

## ENERGIA ELÉTRICA E CAPITAL ESTRANGEIRO: O CASO DA SÃO PAULO LIGHT, 1899-1904\*

Tamás Szmrecsányi\*\* e Flávio A.M. de Saes\*\*\*

As melhores fontes de informação sobre as origens da produção e distribuição de energia elétrica em larga escala no Brasil encontram-se no Canadá, mais precisamente em Toronto, nos arquivos da Brascan Ltd., companhia à qual pertencia a empresa *Holding Brazilian Traction, Light and Power Co. Ltd.*, fundada em 1912 a partir da integração das concessionárias *The São Paulo Tramway, Light and Power Co. Ltd.*, *The Rio de Janeiro Tramway, Light and Power Co. Ltd.* e *The São Paulo Electric Co. Ltd.* Até hoje, nenhum pesquisador brasileiro teve acesso a esses arquivos, cuja riqueza foi recentemente comprovada por dois livros de colegas canadenses que puderam valer-se deles. Esses dois livros<sup>1</sup>, assim como nossos próprios trabalhos sobre o tema<sup>2</sup>, servem de base à presente comunicação, na qual analisamos as origens e a formação inicial da primeira das referidas empresas concessionárias.

Da mesma forma que as migrações internacionais de pessoas, os movimentos internacionais de capitais são determinados fundamentalmente pelos fatores de atração e de repulsão das economias entre as quais

eles se realizam. No caso das economias em questão — a brasileira (ou melhor, a de São Paulo) e a canadense — esses fatores podiam ser claramente identificados no final do século XIX. Eles se vinculavam, de um lado, à abundância de capitais e à falta de oportunidades de empregá-los lucrativamente no Canadá, e, do outro, ao rápido surgimento dessas oportunidades no Brasil, e mais precisamente no estado de São Paulo, sem uma suficiente contrapartida de recursos financeiros locais ou de outras origens. Naquela época, e até o advento da Primeira Guerra Mundial, os grandes capitais dos Estados Unidos ainda não haviam “descoberto” a América do Sul, enquanto que os da Europa se mantinham, em geral, bastante tímidos em relação às oportunidades de investimento em nosso continente.

Foi graças a essa conjuntura peculiar que os capitais canadenses (originários do Canadá, ou de passagem por ele) puderam aproveitar plenamente as vantagens de sua dupla inserção no âmbito tecnológico e comercial dos Estados Unidos e no domínio das instituições e dos investimentos do Império Britânico. A própria abundância desses capi-

\* Tradução de trabalho apresentado no *Deuxième colloque international sur l'histoire l'électricité* (Paris, 3-6 de julho de 1990).

\*\* Professor e pesquisador do Instituto de Geociências da UNICAMP.

\*\*\* Professor e pesquisador da Faculdade de Economia e Administração da USP.

1. Duncan McDowall — *The Light: Brazilian traction, Light and power company limited, 1899-1945*, University of Toronto Press, 1988; C. Armstrong & H.V. Nelles — *Southern exposure: canadian promoters in Latin America and the Caribbean, 1896-1930*, University of Toronto Press, 1988.

2. Flávio A.M. de Saes — *A grande empresa de serviços públicos na economia cafeeira, 1850-1930*, São Paulo, 1986, Ed. Hucitec; Tamás Szmrecsányi, “Apontamentos para uma história financeira do grupo Light no Brasil, 1899-1939”, *Revista de Economia Política*, 6(1), jan./abr. 1986, pp. 132-135; Tamás Szmrecsányi, “A era dos trustes e cartéis”, *História e Energia* nº 1, maio de 1986, pp. 6-20; e Flávio A.M. de Saes, “Café, indústria e eletricidade em São Paulo”, *Idem*, pp. 21-31.

tais era primordialmente devida a essa dupla inserção, uma vez que o Canadá ainda era naquela época um importador líquido de recursos financeiros. Esse fato lhes conferia de saída um caráter transnacional, por meio do qual as referidas empresas "canadenses" se internacionalizaram desde o início de suas operações. As sedes administrativas das mesmas, assim como vários de seus principais acionistas podiam estar domiciliados no Canadá, mas a maioria deles certamente não tinham seus domicílios naquele país. A maior parte dos recursos financeiros de seus investimentos sempre proveio de Londres e de Nova Iorque, e não de Toronto ou de Montreal.

