

A expansão da *Rio de Janeiro Tramway Light and Power* ou as origens do “Polvo Canadense”

Elisabeth von der Weid
Fundação Casa de Rui Barbosa
Rio de Janeiro – Brasil

As empresas do grupo *Light*, e os empresários norte-americanos que as organizaram, chegaram no Brasil através de São Paulo. Os capitalistas estrangeiros atender a uma proposta de concessionários locais de linhas de transporte ferro-carris por tração elétrica, que procuravam capital para desenvolver sua concessão e o encontraram no Canadá. William Mackenzie, capitalista ligado a empresas de estradas-de-ferro e seguros, reuniu-se a outros empresários canadenses e formaram em seu país uma companhia para desenvolver o projeto de carris eletrificados na pequena cidade ao sul do Equador.¹ Em pouco tempo, os canadenses estabeleceram relações estreitas com políticos influentes e obtiveram autorização para produzir e distribuir energia hidroelétrica, que era essencial para levar a bom termo o projeto. A *São Paulo Tramway Light and Power Co. Ltd.* foi autorizada a funcionar no Brasil em julho de 1899, e em seguida obtinha a transferência da concessão para a exploração de transportes ferro-carris por tração elétrica.

Em pouco tempo, os empresários da *São Paulo Light* desenvolveram uma campanha de concorrência e influências políticas que levou à unificação dos contratos de transportes urbanos em 1901 e, neste mesmo ano, à absorção por compra de ações da Companhia Água e Luz de São Paulo. Estas duas áreas deram à empresa canadense uma base suficiente para concorrer com as outras companhias que estivessem no seu caminho, ou absorve-las.²

A equipe dirigente da companhia canadense era formada pelo engenheiro americano Frederick Stark Pearson e pelo jovem advogado Alexander Mackenzie. Pearson era um dos maiores especialistas em redes elétricas de carris urbanos e barragens hidroelétricas, tinha larga experiência nos Estados Unidos e desenvolvia também alguns projetos na América Central e no México. Mackenzie pertencia ao maior escritório canadense na área de direito comercial, que prestava assessoria jurídica à *São Paulo Light*.³ O engenheiro conhecera o Rio de Janeiro em 1887, quando visitou o Brasil pela primeira vez a convite de um amigo com um projeto de mineração.⁴ Ao retornar ao país para estabelecer a nova empresa, foi imediatamente atraído pelas possibilidades da capital, centro urbano muito mais importante que São Paulo naquele momento.

Responsável pelo projeto e seu desenvolvimento, Pearson vinha com certa frequência ao Brasil para fazer contatos e acompanhar os trabalhos. Mackenzie ficou encarregado da estruturação da empresa em São Paulo, e tornou-se em seguida seu superintendente e representante diante das autoridades brasileiras. Logo encampou a idéia de expansão para a capital do país, e iniciou as pesquisas para efetivar o projeto.

Instalado em São Paulo em 1899, já no ano seguinte Mackenzie passava a se informar sobre as condições dos serviços públicos de energia elétrica, iluminação e transporte na Capital, e sobre a concessão de produção e distribuição de energia elétrica para o Rio de Janeiro, conhecida pelo nome do seu titular, William Reid.⁵ A partir de 1902 foi iniciado o processo de elaboração de propostas e de articulação política que consumiu mais de três anos, até a autorização para o funcionamento da empresa no país.⁶

A situação na Capital Federal era muito diferente da encontrada em São Paulo. A presença do poder central era muito forte, havia correntes políticas mais definidas além de animosidades e antagonismos que poderiam ser descarregados na proposta estrangeira, canalizando o sentimento nacionalista facilmente explorado pelos concorrentes. Para atuar nos

serviços públicos da Capital, os empresários canadenses deveriam se entender, ao mesmo tempo, com o poder federal e o municipal. Além de precisarem recorrer ao governo estadual, pois era quem poderia atribuir concessões para o uso da força hidráulica de cachoeiras quando o rio tivesse todo o curso no território do estado.

A capital da República era um mercado tentador para os projetos dos dois empresários mas, além das dificuldades político-burocráticas, havia interesses estabelecidos em quase todas as áreas que lhes convinham. A iluminação da capital era concessão da companhia belga *Société Anonyme du Gaz*, tanto por meio do gás quanto da eletricidade; os transportes coletivos sobre trilhos dependiam de concessões pertencentes a diversas empresas que tinham privilégios de área dividindo a cidade: a Companhia Jardim Botânico dominava a zona sul e a orla marítima, a Companhia de São Cristóvão servia a Cidade Nova e a zona portuária, a Companhia de Carris Urbanos controlava o centro da cidade e a Companhia Vila Isabel, pertencente ao grupo alemão *Siemens & Halske Aktien Gesellschaft*, tinha o controle da área que se estendia para a Tijuca e zona norte. Além de outras pequenas empresas com circuitos reduzidos ou distantes. O grupo alemão tinha também o controle das comunicações telefônicas, com a empresa *Brasilianische Elektrizitäts Gesellschaft*, cuja compra era incluída como condição para a aquisição da Companhia Vila Isabel. A concessão para a produção de energia hidroelétrica estava em questão, pois seu titular, William Reid, tinha desistido de desenvolvê-la e a vendera ao Banco Nacional, que incorporara para isso a Companhia Nacional de Eletricidade. Havia um grande número de empresários interessados em adquiri-la, apesar de estar sua aplicação limitada à distribuição de força motriz, uma vez que a iluminação era privilégio da empresa belga. Mackenzie, sediado em São Paulo, iniciou a estratégia para reverter este quadro. Enquanto isso, Pearson, a partir de Nova York, percorria os trâmites internacionais para conseguir o capital que viabilizasse o projeto.

A batalha política pelo mercado do Rio de Janeiro

Apesar de ser o momento ideal para interferências no espaço urbano da Capital da República, em virtude da reforma urbana iniciada em 1902, as sondagens de Mackenzie com relação às concessões de serviços públicos se arrastaram durante os anos de 1903 e 1904. Os empresários estrangeiros tinham como rivais não só os concessionários das empresas em atividade mas também os vários pretendentes à concessão Reid, que concorriam com maior ou menor poder de barganha. Além da animosidade dos grupos nacionalistas contra a pretensão dos estrangeiros.⁷

O grupo Gaffrée & Guinle, por exemplo, exercia toda sua influência para obter modificações na legislação que dificultassem o caminho dos estrangeiros, uma vez que tinham interesse em obter para si a concessão.⁸ Era um grupo concorrente com boa articulação política, o que explica as dificuldades de Mackenzie e Pearson com as diversas instâncias de poder.

Enquanto Pearson articulava os capitalistas nos Estados Unidos e no Canadá, a questão da eletricidade tornava-se polêmica no Brasil. O ano de 1904 foi de duras batalhas políticas e forte concorrência. O monopólio da *São Paulo Light* e as sondagens de Mackenzie sobre as empresas de serviços começavam a despertar nas autoridades a necessidade de uma regulamentação do uso dos recursos hídricos do país, dando origem a uma série de leis e decretos contraditórios que tentavam disciplinar de alguma forma a exploração da força proveniente das quedas d'água. Essa legislação, ligada às três instâncias de poder, demonstrava os interesses diversos e as relações pessoais dos diferentes grupos empresariais com os políticos. Sobretudo os Guinle e Mackenzie.⁹

A batalha nos bastidores gerou, em outubro de 1904, o decreto nº 1001 da Prefeitura do

Distrito Federal, que proibia a concessão de privilégios para qualquer aplicação de energia elétrica.¹⁰ Ou seja, podia-se dar concessão a mais de uma pessoa ou empresa, impedindo monopólios. O decreto abria uma forte brecha para concorrência, o que quase inviabilizava o projeto dos norte-americanos.

Outro decreto, partindo da área Federal no final do ano, propunha o controle do governo sobre o capital das concessionárias e sua percentagem máxima de renda para custeio, prazos para revisão de tarifas e outros detalhes. O decreto definia ainda que os prazos de concessão não poderiam exceder 90 anos, ao término dos quais todas as obras, máquinas e instalações ficariam pertencendo à União, sem indenização alguma.¹¹

Toda essa legislação tinha que ser neutralizada de alguma forma para que o projeto pudesse chegar a bons resultados. Na luta contra uma legislação oriunda de três instâncias de poder, Mackenzie recorreu ao apoio de um dos maiores advogados da época, Rui Barbosa, como consultor e defensor na intrincada teia de decretos e processos em que a nova companhia se via envolvida.¹²

Em dezembro de 1904, Mackenzie adquiriu todo o ativo da Companhia Nacional de Eletricidade, criada pelo Banco Nacional para desenvolver a “concessão Reid”. Já tinha dado entrada no pedido de autorização para a companhia canadense funcionar no Brasil. Em janeiro de 1905, os bens da Companhia Nacional de Eletricidade foram transferidos oficialmente a Mackenzie, como representante da *The Rio de Janeiro Tramway Light and Power Co. Ltd.* Em março, entretanto, a autorização foi negada pelo Ministro da Indústria, Viação e Obras Públicas Lauro Müller, num despacho que rendeu acalorados debates na imprensa.¹³

A negativa foi um golpe radical nos planos dos canadenses, e comprovava as alianças políticas - na medida em que Mackenzie estreitava as relações com Pereira Passos, os Guinle se fortaleciam na área federal. A barganha do ministro era o fim do monopólio, com o objetivo de abrir espaço também para o grupo Gaffrée-Guinle. De acordo com o Decreto nº 1001, não era mais permitido o monopólio da exploração de energia elétrica. Pearson projetou então garantir a propriedade das empresas de bondes e da companhia de gás, propondo-se a iniciar a eletrificação com uma usina termoelétrica e provar sua eficiência, para obter mais tarde a autorização para a *Rio Light*.

Aproximando-se do Prefeito Pereira Passos, Mackenzie conseguiu neutralizar o Decreto nº 1001. A concessão Reid era de âmbito municipal, mas anterior ao decreto e, apesar da polêmica gerada na imprensa e nos meios políticos e empresariais, a data limite para o direito exclusivo de fornecimento de energia não foi alterada, constituindo um período curto porém essencial para o desenvolvimento da empresa como monopólio.

