

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

Operações Políticas e Financeiras da Light no Brasil.

Ricardo Maranhão

A conjuntura imediatamente posterior à Segunda Guerra Mundial encontrou a poderosa “holding” *Brazilian Traction, Light & Power* em uma situação difícil. Depois de mais de quinze anos em que sua expansão se deu a taxas bem inferiores às do crescimento industrial e urbano brasileiro, a multinacional mostrava escasso apetite para investimentos. Dona de uma área de concessão de 547.000 quilômetros quadrados, com vinte milhões de habitantes, pressionadas pelas exigências nacionalistas e pelas dificuldades econômicas da Guerra, a Light não podia deixar a região mais importante do país cair num colapso energético. Para tanto, ela desenvolveu em 1947-49 uma habilíssima estratégia para capturar, pela primeira vez na história do Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento, o Banco Mundial, um empréstimo de 90 milhões de dólares como empresa privada com aval do governo brasileiro, para obras de expansão e aperfeiçoamento de seu parque gerador. Além disso, numa manobra que ninguém percebeu na época, a Light operou o empréstimo de maneira tal que garantiu para si uma remessa de lucros adicional de 120 milhões de dólares no prazo total de amortização da dívida. E contou para isso com a conivência do governo do marechal Eurico Gaspar Dutra, respaldado por uma coalizão conservadora e anti-nacionalista.

A LIGHT PRECISA INVESTIR

Para tornar legítima a competente performance política do grupo Light, era necessário que este se mantivesse na vanguarda do fornecimento deste gênero primordial para a industrialização que estava se acelerando, a energia elétrica. Na verdade, o fenômeno da industrialização, até o início dos anos 50, aumenta muito a demanda pela eletrificação, sendo que a urbanização que a acompanha é ainda mais rápida, pois absorve, no caso brasileiro, o êxodo rural pré-industrial que se está acelerando. E a nova população das cidades, mesmo se não está integrada no processo industrial, demanda mais eletricidade enquanto serviço.

Tal crescimento do consumo energético operou-se no conjunto do território brasileiro, mas de forma bastante desigual, e concentrada no eixo Rio- São Paulo.

Na verdade, o conjunto da economia brasileira sofreu perdas com a Guerra. Foram principalmente os setores agro-exportadores os que mais sofreram, e, dentre eles, principalmente o algodão. Mas já existe um amplo consenso na bibliografia de História Econômica sobre o crescimento e a diversificação da indústria brasileira durante o segundo conflito mundial. Historicamente, a concentração econômica e industrial foi reforçada no eixo Rio-São Paulo, dominado pelo grupo *Light*, e neste sentido basta dizer que durante o período de 1939-1943, o crescimento industrial do Estado de São Paulo teve uma média anual de 7,8%. Frente a esta situação, se alguém tinha que se preocupar com o aumento da oferta da energia elétrica, esse alguém era o grupo *Light*.

Na verdade nem a *Rio Light* nem a *São Paulo Light* tinham sofrido expansões tão importantes desde os fins dos anos 20. Naturalmente, o crescimento da demanda de eletricidade, frente ao esgotamento de capacidade geradora da companhia, iria trazer preocupações a seus dirigentes, sobretudo a seus executivos no Brasil.

Entre eles se encontrava Asa White Kenney Billings que, como diretor dos trabalhos de engenharia e pouco antes de ocupar a presidência, queixava-se com angústia do “ponto de saturação” que o sistema *Rio Light*, por exemplo, havia alcançado em 1943. Billings preocupava-se também porque conhecia a iminência de novas e volumosas demandas de energia da parte da recém-nascida, e em fase de instalação, Usina de Volta Redonda da Companhia Siderúrgica Nacional.