A preferência dos empresários canadenses pela América Latina em geral, e pelo Brasil em particular, acabou se configurando por exclusão. Como os mercados locais do Canadá e dos Estados Unidos já estavam tomados e como os da Europa permaneciam em sua maior parte inacessíveis, praticamente inexistiam outras oportunidades de investimentos dotados da mesma rentabilidade. Isso revelar-se-ia particularmente verdadeiro no caso da São Paulo Light, uma empresa fundada em 1899 e já lucrativa em 1902, a qual iria transformar-se na base de um império econômico e financeiro cujas fronteiras estender-se-iam bem além da Paulicéia e do Canadá. Já às vésperas da Primeira Guerra Mundial, o grupo de empresários que a controlava tinha negócios também em outras regiões do Brasil, assim como no México e na Espanha.

Devemos, porém, recuar no tempo para poder recuperar as suas origens. De acordo com uma primeira versão oficial, até hoje aceita pela maioria no Brasil, trata-se de uma história que começou pela outorga, em junho de 1897, a Francisco Antonio Gualco e a Antônio Augusto de Souza, de uma concessão exclusiva para a exploração dos serviços de bondes elétricos na cidade de São Paulo. Segundo a mesma versão, essa concessão

foi complementada um ano e meio depois pela permissão de implantar linhas de transmissão de energia em todas as ruas da Capital e de seus subúrbios, e para o fornecimento de iluminação elétrica e de força motriz. A entrada em cena da Light só ter-se-ia dado nesse momento, depois que Gualco "constatando a falta de suficientes capitais locais para o empreendimento... conseguiu interessar nele alguns capitalistas canadenses...".

Esse relato não foi confirmado pela versão igualmente oficial do professor McDowall, historiador canadense contratado pela Brascan. Segundo ele, a história da concessão feita à Light teve início, não em São Paulo ou Toronto, mas em Montreal, onde trabalhava e vivia, desde o início da década de 1890, o empreiteiro e locador de mão-de-obra Francisco Antonio Gualco (1840-1899), o qual, nessa qualidade, tinha participado da construção da *Canadian Pacific Railway*, a primeira ferrovia transoceânica do Canadá. Originário da Itália e antigo oficial de marinha do seu país, Gualco era alguém que hoje em dia poderíamos chamar de aventureiro. Sempre disposto a enriquecer-se à custa de terceiros, ele havia começado a interessar-se pelos negócios do Brasil pouco após a Abolição da Escravatura em 1888, e da Proclamação da República no ano seguinte. Um dos seus projetos era o de promover a emigração de trabalhadores franco-canadenses ao nosso país, para serem arrematados como mão-de-obra nas fazendas de café de São Paulo, a fim de complementarem e, eventualmente, até substituírem a força de trabalho dos imigrantes provenientes da Itália<sup>4</sup>.

Em 1895, Gualco conseguiu que o próprio governador do estado de São Paulo, Bernardino de Campos (1841-1915), se interessasse por seu projeto. O governador pediu a seu filho, Américo de Campos, que acompanhasse e apoiasse as iniciativas de Gualco. Estas, porém, não parecem ter obtido muito bons resultados, já que, em 1897, o gover-

nador do Canadá viu-se obrigado a desembolsar a soma de US\$ 3.778 para o retorno dos imigrantes de origem canadense que tinham sido atraídos e enganados pelo esquema de Gualco. Mas, apesar dessas desventuras (de outrem), o relacionamento estabelecido por Gualco com os membros da elite dirigente paulista não tardou a frutificar em outras direções, bem mais lucrativas do que aquela que ele havia inicialmente tentado explorar.