Por outro lado, estratégia de Pearson levou à aquisição mais rápida das outras concessionárias, numa urgência que exigiu altos investimentos e a atuação ágil de Mackenzie. Boa parte das aquisições foi feita por troca de títulos das empresas cobiçadas por ações ou debêntures da companhia canadense. Em 20 de maio, Mackenzie assinava na Prefeitura um novo contrato, renovando o de Reid, acrescido de algumas modificações referentes à distribuição de energia, tarifas e contribuições.¹⁴ Dez dias depois, Lauro Müller revia sua posição e autorizava a *Rio de Janeiro Tramway Light and Power* a funcionar no Brasil. O contrato ainda não estava na sua melhor forma, e só foi transferido para a empresa canadense em outubro.¹⁵ A batalha jurídica e política durou até o final de 1907, quando foram finalmente obtidas as formas ideais de contrato, tanto da produção e distribuição de energia quanto da unificação das concessões dos bondes.

A formação da multinacional

O momento da execução do projeto Rio era de recessão no mercado internacional, dificultando a tarefa de Pearson de procurar novos financiamentos. Durante um longo período, de 1902 a 1904, Pearson informava a Mackenzie das dificuldades em organizar um *syndicate*, uma vez que o grupo que financiara a companhia de São Paulo não estava disposto a entrar tão rapidamente em outro negócio semelhante, antes da remuneração do primeiro investimento. Além disso, as condições dos negócios no Canadá tinham-se complicado com a crise econômica da virada do século e com a reformulação do *Companies' Act*, em 1902.

O *Companies' Act* existia desde 1862 e regulamentava a formação das companhias por ações no Canadá. A modificação de 1902 fora drástica, sobretudo no item relativo aos objetivos a que as empresas podiam se dedicar. Até então, estes eram praticamente ilimitados, havendo restrições apenas quanto às práticas proibidas pela legislação comum. A nova lei excluía claramente *a construção e exploração de estradas de ferro, de linhas telegráficas ou telefônicas, negócios bancários, emissão de papel-moeda, negócios de seguros ou de companhias de empréstimos*, que tinham regulação especial.¹⁶

Essa modificação dificultava o envolvimento dos empresários que tinham formado a *São Paulo Tramway Light and Power Co. Ltd.* três anos antes, e estariam interessados no Rio de Janeiro, pois atuavam exatamente em estradas de ferro, bancos e companhias de seguros. A restrição era séria, pois o setor de ferro-carris urbanos era uma das chaves de seus negócios no Brasil.

A urgência de formarem uma empresa independente da *São Paulo Tramway Light and Power* para atuar no Rio de Janeiro levou Pearson a procurar Percival Farquhar, um empresário americano com excelentes relações financeiras em Nova York, Montreal e na Europa, o qual contactou Sir William van Horne, importante financista de Montreal, e W. Lanman Bull, um capitalista influente em Nova York.¹⁷ Os três se associaram a Pearson para registrar, em março de 1904, uma primeira companhia segundo a lei de sociedades anônimas de Nova Jersey, nos Estados Unidos, que era bastante liberal: a *Rio de Janeiro Light and Power Co. Ltd.*¹⁸

Pouco depois, Mackenzie conseguia uma maior aproximação com os empresários do Banco Nacional, que pareciam interessados em negociar a concessão Reid. Com alguma base para as perspectivas do projeto Rio, Pearson voltou à carga no Canadá, e recuperou o apoio de William Mackenzie, e alguns amigos que tinham participado dos investimentos em São Paulo.¹⁹

A carta de Pearson com a notícia traz uma revisão do projeto e reavaliação de estratégias, sobretudo financeiras. A proposta agora era de resolver, o mais rápido possível, as aquisições por transferência de títulos (troca de ações ou debêntures).

... seria impossível tocar o projeto adiante se tivéssemos que levantar dinheiro vivo suficiente para realizar tudo o que é necessário.²⁰

Em 9 de junho de 1904, foi incorporada no Canadá a *Rio de Janeiro Light and Power Co. Ltd.* constituída por sete sócios formais, que eram também os diretores provisórios da empresa.²¹ A carta de incorporação traz detalhadamente todos os objetivos e possibilidades de expansão e atuação da companhia, baseados na produção e distribuição de luz, calor e energia em todos os seus ramos, relacionados com a geração e emprego da eletricidade, podendo também promover o reconhecimento da companhia em qualquer país estrangeiro. Finaliza com um parágrafo em que reconhece a impossibilidade da empresa envolver-se na construção ou exploração de estradas de ferro, ou de linhas telegráficas e telefônicas, bem como nas demais atividades restritas no *Companies' Act*.

No mês seguinte, a Companhia requereu, na Secretaria de Estado do Canadá, a alteração da razão social que passaria a ser *Rio de Janeiro Tramway Light and Power Co. Ltd.*, o

que foi aprovado em 18 de julho.²² Justificava a mudança acrescentando um parágrafo que permitia à empresa construir e explorar linhas de carris, vias férreas, telégrafos e telefones, dentro da República do Brasil e sujeito às leis daquele país, mediante a necessária autorização, podendo celebrar e executar contratos e concessões.

Ao mesmo tempo, Sir William Mackenzie criava uma instituição paralela formalmente legalizada - a *Brazilian Securities Company Ltd.* - incorporada em junho de 1904 para distribuir as ações e demais títulos da *Rio de Janeiro Tramway Light and Power Co.*²³ A *Brazilian Securities* tinha como objetivo também adquirir algumas propriedades, concessões ou direitos no Brasil para a futura *Rio Light*, sob cuja custódia ficariam posteriormente, quando a empresa se consolidasse. Foi esta estrutura que permitiu que Mackenzie agilizasse no Rio a aquisição das empresas concessionárias, dando respaldo ao projeto de produção de energia hidroelétrica.

Em agosto, a *Brazilian Securities* contratava os serviços do engenheiro Pearson por 3 anos e intermediava a subscrição de pelo menos \$5.000.000 dos \$25.000.000 (vinte e cinco milhões de dólares canadenses) em ações da *Rio Light*. Os primeiros \$5.000.000 em títulos seriam vendidos à intermediária a 90% para que ela os colocasse no mercado, operação pela qual recebeu um pagamento à vista de \$30.000. Além das ações, a *Rio Light* tinha autorização para emitir debêntures até atingir o mesmo montante do capital.

As negociações no Canadá haviam sido bem encaminhadas, sobretudo depois que se abriram perspectivas concretas de realização do projeto com a compra da concessão Reid. Com as perspectivas do Rio de Janeiro praticamente sob controle, no final de 1904, os verdadeiros sócios passaram a constar na documentação de empresa, formando a nova diretoria: **William Mackenzie** - presidente da *Canadian Northern Railway Co.*, Toronto, Canadá; **Frederic Nicholls** - vice-presidente e diretor gerente da *Canadian General Electric Company*, Toronto, Canadá; **Sir William Van Horne** - presidente do conselho de diretores da *Canadian Pacific Railway*, Montreal, Canadá; **Frederic S. Pearson** - engenheiro eletricista consultor, Nova York, Estados Unidos; **W. Lanman Bull** - banqueiro, Nova York, Estados Unidos; **E. R. Wood** - vice-presidente e diretor gerente da *Central Canada Loan and Saving Company*, Toronto, Canadá; **Zebulon A. Lash** - bacharel em direito, Toronto, Canadá. **George A. Cox** - presidente do *Canadian Bank of Commerce*, Toronto, Canadá.²⁴

TABELA 1. Participação acionária do Syndicate

Acionistas	Nº de ações	Valor em dólares
W. Mackenzie	6.000	\$ 600.000
F. Nicholls	1.894	\$ 189.400
Sir W. Van Horne	3.947	\$ 394.700
F. Pearson	3.947	\$ 394.700
W.L. Bull	3.947	\$ 394.700
G.A. Cox	1.973	\$ 197.300
Z.A. Lash	1.319	\$ 131.900
<i>National Trust Co. Ltd.</i>	15.000	\$ 1.500.000
TOTAL	40.000	\$ 4.000.000

Fonte: Arquivo *Rio Light*. Pasta *Documentos da Companhia*.

A empresa iniciava com uma subscrição de 40.000 ações, ou quatro milhões de dólares dos 25 milhões que representavam o total do capital da empresa. Segundo McDowall, Cox era a peça mestra dos negócios de Toronto na década de 1890. Estava no centro das atividades de seguros, transações bancárias, corretagem e companhias fiduciárias. No início do século XX, Cox tinha influência, e mesmo controle, de boa parte da atividade financeira de Toronto

A *National Trust Co.* fazia parte de uma "família de empresas Cox", que atuava no centro dos negócios de Toronto. Propunha novas formas de serviços necessários para a operação de uma moderna corporação de negócios.²⁵ Cox participou tanto da *São Paulo Light* quanto da *Rio Light*, o que garantia o apoio da *National Trust* e do *Bank of Commerce*, além de outros investidores, pois ele tinha ligações com os principais homens de negócios do Canadá.

Fazendo constar a *Rio Light* de sua carteira de ações, a *National Trust* oferecia o suporte do capital de seus múltiplos clientes, mantendo uma participação, minoritária mas controladora, de 39,6% do capital da *Rio Light*. As ações recebidas pelos empresários que formavam o novo *syndicate* para garantir a primeira entrada de capital foram intermediadas pela *Brazilian Securities*, na reunião da empresa financeira em 18 de novembro de 1904.²⁶

Uma vez que a maioria dos capitalistas envolvidos com o projeto estava no Canadá, a *Rio de Janeiro Tramway Light and Power Co. Ltd.* ficou sediada em Toronto. A primeira empresa formada nos Estados Unidos se desfez e dois de seus membros, além de Pearson, continuaram no projeto da empresa canadense: W. Lanman Bull e Sir William van Horne.

