Light e proeminente político paulista, foi decisivo na defesa da empresa canadense em diversos embates. Em meados da década de 1920, com a emergência de novos meios de transporte, como os ônibus e propostas de transporte subterrâneo, a Light enviou às instâncias governamentais um pedido para a formação de Plano Integrado de Transportes. Novamente Carlos de Campos endossava o documento, e, como presidente de Estado, ampliava a aprovação do projeto que recuperaria o monopólio dos transportes para a Light. Entretanto, com o falecimento do eminente aliado em 1927, a Light sofreria sua primeira grande derrota na Câmara Municipal: estava marcado o início de novos tempos. A ascensão de Pires do Rio para a prefeitura de São Paulo, de Júlio Preste para o governo estadual, e de Washington Luís para a presidência iniciaria os tempos dos transportes derivados de petróleo, o que geraria um contínuo desinteresse da Light pelos serviços de transporte, e uma ênfase maior nos serviços de eletricidade (como atesta a tabela abaixo). MENDES, Dirce de Paula. “Bondes ou luz? Eis a questão”. *Memória*. Nº 13. São Paulo: Eletropaulo, 1991, p.56.

Tabela 8.1. Participação dos bondes na receita da São Paulo Light – 1900-1945

Ano	% na receita total	Ano	% na receita total
1900	62,9	1925	47,6
1905	71,3	1930	37,2
1910	67,8	1935	29,5
1915	59,5	1940	26,4
1920	58,2	1945	21,7

Fonte: São Paulo Light. *Annual Report*, 1900-1945.

⁷²⁶ SILVA, 1986, p. 34-5.

⁷²⁷ SOUZA, 1982, p. 35. Vale ressaltar que Carlos de Campos, aliado da Light desde a chegada da empresa canadense no Brasil, teve papel importante na aprovação do projeto de construção da usina hidrelétrica de Cubatão, afinal, no período ele era tão somente o governador do estado de São Paulo. PONTES, José Alfredo. “O Brasil na visão da Light”. *Memória*. Ano IV, nº 16. São Paulo: Eletropaulo, 1992, p.55.

⁷²⁸ São Paulo Light, *Annual Report*, 1902, p. 7.

investimentos crescentes, juntamente com o poder político que a empresa canadense vinha consolidando, não só na cidade de São Paulo como até mesmo no Distrito Federal com a ampliação da empresa para o Rio de Janeiro no ano de 1905, parecia dar condições para empresa assumir monopólio dos serviços públicos nos principais mercados brasileiros. Raul Fernandes, importante acionista da companhia Docas de Santos, questionava tal poder da Light frente às decisões públicas. Afinal, depois de inúmeros embates judiciais entre a Light e as empresas do grupo de Guinle & Co. sobre a questão de energia elétrica, os empresários nacionais não haviam tido êxito em nenhuma deliberação:

A companhia Brasileira de Energia Elétrica dos srs. Guinle anda realmente sem sorte. Toda a gente está farta de saber que eles mantêm com a São Paulo Light and Power uma infinidade de questões judiciais e nunca obtiveram sequer uma sentença a seu favor! Isto prova que a companhia dos srs. Guinle não tem sombra de direito algum. Ainda agora acaba a companhia dos srs. Guinle, de sofrer uma formidável derrota. Eles vivam propondo-se a fazer em São Paulo diversos serviços de energia elétrica, baseando-se em atos que o governo federal lhes havia expedido em 1908, referentes ao aproveitamento de uma cachoeira a que denominaram de Itapanhaú. A São Paulo Light and Power, vendo nesses atos federais um flagrante atentado contra os seus direitos exclusivos e contra a autonomia municipal, intentou uma ação para anular todos os atos federais expedidos a favor da companhia dos srs. Guinle. O juiz federal Sr.dr. Raul Martins pronunciou-se ontem a respeito, julgando procedente a ação proposta, dando assim ganho de causa a São Paulo Light and Power Company Limited e condenando a companhia dos srs. Guinle nas custas.⁷²⁹

Se de um lado a Companhia Brasileira de Energia Elétrica recebia apoio dos intelectuais e políticos nacionalistas, a Light tinha um grande apoio difundido na sociedade, graças à eficiente propaganda através dos meios de comunicação e aos mecanismos de penetração nas instituições políticas. As decisões da Light eram muito respeitadas, pois a empresa dominava uma série de serviços urbanos. Assim como o prefeito Antônio Prado recuou diante da Light, muitos políticos acabavam deixando de questionar todo aquele poder, pois, a empresa canadense auxiliava governos com a construção e modernização de regiões da cidade. Outro importante meio de poder exercido pela Light dentro da Câmara foi seu eficiente mecanismo de *lobby*, que ultrapassava a relação pessoal entre políticos e

⁷²⁹ *Diário Popular*, 26 de julho de 1912.

funcionários e adentrava inclusive o sistema eleitoral. O jornal *O Commercio de São Paulo* denunciava o poder dos diretores da Light sobre a organização dos trabalhadores:

Já ontem deixamos bem esclarecido como o superintendente da Light intervinha na administração interna e economia da Sociedade Beneficente dos Empregados da Light. Essa intervenção começou primeiro pela imposição de um candidato seu para presidente da sociedade. Já vimos como os trabalhadores, os rudes proletários, fundadores e sustentáculos da Sociedade, responderam a essa despótica e absurda intervenção - a derrota do candidato oficial duas vezes sucessivas. Vimos também como esse ato de nobre independência foi acolhido pelo superintendente - a revogação de duas assembléias gerais, legalmente realizadas de acordo com as letras do estatuto.⁷³⁰

Existia dentro da Light uma grande preocupação dos funcionários do alto escalão, como diretores e superintendentes, em exercer domínio sobre os empregados, evitando greves e grandes manifestações dentro da empresa. De outro lado, era importante ter controle sobre os funcionários, principalmente durante as eleições, para garantir a vitória de certos vereadores que viriam auxiliar a Light nas decisões da Câmara. As eleições nesse período tinham um número de eleitores muito pequeno, e a Light, obrigando seus trabalhadores a participar das eleições, podia eleger facilmente alguns candidatos. Alberto de Faria, defensor das empresas nacionais, buscava atentar os governantes para essa formação dos “currais eleitorais” dentro da cidade. Partindo dos argumentos de Alberto de Faria, do *Jornal do Commercio* e do *Estado de São Paulo*, voltava a atacar o Polvo Canadense:

“A Light arregimenta forças para dar batalha à política dominante de São Paulo e não faz mistério que no próximo pleito, depois de ter alistado eleitores do seu enorme pessoal, reunirá maioria na Câmara Municipal dessa capital para a prorrogação monstruosa dos privilégios que uma vergonhosa lei interpretativa (Lei sobre os Lugares Ocupados) lhe deu”.

O Sr. Alberto de Faria é um homem conhecido. É um grande capitalista e um cavalheiro de conceito. A suas palavras não se pode negar peso. Diante da denúncia gravíssima que lhes encerram, julgo-me no direito de formular estas duas perguntas – para o meu governo e para as pessoas que me usam: Primeiro: A

⁷³⁰ *Commercio de São Paulo*, 22 de fevereiro de 1909.

comissão de alistamento está de olho aberto? Segundo: Os chefes políticos da capital estão acordados ou dormindo?⁷³¹

Enquanto isso, campanhas no jornal *O Commercio* também tentavam denunciar as estratégias da Light para conquistar maior poder dentro dos centros de decisão:

Quem é admitido na Companhia tem que se alistar eleitor, por bem ou por mal, seja estrangeiro ou nacional. Mas, quando ela despede um operário ou quando ele se despede, vai-se o cidadão de mãos limpas. A Light retém-lhe o título, como retém os títulos dos que estão enfermos, dos que morrem, dos que se ausentam (...). Amanhã, para vender um pleito, para eleger os seus apaniguados, para ter prefeitos ou vereadores que lhe façam novas concessões ou que a desonerem de suas obrigações, não tem necessidade de retirar do serviço um só de seus operários. Como lhes extorquiu os títulos, entrega-os a chefes, que os distribuem para indivíduos que não são eleitores. O número de votos, obtidos por esse baixo processo, há de influir na vitória definitiva (...). Essa companhia... dispõe, hoje, com segurança, de mais de mil títulos, que equivalem a mil eleitores.

E continuando as denúncias, o jornal dizia:

Light, convertida em núcleo eleitoral, tem no Congresso do Estado, nas próprias repartições municipais, quem a auxilie, quem lhe dê apoio, quem a incite a prosseguir na sua intervenção imoral em nossa política. Entre os cúmplices, comparsas da Companhia... há alguns que se incumbem de alistar eleitores e dividi-los por seções... Em vésperas de eleições, os diretores da Light... comprometem-se a dar a este ou àquele candidato determinado número de votos.⁷³²

Na cidade de São Paulo o colégio eleitoral ainda era extremamente restrito, com apenas cerca de 11 mil eleitores, e a Light com seu poder econômico e mais de “mil alistamentos” acabava por influir decisivamente na eleição para vereadores, prefeito, deputados e até mesmo presidente de estado.⁷³³ Nas palavras do jornal *O estado de São Paulo* a “*Light era um Estado dentro do Município*”.⁷³⁴ O presidente de estado eleito com

⁷³¹ American Cold, “Secção Livre: A Light e Câmara”. *O Estado de São Paulo*, 19 de janeiro de 1913.

⁷³² *O Commercio de São Paulo*, dias 10, 11, 12, 13 e 14 de julho de 1907.

⁷³³ SEGATTO, José Antônio. “Relações e conflitos de trabalho na Light de São Paulo”. SZMRECSÁNYI, Tamás & MARANHÃO, Ricardo. *História de empresas e desenvolvimento econômico*. São Paulo: Hucitec, 2002, p. 211-3.

⁷³⁴ *O estado de São Paulo*, 25 de junho de 1908.

apoio da Light, Albuquerque Lins, era descrito pela empresa como “*um homem bem conhecido da Companhia, e acredita-se que a atitude do novo governo será de manter as justas e agradáveis relações*”.⁷³⁵

Desta forma, a Light mantinha sua capacidade de seduzir a população com a modernidade e os políticos com o poder dos *lobbies*. Abertamente a Light propunha auxílios financeiros à Câmara Municipal, e essa boa relação diplomática com vereadores e prefeito garantia maior autonomia para a empresa poder se desenvolver. Em ofício à Câmara Municipal, datado de 14 de agosto de 1911, Alexander Mackenzie, superintendente da Light, além de defender os motivos para a revisão dos contratos (ampliando-os para mais 50 anos), colocava abertamente que a Light estava disposta a conceder favores para a prefeitura e, até mesmo, individualmente para alguns vereadores. A defesa dos interesses lightianos na Câmara Municipal garantia determinados traçados dos trilhos dos bondes para alguns vereadores, como para os loteamentos de José Oswald Nogueira de Andrade⁷³⁶ em Santa Cecília e Campos Elíseos.⁷³⁷ Já a partir de 1915, a empresa que seria bastante beneficiada pelos projetos das linhas de bondes da Light seria a City of São Paulo Improvements, empresa inglesa de urbanização, cujo comitê administrativo era também composto por diretores da Light.⁷³⁸

Em relação ao transporte urbano, a Light aceitava uma reivindicação da prefeitura, ampliando o número de carros de segunda classe para as regiões de circulação de operários e ainda aumentando o número de passes mensais para o transporte da municipalidade. A Light ainda seria responsável pela irrigação de ruas, “*de acordo com propostas em ofícios para esse fim já feitas pela Companhia à Municipalidade. Esse serviço será gratuito.*” E, em relação ao serviço de força e luz, a Light se responsabilizaria “*com a obrigação da Companhia manter a presente tabela de descontos de 25 por cento a 50 por cento.*” Por

⁷³⁵ São Paulo Light, *Annual Report*, 1907, p. 8.

⁷³⁶ Pai de Oswald de Andrade, José Oswald foi vereador nas legislaturas de 1899-1902, de 1902-1905 e 1908-1911, participando ativamente na defesa dos interesses da Light na capital paulista.

⁷³⁷ BARROS, 1995. Correspondências trocadas entre os diretores da Light Walmsley e Alexander Mackenzie relatavam que: “essa tarde, Dr. José Oswald, vereador, ficou de encontrar o Dr. Maia e, como o segundo não estava, Oswald pediu-me para contar-lhe que falando com o prefeito, Dr. Maia disse-lhe que poderíamos colocar um recurso dentro de 10 dias contados a partir do despacho do prefeito sobre a petição de Guinle e que a lei pode ser modificada mediante troca de favores”. BEIGUELMAN, Giselle. & FARIA, Nívia. “A empresa política”. ELETROPAULO. *História e energia. A chegada da Light*. São Paulo: Eletropaulo, 1986, p.37.

⁷³⁸ PASCHKES, Maria Luísa N. de Almeida. “Bondes, terrenos e especulação”. ELETROPAULO. *História e Energia. A chegada da Light*. São Paulo: Eletropaulo, 1986.

fim, além de todos esses favores concedidos, a empresa canadense ainda se comprometia em contribuir anualmente para a Municipalidade com 100 contos de réis, com mais os 2 ½ por cento da renda anual.⁷³⁹ Esse poder de *lobbies* e barganha era uma inegável qualidade de Light em São Paulo, que através desse mecanismo, e do próprio apoio de políticos da câmara, acabava por arregimentar vitórias em diversas questões. Para cooptar não só as instituições políticas, mas a população também, a Light propôs uma série de medidas que auxiliavam a Câmara Municipal além de beneficiar a população, as quais incluíam: investimentos para obras de melhoramento da cidade, como com a construção do Viaduto do Chá, e promover uma nova redução nos preços dos serviços de energia elétrica.⁷⁴⁰ Mas a empresa nunca perdeu de vista seus investimentos para a cooptação da elite paulista: o Viaduto do Chá, por exemplo, era a “chave” para conquistar o monopólio do transporte, conseguindo garantir a ligação da Praça da República com a Praça da Sé, duas áreas densamente povoadas.

Os debates de 1912 ficariam no ar, sem que novas discussões fossem retomadas nos anos subseqüentes. Carlos Garcia, vereador acusado de viajar durante as discussões de meados de 1912, no final do ano considerava que seria impossível que a Câmara tomasse alguma atitude sem que antes o Senado se posicionasse quanto aos termos da lei nº 1.038 de 1906, que autorizava o município a firmar concessões para “*obras e serviços que dependam de grandes capitais sem limitação de prazo*”.⁷⁴¹ Desmobilizando a discussão na Câmara, e sem que esta fosse levada ao Senado, a vitória da São Paulo Light pareceria ter sido consolidada, liquidando com as possibilidades de que seus concorrentes entrassem no mercado de São Paulo. Afinal, conforme a revisão dos contratos sobre os “lugares ocupados”, a Light ainda tinha privilégio até ao menos 1919, e tudo levava a crer que a unificação de seus contratos de transporte e iluminação e a ampliação do período de monopólio por mais 50 anos seria aprovada. A prorrogação da concessão por mais cinquenta anos era o início da concretização do plano da empresa canadense para construir, então, um império dos serviços públicos no Brasil, fundando já no ano seguinte, em 1913, a

⁷³⁹ Ofícios da Light and Power, *Anais da Câmara Municipal São Paulo*, 14 de agosto de 1911.

⁷⁴⁰ *A Platéia*, 11 de março de 1909. (Grifo nosso).

⁷⁴¹ *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 29 de novembro de 1912.

Brazilian Traction Light and Power Co. Ltd., que reunia as concessões de São Paulo, Rio de Janeiro e outras cidades secundárias.⁷⁴²

Os interesses da família Guinle não avançariam o necessário para que fossem autorizados a instalar os serviços públicos na capital paulista. Vale lembrar que, como visto no capítulo anterior, com a eminência das derrotas, a Companhia Brasileira de Energia Elétrica chegou a fazer reuniões com os dirigentes da companhia canadense para vender parte de seu material. Em 1915, com a ampliação da concessão da Light no Distrito Federal, estava claro para os empresários nacionais que não seria mais crível a justificativa da livre-concorrência para adquirir parcelas dos mercados das principais capitais brasileiras. Ademais, o contexto de Primeira Guerra Mundial com o encarecimento da importação de materiais e uma ligeira redução no consumo de energia elétrica tornava menos interessante os investimentos no setor de serviços. Nesse sentido, os agressivos conflitos ocorridos pré-Primeira Grande Guerra não seriam mais repetidos entre as empresas em fins da década de 1910.

E foi durante o período de guerra que a São Paulo Light reafirmou a tendência anteriormente verificada de que os serviços de distribuição de energia elétrica e iluminação assumissem maior participação na receita da empresa. Excluído o ano de 1914, em que foram registrados maus resultados em decorrência de falência de alguns industriais (16 representando menos 6.341 HP vendidos), a tendência do período de guerra foi a ampliação do parque industrial, principalmente porque a São Paulo Light, em vez de se valer da cláusula-ouro, ou retirar os benefícios para industriais, manteve preços com descontos entre 25 e 50%, estimulando a ampliação do consumo.⁷⁴³ Puxado pelo crescimento industrial do período, a economia paulista já nos anos de 1917 e 1918 parecia viver um período de expansão econômica, atestado pelo crescimento das receitas da São Paulo Light “em todos departamentos”. Isto é: mais pessoas estavam andando de bondes, maior era o número de

⁷⁴² Era também reunida nesta nova empresa a São Paulo Electric Co., originalmente denominada de Brazilian Steel and Smelting Co., sociedade anônima com sede em Toronto e formada pelos mesmos empresários da São Paulo Light, cuja concessão atendia os municípios de Sorocaba e São Roque, além de repassar energia para a São Paulo Light distribuir para São Paulo por meio da usina de Itupararanga.

⁷⁴³ Mesmo assim, a empresa havia tido uma redução de cerca de 12% da quantidade de ouro em comparação com o ano de 1913. São Paulo Light. *Annual Report*, 1914, p. 8 e 12.

consumidores de iluminação particular, a cidade vinha expandindo também a iluminação pública, e maiores eram os consumidores de energia elétrica para fins industriais.⁷⁴⁴

Assim, na passagem para a década de 1920 a soberania da Light estava garantida nos serviços públicos da capital. De qualquer maneira, conforme o contrato de 1899, em 1919 chegava ao fim o período de exclusividade a que a Light tinha direito nos lugares ocupados, sendo mantido, em contrapartida, o direito de “propriedade e exploração industrial”. O regime de livre-concorrência, tão exigido pelos concorrentes nacionais, estava plenamente assegurado por lei, mas já não havia mais interesse do grupo pelo setor.

Entretanto, o fim do prazo de concessão da Light não passou em branco nos debates na Câmara Municipal de São Paulo. Em 13 de setembro de 1919, o vereador Almeirindo Gonçalves lembrava ao plenário que o privilégio da concessão da São Paulo Light com a capital findava ao dia 28 do corrente mês. E, portanto, segundo o vereador, era necessário realizar uma profunda discussão sobre os serviços públicos que competiam à Câmara Municipal a responsabilidade de legislar. Almeirindo considerava que não deveria se discutir a questão da livre-concorrência e que, afinal, já estava plenamente comprovado que, para a indústria de energia elétrica, o regime de concessão era o mais correto. Bem porque, fora as possíveis confusões de mais de uma empresa servindo a mesma localidade, a tendência seria de que a empresa mais “forte” assumisse o monopólio por oferecer serviços mais baratos segundo a idéia de economia de escala. Em síntese: “*os trusts de serviços municipais constituem monopólios inevitáveis*”. Mas Almeirindo ia mais longe em sua argumentação, e afirmava: “*A providência que me parece mais adequada é decretar-se a desapropriação das instalações da concessionária para o fornecimento de força e luz*”.⁷⁴⁵ Para o vereador o caminho desejável era a municipalização dos serviços, pois diferente dos interesses das empresas particulares que “*visam principalmente seu interesse imediato*”, o poder público poderia efetivamente defender o interesse comum, atendendo bairros pobres que até então estavam legados às escuras.

O projeto de municipalização dos serviços de energia elétrica não seria levado a frente, contudo parte dos vereadores estava decidida a reduzir o poder da companhia

⁷⁴⁴ O crescimento da receita de 1917 havia sido de 7,59%, o de 1918, 10,89%, o de 1919, 15,2%, e, finalmente, o de 1920, incríveis 23%. São Paulo Light. *Annual Report*, 1917-1920.

⁷⁴⁵ O Projeto n. 69 de 1919, de desapropriação das propriedades da Light, também determinava que nenhuma outra concessão seria estendida para qualquer empresa privada. *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 13 de setembro de 1919.

canadense na cidade de São Paulo. Para tanto, os vereadores buscavam criar medidas que fiscalizassem os serviços da companhia, tornando o governo não apenas o poder concedente, mas também fiscalizador dos serviços públicos.⁷⁴⁶ Entre os anos de 1919 e 1920, inúmeras denúncias de problemas na prestação de serviços de bondes e iluminação foram levados à Câmara Municipal. O vereador José Piedade reclamava da falta de leis claras para o controle dos serviços públicos, e afirmava: “*nenhuma cidade da Europa e da América do Norte, onde tão grandemente se tem desenvolvido a indústria da eletricidade, deixa de possuir leis especiais reguladoras*”.⁷⁴⁷ Em apoio a Piedade, o vereador Marrey Junior acreditava que era necessário apoio dos Institutos de Engenharia e dos Advogados para “*esclarecimentos dos doutos*” e “*tomar a iniciativa, nesta Câmara, de legislar sobre as prescrições (...) a que deverá ficar ou continuar sujeita a Light*”.⁷⁴⁸

O vereador Luciano Gualberto, de sua parte, lembrava dos inúmeros acidentes ocorridos com os bondes da Light, exigindo a mudança de nome da empresa para “Empresa Funerária de S. Paulo”.⁷⁴⁹ O vereador achava que exista em São Paulo “*um poder soberano*”, como “*um déspota pior que Trotsky e Lênin, um absolutismo mais absoluto que o Kaiser na Alemanha de ontem*”, e que “*essa hidra de cem mil tentáculos chama-se Light and Power*”.⁷⁵⁰ E por isso, assim como os vereadores Luiz de Anhaia Mello, Marrey Júnior, Mario Craccho, Almerindo Gonçalves e José Piedade, Luciano Gualberto era favorável a uma rígida regulamentação dos serviços e sua consecutiva fiscalização.⁷⁵¹

Além da crescente fiscalização dos órgãos governamentais e a pressão para uma prestação de serviços de maneira mais adequada, em meados da década de 1920, a Light teria outro grande problema para resolver. Nos anos de 1924 e 1925, uma longa estiagem no estado de São Paulo reduziu sobremaneira os reservatórios da companhia, gerando uma crise energética que culminaria com a falta de energia em alguns dias na capital. A

⁷⁴⁶ Por exemplo, o vereador José Piedade exigia a criação de uma seção técnica que seria responsável exclusivamente pelos serviços de eletricidade prestados pela Light na diretoria de obras e viação do município. Para o vereador, essa determinação era fundamental para legitimar o controle dos serviços, afinal quem prestava a fiscalização de tais serviços elétricos eram os próprios funcionários da empresa canadense. *Anais da Câmara Municipal*, 6 de junho de 1919.

⁷⁴⁷ *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 11 de outubro de 1919.

⁷⁴⁸ Requerimento nº 397 de 1919, *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 11 de outubro de 1919.

⁷⁴⁹ *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 24 de março de 1920.

⁷⁵⁰ *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 7 de fevereiro de 1920.

⁷⁵¹ Para Anhaia Mello: “Nós temos, porém, um contrato que regula o assunto: precisamos dar existência real a um certo número de cláusulas desse contrato, que não têm sido observadas. Isso tudo, quero crer, se resume numa só palavra: fiscalização”. *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 24 de março de 1920.

prefeitura chegaria a determinar certas restrições, como a redução do número de bondes, a proibição da iluminação de fachadas, anúncios luminosos e jardins, além da restrição do consumo de iluminação e energia elétrica.⁷⁵² Tal situação levou a São Paulo Light a iniciar a construção da usina de Rasgão, que seria entregue em tempo recorde, e a passar a comprar energia elétrica da usina de Itatinga, de sua antiga concorrente, a companhia Docas de Santos. Contudo, a solução definitiva viria anos mais tarde, com a construção da usina de Cubatão, num ambiente em que o monopólio da Light não era mais contestado, e em que a cidade de São Paulo havia assumido a posição de centro industrial e econômico do país.

⁷⁵² SOUZA, 1982, p.86-7.

Capítulo 9. Light versus CBEE: os conflitos em Salvador

Antecedentes

Salvador na transição do século XIX para o XX era uma cidade de contrastes. Como terceira maior capital brasileira, com 232.396 habitantes em 1899, e antiga capital da colônia portuguesa, Salvador ainda concentrava uma elite enriquecida pelo comércio de importação e exportação, pelo extinto tráfico negreiro e pelas emergentes empresas urbanas e indústrias. Não é para menos que foi em Salvador que circulou a segunda linha de bondes elétricos do Brasil, no ano de 1897, ficando atrás somente da capital da república, a cidade do Rio de Janeiro. E ainda, foi em Salvador que se instalou o primeiro e revolucionário elevador público do mundo, em 1873: o Elevado Hidráulico da Conceição, hoje conhecido como Elevador Lacerda.⁷⁵³ Entretanto, tais aspectos modernos não condiziam com a outra Salvador, que sofria com a decadência e estagnação da economia regional, com grande parte da população local empobrecida, e como a capital do Estado que precisava lutar diariamente contra surtos epidêmicos.