Graças à ajuda de um outro filho de Bernardino de Campos, o advogado Carlos de Campos (que mais tarde iria trabalhar na Light nessa condição, vindo depois igualmente tornar-se governador de São Paulo na década de 1920), e do engenheiro Alípio de Borba (posteriormente chefe dos serviços de bondes da mesma empresa), ele pôde conhecer em 1896 a queda d'água denominada Cachoeira do Inferno, situada em Santana do Parnaíba, nos arredores da capital paulista, onde, alguns anos mais tarde, a Light iria implantar sua primeira usina hidrelétrica. A associação de Gualco com Antônio Augusto de Souza foi uma consequência direta desse evento. Segundo Duncan McDowall<sup>3</sup>, teria sido muito difícil para ele encontrar um parceiro melhor. Sogro de Carlos de Campos, o também advogado Antônio Augusto de Souza era um personagem experimentado nos negócios relacionados aos transportes públicos urbanos, tendo participado da fundação da Cia. Viação Paulista, uma das empresas de bondes e tração animal que a Light iria posteriormente eliminar através de sua concorrência.

Munido das concessões que havia obtido, com a ajuda de Souza, das autoridades municipais de São Paulo — que, na época, já era uma cidade de 200 mil habi-

tantes em plena expansão industrial —, Gualco empreendeu uma viagem à Europa e aos Estados Unidos, a fim de atrair capitalistas e empresários dos países de seu itinerário, sem nada conseguir entretanto. De acordo com o professor McDowall, a solução para seu problema somente surgiria no Canadá em 1898, quando Gualco, tendo voltado a Montreal, retomou contato com pessoas que havia conhecido durante a construção da *Canadian Pacific*. Uma dessas pessoas era James Ross, que havia se tornado um dos proprietários da empresa concessionária dos serviços de bondes elétricos daquela cidade<sup>4</sup>.

Além dos negócios que controlava em Montreal, Ross mantinha ainda uma associação com William Mackenzie, também antigo empreiteiro da construção de ferrovias e presidente da *Canadian Northern Railway*, cuja sede se localizava em Toronto, cidade da qual Mackenzie também era concessionário dos serviços de bondes. Segundo McDowall, Ross teria sido a pessoa que primeiro despertou Mackenzie para o negócio de São Paulo, cabendo a este último a iniciativa de convidar o engenheiro eletricista norte-americano Frederick S. Pearson para opinar sobre os seus aspectos técnicos. De acordo com a mesma versão, os três conjuntamente teriam tomado a decisão de enviar um especialista a São Paulo, com o objetivo de estudar *in loco*, não apenas aqueles aspectos, mas principalmente as potencialidades do mercado daquela cidade para os serviços de bondes elétricos. E teria sido a partir do relatório desse especialista, o engenheiro norte-americano Robert C. Brown, que finalmente resultou a decisão de se criar a Light, por meio da qual os três associados, junto com outros, iriam adquirir as concessões de Gualco e de Souza<sup>5</sup>.

3. Edgard Egydio de Souza — "Esboço sobre a história da São Paulo Light" (fevereiro de 1949), *História da Light: primeiros 50 anos*, São Paulo, 1982, Eletropaulo, pp. 17-164.

4. McDowall — *Op. cit.*, pp. 31-32.

5. *Idem*, p. 33.

6. *Idem*, pp. 35, 50 e 53-54.

7. *Idem*, pp. 38-39.

Essa última operação ocorreu efetivamente no mês de setembro de 1899, através do pagamento aos dois concessionários originais de 248 contos de réis, soma equivalente a 7.750 libras esterlinas ao câmbio da época. Gualco ainda recebeu além disso, a título de comissão, alguns milhares de ações da nova empresa, poucas semanas antes de sua morte em São Paulo<sup>8</sup>.