À medida em que esta empresa ganhava corpo e começava a tornar-se realidade, necessitava de novos investimentos. As dificuldades de financiamentos aumentavam. De um lado havia uma previsão subfaturada de Pearson dos custos do projeto. De outro, a variação do câmbio e as dificuldades causadas pela política econômica e controle tecnológico do Governo brasileiro. Na primavera de 1906, a falência rondava. Pearson temia ter que suspender os trabalhos da barragem e da usina.²⁷

Na verdade, os negócios no Rio de Janeiro eram extremamente complexos e a aquisição das concessões e companhias pré-existentis mostrava-se cada vez mais dispendiosa. A colocação das ações e debêntures no mercado foi gradativa, e a necessidade de capital de giro no Rio era permanente. Os custos iniciais envolviam a aquisição das concessões, e portanto, das companhias que as possuíam, a compra dos terrenos próximos às quedas d'água, e, após a obtenção da concessão Reid, a construção da usina hidroelétrica.²⁸ Estes custos tinham sido avaliados em 1904 com vistas à formação do *syndicate*. Ainda no início de 1905, Pearson começava a sentir dificuldades devido a uma alta do câmbio que encarecia o projeto. Os empresários canadenses resistiam a investir mais e Pearson pensava em outras possíveis fontes.

Em julho de 1906 foi completada a aquisição na Alemanha da Companhia Ferro-Carril de Vila Isabel e da companhia de telefones. Em seguida foi a negociação da companhia de gás que estava em más condições financeiras, o que facilitou de certa forma a obtenção do controle, em grande parte através da troca de títulos da *Société* por títulos da *Rio Light*.²⁹ Entretanto, o simples controle das empresas não era suficiente - era necessário obter modificações nas concessões para que sua exploração fosse realmente rentável na medida do interesse dos empresários. E essas modificações custavam tempo e dinheiro.

O sucesso e a alta lucratividade da *São Paulo Light* dificultavam a obtenção das alterações desejadas nas concessões do Rio, pois deixavam as autoridades desconfiadas do poder crescente dos empresários norte-americanos.³⁰ A luta de Mackenzie pela extensão do privilégio da iluminação elétrica privada e pelo contrato de unificação dos bondes foi permanente durante os anos de 1906 e 1907. Nesse meio tempo as obras de construção da represa e da usina hidrelétrica de Lajes se desenvolviam, mas o capital de giro tornava-se

restrito, e a situação financeira da *Rio Light* se desgastava. No final de 1906, havia a possibilidade de suspensão do trabalho. Um dos motivos era a dificuldade de colocação dos títulos da Companhia, em parte devido a uma recessão no mercado europeu que levou a um declínio dos títulos nas bolsas e uma contenção progressiva do crédito.³¹ Foi mais fácil empenhar as debêntures no Canadá como garantia de um empréstimo com metade do seu valor, para permitir a continuação das construções de Lajes. Além disso, uma alta no valor do mil réis com relação às outras moedas, tornava os custos no Rio superiores aos estimados.³² A situação era quase desesperadora, pois a suspensão dos trabalhos deixaria a empresa nas mãos dos credores e seria a falência inevitável.³³

O ano de 1907 foi de permanente instabilidade para a *Rio Light*. A busca desenfreada de capitais levou Pearson e seus associados às diferentes praças financeiras com as mais diversas estratégias. No final do ano foi feita uma reestruturação da Diretoria, passando W. Mackenzie a *Chairman* (Presidente da Diretoria), Pearson a presidente, tendo como vice-presidentes A. Mackenzie (Rio), Horne-Payne (Londres), E. R. Wood e Z. A. Lash (Toronto). A idéia era convencer a comunidade financeira de que a gerência tinha o controle da companhia, com Pearson na presidência e Horne-Payne como vice (este com acesso ao mercado londrino).³⁴

A assinatura do contrato de unificação das companhias de carris, em novembro, custou a fazer efeito no exterior, e a Diretoria decidiu autorizar uma segunda emissão de debêntures já no início de 1908. O mercado norte-americano estava, naquele momento, em situação precária devido a um pânico financeiro em outubro e a única possibilidade de levantar fundos estava na Europa. A nova emissão seria no valor de £ 3.500.000 (três milhões e quinhentas mil libras) ou Frs 88.060.000 (oitenta e oito milhões e sessenta mil francos), datados de 1^o de Abril de 1905 com prazo de 50 anos e juros de 5%.³⁵

Como sua venda, naquele momento, não poderia ser muito vantajosa em função da crise de mercado, William Mackenzie conseguiu do Banco de Montreal um empréstimo de \$250.000 (duzentos e cinquenta mil dólares) com garantia em debêntures de nova série no valor de \$350.000. Por seu lado, Horne-Payne obteve do Banco da Escócia \$1.000.000 (um milhão de dólares) por seis meses, garantidos também com debêntures de nova emissão e alguns títulos da companhia de gás.³⁶

A primeira venda das novas debêntures foi obtida por um esforço concentrado na Bélgica e em Paris, chegando a Frs 22.500.000, e mais uma parte em Londres no montante de £900.000. Essa virada financeira impediu a quase falência da *Rio Light*. Os resultados foram aplicados no pagamento da importante dívida flutuante da companhia, no término dos trabalhos em andamento e em construções adicionais.³⁷

Para garantir uma reserva que mantivesse os trabalhos em ritmo acelerado, Pearson tinha conseguido, ainda em 1907, a venda em Londres de debêntures da primeira emissão. Obteve também, através do *Deutsche Bank*, para completar a compra dos sistemas de bondes Vila Isabel e dos Telefones, um empréstimo de \$3.500.000, garantidos pela emissão completa de debêntures da *Vila Isabel Tramway Co.* no valor de \$ 6.000.000.³⁸

As notícias das revisões de contrato de novembro de 1907 custaram a impressionar aos banqueiros. A *Rio Light* só começou a respirar em maio de 1908, com a inauguração da usina de Lajes, que possibilitou uma rápida campanha de contratação de serviços de distribuição de energia elétrica. A partir daí já se podia perceber os retornos, que compensariam largamente os investimentos.³⁹

O ano de 1907 foi decisivo, com os gastos da construção da barragem e, ao mesmo tempo, do controle do espaço empresarial no Rio. Os recursos tiveram que ser levantados em

outros países, além do Canadá e dos Estados Unidos, levando novos capitalistas a se associarem.⁴⁰ Quando a companhia adquiriu uma certa estabilidade, em fins de 1907, a diretoria ampliou-se e sua composição demonstra que o capital vinha agora de diversas praças e a empresa era definitivamente uma multinacional.

Na lista de diretores abaixo, além da equipe inicial já analisada, podemos notar a sua ampliação para um total de quinze membros, com a inclusão de alguns capitalistas que foram fundamentais no processo de expansão da *Rio Light*.⁴¹

QUADRO 1. Composição da Diretoria por Origem Nacional

Sócios	Origem	Posição
William Mackenzie	Toronto	<i>Chairman</i>
F.S. Pearson	Nova York	Presidente
Alexander Mackenzie	Rio de Janeiro	Vice-Presidentes
R.M. Horne Payne	Londres	
E.R. Wood	Toronto	
Z.A. Lash	Toronto	
Alfredo Maia	Rio de Janeiro	Diretores
Sir William van Horne	Montreal	
George Flett	Londres	
Edouard Quellenec	Paris	
Percival Farquhar	Nova York	
Th. Verstraeten	Bruxelas	
Jean Javal	Paris	
W.L. Bull	Nova York	
Walter Gow	Toronto	

Fonte: RJTLP. 2^d *Annual Report*. Ref. 1907. Pp. 1 e 14-16

Horne Payne, por exemplo, era um brilhante corretor da Bolsa de Londres e representou uma peça chave na colocação das ações e debêntures da nova companhia no mercado londrino.⁴² **George Flett** era diretor gerente de uma das maiores firmas de construção elétrica na Inglaterra, com grande experiência em bondes elétricos e empresas de eletricidade. Era tido em alta conta em Londres, como empresário e como financista.

Pensando na grande quantidade de debêntures colocadas no mercado europeu nos dois anos anteriores, sobretudo na Bélgica e na Suíça, decidiram incluir alguns investidores franceses e belgas na Diretoria, para representarem os interesses dos capitais europeus: **Quellenec** era engenheiro consultor da Comissão do Canal de Suez e participava de grandes empresas na França. **Javal** era diretor da Companhia de Iluminação Elétrica de Paris e ligado a empresas do ramo na França. **Verstraeten** era presidente da Companhia de Gás de Lisboa e ligado a empresas importantes de gás e eletricidade na Europa. Os três eram também ligados a

algumas das principais casas financeiras da Europa, o que também podia ser de interesse para a direção da empresa.⁴³

Encontramos ainda a presença do engenheiro brasileiro, Dr. **Alfredo Maia**, que tinha sido Ministro de Viação e Obras Públicas no governo de Campos Sales e posteriormente passou à direção da E.F. Sorocabana, que era do governo de São Paulo. Quando a empresa foi vendida à *Sorocabana Railway Co.*, o Dr. Maia foi convidado a permanecer na Vice-Presidência da nova companhia americana. Era considerado como um dos mais hábeis homens de negócios do Brasil.⁴⁴

Percival Farquhar, que apoiou desde a primeira hora o projeto de Pearson, estabelecendo contatos financeiros importantes em Montreal e Nova York, somente agora participava efetivamente da diretoria da empresa. Na verdade, a atuação de Farquhar foi significativa no início do projeto Rio, quando assessorou Pearson nas transações com empresas americanas e européias e, por outro lado, deu apoio a Alexander Mackenzie no Rio, onde tinha alguns conhecimentos e o domínio do idioma português, que Mackenzie apenas começava a controlar. Posteriormente, porém, tornou-se um sócio minoritário, sem participação nas decisões da empresa canadense.⁴⁵

A *National Trust* aparecia agora não mais como sócia, mas como *trustee* dos acionistas, isto é, funcionava como agente fiduciária, intermediária entre emissores e tomadores de debêntures. Era um agente fiscalizador, no controle das emissões. Importante, como veremos, pela necessidade de sucessivas emissões de debêntures necessárias para o desenvolvimento inicial da companhia.⁴⁶

A Conquista do Espaço Empresarial no Rio

Mackenzie atuava diplomaticamente em diversos níveis, procurando contornar os obstáculos jurídicos e burocráticos e, ao mesmo tempo, conquistar aliados na classe política e entre os empresários, tanto para obter o controle das concessionárias já existentes como para adquirir novas concessões ou modificações nos antigos contratos. Ainda sediado em São Paulo, mantinha contato permanente com Pearson em Nova York por cartas ou telegramas, viajava com frequência ao Rio de Janeiro, e mantinha-se informado diariamente da situação na Capital, através de correspondência com Mitchell e Aschoff, empresários americanos ligados ao comércio de aparelhos e materiais elétricos nesta cidade. Com a autorização para a empresa funcionar no Brasil, Mackenzie transferiu-se para o Rio de Janeiro, que passou a sediar os negócios do grupo *Light* no país.

