

***Falsa concorrência: investimento estrangeiro no setor elétrico na América
Latina no início do século XX.***

Alexandre Macchione Saes

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. As cidades latino-americanas estavam em amplo crescimento, ainda longe dos 6,6 milhões de habitantes com que contava 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 regionalmente e economicamente importantes, com populações grandes para países periféricos. O crescimento urbano demandava investimentos nos setores de serviços urbanos, como transporte público, distribuição de energia, água e iluminação. No geral, a origem da prestação de tais serviços foi realizada por empresas pequenas municipais. 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, faziam com poucos anos de defasagem dos centros urbanos europeus e americanos, em que tais inovações também eram novidades.

A vida dessas empresas municipais nas grandes cidades, porém, não durou muito tempo, afinal com o crescimento das empresas estrangeiras de fornecimento e produção de materiais elétricos e distribuição dos serviços de eletricidade, algumas multinacionais passam a tentar controlar o mercado latino-americano.¹ 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 AEG, empresa Alemã, conquistou o cone sul americano, em cidades como Buenos Aires, Montevideú e Santiago, a canadense Light (com capital e forte influência de diretores americanos), controlou cidades como São Paulo, Rio de Janeiro e Cidade do México.

¹ A energia elétrica só pôde ser considerada realidade industrial depois das exposições internacionais de Viena (1878) e sobretudo de Paris (1881). Desses encontros, produtos como diferentes dínamos, a descoberta da reversibilidade, a competição entre as lâmpadas incandescentes alemãs e as 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. BRODER, A. “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, p.87.

Na interpretação de Albert Broder (1986), uma das garantias para a ampliação do conhecimento científico nesta fase da segunda industrialização foi a criação das leis de patentes, mecanismo de garantia que os retornos dos investimentos pudessem beneficiar os inventores. O acordo internacional de patentes foi estabelecido na Convenção de Paris de 1883, em que as diretrizes determinadas pela Convenção já eram suficientes para estimular que grandes recursos fossem dirigidos para setores em amplo desenvolvimento industrial químico e energético, que em determinados momentos necessitava de apoio de estruturas financeiras para sustentar o caro e complexo desenvolvimento tecnológico.

Desta maneira, EUA e Alemanha, países com estruturas financeiras em fase de consolidação e com uma industrialização em marcha forçada, comporiam uma estrutura “bipolar da indústria eletro-técnica no plano internacional”. 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 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 ponta do desenvolvimento tecnológico, diante a concorrência existente no mercado americano, detendo cerca de 2.000 patentes de invenções elétricas. Finalmente em 1892, com o patrocínio do capital financeiro de J.P Morgan se deu a fusão das empresas, que logo teriam que avançar para mercados além do norte-americano. Contemporaneamente, George Westinghouse utilizando-se de novas técnicas relacionadas com transformadores elétricos e a produção de energia por meio da mais moderna hidroelétrica do mundo, Niagara Falls, fundou a Westinghouse Electric. O poder das duas companhias era tamanho que em trinta anos foram capazes de adquirir quase cinquenta empresas de energia elétrica.² Nas duas primeiras décadas

² ALMEIDA, M. W. de. *Estado e energia elétrica em São Paulo: CESP, um estudo de caso*. Campinas: Dissertação de Mestrado, IE/UNICAMP, 1980, p. 9.

do século XX, EUA e Alemanha mantinham cerca de 2/3 das exportações de materiais elétricos.³

Por mais que pudesse parecer que existisse um cenário de concorrência 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 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, locomotivas elétricas e, depois de 1918, para aparelhos de som e imagem.

Todavia, as ligações entre as empresas não ocorreram apenas entre mesmas nacionalidades. Entre a General Electric e a AEG existiram acordos, como: a empresa alemã tinha direito de utilização das patentes americanas no mercado europeu. Essas patentes americanas utilizadas pela AEG eram extremamente necessárias para os 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, foi difundida entre os americanos, que em 1891, controlavam o maior número de linhas de bondes no mundo, enquanto na Europa o setor era ainda uma curiosidade.⁴

Enquanto isso na Alemanha,⁵ na primeira década do século XX um processo de concentração dos grupos da indústria elétrica, formou dois grandes grupos, a Siemens e a AEG. A sobrevivência desses dois grupos foi possível pelo apoio financeiro dos grandes bancos alemães, o Elektrobank, Deutsche Bank e Berliner Bank. A lógica de

³ A Inglaterra, por meio das filiais americanas e alemãs, como a British Thomson-Houston filial da General Electric, e a Siemens Brothers, filial da Siemens era a maior exportadora de cabos elétricos do mundo.

⁴ BRODER, 1986, p.90-116.