Conforme essa versão, William Mackenzie teria sido desde o início o principal responsável pela fundação da São Paulo Light, uma companhia que ele controlou até o término de sua vida. Essa interpretação, porém, não coincide com a de Armstrong & Nelles<sup>9</sup>, segundo os quais tal iniciativa teria sido devida principalmente ao empenho e aos esforços pessoais de Frederick Pearson. De acordo com aqueles autores, este teria sido o primeiro a saber da oferta de Gualco, ao passar por Montreal em 1897, imediatamente vindo a se interessar por ela devido ao fato de que já conhecia o Brasil, país em que estivera dez anos antes, ainda nos tempos do Império, e que já naquela ocasião o havia impressionado bastante<sup>10</sup>.

Segundo essa mesma versão, teria sido igualmente ele que, em 1898, tomou a decisão de enviar a São Paulo, não apenas o já mencionado engenheiro R.C. Brown, mas também um outro compatriota seu, o engenheiro hidráulico H.L. Cooper, o qual deveria aferir o potencial energético da cachoeira de que falamos há pouco<sup>11</sup>. Essa versão ajuda a explicar porque Brown submeteu inicialmente o seu relatório apenas a Pearson, em janeiro de 1899, e porque este, depois da fundação da Light em Toronto, trouxe os dois engenheiros de volta ao Brasil, em junho daquele mesmo ano<sup>12</sup>.

De qualquer modo, o que permanece certo é que Fred Pearson pessoalmente não dispunha dos capitais necessários para iniciar o empreendimento e para levá-lo a bom termo. Por causa disso, segundo Armstrong

& Nelles<sup>13</sup>, ele teria tentado primeiramente obter o apoio financeiro de capitalistas do seu próprio país. Não tendo sido bem sucedido nessa tentativa, ele teria pretendido interessar no negócio alguns especuladores franceses que conheceu em Cuba por intermédio de seu compatriota (e futuro associado) Percival Farquhar. Mas, antes de partir para a Europa com esse intuito, ele havia pedido um parecer a respeito do seu amigo e homônimo de Halifax, o advogado canadense Benjamin F. Pearson, o qual lhe teria sugerido que entrasse em contato com William Mackenzie em Toronto. Isso foi feito por Frederick Pearson, e Mackenzie, que já o conhecia, acabou se interessando pelo negócio, passando a propô-lo a seus amigos da comunidade financeira de Toronto.

Essa comunidade de homens de negócios era liderada por George Cox, presidente do *Bank of Commerce*, um dos principais bancos do Canadá, bem como de diversas companhias de seguros<sup>14</sup>. No final do século XIX, William Mackenzie já era um dos membros mais proeminentes desse grupo, tendo feito sua fortuna por meio da construção e operação de ferrovias e através da organização e manutenção de serviços de eletricidade e de transportes públicos urbanos. Não obstante suas exíguas dimensões e sua relativa insignificância no mundo capitalista daquela época, o mercado financeiro de Toronto — da mesma forma que a economia canadense que o abrigava — era dotado de grande dinamismo. Sua bolsa de valores, situada num imóvel pertencente ao *Bank of Commerce*, era tão ativa quanto fechada: todas as suas transações se mantinham sob o estrito controle dessa mesma comunidade financeira<sup>15</sup>.

Nesse mercado de capitais, que estava longe de ser "livre", as novas emissões de títulos e demais papéis financeiros eram usualmente adquiridos de início por "sindicatos" (ou consórcios) fechados, sob a forma de debêntures vinculadas ou não a ações. A

venda destas últimas ao público em geral só costumava ser feita quando as empresas em questão já se encontrassem em plena atividade, o que permitia aos primeiros subscritores — os chamados *insiders* — obterem uma rápida recuperação dos capitais que haviam adiantado, ao mesmo tempo que as obrigações correspondentes continuavam a garantir suas carteiras e a pagar-lhes os juros correspondentes. Não parece necessário enfatizar que essas transações eram usualmente muito lucrativas, assegurando a seus titulares uma margem considerável do que Hilferding iria designar como “lucros do fundador”.