O controle das concessionárias existentes

Paralelamente ao processo de formação e legalização da Rio Light, os empresários norte-americanos desenvolveram uma estratégia de controle progressivo das empresas existentes no Rio nas áreas de interesse da futura companhia. Procedia-se à sondagem sobre a disponibilidade de cada uma delas, simultaneamente à organização da empresa no Canadá e ao pedido de seu reconhecimento no Brasil. A compra de todas as empresas concorrentes encareceria o projeto, no qual os custos de construção da usina hidrelétrica, da instalação das linhas de transmissão e distribuição de energia, além da eletrificação dos carris, eram já bastante vultosos. Em contrapartida, as diversas empresas concessionárias já estabelecidas não tinham motivos para transferirem seus direitos, senão por alguma circunstância especial.

No caso das companhias estrangeiras, o processo de aproximação ocorreu por um lado através de Mackenzie com as empresas concessionárias no Rio de Janeiro, e por outro através de Pearson com os respectivos escritórios de direção na Bélgica e na Alemanha.⁴⁷ Os métodos de controle foram diversos, e cada negociação teve a sua própria especificidade e custo de oportunidade. Assim, caso a caso, foi-se delineando a estratégia de expansão da *Rio Light*.

Compra integral do ativo – Em fins de 1904, depois de cultivar boas relações com os empresários do Banco Nacional e da Companhia Nacional de Eletricidade, Mackenzie comprou todos os bens móveis e imóveis, direitos e ações do ativo desta Companhia pertencente ao banco, inclusive a cobiçada "concessão Reid". Em janeiro de 1905, a concessão Reid era transferida para seu nome, como representante da *Rio de Janeiro Tramway Light and Power Co. Ltd.* Autorizada a funcionar no Brasil em maio, a empresa canadense recebeu em outubro a transferência de todas as concessões adquiridas por Mackenzie.

A pequena empresa Braconnot & Irmãos, era proprietária de uma usina geradora de eletricidade a vapor e fornecia energia elétrica à *Société Anonyme du Gaz* para iluminação da Avenida Central. Foi também adquirida através da compra integral do ativo, diretamente aos proprietários.⁴⁸

Esta foi também a forma de aquisição da pequena empresa inglesa Companhia Ferro Carril e Hotel Corcovado, que não tinha títulos na praça. A *Rio Light* tornou-se proprietária efetiva da companhia através da compra direta.⁴⁹ Anos mais tarde, em 1911, a *Light* comprava também todo o ativo de outra pequena empresa, a Cia. Ferro Carril de Jacarepaguá, com onze milhas de trilhos, logo incorporada à rede da Companhia nos subúrbios.⁵⁰

Controle acionário – A *Rio Light* utilizou um sistema de controle gradativo através da compra de ações, principalmente nos casos das empresas nacionais de bondes: a Companhia de São Cristóvão, a Companhia de Carris Urbanos e a Companhia Ferro Carril do Jardim Botânico. Muitas vezes, quando a compra de ações já proporcionava uma participação confortável entre os acionistas da empresa cobiçada, a *Light* propunha acordos de transferência de títulos, até obter a presença de um de seus próprios acionistas no Conselho Diretor da outra empresa.⁵¹ Em 1907 a companhia canadense já reunira quase 99% das ações da Companhia de São Cristóvão e controlava pouco mais de 90% do capital acionário da Carris Urbanos.⁵²

A Companhia Ferro Carril do Jardim Botânico, por ser uma empresa muito mais forte e com um patrimônio muito maior, levou mais tempo para ser absorvida. O processo de compra de lotes de ações foi lento, inclusive por que seus empresários não estavam interessados na incorporação com a *Rio Light* e sim na concorrência. No início de 1909 houve a oportunidade de adquirir cerca de 75% das ações da Jardim Botânico, garantindo o controle desta companhia pela empresa canadense.⁵³

Em 1910, as duas companhias fizeram um contrato entre si, consolidando os sistemas e passando a incluir a renda bruta e líquida da Jardim Botânico nos balanços da *Rio Light*. A nova subsidiária passava também a substituir a força elétrica a vapor pela hidroelétrica.⁵⁴

Compra da dívida hipotecária – A Companhia Ferro Carril Carioca era proprietária de uma pequena rede de bondes que servia ao bairro de Santa Teresa, próximo a centro, e de um plano inclinado que atendia ao mesmo bairro mas estava provisoriamente desativado. A *Rio Light* comprou todo o débito hipotecário da empresa, representado por debêntures, passando a ser sua credora e atingindo dessa forma seus objetivos de controle.⁵⁵

Aquisição indireta – No caso das companhias estrangeiras - *Société Anonyme du Gaz*, a Companhia Ferro-Carril de Vila Isabel e *Brasilianische Elektrizitäts Gesellschaft* - o processo foi mais complicado. Os empresários da *Light* formaram empresas subsidiárias, localizadas no Maine, Estados Unidos, que adquiriram quase todo o capital acionário das companhias concessionárias estrangeiras atuantes no Rio de Janeiro nas áreas de seu interesse. A localização de sua sede naquele Estado americano parece justificar-se pela brandura com que a sua legislação tratava as restrições antitrust, permitindo que todas as ações de uma companhia pertencessem a uma única outra - no caso a *Rio Light*.

O sistema de formação de empresas intermediárias só foi utilizado no caso de compra

de ações das empresas estrangeiras - a belga e as alemãs - pois era também uma forma de atuar nas bolsas européias. Um outro motivo para a formação dessas empresas nos Estados Unidos era manter uma relação entre a empresa “canadense” e o governo norte-americano, pois a representação diplomática dos Estados Unidos era muito influente no Brasil e em vários momentos deu apoio aos empresários da *Light*.⁵⁶

. ***Société Anonyme du Gaz*** – Esta companhia estava em dificuldades financeiras no início do século e tinha o compromisso com o Governo Federal de introduzir energia elétrica na iluminação pública da capital em prazos e zonas bem definidos. Mackenzie pressionou o Prefeito Pereira Passos no sentido de que este influísse junto ao Governo Federal para que não autorizasse prorrogações e insistisse nos compromissos contratuais, criando uma situação de fato, que arriscava a concessão. Esta pressão levaria ou à perda da concessão, e neste caso Mackenzie atuaria de forma a obtê-la para a *Light*, ou à procura de compradores para a concessão, caso em que Mackenzie apresentaria a proposta da *Light*. Enquanto isso, Pearson contactava a diretoria na Bélgica, tentando levá-la a vender-lhe o seu direito.⁵⁷

Nesse meio tempo, tática muito mais eficiente foi a compra sucessiva de pequenos lotes de ações que apareciam no mercado, o que acabou lhes garantindo a participação na diretoria. As operações foram feitas em nome de outra empresa cujas ações pertenciam na totalidade à *Rio Light*, a *Rio de Janeiro Gas Company*, organizada no Maine com esta finalidade. Por meio dela, em 1907, 90% das ações da companhia belga estavam nas mãos da empresa americana, consequentemente sob o controle dos “canadenses”.⁵⁸ Estava, assim, garantido que a *Light* podia “vender” energia elétrica para a concessionária de iluminação, sem qualquer empecilho.

. **Companhia Ferro-Carril de Vila Isabel** – Esta companhia de bondes pertencia à *Siemens & Halske Aktien Gesellschaft*. Era uma empresa muito fechada e não tinha ações cotadas na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro.⁵⁹ Era extremamente difícil obter informações sobre seu desempenho, e em todos os contatos para sondar as possibilidades de venda, tanto no Rio de Janeiro quanto na Alemanha, seus diretores sempre condicionavam a conclusão do negócio a uma operação combinada, que incluísse a companhia de telefones. A *Light* acabou conformando-se com esta condição.⁶⁰

A compra foi feita também através de outra empresa organizada no Maine: a *Vila Isabel Tramway Company*, cujas ações pertenciam à *Light*, o que viabilizou a compra de todo o ativo da Companhia Ferro-Carril de Vila Isabel.⁶¹

. ***Brasilianische Elektrizitäts Gesellschaft*** – Esta companhia foi adquirida como parte do acordo para a compra da Companhia Ferro Carril de Vila Isabel. Na verdade, a telefonia não estava nos projetos originais dos empresários da *Light*, mas foi digerida no custo de oportunidade de compra dos negócios do grupo alemão no Rio.⁶² O processo de compra obedeceu ao mesmo modelo de formação de mais uma companhia no Maine, a *Rio de Janeiro Telephone Company*, que comprou todas as ações da *Brasilianische*.⁶³ O capital da empresa americana pertencia, na totalidade, à *Rio Light*. Para implementar os compromissos de desenvolvimento do serviço telefônico, a *Light* entrou em contato com o representante da *Bell Telephone Company* em Ontário, no Canadá, que apresentou algumas sugestões e recomendou um de seus melhores especialistas como consultor.⁶⁴

Obtenção de concessões próprias

Além de todas as empresas que tiveram que ser adquiridas para poder controlar as concessões existentes, foi necessário também obter concessões específicas para a *Light*. Ao iniciar os contatos no sentido de abrir espaço no Rio de Janeiro, Mackenzie tinha começado por garantir a fonte de energia. Para isso, obteve uma concessão do Estado do Rio de Janeiro

para a exploração da energia hidráulica da queda de Sapucaia no rio Paraíba do Sul.⁶⁵ Conseguiu também, da Central do Brasil, uma concessão para atravessar suas terras com uma via férrea, que se conectaria com o ramal dos Macacos daquela estrada de ferro. A concessão permitia também a passagem das linhas de transmissão de energia elétrica da *Light* pelas terras da Central do Brasil.⁶⁶

Em janeiro de 1905, ao receber a transferência da concessão Reid para seu nome, como representante da companhia canadense ainda sem autorização para funcionar no Brasil, Mackenzie recebeu junto com ela uma série de outras concessões complementares, como a da exploração das quedas do rio das Lajes e da construção de linhas de transmissão de energia.⁶⁷ Em 1907, a *Rio Light* obteve mais uma concessão que permitia desviar as águas do rio Pirai para a bacia do rio das Lajes, de modo a aumentar a capacidade do reservatório e, conseqüentemente, permitir um acréscimo de 1.000.000 HP na produção da usina.⁶⁸

Uma vez obtida a autorização para a *Rio Light* funcionar no Brasil, Mackenzie iniciou a aquisição de terras nas margens do rio das Lajes, para garantir a área de alagamento da represa, enquanto reivindicava o direito de desapropriação, que foi obtido pouco depois.⁶⁹ Entretanto, o processo para desapropriação era lento, e só foi utilizado em casos de extrema dificuldade, ou quando o proprietário se recusava a vender ou, ainda, quando valorizava demasiadamente seu patrimônio.