A “INAPETÊNCIA” DE TORONTO

Mas preocupações como estas não tinham a mesma repercussão em Toronto, onde uma certa aversão a novos investimentos era então de praxe; os “masters” da *Brazilian Traction* seguiram durante toda a Guerra a máxima enunciada por seu Presidente Herbert Couzens, segundo a qual se deveria satisfazer as necessidades máximas de investimento para que as companhias não deixassem de existir. De fato, a manutenção deste mínimo não impedia realmente todos os investimentos feitos em doses homeopáticas durante a Guerra e no imediato pós-guerra, mas a estratégia constituiu apenas em melhorar a eficácia das instalações existentes. Era muito pouco, pois ao longo de seis anos de Guerra, a capacidade reunida dos sistemas do Rio e de São Paulo aumentou apenas de 254.484 a 662.570 Kw, ou seja, 20,8%; o que representa uma média anual de crescimento de 3,46%, quando só a indústria de transformação cresceu durante este mesmo período de 5,4% ao ano. E no final da Guerra, esta indústria preparava-se para conhecer um crescimento ainda mais rápido, que chegaria entre 1947 e 1954 a uma média anual de 9,8%.

Ainda mais importante para perceber a insuficiência do grupo *Light*, é notar que, entre 1940 e 1950, o consumo real de eletricidade por parte da indústria de transformação, muito concentra nos seus domínios, aumentou em progressão geométrica média anual de 13,7%⁽¹⁾.

Eis que surge a pergunta inevitável: qual é a razão do comportamento do grupo *Light*, que não realiza pesados investimentos nem no setor de seu monopólio absoluto, no qual havia conseguido grande lucratividade e onde, graças a sua habilidade política, mantivera seu poder frente à onda nacionalista e nacionalizante, e, por fim, que sabia que poderia garantir sua legitimidade se acompanhasse a aceleração industrial? As dificuldades, normalmente alegadas, de importação de equipamento pesado e os problemas de câmbio, devidos à Guerra, não são explicações suficientes para a falta de pesados investimentos do grupo *Light* num setor de seu monopólio absoluto. Qual o “segredo” de sua conduta?

Entre as diversas explicações para a “inapetência para os investimentos” apresentada pela *Brazilian Traction*, encontram-se as dificuldades políticas internas de sua direção. Em primeiro lugar, durante os anos 30 e 40, não houve renovação no “*board of directors*” da multinacional anglo-americana-canadense. No final da Guerra, a direção, que contava então com homens mais idosos, tinha, por causa deles, uma posição prudente e conservadora, quando não simplesmente senil. Quando, em 1937, o Presidente de então, Miller Lash, ficou doente, a empresa expos sua crise nos quadros dirigentes: teve que pedir ao notável engenheiro Herbert Couzens, que tinha se aposentado no ano anterior, aos 64 anos, que este assumisse a Presidência interina. Permaneceu nela até 1941, quando a morte de Lash confirmou-o na Presidência até 1944. O “*board*” de Toronto possuía outro velho homem importante que dava opiniões essenciais sobre as decisões: o próprio Alexandre Mackenzie que, mesmo aposentado e retirado numa magnífica mansão próxima de Florença, na Itália, nunca cessou de participar a distância, devido ao seu conhecimento do Brasil, no “*policy making*” da *Brazilian Traction*. Mas esta sofreu nova perda no inverno de 1943, quando Mackenzie morreu.

BILLINGS E OS “SEGREDOS” DA PRODUÇÃO

Quando, em 1944, Couzens não pode mais resistir ao cansaço e a um câncer do estômago, a empresa parecia não ter mais “*master*” à disposição para a Presidência. A solução foi recorrer ao velho Asa White Kenney Billings, que chegou à Presidência em novembro do mesmo ano. Ainda que fosse inegavelmente competente, havia dois problemas: o primeiro relativo à personalidade de Billings, engenheiro extremamente dedicado e preocupado com obras e máquinas, mas não muito indicado para as relações políticas com os homens. O segundo

problema estava ligado a idade de Billings: estava com 68 anos, tinha passado pela clínica Mayo e tinha, ele também, a intenção de aposentar-se pouco antes da doença de Couzens.

O fato mais grave, porém, foi o desprezo completo com o qual sua proposta de expansão necessária ao grupo *Light* (87 milhões de dólares, no mínimo) foi recebida. Renunciou a seu cargo em julho de 1946.