A formação da São Paulo Light foi efetuada dentro desses padrões. De acordo com as estimativas de Frederick Pearson, a companhia iria precisar inicialmente de US\$5 milhões (aos valores da época). Ele sabia por antecipação que o investimento total seria bem superior a essa soma, mas, aparentemente, ele quis evitar pedir mais recursos de início, a fim de não assustar os financistas canadenses. Ao seu lado, os membros do sindicato constituído por William Mackenzie tinham plena consciência do caráter “altamente especulativo” da proposta de Pearson, o que não os impediu, entretanto, de emprestar-lhe o seu apoio<sup>16</sup>.

Isso, porém, não significava que eles o fariam apenas com seu próprio dinheiro. Com o objetivo de obter os fundos necessários, eles criaram uma companhia emissora de títulos, cotados em média a 90% do valor nominal das ações correspondentes. Devido às pequenas dimensões do mercado canadense de valores, no qual todos se conheciam,

o capital respectivo poderia vir a ser integralizado progressivamente, por meio de pagamentos mensais ou bimensais, conforme as necessidades da empresa envolvida, a qual sempre poderia contar com eventuais créditos bancários para o atendimento de contingências inesperadas e mais urgentes. Se tudo caminhasse de acordo com os planos preestabelecidos, as receitas correntes da mesma não tardariam a ser suficientes, não apenas para remunerar o serviço das obrigações contratadas, mas também para possibilitar a venda a terceiros das ações que lhes eram vinculadas.

Em abril de 1899, Zebulon Lash, advogado e procurador de William Mackenzie, obteve do governo da Província de Ontário uma autorização para emitir 50 mil debêntures ao preço unitário de US\$100 (canadenses), as quais iriam pagar a seus detentores juros anuais de 5% durante um período de 30 anos. Os subscritores dessas obrigações deveriam pagar inicialmente apenas o equivalente a US\$ 3 milhões, a 90% do seu valor original, em dez prestações iguais e sucessivas a cada 60 ou 90 dias, segundo as necessidades de financiamento da empresa. A fim de compensarem seus riscos, esses subscritores iniciais poderiam dispor ainda de uma quantidade pelo menos equivalente de ações da mesma.

Nessas condições, evidentemente, a subscrição inicial do capital da Light pôde ser realizada sem maiores dificuldades. Todos os tomadores de obrigações receberam bonificações em ações num valor pelo menos equivalente ao da subscrição de debêntures que fizeram. Em alguns casos particulares

8. *Idem*, pp. 45-46.

9. Armstrong & Nelles, *op. cit.*, p. 43.

10. Esse fato é confirmado por McDowall, *op. cit.*, p. 61.

11. Armstrong & Nelles, *op. cit.*, p. 44.

12. McDowall, *op. cit.*, p. 38.

13. Armstrong & Nelles, *op. cit.*, p. 46.

14. *Idem*, pp. 7-8.

15. *Idem*, pp. 21-22.

16. *Idem*, pp. 46-47.

como os de George Cox, William Mackenzie e Frederick Pearson — esse nível foi amplamente superado, chegando a 130%<sup>17</sup>.

Até o professor McDowall chegou a reconhecer que, em abril de 1899, a São Paulo Light ainda constituía um empreendimento puramente especulativo, cujos recursos eram mais contábeis do que reais, e cujos estatutos não passavam de uma simples fachada jurídica. Para comprovar isso, basta mencionar o fato de a primeira direção da companhia ter sido composta, não de capitalistas ou empresários, mas de estenógrafos, funcionários administrativos subalternos, jovens advogados e contadores dos escritórios de Zebulon Lash e de William Mackenzie<sup>18</sup>.

Essa direção *pro tempore* seria substituída no mês seguinte por outra, mais definitiva, presidida por William Mackenzie em pessoa, ao mesmo tempo que a empresa lhe “comprava” por US\$150 mil, à vista, o lote restante (não-subscrito) das ações da Light, bem como a “propriedade” das concessões de São Paulo (as quais naquela época estavam ainda legalmente na posse de Gualco e de Souza). Frederick Pearson, por sua vez, foi na mesma ocasião “contratado” como consultor técnico da empresa nos anos de 1899 e 1900, sem quaisquer despesas (por já ter recebido o pagamento de seus serviços sob a forma de ações).