De qualquer maneira, foi neste ambiente de contrastes, de uma elite poderosa regionalmente e de uma população extremamente pobre, e de uma arquitetura onde inovações como o Elevador Lacerda e deteriorados cortiços dividiam a paisagem, que a empresa nacional Companhia Brasileira de Energia Elétrica (ainda como Guinle & Co.) e estrangeira The Bahia Tramway, Light and Power Co. (na liderança de Percival Farquhar) estenderam seus conflitos das cidades de São Paulo e Rio de Janeiro para Salvador.⁷⁵⁴ Estas eram as três maiores cidades brasileiras do período, além de centros com importância econômica regional e nacional. No caso específico de Salvador, mesmo não fazendo mais parte do centro dinâmico da economia nacional, a capital baiana mantinha um dos principais portos da região, exportando acima de tudo açúcar, fumo e cacau.

Assim, por todo o século XIX, a economia de Salvador sustentou-se essencialmente como pólo comercial, numa economia mercantil que dependia, de um lado, dos fluxos de exportação e importação, e de outro, das incursões ao mercado interno.

⁷⁵³ SAMPAIO, Consuelo. 50 anos de urbanização: Salvador da Bahia no século XIX. Rio de Janeiro: Versal, 2005, p.183.

⁷⁵⁴ Além dos capítulos anteriores, para uma síntese sobre os conflitos em São Paulo e no Rio de Janeiro ver: HANSEN, Cláudia & SAES, Alexandre. “Poder Municipal e as concessões de serviços públicos no Brasil no início do século XX”. *História Econômica & História de Empresas*. ABPHE. Vol. X, n.1, 2007.

Não restam dúvidas, portanto, de que a praça baiana internacionalizada, relacionava-se com grandes centros mercantis como Londres, Amsterdã, Hamburgo, Bremen, Havre etc. O fato é que, apesar do peso do comércio exportador-importador, não se pode reduzir a economia provincial a este ramo, nem supervalorizá-lo na análise, já que a Bahia possui também um ativo segmento interno do comércio, conectando-se após 1822 com a corte, outras províncias e o que se pode chamar de ‘capitais regionais’ como Cachoeira, São Felix, Santo Amaro, Lençóis, Mucjê, Andaraí, Caitité, Jacobina, Rio das Contas, Canavieiras.⁷⁵⁵

O caráter mercantil da economia acabava por absorver as atividades mais lucrativas para o setor de comercialização e financiamento. E reproduzindo a estrutura de outras regiões do país, depois de meados do século XIX houve uma profunda tendência à concentração dessas atividades lucrativas nas mãos de empresas estrangeiras, processo este que reduzia as condições de ação da classe dominante local.⁷⁵⁶

Portanto, em meados do século XIX, “*embora duplamente periférica, a Bahia foi capaz (...) de criar uma rede de articulações e trânsito urbano e interurbano à sua própria imagem, para servir a seus desígnios*”.⁷⁵⁷ Esse era o início do processo de modernização da cidade, acompanhando as demandas do processo de urbanização, a cidade de Salvador foi palco da formação de companhias locais de transporte que começavam a articular a cidade. A introdução dessas inovações na economia soteropolitana, mesmo beneficiando parte restrita da população, acabava por transformar a vida de todos habitantes de Salvador.

Vale ressaltar, novamente, que tanto durante o período Imperial quanto durante toda a Primeira República as leis federais e estaduais sobre as concessões de transporte público e urbano legislavam apenas por questões genéricas, como a concessão de cachoeiras para a produção de energia elétrica, contudo, determinações estas não pouco importantes para a modernização das linhas de transporte na transição para o século XX. De qualquer maneira,

⁷⁵⁵ SAMPAIO, José Luís Pamponet. *A inserção da Bahia na evolução nacional: 1ª. Etapa: 1850-1889 – Comércio*. Salvador: Governo do Estado da Bahia, 1980.

⁷⁵⁶ “Em suma, é válido concluir-se que ‘a crise’ da economia baiana, na segunda metade do século XIX, proclamada na literatura corrente, pode ser entendida como a da elite dominante – a aristocracia açucareira – e como constatação de que os outros agentes econômicos não tiveram condições de fugir às regras impostas pela esfera da circulação dominada pela intermediação comercial e financeira”. SAMPAIO, José Luís Pamponet. *A inserção da Bahia na evolução nacional: 1ª. Etapa: 1850-1889 – Atividades não produtivas*. Salvador: Governo do Estado da Bahia, 1978.

⁷⁵⁷ SAMPAIO, 2005, p.159.

abria-se determinante espaço para o poder municipal, sendo que era entre a Prefeitura e Câmara dos Vereadores que as concessões sobre o serviço de transporte era aplicada com grande variação de instrumentos legais (estas instituições legislavam sobre questões como: para quem seria dirigida a concessão, por quanto tempo e qual seria a região de atendimento).

A história dos transportes públicos e urbanos de Salvador teve origem em meados do século XIX,⁷⁵⁸ quando o então presidente de Província, barão de Caçapava, publicou a Lei nº 224, de 4 de maio de 1845, que dava direito de dez anos de concessão para aqueles que instalassem linhas de “omnibus” na cidade. Essa preocupação do presidente de Província estava em consonância com as inovações surgidas na Europa e nos Estados Unidos, mesmo que ainda muito rudimentares, e logo assimiladas na capital do Império, o Rio de Janeiro.

A instabilidade política dos anos seguintes a promulgação da lei espantou possíveis concessionários e o governo sem sucesso tentou estimular sua própria companhia. Passados quatro anos, em 1849, o italiano Rafael Ariani arrendou a iniciativa do governo para promover o transporte urbano na cidade. *“Com os filhos Luciano e Giusto, Ariani constitui uma empresa familiar que revolucionou a Cidade, ao introduzir um tipo mais sofisticado de transporte urbano coletivo, disponível com regularidade e sempre atualizado com o que*

⁷⁵⁸ Na literatura a economia baiana as temáticas de industrialização e urbanização em Salvador foram pouco retratadas, assim como o período de Primeira República. Sobre o processo de industrialização na Bahia ver: SAMPAIO, José Luís Pamponet. *A inserção da Bahia na evolução nacional: 1ª. Etapa: 1850-1889*. Salvador: Governo do Estado da Bahia, 1978, e sobre o processo de urbanização de Salvador o principal trabalho é o de Consuelo Sampaio (2005), cujo foco é o século XIX. Referências sobre a introdução dos serviços de transportes urbanos e iluminação são tratadas de maneira superficial em MORRISON, Allen. *The tramways of Brazil: a 130-years survey*. N.Y: Bonde Press, 1985, e de maneira tangencial nos trabalhos de: BARROS, Geraldo M. *Guilherme Guinle: 1882-1960*. Rio de Janeiro: Agir, 1982, e de GAULD, Charles A. *Farquhar, o último titã*. São Paulo: Editora de Cultura, 2006. Um excelente levantamento de fontes das empresas de transporte e energia elétrica no Estado foi realizado por MEMÓRIA DA ELETRICIDADE. *Acervo histórico da Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade e Coelba, 1995. Sobre a economia e sociedade baiana da Primeira República, as poucas teses e dissertações da Universidade Federal da Bahia são: BELÊNS, Adroaldo de Jesus (2002). *A modernidade sem rosto. Salvador e a telefonia (1881-1924)*, FONSECA, Raimundo (2000). *Fazendo Fita: cinematographos, cotidiano e imaginário em Salvador (1897-1930)*, CASTELLUCCI, Aldrin (2001). *Salvador dos operários. Uma história da greve de 1919 na Bahia*, KRAYCHETE SOBRINHO, Gabriel (1988). *O capital agro-mercantil e a indústria na Bahia: do primeiro surto industrial à crise de 1930* e LEITE, Rinaldo (1996). *E a Bahia civiliza-se... Idéias de civilização e cenas de anticivilidade em um contexto de modernização urbana: Salvador 1912-1916*. Finalmente, os principais trabalhos de história política da Bahia são: SAMPAIO, Consuelo. *Os partidos políticos da Bahia na Primeira República: uma política de acomodação*. Salvador: UFBA, 1978, e PANG, Eul-Soo. *Bahia in the First Brazilian Republic. Coronelismo and Oligarchies, 1889-1934*. Gainesville: University Presses of Florida, 1979.

havia de mais moderno no gênero”.⁷⁵⁹ Os serviços oferecidos pelas “gôndolas” de Ariani eram de grande excelência, de maneira que as poucas empresas concorrentes durante a década de 1850 não resistiram por muito tempo. Em 1859, os Ariani formaram a Companhia Posta Baiana, com apoio do influente deputado provincial Francisco Justiniano de Castro Rebelo, além de mais 115 ilustres acionistas da elite soteropolitana.⁷⁶⁰

Por maiores os esforços da empresa de Rafael Ariani, Salvador no início de 1860 ainda mantinha um sistema de transporte precário e pouco articulado, fundamentalmente pela própria irregularidade do terreno da cidade. Dividida entre cidade baixa, a região comercial de importação e exportação, cidade alta, a sede do poder político-administrativo e religioso, e os arrabaldes, onde se localizava a aristocracia soteropolitana, a população da cidade demandava cada vez mais o desenvolvimento do sistema de transportes para a articulação dessas diferentes regiões de Salvador.

Na década de 1860 as condições tornaram-se mais favoráveis para a expansão dos serviços de transporte. De um lado, um importante fluxo de capital inglês possibilitou a implementação das primeiras ferrovias no país, e na Bahia inclusive, enquanto empresários da região viam novas possibilidades de investimento em empresas públicas e urbanas, já que o tráfico de escravos havia cessado em 1850, e teoricamente, um excedente de capital circulava pela sociedade. Com a intensa ligação entre empresários e os bancos da região, “*o capital inicialmente investido nos meios de transporte público em Salvador foi oriundo de empresários locais, daí o caráter familiar das primeiras companhias que se constituíam*”.⁷⁶¹

Neste novo contexto de metamorfose da riqueza da elite de Salvador que foram criadas as primeiras empresas de bondes da cidade (numa primeira fase de articulação da cidade por tração animal): a Companhia Transportes Urbanos (1864), a Companhia Trilhos

⁷⁵⁹ SAMPAIO, 2005, p.134.

⁷⁶⁰ SAMPAIO, 2005, p.141. Francisco Justiniano de Castro Rebelo em 1888 formaria juntamente com Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle a companhia Gaffrée, Guinle & Cia. responsável pela concessão do Porto de Santos. Na reorganização da empresa em 1890, a participação de Francisco Justiniano que havia falecido foi substituída pela de seus filhos Francisco de Castro Rebelo Júnior, Adelaide de Castro Rebelo Leão, Bráulia de Castro Rebelo e Olímpio Frederico Lomp, além da de sua viúva Constança Uzel de Castro Rebelo. Por mais que na formação da companhia Docas de Santos S/A esses nomes não apareçam mais entre os acionistas da empresa, não podemos descartar a influência que teriam os empresários cariocas anos depois com grupos locais soteropolitanos deveu-se em parte pela relação próxima com Francisco Justiniano de Castro Rebelo.

⁷⁶¹ SAMPAIO, 2005, p.155.

Centrais e a Companhia de Veículos Econômicos (1869) e a Companhia Linha Circular da Bahia (1883). Até a década de 1890, essas empresas ainda mantinham serviços arcaicos, com bondes movidos a tração animal, mas que já eram suficientes para facilitar demasiadamente a ligação entre regiões. Para auxiliar na articulação vertical da cidade, entre cidade baixa e alta, foram inaugurados dois elevadores: o Elevador Hidráulico da Conceição em 1873 (atual elevador Lacerda) e o Elevador Hidráulico do Taboão em 1896; e três planos inclinados: Isabel e Gonçalves em 1889 e Pilar em 1897.⁷⁶²

Com a morte de Rafael Ariani, seus filhos Luciano e Giusto substituíram o serviço de “gôndolas” pelo serviço de bondes por tração animal, com a formação da firma Ariani em 1864. Contudo tal empreendimento não teve êxito, pois três anos depois foi incorporado por Monteiro & Carneiro, empresa fundada pelos empresários Paulo Pereira Monteiro e Nicolau Carneiro Filho. A união entre empresas criava a Companhia Veículos Econômicos, com mais de 250 sócios comanditários e servindo as regiões comerciais da cidade baixa de Salvador. Mas, “*em decorrência do marasmo burocrático, dos atropelos de interesse e de tantas dificuldades a superar, a linha de bondes da Veículos Econômicos só começou a funcionar em 28 de maio de 1869, três anos depois de a companhia ser organizada*”.⁷⁶³ Por mais que importantes membros da sociedade baiana estivessem entre os sócios da empresa, a Veículos Econômicos se envolveu na década de 1870 em diversos conflitos com o governo, na cobrança das passagens, isenção de impostos e áreas de concessão.

Perdendo a concessão para os serviços na cidade baixa, novamente os irmãos Ariani empreenderam esforços para formar sua empresa de transporte urbano, agora na cidade alta. Aliados, novamente, com o deputado Francisco Justiniano de Castro Rebelo que possuía importantes relações políticas, fundaram em 1869 a Companhia Trilhos Centrais, com 218 contos de réis, 120 destes recebidos da venda da concessão da cidade baixa para Monteiro

⁷⁶² SAMPAIO, 2005. Para a autora essa foi uma condição peculiar da economia baiana, em que empresários locais tornavam-se os principais agentes da modernização dos serviços públicos. Contudo, devemos lembrar que no Estado de São Paulo essa foi uma tendência repetitiva em diversas cidades: “o grande capital cafeeiro” era o responsável pela construção das ferrovias, fundação de bancos e criação de empresas de serviços públicos em cidades como São Paulo, Santos, Campinas, Ribeirão Preto entre tantas outras. Entre alguns exemplos podemos citar as empresas de transporte de São Paulo, como: a Companhia Carris de Ferro de São Paulo, a Companhia Ferro-Carril de São Paulo, a Companhia São Vicente, a Empresa Vila Mathias, que entre alguns dos empresários e acionistas estavam Francisco de Paula Mayrink e Antônio da Silva Prado, eminentes fazendeiros de café e empresários locais. SILVA, Heloísa da. “Batalhas pelo Monopólio”. ELETROPAULO. *História e Energia. A Chegada da Light*. São Paulo: Eletropaulo, 1986, p.47.

⁷⁶³ SAMPAIO, 2005, p.166.

& Carneiro. O percurso ligava a cidade com o Matadouro, propriedade de Castro Rebelo. No final do Império, depois da morte dos irmãos Ariani, o deputado assumiria toda a empresa em leilão organizado em 7 de julho de 1887, em lance de 340 contos de réis.⁷⁶⁴

Para a articulação da cidade alta e baixa o engenheiro Antônio Lacerda foi pessoa determinante. Em 1864 o empresário fundava a Companhia de Transportes Urbanos, com o objetivo de atender parte da população dos bairros residenciais da cidade alta com bondes e realizar a ligação entre os dois níveis da cidade. Enquanto Antônio de Lacerda gastava toda a fortuna acumulada por sua família na construção do elevador entre 1869 e 1873, a Companhia Transportes Urbanos inaugurou sua primeira linha de bondes em 1869, ligando o centro da cidade com os bairros nobres de Salvador. O inovador projeto do Elevador da Conceição (depois Elevador Lacerda em homenagem ao seu construtor) foi inaugurado em 1873, mas levou Antônio de Lacerda a falência, que foi exonerado da empresa em 1875.

Finalmente, ainda nesta primeira fase do transporte urbano por tração animal, seria formada, no anoitecer do Império, a Companhia Linha Circular de Carris da Bahia. Comandada pelo engenheiro João Ramos de Queiroz a fundação foi autorizada pela Lei Provincial nº 2.046 de 20 de julho de 1883 por 500 contos de réis. A empresa inicialmente formada no Rio de Janeiro, mas logo transferida para Salvador, tinha como objetivo concorrer com as empresas já estabelecidas, recebendo para tanto 50 anos de privilégio para uso e gozo de linha circular de carris urbanos.⁷⁶⁵ Essa era a primeira vez que uma nova empresa buscava enfrentar os domínios das concessões de outras empresas, que até então estavam divididas por zonas previamente determinadas. Quanto ao trajeto das linhas de bondes, a Companhia Linha Circular passou a percorrer a populosa e comercial região da Sé, cortando os trilhos para a Baixa do Pelourinho e a parte interior da Península de Itapagipe. Na ligação vertical, João Ramos de Queiroz e Manuel Francisco Gonçalves construíram o Plano Inclinado Gonçalves, o Plano Inclinado Isabel (1889) e o Plano Inclinado do Pilar (1897).

A Proclamação da República gerou na Bahia intensas disputas pelo poder local. A crise política que duraria até a intervenção de Floriano Peixoto poucos anos depois,

⁷⁶⁴ SAMPAIO, 2005, p.180.

⁷⁶⁵ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, Vol II: 1995, p.19.

impulsionou a crise econômica no então Estado da Bahia.⁷⁶⁶ Paralelamente, as companhias de bondes passavam a sofrer com os crescentes custos provenientes da manutenção dos animais utilizados na tração dos bondes. Como exemplo, em 1878, o dispêndio da Cia. Veículos Econômicos foi de 82 contos de réis com animais, enquanto os salários dos empregados não alcançavam 30 contos de réis.⁷⁶⁷ Esses altos custos eram referentes a importação e a alimentação de burros, além das constantes perdas de animais pelas freqüentes epidemias. Por outro lado, nos Estados Unidos o sistema de bondes elétricos estava em pleno desenvolvimento, sendo introduzido anos depois na capital brasileira, o Rio de Janeiro, mostrando que o antigo sistema de tração animal estava se esgotando.

Neste cenário que, diante a precariedade financeira da Companhia Transporte Urbanos, esta não suportou a concorrência com a Linha Circular na cidade alta de Salvador, sendo absorvida por sua concorrente em 1897. Em condições semelhantes, a Veículos Econômicos era reorganizada pelo Coronel Antônio Francisco Brandão, que em 1894 havia conquistado a parte da concessão da Linha Circular na cidade baixa. Com a fusão dessas concessões era formada a Companhia Carris Elétricos em 1895, que com o capital de 1.250:000\$000 réis, era a primeira Companhia em Salvador com um projeto de eletrificação de suas linhas.⁷⁶⁸

Na origem, os negócios referentes a iluminação pública e particular e distribuição de energia elétrica, estavam normalmente relacionados com os serviços de transporte urbano. As primeiras usinas de geração de eletricidade eram criadas com o intuito de fornecer energia para a tração dos bondes elétricos, de onde eram extraídas as principais receitas das companhias, e aproveitando-se da geração da energia, as empresas estendiam seus serviços para o fornecimento de iluminação e distribuição de energia.⁷⁶⁹ Portanto, seria somente após a construção da infra-estrutura para servir o sistema de transporte urbano, que a cidade poderia ter uma expansão na distribuição de energia elétrica e na iluminação pública.

⁷⁶⁶ PANG, Eul-Soo. *Bahia in the First Brazilian Republic. Coronelismo and Oligarchies, 1889-1934*. Gainesville: University Presses of Florida, 1979, p.46-7. A intervenção de Floriano Peixoto acabaria por colocar de lado duas importantes forças da política baiana do Diretório do Partido Republicano Federalista: Luiz Vianna e José Gonçalves. Nascia a disputa entre vianistas (florianistas) e gonçalvistas (anti-Floriano). SAMPAIO, Consuelo. *Os partidos políticos da Bahia na Primeira República: uma política de acomodação*. Salvador: UFBA, 1978, p.37.

⁷⁶⁷ SAMPAIO, 2005, p.242.

⁷⁶⁸ Arquivo Coelba, T. 22.4.002.

⁷⁶⁹ Vide o exemplo da receita da The Bahia Tramway Light & Power Co. em 1910: Transporte (32 mil libras), Iluminação pública (9 mil libras). Arquivo Coelba T. 11.5.001.

Legalmente não havia uma regulamentação federal sobre as concessões de energia elétrica. As poucas leis federais que genericamente balizavam esse novo negócio que se estendia por todo o Brasil no início do século XX eram a Lei nº 1.145 de 31 de dezembro de 1903 e o Decreto nº 5.407 de 27 de dezembro de 1904.⁷⁷⁰ O governo federal, em nome do Presidente Rodrigues Alves e do Ministro de Obras Públicas Lauro Müller, apenas estimulava a implantação de energia elétrica, garantindo aos concessionários a isenção alfandegária, licença de até no máximo de 90 anos e autorização para aproveitamento dos rios.⁷⁷¹ De qualquer maneira, eram as Câmaras Municipais que detinham o poder sobre as concessões de transporte urbano, iluminação e distribuição de energia.

Até o final do século XIX, a concessão dos serviços de iluminação pública de Salvador estava nas mãos da empresa britânica Bahia Gaz Company Limited. A empresa britânica atuava segundo o contrato assinado pelo empresário José de Barros Pimentel, em 31 de dezembro de 1857. Neste contrato celebrado também junto ao governo da Província exigia-se, conforme o Artigo Primeiro: “*Iluminar a cidade como é feito em Londres, Paris e Rio de Janeiro no período de três meses*”.⁷⁷² A Bahia Gaz Co., todavia, iniciou seus serviços somente cinco anos depois, em 1862, recebendo a partir de então, trinta anos de direto para usufruir a concessão. A companhia possuía dois gasômetros em uma fábrica, de onde o gás era distribuído para ruas e praças das áreas centrais de Salvador. Sendo o custoso carvão importado da Inglaterra, e ainda mais em decorrência da crise cambial, a empresa logo perdeu sua rentabilidade, e ainda, sem a devida manutenção, a Bahia Gaz passou a receber seguidas críticas quanto à má qualidade de seus serviços.

O contrato deveria terminar em 1892, e os empresários ingleses não demonstravam vontade de renovar a prestação de serviços para Salvador, porém, diante o contexto de

⁷⁷⁰ A Lei n.1.145 apenas estimulava de maneira genérica a utilização da energia elétrica. Já o Decreto n.5.407 era mais específico, determinando: Art. 1. O incentivo a formação de concessões para o aproveitamento de energia hidráulica; Art.2. Seria o governo do estado quem determinaria os trechos de rios a serem utilizados; Art.3. Prazo máximo da concessão de 90 anos; Art. 4. Projeto deveria ser entregue em dois anos; Art.5. O capital da empresa deveria ser aprovado mediante o governo; Art.5. Tarifas deveriam ser revistas no terceiro ano, e depois de 5 em 5 anos, e deveria haver redução de preços se o lucro líquido da empresa ultrapassasse os 12%; Art.9. A concessão garantia poder de desapropriação; Art.10. A concessão garantia também isenção de impostos alfandegários; Art.11. O governo poderia resgatar as propriedades depois de 20 anos; e Art.13. Concessionários estrangeiros precisariam de pessoas legais no país. Arquivo Coelba, T.12.5.030.

⁷⁷¹ Arquivo Coelba, T.12.5.030. Se a regulamentação era exígua, não podemos desprezar toda a política econômica conduzida desde a presidência de Campos Sales (1898-1902), com a valorização da moeda e realinhamento com capitais estrangeiros – vide *Funding Loan*, que foi favorável a entrada de empresas, capitais e materiais estrangeiros que auxiliou a modernização dos serviços urbanos em todo o Brasil.

⁷⁷² Arquivo Municipal de Salvador. Câmara – Caixa: Iluminação da cidade (1831-1889).

instabilidade política e crise financeira frente a Proclamação da República, não havia condições de a municipalidade assumir a responsabilidade por tal serviço, e por isso, ofereceu por seguidas vezes a renovação do contrato para a Bahia Gaz Co. Assim, por mais uma década o serviço de iluminação foi arrastado e manteve-se em péssimo estado na capital soteropolitana com a concessão dos ingleses.⁷⁷³

O imbróglcio referente à concessão de iluminação só foi resolvido nos primeiros meses do século XX. Eram três as empresas que concorriam na disputa para tal concessão: a alemã Siemens & Halske (que compraria a empresa de transporte Carris Elétricos na cidade baixa de Salvador), a norte-americana General Electric (que associada a Guinle & Co. assumiria a Companhia Linha Circular na cidade alta de Salvador), e finalmente a belga Compaigne d'Éclairage de Bahia. A companhia belga, com sede em Bruxelas, foi vitoriosa na concorrência, assinando o contrato com a Intendência Municipal em 29 de abril de 1901, com privilégio de cinquenta anos para o fornecimento de iluminação a gás e adquirindo as propriedades da antiga Bahia Gaz Co. Portanto, os anos seguintes a Proclamação da República marcariam o final dessa primeira fase de fornecimento dos serviços de transporte urbano por meio da tração animal. As empresas precisavam se modernizar e introduzir nova tecnologia que invariavelmente exigiria maior quantidade de capital: era o fim das empresas familiares, e o início da aliança entre grandes empresas e o capital internacional.

