

HISTÓRIA

EM
DEBATE

ANAIS DO XVI^º SIMPÓSIO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS
PROFESSORES DE HISTÓRIA - RIO DE JANEIRO, 22 A 26 DE JULHO DE 1991.

HISTÓRIA EM DEBATE

Problemas, Temas e Perspectivas

ANPUH: 30 anos

CNPq

InFour

História Institucional da Rio Light.

Eulalia Maria Lahmeyer Lobo

A pesquisa foi realizada por um grupo de historiadores e economistas, sob a coordenação das professoras Maria Bárbara Levy e Eulália Maria Lahmeyer Lobo através da Efemérides, Pesquisa Histórica e Documentação. Tentarei dar uma idéia sucinta dos resultados de uma parte do trabalho, intitulado "*História Institucional da Rio Light*", no qual colaboraram Daniela Calainho, Marcia Castañon, Leila Hallack Dacorso, Bernardo Kocher, Deborah Maria Raison, Amara Silva de Souza Rocha, Elisabeth von der Weid, além de auxiliares de investigação.

A pesquisa baseou-se no Arquivo da *Rio Light*, sobretudo nas séries de relatórios na empresa, na correspondência, em material do Departamento Jurídico, nas revistas da empresa, nos recortes de jornais da grande imprensa, em entrevistas, documentação da *Brazilian Traction Light and Power Company*, do Arquivo da *São Paulo Light*, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, além de fontes secundárias e outras de menor importância.

A escolha da *Rio Light* como objeto de pesquisa justifica-se pelo seu caráter singular quanto ao volume de capital investido, magnitude da mão de obra empregada, ao quase monopólio que exerceu dos serviços públicos, ao papel que desempenhou no desenvolvimento da indústria, no aporte da tecnologia avançada e na conformação da cidade.

A primeira Companhia por ações limitada foi organizada em Toronto. Pela lei canadense de 1862, bastavam sete assinaturas em um memorando de associação, do pagamento de uma taxa e das sete ações dos signatários. Os capitalistas canadenses atenderam a proposta de concessionários paulistas, organizando-se nesta cidade em 1899. Logo projetaram penetrar no Rio de Janeiro, que era um mercado tentador e capital da república. Pearson, a partir de Nova York, procurava capital para viabilizar o projeto. Em 1900, Mackenzie mandava avaliar o potencial do fornecimento de energia ao Rio de Janeiro. Formou-se em maio de 1904 uma companhia independente da *São Paulo Tramway Light and Power*, em Nova Jersey, a *Rio de Janeiro Light and Power Ltd.*, que contava com acionistas da companhia paulista. Em junho foi incorporada no Canadá a *Rio de Janeiro Light and Power Co. Ltd.*, constituída por sete sócios que eram também os diretores provisórios. O capital mínimo ainda não tinha sido integralizado. Em junho foi formada a *Brazilian Securities Company Ltd.* para distribuir as ações e

demais títulos da *Rio de Janeiro Light and Power Co.* Obrigava-se a intermediar a subscrição de pelo menos \$5.000.000 dos \$25.000.000 milhões de dólares canadenses em ações.

Em 1908, foi integralizado o capital acionário, distribuíram-se os primeiros dividendos e, em 1910, o capital foi elevado. Em 1913, a *Rio Light* tinha um capital de 137.790: contos de reis enquanto o capital das empresas têxteis do Distrito Federal, Rio de Janeiro e São Paulo variava entre 6.000: a 10.000: contos de reis. O *Rio de Janeiro Tramway Light and Power Co. Ltd.* será chamada nessa comunicação de *Rio Light* e era subordinada à *Brazilian Traction Light and Power Co Ltd., holding canadense*⁽¹⁾.

A absorção das concessionárias pré-existentes no Distrito Federal que exploravam energia, força, gás, iluminação, transportes urbanos e telefone ocorreu entre 1905 e 1911, exceto telefone que foi pouco posterior. A *Rio Light* destacava-se também pela introdução de tecnologia estrangeira avançada, pelo treinamento de mão de obra nacional, visando aumentar a produtividade, e pelo impacto que exerceu na produção nacional de insumos destinados a ela.

As datas limites escolhidas são as da instalação da empresa (1904) e de sua compra pelo Estado (1979).