Entretanto, o “segredo” que explica a ausência de investimento do grupo *Light* encontrar-se, antes de mais nada, naquilo que poderíamos chamar, segundo Marx, de “laboratório secreto da produção”, ou seja, na rotina interna de funcionamento das empresas, onde se encontram os elementos estruturais do cotidiano, extremamente determinantes. ora, a rotina lightiana, desde o final dos anos 30, constituiu, na verdade, em intensificar ao máximo a utilização da capacidade instalada, com um modo de ultrapassar a margem de lucro legalmente autorizada pela legislação nacionalista brasileira daquela década.

Como diz Nivaldo de Castro, “durante as 24 horas do dia, o consumo de eletricidade apresenta importantes oscilações: durante a noite a demanda desce a níveis extremamente baixos, e no cair da noite atinge seu nível máximo, chamado ‘pico da demanda’. Assim, a capacidade produtora de um sistema elétrico, ou mesmo de uma usina, opera com margens de capacidade ociosa durante o dia. Um modo de medir o grau de uso das instalações geradoras de eletricidade, é a relação entre o nível de demanda média e o de demanda máxima, conhecido sob o nome de ‘fator de carga’. Quanto maior for este índice, menor será a capacidade ociosa do sistema e vice-versa. Os padrões internacionais indicam que um fator de carga, que pode oscilar de 0 a 100, é satisfatório quando fica entre os valores de 40 e 50”⁽²⁾.

Se observarmos o fator de carga anual da São Paulo Light, veremos que, de 1942 a 1960, sempre esteve acima de 60, chegando até mesmo a 68,8 em 1953⁽³⁾. Isto para uma média anual, pois no dia a dia a situação era ainda pior: podemos citar o testemunho do engenheiro Aldo de Azevedo no jornal *O Estado de São Paulo* do dia 18 de agosto de 1954, segundo o qual o fator de carga da Usina de Cubatão, durante os “dias-recorde”, podia atingir 94! Logo, como o grupo *Light* vendia muito mais kilowats-hora, para a mesma capacidade de produção, aumentando assim sua lucratividade além dos limites legais.

PRECARIEDADE COM ALTOS LUCROS

Naturalmente, havia um preço a ser pago, que mesmo os homens da *Light*, em segredo, poderiam chamar de “precariousness of the system”⁽⁴⁾. Assinalamos o fato de que havia uma queda sistemática da voltagem e da frequência durante as horas de “pico da demanda”. Mas aqueles que pagavam o preço não eram os

homens do grupo *Light*, e sim os consumidores; e, de forma grave, a vista das pessoas em suas casas e suas escolas, deficitária devido a diminuição de luz, e as máquinas e motores das indústrias, afetadas em sua produção, eram o preço da sobre-utilização do sistema. E as perdas seriam ainda mais graves a partir de 1947, quando os racionamentos começaram, chegando a níveis dramáticos no início dos anos 50.

Por outro lado, a *Brazilian Traction* trabalhava com limites de segurança de lucros bastante tranqüilos e não tinha mais nenhuma relação com as atividades pioneiras modernizantes e audaciosas da época de Pearson e Mackenzie. Era cada vez mais uma empresa que repousava pesadamente sobre seu passado, e que embolsava tranqüilamente seus benefícios. E sua lucratividade era espantosamente alta: em 1948, segundo a revista "*Public Utilities*", quando a taxa média de lucros das maiores empresas de eletricidade norte americanas e canadenses oscilava entre 6,1 e 6,7 por cento, a *Brazilian Traction* apresentava uma taxa de 10,5 por cento⁽⁶⁾. Sendo o maior investimento estrangeiro no Canadá, contava bens estimados em 477 milhões de dólares, base já suficientemente sólida para poder operar nos mercados financeiros internacionais. Assim, pensar em investir por ela mesma na produção e distribuição de eletricidade no Brasil não era coisa necessária para garantir-lhe seu "*status*" no mundo do capital financeiro.

BORDEN E A POLÍTICA DE EXPANSÃO

No entanto, quando o jovem advogado e administrador Henry Borden começou seu longo reinado sobre a "*holding*", em julho de 1946, as pressões da realidade fizeram-se sentir rapidamente. Era preciso manter a empresa viva e entre as mãos de seus antigos proprietários, e havia o fantasma da apropriação pelo Estado, se a empresa funcionasse de forma excessivamente ausente ou incompetente. E Borden tinha consciência de que a sobrevivência exigia a expansão, como única possibilidade contra a saturação energética. Malgrado as dimensões do desafio, face à inapetência de Toronto, o novo presidente estabeleceu a expansão como objetivo fundamental, mesmo que para isso fosse necessário correr riscos⁽⁶⁾.