A eletrificação das linhas de bondes: as grandes empresas entram em cena

O final do século XIX no Brasil foi marcado por uma febre das elites locais, principalmente nas capitais estaduais, para a modernização das cidades por meio da introdução de inovações no mundo dos serviços: era o período de Belle Époque, em que a energia elétrica transformava a vida urbana, por meio da ampliação da iluminação pública e da melhoria dos serviços de transporte urbano. E Salvador, mesmo não se beneficiando diretamente do desenvolvimento econômico das exportações de café e, por isso, ficando a margem da nova elite político-econômica brasileira ligada ao eixo São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, manteve uma forte aristocracia que dividia o poder político nordestino com Pernambuco. Vivendo entre os casarões dos bairros de Campos Grande e Vitória, e o teatro,

⁷⁷³ SAMPAIO, 2006: 122-6.

as igrejas e os cafés dos arredores da rua Chile, assim como tantas outras elites locais, a aristocracia baiana desejava modernizar sua capital frente aos padrões europeus.

Em 4 de junho de 1898, o intendente de Salvador, Antônio Araújo decretou a Lei nº 330, no sentido de estimular a substituição dos bondes de tração animal para carros elétricos. Não deixa de ser interessante que este decisivo ano para o início da modernização do sistema de transportes de Salvador foi um ano de profundas transformações no que diz respeito a política econômica brasileira: por intermédio da eleição do Presidente Campos Sales era criado um “pacto nacional” de reorganização da economia que havia sido atingida por dez anos de déficits e processo inflacionário. Campos Sales consolidou todas as dívidas estrangeiras por meio do *Funding Loan*, e seguindo recomendações dos credores internacionais passou a valorizar a moeda nacional e reduzir os gastos governamentais internos. O equilíbrio orçamentário cooptou grupos rivais existentes no governo de Prudente de Moraes, entre eles os herdeiros políticos de Floriano Peixoto, gerando uma massa de manobras para o presidente promover uma revolução no campo da economia, com uma política econômica “ortodoxa” e no campo da política pela definição da política dos governadores.⁷⁷⁴

Se, de um lado, essas ações implementadas pelo governo federal geraram uma depressão econômica, com fechamento de bancos e estabelecimentos industriais, de outro lado, também possibilitaram um crescimento do fluxo de importações, de maneira a auxiliar os projetos dos governos estaduais de modernização, como ocorrido contemporaneamente nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Salvador, Belém, Manaus, Porto Alegre, entre outras.⁷⁷⁵ Por mais polêmicas que fossem, as políticas de Campos Sales acabaram tendo um importante apoio das elites urbanas brasileiras diante a redução do custo das importações de luxo, como por facilitar as condições para os poderes locais incentivarem a condução de

⁷⁷⁴ BACKES, Ana Luíza. Fundamentos da ordem republicana: repensando o pacto de Campos Sales. Brasília: Câmara dos Deputados, 2006.

⁷⁷⁵ O presidente Rodrigues Alves daria continuidade a política, conseguindo, inclusive, crédito no exterior para aprofundar a modernização. “O contexto mais propício ao empreendimento das reformas modernizadoras das cidades foi aquele que se teve logo após a instalação da República, dado que o novo regime permitiu a articulação direta, e sem a intermediação federal das elites dirigentes regionais com as instituições de crédito e financiamento estrangeiras. Desta forma, nas décadas iniciais do século XX, a urbanização e os melhoramentos materiais, enquanto aspirações modernizadoras, alastraram-se por diversas capitais do país”. LEITE, Rinaldo. *E a Bahia civiliza-se... idéias de civilização e cenas de anti-civilidade em um contexto de modernização urbana: Salvador 1912-16*. Salvador: UFBA, dissertação de mestrado, 1996, p.8.

políticas de modernização, com a introdução de bondes e iluminação elétrica, além da construção de prédios públicos e remodelação dos centros urbanos.

Desta maneira, a prefeitura determinou, neste ano de 1898, que as empresas teriam três anos para realizar a substituição e a unificação de bitolas nos padrões determinados pelo Conselho Municipal, e só desta maneira, poderiam renovar a concessão por mais trinta anos.⁷⁷⁶ Contudo, a mudança de tecnologia requeria das companhias locais grandes somas de capital para instalação de linhas elétricas, de novos bondes e de usinas geradoras de energia; capital e tecnologia que dificilmente essas empresas teriam disponíveis. Não é para menos que, o projeto de eletrificação das linhas de bonde começou a ser colocado em prática em 1896, somente quando a empresa alemã Siemens & Halske foi contratada para este fim pela Companhia Carris Elétricos (sucessora da Cia. Veículos Econômicos). Além de deter a tecnologia para a eletrificação, a empresa alemã tinha o capital necessário para tal investimento. Assim, em 14 de março de 1897, a Siemens inaugurava em Salvador, na cidade baixa, a segunda linha de bondes elétricos do Brasil, e a primeira da cidade da capital baiana.⁷⁷⁷

Na cidade alta, entretanto, desrespeitando a Lei nº 330, a Companhia Linha Circular (conhecida na cidade como CLC), que havia absorvido a Transportes Urbanos e se associado a Trilhos Centrais, mesmo eliminando a concorrência na cidade alta, em 1905, ainda não havia elaborado seu projeto de eletrificação. A monopolização dos serviços na cidade alta pela Companhia Circular teve início entre os anos de 1882 e 1887, quando o mormo, doença de fácil transmissão e letal aos animais, dizimou grande quantidade das frotas das empresas urbanas de Salvador. Tanto a Veículos Econômicos como a Transportes Urbanos foram seriamente atingidas e entraram em profunda dificuldade financeira. A Veículos Econômicos acabou por se reestruturar, enquanto as dificuldades da Cia. Transportes Urbanos aumentavam com “*a crise econômica do fim do século, agravada no Brasil com a abolição da escravidão e a mudança de regime político (...). A precariedade da situação financeira tornou-se insustentável com a epidemia do mormo, que dizimou quase a totalidade de seus animais*”.⁷⁷⁸ Assim, em 1896, restou a empresa se desfazer de parte de seus bens, como o custoso elevador do Taboão, logo após sua

⁷⁷⁶ Arquivo Coelba, T.5.4.009, 13 de dezembro de 1899.

⁷⁷⁷ MORRISON, 1989, p.61.

⁷⁷⁸ SAMPAIO, 2005, p.229.

inauguração. Tal ação foi insuficiente, e no ano seguinte, a Companhia Linha Circular comprou todos os bens (além do elevador Taboão, o elevador Lacerda e as linhas de bonde) e assumiu as concessões da Companhia Transportes Urbanos por 940 contos de réis.⁷⁷⁹

Já no que diz respeito a Companhia Trilhos Centrais, fundada em 1869 para ligar o centro ao matadouro, uma relação de entendimento estreitou o desenvolvimento dessa empresa com a Companhia Linha Circular. A preocupação primordial da Companhia Trilhos Centrais era estabelecer, até então, o transporte de mercadorias em direção a região sudoeste da cidade alta de Salvador. A Companhia Linha Circular, com a aquisição da Companhia Transporte Urbanos passava a controlar as regiões mais movimentadas da cidade alta, além da ligação dos arrabaldes, onde viviam as classes altas. A associação com a Companhia Trilhos Centrais previa que a Companhia Linha Circular poderia passar a realizar o fornecimento de energia elétrica para a modernização das linhas de bondes das duas empresas. Esse processo de eletrificação das linhas só seria possível, pois em 1905 a empresa carioca Guinle & Co. chegava ao mercado soteropolitano assumindo por meio de ações a Linha Circular, com o objetivo de substituir a tração animal pela elétrica.

Em 1905, enquanto a Guinle & Co. não assinava definitivamente os contratos de eletrificação das linhas de bondes, a Intendência recebeu outra proposta de eletrificação das linhas da cidade alta, da empresa norte-americana, com sede em Nova Iorque, Laurent Carlier.⁷⁸⁰ Nesse ínterim que, Guinle & Co. apalavrava outra vez as garantias de fornecimento e instalação do material na cidade entre 12 e 15 meses, ganhou a confiança dos políticos baianos que justificavam a fideducia nos empresários nacionais diante a presença destes nos mercados de São Paulo e Belo Horizonte. Finalmente, em 25 de setembro de 1906, por meio da pressão da Lei nº 810, que reafirmava os preceitos da Lei nº 330, e com a aquisição da Companhia Linha Circular pela empresa Guinle & Co. (empresa representante e com suporte da produtora norte-americana de materiais elétricos, General

⁷⁷⁹ Em fins de 1898 os direitos da Companhia Transporte Urbanos eram legalmente passados para a Linha Circular, e esta empresa logo se adiantou em estender seus direitos para as novas concessões: “A Companhia Linha Circular de Carris da Bahia precisa que V.E. lhe mande dar por certidão o teor da lei n.330 de 4 de julho de 1898 que concedeu à suplicante prorrogação por 30 anos de favores concedidos em virtude da lei provincial nº 2.406 de 20 de julho de 1883, com extensão dos mesmos às linhas da antiga Companhia Transportes Urbanos e bem assim do teor do contrato de 13 de outubro de 1899 lavrado nesta Intendência para execução daquela lei”. Bahia, 2 de novembro de 1898. Arquivo Coelba. T.5.4.035.

⁷⁸⁰ Arquivo Coelba, T.5.4.035, 14 de fevereiro de 1905.

Electric)⁷⁸¹ e com investimentos de 780 contos de réis, a cidade alta pôde começar a comemorar a eletrificação de suas linhas.⁷⁸²

Quanto aos serviços de iluminação urbana, em menos de cinco anos, da confirmação do contrato da belga d'Éclairage com o município e da autorização de funcionamento das empresas Guinle & Co. e Siemens para os serviços de bondes elétricos, o cenário das concessões havia se transformado por completo.⁷⁸³ Aproveitando-se da regulamentação dos serviços de bondes elétricos tanto a Siemens, na cidade baixa, quanto a Guinle & Co. (por meio da tecnologia da norte-americana General Electric), na cidade alta, começavam a fornecer iluminação elétrica em Salvador. Ambas empresas se beneficiavam que o contrato celebrado pela d'Éclairage e o Conselho Municipal de Salvador garantia privilégio apenas do fornecimento de iluminação a gás, sem legislar sobre serviços de iluminação elétrica.

Pelo contrato de 29 de abril de 1901, a iluminação oferecida pela d'Éclairage teria o custo de 500 réis o quilowatt/hora, um terço em papel moeda e dois terços e ouro, que no câmbio de 1906, elevaria o preço para 755 réis papel. Enquanto isso municípios, como Niterói, eram iluminados por 95 réis o quilowatt/hora.⁷⁸⁴ Pensando neste fato, em 06 de março de 1907, Guinle & Co., propôs a Intendência fornecer serviços por 200 réis papel, sendo que com previsão de redução do preço assim que a geração de energia por força hidráulica fosse ativada. Para tanto, exigia a revisão do contrato de 29 de abril e 4 de maio de 1901, celebrado entre o Conselho Municipal com a Compaigne d'Éclairage de Bahia para ampliar as zonas de atuação da empresa nacional.⁷⁸⁵

A Compaigne d'Éclairage de Bahia, prevendo a perda de parte de seu mercado, entrou com um protesto no Conselho Municipal em 18 de abril de 1906 contra a pretensão

⁷⁸¹ Vale lembrar que, a família Guinle já no início do século XX era a representante dos produtos da empresa norte-americana General Electric na cidade do Rio de Janeiro. Essa relação entre os membros da família Guinle e a empresa norte-americana G.E. possibilitou que a empresa empregasse a tecnologia estrangeira nas concessões brasileiras. Somente no final da década de 1920 que a G.E. por intermédio da empresa Bond & Share passou a prestar serviços de iluminação e transporte, assumindo as concessões deixadas pela Companhia Brasileira de Energia Elétrica em diversas capitais e cidades brasileiras.

⁷⁸² Arquivo Coelba, T.5.4.035, 14 de fevereiro de 1905.

⁷⁸³ A iluminação que ainda era novidade se tornava uma demanda primordial exigida pelos bairros ao Conselho Municipal: “Sr. Machado: reclama contra o mal estado em que se encontra atualmente a iluminação pública, havendo ruas, principalmente no distrito de Sant’Anna, que ficam em completa escuridão”, ou “Petição dos moradores e proprietários da Quintas da Barra pedindo que seja aquele arrabalde iluminado”. Arquivo Municipal de Salvador. *Atas do Conselho Municipal*, 31 de março de 1906.

⁷⁸⁴ Arquivo Municipal de Salvador. *Atas do Conselho Municipal*, 11 de junho de 1906.

⁷⁸⁵ Arquivo Municipal de Salvador. *Atas do Conselho Municipal*, 06 de março de 1907.

das Companhias Trilhos Centrais e Linha Circular de iluminar com luz elétrica a zona percorrida.⁷⁸⁶ Contudo, passados alguns meses, a d'Éclairage sofreria uma grande derrota: a Lei nº 817 de 25 de setembro de 1906 determinava a unificação dos direitos para a Siemens & Halske com aqueles existentes para a Guinle & Co. (ainda denominada Companhia Linha Circular), isso é, além de poder servir a iluminação das vias atendidas, a empresa teria isenção de impostos alfandegários para a implantação do sistema de iluminação.⁷⁸⁷ Essa determinação do Conselho Municipal de Salvador levou à insolvência a empresa belga, que já estava com dificuldades para sustentar o bom funcionamento de seu serviço e não suportaria a concorrência da iluminação elétrica das concessionárias de bondes.

Por outro lado, a empresa alemã acabou usufruindo pouco de seus direitos, afinal, em 5 de novembro de 1907 era assinado o termo de transferência dos negócios da Siemens & Halske, por seu diretor Emil Hayn, para a The Bahia Tramway, Light & Power Company, diante o representante da empresa norte-americana, Odilon Octaviano dos Santos.⁷⁸⁸ Essa transação seguia um acordo previamente realizado na Cidade do México (1903) e no Rio de Janeiro (1904) entre a Siemens e a Light, em que a Siemens passava as concessões de serviço para a empresa norte-americana, enquanto esta última se comprometia a utilizar todos os equipamentos da empresa alemã e manter parte dos antigos diretores da empresa alemã na nova diretoria da Light.⁷⁸⁹ Não é para menos que Emil Hayn, antigo homem forte da Siemens, assumia o cargo de diretor geral da Bahia Light nos primeiros anos de serviço.

Assim, em 1905, Percival Farquhar organizou a The Bahia Tramway, Light & Power Co., em Portland, Maine por 3,5 milhões de dólares de capital social e mais 3,5 milhões de dólares em bônus, empresa como uma espécie de subproduto da Light do Rio de Janeiro, fundada juntamente com Frederick Pearson e Alexander Mackenzie.⁷⁹⁰ Em 3 de

⁷⁸⁶ Arquivo Municipal de Salvador. *Atas do Conselho Municipal*, 18 de abril de 1906.

⁷⁸⁷ “Ficam concedidos a empresa concessionária ‘Carris Electricos’ de Siemens & Halske para as suas linhas atuais e para as que venham de futuro construir, os mesmos privilégios e favores de que goza a Companhia Linha Circular de Carris da Bahia, em virtude de leis anteriores, inclusive a solicitação por parte do município da isenção de direitos de importação, salvo direito de terceiros”. Arquivo Coelba, T.22.4.001, 24 de outubro de 1907.

⁷⁸⁸ O valor das propriedades da Siemens em Salvador era calculado em 4.177:055\$000 réis (ou aproximadamente 5 milhões de marcos) divididos entre terrenos, construções, máquinas, 25 km de vias permanentes, trens, animais e sistema telefônico. Arquivo Coelba, T.23.4.005, 5 de novembro de 1907.

⁷⁸⁹ ARMOSTRONG, C. & NELLES, H. *Southern exposure: Canadian promoters in Latin America and the Caribbean: 1896-1930*. Toronto: University of Toronto Press, 1988, p.89.

⁷⁹⁰ GAULD, 2006, p.125. O valor do capital da Bahia Light em réis (taxa de câmbio média de 1907 a 3,1) era de 10.850:000\$000 réis; praticamente o valor da receita do Estado da Bahia em 1907, de 12.744:739\$210.

abril do ano seguinte, Farquhar já tinha autorização do Presidente Rodrigues Alves, pelo decreto nº 5.957, para funcionar em Salvador. Farquhar um ano antes, em 1906, também já havia adquirido a endividada *Compaigne d'Éclairage de Bahia*, deixando esta responsável pelos serviços de iluminação enquanto a *Light* cuidaria dos serviços transporte. Em pouco tempo a empresa já demonstraria grande rentabilidade, remetendo lucros para o exterior, em 1907, de 56 mil libras pelos serviços de transporte e mais 17 mil libras recebidas da *Compaigne d'Éclairage* referentes aos serviços de iluminação.⁷⁹¹ Contudo, o desejo de Percival Farquhar era manter todos os privilégios possíveis dentro dos contratos de concessão estabelecidos entre empresas e municipalidade, gerando constantes conflitos entre as companhias concessionárias para adquirir melhores garantias e áreas de concessão.

Em comparação com as duas principais cidades do país, São Paulo e Rio de Janeiro, Salvador também estava passando por um momento de concentração das empresas prestadoras de serviços. Contudo, diferentemente das duas outras capitais, em que já no final da primeira década do século XX a empresa canadense *Light* conseguiu monopolizar o fornecimento de energia e a prestação do transporte urbano, a divisão geográfica de Salvador entre cidade alta e cidade baixa criou como dois mercados distintos. Enquanto na cidade baixa os carros da *Bahia Light* cortavam as regiões portuárias e comerciais, na cidade alta eram os carros da *Companhia Linha Circular* e da *Companhia Trilhos Centrais*, sob a direção de Guilherme Guinle, a partir de 1907, que controlavam o tráfego entre centro e arrabaldes. Essa peculiaridade existente na capital baiana gerou uma preocupação especial do Conselho Municipal (a Câmara Municipal de Salvador) em criar uma regulamentação que abarcasse todas as concessões, com a intenção de superar a relação direta entre empresas e municipalidade.

Assim, a antiga lei de regulamentação do transporte de bondes promulgada por Francisco de Paula em 28 de dezembro de 1889, que regulava o serviço dos cocheiros, dos carros, carroças e animais, dos horários e tarifas, foi complementada por uma nova lei sobre os serviços de tramways, isso é, de bonde elétrico. Apresentada em 27 de fevereiro de 1907, a regulamentação se debruçava em termos gerais sobre as concessões e a operação do serviço. A partir de 1907, todos os novos ramais deveriam ser autorizados pelo Conselho Municipal, mantendo distância de 500 metros de outras concessões, obedecendo aos limites

⁷⁹¹ GAULD, 2006, p.130.

tarifários estipulados pela tabela de preços, de no máximo 100 réis por zona de atendimento, e oferecendo a tabela de horários pretendidos para saídas e chegadas. Essa lei reafirmou os trajetos originais das empresas concessionárias e estendeu isenção tarifária para todas as empresas que colocassem em prática os projetos de eletrificação de suas linhas. Os motorneiros deveriam ser cadastrados e respeitar o limite de velocidade de 15 km/h “e muito menos do que isso para ladeiras”. Finalmente, todas as linhas seriam fiscalizadas pela Intendência, com fiscais recrutados pelo Conselho Municipal, mas pagos pelas empresas concessionárias.⁷⁹²

A rigorosa fiscalização da municipalidade de Salvador foi uma inovação nas leis impostas pelas prefeituras no Brasil. Diante a falta de regulamentação federal sobre os serviços de bondes e iluminação elétrica, pois a legislação federal e estadual apenas se posicionava sobre a utilização dos recursos hidráulicos,⁷⁹³ ficava a cargo das Câmaras Municipais a decisão de quais empresas e de que maneira seria fornecido o serviço público. Os fiscais tinham como função cobrar das empresas a assiduidade nos horários de saída e chegada dos carros e das obras de ampliação das linhas e de reforma das vias por onde as empresas passavam.

As multas eram constantes, e principalmente a empresa Bahia Light colecionava multas por falhas na condução dos serviços. Em relatório da companhia estrangeira para a Intendência Municipal, o diretor geral da companhia Emil Hayn questiona as seguintes multas:

Diz a Bahia Tramway Light and Power Company que havendo recebido do Ilm. Sr. Engenheiro Fiscal ofícios datados de 14 e 17 do corrente, comunicando-lhe haver sido multada no dia 12, por infração do regulamento relativo às empresas de carris urbanos (L. nº 880), e em 14 pela do art. 13 do mesmo regulamento, sendo que naquela data por não cumprir o horário provisório e nesta que permanecera no serviço diário carros sem a taboleta indicativa do destino dos mesmos; e outrossim, em 17 por haver o carro nº 48 passado na Agulha do Papagaio sem a devida precaução, resultando em descarrilamento o que caracteriza a infração dos art. 25 e 75.⁷⁹⁴

⁷⁹² Arquivo Municipal de Salvador. *Atas do Conselho Municipal*, 27 de fevereiro de 1907.

⁷⁹³ Alfredo Valadão foi quem elaborou o primeiro projeto federal sobre a produção e fornecimento de energia elétrica, já em 1904. Contudo seu projeto levaria cerca de trinta anos para ser aprovado, como o Código de Águas em 1933, com a centralização do governo de Getúlio Vargas.

⁷⁹⁴ Arquivo Municipal, *Intendência Processos*, 21 de março de 1909.

A exigência de Hayn era a suspensão das multas por parte da Intendência, que naquele ano de 1909 já alcançavam o valor de 15 contos de réis em dívidas com o Município, alegando excesso de rigor contra a empresa.⁷⁹⁵

Para piorar a situação da Bahia Light, em 05 de outubro de 1909, um bonde da empresa atropelou e matou um cego, causando grande inflamação da população. O engenheiro Willian Mitchell, um dos diretores responsáveis da Light em Salvador e braço direito de Farquhar no Brasil, dirigiu-se ao local no intuito de acalmar a situação. Entretanto, sua presença gerou ainda maiores revoltas; as versões são inúmeras, desde que ao chegar de bonde, Mitchell passou por cima do cadáver; ou que ele na tentativa de acalmar os ânimos disse que “vida de brasileiro se paga com cem mil-réis”; ou, finalmente, que já ao chegar ao local do acidente foi recebido por pedradas pela população.⁷⁹⁶ De qualquer maneira, o resultado foi uma marcha popular contra os bens da Light, com a destruição de bondes e aparelhos de iluminação. Dias depois, a Light anunciava prejuízos em torno de 13 contos de réis,⁷⁹⁷ enquanto, novamente Emil Hayn exigia que a prefeitura tomasse atitudes frente ao evento: *“Diante os tristes acontecimentos de hoje e da quase absoluta falta de garantias para o pessoal e material desta Companhia, comunico a V. Ex. que a Companhia não poderá restabelecer o tráfego dos bondes enquanto não se tornem efetivas as garantias que solicito a V. Ex.”*⁷⁹⁸

Neste mesmo período de instalação da Bahia Light, e já dos primeiros conflitos da empresa com a municipalidade, a empresa de Guinle & Co., que havia adquirido a Companhia Linha Circular, passou a implantar o sistema de bondes elétricos. A energia elétrica era produzida pelas pequenas usinas termelétricas da Canela (uma usina provisória que funcionou somente entre 1906 e 1907) e da Preguiça, de 4 mil kw, mas o suficiente para a Companhia Linha Circular fornecer energia para os bondes e transmitir o excedente

⁷⁹⁵ Outras acusações constantes contra a Bahia Light e a d'Eclairage eram quanto a falta de manutenção e investimentos no melhoramento dos serviços públicos. Como resposta a empresa remetia aos jornais mensagens como: “O Sr. Dr. Emil Hayn, digno diretor gerente da Bahia Tramway Light and Power, recebeu no dia 24 do corrente, vindo de Nova Iorque, a bordo do vapor Theaps, 6 carros motores, sistema moderno, que se acham em construção nas bens montadas oficinas de Roma (garagem da empresa em Salvador), sob administração do sr. W. Mitchell, engenheiro técnico da companhia. O Sr. Hayn não tem poupado esforços no sentido de ficarem prontos, afim de melhor servir o públicos”. *Diário de Notícias*, 28 de outubro de 1909.

⁷⁹⁶ BARROS, 1982, p.33.

⁷⁹⁷ *Diário de Notícias*, 9 de outubro de 1909.