Anos mais tarde, a *Rio Light* obtinha do Governo do Estado do Rio de Janeiro mais uma concessão de desvio de águas, agora do córrego do Prata, no município de S. João Marcos, para aumentar a capacidade de produção das usinas do rio das Lajes.⁷⁰

Modificações obtidas nas concessões adquiridas

Tendo obtido controle sobre as companhias concessionárias que atuavam nas áreas de interesse dos norte-americanos, Mackenzie passou a batalhar por modificações de diversos pontos que tornavam difícil a ação da *Rio Light*: prazos, cláusula de reversão, sistema de contribuições ao tesouro público, tarifas.

Energia Elétrica – Com relação à concessão Reid, que fora transferida à *Light* sem grandes alterações, sua forma era muito restritiva para as perspectivas de Pearson e seu grupo, sobretudo quanto aos prazos, contribuições e a questão da iluminação. Desde que tomaram conhecimento dos termos da concessão Reid, Pearson e Mackenzie consideravam o prazo excessivamente curto para compensar todo o investimento necessário à produção e distribuição de energia hidroelétrica. Além disso, havia a impossibilidade de fornecer essa energia para iluminação, privilégio da companhia de gás, o que reduzia enormemente a sua lucratividade.⁷¹

Mackenzie aplicou-se em modificar esses termos, através de suas relações com políticos e empresários, obtendo finalmente um novo contrato, em 1907. Este reproduzia em grande parte o contrato de 1905, inclusive a cláusula de reversão dos bens ao final do contrato.⁷² O prazo para iniciar a distribuição de energia foi prorrogado para Julho de 1908. As principais alterações foram referentes ao término da concessão, que passou de 1950 para 1990, às tarifas e às contribuições para o município, que foram consideravelmente reduzidas.

Na verdade, a data de término do privilégio não foi modificada, o que reduzia seu prazo de quinze para dez anos. Entretanto, isto não chegava a ser uma preocupação para os empresários, pois estariam protegidos da concorrência durante o período de instalação da empresa.⁷³ Dez anos eram mais do que suficientes para estruturar a companhia e seu sistema, sem competidores, de forma a garantir que, em seguida, ninguém faria frente a ela. O prazo de concessão, esse sim, era fundamental ser o mais longo possível, e Mackenzie conseguiu estendê-lo até quase o final do século.

Os bondes – Para tornar realmente lucrativa a produção de energia era preciso unificar a rede de carris. Algumas das empresas existentes tinham sido progressivamente controladas pela *Light* e, finalmente, também em 1907, foi feita uma consolidação das concessões e contratos das companhias do centro e zona norte da cidade: Carris Urbanos, Companhia Ferro-Carril de São Cristóvão e Companhia Ferro-Carril de Vila Isabel.⁷⁴ O prazo de concessão foi uniformizado, para as três empresas, até 1970.

Desta forma, as três companhias tinham o monopólio do serviço de bondes numa área que correspondia a três quartos da zona urbana do Distrito Federal, abarcando a zona central da cidade e a nova área industrial, que começava a se estender para a zona norte.⁷⁵ A Companhia Ferro Carril do Jardim Botânico, na época ainda concorrente, controlava o antigo setor industrial (Botafoogo, Jardim Botânico e Gávea) e a nova zona residencial que se ampliava pelo litoral - Leme, Copacabana e Ipanema.

A Companhia Carioca, que atuava nos morros de Santa Teresa e Paula Mattos, e já tinha boa parte de suas linhas eletrificadas na virada do século, também foi incorporada à companhia canadense nos moldes do contrato de unificação, mas era um ramal independente. Nos anos seguintes, a *Light* continuou adquirindo empresas menores, nas zonas suburbanas e rural. Essas pequenas companhias foram incorporadas à rede unificada e tiveram seus contratos revistos nos moldes do contrato de unificação de 1907.

A Companhia Ferro Carril do Jardim Botânico manteve-se como empresa independente e concorrente à *Rio Light* durante os primeiros anos de instalação desta empresa no Rio de Janeiro. Em dezembro de 1910, entretanto, a empresa já tinha sido incorporada à *Rio Light*. Não houve uma transferência de concessão nos termos do contrato de unificação de 1907, como sucedeu com as outras empresas. O novo acordo entre a Prefeitura e a Companhia Jardim Botânico procurava aproximar os padrões desta companhia aos da *holding*.⁷⁶ A empresa manteve sua identidade e sua firma, mas passava a ser uma subsidiária da *Rio Light*.

Gás e Iluminação – O contrato da *Société Anonyme du Gaz* com o Governo Federal foi reformulado no final de 1909, tendo Alexander Mackenzie como representante da Companhia.⁷⁷ Acrescentou-se uma nova cláusula: a empresa poderia dispor de energia elétrica fornecida por terceiros para a iluminação, sendo o contrato aprovado pelo Governo. O fornecedor em questão teria que observar as cláusulas do contrato da *Société Anonyme du Gaz*.

Na verdade, esta situação já existia informalmente, na medida em que a pequena firma Braconott & Irmãos fornecia energia elétrica para a iluminação da Avenida Central, sendo substituída pela *Rio Light*, que logo comprou a pequena empresa, para poder iniciar sua atuação.⁷⁸ A situação foi oficializada através de um contrato ao final do qual havia uma cláusula que permitia a *Société Anonyme du Gaz* “arrendar ou transferir a concessão, com todos os seus ônus e vantagens, nos termos do contrato, à *Rio de Janeiro Tramway Light and Power Co. Ltd.*, ou outra empresa julgada idônea pelo Governo”.

Este contrato possibilitou a efetivação da proposta dos empresários da *Rio Light*, na medida em que esta produziria a energia elétrica e a forneceria à *Société*, que era sua subsidiária, para iluminação pública e particular. No mesmo ano foi assinado um contrato entre as duas empresas para oficializar esse sistema.⁷⁹

As comunicações telefônicas

Não estando seguros de seu interesse no setor, os empresários da *Rio Light* não se envolveram com uma alteração imediata da concessão, pois tinham outras prioritárias a alterar. No entanto, o serviço foi mantido e aperfeiçoado, tendo como superintendente um especialista recomendado pela *Bell Telephone Co.*, o engenheiro americano Edward D. Trowbridge. Este, à

medida que desenvolvia o serviço do Distrito Federal, foi obtendo uma série de concessões no setor de telefonia que terminaram mais tarde sendo adquiridas pela *Rio Light*.

Em janeiro de 1909, Trowbridge assinou um contrato com o Estado do Rio de Janeiro para fornecimento de serviço telefônico com vários objetivos: construir a rede telefônica de Niterói, ligando-a à Capital da República através de um cabo submarino (o que dependeria de uma concessão federal); construir a rede das cidades de Petrópolis e Campos; e construir linhas interurbanas ligando Petrópolis, Campos, Teresópolis, Friburgo, Macaé e Niterói.⁸⁰

Em agosto de 1909, obtivera finalmente do Governo Federal autorização para estabelecer um cabo submarino de transmissões telefônicas entre Niterói e a Capital da República, autorização esta transformada em concessão em novembro do mesmo ano.⁸¹ O cabo ligaria a rede telefônica fluminense e o Rio de Janeiro, e era restrito à telefonia.

Enquanto obtinha essa série de concessões, Trowbridge articulava nos Estados Unidos a formação de uma empresa que assumisse o conjunto. Em março de 1910, foi autorizada a funcionar no Brasil a *Interurban Telephone Company of Brasil*, incorporada nos Estados Unidos no ano anterior, tendo como representante no Brasil o mesmo Edward D. Trowbridge.⁸²

Pela carta de incorporação da empresa sua sede ficava em Detroit, Estado de Michigan, e suas instalações e atividade no Brasil, nos Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Distrito Federal. Uma vez obtida a autorização para funcionar no Brasil, Edward Trowbridge transferiu para a nova companhia, entre maio e junho de 1910, as concessões obtidas em seu nome.

No início de 1911, a *Rio Light* adquiriu a *Interurban Telephone Company of Brazil*. Esta empresa ainda era pequena, com uma extensão de linhas reduzida em comparação com a rede da *Brasilianische Elektrizitäts Gesellschaft*, no Distrito Federal. Em 31 de dezembro, a *Interurban* tinha apenas 721 aparelhos conectados, contra 6275 da *Brasilianische*. As linhas interurbanas começavam a ser instaladas. Os lucros da nova companhia passaram a ser incluídos na renda do departamento de telefones da *Rio Light*.⁸³

Organização da Empresa como *Holding* Regional

Desde o início de sua existência, a *Rio Light* funcionou como uma empresa *holding*, na medida em que possuía o controle acionário, quando não a propriedade, das companhias que foi incorporando, e que dessas companhias, as mais importantes mantiveram a sua razão social. A questão principal era que, no início, essas empresas mantinham sua contabilidade independente, com sua renda aplicada na própria manutenção.⁸⁴ Esta forma de atuação liberava a *holding* de gastos com a operação das subsidiárias no momento em que tinha altos investimentos na construção da barragem e das linhas de transmissão.

Em 1907, entretanto, a empresa canadense obteve as modificações pleiteadas nas concessões que pertenciam às subsidiárias no setor de bondes, e na sua própria concessão de produção de energia elétrica. A partir de janeiro de 1908, a *Rio Light* passou a receber a renda bruta de todas as companhias subsidiárias e a incluí-las nos seus balanços.