Como fazer para encontrar recursos financeiros, sem mostrar-se radicalmente contrário à política do "*board*" canadense? Borden era um homem do pós-guerra, um homem da nova fase de expansão do capital. E atualmente, não temos dúvida de que, durante os decênios que se seguiram à Guerra, a reprodução do capital monopolista passou necessariamente pelas agências de Estado, pela presença maciça dos Estados capitalistas mais desenvolvidos nas articulações nacionais e internacionais relativas à ampliação dos recursos, e pela ação econômica

e financeira das instituições governamentais e inter-governamentais⁽⁷⁾.

Em 1947, a visita ao Brasil do Secretário do Tesouro dos Estados Unidos, John Wesley Snyder, assinalou um clima favorável para a análise da possibilidade de investimentos norte americanos; o que levaria, no ano seguinte, à criação da Comissão Brasileira e Americana de Estudos Econômicos, conhecida com o nome de Missão Abbink. Seu trabalho, sob a presidência do americano John Abbink e do brasileiro Otávio Gouveia de Bulhões, foi de fundamental importância na defesa de uma concepção privatista, anti-nacionalista e favorável à participação do capital estrangeiro em nosso desenvolvimento. Henry Borden, que pressentia um clima positivo, desenvolveu a idéia de colocar o Banco Mundial no jogo financeiro necessário ao grupo *Light* naquele momento.

ARTICULAÇÕES PARA O EMPRÉSTIMO

Borden começou a agir em duas frentes. Na arena internacional, pôs-se a preparar politicamente o contato com o B.I.R.D., através de seu presidente John MacCloy, norte-americano familiarizado com as lidas financeiras na área energética. A *Brazilian Traction* era uma empresa privada, que precisava de um empréstimo, proclamando-se fator de “altas prioridades” governamentais no Brasil, e que, segundo Borden, encontrava-se num dilema: garantir um bom fornecimento elétrico, ou mergulhar numa séria crise de energia.

Na frente brasileira, Henry Borden devia levar o governo brasileiro a responsabilizar-se pelo financiamento do grupo *Light*. Para tanto, precisava de bons planos, de uma base legal e de bons contatos. Como já vimos, os planos já existiam, graças aos engenheiros do grupo *Light*, competentes e plenos de experiência, e às iniciativas de Billings. A base legal para os planos técnicos também já existia: ainda sob influência dos planos de expansão de Billings, o poderoso Departamento Jurídico do grupo *Light* tinha conseguido autorizações para exercer novas mudanças nos rios, o que caracterizaria a ação do grupo *Light* sobre a Natureza, no Brasil.

Durante o segundo semestre de 1947, a *Brazilian Traction* mandou uma proposta oficial ao B.I.R.D. de um empréstimo volumoso de 90 milhões de dólares para suas obras no Brasil, com a garantia de nosso governo.

Não houve dificuldade para o grupo *Light* convencer o “staff” executivo do governo do presidente e general Eurico Gaspar Dutra (1946-1950) a dar a garantia do governo brasileiro ao empréstimo. Até porque este governo foi marcado por uma postura fortemente privatista e pró-norte americana, destacando-se nele o ministro da Fazenda Correia e Castro, que agiu no caso com verdadeiro preposto da *Light*, enfrentando as violentas críticas da oposição ao fato de o único

empréstimo do B.I.R.D. ao Brasil ser dado a uma empresa privada.

Quase um ano de debates e de tramitações foi necessário para que a garantia do governo brasileiro fosse efetivamente dada, em 15 de novembro de 1948. No entanto, o aspecto mais notável do empréstimo à *Brazilian Traction* escapou até à oposição da época: é que, de forma sofisticada e imediata, ele implicava no disfarce de uma remessa de lucros para o exterior, contida na própria estrutura do empréstimo.