⁷⁹⁸ Arquivo Municipal, *Intendência Processos*, 5 de outubro de 1909.

de energia para terceiros.⁷⁹⁹ Contudo, no projeto de Guilherme Guinle, diretor da empresa em Salvador, era imprescindível iniciar a construção de usinas hidroelétricas para baratear e ampliar a produção de energia elétrica. E, aproveitava-se para tanto, do bom trânsito que o empresário gozava dentro da sociedade soteropolitana,⁸⁰⁰ diferentemente da relação conflituosa entre Bahia Light e poderes locais. Neste sentido, em 1907 já estavam em operação as obras para a construção da usina de Guinle & Co. no Rio Paraguaçu, no salto de Bananeiras no município de São Felix, aprovados pelos Decreto Estadual nº389 de 27 de março de 1906, com base no Artigo nº 7, sobre a exploração industrial da energia elétrica, da Lei Federal nº 634 de 28 de dezembro de 1905. Pouco depois, ampliava-se o contrato para os saltos de Marcela e Gameleira no município de Cachoeira.⁸⁰¹

A divisão geográfica da cidade de Salvador assegurou uma pequena paz entre a Light e a Guinle & Co. Respectivamente divididos nos mercados da cidade baixa e alta, só em 1909 os conflitos entre as duas empresas pareceram se acirrar na capital baiana. Em parte, o acirramento era reflexo do crescente conflito entre as duas empresas nos mercados de São Paulo e do Rio de Janeiro, mas também respondia a ampliação dos serviços da Guinle & Co. (que neste ano passou a ser chamada de Companhia Brasileira de Energia Elétrica)⁸⁰² que de um lado, buscava fornecer iluminação elétrica para a cidade, em concorrência com o serviço de iluminação a gás distribuído pela subsidiária da Bahia Light, d'Éclairage, e de outro lado, lançando suas linhas de bondes para a cidade baixa.

O Conselho Municipal percebendo que a d'Éclairage relutava em promover melhorias e mantinha seus altos preços para o fornecimento de energia elétrica, determinou um aditamento ao contrato celebrado entre a companhia e a municipalidade em 29 de abril de 1901: pela Lei nº 17 de 16 de julho de 1910, ao mesmo tempo em que o Conselho Municipal transferia as vantagens de isenção aduaneira existentes para outras empresas, exigia a redução do preço do fornecimento de iluminação da empresa de Farquhar.⁸⁰³ Nesta

⁷⁹⁹ BARROS, 1982, p. 32.

⁸⁰⁰ No discurso do vereador Senhor Prediliano Pitta fica claro esse apoio ao empresário Guilherme Guinle: “Já é público o pensamento de se render uma homenagem aos atuais dignos diretores da Companhia Linha Circular, que, indiscutivelmente, bastante tem contribuído com esforços manifestos para o progresso material desta cidade”. Arquivo Municipal. *Atas do Conselho Municipal*, 27 de setembro de 1909.

⁸⁰¹ Arquivo Público do Estado da Bahia. *Relatório de Presidente de Estado*. José Marcelino de Souza, 1906.

⁸⁰² A Cia. Brasileira de Energia Elétrica (CBEE) foi constituída em 27 de maio de 1909, pelos sócios da Guinle & Co. Na Bahia, Decreto Estadual n.720, de 10 de março de 1910, aprovou a transferência das concessões para a exploração dos serviços de energia elétrica da Guinle para a CBEE.

⁸⁰³ Arquivo Municipal de Salvador. *Atas do Conselho Municipal*, 23 de setembro de 1910.

altura, entre 1905 e 1910, a Compaigne d'Éclairage já devia cerca de 15 contos de réis entre não pagamento de impostos e multas por falta de reparos em suas instalações, que geravam constantes reclamações em jornais e por parte da população. De outro lado, a Compaigne d'Éclairage, e assim, conseqüentemente a Bahia Light, não aceitava quitar o pagamento dos valores devidos, principalmente levando em consideração os prejuízos da empresa pela destruição de seus bens no incidente ocorrido no ano anterior.⁸⁰⁴

Já no que diz respeito às concessões do serviço de transporte, em 2 de setembro de 1911, a Companhia Trilhos Centrais entrou com recurso para proibir o pedido de concessão do empresário Durval Sá Pereira, que pretendia ligar a cidade alta à cidade baixa por meio de bondes elétricos, via um túnel partindo do Taboão rumo a Praça dos Veteranos. A justificativa da Cia. Trilhos Centrais era que Sá Pereira estaria invadindo parte da zona, na cidade alta, de concessão da empresa.⁸⁰⁵ Contudo, menos de um ano depois de barrar o projeto de Durval Sá Pereira, a empresa Trilhos Centrais encampou o projeto do empresário e levou ao Conselho Municipal o estudo da ligação entre cidade alta e baixa pelo túnel.

Desta vez, era a Companhia Trilhos Centrais que invadia a área de concessão de outra empresa: da Bahia Light na cidade baixa. Logo, em 17 de julho de 1912, as comissões de Justiça e Fazenda debatiam-se sobre o pedido da Cia. Trilhos Centrais e da reclamação da Bahia Light. Em reunião, afirmava-se: *“Funda-se a reclamação ou protesto no fato de gozar o reclamante “Light and Power” de um privilégio de zona de 500 metros concedido pela lei nº 817 de 25 de setembro de 1906, zona que segundo a referida concessão será invadida”*. Já em defesa a Trilhos Centrais lembrava-se:

Se é um fato que o reclamante (Bahia Light) goza de um privilégio de zona de 500 metros para cada lado de sua linha, não é menos certo que a “Trilhos Centrais” também goza de um privilégio de zona de 500 metros para cada lado de sua linha, nos termos da lei nº 816 de setembro de 1906, sendo ainda para notar que, como consta no livro de contratos existente na Intendência a “Trilhos Centrais” adquiriu em privilégio de zona antes da Reclamante, por

⁸⁰⁴ Outra alegação constante da Compaigne d'Éclairage nos jornais entre os anos de 1909 e 1910 era da falta de pagamento do Município aos serviços prestados: “Ajusta-se a isso a dívida flutuante, sempre crescente até o momento atual, em que o Município deve 16 meses a alguns de seus funcionários e 18 a outros, sendo poucos os privilegiados a quem se deve menos; e mais cerca de 300 contos de gás fornecidos pela Compaigne d'Éclairage; e ainda o desfalque na tesouraria, acrescido do montepio e outros depósitos sagrados, que tem sido criminosamente desviado; e mais outros compromissos que trazem a atrapalhadíssima administração”. Arquivo do Estado da Bahia. Microfilmes (filme 27 – flash 1). *Diário de Notícias*, 6 de agosto de 1909.

⁸⁰⁵ Arquivo Municipal. *Atas do Conselho Municipal*, 2 de setembro de 1911.

isso que firmou o seu contrato em 10 de novembro de 1906, quando o reclamante só o fez em 24 de outubro de 1907, quase um ano depois.⁸⁰⁶

No ano seguinte, depois de recursos das duas empresas, o Conselho Municipal votou a emenda sobre a construção do túnel ligando cidade baixa à alta: mais de 2/3 do Conselho aprovava e concedia a Companhia Trilhos Centrais o direito de construir a passagem pelo túnel ligando o Taboão à praça do Deodoro. Farquhar logo percebeu que sua influência nos centros de decisão da cidade e mesmo frente a população era pequena e cada vez mais questionada. Nesse ínterim as questões sobre o pagamento das multas da Bahia Light com o município continuavam, com a empresa estrangeira alegando que não realizaria o pagamento em virtude dos prejuízos ocorridos durante a revolta da população no dia do acidente. A empresa de Farquhar considerava que era obrigação do poder público local ter dado garantias e segurança à empresa durante a revolta, de maneira que a os custos frente a destruição do patrimônio deveriam ser assumidos pela Intendência.

Para piorar a situação, as condições do serviço de iluminação, realizados pela subsidiária d'Éclairage, além de custosos pelo encarecimento do carvão importado, continuavam em péssimo funcionamento. Em 9 de março de 1911, a CBEE entrou com petição no Conselho Municipal para que autorizasse a venda de sua energia excedente para a Compaigne d'Éclairage, por 100 réis, para que esta pudesse repassar para o município por menores preços.⁸⁰⁷ Mas já era tarde, o Conselho Municipal estava decidido em encampar os bens da companhia de iluminação, considerando que este ato era um ato de soberania e de defesa do serviço de utilidade pública: pagando-se a indenização devida a empresa, a encampação seria um ato legal.

⁸⁰⁶ Arquivo Municipal. *Atas do Conselho Municipal*, 17 de junho de 1912.

⁸⁰⁷ As relações entre governantes e os diretores da Companhia Brasileira de Energia Elétrica pareciam caminhar em profunda sintonia. O governador da Bahia João Ferreira de Araújo, em 16 de março de 1911 recebia do vice-presidente da CBEE, Guilherme Guinle, apoio para combater os danos causados pela grande enchente em São Felix naquele ano. Nas palavras de Guinle: “Exm. Sr. Dr. Governador do Estado da Bahia – A Companhia Brasileira de Energia Elétrica, pede permissão a v.ex. para oferecer a quantia de 5:000\$000, para as vítimas das enchentes do Paraguaçu, associando-se deste modo aos altos sentimentos de humanidade que v.ex. foi o primeiro a manifestar pelos socorros que dispensar aquelas populações infelicitadas em nome do governo do Estado da Bahia que v.ex. tão dignamente preside.” Arquivo do Estado da Bahia. Microfilmes (Relatório de Presidente de Estado – 1911-1915). *João Ferreira de Araújo*, 7 de abril de 1911.

Longas discussões tomaram jornais e os debates do Conselho Municipal,⁸⁰⁸ tanto sobre a constitucionalidade da encampação aprovada pelos vereadores, quanto sobre o valor da indenização. Em 05 de julho de 1911, diante a Lei nº 906, finalmente, o Intendente Carneiro Rocha sancionou a lei de encampação não só da d'Éclairage, mas como da Bahia Light também. Em 1913, a Comissão de Justiça aprovava o valor da indenização de 20.238:095\$238 réis,⁸⁰⁹ e efetivamente as propriedades da Bahia Light passavam para as mãos da municipalidade. Entretanto, faltava o município arrecadar tal valor para efetuar o pagamento.⁸¹⁰ Mas o fato estava consumado: era a primeira derrota da Light no Brasil, que no mesmo período da encampação em Salvador, formava a Brazilian Traction Light and Power, unindo as duas empresas bens sucedidas de São Paulo e do Rio de Janeiro.

O processo de rescisão dos contratos da Compaigne d'Éclairage avançou para o mandato de Viveiros Brandão, governo este sucessório do Intendente Carneiro Rocha. Entretanto, já a indenização a ser paga a Bahia Light levou longos anos para ser consolidada, e Percival Farquhar continuaria alegando o resto da vida que o valor total a receber do município de Salvador nunca teria sido atingido. Para Farquhar a política baiana estava viciada, e a corrupção impedia que sua empresa tivesse condições de competir em tal mercado.⁸¹¹ A concessão da empresa para os serviços de iluminação a gás e de transporte

⁸⁰⁸ Os debates sobre a encampação da d'Éclairage foi iniciado no Conselho Municipal, em 27 de março de 1907. Contudo a Bahia Light foi absorvida neste processo apenas depois de 1911. Arquivo Municipal de Salvador. *Atas do Conselho Municipal*, 27 de março de 1907.

⁸⁰⁹ Arquivo Municipal de Salvador. *Atas do Conselho Municipal*, 16 de janeiro de 1914.

⁸¹⁰ Em 1915, a dívida do Município com a Light representava cerca de 1/3 de toda a dívida municipal. Arquivo Municipal de Salvador. *Atas do Conselho Municipal*, 21 de janeiro de 1915.

⁸¹¹ Na Assembléia aos acionistas da Bahia Light o empresário Percival Farquhar argumentava: “Senhores, esta assembléia foi convocada para resolver sobre a venda a municipalidade da Bahia, das empresas combinadas de nossa companhia e da companhia subsidiária da mesma, a Compaigne d'Éclairage de Bahia, pela soma total de 17.000 contos de réis em papel mais uma importância adicional em pagamento de carvão e outros materiais em seu tempo de transferência. (...) A rede de bondes compõe-se de cerca de 15 milhas de linha na parte baixa da zona habitada por uma colina escarpada correndo paralelamente à praia. A cidade alta é servida pela linha de bondes conhecida sob a denominação de ‘Linha Circular’. O privilégio exclusivo da d'Éclairage abrange a cidade alta e baixa, excetuando-se unicamente o uso de eletricidade para fins de tração. Em 1906, a linha circular valeu-se dessa exceção para eletrificar toda sua rede. A capacidade de sua nova instalação elétrica proporcionou a Linha Circular enorme quantidade de força muito além das suas necessidades, e esta prontificou-se a fornecê-la a particulares, **uma flagrante violação do privilégio da Compaigne d'Éclairage**. Assim começou a concorrência ilegal que tem sido tão prejudicial à Éclairage e que causou a continua e dispendiosa luta da qual ela ainda não conseguiu, sequer, livrar-se. (...) Acresce que se **as Companhias faltassem aos compromissos de seus melhoramentos corriam o risco de ter suas concessões encampadas pela municipalidade**. (...) O resultado liquido é que os debenturistas da Bahia Company receberão cerca de £ 58 - \$500. Infelizmente não haverá saldo apreciável para distribuir aos acionistas de qualquer das duas empresas (...). **O negócio logo que foi apresentado neste mercado tinha todas as**

por bondes elétricos na cidade baixa passava naquele momento ao município, cujas condições para gerir tais serviços eram extremamente precárias.

Independentemente das condições financeiras do município, Viveiros Brandão firmou um pacto de modernização da cidade, juntamente com seu aliado político, e naquele momento, governador da Bahia, J.J. Seabra. O mandato de Seabra no governo estadual percorreu os anos de 1912 e 1916, anos de intensas intervenções estatais na capital baiana. J.J. Seabra havia assumido o poder estadual por meio da ascensão da política das salvaçãoes, que elegeu a presidência da República Hermes da Fonseca contra o baiano civilista Rui Barbosa. De qualquer maneira, além do apoio de Hermes, Seabra já apresentava um importante histórico político nas esferas federais como Ministro da Justiça e Negócios Interiores na gestão de Rodrigues Alves (1902-1906), acompanhando de perto as reformas de Pereira Passos na capital brasileira com o apoio do Ministro da Viação Pública e Obras Públicas Lauro Müller, e como o próprio Ministro da Viação e Obras Públicas de Hermes da Fonseca entre os anos de 1910 e 1912. O passado de Seabra não só facilitava o trânsito entre governo estadual e governo federal como havia deixado profundas marcas na vivência e condução das políticas modernizadoras realizadas no governo de Rodrigues Alves.

Desta maneira, em 25 de junho de 1912 J.J. Seabra assinou o Decreto nº 1.109 para levantar o crédito inicial das políticas de modernização de Salvador. Para aquele fim, Seabra além de se alinhar com o Intendente Júlio Viveiros Brandão e os segmentos elitistas da sociedade local que defendiam melhoramentos imediatos na cidade, também teria o suporte do governo federal.⁸¹² Nesse grande pacto, o mutirão das reformas soteropolitanas foi dividido da seguinte forma: a modernização do porto e dos bairros comerciais ao seu redor ficaria sob a responsabilidade federal; o governo do estado assumiria a construção de ruas e prédios públicos; e finalmente, o município deveria construir um novo teatro, assim como, controlar os serviços de iluminação e transporte público da cidade.⁸¹³ Logo, os maus serviços prestados pela d'Éclairage e as multas devidas pela Light justificavam, diante do projeto de melhoramento da capital baiana implementada pela intendência e o governo do estado, a rescisão de contrato com o grupo estrangeiro.

possibilidades de sucesso cuja realização foi impossível devido às condições do meio que infelizmente são sem paralelos no Brasil". Arquivo Coelba, T.11.5.001, 6 de junho de 1913 (grifos nosso).

⁸¹² Conforme o jornal *Diário Popular*: "O Sr. Júlio Brandão, atual intendente municipal da capital da Bahia, bem mostra que é um digno correligionário do Sr. Seabra". *Diário Popular*, 19 de setembro de 1912.

⁸¹³ LEITE, 1996, p.58.

As bases políticas da Light tornavam-se frágeis. No entender de McDowall:

a Bahia Tramway faliu porque negligenciou a construção de uma resistente aliança com grupos locais. Diferentemente das companhias do Rio de Janeiro e de São Paulo, a empresa baiana não foi dirigida por um homem do calibre de Alexander Mackenzie, para realizar alianças políticas com a elite local, e assim, prevenindo o isolamento da empresa e o possível ostracismo.⁸¹⁴

Rumo ao monopólio: Companhia Linha Circular após a Primeira Guerra

A expansão dos serviços de utilidade pública no período da Primeira Guerra Mundial foi dificultada pelo encarecimento ou pelo simples desaparecimento das matérias-primas necessárias para a construção e manutenção das linhas de bondes e das usinas geradoras de eletricidade. Tanto a Companhia Linha Circular como a Companhia Trilhos Centrais havia ampliado substancialmente suas linhas entre 1906, o ano da intervenção da empresa Guinle & Co., e 1912, pouco antes o início do conflito mundial.

As reclamações que eram constantes contra aos maus serviços prestado pelas companhias cresceram durante o período da Primeira Guerra Mundial.⁸¹⁵ Entre as grandes obras do governo de J.J. Seabra estavam previstas a construção de casas populares, para reduzir uma das principais carências da população pobre de Salvador. Todavia, o projeto de modernização privilegiava ações nas áreas nobres da cidade, como a construção da Avenida 7 de setembro, ligando a região central com os bairros elitistas do Campo Grande, Vitória e Barra. Por conseguinte, Seabra, assim como a maior parte dos políticos brasileiros, reafirmava o pacto de modernização com as elites locais,⁸¹⁶ deixando de lado investimentos

⁸¹⁴ McDOWALL, Duncan. *The Light. Brazilian Traction, Light and Power Company Limited: 1899-1945*. Toronto: University of Toronto Press, 1988, p.213.

⁸¹⁵ “A empresa de bondes, que tão mal servem o povo, não conhecem, absolutamente, poder algum que as possa compelir a execução regular de suas obrigações”. Os jornais diariamente reclamavam da falta de bondes, do desrespeito aos horários e das irregularidades nas obras. Biblioteca do Estado da Bahia. *Diários de Notícias*, 9 de abril de 1915.

⁸¹⁶ O pacto com as elites urbanas transcendia os interesses propriamente locais. O discurso do governador José Marcelino de Souza em 1906, sobre as questões nacionais em discussão no momento, isso é, a valorização do café a fixação do câmbio, explicita a confluência de interesses entre diferentes regiões: “Para resolver este magno assunto, que de alguns anos vem prendendo a atenção dos que se dedicam ao bem público, reuniram-se os presidentes de São Paulo, de Minas e do Rio de Janeiro, e celebraram o convênio de Taubaté, para cuja efetividade prometi o meu apoio e esforço, convencido dos bons resultados que dele resultarão (...). Fixar o câmbio é fixar uma base segura para todas as transações comerciais e industriais, é normalizar a vida econômica, que sujeita a constantes e imprevisas surpresas cambiais, não sabe como acalantar as suas relações de produção e de consumo, de compra e venda, de receita e de despesa, o seu

para projetos como a construção de casas populares.⁸¹⁷ Uma nova tentativa de resolução dos problemas habitacionais foi buscada em 1919, com a formação da Cooperativa Operário cujo propósito era construir moradias subvencionadas pelo estado.

Salvador tornava-se cada dia mais o “reino da necessidade”, e o período entre 1914 e 1920 “*caracterizou-se pela incapacidade da indústria em garantir uma produção suficientemente ampla para suprir as necessidades de alimentação, transportes, moradia etc, da classe trabalhadora em seu conjunto*”.⁸¹⁸ As manifestações contra a carestia que datavam já de 1911, sob a liderança do advogado Cosme de Faria, foram se intensificando com a formação do Comitê Popular Contra a Carestia de Vida, que lutava contra os altos preços dos alugueis, dos alimentos e das passagens de bondes. A chegada da guerra que reduziu ainda mais o suprimento de alimentos e acabou por acentuar a inflação deflagrou a mobilização popular.⁸¹⁹ Os funcionários públicos em 1919 estavam sem reajuste desde 1896, e ainda viviam com atrasos nos pagamentos; os grandes comerciantes aproveitavam o contexto de guerra para exportar gêneros alimentícios como arroz, feijão, mandioca, carne e açúcar, reduzindo ainda mais a oferta de produtos no mercado interno; a falta de materiais importados encarecia ou simplesmente impedia suprir a demanda de insumos para empresas e industriais; aumentou-se, consecutivamente o desemprego; e finalmente:

foi, sem sombra de dúvidas, a alta do pão o que despertou de modo mais profundo o rancor que a classe operária e os extratos populares sentiam contra os comerciantes. Há fortes indícios de que os momentos mais críticos da carestia a açambarcamento do pão coincidiam com as fases mais radicalizadas do movimento operário.⁸²⁰

orçamento, em suma.” Arquivo do Estado da Bahia. Microfilmes (Relatório de Presidente de Estado – 1890-1910). José Marcelino de Souza, 1906.

⁸¹⁷ Frente ao projeto de civilização moderna construído por Seabra e Júlio Viveiros Brandão determinava-se a derrubada de velhos casarões e cortiços condenados pelas péssimas condições de higiene e os contínuos surtos epidêmicos, afastando cada vez mais os trabalhadores das regiões centrais. “A classe trabalhadora, que já vivia em habitações condenáveis nos velhos casarios, cortiços e casas de cômodos, sujeita às epidemias e enfermidades causadas pela falta de saneamento e higiene, passou a sofrer dos males da carestia de vida também de modo muito intenso na questão habitacional a partir da guerra em função da crescente perda de poder aquisitivo de seus salários”. CASTELLUCCI, 2001, p.54.

⁸¹⁸ CASTELLUCCI, 2001, p.43.

⁸¹⁹ A diferença entre os custos dos produtos no Rio de Janeiro e Salvador, respectivamente, é marcante: Arroz (1 kg) \$900 e 1\$200, banha (2 kg) 4\$000 e 4\$800, café (1 kg) 1\$000 e 1\$600 e pão (1 kg) \$800 e 1\$300.

⁸²⁰ CASTELLUCCI, 2001, p.50.

É verdade que a insatisfação operária durante o período da Primeira Guerra estendeu-se por todo o país. São Paulo e Rio de Janeiro tiveram grandes greves em 1917, lideradas por operários anarquistas e comunistas, em luta por melhores condições de vida, direitos trabalhistas, ou até mesmo, ideais políticos. Contudo, conforme argumenta Castellucci, a greve geral de Salvador de 1919 tinha um significado mais direto de combate a carestia. As reclamações referentes aos serviços de transporte urbano eram ainda maiores, especialmente, diante os serviços prestados pela Intendência na cidade baixa. Tais serviços se encontravam praticamente em total estado de abandono, já que a municipalidade não tinha recursos disponíveis para liquidar as dívidas assumidas com a encampação da Bahia Light, e muito menos ampliar e reformar as linhas de bondes e redes de iluminação.

Assim, em 1921, a prefeitura passava para a Companhia Linha Circular os serviços de iluminação das áreas anteriormente atendidas pela d'Éclairage. O serviço de transporte também seria transferido, mas quase uma década depois, em 1929. Após concorrência pública, o município passou todos os bens adquiridos da Bahia Light, com material fixo e rolante, outras instalações e a concessão de transporte da cidade baixa, para a Companhia Linha Circular.⁸²¹ Em 1921, nos relatórios das empresas para o Conselho Municipal, os diretores alegavam as dificuldades enfrentadas no final da última década em decorrência da depreciação cambial e da queda do fluxo de importação, acarretando num retardamento para a conclusão das obras das usinas hidroelétricas.⁸²² Contudo, o início da década de 1920 apresentava novas e boas perspectivas: de um lado, as dificuldades internacionais haviam cessado, e de outro lado, era enfim inaugurada a Usina Hidroelétrica de Bananeira que aumentaria a oferta de energia e reduziria os custos dos serviços oferecidos pelas empresas controladas pela Companhia Brasileira de Energia Elétrica.⁸²³

⁸²¹ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, Vol II: 1995, p.22.

⁸²² Já em 1911 o governador do estado, João Ferreira de Araújo, autorizava a ampliação do prazo para a entrega das obras da CBEE: “Em vista das razões expostas pela Companhia Brasileira de Energia Elétrica, concessionária das cachoeiras do Paraguaçu nos municípios de Cachoeira e São Felix e do Rio Jaguaripe no município de Nazareth, e entendendo que tais trabalhos exigem realmente longo tempo pela sua importância e valor, resolvi conceder-lhe prorrogação do prazo para conclusão das obras”, e o governador entusiasmado com o projeto continua: “Diante o estado que se encontram os trabalhos e do impulso que vão tendo, é de crer que estejam concluídas, nos prazos fixados, tão gigantescas e importantíssimas obras que vão causar uma verdadeira revolução nas nossas indústrias pelo reduzido preço pelo qual lhes poderá ser fornecida a força motriz”. Arquivo do Estado da Bahia. Microfilmes (Relatório de Presidente de Estado – 1911-1915). *João Ferreira de Araújo*, 07 de abril de 1911.

⁸²³ Arquivo Municipal. *Intendência Processos*, 11 de maio de 1921.