A incorporação dessas empresas à *holding* se deu também, de diferentes formas. A Tabela 2 nos dá uma idéia aproximada das diferenças entre as companhias, sobretudo no que diz respeito às empresas nacionais. As companhias estrangeiras aparecem absorvidas pelas empresas intermediárias formadas no Maine, não tendo sido encontradas informações referentes às empresas originais.

Pelo valor apresentado no quadro, aparentemente as empresas mais importantes seriam as estrangeiras, *Société Anonyme du Gaz* e a Cia. Vila Isabel. São, pelo menos, as empresas intermediárias de maior capital autorizado. Mas, na verdade, elas possuem o mesmo valor em debêntures, as quais estão aplicadas na compra das companhias subsidiárias respectivas.

Entre as empresas nacionais de propriedade da *Rio Light* em 1908, a mais importante nessa época era a Companhia de São Cristóvão. A Companhia Ferro-Carril do Jardim Botânico era a maior empresa nacional, porém só passou a ser controlada pela companhia canadense em 1909. Funcionou durante os primeiros dois anos como um sistema independente, e sua renda neste período não era incluída na contabilidade da *holding*.

Apenas no início de 1911 a Companhia Jardim Botânico passou a fazer parte da *Rio Light*, devido aos acordos feitos no final de 1910, para operar as novas linhas dentro do sistema da *holding*.⁸⁵ Era a maior e mais antiga empresa de bondes do Rio de Janeiro.

Tabela 2. Companhias Subsidiárias da *Rio-Light* - 1908

		Obrigações Adquiridas (1000 dólares canadenses)			
Nome da	Companhia	Capital	Debêntures	Propriedades da Companhia	
		social	autorizadas	01.08.1908	
		autorizado	pendentes	ações	debêntures
Vila Isabel Tramway Co	*	6 000	6 000	6 000	6 000 (A)
SãoCristóvão Tramway Co		3 696	-	3 657	-
Carris Urbanos Tramway Co		1 848	1 619	1 699	-
Rio de Janeiro Gas Co	*	6 000	6 000	6 000	6 000
Rio de Janeiro Telephone Co	*	1 000	1 000	1 000	1 000 (A)
Cia. Ferro-Carril Carioca		770	77	334	77
Corcovado Railway(s/emissão)		custo	-	-	88 (B)
TOTAL				18.690	13 165

* Companhias Intermediárias (Maine)
 (A) Estas debêntures estão penhoradas para garantir o empréstimo relacionado à compra da *Vila Isabel Tramways + Telephone Systems*.
 (B) A propriedade da *Corcovado Railway*, incluída na lista acima, foi diretamente transferida à *Rio Light*.

FONTE: RJTLP. *Annual Report* - 1907 - Todos os títulos da Companhia, com excessão daqueles assinalados com as letras A e B, foram depositados com a *National Trust Co Ltd.*, de Toronto, curadora dos títulos dos acionistas.

Todo esse conjunto empresarial se articulava dentro de "setores" da empresa como se fossem partes de departamentos. O setor de Luz e Força dependia fundamentalmente da própria *Rio Light*, mas o fornecimento da iluminação passava pela *Société Anonyme du Gaz*; o setor de Gás propriamente dito, ficava a cargo dessa empresa; o setor de Bondes, incluía as várias companhias com a unificação dos sistemas; e o setor de Telefones, controlava a *Brasilianische Elektrizitäts Gesellschaft*, a *Interurban Telephone Company of Brazil* e, progressivamente, inúmeras companhias nos municípios do interior dos estados do Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais, que foram sendo interligadas por redes interurbanas e interestaduais.

Mas nem todas as empresas desapareceram dentro dos respectivos setores. A *Société Anonyme du Gaz* manteve sua razão social, seus relatórios de Diretoria e existia como empresa dentro da *holding Rio Light*. O mesmo sucedeu com a Companhia Ferro-Carril do Jardim Botânico e a *Brasilianische Elektrizitäts Gesellschaft*. As companhias de carris que unificaram suas concessões perderam sua identidade e passaram a ser "os bondes da *Light*", o mesmo acontecendo com as inúmeras companhias de telefones espalhadas por três estados e o Distrito

Federal. No caso de todas elas, no entanto, diluídas ou não dentro da *holding*, seus diretores eram sempre pessoas ligadas à *Rio Light*, americanos em geral, mas também brasileiros, designadas pelo grupo controlador.

O gigantismo do “projeto Rio”

Um dos principais motivos da urgência em formar uma empresa no exterior - fosse no Canadá ou nos Estados Unidos – era desvincular o “projeto Rio” da empresa original de São Paulo. Uma vez formada a *Rio Light*, ela rapidamente se expandiria com uma necessidade crescente de capitais. Para levar adiante o projeto foi preciso adquirir diversas empresas e propriedades rurais, o que exigiu alto investimento de capital, além dos custos da construção da barragem, da usina hidroelétrica, das linhas de transmissão e distribuição de energia e da eletrificação do sistema de bondes da cidade. Enfim, todo esse investimento, uma vez consolidado, elevou o capital acionário da empresa muito acima da sua irmã paulista.

TABELA 3 Comparação entre os rendimentos brutos dos diferentes setores da *Rio Light* e da *São Paulo Light* (\$ 1.000 dólares canadenses) : 1909-1913

RIO LIGHT	1909	1910	1911	1912	1913
Bondes	3642	6439	7134	7846	8338
Luz e Força	1130	1836	2881	3692	4520
Telefones	209	257	362	538	734
Gás	2546	2428	2575	2535	2709
TOTAL	7527	10960	12952	14611	16301

S. PAULO LIGHT	1909	1910	1911	1912	1913
Bondes	1678	2000	2409	3106	3599
Luz e Força	761	949	1186	1509	1858
TOTAL	2439	2949	3595	4615	5457

FONTE: BTLP. *1st Annual Report*. 1912-13.

Seu raio de ação também, nesse momento, era muito mais amplo, abrangendo, desde o início uma gama de setores que a *São Paulo Light* só dominaria, em parte, muito mais tarde. Por outro lado, a área da Capital da República era muito mais importante estrategicamente, e a *Rio Light* teve que abarcar setores muito diversificados. Mackenzie transferiu-se para o Rio como representante do *syndicate*, e transformou a empresa carioca em sede dos negócios do grupo no Brasil.

Uma vez incorporada a Companhia e obtida a concessão de energia elétrica, chave para o desenvolvimento do projeto, a *Rio Light* expandiu-se muito rapidamente. Na verdade, não podia ser de outra forma, para poder garantir um mercado cativo abrangente dentro do prazo do privilégio - 1915. Eram apenas dez anos a partir da data da autorização para funcionar no país. Em três anos a usina estava inaugurada, iniciando o fornecimento a grandes consumidores.

TABELA 4. Potencial Hidroelétrico da *Rio Light*

	1908	1913
--	------	------

Instalada da Usina de Lajes (HP)	Capacidade	
	52.000	84.000

FONTE: RJTLP. 2nd Annual Report. Ref.1907. BTLP. 1st Annual Report. Ref. 1912-13.

Dentro do espaço da produção de energia, a *Rio Light* já iniciou de forma dominante. Comparando-se o consumo das diferentes formas de energia utilizadas pelos estabelecimentos industriais no Brasil, com o potencial da usina de Lajes, este era bem superior. Pouco antes da sua inauguração, a usina já tinha capacidade para suprir a metade dos HP utilizados por todo e qualquer estabelecimento industrial do país

Em 1913, com as obras de desvio do rio Pirai para a represa de Lajes, a capacidade foi ampliada a um ponto que quase cobria as necessidades das principais indústrias, aquelas sujeitas a imposto de consumo. Do ponto de vista do consumo de energia elétrica, a usina de Lajes produzia o dobro da energia consumida pelas grandes indústrias no país. Pode-se conferir comparando as tabelas 4 e 5.

TABELA 5. Força Motriz dos Estabelecimentos Industriais no Brasil ⁸⁶

Formas de Energia	Quantidade em HP	
	1907	1912
Vapor	80.028	34.958,8
Hidráulica	23.905	11.797,5
Gás	517,5	3.718,9
Querosene (Petróleo)	147	-
Elettricidade	4.687	42.634,5
Total	109.284,5	93.109,7

FONTE: CIB. *Inquérito Industrial*. 1907. IBGE. *Recenseamento do Brasil*. 1920. Vol. 5, 1^a parte. Indústria. p. 50-51 (1912). O quadro de 1912 arrola somente os estabelecimentos industriais sujeitos a imposto de consumo.

Os serviços públicos prestados pela *Rio Light* - além do fornecimento de energia elétrica para iluminação e força motriz e do transporte público eletrificado - eram o fornecimento de gás e as comunicações telefônicas. O gás e os telefones foram absorvidos no projeto do Rio em função das concessões existentes e das negociações para adquiri-las. Na medida em que dominaram esses serviços, passaram a exercer essas atividades também em São Paulo. O controle do serviço de gás nessa cidade deu-se depois de 1913. ⁸⁷ E o serviço telefônico do Estado de São Paulo foi sendo adquirido e controlado progressivamente, sempre através do departamento de telefones da *Rio Light*.

A Formação da *Brazilian Traction Light and Power Co. Ltd.*

As empresas *Light and Power* no Brasil eram, no início dos anos 1910, as mais bem sucedidas empresas de serviços públicos do "Grupo Pearson". Formado por capitalistas americanos e canadenses o grupo tinha desenvolvido, além dos serviços de São Paulo e do Rio, empresas do mesmo tipo (eletricidade e bondes) no México, Caribe e Barcelona. ⁸⁸ Em 1912, os membros das Diretorias das empresas brasileiras, praticamente as mesmas pessoas, e os principais acionistas de ambas, decidiram reunir os investimentos no Brasil em uma grande

companhia *holding* sediada no Canadá, de modo a melhor controlar o capital acionário das empresas irmãs no Brasil.⁸⁹

Esta empresa teria sede em Toronto e atuaria basicamente no Canadá. A operação foi essencialmente uma manobra financeira, “um produto da era do capitalismo financeiro, um período em que os ditames dos financistas governavam o desenvolvimento das empresas modernas, de larga escala”.⁹⁰ A nova companhia, formada em julho de 1912, comprava o capital acionário das três empresas brasileiras – *São Paulo Tramway Light and Power*, *Rio de Janeiro Tramway Light and Power* e a *São Paulo Electric* – e passava a fazer todos os arranjos financeiros para as subsidiárias, garantindo dividendos fixos sobre o capital acionário.⁹¹ Em contrapartida, passava a receber a renda líquida das subsidiárias, depois de deduzidos os fundos necessários para despesas de operação das companhias, inclusive taxas, reservas, encargos fixos, etc.