Segundo Armstrong & Nelles<sup>19</sup>, uma das mais importantes decisões do grupo financeiro formado por Mackenzie para apoiar os projetos de Pearson em São Paulo foi o de fazê-lo por intermédio de uma empresa incorporada e sediada no Canadá. Essa decisão não decorria somente do fato de que todos os seus fundadores (com a exceção de Pearson) tinham a nacionalidade canadense; sua verdadeira razão de ser encontrava-se sobretudo no acesso privilegiado que essa condição poderia vir a conferir-lhe ao mercado financeiro de Londres, sem a necessidade de

participar diretamente do mesmo desde o início.

Isso ocorria porque o Canadá, embora fosse um dos territórios integrantes do Império Britânico, já tinha naquela época as suas próprias leis no domínio financeiro, leis essas que eram bem menos rígidas que as que presidiam o funcionamento do mercado de capitais no Reino Unido. Pelo menos Frederick Pearson e William Mackenzie tinham plena consciência das vantagens inerentes a essa ligação: o primeiro porque sabia que os custos finais de seus projetos não tardariam a ultrapassar as possibilidades limitadas dos exíguos mercados financeiros do Canadá<sup>20</sup>, e o segundo porque já havia se habituado a levantar no mercado londrino os fundos necessários à expansão de seus próprios empreendimentos<sup>21</sup>.

Após essa rápida recapitulação das origens da São Paulo Light, estamos em condições de acompanhar a maneira pela qual se deu a sua entrada oficial na capital do estado de São Paulo. Da mesma forma que os antecedentes da formação dessa empresa remontavam a épocas bastante longínquas, a história do desenvolvimento dos serviços de eletricidade e de transportes públicos da referida cidade havia começado bem antes de 1899.

Desde a década de 1870, a cidade de São Paulo encontrava-se em pleno crescimento, refletindo a expansão da cultura cafeeira no seu *hinterland*. Embora o comércio exportador desse produto estivesse localizado no vizinho porto de Santos, a capital paulista foi o primeiro centro urbano em que se concentrou a maior parte dos efeitos modernizadores, econômicos e sociais, do desenvolvimento da produção e das exportações da rubiácea, bem como da de todas as atividades auxiliares e subsidiárias a ela (rede ferroviária, comércio importador, instituições financeiras etc). Essa concentração era devido a razões geográficas e adminis-

trativas, mas ela foi também acelerada pela preferência dos mais ricos fazendeiros de café de nela fixarem suas residências permanentes, fazendo progredir, com seus recursos e com os rendimentos de seus negócios, a vitalidade e prosperidade das atividades econômico-urbanas da capital.

A crescente densidade econômica e demográfica da cidade de São Paulo foi engendrando o surgimento de novas oportunidades comerciais e financeiras vinculadas à implantação e à exploração de vários serviços urbanos de utilidade pública, como os de iluminação das ruas e dos domicílios, de transportes coletivos, de abastecimento de água etc. Esses serviços públicos começaram a surgir na capital paulista já na década de 1870. Os de iluminação pública, por exemplo, haviam sido inaugurados em 1872 e eram da responsabilidade de uma empresa britânica, a *San Paulo Gas Co.* Naquela mesma época, a cidade já contava com uma empresa privada especializada em transportes coletivos urbanos: tratava-se da Cia. de Carris de Ferro de São Paulo, concessionária que tinha a seu cargo o serviço de bondes a tração animal.