A venda foi consolidada em meados de maio de 1929, tendo acertado o preço dos bens da Bahia Light de 8.112:000\$000 réis, pela lei nº 803. Evidentemente, uma grande parte do valor seria utilizada pelo município para quitar a antiga dívida com Percival Farquhar, de maneira que 5.112:000\$000 (ou cerca de 125 mil libras) foram depositados no Bank of London South America “*para quitação da dívida municipal e exoneração da hipoteca dos bens encampados a Bahia Light and Power e Cia. d’Éclairage de Bahia de 1914*”.⁸²⁴ Três anos antes da compra dos bens da Bahia Light, em 1926, houve a fusão definitiva entre as Companhias Linha Circular e Trilhos Centrais que já eram comandadas pelo mesmo grupo. As empresas que já funcionavam com os mesmos diretores desde o controle acionário da Guinle & Co., em 22 de setembro de 1926 tinham a unificação de seus bens na Companhia Linha Circular, que aumentava o capital da empresa para mais oito mil contos de réis.⁸²⁵

Assim a Companhia Linha Circular chegava ao final da década de 1920 assumindo o monopólio dos serviços de distribuição de energia elétrica e transporte urbano da cidade de

⁸²⁴ Segundo officio assinado pelo Governador da Bahia e o Intendente do município de Salvador as Companhias Linha Circular de Carris da Bahia e Companhia Energia Elétrica da Bahia (empresa que assumiu em abril de 1929 os serviços de iluminação no lugar da Companhia Brasileira de Energia Elétrica): “Tendo o Município de Salvador de receber de vossa senhoria a quantia total de R\$ 8.112:000\$000 nos termos da proposta da Companhia Linha Circular de Carris da Bahia, aceita pelo Município, de acordo com o edital baixado pelo Ato do Intendente nº 21 de 4 de abril de 1929 e publicado no diário oficial, em virtude da resolução Municipal n.803 de 28 de fevereiro de 1929, e devendo esta quantia entrar, como prestação à vista, na liquidação com os portadores dos títulos municipais de 1914 e com os debenturistas da Bahia Tramway Light & Power Company na forma de ajuste transcrito na mensagem do governador dirigida a Assembléia Geral em 18 de Abril deste ano, cuja execução foi autorizada por Lei nº 2.154 de 8 de maio de 1929, autorizamos e pedimos vv.ss. fazer o pagamento da quantia de 8.112:000\$000 acima mencionado, da seguinte forma: R\$ 3.000:000\$000 ao Banco do Brasil ao Estado da Bahia, e R\$ 5.112:000\$000 (£ 125,468.15) ao Bank of London & South América como quitação da dívida municipal e exoneração de hipoteca dos bens encampados a Bahia Tramway Light & Power e a Cia. d’Éclairage de Bahia de 1914”. Arquivo Coelba, T.5.2.224., 28 de maio de 1929.

⁸²⁵ Como documentado: “Da subscrição do aumento do capital da Linha Circular e sua ampliação. Dissolução e liquidação da Trilhos Centrais: Após uma luta de março a setembro de ano próximo findo, vimos a conseguir que o Conselho Municipal assumisse pela Lei nº 1151 de 22 de setembro de 1926 (doc. N. 1) a dissolução e liquidação da Companhia Trilhos Centrais, para que seus acionistas entrassem com seus bens, direitos e concessões para a formação do aumento do capital da Linha Circular. Publicada a lei, foram convocadas as assembleias da Trilhos Centrais e Linha Circular, a da primeira para o dia de 10 de dezembro e a segunda para o dia 13 do mesmo mês. Na assembleia de 10 (doc. N. 2), a Trilhos Centrais, de acordo com a dita lei municipal foi declarada dissolvida, nomeando-se a Comissão liquidante, cujo modo de agir foi determinado pela mesma assembleia, como permite o decreto 434 de 4 de julho de 1891. (...) Na assembleia da Linha Circular de 13 de dezembro ultimo (doc. N.4) os acionistas resolveram sobre a subscrição do aumento do capital de oito mil contos, aceitando a proposta dos liquidantes da Trilhos Centrais. Nessa mesma assembleia tratou-se da ampliação do referido aumento de capital para mais três mil contos de acordo com a exposição da Diretoria e parecer do conselho fiscal. Fez aviso (doc. N.12) de que a Linha Circular formaria a si as responsabilidades da Trilhos Centrais, inclusive a proveniente de sua emissão de debêntures e nenhuma reclamação houve até agora”. Arquivo Coelba, T.16.5.032., 22 de setembro de 1926.

Salvador. A capital baiana havia crescido e se modernizado: em 1926 eram 321.702 habitantes, e a empresa durante o ano de 1927 havia transportado mais 6 milhões de pessoas, enquanto o consumo de energia domiciliar e comercial alcançava cerca dos 3,5 milhões de kilowatt.⁸²⁶ Contudo, ainda os dois últimos anos da década de 1920 guardavam mudanças profundas no comando do fornecimento dos serviços para Salvador. Seguindo a tendência de parte considerável das concessões da Companhia Brasileira de Energia Elétrica, estas em 1927, passaram para o controle acionário da empresa norte-americana Amforp.⁸²⁷ Em 30 de abril de 1929, a assembléia da empresa autorizava a mudança da razão social da Companhia Brasileira de Energia Elétrica (CBEE) para Companhia Energia Elétrica da Bahia (CEEB), aprovada pelo Decreto nº 6.221 do governo do Estado da Bahia. Contudo, neste momento os serviços de distribuição de iluminação e energia elétrica eram separados definitivamente dos serviços de transporte urbano. Enquanto a nova Companhia Energia Elétrica da Bahia ficou com as concessões de energia elétrica, a Companhia Linha Circular, por contrato de 28 de maio de 1929, obteve o direito de explorar o serviço de viação em todo o município de Salvador, que manteve até 1955.⁸²⁸

Desta forma, a característica de Salvador como capital dos contrastes permanecia: a extrema concentração do poder político e econômico da elite local possibilitaram a modernização da cidade, com introdução de tecnologia e serviço de ponta, enquanto parcela considerável da população continuava vivendo em precárias condições. Os antigos arrabaldes, que agora estavam “mais próximos” do centro, como Vitória e Farol mantinham o padrão de vida de cidades européias, enquanto bairros mais populares e distantes sofriam com a falta de recursos básicos. No que diz respeito às empresas de transporte, o setor sofreu um grande processo de concentração e monopolização, seguindo a tendência das principais cidades brasileiras. A Guinle & Co. que havia lutado intensivamente contra a Light nos mercados de São Paulo e Rio de Janeiro, e perdido, se utilizou do principal recurso da empresa estrangeira para sustentar o mercado soteropolitano: a aliança com o poder local.

⁸²⁶ Dados apresentados no estudo da empresa norte-americana Bond & Share antes dela realizar a compra dos bens da Companhia Brasileira de Energia Elétrica. Arquivo Coelba, T.8.3.214, 2 de dezembro de 1928.

⁸²⁷ A Amforp (American Foreign Power, atuando também como Bond & Share) era empresa constituída pela norte-americana, fabricante de materiais elétricos, General Electric. Desde o início do século XX a próxima relação entre a Companhia Brasileira de Energia Elétrica e GE possibilitou que os empresários norte-americanos tivessem acesso facilitado ao mercado brasileiro.

⁸²⁸ MEMÓRIA DA ELETRICIDADE, Vol II: 1995, p. 22-3.

Conclusão: capital nacional e estrangeiro na formação do capitalismo brasileiro

O emprego da energia elétrica no período de aproximadamente quarenta anos que marcam a Primeira República passou de experiências dispersas e esporádicas para a constituição de um novo e determinante setor para o crescimento econômico. Intimamente associados ao processo de formação do setor elétrico no país, os processos de urbanização e industrialização se fortaleciam nas principais cidades brasileiras, possibilitando não somente a incorporação de novos padrões de consumo pela modernização dos serviços urbanos, como também dinamizando e expandindo a atividade industrial. Incrustada na reorganização da economia mundial com a consolidação do capitalismo monopolista e da Segunda Revolução Industrial, a introdução da energia elétrica por meio do processo de urbanização dos principais mercados brasileiros podia ser considerada como a síntese da nova articulação entre os grupos dominantes nacionais com o capital internacional.

Foi nesse cenário que o período, que se inicia com a chegada da Light em 1899 e vai até a compra das concessões e bens da Companhia Brasileira de Energia Elétrica, do grupo de Eduardo Guinle, pela norte-americana Amforp em 1927, assinalou a fase de internacionalização e concentração do setor de eletricidade no Brasil. No plano político a inserção do capital estrangeiro era favorecida pela política-econômica inicialmente aplicada pelo presidente Campos Sales (1898-1902) e, praticamente seguida ao longo de toda Primeira República, pelos presidentes sucessores. Tal política previa um novo alinhamento do governo brasileiro com o capital internacional, sedimentado pelos acordos da dívida externa, os *funding loans*, e pela adoção do padrão-ouro. Assim, as abundantes quantidades de capital no exterior eram estimuladas a reverterem ainda maiores investimentos para as mais diversas atividades que se aproveitando da expansão da economia exportadora fervilhavam na periferia. Esse fluxo de capital internacional teria papel importante no crescimento econômico do país, mas enquadrando-o numa camisa de força que reduzia de maneira considerável as opções para os grupos nacionais conduzirem sua própria política econômica. Todavia, esse crescimento acelerado e dependente da economia não deixava de ser uma idealização das classes dominantes locais que almejavam promover uma ampla assimilação dos padrões de consumo dos países centrais. Em suma, era na aposta da modernização que o Brasil se posicionava na nova divisão internacional do trabalho.

É preciso deixar claro que, a modernização em si não excluía o crescimento econômico. Pelo contrário. O Brasil de início de século XX, não somente manteve uma expansão das atividades agrário-exportadoras, como também deu novo ritmo ao processo de industrialização. Entretanto, a tendência do crescimento foi de sustentar um processo desigual, ampliando as diferenças entre regiões, entre campo e cidade e, até mesmo, entre classes sociais. Assim, no que diz respeito às relações sociais, estas tornaram-se mais complexas. Isso porque a modernização acelerava as transformações no mundo urbano: o grande capital urbano tinha cada vez mais acesso aos serviços e bens de consumo dos países adiantados; mas, ao reproduzir os padrões de vida de países europeus ou de cidades norte-americanas, novas demandas eram criadas como com a formação de uma classe operária.⁸²⁹ Mesmo assim, se os recursos disponíveis (como serviços urbanos e bens de consumo) para as cidades do Rio de Janeiro e São Paulo, por exemplo, não eram tão diferentes como aqueles disponíveis para as principais capitais européias, ainda não eram todos que podiam desfrutar de tais benefícios no Brasil; a diferenciação social que outrora partia dos princípios jurídicos e políticos e, esparramava também para a economia, na sociedade capitalista brasileira passava a se reafirmar e a se fortalecer especialmente na esfera econômica, isso é, no acesso aos bens de consumo.

E se a modernização foi responsável por um rápido desenvolvimento do setor de energia elétrica, como atestam os inúmeros exemplos de ampliação do atendimento de serviços de bondes, iluminação e mesmo energia elétrica para força motriz, a inegável preocupação das classes dominantes em acelerar o processo de urbanização pode ter reduzido os incentivos para o desenvolvimento de outros setores da economia. Diante o caráter liberal da Constituição de 1891, uma menor presença do governo na promoção de políticas e projetos mais específicos de desenvolvimento econômico foi mantida, exceto para o caso da economia cafeeira. Mas vale lembrar que, no que diz respeito à incorporação das inovações provenientes da Segunda Revolução Industrial, existiu um patente estímulo do governo federal para a urbanização do país como, por exemplo, com os grandiosos empréstimos externos do governo de Rodrigues Alves para as reformas urbanas da capital

⁸²⁹ O proletariado tornava-se nova variável na construção das políticas locais: internamente as greves de 1917 e 1919 creditariam o início de participação política dos trabalhadores e, externamente, o Brasil como país signatário do Tratado de Versalhes depois da Grande Guerra, se comprometia a adotar uma legislação trabalhista para garantir certa proteção aos trabalhadores.

da república. Ademais, havia uma preocupação dos governos locais para estabelecer regimentos municipais, estimulando a substituição de velhas técnicas de serviços urbanos por outras mais modernas – diretamente relacionadas com a introdução da energia elétrica. Por outro lado, a siderurgia, outro elemento determinante para o crescimento econômico dos países em processo de industrialização, como o Brasil, e, elemento resultante também da Segunda Revolução Industrial, teve um caminho mais tortuoso a percorrer.

Durante a Primeira República poucos foram os projetos para a construção de uma indústria siderúrgica no país e, menor ainda o apoio do governo, mesmo com interesses e propostas de empresários estrangeiros. Em fins da primeira década do século XX, F.S. Pearson, diretor da Rio Light, iniciou uma empreitada para instalar a primeira siderúrgica no país, na Ilha do Governador (Rio de Janeiro), na qual seriam produzidos também produtos químicos, materiais bastante empregados na nascente indústria. O projeto era de grande interesse do grupo Rio Light, que seria a fornecedora da enorme quantidade de energia elétrica, mas envolveria outros esforços como do governo de Minas Gerais, de onde seriam extraídos os minérios, e de um grupo de capitalistas ligados à Pearson, incluindo investimentos de uma companhia norte-americana de coque, da maior aciaria do Canadá e de outras da Rússia. Os empresários exigiam dos governos certas garantias, inclusive algumas daquelas oferecidas para as empresas de serviços públicos, como isenção de direitos de importação sobre máquinas e matérias-primas (como o carvão), de direitos de exportação, de imposto territorial e, uma fixação por vinte anos de uma taxa de 5\$000 por tonelada de minério de ferro no transporte pela Estrada de Ferro Central do Brasil.

Entretanto, a iniciativa não teve êxito. Em maio de 1910, F.S. Pearson informava ao engenheiro Carlos Sampaio, representante da companhia (Rio Light), que alguns dos investidores em potencial no projeto da indústria siderúrgica queixavam-se da falta de interesse do governo federal e da municipalidade na participação do capital estrangeiro no desenvolvimento do país.⁸³⁰

⁸³⁰ LAMARÃO, 1997, p. 261. Na verdade o Presidente Nilo Peçanha era um entusiasta na idéia de desenvolver a indústria siderúrgica no país, chegando ele mesmo a procurar apoio de companhias inglesas interessadas em tal projeto. Contudo, seu sucessor Hermes da Fonseca abandonaria tal projeto e autorizaria a exportação de minérios pela empresa Brazilian Iron & Steel Company. Já o general Souza Aguiar acreditava que quem deveria assumir o projeto de construção da indústria siderúrgica brasileira era o próprio governo, seguindo exemplos do Japão, Índia, Canadá, entre outros países.

Anos mais tarde, no contexto de industrialização e da Primeira Guerra Mundial, o controle das jazidas de ferro e o projeto siderúrgico passaram a exigir maiores cuidados e, por isso mesmo, grandes empresas estrangeiras passaram a se interessar pelas minas brasileiras. Uma das principais empresas era a Itabira Iron Ore Company, em que Farquhar aparecia como um dos principais donos e, que receberia investimentos do sindicato Itabira formado pelo capital dos grupos ingleses Rothschild, Baring Brothers e Ernest Cassel.⁸³¹ Em 1920, o presidente Epitácio Pessoa (1919-1922) retomaria a argumentação de Nilo Peçanha em defesa da construção de uma usina siderúrgica no país, buscando incentivar o grupo Itabira Iron com concessão de estradas de ferro, porto, minas de ferro, isenção de impostos para a importação de carvão e outros produtos, para que a empresa apenas *tentasse* construir a siderúrgica. O projeto de Epitácio deveria ser aprovado também pelo governo mineiro que, ocupado então por Arthur Bernardes, se posicionou contrário à distribuição de tantos benefícios para um grupo estrangeiro sem a garantia da construção da siderúrgica. Bernardes acusava Farquhar de tentar vencer os políticos mineiros pelo suborno e a defesa de Epitácio Pessoa pelo grupo Itabira como uma aproximação do governo brasileiro com a Casa Branca. Não contavam os diretores da Itabira Iron que o presidente sucessor de Pessoa seria justamente Bernardes (1922-1926) que, barrando definitivamente o projeto da empresa, seria acusado de anti-industrialista.⁸³² De qualquer maneira, os impasses foram mantidos (sem uma rápida resolução como havia ocorrido para a geração de energia elétrica) e, somente resolvidos, cerca de duas décadas depois, com a nova forma de encarar os recursos nacionais imposta pelo governo de Getúlio Vargas.

Diferentemente do caso da indústria siderúrgica, os mais diversos serviços públicos no Brasil de transição para o século XX apresentavam uma considerável expansão, sendo controlados, sobretudo, por investimentos privados, tanto realizados por empresários nacionais como pelo capital estrangeiro. Ferrovias, portos e empresas de serviços urbanos eram negócios bastante rentáveis e, por isso mesmo, bastante disputados pelas iniciativas

⁸³¹ Entre 1911 e 1917 vários representantes da indústria siderúrgica estrangeira, numa disputa pelo controle de fontes de matérias-primas, compraram várias jazidas de minérios no Brasil; o grupo Itabira Iron seria um desses grandes grupos. Para uma discussão do projeto siderúrgico na década de 1920 conferir: SILVA, Lígia Osório. “A crise política no quadriênio Bernardes: repercussões políticas do caso Itabira Iron”. LORENZO, Helena & COSTA, Wilma. *A década de 1920 e as origens do Brasil moderno*. São Paulo: Unesp, 1997.

⁸³² Na verdade o que Arthur Bernardes defendia era que a exploração dos minérios pelo capital estrangeiro fosse condicionada a construção de uma usina siderúrgica. Tanto é que Bernardes foi quem autorizou o funcionamento da companhia Belgo-Mineira (1921). SILVA, 1997, p. 24.

particulares. O governo central, desde o período Imperial, com raras exceções como com a construção da Ferrovia D. Pedro II (Estrada de Ferro Central do Brasil), havia se desvencilhado das obrigações com a prestação de serviços públicos, legando às iniciativas privadas essa função. Para a construção de estradas de ferro o governo havia emitido, já em 1852, a Lei nº 641 definindo regras para as concessões e dando garantias de juros de 5% para incentivar investimentos privados; com relação aos portos brasileiros, o Decreto nº 1.746 de 1869 tentava solucionar o atraso das instalações portuárias permitindo que empresários privados atuassem no setor; e, finalmente, os serviços urbanos de transporte e iluminação nasceram já sob a égide do capital privado, de modo que, as leis e os decretos formulados tanto no Império como na República reforçariam o poder da iniciativa particular. Tais empresas, como prestadoras de serviços de utilidade pública também recebiam maiores garantias e apoio do governo central, com direitos de desapropriação de terrenos e isenção de impostos alfandegários.⁸³³ E mais que os próprios estímulos dados pelo governo, no decorrer do final do século XIX esse serviços mostravam-se promissores fontes de renda: ferrovias e portos estavam diretamente relacionados com a expansão da economia agrário-exportadora, enquanto os serviços urbanos se aproveitavam do crescimento dos centros urbanos.

De maneira geral, portanto, existia no período um intenso e crescente interesse de empresários para estenderem seus investimentos para os serviços públicos no Brasil. Internamente, o enriquecimento de grupos por meio do comércio de importação e exportação havia criado o grande capital agrário-exportador, cujo capital foi suficiente para montar uma ampla rede de serviços nas mais diversas regiões. Externamente, por outro lado, a competição das economias centrais por novas áreas de influência e uma abundância de capitais em busca de negócios rentáveis levou a uma ampliação do interesse estrangeiro por investimento direto nos países periféricos. Evidentemente, as regiões mais prósperas do país eram aquelas que atraíam maior atenção dos investidores, chegando a gerar intensos conflitos, como o representativo caso entre a Light e a CBEE que acabamos de reconstruir.

⁸³³ As leis elaboradas dentro dos municípios seguiam a tendência federal dar certas garantias para investidores que se responsabilizassem por obras que dependessem de elevados capitais. Por exemplo, a lei de organização dos municípios do estado de São Paulo nº 1.038 de 19 de dezembro de 1906 concedia privilégios para a construção de obras e serviços públicos sem restrição de prazo. *Anais da Câmara Municipal*. 29 de novembro de 1912.

Partindo de desentendimentos com relação aos critérios das concessões dos serviços de eletricidade nas principais capitais brasileiras, as disputas entre a Light e a CBEE atingiu níveis extremos durante o período de 1909 e 1912, expandindo-se para os órgãos políticos, para os jornais e, inclusive, para as ruas com manifestações populares. Assim, a dimensão tomada pelo conflito extrapolaria a concorrência entre os grupos para envolver parte da sociedade e dos grupos políticos nos debates. Nesse sentido, em defesa de suas propostas o discurso utilizado pelo grupo de Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle passou a ser pautado numa argumentação nacionalista. Em contrapartida, a Light buscava se alinhar com os grupos modernizadores da sociedade brasileira, enfatizando as benesses que uma companhia estrangeira poderia introduzir no país.

Nas campanhas pelas concessões, as duas empresas teriam o jornal com papel de destaque no intuito de cooptar as populações locais. O discurso apropriado pela Companhia Brasileira de Energia Elétrica seria da defesa dos interesses nacionais, num sentido forjado de um grupo preocupado com o desenvolvimento nacional. De outro lado, considerava-se o capital estrangeiro e, muito especialmente o polvo canadense – a Light, a personificação das mazelas da exploração do capital estrangeiro. Nesse sentido, os empresários se valeriam de artigos de políticos e jornalistas nacionalistas, como Alberto de Faria e Alberto Torres, que defendiam uma redução da participação dos investimentos estrangeiros em setores estratégicos nacionais. No artigo “Light e Farquhar: a conquista do Brasil”, a coluna do *Estado de São Paulo* aproveitaria os argumentos de Alberto Torres:

O Dr. Alberto Torres no seu magistral artigo intitulado “Nação ou Colônia?”, há tempos publicado no *Jornal do Commercio*, traçou de um modo eloqüente o caminho da desnacionalização em que vai o Brasil, e o perigo que todos os brasileiros que se interessam pelas cousas do seu país devem sentir, quando se detém a analisar calmamente o poder crescente da influência estrangeira entre nós.

(...) O caminho está traçado e já em grande parte conquistado. Do norte ao sul, sentimos que um poder nos oprime e o julgo de um grupo poderoso não mais permite que, senhores da nossa casa, possamos livremente deliberar e agir sobre as cousas do nosso país.⁸³⁴

⁸³⁴ *O Estado de São Paulo*, 26 de outubro de 1912.

Acima de tudo, Alberto Torres era um antiliberal. Diferentemente da linha política dominante da Primeira República, o jornalista autor de livros como *O problema nacional brasileiro* e *A organização nacional*, defendia uma crescente participação do estado, ao menos nos setores fundamentais para o desenvolvimento do país. Em sua crítica à política adotada pelo governo federal durante a primeira década do século XX, dizia: “*Para nossos estadistas, esse ataque às reservas de nossa natureza, por sindicatos estrangeiros (...) representam auspiciosas colocações de capitais*”.⁸³⁵ As repercussões dos discursos de Alberto Torres teriam, ainda durante o período anterior à Primeira Grande Guerra, um papel limitado dentro dos órgãos políticos. Sua argumentação, por outro lado, ecoaria de forma substancial nos projetos nacionalistas em formação durante a década de 1920, culminando com o projeto de um estado autoritário em construção nos anos de 1930 com, Getúlio Vargas no poder e Oliveira Vianna como intelectual.

Assim, ainda não era possível observar uma “reação nacional” frente à expansão da presença estrangeira no país, muito embora inúmeras manifestações tivessem chegado a tomar as ruas contra a própria Light no Distrito Federal, em São Paulo e Salvador. Contudo, tais manifestações tinham um caráter mais pragmático: estudantes, operários e a população em geral, iam às ruas em defesa de interesses objetivos; defendiam a redução das tarifas de bondes, lutavam contra a falta de iluminação de certos bairros, ou até mesmo, se manifestavam contra a prestação de maus serviços e acidentes. Quando muito, seguindo os interesses dos empresários Cândido Gaffrée e Eduardo Guinle, clamores da defesa do regime de livre-concorrência foram proclamados por estudantes universitários, jornalistas e grupos de empresários. Outra faceta assumida pelas manifestações contra a Light criticava o poder financeiro e o controle político que a empresa vinha empregando dentro das instituições nacionais: “*A poderosa empresa, alistando os seus empregados, dando-lhes cédulas fechadas a beira das urnas, punindo os que não se submetem, quer influenciar criminosamente sobre o governo e o município e sobre a política do Estado*”.⁸³⁶

⁸³⁵ TORRES, Alberto. *A organização nacional*. Brasília: UNB, 1982.