O capital autorizado da *Brazilian Traction* foi estabelecido em \$120 milhões, dividido em 1.200.000 ações de \$100 cada, para serem distribuídas entre os acionistas das três companhias existentes na seguinte base: 2,3/4 ações da *Brazilian Traction* para cada ação da *São Paulo Light*, 1,3/5 ações da *Brazilian Traction* para cada ação da *Rio Light* e uma troca direta de ação por ação da *São Paulo Electric* (as quais pertenciam todas à *São Paulo Light*).⁹² A razão para essa relação não foi explicitada - provavelmente para oferecer uma vantagem para a troca. Ao fim da negociação, \$72 milhões da capitalização da nova companhia iriam para antigos sócios da *Rio Light*; \$27,5 milhões para antigos sócios da *São Paulo Light* e \$5 milhões para os da *São Paulo Electric*. No final do ano de 1913, já havia sido realizado um total de \$114.177.200 do capital acionário da nova companhia.⁹³

Através de toda essa operação nota-se mais uma vez que a companhia do Rio de Janeiro era muito mais forte financeiramente que a empresa de São Paulo, mesmo considerando as duas paulistas como um só montante de capital, uma vez que uma estava sob o controle acionário da outra. Na verdade, o montante de capital da *Rio Light* cresceu muito e rapidamente nos primeiros anos em virtude dos enormes custos financeiros da aquisição dos serviços nas suas áreas de interesse.

A operação *Brazilian Traction* foi uma montagem de *marketing* gigantesca para funcionar rápida e eficientemente. Foram designados diversos bancos em várias praças como pontos de depósito e troca de ações: Toronto, Londres, Bruxelas, Antuérpia, Liège, Genebra, Basiléia, Rio. Em todos os aspectos o negócio foi apresentado de forma irresistível. Em poucos meses, Pearson e os empresários canadenses tinham conseguido reunir suas empresas independentes em uma única corporação.⁹⁴ Em dezembro de 1913 praticamente todas as ações das três companhias já tinham sido adquiridas pela *Brazilian Traction*.⁹⁵ No caso da *Rio Light*, de 450.000 ações emitidas, foram adquiridas 448.521 e mais 783 no início de 1914, restando apenas 696, que foram rapidamente absorvidas durante o ano.

Nota-se, no quadro a seguir, que a primeira diretoria da nova *holding* era maciçamente canadense, tendo apenas três sócios estrangeiros. É curioso que a *Rio Light* estava representada unicamente por Alfredo Maia, que era um membro brasileiro da companhia. Apenas no ano seguinte, Alexander Mackenzie, vice-presidente dessa empresa, passou a participar também da Diretoria da *Brazilian Traction*.

QUADRO 2. Diretoria da *Brazilian Traction Light and Power Co. Ltd.*

Membro	Origem	Cargo
Sir William Mackenzie	Toronto	Chairman

Dr. F. S. Pearson	Nova York	Presidente
Z. A. Lash	Toronto	Vice-Presidentes
Walter Gow	Toronto	
E. R. Wood	Toronto	
Miller Lash	Toronto	
H. Malcolm Hubbard	Londres	
D. B. Hanna	Toronto	Diretores
Alfredo Maia	Rio	
Sir W. Van Horne	Montreal	
J. S. Lovell	Toronto	
R. M. Horne-Payne	Londres	
Sir H. M. Pellat	Toronto	
W. Bain	Toronto	
C. D. Magee	Toronto	
J. M. Smith	Toronto	Secretários
T. Porter	Londres	

FONTE: BTLP. *1st Annual Report*. Ref.1912-13. p.A.

A expansão da rede de telefonia

Com relação aos telefones, uma vez decidido o investimento na *Interurban Telephone Company of Brazil*, a rede continuou em plena expansão, tendo como centro de operações o departamento de telefones da *Rio Light* e a nova companhia. Assim foram compradas a Companhia de Telefones Interestaduais, a Companhia Telefônica do Estado de São Paulo e a Companhia Rede Telefônica Bragantina, todas entre 1912-13.⁹⁶ Cada uma dessas companhias tinha o controle das redes de diversos municípios, cada qual com sua concessão específica e mais as concessões de serviços interurbanos entre os municípios de sua jurisdição.

Esse número era muito variável, pois a Companhia de Telefones Interestaduais, por exemplo, atendia a quatro municípios distribuídos pelos estados do Rio de Janeiro e Minas Gerais, enquanto que a Rede Bragantina controlava o serviço telefônico de 99 municípios no interior do Estado de São Paulo, e a Companhia Telefônica do Estado de São Paulo atendia as municipalidades de São Paulo, Santos, São Vicente e Campinas, podendo fazer ligação interurbana com Santo Amaro e São Bernardo. Prosseguindo o projeto de ampliação de sua rede telefônica, a *Interurban Telephone Company of Brazil* passou, em 1913, a expandir a rede nos estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro, e também no estado de São Paulo, estendendo linhas interurbanas dentro dos três estados.⁹⁷

Em fevereiro de 1914, foi incorporada em Toronto, no Canadá, a *Interurban Company Ltd.*, nos mesmos moldes seguidos pela *Rio Light* dez anos antes.⁹⁸ Em maio do mesmo ano uma nova lei mudava o nome da companhia para o *Rio de Janeiro and São Paulo Telephone Co.*, com a justificativa de que sua atuação se daria no Brasil e no mais, sua incorporação estava conforme o capítulo 78 do *Companies' Act*. Passava, então, a poder construir e instalar linhas telegráficas e telefônicas e até mesmo linhas de estradas-de-ferro, desde que atuassem no Brasil. Em dezembro desse ano a nova companhia passava procuração a Alexander Mackenzie e Frederick Albion

Huntress para que pudessem, em nome da empresa, requerer autorização para funcionar no Brasil, o que foi conseguido em fevereiro de 1915.⁹⁹

Enquanto se desenvolvia toda essa estratégia, o grupo *Light*, sempre através da *Rio Light*, procurava obter controle sobre empresas que já atuavam em telefonia nas áreas próximas de sua própria atuação, leia-se Estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Procurava, também, obter autorização para o estabelecimento de ligações interestaduais. Em 1915, finalmente, foi aprovada uma lei que permitia conectar os sistemas das várias companhias controladas pela empresa canadense através dos limites dos estados. Neste mesmo ano foi autorizada a funcionar no Brasil a *Rio de Janeiro and São Paulo Telephone Company*.¹⁰⁰

No ano seguinte foram obtidas várias concessões para ligações interestaduais, como a autorização para a *Interurban Telephone Company of Brazil* lançar linhas entre várias cidades nos limites dos Estados do Rio de Janeiro e Minas Gerais, e a concessão à Companhia de Telefones Interestaduais, que pertencia ao grupo *Light*, de fazer ligação de suas linhas com as redes dos Estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro. A rede continuou se expandindo progressivamente, cobrindo o Distrito Federal e mais três estados, a partir do Setor de Telefones da *Rio Light*, até este setor tornar-se uma empresa independente dentro da *Brazilian Traction* em 1923: a *Brazilian Telephone Company*, mais tarde Companhia Telefônica Brasileira.

Conclusão

Os serviços oferecidos pela *Rio Light* - e pelas empresas do Grupo *Light* em geral - caracterizavam-se por ser de alto custo de investimento inicial. A base de todos eles, seja os transportes em carris elétricos, seja a iluminação pública, dependia da construção de grandes barragens hidroelétricas, que precisavam ser ampliadas para fazer face à expansão do consumo. Esses investimentos não tinham como objetivo apenas o serviço público, eles visavam altos retornos, e sobretudo o jogo financeiro no mercado internacional. Por essa razão, foram utilizadas formas de financiamento muito sofisticadas.

Os primeiros anos de existência da empresa foram de alta instabilidade. Entre 1904, ano de sua formação no Canadá, e 1908, quando foi iniciada a produção da usina do Rio das Lages, a *Rio Light* funcionou e levou adiante seus empreendimentos fundamentalmente com capital de terceiros, tendo sido possível integralizar o seu capital acionário somente em 1908. Este processo foi sendo efetuado à medida em que eram adquiridas as áreas de atuação no Rio - algumas empresas através da compra do ativo, outras por controle acionário, em parte obtido por compra das ações das concessionárias existentes, em parte por troca de ações, tornando os acionistas das empresas pré-existentes sócios minoritários da companhia canadense.

Antes mesmo da formação definitiva da companhia, a criação da *Brazilian Securities* foi uma forma de obtenção de capital de empréstimo para aplicar no projeto, com garantia da venda futura de ações da *Rio Light*. No momento da formação da empresa, já estava autorizada a emissão de debêntures até o valor do capital autorizado da companhia, \$25.000.000 (vinte e cinco milhões de dólares canadenses).

A *Rio Light* estruturou-se, portanto, nos seus primeiros anos (de 1904 a 1908) com forte colaboração do capital de terceiros. As principais fontes de recursos foram a venda de debêntures e os empréstimos feitos diretamente com os bancos, muitas vezes utilizando as debêntures como caução. A própria venda de ações se fez no início através de operações de *underwriting*, lançadas pela *Brazilian Securities*. O capital acionário foi sendo integralizado aos poucos, até 1908.

Essa batalha permanente nos primeiros anos dificultou enormemente os trâmites de Pearson e Mackenzie não somente para obter as concessões, mas também para controlar as empresas existentes e sobretudo para formar a própria empresa no exterior, que dependia de

uma garantia mínima de espaço no Rio de Janeiro para obter o capital necessário. Foi, também, um dos motivos do encarecimento dos custos iniciais da *Rio Light*, pois o *lobby* dos Guinle valorizava as ações das concessões pré-existentes, as terras próximas à futura represa, que tinham que ser adquiridas e, inclusive, provocava a elaboração de decretos e leis prejudiciais à proposta estrangeira, que dependiam de barganhas posteriores para reverterem seu efeito.