O "PULO DO GATO"

O esclarecimento preciso, segundo as técnicas jurídicas e contábeis, das manobras da estrutura operacional do empréstimo, só foi feito onze anos depois num documento do B.N.D.E. (Banco Nacional para o Desenvolvimento Econômico), o "Relatório do Grupo de Trabalho do Departamento Jurídico do Banco Nacional para o Desenvolvimento Econômico" sobre os contratos do B.I.R.D. com o grupo *Light*. Resumindo, a operação aconteceu como um jogo de atribuições que contou com as etapas seguintes: primeiro, o Banco Mundial faz o empréstimo à *Brazilian Traction* em dólares (o montante de 90 milhões foi dividido em duas concessões: uma de 75 milhões, assinada em 7 de janeiro de 1949, e outra de 15 milhões, assinada em 18 de janeiro de 1951), e esta, como empresa "holding", repassa-o para suas empresas no Brasil. Em seguida, estas empresas subsidiárias emitem obrigações contra o dinheiro recebido, em favor da "holding", no valor de 120% do total cedido. Depois, a *Brazilian Traction* emite bonificações sobre o empréstimo; mas é decisivo perceber que as bonificações e as obrigações não vão diretamente para o B.I.R.D., e sim para uma instituição chamada "*National Trust Company*" que as cauciona e repassa-as então para o Banco. Esta instituição "Trust" assina também, diretamente com o governo brasileiro, um Documento de Garantia segundo o qual este governo ratifica seu compromisso enquanto fiador do empréstimo. Por fim, um "Pacto Adicional de Garantia" assinada entre a *Brazilian Traction* e a "*National Trust*" determina que as obrigações das subsidiárias brasileiras do grupo *Light*, de 120% sobre o valor total do empréstimo, rendem juros de 8% ao ano; no entanto, os juros recebidos pelo Banco Mundial eram de 4,5% ao ano; o que mostra-nos claramente a remessa de um lucro "maquiado", nesta diferença de juros.

O grupo *Light*, que caracteriza-se cada vez mais como um grupo essencialmente financeiro, passava para uma nova fase de suas manobras neste setor. Com efeito, esta diferença de juros entre a "holding" e suas subsidiárias, sobre o empréstimo, já representava no prazo global para a amortização da dívida, um ganho de 120 milhões de dólares⁽⁶⁾, sem nenhum esforço adicional e sem

submeter o grupo a nenhuma legislação brasileira sobre a remessa de lucros para o exterior. E o grupo sentia-se à vontade no jogo realizado, pois a empresa intermediária financeira, a “*National Trust*”, tinha como um de seus diretores o próprio Henry Borden...

Não é à toa, tomando uns uísques para comemorar o fato, o Major McCrimmon, um dos diretores mais espertos da *Light*, tenha ironizado os capitalistas brasileiros, que “não possuem o senso das perspectivas”...⁽⁹⁾

NOTAS

- (1) cf. CASTRO, N. - **O Setor de Eletricidade no Brasil** - tese na UFRJ, Rio de Janeiro, 1985, mimeog., p. 109.
- (2) Idem, *ibidem*, p. 116.
- (3) cf. E.B.E. nº4, Núcleo de documentação Técnica da ELETROBRÁS, 1966, ano II.
- (4) TENDLER, J. - **Electric Power in Brazil: Entrepreneurship in the Public Sector** - Harvard University Press, Cambridge, 1968.
- (5) cf. **Public Utilities**, vol. XLIII, nº 13, p. 870 a 872.
- (6) cf. BORDEN, H. - **Discurso para a Câmara Americana de Comércio no Rio de Janeiro, 1954** - Acerv CDHEI - ELETROPAULO.
- (7) ver BOCCARA, P. - **O Capitalismo Monopolista de Estado** - Seara Nova, Lisboa, 1976 (4 vols.); LIMA, A. A. - **O Poder Executivo nos Estados Contemporâneos** - Artenova, Rio de Janeiro, 1975; e MUTTI, A. e SEGATTI, P. - **A Burguesia de Estado** - Zahar, Rio de Janeiro, 1979.
- (8) cf. LOSACCO, S. **Manobras Financeiras da Light**, In: **Estudos Sociais**, vol. III, nº 12 (abril de 1962), Rio de Janeiro, p. 458.
- (9) cf. **O Jornal**, Rio de Janeiro, 15.02.1949.