O crescimento da *Rio Light* dependia da evolução econômica e demográfica do Rio de Janeiro, do mercado financeiro mundial, da diversificação de atividade, da eficácia da administração da empresa e da política do Estado brasileiro. Este último fator tinha grande peso dada natureza da produção da *Rio Light*, diretamente vinculada ao desenvolvimento urbano, espacial, econômico e social.

Se tomarmos o critério da política do Estado para periodizar a história da *Rio Light*, poderíamos distinguir três grandes períodos: de 1904 a 1934, em que prevalece uma posição favorável ao capital estrangeiro e ao mercado livre; de 1934 a 1950, no qual predomina a política nacionalista, o protecionismo; e de 1950 a 1979, em que se encaminha a estatização da empresa.

O Rio de Janeiro experimentou uma grande expansão fabril na década de 1880 impulsionada pelas facilidades de crédito, a introdução de capital estrangeiro, a abundância de mão de obra graças à imigração, a abolição da escravatura, a migração do campo para a cidade, as emissões de papel moeda e a queda das taxas de câmbio.

Em 1890, a população da cidade atinge 522.651 habitantes, dos quais 54.520 pessoas trabalhavam na manufatura, artes e ofícios.

Entre 1904 e 1913, a *Rio Light* teve facilidades de obtenção de empréstimos na França, Bélgica, Canadá e Escócia, através da *Brazilian Traction*, criada com o propósito de conseguir financiamento.

A *Rio Light* negociou novas tarifas para energia elétrica baseadas no padrão ouro. De acordo com a concessão Reid, incorporada pela *Rio Light*, o pagamento de energia elétrica como força motriz seria feito metade em moeda corrente, metade ao ouro em câmbio médio do mês de consumo e deveria obedecer a uma tabela que estipulava preços máximos durante o prazo de 15 anos de vigência do privilégio. A energia para a Municipalidade teria abatimento de 20% por um período de 50 anos. Em 1907, foi reduzido o valor das tarifas como política de expansão de consumo que teve sucesso em 1908⁽²⁾.

Em 1909, foram revistas as tarifas de gás, o telefone teve um padrão libra e os bondes ficaram com as tarifas reduzidas. A *Rio Light* reconstruiu linhas, ampliou outras e os bondes começaram a ser construídos no Brasil. A partir de 1908, a empresa usufruía do retorno do capital investido na represa e usina de Lajes. A ampliação da rede elétrica reduzia o uso do gás na iluminação, porém a diversificação de seus empregos compensava em parte as perdas sofridas. Os cabos telefônicos foram remodelados e a empresa promoveu a formação de telefonistas nos Estados Unidos.

Nos anos iniciais da *Rio Light* o poder decisório ficou em grande nas mãos da filial. Algumas subsidiárias mantiveram a sua razão social e usufruíam de certo grau de autonomia, enquanto outras ficaram inteiramente subordinadas à *Rio Light* ou à *holding* no Canadá.

Os anos de 1913 a 1925 caracterizaram-se por forte expansão. Foram incorporadas pequenas companhias do estado do rio de Janeiro e construída a Usina Hidrelétrica da Ilha dos Pombos no rio Paraíba, no município do Carmo, que entrou em funcionamento em 1924-1925. Para este fim, foi formada a *Brazilian Hydro Electric Co. Ltd.*, incorporada ao Canadá e vincula à *Brazilian Traction* que introduziu tecnologia estrangeira a mais avançada e foi desviando no rio Pirai para a represa de Lajes (1913)⁽³⁾. O encarecimento do carvão com a guerra afetou o preço do gás que deu déficit por três anos. A produção de energia e eletricidade e a rede de transmissão expandiram-se nos subúrbios e alguns municípios do estado do Rio de Janeiro, o serviço de bondes foi estendido aos subúrbios e iniciou-se o auto-ônibus (1916). A Primeira Guerra Mundial forçou a multiplicação de turnos nas fábricas, favorecendo maior consumo de energia.

Como mecanismo para recuperação dos seus lucros aos níveis anteriores à guerra, foi usada pela primeira vez a cláusula ouro de forma restrita a partir de 1914 e generalizada a partir de 1920. No entanto, no pós-guerra a taxa cambial reduzia os rendimentos da *Rio Light* quando convertidos para a moeda canadense.