⁸³⁶ O artigo continua: “Os diretores da Light estão convencidos, ao que parece, de que não há, em todo o mundo, um povo tão corrompido como o povo brasileiro. Ainda não estão satisfeitos com a escandalosa concessão que obtiveram. Ainda não estão com a falta de cumprimento do contrato. (...) A Light, por saber que nosso regime é democrático, por saber que a câmara municipal é eletiva, tem procurado intervir nas eleições. Essa distribuição, por enquanto, tem sido feita aos próprios empregados; amanhã, não será de estranhar que seja feita a outras pessoas. (...) A Light, constituindo-se, por essa forma, em poderoso núcleo eleitoral, patenteia à luz do sol, o que pretende fazer: pretende eleger vereadores que lhe façam, talvez, novas

A resposta da Light trilhava os mesmos caminhos. Enquanto nos tribunais a empresa canadense se defendia com auxílio de grandes juristas brasileiros e com um forte lobby nas mais diversas instituições políticas para garantir as vitórias nos pleitos judiciais, nos jornais as mensagens da empresa ou valorizavam suas construções e inaugurações, ou atacavam as intenções e as concessões do grupo de Eduardo Guinle. Lançando campanhas contra o monopólio do Porto de Santos, ou até mesmo da produção de sacos de juta, a Light buscava estreitar suas relações com os grupos tradicionais da economia paulista, os cafeicultores e, acima de tudo, questionar os domínios do grupo concorrente. Para os diretores da Light, seus concorrentes no setor de eletricidade não teriam capacidade de atender os mercados prometidos e, muito menos, de assegurar os preços oferecidos para as municipalidades. Para os diretores lightianos, mais que prestar os serviços para a população, o interesse do grupo de Guinle era reduzir a presença da Light no país.⁸³⁷ Isso justificava os gastos das duas empresas com a imprensa, tanto por meio de inúmeros artigos financiados por Eduardo Guinle, ou mesmo pela compra de alguns meios de comunicação pela Light, que comprovam a importância que o jornal tinha na formação da opinião pública.

Entretanto, a definição dos conflitos ainda passaria pela capacidade dos empresários em articular seus interesses com os grupos políticos locais. Dessas articulações entre empresários e políticos, o período seguinte, entre os anos de 1912 e 1915, por sua vez, foi o período de definição dos conflitos entre a Light e o grupo dos Guinle. Como vimos, foi exatamente durante tal fase que a Companhia Brasileira de Energia Elétrica havia perdido as esperanças de conquistar, a menor parcela que fosse, os mercados de eletricidade do Distrito Federal e da cidade de São Paulo.⁸³⁸ A arguição em defesa da livre-concorrência havia sido definitivamente enterrada pelas teses dos monopólios naturais para os serviços

concessões, em detrimento do povo, ou que interpretem, à sua vontade, o contrato que tem com a municipalidade. Não tem, por enquanto, idéias políticas; pouco lhe importa o destino do país, a sua independência, a sua conquista, a sua sujeição a um protetorado". *A Platéia*, 10 de julho de 1907.

⁸³⁷ "Pelos últimos cinco ou seis anos, os Senhores Gaffrée & Guinle, que são os donos da Docas de Santos e têm um grande capital investido em outras tantas empresas deste país, buscaram destruir as companhias da Light localizadas no Rio de Janeiro, São Paulo e Bahia. Contudo, eles declararam diversas vezes que era objetivo do grupo nos prejudicar custasse o que custasse". São Paulo Light, *Annual Report*, 1909, p.48-54.

⁸³⁸ A Companhia Brasileira de Energia Elétrica foi vitoriosa em Salvador que, entretanto, era uma cidade com um potencial menor do que aquele das duas concessões da Light. Vale lembrar também que a derrota da Bahia Light era muito mais uma derrota do empresário Percival Farquhar do que dos empresários vinculados às empresas Light de São Paulo e Rio de Janeiro. Farquhar estava envolvido em outros diversos negócios e já nas primeiras discussões sobre a encampação de suas propriedades em Salvador, considerado por ele como um negócio secundário, voltou-se para a expansão de seus empreendimentos ferroviários, com a construção da Brazil Railway, cujo auge é justamente o ano de 1912, período da encampação dos serviços da Bahia.

públicos e, a disposição dos grupos locais se fortalecia para a permanência das concessões do grupo canadense. As vitórias nas câmaras municipais e no Supremo Tribunal contra a CBEE deram a Light força suficiente para a formação da grande companhia Brazilian Traction em 1913, e do início de um violento processo de expansão das áreas de concessão. A Companhia Brasileira de Energia Elétrica, por outro lado, se aproveitou dos desentendimentos da Light com grupos locais soteropolitanos para assegurar o mercado de Salvador, além de manter as concessões de algumas cidades do estado do Rio de Janeiro. Contudo, tais cidades e concessões tinham um peso secundário em comparação com a área de atuação do grupo concorrente.

A vitória da Light nos principais centros econômicos brasileiros ocorria concomitantemente à explosão dos conflitos bélicos na Europa. Período de encarecimento das importações, a guerra dificultaria de forma considerável a manutenção e o crescimento das plantas do setor elétrico. As receitas tanto da Light como da CBEE seriam bastante afetadas por esse encarecimento, no entanto, não há muitas dúvidas que a empresa canadense, ao atender aos grandes mercados nacionais e ter em funcionamento grandes usinas hidrelétricas, conseguiu superar mais facilmente os problemas financeiros decorrentes do período. Ainda depois da guerra, a empresa nacional inauguraria duas hidrelétricas de porte mediano, uma no Rio de Janeiro e outra na Bahia, mas demonstrava um crescente desinteresse pelo setor elétrico que culminaria com a venda de seus bens para a Amforp anos mais tarde.

Assim, resultado do encarecimento das importações como das decisivas vitórias da Light, depois de 1915, os registros dos conflitos desaparecem tanto dos jornais como dos debates parlamentares, havendo, ao que parece, uma acomodação dos interesses dos empresários. Acomodação porque a Light se estabelece definitivamente nas concessões tão desejadas do setor de eletricidade e passaria a ser a maior companhia geradora de energia elétrica no Brasil; o grupo de Guinle, por outro lado, além de manter a concessão do Porto de Santos, que se firmava como principal porto exportador do país, também veria a expansão da Companhia Nacional de Tecidos de Juta, cujo diretor era o velho aliado Jorge

Street, e iniciaria novos investimentos no setor bancário já em meados da década de 1920.⁸³⁹

Portanto, o significado da disputa entre esses dois grupos empresariais era, acima de tudo, uma incisiva busca por maiores poderes e mercados. Mercados e oportunidades que fervilhavam num país em transformação como o Brasil, que buscava incorporar as mudanças promovidas pela Segunda Revolução Industrial, um país com escassos recursos para conduzir tais transformações autonomamente. Mais que uma manifestação da disputa entre o imperialismo e a burguesia nacional, entre o capital nacional *versus* o capital estrangeiro, Light e CBEE eram empresas em busca das melhores oportunidades para investimento, fossem estradas de ferro, portos, indústrias e serviços públicos.⁸⁴⁰ Por isso haviam lutado pelos serviços de energia elétrica, para aproveitar a debilidade de sua legislação. Afinal, quando maior a autonomia para dirigir os negócios, estavam garantidas maiores oportunidades para definir as tarifas, os tipos de serviços, os grupos a serem atendidos, e, conseqüentemente maiores eram as expectativas com relação à lucratividade

⁸³⁹ O capital dos dois grupos estava diversificado e articulado com tantos outros negócios além daqueles do setor de energia elétrica. As acusações de ambos os lados exemplificam essa rede de investimentos e poder, e o interesse imperialista das empresas de buscar o maior controle possível de setores da economia brasileira. Enquanto a Light afirmava, inclusive revertendo à denominação de “polvo” (conferida normalmente à companhia canadense): “Interesses gerais: O polvo (Gaffrée & Guinle em S.P.). Gaffrée & Guinle, Guinle & Street, Gaffrée, Guinle & Co., Docas de Santos são tudo a mesma coisa. São tentáculos de um polvo. Principais presas: lavoura e comércio de São Paulo, pelas tarifas da Docas de Santos e da Sacaria de Aniam. Associados à Docas de Santos, podem Guinle & Co. fornecer energia elétrica a inferiores preços e vencer, portanto, qualquer concorrência. Mas vencida esta, farão o mesmo que fizeram Street, Gaffrée, Guinle & Co., com os sacos. Elevarão a preços o quanto quiserem. Mas São Paulo está avisado e há de cautelar-se contra esses vampiros”. *A Platéia*, 27 de fevereiro de 1909. O aliado do grupo Guinle, Alberto de Faria, defendia: “A mim coube, entre os acionistas das Docas de Santos, a iniciativa de fazer o Sr. Farquhar diretamente responsável pelos ataques aos nossos interesses que coincidia, aliás com a chegada de seus planos ao grande porto paulista no acordo entabulado com a São Paulo Railway, faltando-lhe, pois, apenas o cais de Santos para completar o seu vasto sistema de dominação da viação do sul do Brasil que é ‘uma parte do forte encanto de sua vida’ como ele confessa”. *Gazeta Notícias*, 26 de dezembro de 1912.

⁸⁴⁰ A idéia de uma luta entre imperialismo e burguesia nacional estaria presente no discurso dos membros do Partido Comunista Brasileiro, cuja teorização seria combatida por Caio Prado Jr. Ao invés dos conflitos, uma tendência da acomodação entre os grupos econômicos. Assim, vale reproduzir a longa citação do historiador: “Os imperialistas europeus, logo em seguida também os norte-americanos, encontraram no Brasil uma civilização e uma cultura em essência análoga às deles, pois eram da mesma origem. Burguesia brasileira e representantes do imperialismo poderão assim se entender perfeitamente. Tanto mais que de início se disfarçam suficientemente e somente se irão fazendo sentir com o correr do tempo, a ação do imperialismo representou um grande impulso para a vida econômica brasileira. E isso precisamente no sentido em que ela já naturalmente evoluía, e, portanto, sem solução de continuidade e choques que rompessem o equilíbrio e comprometessem situações estabelecidas. Esse estímulo e impulso econômico proporcionados pelo imperialismo reverteriam especialmente em benefício da burguesia em seu conjunto, pois lhe oferecem oportunidades e facilidades novas para suas atividades e seus negócios em proporções para ela completamente insuspeitas no passado”. PRADO JR., Caio. *A revolução brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 1977, p. 117-8.

das empresas. Quem perdia com tamanho poder e liberdade era a sociedade, como relata o emblemático artigo assinado por “um paulista consciente”:

A maneira por que se vem discutindo as questões da Light, Brazilian Traction, Docas de Santos, capatazias, 2 por cento ouro, etc, levaria a conclusão de que a nossa terra e o nosso estado em particular, foram criados para serem apanágio de um ou outro grande sindicato. Farquhar ou Gaffrée-Guinle. É tempo que uma voz se eleve para apregoar a oportunidade de uma dupla campanha contra ambos estes despotismos aviltantes. É tão temível para o futuro do Brasil a monopolização por um truste estrangeiro de toda a sua locomoção férrea, quanto é indigna a situação de três milhões de paulistas cujos destinos acham-se à mercê de uma arrogante empresa particular, que cada dia mais demonstra estar muito abaixo de sua missão. Encaremos os dois atuais magnos problemas paulistas e formemos uma caudalosa corrente de opiniões, que inspire aos nosso governantes a resolução firme de opor-lhes às soluções eficazes que a cada um convém. E que o admirável êxito da valorização do café seja também lembrado com estimulante exemplo do que podem conseguir os governos compenetrados dos deveres que lhes impõem as questões vitais da época dos seus mandatos. Já ninguém ignora que a encampação das nossas estradas de ferro constitui uma vantajosíssima operação financeira. Por seu lado, os seus acionistas, em grande maioria ainda brasileiros, almejam por serem arrancados do pesadelo de verem os seus títulos desvalorizados por manobras bolsistas.⁸⁴¹

Em uma palavra, ambos “sindicatos” se aproveitavam de setores estratégicos para o crescimento econômico do país, e de um cenário promissor de oportunidades para investir seus capitais. Isso porque, a inexistência de uma regulamentação e de um controle federal para os serviços públicos conferia extremo poder para que os grupos privados se aproveitassem da falta de uma fiscalização mais rigorosa tanto dos serviços como das concessões. No caso do setor de energia elétrica, buscando, tanto de um lado incentivar o desenvolvimento do setor em suas localidades como, de outro lado, legislar sobre a qualidade dos serviços oferecidos pelas empresas privadas, as Câmaras Municipais foram os lugares privilegiados das discussões sobre essas concessões. Nesse sentido, as primeiras legislações municipais sobre os serviços de eletricidade foram criadas ainda na primeira década do século XX, nas cidades de São Paulo, Salvador e Rio de Janeiro, sendo que a preocupação primordial dos vereadores era detalhar os termos dos contratos sobre os

⁸⁴¹ “Dupla Cruzada – apelo aos paulistas conscientes”. *Diário Popular*, 18 de novembro de 1912.

serviços de bondes elétricos. Entretanto, por maiores os esforços dos vereadores na construção de leis que enquadrassem os direitos e deveres das empresas concessionárias, a falta de fiscalização, a dificuldade de aplicar penalidades às empresas, e uma legislação difusa que por vezes colocava esferas diferentes do poder em discussão, davam ampla autonomia para que as empresas prestassem os serviços como melhor lhe conviesse.⁸⁴² Por outro lado, o projeto que poderia finalmente definir os preceitos legais para o funcionamento das companhias de eletricidade, apresentado à Câmara dos Deputados por Alfredo Valladão já em 1907, levou longos anos para ser aprovado. Tudo leva a crer que o desinteresse pela elaboração do código de águas que deliberaria sobre os poderes das empresas concessionárias, definindo períodos de concessão, níveis máximos de lucratividade, maior presença do governo federal na fiscalização, foi uma forma de estimular a modernização do setor no país: com a renúncia do poder regulador do governo federal não somente ganhavam as empresas que poderiam desfrutar de maior autonomia, mas também ganhavam os grupos políticos locais que viam seus interesses serem atendidos mais rapidamente diante as articulações entre empresários e grupos dominantes locais.⁸⁴³

Um caso particular, todavia, ocorreria em Salvador. O atendimento de duas grandes empresas de serviços públicos na capital baiana, a Light e a Companhia Brasileira de Energia Elétrica, resultado também da divisão geográfica entre cidade alta e baixa, teria incentivado os legisladores a cobrarem de maneira mais acentuada a qualidade dos serviços. Agentes fiscalizadores, que normalmente eram pagos pelas próprias empresas, e multas, eram previstos nas mais diversas cidades brasileiras; contudo, nos primeiros anos da década de 1910, foi em Salvador que as leis foram efetivamente colocadas na prática. Horários de bondes, mudanças de itinerários, acidentes, faltas de luz, interrupções no fornecimento de

⁸⁴² Conforme atesta o discurso do vereador de São Paulo, José Piedade: “Sr. presidente, quisera não ter necessidade mais de voltar a esta tribuna para tratar de assuntos que respeitam a serviços municipais, a cargo de várias empresas privilegiadas nesta capital. (...) Efetivamente, existe na diretoria de obras municipais uma secção técnica que tem, entre outras atribuições declaradas na lei e regulamentos municipais, essa, de fiscalizar os serviços da Light e de outras empresas. (...) O que estamos constatando sempre é que a Light, principalmente a Light, sr. presidente, pouco ou nenhum caso faz das cláusulas taxativas e expressa do seu contrato com a Municipalidade, e ainda, muito menos das leis ou posturas municipais”. *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 28 de junho de 1919.

⁸⁴³ Conforme relata Barbosa Lima Sobrinho, cartas trocadas entre o deputado Domingos Velasco e Juarez Távora confirmavam que a Light havia encabeçado “resistências ao cumprimento” dos preceitos legais do Código de Águas. Esse cenário ficaria ainda mais evidente anos mais tarde, com a escassez de energia nos anos seguinte à Segunda Guerra Mundial, e nas acusações da Light e da Amforp imputando ao código a culpa pela falta de investimento no setor. BRANCO, Catullo. *Energia elétrica e capital estrangeiro no Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1975, p. XV.

energia, eram todos serviços rigidamente fiscalizados e notificados. A fiscalização dos serviços, a pressão popular e um relacionamento pouco amistoso entre diretores da Bahia Light e vereadores da capital foram condições decisivas na incomum decisão da municipalidade de encampar as propriedades da empresa canadense.

Entretanto, o que seria incomum no Brasil pré-Primeira Guerra Mundial, tanto a encampação como uma crescente presença das instituições públicas na fiscalização dos serviços urbanos, passariam a ser elementos mais presentes nos discursos dos políticos já na década de 1920. Internacionalmente as influências vinham de uma maior participação do estado no provimento dos serviços públicos na Europa, como, por exemplo, com a encampação dos serviços de *tramways* da Alemanha, a promulgação de uma legislação mais rigorosa na França de 1919, e a municipalização dos serviços na Inglaterra.⁸⁴⁴ Nas palavras de Alfredo Valladão, principal estudioso do assunto no Brasil daquele período: “No ‘Direito das Águas’, tive ocasião de salientar como nos outros países a legislação, depois da Guerra, se vem formando no sentido da nacionalização das empresas, quando, mais do que isso, ainda não se tenha chegado à própria socialização da indústria hidroelétrica”.⁸⁴⁵

Enquanto isso, internamente, as discussões de monopólio ou livre-concorrência, presentes nos debates das primeiras concessões dos serviços de eletricidade na primeira década do século XX, pareciam terminantemente superadas e davam lugar para uma preocupação maior dos poderes concedentes de cobrar por melhores serviços. A pressão popular para o fornecimento de serviços adequados, parecia fazer-se ouvir cada vez mais pelos políticos depois do período da Primeira Guerra Mundial, deixando de ser uma novidade para fazer parte da realidade e do cotidiano das populações dos grandes centros urbanos. Como argumentava o vereador Anhaia Mello, em 1920, era preciso a ampliação do poder regulador do governo para controlar a qualidade dos serviços públicos:

⁸⁴⁴ Para o vereador José Piedade “em toda a parte do mundo, na Bélgica, na França, na Itália, existe uma repartição destinada especialmente à fiscalização”. *Anais da Câmara de São Paulo*, 10 de junho de 1919. Ou ainda, como defenderia Alfredo Valladão, era preciso uma maior presença do governo federal nas determinações sobre a utilização das forças hidráulicas, seguindo as teses da Constituição de Weimar, isto é, nos moldes de uma *federação racionalizada*. VALLADÃO, Alfredo. “Exposição de motivos apresentados pelo sr.dr. Alfredo Valladão, justificando o ante-projeto que organizou para exame da sub-comissão”. *Regime jurídico das águas e da Indústria hidroelétrica*. São Paulo: Prefeitura Municipal de São Paulo, 1941, p. 36.

⁸⁴⁵ VALLADÃO, 1941, p.45.

O serviço de bondes da capital atingiu a um desenvolvimento tão grande, a Companhia Light tem dado tão sobejas provas de não poder efetuar aquilo a que se comprometeu, que é preciso, para obrigá-la a cumprir seu contrato, uma fiscalização ativa, continua, enérgica e insistente. Creio que será este o único meio de pormos a Light nos trilhos.⁸⁴⁶

Para tanto, Anhaia Mello redigiria o projeto nº 17 de 1920, decretando que o prefeito da capital paulista seria autorizado a contratar profissional para a fiscalização dos serviços da Light.⁸⁴⁷ Este profissional seria contratado pela própria prefeitura, e não mais pago pelas próprias empresas concessionárias como era habitual, e deveria fazer cumprir as cláusulas do contrato de unificação de 17 de julho de 1901 e as disposições do ato 135 de 26 de agosto de 1902, aplicando as multas necessárias. O apoio ao projeto do vereador na Câmara Municipal foi significativo, e conforme afirmava José Piedade: “*Nenhuma cidade da Europa e da América do Norte, onde tão grandemente se tem desenvolvido a indústria da eletricidade, deixa de possuir leis especiais reguladoras*”.⁸⁴⁸ Posições mais radicais, como do vereador Almeirindo Gonçalves, questionariam que a fiscalização em si não resolveria a questão, pois o estado teria que recorrer a longos e dispendiosos processos que, como as experiências passadas comprovavam, quase sempre não levavam a soluções adequadas ou a penas contra a empresa concessionária São Paulo Light. Logo, para o vereador, a providência mais correta seria desapropriar as instalações da Light, deixando a cargo da Câmara Municipal a exploração do serviço de fornecimento de energia elétrica.⁸⁴⁹ No entender de Almeirindo Gonçalves, como competia à Câmara Municipal deliberar sobre os serviços de iluminação e não havia mais dúvidas sobre a eficiência do sistema de monopólios para serviços públicos, deveria ser o próprio estado o responsável pelo fornecimento desses serviços. Isso porque, as empresas ao atenderem, em primeiro lugar, os desígnios de seus diretores e acionistas, ampliando suas receitas, não poderiam suprir de maneira adequada os interesses de toda a sociedade:

⁸⁴⁶ *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 24 de março de 1920.

⁸⁴⁷ A partir de então a prefeitura teria a sua disposição uma seção técnica na diretoria de obras e viação municipais, destinada especialmente à fiscalização dos serviços de eletricidade, e um funcionário “independente” financeiramente das empresas concessionárias.

⁸⁴⁸ *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 11 de outubro de 1919.

⁸⁴⁹ *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, projeto nº 69 de 13 de setembro de 1919.

A exploração de certas indústrias obedece, antes de tudo, a preocupação de ordem social. Os particulares que as têm a seu cargo visam principalmente o seu interesse imediato – o que é natural – o maior consumo dos seus produtos e os preços altos. Suponhamos que a indústria explorada seja a da eletricidade. Que faz o industrial? Fornece a luz aos bairros mais habitados e ricos e a eles leva os seus transportes; fornece energia elétrica a baixo preço aos grandes consumidores, cobrando exageradamente aos outros, retarda assim o povoamento, o desenvolvimento da cidade; encarece a vida das classes pobres e as prova de comodidades que se lhe não podem negar; empece, por fim, o progresso das indústrias. Com a exploração direta pelo poder público, ou apenas tendo ele a propriedade das instalações e inspeção dos serviços, dá-se o contrário, pois que o seu fim é exatamente o do interesse comum.⁸⁵⁰

Almeirindo justificava que era por isso que os bairros pobres da cidade viviam às escuras e, somente por meio do municipalismo existiria a possibilidade de uma substancial redução de tarifas e ampliação dos serviços para as regiões mais pobres. Valendo-se do exemplo inglês, o vereador negava que a municipalização exigiria uma ampliação das despesas municipais e da dívida pública, pelo contrário, acreditava que a renda gerada pelo serviço seria suficiente para pagar as despesas e amortizar os empréstimos assumidos no processo de ampliação dos serviços para toda a população. Mas o vereador esquecia de analisar o caso de Salvador, em que a encampação dos bens da Bahia Light e a municipalização da iluminação e dos transportes da região da cidade baixa da capital, resultaram na permanência, senão piora, da péssima qualidade dos serviços urbanos, até que estes fossem passados novamente para uma empresa privada. São Paulo era uma cidade com maior mercado e maior crescimento econômico, o que se de um lado poderia ampliar as receitas das empresas municipais, de outro lado, poderia ampliar os desafios de um empreendimento municipal. Pensando na necessidade de mudança na legislação sobre a utilização dos recursos hídricos, e não negando os limites existentes na economia nacional para suprir autonomamente os serviços públicos, Alfredo Valadão ponderava:

E tive, ainda ocasião de informar quanto é dolorosamente certo que, em nosso país, as empresas nacionais desse gênero vão caindo, uma por uma, em mãos de capitalistas estrangeiros! (...) Não desconsiderarei que, país novo, o Brasil precisa da colaboração dos

⁸⁵⁰ *Anais da Câmara Municipal de São Paulo*, 13 de setembro de 1919.

capitais estrangeiros. Considerei, entretanto: por mais necessária que se apresente, não pode essa colaboração se sobrepor aos altos interesses nacionais de toda espécie, à própria defesa nacional, ligados à produção e aplicação da energia elétrica.⁸⁵¹

Tal consideração de Alfredo Valladão podia ser compreendida em suas formulações na promulgação do Código de Águas de 1934. Existiam, então, duas questões subjacentes ao controle das companhias de utilidades públicas e, no caso, especificamente no setor de eletricidade: em primeiro lugar, como, por exemplo, os vereadores de São Paulo vinham desempenhando um papel importante na passagem para os anos 1920, era preciso elaborar os regimentos e a fiscalização para que as empresas cumprissem com suas obrigações contratuais, isto é, garantir que as concessionárias oferecessem os devidos serviços e estendessem tais serviços para toda a população, enfim, respeitassem os contratos e os resultados esperados na prestação dos serviços.⁸⁵² Em segundo lugar e, uma questão mais polêmica a ser tratada, era o que Alfredo Valladão buscava realizar, de avalizar uma maior presença do governo na formulação das tarifas de eletricidade e, para tanto, criar leis que definissem mais detalhadamente o controle das operações financeiras e das contabilidades das empresas para que “*as tarifas não se tornassem extorsivas e fossem escalonadas de acordo com as necessidades de desenvolvimento do país*”.⁸⁵³

Afinal, sobretudo os valores das tarifas cobradas pela Light foram continuamente bastante questionados, sendo que as denúncias de que a empresa canadense mantinha preços desproporcionalmente elevados eram tão antigas quanto ao início do conflito contra os Guinle. Acreditava-se que a empresa canadense não apresentava transparência em suas atividades financeiras, pois “*os concessionários tem em geral o cuidado de não publicar as suas contas de uma maneira completa*”,⁸⁵⁴ para esconder os verdadeiros ganhos com a

⁸⁵¹ VALLADÃO, 1941, p.45.