Nas décadas subseqüentes, novas empresas foram se acrescentando a ela, como a Cia. de Carris de Ferro de São Paulo a Santo Amaro e a Cia. de Carris de Ferro de Santana. Também durante a década de 1880 foi criada a Cia. Cantareira, para abastecer de água a capital<sup>22</sup>. Todas essas empresas, com exceção da *San Paulo Gas Co.*, tiveram inicialmente pequenas dimensões e eram integralmente controladas por capitais locais. O desenvolvimento delas, entretanto, acompanhou de perto o crescimento da cidade, e várias tinham entre seus principais acionis-



tas e até entre seus diretores grandes fazendeiros de café, banqueiros e diretores de empresas ferroviárias (das quais apenas uma em São Paulo era estrangeira, sendo as demais pertencentes a grupos financeiros locais).

A década de 1890 presenciou a ocorrência de um intenso processo de concentração econômica, devido ao qual, em 1897, só restava em São Paulo uma única empresa de transportes públicos urbanos, a Cia. Viação Paulista, que tinha absorvido, não apenas três outras companhias locais, mas também quatro da cidade de Santos. E, cinco anos

17. *Idem*, pp. 48-49.

18. McDowall, *op. cit.*, p. 40.

19. Armstrong & Nelles, *op. cit.*, pp. 47-48.

20. *Idem*, pp. 51 e 301, nota 18.

21. McDowall, *op. cit.*, p. 53.

22. As informações apresentadas neste parágrafo e nos seguintes foram extraídas do livro de Flávio Saes mencionado na nota 2.

antes, houve a fundação da Cia. Água e Luz de São Paulo, que absorveu a Cia. Cantareira, e que apresentava entre seus serviços o fornecimento de energia elétrica para uso domiciliar, comercial e público. Essa companhia havia incorporado a Empresa Paulista de Eletricidade, fundada em 1888, e chegou a fornecer energia até o início do século XX, a partir de uma usina termoelétrica que abarcava quatro geradores a vapor. Naqueles anos ocorreu ainda a fundação da Cia. Telefônica do Estado de São Paulo, cujo controle acionário passou, no final do século XIX, para o Banco União de São Paulo.

Tal era, resumidamente, a situação dos serviços públicos urbanos em São Paulo no momento da chegada da Light. Esta em poucos anos iria conseguir absorver todas as empresas que acabam de ser mencionadas, recebendo por isso o apelido de “polvo canadense”. Mas, as suas conquistas mais importantes ocorreram entre 1899 e 1901, quando a Light obteve da administração municipal de São Paulo um virtual monopólio dos serviços de bondes, de iluminação pública, de produção e distribuição de energia. Essa posição dominante era resultante não apenas da concorrência econômica mas também de manipulações políticas, e este último fator parece ter sido até mais importante do que o primeiro.

A própria concessão dos serviços de bondes elétricos a Gualco e Souza em 1897 já tivera esse duplo caráter. Por outro lado, não há dúvidas de que a presença nos negócios da Light, desde os seus momentos iniciais, de líderes políticos como Carlos de Campos — filho do governador Bernardino de Campos, e ele próprio futuro primeiro mandatário do Estado — contribuiu muito para facilitar as coisas para a companhia canadense.

No plano puramente econômico, a superioridade da Light face a seus concorrentes no Brasil era primordialmente de caráter finan-

ceiro. Quando ela inaugurou a sua primeira usina, em setembro de 1901, a hidroeletricidade já não era desconhecida quer no estado de São Paulo quer no resto do país. Seu papel no desenvolvimento da economia paulista deve, portanto, ser avaliado menos em termos tecnológicos do que do ponto de vista do peso de seus capitais.

Deixando momentaneamente de lado a questão do exato montante destes, e do grau de sua efetiva integralização naquela época, deve-se reconhecer que eles eram bastante consideráveis, bem superiores aos fundos então normalmente mobilizáveis através das fontes convencionais de recursos do país. O capital inicial registrado pela São Paulo Light no Brasil montava a US\$ 6 milhões, equivalentes, ao câmbio da época, a aproximadamente 40 mil contos de réis. Essa importância era comparável ao capital na época da Cia. Paulista de Estradas de Ferro, que era então a maior empresa privada nacional, o qual montava a 60 mil contos de réis em 1899, depois de quase 30 anos de funcionamento.