As condições favoráveis do setor cafeeiro em 1926-1927 influíram no setor urbano e permitiram aumentos na venda de energia de 9 3/4% e 20% e do gás de 14 3/4% e 12%, respectivamente. na segunda metade de 1928 começou a se

deteriorar a situação do café, agravada com a safra recorde de 1929. A política monetária de restauração do padrão ouro e do "funding loan", de Washington Luís (1926-1930), aprofundaram a crise com contração monetária ao longo de 1930.

A *Rio Light* adquiriu a Empresa Fluminense de Força e Luz (1926-27) que ampliou sua área de concessão aos municípios de Barra do Pirai, Vassouras e Valença; a Companhia Fiação e Tecidos São José, proprietária das Usinas Turvo e Chalet, área de Vilas Quatia, Volta Redonda, município de Barra Mansa (1928); e a Empresa Força e Luz Floriano, proprietária da Usina Salto (1929). Em 1930 foi completada a ampliação da Usina de Ilha dos Pombos.

A partir de 1930, devido às condições de crise geral e a impossibilidade de obter empréstimos externos, a companhia não ampliou a sua área de atuação, apenas adquiriu uma pequena usina hidrelétrica em 1933⁽⁴⁾.

O Estado assumiu nova postura nacionalista que implicava na intervenção na economia. O Código de Águas, que data de 1934, só foi regulamentado em 1957, porém desencorajou os investimentos privados e em particular estrangeiros no setor.

Em 1933, o Governo Federal revogou a cláusula ouro e estabeleceu o cálculo de tarifas de energia e eletricidade pelo custo histórico. Em 1946, a Constituição rejeitou o custo histórico devido à alta taxa de inflação.

Outra mudança importante é a do início da produção de energia e eletricidade pelo Estado com a instalação da Companhia Hidrelétrica de São Francisco (1945). Apesar da nova posição do Estado, a *Rio Light* aumentou a produção com melhoria na Usina da fonte, ampliação da usina da Ilha dos Pombos e estendeu a transmissão devido ao crescimento do Distrito Federal, em especial dos subúrbios, da eletrificação da Central e das transformações da indústria estimulada pela Segunda Guerra Mundial. A população cresceu à taxa muito elevada, entre 1940 (1.764.000 habitantes) e 1950 (2.303.000), devido ao declínio da mortalidade e a migração interna. A instalação do Departamento de Tração e Oficinas da *Rio Light* em Triagem deu uma nova dimensão às atividades da empresa. Esse período é marcado pelo início do declínio dos bondes como transporte de massa e o abandono pela empresa do serviço de auto-ônibus (1950).

Os padrões de financiamento modificaram-se nesse período, passando a predominar o autofinanciamento, a reinversão de lucros, sobre os financiamentos externos dificultados pela depressão e guerra mundial. A *Rio Light* pediu empréstimo ao Banco Interamericano Regional Desenvolvimento (BIRD) com aval do Tesouro Nacional. Nesses anos, a empresa aumentou seu patrimônio imobiliário adquirido a baixo custo e que excedia as necessidades do seu funcionamento. Em 1947, foi criada a Companhia Brasileira Administradora de

Serviços Técnicos (COBAST) para centralizar a administração e coordenar as operações técnicas das empresas do Grupo *Light* no Brasil.

A volta de Vargas ao poder assinalou a retomada da política nacionalista, visando dotar o país de infra-estrutura adequada. A estratégia do Estado, na década de 1960, é de dividir as atividades ficando a empresa pública com a geração e transmissão e a privada com a subtransmissão e distribuição.

A *Rio Light* não se encaixou nessa política, prosseguindo com o aumento da produção e da produtividade. O desvio Paraíba-Piraí completou-se entre 1948 e 1952, a usina subterrânea de Nilo Peçanha foi instalada, a usina flutuante Termo Elétrica Piraquê adquirida pela *Hidro Eletric Ltd.* em 1950 e a Usina Auxiliar de Lajes construída (1962).

A transmissão teve um aumento de 38% em Kms de condutores entre 1950, foi realizada a interligação Rio de Janeiro - São Paulo e a unificação da frequência. Entre 1950 e 1962, houve um incremento de 164% no número de transformadores instalados.