⁸⁵² Anhaia Mello, em sua obra *O problema econômico dos serviços de utilidade pública* procurava colocar um ponto final na questão do “papel social” e da responsabilidade dessas companhias: “Uma empresa qualquer pode ser dirigida como melhor convier ao seu dono. Pode escolher clientes, variar preços, conceder créditos a uns e negá-los a outros, ter ou não aquilo que o cliente procura. E empresa de utilidade pública, não. Tem que fornecer serviço imediato a todos que o peçam, e cobrar só preço determinado por um mesmo serviço. Os lucros que as indústrias privadas podem pedir à vontade, sujeitas naturalmente às limitações da concorrência, são negados aos serviços de utilidade pública. As tarifas destes podem apenas cobrir o custo dos serviços e mais uma retribuição razoável, apenas suficiente para garantir o capital”. *Apud.* BRANCO, 1975, p. 63.

⁸⁵³ BRANCO, 1975, p. 61.

⁸⁵⁴ GUINLE, Eduardo. “A Light e seus negócios da China”. FIALHO, A. Veiga. *A compra da Light. O que todo brasileiro deve saber*. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 1979.

prestação dos serviços. A Light, além da garantia prevista em lei de utilização da cláusula-ouro, como examina Paulo Alves Pinto, ainda se aproveitava de dois mecanismos financeiros que obscureciam as suas contas e rendimentos: o lucro fundador⁸⁵⁵ e o agumento.⁸⁵⁶ As manobras financeiras da Light permitiam que a empresa apresentasse sua lucratividade anual sempre bem abaixo dos 12%, exigidos por uma das poucas leis brasileiras (cuja fiscalização não parecia ser muito rigorosa), de forma que, as tarifas de energia poderiam ser mantidas em seus patamares originais, sem pressões governamentais para revisões tarifárias. Para Paulo Alves Pinto:

Aumentando os lucros e desejando os incorporadores escondê-los, emitem ações ordinárias mantidas em seu poder que sem nenhuma entrada de dinheiro, pois são os próprios incorporadores ou seus agentes financeiros os comprovadores da sua integralização, passam a ter dividendos, diminuindo assim a taxa de lucros em relação ao capital.⁸⁵⁷

E tais manobras tinham respaldo nas leis brasileiras, já que conforme o Decreto Federal nº 4.773 de 10 de fevereiro de 1903, a São Paulo Light era autorizada emitir 10 mil ações preferenciais, de cada vez, na medida de sua necessidade. Por isso mesmo, tanto a São Paulo Light, como depois a Rio de Janeiro Light, teriam aumentos seguidos de seu capital que, em parte respondiam à ampliação dos bens da companhia, mas que, em parte

⁸⁵⁵ O lucro fundador (ou chamado também de ganho fundador) era os ganhos que os diretores dessas grandes companhias de serviços tinham como resultado da diferença entre os juros pagos pelo capital levantado para o empreendimento e as taxas de lucro frente ao capital inicial da empresa. Num período de abundância de capital, como aquele, era possível pagar juros reduzidos para as ações vendidas (ou o capital emprestado), de forma que, com as taxas de lucros maiores que os juros, os empresários conseguiam não somente pagar os dividendos como emitir ações ordinárias sem nenhuma entrada de dinheiro, acumulando por meio da parcela do capital que não está sendo remunerada. Em suma, num período de tempo reduzido, o capital “inicial” da empresa era composto apenas por lucro acumulado. A rentabilidade dessas operações eram tão significativas que, nas palavras de Flávio Saes: “É provável que, (...) tais companhias tivessem como fim específico o ‘ganho fundador’ e não tanto o lucro da operação das empresas internamente”. SAES, 1986, p. 26.

⁸⁵⁶ Seguindo o mesmo mecanismo, após o lucro acumulado da empresa ter coberto todo o capital levantado para o investimento inicial, a nova lucratividade virava ações ordinárias emitidas para as mãos dos diretores, com a ampliação do capital da empresa, que garantiam dividendos e passavam a ser desconsiderados como lucro da empresa – isto é, aumentos fictícios do capital para encobrir as elevadas taxas de lucros. Assim, com o crescimento do capital da empresa, e a ampliação das obrigações com dividendos, a lucratividade aparentemente seria reduzida, e conseqüentemente, as tarifas mantidas. O agumento era, então, essa ampliação fictícia do capital, sem correspondência ao capital verdadeiramente investido. Contudo, pelo material pesquisado é difícil afirmar se os aumentos de capital correspondiam ou não à ampliação do capital da empresa. Para a descrição dos mecanismos financeiros utilizados pela Light conferir: PINTO, Paulo Alves “Aspectos da penetração imperialista no Brasil: The Brazilian Traction Light and Power”. *Revista Brasileira* (5), 1956 e GUINLE, 1979.

⁸⁵⁷ PINTO, 1956, p.150.

eram ampliações fictícias do capital que serviam para manter as taxas de lucros em níveis aceitáveis. Assim, os investimentos no mundo subdesenvolvido tornavam-se tão rentáveis para esses investidores, já que: “*a diferença entre os juros pagos aos debenturistas e os fruídos de acordo com o que as Comissions permitem* (órgãos de fiscalização das sociedades anônimas nos países de língua inglesa) *são adicionados ao patrimônio dos incorporadores*”.⁸⁵⁸ Portanto, por meio da elevada rentabilidade dos investimentos no setor de serviços brasileiros, o capital empregado na formação da companhia Light haviam sido rapidamente recuperado e, como se não bastasse, os ínfimos mecanismos existentes à disposição do governo para restringir as elevadas taxas de juros realizadas pelo grupo no mercado brasileiro, a empresa conseguia expedir consideráveis remessas de lucros para o exterior.⁸⁵⁹ Entretanto, apesar de todos os benefícios que a Light teve no país, a expressiva ampliação do potencial elétrico do país foi inegável.

Assim, a modernização no setor elétrico brasileiro durante a Primeira República estava garantida. O modelo privatista e liberal empregado no período de formação do setor elétrico brasileiro durante a transição para o século XX e, consolidado com a monopolização e internacionalização do setor na década de 1920, perduraria por décadas, de forma que, em 1955, a geração de energia elétrica em todo o país estava praticamente dividida entre a Brazilian Traction (71%) e a American Foreign Power (18,5%).⁸⁶⁰ As transformações nos padrões de consumo e na prestação de serviços presentes no projeto de modernização liderado pelo grande capital agrário-mercantil durante a Primeira República permitiu uma rápida incorporação de elementos tidos como modernos pelos grupos dominantes brasileiros. As cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo, entre outras cidades brasileiras que, com intensidades diferentes puderam promover seus processos de urbanização, podiam desfrutar os benefícios da nova inserção do país na divisão

⁸⁵⁸ PINTO, 1956, p.149.

⁸⁵⁹ Nos anos trinta, duas importantes medidas reduziriam consideravelmente a autonomia das empresas de geração de energia elétrica: a primeira medida, o Decreto Federal nº 23.501, conhecido como decreto Osvaldo Aranha, de 27 de novembro de 1933, seguia as decisões de Roosevelt nos Estados Unidos e extinguiu a cláusula-ouro. A segunda medida era, finalmente, a promulgação do Código de Águas em 1934 que, tornava as concessões propriedades do governo federal (art. 139) e, no que diz respeito às tarifas de energia elétrica, estas deveriam ser determinadas pelo preço de custo e o capital das empresas seria avaliado pelo custo histórico (art. 180), importante para considerar a “justa remuneração” de até 12% do capital da empresa. Longos debates impediram que o custo histórico fosse colocado em funcionamento. Contudo, embora o critério objetivo do custo histórico não tivesse entrado em operação, a partir do governo Vargas, seria o governo federal, em negociação com as empresas concessionárias, que definiria as tarifas de energia elétrica.

⁸⁶⁰ PINTO, 1956, p.142.

internacional do trabalho. Todavia, a falta de uma legislação detalhada e de regras que definissem a atuação das companhias de eletricidade no Brasil legou às articulações entre empresas e poder local a definição dos contratos para a instalação dos serviços urbanos. Ademais, a autonomia proporcionada aos empresários no processo de expansão do fornecimento de eletricidade no país, tanto no que diz respeito à legislação federal como também à fiscalização municipal, ampliou as desigualdades entre regiões e grupos sociais. O interesse privado buscava acima de tudo sua rentabilidade, de forma que mercados desinteressantes eram excluídos do projeto modernizador do período. Contudo, a reboque dessas contradições entre crescimento da capacidade elétrica disponível e a rápida modernização de parte da população, outros setores puderam se desenvolver indiretamente: referência ao apoio da indústria de energia elétrica para o crescimento industrial.

Em suma, o modelo de constituição do setor elétrico no Brasil foi mais uma expressão da reprodução do capitalismo dependente brasileiro. A consolidação do capitalismo monopolista no cenário internacional havia exigido uma nova articulação entre grupos econômicos internos e externos. No Brasil, a ascensão de grupos dominantes ligados ao grande capital agrário-exportador, cujo projeto era a construção de um mundo urbano moderno, se alinhava perfeitamente aos interesses do capital financeiro internacional e da expansão de capitais ociosos, tanto na Europa como nos Estados Unidos, em busca de investimentos no mundo subdesenvolvido. Essas novas articulações com o capital internacional, garantido pelo bom desempenho da economia agrário-exportadora brasileira, abriu grandes oportunidades para os mais diversos capitais: era a dimensão de conflitos do capital, isto é, de grupos econômicos, nacionais e estrangeiros em busca de boas oportunidades para empregar seu capital. Mas os conflitos no setor de eletricidade tiveram um limite, que resultaria numa acomodação de interesses entre concorrentes depois da Primeira Guerra Mundial. E nesse contexto, as heranças dependentes da economia brasileira seriam ainda mais reforçadas, com a modernização urbana em processo, o país exacerbava sua característica de um crescimento socialmente desigual.

Referências Bibliográficas

Fontes Primárias

Anais da Câmara Municipal de São Paulo (1900-1920)

Anais do Conselho Municipal de Salvador (1900-1920)

Anais do Conselho Municipal do Rio de Janeiro (1900-1920)

The São Paulo Tramway, Light & Power Co. Ltd Annual Report (1900-1920)

The Rio de Janeiro Tramway, Light & Power Co. Ltd Annual Report (1906-1915)

Companhia Brasileira de Energia Elétrica. Diário Oficial (1909-1930)

Jornais e revistas⁸⁶¹

Revista do Clube de Engenharia, Revista Brazil Ferro-Carril

Diário da Bahia, Diário de Notícias, Gazeta do Povo, Jornal de Notícias (Salvador)

Jornal do Commercio, Correio da Manhã (Rio de Janeiro)

Commercio de São Paulo, A Platéia, Correio Paulistano, O Estado de São Paulo, A Notícia, A Gazeta, Diário Popular (São Paulo)

BRASIL. Ministério da Justiça. *Relatório*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1866.

_____. *Sociedades mercantis autorizadas a funcionar no Brasil, 1808-1946*. Rio de Janeiro: Departamento Nacional da Indústria e Comércio, 1946.

IBGE. *Séries estatísticas Retrospectivas*. Vol. 1, 1986.

BOUGAULT, Paul. *La législation nouvelle des chautes d'eau*. Grenoble: Jules Rey, 1921.

CASTRO Jr., Francisco de. *O privilégio da Light and Power. Razões finais na ação movida por Guinle & C. contra a Light and Power e a Municipalidade*. Rio de Janeiro: Papelaria Americana, 1909.

CBEE. *Rapport general sur les usines, l'organization, les concessions et les franchises de la Companhia Brasileira de Energia Electrica*. Rio de Janeiro : Bureau de Londres, [s.d.].

⁸⁶¹ Jornais e revistas compulsados incompletamente entre 1900-1920.

- CIA DE CARRIS, Luz e Força do Rio de Janeiro Ltd. *Eletricidade e gás. Legislação – contratos*. Rio de Janeiro, 1940.
- CORUJA JR., Antônio Álvares Pereira. *Repertório das leis, decretos, consultas, instruções, portarias, avisos e circulares relativos à concessão, administração e fiscalização das Estradas de Ferro*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1886.
- GUINLE & CO. *La question de l'électricité dans Rio de Janeiro. La Compagnie Light & Power contre la Compagnie Brésilienne d'Énergie Électrique et Guinle & Cie*. Rio de Janeiro : Guinle & Cie., 1911.
- GUINLE, Eduardo. “A Light e seus negócios da China”. FIALHO, A. Veiga. *A compra da Light. O que todo brasileiro deve saber*. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 1979.
- TORRES, Alberto. *A organização nacional*. Brasília: UNB, 1982.
- VALLADÃO, Alfredo. *Dos rios públicos e particulares*. Belo Horizonte, 1904.
- _____. *Regime jurídico das águas e da Indústria hidroelétrica*. São Paulo: Prefeitura Municipal de São Paulo, 1941.

Fontes Secundárias

- ABREU, Maurício de Almeida. *Evolução urbana do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1989.
- ALDWORTH, Rosana Guazzelli. *Ensaio crítico a razão endogenista*. Porto Alegre: dissertação de Mestrado – UFRGS, 1988.
- ALENCASTRO, Luiz-Felipe de. “Bahia, Rio de Janeiro et le nouvel ordre colonial, 1808-1860”. CHASE, Jeanne (Org.). *Géographie du capital marchand, 1760-1860*. Paris, 1987.
- ALMEIDA, Márcio Wholers de. *Estado e energia elétrica em São Paulo: CESP, um estudo de caso*. Campinas: Dissertação de Mestrado – IE/Unicamp, 1980.
- ALMEIDA, Osana de. “José Gabriel: uma ponte entre o ‘arcaico’ e o ‘moderno’ na modernização urbana de Santa Bárbara d’Oeste (1892-1918)”. *Territórios e Fronteiras*. V.6, N.2. Cuiabá: UFMT, 2005.
- ALMEIDA, Rômulo Barreto de. “Traços da história econômica da Bahia no último século e meio”. *Planejamento*. V.1, n.1. Salvador: Fundação de Pesquisas – CPE, 1973.

- ALVES, Odair R. *Os homens que governaram São Paulo*. São Paulo: Nobel/USP, 1986.
- ARAÚJO FILHO, J.R. *Santos o porto do café*. Rio de Janeiro: Fundação IBGE, 1969.
- ARMSTRONG, Christopher and NELLES, Henry Vivian. *Southern exposure. Canadians promoters in Latin America and the Caribbean (1896-1930)*. Toronto: University of Toronto Press, 1988.
- ARRUDA, José Jobson de Andrade. *O Brasil no comércio colonial (1796-1808)*. São Paulo: Ática, 1980.
- _____. *Uma colônia entre dois impérios. A abertura dos portos brasileiros, 1800-1810*. Bauru: Edusc, 2008.
- AURELIANO, Liana Maria. *No limiar da industrialização*. São Paulo: Brasiliense, 1981.
- BACHA, Edmar & GREENHILL, Robert. *150 anos de café*. Rio de Janeiro: Marcellino Martins & E. Johnston, 1992.
- BACKES, Ana Luíza. *Fundamentos da ordem republicana: repensando o pacto de Campos Sales*. Brasília: Câmara dos Deputados, 2006.
- BARAN, Paul. *A economia política do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Zahar, 1960.
- BARRO, Máximo. “Manipulação da Light na Câmara Municipal”. *Memória*. Nº 21. São Paulo: Eletropaulo, 1995.
- BARROS, Geraldo Mendes. *Guilherme Guinle: 1882-1960*. Rio de Janeiro: Agir, 1982.
- BASTOS, Eduardo Marcos Chaves. *O desenvolvimento do setor de energia elétrica e suas relações com a indústria de equipamentos elétricos no Brasil*. Belo Horizonte: dissertação de mestrado – UFMG, 1981.
- BASTOS, Pedro Paulo Zahluth. *A dependência em progresso: fragilidade financeira, vulnerabilidade comercial e crises cambiais no Brasil (1890-1954)*. Campinas: tese de doutorado – UNICAMP, 2001.
- BEIGUELMAN, Giselle. & FARIA, Nívia. “A empresa política”. ELETROPAULO. *História e energia. A chegada da Light*. São Paulo: Eletropaulo, 1986.
- BELÉNS, Adroaldo de Jesus. *A modernidade sem rosto. Salvador e a telefonia (1881-1924)*. Salvador: dissertação de mestrado – UFBA, 2002.

- BENCHIMOL, Jaime Larry. *Pereira Passos - um Haussman tropical: as transformações urbanas na cidade do Rio de Janeiro no início do século XX*. Rio de Janeiro: dissertação de mestrado – UFRJ, 1982.
- BETHELL, Leslie. “A Grã-Bretanha e a América Latina, 1830-1930”. BETHELL, Leslie (org.) *História da América Latina: de 1870-1930*. Volume IV. São Paulo: Edusp/Imprensa Oficial, 2001.
- BOA NOVA, Antônio Carlos. *Energia e classes sociais no Brasil*. São Paulo: Loyola, 1985.
- BOLETIM HISTÓRICO 5. *O monopólio contestado*. São Paulo: Eletropaulo, 1986.
- BRANCO, Catullo. *Energia elétrica e capital estrangeiro no Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1975.
- BRODER, Albert. “Os bancos e o desenvolvimento da indústria de energia elétrica”. *Anais do 1.º Seminário Nacional de História e Energia*. Vol. 2. São Paulo: Departamento de Patrimônio Histórico, 1986.
- CAIN, P.J e HOPKINS, A.G. *British imperialism: innovation and expansion, 1688-1914*. Londres: Longman, 1993.
- CALMON, Francisco Marques de Goes. *Vida econômico-financeira da Bahia. Elementos para a história de 1808-1899*. Bahia: Imprensa Oficial, 1925.
- CANABRAVA, Alice Piffer. *O desenvolvimento da cultura de algodão na Província de São Paulo (1861-1875)*. São Paulo: Siqueira, 1951.
- CANO, Wilson. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. São Paulo: Difel, 1977.
- _____. “Alguns aspectos da concentração industrial”. VERSIANI, Flávio & BARROS, José Roberto Mendonça de. *Formação econômica do Brasil. A experiência da industrialização*. São Paulo: Saraiva, 1977a.
- CARDOSO, Fernando Henrique & FALETTO, Enzo. *Dependência e desenvolvimento na América Latina*. Rio de Janeiro: LTC Editora, 1970.
- CARONE, Edgar. *A república velha. Instituições e classes sociais*. São Paulo: Difel, 1970.
- CARONE, Edgar e PERAZZO, Priscila. “Em São Paulo, lutas contra o monopólio. A mobilização social no conflito Guinle x Light”. *Memória*. Nº 7. São Paulo: Eletropaulo, 1990.

- CARVALHO, José Murilo de. *Teatro das sombras: a política imperial*. São Paulo: Vértice, 1988.
- CASTELLUCCI, Aldrin. *Salvador dos operários. Uma história da greve de 1919 na Bahia*. Salvador: UFBA, dissertação de mestrado, 2001.
- CASTRO, Ana Célia. *As empresas estrangeiras no Brasil, 1860-1913*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.
- CAVERS, D. F. & NELSON, J. R. *Electric Power Regulation in Latin America*. Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1959.
- CAVIERES, Eduardo. "Foreign investors and investments in Chile, 1860-1930: state of the art and perspectives." MARICHAL, Carlos (editor). *Foreign investment in Latin America: impact on economic development, 1850-1930*. Eleventh International Economic History Congress. Milan: September, 1994.
- COSTA, Emília Viotti da. "Urbanização no Brasil no século XIX". *Da monarquia à República: momentos decisivos*. São Paulo: Editora Unesp, 1999.
- DAOU, Ana Maria. *A Belle Époque amazônica*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2000.
- DEAN, Warren. *A industrialização de São Paulo*. São Paulo: Difel, 1971.
- DEVESCOVI, Regina. *Urbanização e acumulação. Um estudo sobre a cidade de São Carlos*. São Carlos: Ufscar, 1987.
- DIAS, Maria Odila da Silva. "A interiorização da metrópole". MOTTA, Carlos Guilherme (Org). *1822: dimensões*. São Paulo: Perspectiva, 1972.
- DINIZ, Adalton Franciozo. *Centralização política e apropriação da riqueza: análise das finanças do Império (1821-1889)*. São Paulo: tese de doutorado - USP, 2002.
- DUNLOP, Charles. *Apontamentos para a história da iluminação da cidade do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Cia. de Carris, Luz e Força do Rio de Janeiro, 1949.
- _____. *Os meios de transporte do Rio antigo*. Rio de Janeiro: Ministério dos Transportes, 1972.
- EICHENGREEN, Barry. *A Globalização do Capital. Uma história do Sistema Monetário Internacional*. São Paulo: Editora 34, 2000.
- ELETROPAULO. *São Paulo: Registros 1899-1940*. São Paulo, 1982.
- ENERGIA ELÉTRICA no Brasil (da primeira lâmpada à ELETROBRÁS). Rio de Janeiro: Biblioteca do Exército, 1977.

- ENERGIA ELÉTRICA. *Pioneirismo e desenvolvimento na região Rio – São Paulo*. Rio de Janeiro: O Cruzeiro, 1965.
- FAUSTO, Boris. “Expansão do café e política cafeeira”. FAUSTO, Boris. *História Geral da Civilização Brasileira*. III. Vol.1. São Paulo: Difel, 1975.
- FERNANDES, Florestan. *Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar, 1973.
- _____. *A revolução burguesa no Brasil*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- FISHLOW, Albert. “Origens e conseqüências da substituição de importações no Brasil”. *Estudos econômicos*. 2 (6), 1972.
- FLANDREAU, Marc and SUSSMAN, Nathan. “Old sins: exchange clauses and European foreign lending in the 19th century.” CEPR. Discussion Paper no. 4248. Social Science Research Network. Fevereiro 2004. <http://ssrn.com/abstract=s11303>
- FONSECA, Pedro C. Dutra. *Vargas: capitalismo em construção*. São Paulo: Brasiliense, 1989.
- FONSECA, Raimundo. *Fazendo Fita: cinematographos, cotidiano e imaginário em Salvador (1897-1930)*. Salvador: dissertação de mestrado – UFBA, 2000.
- FRANCO, Gustavo. *Reforma monetária e instabilidade durante a transição republicana*. Rio de Janeiro: BNDES, 1983.
- FREITAS FILHO, Almir Pita. *Potência e indústria: 1850-1950: uma contribuição ao estudo da indústria no Brasil sob a ótica da força motriz*. São Paulo: tese de doutoramento – USP, 1999.
- FRIEDLAENDER, H.E e OSER, J. *História económica de la Europa moderna*. México: Fondo de Cultura Económica, 1957.
- FRITSCH, Winston. “Aspectos da política econômica no Brasil: 1906-1914”. *VI Encontro Nacional de Economia*. Vol.2. Gramado: ANPEC, 1978.
- FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Editora Nacional, 1968.
- _____. *Análise do modelo brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972.
- _____. *O mito do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.
- _____. *Brasil: a construção interrompida*. São Paulo: Paz e Terra, 1992.
- _____. *Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico-estrutural*. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

- GAMBI, Thiago. “Considerações sobre a primeira fusão de bancos no Brasil”. *VII Congresso Brasileiro de História Econômica*. Aracajú: ABPHE, 2007.
- GARCÍA-HERAS, Raúl. “The Anglo Argentine Tramways Co. Ltd. and its impact in the urban economy of Buenos Aires”. MARICHAL, Carlos (editor). *Foreign investment in Latin America: impact on economic development, 1850-1930*. Eleventh International Economic History Congress. Milan: September, 1994.
- GAULD, Charles A. *Farquhar: o ultimo titã. Um empreendedor americano na América Latina*. São Paulo: Editora de Cultura, 2006.
- GLADE, William. “A América Latina e a economia internacional, 1870-1914”. BETHELL, Leslie (org.) *História da América Latina: de 1870-1930*. Volume IV. São Paulo: Edusp/Imprensa Oficial, 2001.
- GOMES, Francisco de Assis Magalhães. *A eletrificação no Brasil*. História & Energia. São Paulo: Eletropaulo, 1986.
- GRANDI, Guilherme. *Café e expansão ferroviária: a Companhia E.F. Rio Claro (1880-1903)*. São Paulo: Annablume, 2007.
- GRANZIERA, Rui Guilherme. *A Guerra do Paraguai e o capitalismo no Brasil*. São Paulo: Hucitec, 1979.
- GUARANÁ, Yvette Missick. *Companhia Brasileira de Energia Elétrica (1909-1974)*. Niterói: CBEE – Departamento de recursos Administrativos, 1975.
- GUARITA, Marco Antônio. *A indústria na cidade do Rio de Janeiro no início do século*. Rio de Janeiro: tese de mestrado – UFRJ, 1986.
- GUIMARÃES, Carlos Gabriel. “A casa bancária Mauá, MacGregor & Cia. (1854-1866) e o Império no Brasil”. *II Congresso Brasileiro de História Econômica*. Vol. III. Niterói: ABPHE, 1997.
- HABER, Stephen H. “The efficiency consequences of institutional change: financial market regulation and industrial productivity growth in Brazil, 1866-1934”. COATSWORTH, John & TAYLOR, Alan. *Latin America and the world economy since 1800*. Cambridge: Havard University Press, 1998.
- HALL, Michael e SPALDING JR., Hobart. “A classe trabalhadora urbana e os primeiros movimentos trabalhistas na América Latina, 1880-1930”. BETHELL, Leslie (org.)