A escassez, no Brasil daqueles tempos, de grupos econômicos e financeiros locais capazes de mobilizar volumes comparáveis de recursos financeiros parece ter sido o principal fator econômico responsável pela posição monopolista conseguida pela Light desde o início de suas atividades no país. Essa posição, por sua vez, constituía a principal razão de ser do nível de seus lucros, que lhe permitiram pagar dividendos a seus acionistas já a partir de 1902 — dois anos após a inauguração de seus serviços de bondes, e apenas um depois da inauguração de sua primeira usina elétrica. Naquele mesmo ano, o capital oficial da companhia foi elevado de US\$ 6 para US\$ 7 milhões, o preço de suas ações saltou de US\$ 50 em fevereiro para US\$ 108 apenas dois meses mais tarde.

Foi naquele momento que os seus fundadores puderam realizar seus primeiros



grandes lucros ao revenderem parte das ações que possuíam. O número de acionistas da Light aumentou de 200 em 1902 para quase 700 em 1905. Mesmo a crise financeira internacional de 1903 não chegou a abalar essa tendência, e os preços em bolsa das ações da companhia atingiram o nível de US\$ 140 ao final daquele último ano. Seus lucros se mantinham tão elevados que Frederick Pearson se via continuamente obrigado a pedir aos escritórios de Toronto que mantivessem a máxima discrição a respeito<sup>23</sup>.

Essa discrição era necessária não apenas por motivos fiscais, mas também para evitar possíveis reivindicações de tarifas mais baixas por parte das autoridades de São Paulo, sobretudo no âmbito dos transportes coletivos. Bilhetes de bonde mais baratos para os operários da nascente indústria paulista poderiam vir a comprometer o nível das receitas da empresa, reduzindo em consequência a lucratividade dos seus serviços. Mas, havia também uma outra razão, talvez ainda mais importante, para todo esse sigilo. Ao contrário da maioria de seus associados, Pearson queria que pelo menos uma parte dos lucros operacionais fosse reinvestida na própria companhia, a fim de aumentar seus ativos reais no Brasil, cujas autoridades nunca deveriam vir a saber que o capital inicial da Light tivera em suas origens uma natureza puramente contábil.

Parece importante acrescentar aqui que os lucros da Light foram, desde o início, não apenas operacionais, mas também (e talvez principalmente) financeiros e especulativos.

Embora fosse efetivamente uma empresa "produtiva", devotada à organização, manutenção e exploração de serviços urbanos de utilidade pública, essa companhia desde cedo se constituiu um instrumento para a realização de grandes negócios "não-produtivos", para benefício de seus principais acionistas, cujos lucros se originavam menos do funcionamento cotidiano da empresa do que das transações financeiras com suas ações e debêntures.

De qualquer forma, os argumentos de Pearson acabaram convencendo seus sócios canadenses, os quais se decidiram, no início do século XX, a expandir seus negócios no Brasil. A fundação da Rio Light em 1904 foi o primeiro e um dos principais resultados dessa decisão. Mas, é importante notar que ela não foi devido somente à atração exercida pela lucratividade dos negócios em nosso país, ou pelas numerosas novas oportunidades que nele estavam surgindo desde o final do século XIX. Uma importância pelo menos equivalente deve ser atribuída aos fatores de repulsão representados pelas mudanças de orientação política das autoridades municipais canadenses em relação às empresas concessionárias de serviços públicos urbanos<sup>24</sup>. A regulamentação governamental e a municipalização desses serviços estavam justamente começando naquela época no Canadá, enquanto que nada de semelhante chegava a tolher então os horizontes empresariais no Brasil. Em vista disso, o desenvolvimento da São Paulo Light lhes pareceu, mais do que uma experiência a prosseguir e aprofundar, um modelo a ser reproduzido e ampliado.

23. Armstrong & Nelles, *op. cit.*, pp. 60-61.

24. McDowall, *op. cit.*, pp. 48-49.