⁵ No final do século XIX, a Alemanha com a política de reduzir seus déficits na balança de pagamentos, iniciou campanhas para o 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, 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. Entretanto, esses bancos assumiam uma função específica na América Latina, "*German great banks are famous for their promotion and support of German industry at home. In Latin America, however, this kind of direct investment by the great banks was only evident in railroads and the new electrical industry.*" E, se os investimentos em ferrovias não eram tão rentáveis, "*German investment in the new electrical industry, on the other hand, turned out to be quite profitable, and contributed significantly to the introduction of this new technology into Latin America.*" YOUNG, G. "German banks and German direct investment in Latin America, 1880-1920: the case of electricity" In: MARICHAL, C. *Foreign Investment in Latin America*. 11th International Economic History Congress. Milan: 1994, p.58-9.

cooperação entre empresas alemãs e americanas, com a AEG e GE, se manteve dentro da Alemanha, e assim, as duas 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 na Ásia onde, ao contrário, a AEG se desenvolve vigorosamente de acordo em estreita harmonia com a General Electric.”⁶

A Siemens partiu para dois mercados promissores na América Latina em 1895. No início, a empresa funcionou com pequenas casas de negócios (*bureaux*) no México e no Brasil. Os *bureaux* ofereciam componentes elétricos para as companhias municipais e particulares. Entretanto, já em 1897 os negócios da empresa alemã tenderam a crescer, ao garantir concessão dos serviços urbanos no Rio de Janeiro e na Cidade do México. Em fevereiro deste mesmo ano a empresa fundou em Londres a Mexican Electric Works Ltd. (apoiado pelo 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, com apoio da maior casa de importação e exportação de café Theodor Wille & Co. e o banco alemão Deutsche Bank, fundou-se o instituto Elektrische Licht-und Kraftanlagen AG, originando a companhia de serviços públicos do Rio de Janeiro, a Brasilianische Elektrizitäts-Gesellschaft, cuja sede era Berlim.⁷

A presença da Siemens como concessionária de serviços públicos na América Latina, entretanto, não durou mais que dez anos. A empresa alemã perdendo interesse pela prestação de serviços, passou a privilegiar a comercialização de equipamentos elétricos, cedendo o mercado para outra grande empresa do setor de geração e distribuição de energia elétrica, a canadense Light. Sobre o comando do americano Fred Stark Pearson, a Light formada em 1899 para oferecer os serviços de transporte e energia elétrica em São Paulo, em poucos anos se expandiu para os mercados em que a Siemens mantinha seus serviços. Em 1903, a Mexican Electric Works, empresa da Siemens era vendida de maneira lucrativa para a Mexican Light & Power Company Ltd, e em 1905, a antiga concessionária da capital brasileira, Brasilianische Elektrizitäts-Gesellschaft seguiu para o mesmo grupo canadense, formando então a Rio de Janeiro Light & Power Company Ltd.

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

⁶ BRODER, 1986, p.107.

⁷ YOUNG, 1994, p.60.

AEG, em 1897, conseguia a concessão de distribuição e geração da energia elétrica na cidade latino-americana mais rica no momento, Buenos Aires, e da 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.⁸

A CATE demonstrava ampla maturidade e, em 1905, conquistou o monopólio dos serviços em Buenos Aires, cidade que apresentando um enorme crescimento, alcançou 1.400 mil habitantes em 1914. O desenvolvimento da CATE, 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 importado pela Argentina era proveniente dos EUA (42%). Os 25% dos materiais elétricos importados da Alemanha não eram suficientes para abastecer toda a concessão da CATE, que utilizava materiais da GE.⁹ Para acompanhar o crescimento da capital portenha, a empresa alemã iniciou a construção de usinas térmicas e linhas de transmissão, permitindo 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 1907.¹⁰

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 (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 Valparaiso, uma empresa da AEG e da Siemens que atuava em outra importante cidade do Chile. Valparaíso, era um importante centro comercial e financeiro do Chile.¹¹ A concentração de negócios e a

⁸ YOUNG, 1994, p.60-1.

⁹ BRODER, 1986, p.91.

¹⁰ A ampliação da produção de energia em Buenos Aires possibilitou maior acesso aos benefícios da eletricidade. Entre os anos de 1909 e 1913, a distribuição da energia para os diferentes setores se modificou: a parcela de consumo para a iluminação privada cresceu de 29% para 33%, da mesma maneira que cresceu a 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 bondes reduziu de 50% para 35%. YOUNG, 1994, p.61.

¹¹ CAVIERES, E. "Foreign investors and investment in Chile, 1860-1930". In: MARICHAL, C. *Foreign investment in Latin America 1850-1930*. 11th International Economic History Congress: Milan, 1994, p.133-4.

proximidade com a capital chilena Santiago tornavam Valparaíso uma cidade atrativa para investimentos em serviços públicos. Por outro lado, Santiago do Chile, ainda era a maior cidade chilena, e concentrava em 1914 uma população de 400 mil habitantes, além dos 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.