Apesar do esforço estatal e privado havia um déficit de 200.000 Kw, a partir de 1963, devido à alta taxa de crescimento da indústria e da população.

Em 1962 e 1963, o consumo energético declinou pela primeira vez e desta última data a 1978 a produção diminuiu e a *Rio Light* passou a comprar de terceiros, transformando-se essencialmente em distribuidora.

Em 1964, o Governo militar estabeleceu o realismo tarifário, o que permitiu a retomada do crescimento. Entre 1968 e 1978, houve aumentos e reajustes de tarifas ficando as da *Light* iguais às das outras empresas das regiões Centro-oeste, Sudeste e Sul. Em 1968 o capital da empresa foi aumentado graças à venda de ações. A *Rio Light* também recorreu a empréstimo no exterior, públicos e privados, de 1965 a 1978.

Com o nome de *Light, Serviços de Eletricidade S.A.*, as atividades desta empresa passaram a ser coordenadas por uma administração central e executadas por duas unidades operacionais - Regiões e Rio e São Paulo -, havendo articulação de métodos administrativos e de sistemas técnicos de recursos financeiros e de projetos. Tal interligação visou ainda a unificação das tarifas em toda a área servida pela empresa em uma média entre Rio e São Paulo.

A compra da *Light* pelo Governo brasileiro foi criticada porque o prazo do privilégio cedido à empresa caducava em 1990, devido ao preço, considerado excessivo, às emissões que seriam feitas para efetuar a aquisição, gerando pressões inflacionárias, e à perda de alternativas mais lucrativas de investimentos.

O Grupo *Light* tinha interesse em vender devido ao próximo término do prazo do privilégio, à limitação de lucros imposta pelo Governo, ao

esgotamento dos recursos hídricos da área de concessão e à possibilidade de outros investimentos alternativos mais vantajosos.

A BRASCAN (Brasil-Canadá) pretendia aplicar em outros investimentos o produto da venda das empresas do Grupo *Light*, porém foi absorvida por outro grupo financeiro que adquiriu as ações daquela companhia por valor inferior ao real.

Durante o período da *Rio Light* como empresa estrangeira o crescimento foi constante, em graus diferenciados, mesmo em momentos de crises mundiais como a Grande Depressão e as duas grandes guerras e apesar da interferência do Estado.

O privilégio de quase monopólio, a possibilidade de compensar a perda num setor com o ganho noutra, a agilidade administrativa para obter recursos, a própria lentidão do Estado em aplicar sua política nacionalística e privatizante contribuíram para o crescimento da *Light*. Além disso, outro ponto importante foi a expansão do mercado consumidor, exceto em 1962 e 1963.

De 1963 a 1978, a *Rio Light* compensa as perdas na produção pelo aumento de distribuição.

NOTAS

- (1) McDOWALL, Duncan. **The Light Brazilian Traction Light and Power Co. Ltd., 1899-1945.** Toronto, Buffalo, London, University of Toronto Press, 1988.

PALMER, Francis Beanfort. **Company Law: a practical handbook for lawyers and business men, companies acts from 1862 to 1900.** 4th E. London, Stevens and Sons Ltd., 1902.

LEVY, Maria Bárbara, LOBO, Eulalia Maria Lahmeyer e outros. **História Institucional da Light.** Rio de Janeiro, 1990, dat. Ver Prólogo p. 6-16.

ARQUIVO RIO LIGHT. **Carta de Incorporação da Rio Light, 9 de junho de 1901.**

- (2) LEVY, Maria Bárbara, LOBO, Eulalia Maria e outros, *op. cit.* nota 1c, p. 67; ARQUIVO RIO LIGHT. Companhia de Carris, Luz e força do Rio de Janeiro (CCLFRJ). Eletricidade e Gás, Contrato de 7.6.1900.
- (3) LEVY, Maria Bárbara... *op. cit.*, nota 1c, p. 102; **RELATÓRIOS da Brazilian Traction Light and Power.**
- (4) LEVY, Maria Bárbara... *op. cit.*, nota 1c, p. 196; **RELATÓRIOS da Brazilian Traction Light and Power, 1930, p. 6.**