- História da América Latina: de 1870-1930*. Volume IV. São Paulo: Edusp/Imprensa Oficial, 2001.
- HANLEY, Anne. “A bolsa de valores e o financiamento de empresas em São Paulo, 1886-1917”. *História econômica e história de empresas*. Vol. I. ABPHE. São Paulo: Hucitec, 1998.
- _____. *Native capital: financial institutions and economic development in São Paulo, Brazil, 1850-1920*. Califórnia: Stanford University Press, 2005.
- HANSEN, Cláudia & SAES, Alexandre. “Poder Municipal e as concessões de serviços públicos no Brasil no início do século XX”. *Revista da Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica*. ABPHE. Vol. X, n.1, 2007.
- HANSEN, Cláudia Regina S. de Oliveira. *O poder da Companhia Brasileira de Energia Elétrica em Petrópolis (1909-1927)*. Niterói: dissertação de Mestrado – UFF, 2006.
- HARVEY, Robert. *Los libertadores. La lucha por la independencia de América Latina (1810-1830)*. Barcelona: RBA libros, 2002.
- HOBBSBAWM, Eric. *A era dos Impérios*. São Paulo: Paz e Terra, 1989.
- HOLANDA, Sérgio Buarque. *Raízes do Brasil*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1969.
- HONORATO, César. “No Rio, conflitos entre capitalistas”. ELETROPAULO. *Memória III* (7). São Paulo: Eletropaulo, 1990.
- _____. *O polvo e o porto. A Cia. Docas de Santos (1888-1914)*. São Paulo: Hucitec, 1996.
- JONES, Charles. “The origins of modern multi-national corporations: British firms in Latin America, 1850-1930”. MARICHAL, Carlos (editor). *Foreign investment in Latin America: impact on economic development, 1850-1930*. Eleventh International Economic History Congress. Milan: September, 1994.
- JOSLIN, David. *A century of banking in Latin America: to commemorate the centenary in 1862 of the Bank of London of South America Limited*. London: Oxford University Press, 1963.
- KENWOOD, A.G. and LOUGHEED, A.C. *The growth of the international economy (1820-1990)*. London: Routledge, 1994.
- KESSEL, Carlos. *A vitrine e o espelho: o Rio de Janeiro de Carlos Sampaio*. Rio de Janeiro: Secretaria de Cultura, 2001.

- KRAYCHETE SOBRINHO, Gabriel. *O capital agro-mercantil e a indústria na Bahia: do primeiro surto industrial à crise de 1930*. Salvador: dissertação de mestrado – UFBA, 1988.
- KUGELMAS, Eduardo. *A difícil hegemonia*. São Paulo: tese de doutorado – USP, 1986.
- LAMARÃO, Sérgio Tadeu de Niemeyer. “Capital privado, poder público e espaço urbano: a disputa pela implementação dos serviços de energia elétrica na cidade do Rio de Janeiro (1905-1915)”. *Estudos Históricos*. Rio de Janeiro: n.29, 2002.
- _____. *Dos trapiches ao porto: um estudo sobre a área portuária do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Secretaria Municipal de Cultura, 1991.
- _____. *A energia elétrica e o parque industrial carioca (1880-1920)*. Niterói: Tese de Doutorado – UFF, 1997.
- LANDES, David. *Prometeu desacomorrendo: mudanças tecnológicas e desenvolvimento industrial na Europa Ocidental de 1750 até os dias de hoje*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- LANNA, Ana Lúcia Duarte. *Uma cidade na transição. Santos: 1870-1913*. São Paulo: Hucitec, 1995.
- LEAL, Victor Nunes. *Coronelismo, enxada e voto*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1975.
- LEITE, Rinaldo. *E a Bahia civiliza-se... idéias de civilização e cenas de anti-civilidade em um contexto de modernização urbana: Salvador 1912-16*. Salvador: dissertação de mestrado – UFBA, 1996.
- LENIN, Vladímir Uliánov. *El imperialismo fase superior del capitalismo*. Madrid: Editorial Fundamentos, 1974.
- LEOPOLDI, Maria Antonieta. *Política e Interesses na industrialização brasileira. As associações industriais, a política econômica e o Estado*. São Paulo: Paz e Terra, 2000.
- LEVY, Maria Bárbara. “As tarifas de energia elétrica na composição dos custos industriais na cidade do Rio de Janeiro no início do século XX”. *Anais do 1º. Seminário Nacional de História e Energia. Vol. I*. São Paulo: Eletropaulo, 1988.
- _____. *A indústria do Rio de Janeiro através de suas sociedades anônimas*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 1994.
- LEWINSON, Richard. *Trustes e Cartéis*. Porto Alegre: Globo, 1945.

- LIMA, Heitor Ferreira. *História político-econômico e industrial do Brasil*. São Paulo: Cia. Editora Nacional, 1973.
- LIMA, José Luiz. *Estado e energia no Brasil: das origens à criação da eletrobrás, 1890-1962*. São Paulo: IPE/USP, 1984.
- LINHARES, Maria Yedda e SILVA, Francisco Carlos. *História da agricultura brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 1981.
- LIPSON, Charles. *Standing Guard*. Foreign capital in the Nineteenth and Twentieth Centuries. Berkeley: University of California Press, 1985.
- LOBO, Eulália Maria Lahmeyer. *História do Rio de Janeiro: do capital comercial ao capital industrial e financeiro*. Rio de Janeiro: IBMEC, 1978.
- LOBO, Hélio. *Docas de Santos: suas origens, lutas e realizações*. Rio de Janeiro: Tipografia do Jornal do Commercio, 1936.
- LORENZO, Helena Carvalho de. *Eletificação, urbanização e crescimento industrial no Estado de São Paulo, 1880-1940*. Rio Claro: tese de doutorado – UNESP, 1993.
- LOSACCO, J. “Manobras financeiras da Light”. *Estudos Sociais*, Vol II, nº 12. Rio de Janeiro, 1962.
- LOVE, Joseph. *A locomotiva*. São Paulo na federação brasileira. Rio de Janeiro: Paz e terra, 1982.
- LUXEMBURGO, Rosa. *A acumulação do capital*. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.
- LUZ, Nícia Vilela. *A luta pela industrialização do Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 2004.
- MARANHÃO, Ricardo. “Edgar de Souza, São Paulo e a Light”. SOUZA, Edgar. *A história da Light. Os primeiros 50 anos*. São Paulo: Eletropaulo, 1982.
- MARCONDES, Renato Leite. *Desigualdades regionais brasileiras: comércio marítimo e posse de cativos na década de 1870*. Ribeirão Preto: tese de livre docência - FEA/USP, 2006.
- MARIUTTI, Eduardo Barros. *Balanço do debate: a transição do feudalismo ao capitalismo*. São Paulo: Hucitec, 2004.
- MARQUES, Teresa Cristina de N. *O setor privado bancário carioca entre 1918 e 1945. Os bancos Boavista e Português do Brasil – um estudo de estratégias empresariais*. Rio de Janeiro: Dissertação de Mestrado – UFRJ, 1998.

- MARTIN, Jean-Marie. *Processus d'industrialization et développement énergétique du Brésil*. Paris : Institut des Hautes Études de l'Amérique Latine, 1966.
- MARTINS, Roberto Borges. *Growing in silence: the slave economy of nineteenth-century Minas Gerais, Brazil*. Tennesse: Tese de doutorado - Vanderbilt University, 1980.
- MARX, Karl. *O capital*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- MATOS, Maria Izilda de. *Trama e Poder. Um estudo sobre as indústrias de sacaria para o café: São Paulo 1888-1934*. Brasília: SESI-DN, 1994.
- MATTOSO, Kátia M. de Queirós. *Bahia: a cidade do Salvador e seu mercado no século XIX*. São Paulo: Hucitec, 1978.
- MAURO, Frédéric. "Les entreprises françaises et l'Amérique Latine, 1850-1930".
- MARICHAL, Carlos (editor). *Foreign investment in Latin America: impact on economic development, 1850-1930*. Eleventh International Economic History Congress. Milan: September, 1994.
- MAZZUCHELLI, Frederico. *A contradição em processo*. Campinas: Unicamp, 2004.
- McDOWALL, Duncan. *The Light. Brazilian Traction, Light and Power Company Limited: 1899-1945*. Toronto: University of Toronto Press, 1988.
- MELLO, João Manuel Cardoso de. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Brasiliense, 1986.
- MELLO, Zélia Maria Cardoso de. *Metamorfoses da riqueza. São Paulo: 1845-1895*. São Paulo: Hucitec, 1985.
- MELO, Hildete Pereira de. "O café e a economia fluminense: 1889/1920". SILVA, Sérgio e SZMERECSEK, Tamas (org). *História econômica da Primeira República*. São Paulo: Hucitec, 2002.
- MEMÓRIA DA ELETRICIDADE. *Debates parlamentares sobre energia elétrica na Primeira República: o processo legislativo*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade, 1990.
- _____. *A CERJ e a história da energia elétrica no Brasil*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade, 1993.
- _____. *Acervo histórico da Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade e Coelba, 1995.
- _____. *Energia elétrica em questão: debates no Clube de Engenharia*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade, 2001.

- _____. *Panorama do setor de energia elétrica no Brasil*. Rio de Janeiro: Centro de Memória da Eletricidade no Brasil, 2006.
- MENDES, Dirce de Paula, POLETI, Iraci e SOARES, Luzia. “A formação do grupo Light: apontamentos para sua história administrativa”. *Memória*. Nº 24. São Paulo: Eletropaulo, 1997.
- MENDES, Dirce de Paula. “Bondes ou luz? Eis a questão”. *Memória*. Nº 13. São Paulo: Eletropaulo, 1991.
- MENDONÇA, Sonia Regina. *O Ruralismo brasileiro (1888-1931)*. São Paulo: Hucitec, 1997.
- MONTEIRO, Ana Maria. *Empreendedores e investidores em indústria têxtil no Rio de Janeiro, 1878-1895. Uma contribuição para o estudo do capitalismo no Brasil*. Niterói: dissertação de mestrado – UFF, 1985.
- MORAES, Maria Luiza Paiva Melo. *A situação da firma Theodor Wille & Cia. no mercado cafeeiro do Brasil (1844-1918)*. São Paulo: tese de doutorado – USP, 2000.
- MORAN, T.H. *Multinational corporation and the policies of dependence: Copper in Chile*. Princeton: Princeton University Press, 1974.
- MORRISON, Allen. *The tramways of Brazil: a 130-years survey*. N.Y: Bonde Press, 1985.
- MOSLEY, Layna. “Golden straightjacket or golden opportunity? Sovereign borrowing in the 19th and early 20th centuries”. Texto para discussão: University of Notre Dame, www.nd.edu/~mmosley/, 2004.
- NEWFARMER, R. *Multinacional conglomerates and the economics dependent development. A case study of the international electrical oligopoly and Brazil's electrical industry*. Wisconsin: University of Wisconsin-Madison, 1977.
- NORTH, Douglass & THOMAS, Robert Paul. “An economic theory of the growth of the Western World”. *Economic history review*. Volume XXII, Nº 1, 1970.
- NOVAIS, Fernando. “As dimensões da independência”. MOTTA, Carlos Guilherme (Org). *1822: dimensões*. São Paulo: Perspectiva, 1972.
- _____. *Portugal e Brasil na crise do Antigo Sistema Colonial (1777-1808)*. São Paulo: Hucitec, 1979.
- OLIVEIRA, Carlos Alonso Barbosa de. *Processo de Industrialização. Do capitalismo originário ao atrasado*. São Paulo/Campinas: Editora Unesp/ Unicamp, 2003.

- OLIVEIRA, Geraldo Beauclair Mendes de. *Raízes da indústria no Brasil: a pré-indústria fluminense, 1808-1860*. São Paulo: tese de doutorado – USP, 1987.
- PAIVA, Clotilde Amaral. *População e economia nas Minas Gerais do século XIX*. São Paulo: tese de doutorado – USP, 1996.
- PANG, Eul-Soo. *Bahia in the First Brazilian Republic. Coronelismo and Oligarchies, 1889-1934*. Gainesville: University Presses of Florida, 1979.
- PASCHKES, Maria Luísa N. de Almeida. “Bondes, terrenos e especulação”. ELETROPAULO. *História e Energia. A chegada da Light*. São Paulo: Eletropaulo, 1986.
- PAZIANI, Rodrigo. *Construindo a ‘Petit Paris’: Joaquim Macedo Bittencourt e a Belle Époque em Ribeirão Preto (1911-1920)*. Franca: tese de doutorado – Unesp, 2004.
- PEDRÃO, Fernando. “O Recôncavo baiano na origem da indústria de transformação no Brasil”. SZMERECSÁNYI, Tamas & LAPA, José Roberto Amaral. *História econômica da independência e do Império*. São Paulo: Hucitec, 2002.
- PELÁEZ, Carlos Manuel e SUZIGAN, Wilson. *História monetária do Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1976.
- PELÁEZ, Carlos Manuel. “A balança comercial, a grande depressão e a industrialização brasileira”. *Revista brasileira de economia*. 2 (1), 1968.
- PEREIRA, Robson Mendonça. *O municipalismo em Washington Luís em sua atuação em Batatais (1893-1900): aspectos da modernização urbana no interior paulista na República Velha*. Franca: dissertação de mestrado – Unesp, 1999.
- PERISSINOTO, Renato. *Classes dominantes e hegemonia na República Velha*. Campinas: Unicamp, 1994.
- PETRONE, Maria Thereza Schorer. *O Barão de Iguape. Um empresário da época da Independência*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1976.
- PIGNATON, Álvaro Afonso G. “Origens da industrialização no Rio de Janeiro”. *Dados*. N.15. Rio de Janeiro: IUPERJ, 1977.
- PINTO, Paulo Alves “Aspectos da penetração imperialista no Brasil: The Brazilian Traction Light and Power”. *Revista Brasiliense* (5), 1956.
- PONTES, José Alfredo. “O Brasil na visão da Light”. *Memória*. Nº 16. São Paulo: Eletropaulo, 1992.

- _____. “A Light e a Imprensa”. *Memória*. Nº 22. São Paulo: Eletropaulo, 1995.
- POULANTZAS, Nicos *Poder Político e Classes Sociais*. São Paulo: Martins Fontes, 1977.
- PRADO JR., Caio. *Evolução Política do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1986.
- _____. *Formação do Brasil contemporâneo*. São Paulo: Brasiliense, 1969.
- _____. *História e desenvolvimento*. São Paulo: Brasiliense, 1972.
- _____. *História econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1977.
- _____. *A revolução brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 1977.
- PRADO, Maria Lígia C. e CAPELATO, Maria Helena R. “A borracha na economia brasileira da Primeira República”. FAUSTO, Boris. *História Geral da Civilização Brasileira*. III. Vol.1. São Paulo: Difel, 1975.
- PREBISCH, Raul. “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”. IDE. *Instituto de Desarrollo Económico*. Estudios por regiones y por países. Washington DC: IDE/BID, 1964.
- QUEIROZ, Maurício Vinha de. “O surto industrial de 1880-1895”. *Crítica e debate*. Nº 6, 1975.
- RIDINGS, Eugene. *Business interest groups in Nineteenth-century Brazil*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- RIGUZZI, Paolo. “Foreign financing of Mexican railways, 1880-1914: patterns and impact on the economic space”. MARICHAL, Carlos (editor). *Foreign investment in Latin America: impact on economic development, 1850-1930*. Eleventh International Economic History Congress. Milan: September, 1994.
- RIPPY, J.Fred. *British investment in Latin America 1822-1949*. Londres: Connecticut, 1966.
- ROCHA, Amara Silva de Souza. “A sedução da luz: eletrificação e urbanização no Rio de Janeiro da Belle Époque”. *Anais do II Congresso Brasileiro de História Econômica*. Volume IV. Niterói: ABPHE/UFF, 1997.
- SAES, Alexandre Macchione. “Empresas estrangeiras e participação política na Primeira República”. *VI Congresso Brasileiro de Pesquisadores em História Econômica*. Conservatória: ABPHE, 2005.
- SAES, Décio Azevedo Marques de. *A formação do estado burguês no Brasil (1888-1891)*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

- _____. *República do capital. Capitalismo e processo político no Brasil*. São Paulo: Boitempo, 2001.
- SAES, Flávio Azevedo Marques de. *As ferrovias de São Paulo: 1870-1940*. São Paulo: Hucitec, 1981.
- _____. *A grande empresa de serviços públicos na economia paulista*. São Paulo: Hucitec, 1986.
- _____. *Crédito e bancos no desenvolvimento da economia paulista, 1850-1930*. São Paulo: IPE-USP, 1986a.
- _____. “Café, Indústria e Eletricidade em São Paulo”. ELETROPAULO. *História e Energia. A Chegada da Light*. São Paulo: Dep. de Patrimônio Histórico, 1986b.
- _____. “A controvérsia sobre a industrialização na Primeira República”. *Estudos avançados*. São Paulo: vol. 3, n.7, 1989.
- SAMPAIO JR., Plínio de Arruda. *Entre a nação e a barbárie. Os dilemas do capitalismo dependente*. Petrópolis: Vozes, 1999.
- SAMPAIO, Consuelo. *Os partidos políticos da Bahia na Primeira República: uma política de acomodação*. Salvador: UFBA, 1978.
- _____. *50 anos de urbanização: Salvador da Bahia no século XIX*. Rio de Janeiro: Versal, 2005.
- SAMPAIO, José Luís Pamponet. *A evolução de uma empresa no contexto de industrialização brasileira: a Companhia Empório Industrial do Norte, 1891-1973*. Salvador: dissertação de mestrado – UFBA, 1975.
- _____. *A inserção da Bahia na evolução nacional: 1ª. Etapa: 1850-1889*. Salvador: Governo do Estado da Bahia, 1978.
- SARGES, M. de. *Belém: riquezas produzindo a Belle Époque (1870-1912)*. Belém: Pakatatu, 2002.
- SCHUMPETER, Joseph. *A teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- _____. “A instabilidade do capitalismo”. CARNEIRO, Ricardo (org). *Os clássicos da Economia*. Vol. 2. São Paulo: Ática, 1997.

- SCOBIE, James R. “O crescimento das cidades latino-americanas, 1870-1930”. BETHELL, Leslie. *História da América Latina, de 1870 a 1930*. Vol. IV. São Paulo: Edusp, 2001.
- SEGATTO, José Antônio. “Relações e conflitos de trabalho na Light de São Paulo”. SZMRECSÁNYI, Tamás & MARANHÃO, Ricardo. *História de empresas e desenvolvimento econômico*. São Paulo: Hucitec, 2002.
- SILVA, Heloísa B. da. “Batalhas pelo Monopólio”. ELETROPAULO. *História e Energia. A chegada da Light*. São Paulo: Departamento de Patrimônio Histórico, 1986.
- SILVA, João Luiz Maximo da. “As empresas de energia e o consumo doméstico de gás em São Paulo no início do século XX”. *História econômica e história de empresas*, IX.2. São Paulo: Associação Brasileira de História Econômica – ABPHE, 2006.
- SILVA, Lúcia Osório. *Terras devolutas e latifúndio: efeitos da lei de 1850*. Campinas: Unicamp, 1996.
- _____. “A crise política no quadriênio Bernardes: repercussões políticas do caso Itaboraí”. LORENZO, Helena & COSTA, Wilma. *A década de 1920 e as origens do Brasil moderno*. São Paulo: Unesp, 1997.
- SILVA, Maria Lais Pereira da. *O Estado e o capital privado na disputa pelo controle e administração dos transportes coletivos. A resposta dos usuários e a face da cidade*. Rio de Janeiro: tese de doutorado – UFRJ, 1979.
- SILVA, Sérgio. *Expansão cafeeira e origem da indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1976.
- SIMONSEN, Roberto. *Evolução industrial do Brasil e outros estudos*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1973.
- SIQUEIRA, José Jorge. *Contribuição ao estudo da transição do escravismo colonial para o capitalismo urbano-industrial no Rio de Janeiro: a Cia. Luz Steárica (1854-1898)*. Niterói: dissertação de mestrado – UFF, 1984.
- SOARES, Luís Carlos. “A indústria na sociedade escravista: as origens do crescimento manufatureiro na região fluminense em meados do século XIX (1840-1860)”. SZMRECSÁNYI, Tamas & LAPA, José Roberto Amaral. *História econômica da independência e do Império*. São Paulo: Hucitec, 2002.

- SOUZA, Angelita. *Estado e dependência no Brasil (1889-1930)*. São Paulo: Annablume, 2001.
- SOUZA, Edgar de. *A história da Light. Os primeiros 50 anos*. São Paulo: Eletropaulo, 1982.
- SOUZA, Maria do Carmo Campello de. “O processo político partidário na Primeira República”. MOTA, Carlos Guilherme (org.). *Brasil em perspectiva*. São Paulo: Difel, 1977.
- STEIN, Stanley. *Origens e evolução da indústria têxtil no Brasil – 1850/1950*. Rio de Janeiro: Campus, 1979.
- STONE, Irving. “British long term investment in Latin America 1865-1913”. *Business History Review*, 42 (3), 1968.
- SUZIGAN, Wilson e SZMERCSÁNYI, Tamás. “Os investimentos estrangeiros no início da industrialização do Brasil”. SILVA, Sérgio e SZMERCSÁNYI, Tamás. *História econômica da Primeira República*. São Paulo: Hucitec, 2002.
- SUZIGAN, Wilson. *A indústria brasileira. Origem e desenvolvimento*. São Paulo: Hucitec, 2000.
- SWEEZY, Paul (e outros). *A transição do feudalismo para o capitalismo: um debate*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.
- SZMERCSÁNYI, Tamás. “A era dos trustes e cartéis”. ELETROPAULO. *História e Energia. A chegada da Light*. São Paulo: Departamento de Patrimônio Histórico, 1986.
- TANNURI, Luiz Antonio. *O Encilhamento*. São Paulo: Hucitec, 1981.
- TAVARES, Maria da Conceição. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.
- _____. *Ciclo e crise. O movimento recente da industrialização brasileira*. Campinas: Instituto de Economia, 1998.
- TENDLER, J. *Electric Power in Brazil: entrepreneurship in the public sector*. Cambridge: Harvard University Press, 1968.
- THORP, Rosemary. “A América Latina e a economia internacional, da Primeira Guerra Mundial à Grande Depressão”. BETHELL, Leslie (org.) *História da América Latina: de 1870-1930*. Volume IV. São Paulo: Edusp/Imprensa Oficial, 2001.

- TOPIK, Steven. *A presença do Estado na economia política do Brasil de 1889 a 1930*. Rio de Janeiro: Record, 1987.
- TRINER, Gail. *Banks and Brazilian economic development: 1906-1930*. Ph.D: 1994.
- VARGAS, Claudia Regina. *As várias faces da cidade: Bento de Abreu e a modernização de Araraquara (1908-1916)*. Franca: dissertação de mestrado – Unesp, 2000.
- VERGOLINO, José Raimundo. “A evolução da indústria manufatureira na Bahia: 1850-1900”. *Anais do XVIII Encontro Nacional de Economia*. Belo Horizonte: Anpec, 1990.
- VERSIANI, Flávio & VERSIANI, Maria Teresa. “A industrialização brasileira antes de 1930: uma contribuição”. VERSIANI, Flávio & BARROS, José Roberto Mendonça de. *Formação econômica do Brasil. A experiência da industrialização*. São Paulo: Saraiva, 1977.
- VILELLA, Aníbal & SUZIGAN, Wilson. *Política do governo e crescimento da economia brasileira, 1889-1945*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1973.
- WEID, Elisabeth Von der e BASTOS, Ana Marta Rodrigues. *O fio da meada: estratégia de expansão de uma indústria têxtil*. Rio de Janeiro: Casa Rui Barbosa, 1986.
- _____. “O advento da companhia”. LEVY, Maria Bárbara & LOBO, Eulália M. Lahmeyer (coord.). *Estudos sobre a Rio Light*. Rio de Janeiro: Centro do Patrimônio Histórico da Light - mimeo, 1990.
- _____. “Estratégias de implantação de uma multinacional numa cidade latino-americana: The Rio de Janeiro Tramway Light and Power Co. Ltd – 1899-1910”. *Anais do II Congresso Brasileiro de História Econômica*. Vol. IV. Niterói: ABPHE/UFF, 1997.
- WILLIAMS, Eric. *Capitalism & Slavery*. Nova Iorque: Capricorn Books, 1966.
- WOODRUFF, William. *Impact of Western Man. A Study of Europe's in the world economy, 1750-1980*. London: University Press of America, 1982.
- YOUNG, George F. W. “German banks and German direct investment in Latin America, 1880-1920: the case of electricity”. MARICHAL, Carlos (editor). *Foreign investment in Latin America: impact on economic development, 1850-1930*. Eleventh International Economic History Congress. Milan: September, 1994.