A expansão continuou no Uruguai, quando a CATE obteve a concessão da eletrificação de Montevideú, e em 1907 conquistava também o controle sobre os serviços de transporte urbano de Buenos Aires. Na Argentina a CATE ainda antes da Primeira Guerra Mundial dominou outros importantes mercados, como da segunda maior cidade do país, Rosário com 200 mil habitantes, e de Mendoza 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 Mendoza 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, como as municipais, que dependiam de equipamentos e instalações das empresas estrangeiras como as inglesas, americanas e até mesmo pela Siemens. Esse negócio tornou-se lucrativo na América Latina, já a região que ainda dependia quase que totalmente desses produtos do estrangeiro. Assim, mesmo grandes empresas como a Light que distribuía energia elétrica em cidades como Rio de Janeiro, São Paulo e cidade do México, precisava recorrer a materiais fornecidos pelos quatro grandes fabricantes. 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 que formou este tipo de negócio no Brasil, México e Argentina, somando 4 milhões de marcos. A AEG, nesse período, já havia conseguido estender seus negócios em 34 representações diretas em mais de dez países, *“all the German great banks and principal electrical financing institutes, and many of the older private banking houses, had invested in the CATE.”*¹²

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

¹² YOUNG, 1994, p.62-3.

não tivessem sofrido sanções com o período de guerra, os custos de operação se elevaram demasiadamente. A CATE dependia da importação de carvão da Inglaterra para operar nos centros urbanos latino-americanos, devido à inexistência de jazidas locais, e a rivalidade elevou os custos com a importação. Os lucros no período de guerra reduziram, 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 formaram a Compañia Hispano-Americana de Electricidad (CHADE), com participação de capitais americanos, ingleses e belgas.

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 americano-canadense no período Pós-Primeira Guerra Mundial passaria a compor a parcela mais significativa quanto a origem dos investimentos na América Latina na década de 1920, assim como uma relação comercial mais intensa entre América do Norte e Sul. Os investimentos eram presentes de maneira mais intensiva no Caribe, mas mesmo assim, na transição para o século XX empresas americanas deram início a investimentos nos mercados sul americanos.

E, um caso emblemático de investimentos nos serviços de geração e distribuição de energia elétrica e de transporte urbano foi 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 grandes cidades da América Latina, a Light passou a controlar, nos primeiros anos do século XX, as capitais do Brasil e do México, sem falar ainda da importante cidade brasileira que crescia extraordinariamente, São Paulo. 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 do consumo de materiais elétricos. A Light, por outro lado, não estava 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, ou mesmo gerar conflitos com as principais produtoras.¹³

¹³ A General Electric era representada no Brasil pela empresa Guinle & Co., empresa concorrente da Light na conquista dos mercados no início do século XX. Essa aliança entre General Electric e Guinle &

Assim, para assegurar os mercados, a General Electric formou a grande holding, Electrical Bond & Share com algumas filiais, que se tornaria a grande fornecedora de energia na 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, isso 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.¹⁴ Por mais que a General Electric já fosse uma das principais empresas fornecedoras de materiais elétricos, a Bond and Share era uma forma de garantir a existência de bons mercados consumidores, como no caso do mercado americano, diferente da Light que pendia entre os fornecedores

É interessante ressaltar que, diferente dos conflitos existentes entre empresas nacionais e as estrangeiras frente aos serviços públicos no Brasil,¹⁵ tais conflitos pouco existiram em outros países como na Argentina, Chile e Uruguai. O nacionalismo existente estava nascendo 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. Entretanto, no período de funcionamento da AEG no extremo sul da América, foram raros os conflitos com grupos políticos nacionais interessados em atuar nos mesmos mercados de eletricidade, possibilitando uma fácil expansão nos principais mercados consumidores com legitimidade das classes dominantes.

Ao mesmo tempo, é possível perceber a determinante participação de poucas empresas no fornecimento de serviços e materiais elétricos, e as íntimas ligações entre empresas, 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.(...) 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*

Co. gerou um certo afastamento da Light com a empresa americana, que respondeu com a formação da AMFORP.

¹⁴ 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 adquiridas durante a década de 1920. ENERGIA elétrica no Brasil, 1977, p.59.

¹⁵ SAES, Alexandre Macchione. “Light versus Docas de Santos: capital estrangeiro na formação da cidade de São Paulo no início do século XX”. *Anais do II Encontro de Pós-Graduação em História Econômica da Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica – ABPHE*. Niterói, 2004.

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 discussões sobre as reparações de guerra e depois sua indicação para presidir a segunda comissão de redução das ditas reparações, é suficientemente eloqüente.”¹⁶

¹⁶ BRODER, 1986, p.110.