Em virtude da postura nacionalista, tanto na área Federal quanto na Municipal, a *Rio Light* teve sérias dificuldades para conquistar o espaço e estruturar-se como uma empresa monopolista. E, de certa forma, foi esta batalha diplomática e financeira que transformou a *Rio Light* numa *holding* gigantesca. O gigantismo foi resultado também da necessidade de absorver outras áreas de serviços para poder exercer o monopólio nas suas áreas de interesse. Dessa forma, o leque de atividades da companhia foi muito maior do que o previsto inicialmente – era não só exercia o monopólio nas diversas áreas em que atuava, mas também tinha por isso mesmo, atividades múltiplas. Era uma *holding*, mas também um *trust*, o que levantou animosidades entre políticos e empresários nacionalistas e na sociedade em geral. Os Guinle, por seu interesse particular na área de eletricidade e iluminação, lideravam a campanha contra a multinacional e utilizavam largamente a imprensa neste sentido. Com isso, formavam uma onda de opinião pública contra o *Polvo Canadense*.

E o apelido pegou. O *Polvo* atuava não só no Rio mas também em São Paulo e, se levarmos em conta a área de telefonia, que foi desenvolvida inicialmente meio a contra-gosto, os serviços expandiam-se por quatro estados. Foi também esse gigantismo que definiu a necessidade da criação da *Brazilian Traction*, que era uma forma de controlar a expansão acionária das subsidiárias, muito especialmente da sucursal do Rio de Janeiro.

NOTAS

¹ McDOWALL, Duncan. *The Light. Brazilian Traction Light and Power Co Ltd. 1899-1945*. University of Toronto Press, 1988. Capítulo 1: "North America in South America". Ver também SZMRECSÁNYI, Tamás e SAES, Flávio A. M. "Energia Elétrica e Capital Estrangeiro: o caso da Light em São Paulo (1899-1904)". Trabalho apresentado no 10º Módulo do Congresso Internacional do Centenário da República Brasileira. Rio de Janeiro, 28.09.1989. Mesa Redonda "Energia Elétrica, Estado e Sociedade". *Mimeo*.

² Não me estenderei sobre o processo de instalação, origem dos empresários e desenvolvimento da *São Paulo Light*, por não ser necessário para a compreensão do processo da *Rio Light*. A história da companhia em São Paulo pode ser conhecida fartamente no livro de Duncan McDowall, *cit.* Caps.1-3.

³ McDOWALL, Duncan. *Opus cit.* p. 38 e 72 -74.

⁴ *Idem. Ibidem.* p. 61.

⁵ Arquivo *Rio Light*. Correspondência Mackenzie. Carta da firma Morday & Dawbarn sobre a concessão Reid. Londres, nov. 1900.

⁶ Arquivo Eletropaulo, CD34 (I) e Arquivo *Rio Light*. Correspondência Mackenzie-Pearson. 12.1902 a 07.1904.

⁷ A correspondência entre Mackenzie e Pearson evidencia os problemas com os nacionalistas, e a posição de Lauro Müller, ministro de Obras Públicas, que dificultava o desenvolvimento do projeto. Ver de LAMARÃO, S.T.N. *A energia elétrica e o parque industrial carioca*. Niterói, ICHF-UFF, 1997. Tese. *Mimeo*. No Capítulo 4, o autor mostra as dissidências no Clube de Engenharia.

⁸ Sobre os Guinle, ver de Cesar Honorato, *O polvo e o porto. Subsídios para uma história do complexo portuário capitalista no Brasil*. São Paulo, Hucitec, 1996. Sobre os Guinle e a *Light*, ver LAMARÃO, S.T.N. *A energia elétrica... cit.*

⁹ A correspondência de Mackenzie neste período cita vários nomes conhecidos, ligados às empresas cobiçadas, além de James Mitchell, da *General Electric* do Rio, e Aschoff, ex-sócio dos Guinle, entre outros. Arq. *Rio Light*..

¹⁰ Companhia de Carris Luz e Força do Rio de Janeiro (CCLFRJ). *Eleticidade e Gás*. Decreto 1.001, de 21.10.1904, p. 293.

¹¹ *Idem. Ibidem.* Decreto nº 5407 de 27.12.1904, p. 7.

¹² BARBOSA, Rui. *Obras Completas*. v.XXVI, 1899, Tomo 2. Discursos Parlamentares. Rio de Janeiro, Ministério da Educação e Cultura, 1955. O interessante é que Rui Barbosa, na época da concessão Reid, tinha

defendido a livre concorrência e o liberalismo, não admitindo a cláusula de exclusividade da concessão, que representaria o monopólio.

¹³ *Jornal do Comércio*, 24.03.1905. p.3. *Apud* Centro de memória da Eletricidade, projeto “Energia Elétrica na Urbanização Brasileira: Rio de Janeiro”, 1989. *Mimeo*.

¹⁴ CCLFRJ. *Opus cit.* Contrato de 20.05.1905. Menciona o Termo de transferência de 07.01.1905 do contrato da Companhia Nacional de Eletricidade para Alexander Mackenzie, e incorpora as alterações mencionadas. p.299-315.

¹⁵ Arquivo *Rio-Light*. Pasta *Documentos da Companhia*. Decreto nº 5.539 de 30.05.1905. O decreto de autorização foi publicado no *Diário Oficial* de 01.09.1905 e arquivado na Junta Comercial em 19.09.1905, sob o nº 3.02. CCLFRJ. *Opus cit.* Termo de Transferência de 16.10.1905 de Alexander Mackenzie para *The Rio de Janeiro Tramway Light & Power Co. Ltd.* p. 317-318.

¹⁶ PALMER, Francis Beaufort. *Company Laws: a practical hand book for lawyers and business men. Companys' Acts from 1862 to 1900.* London, Stevens & sons Ltd., 1902. 4th Ed. Arquivo *Rio Light*. Pasta "Documentos da Companhia". A carta de incorporação da *Rio Light*, de 09.06.1904, inicia mencionando o *Companies' Act* de 1902.

¹⁷ McDOWALL, Duncan. *Opus cit.* p. 137.

¹⁸ Arquivo *Rio Light*. Correspondência Pearson-Mackenzie. Carta de Nova York, 11.03.1904. Ver também McDowall, *Opus cit.*, que caracteriza a legislação do Estado americano de Nova Jersey como “frouxa”. p.137

¹⁹ McDOWALL, Duncan. *Opus cit.*, p. 59-69. O autor dá informações detalhadas das relações entre os empresários canadenses e americanos

²⁰ Arquivo *Rio Light*. Correspondência Pearson-Mackenzie. New York, 5.7.1904. ... *it would be impossible to put the deal through if we had attempted to raise sufficient cash to do all that is required.*

²¹ Arquivo *Rio Light*. Correspondência particular de Alexander Mackenzie. Ver também pasta *Documentos da Companhia*: carta de incorporação da *Rio de Janeiro Light and Power Co. Ltd.*, em jun. de 1904, com os Diretores e sócios formais da companhia, o que era uma estratégia do escritório de Blake Lash and Cassel, no qual trabalhava Mackenzie. Arquivo *Rio Light*. Ver também Duncan McDowall. *Opus cit.* p. 137.

²² Arquivo *Rio Light*. Pasta *Documentos da Companhia*. Anexo à carta de incorporação da companhia.

²³ McDOWALL, Duncan. *Opus cit.* p.138. ARMSTRONG & NELLES. *Southern Exposure. Canadian promoters in Latin America and the Caribbean.* Toronto, University of Toronto Press, 1987.. p.65.

²⁴ Arquivo *Rio Light*. Pasta *Documentos da Companhia*. Relação dos primeiros acionistas e montante de sua participação. Ver também McDOWALL, D. *Opus cit.* p. 139.

²⁵ McDOWALL, Duncan. *Opus cit.* p. 138.

²⁶ *Idem. Ibidem.* p. 139.

²⁷ ARMSTRONG & NELLES, *Opus cit.* p.74-76. Arquivo *Rio-Light*. Correspondência Pearson - Mackenzie. Carta de 30.11.1906.

²⁸ Lembrar que antes da aquisição da concessão Reid, Mackenzie tinha obtido uma concessão para explorar as quedas de Sapucaia. Foram portanto compradas terras tanto nesta região quanto em Lages.

²⁹ ARMSTRONG & NELLES. *Opus cit.* p. 67.

³⁰ *Idem. Ibidem.* p. 67.

³¹ *Idem. Ibidem.* p. 76.

³² Pela época do comentário, esta “alta no valor do milréis” deveu-se, muito provavelmente, ao estabelecimento da Caixa de Conversão, como consequência do Convênio de Taubaté, realizado em fevereiro de 1906, que consistiu na primeira política de valorização do café. A Caixa de Conversão era uma forma de manter a estabilidade da moeda brasileira diante do mercado internacional.

³³ Arquivo *Rio Light*. Correspondência Pearson-Mackenzie. N.Y. 29.08.1907.

³⁴ ARMSTRONG & NELLES. *Opus cit.* p. 79.

³⁵ *Rio de Janeiro Tramway Light and Power Co. Ltd.* (RJTLTP). *2nd Annual Report.* Toronto. Ref. 1907. p.13.

³⁶ ARMSTRONG & NELLES. *Opus cit.* p. 78.

³⁷ RJTLTP. *Opus cit.* p.13.

³⁸ *Idem. Ibidem.* p.13. Ver também ARMSTRONG & NELLES. *Opus cit.* p. 80. A moeda no caso é o dólar canadense.

³⁹ ARMSTRONG & NELLES. *Opus cit.*, p. 80.

⁴⁰ *Idem. Ibidem.* p. 76-80.

⁴¹ RJTLTP. *2nd Annual Report.* Toronto. Ref. 1907.

⁴² McDOWALL, Duncan. *Opus cit.* Em vários momentos da formação das empresas no Brasil, Horne Payne foi um corretor fundamental, tanto para a *São Paulo Light* quanto para a *Rio Light*, inclusive mais tarde na formação da *Brazilian Traction, Light and Power Co. Ltd.*

⁴³ RJTLTP. *2d Annual Report.* Ref 1907, p.15.

- ⁴⁴ *Idem. Ibidem.* Ver também TÓRTIMA, Pedro. “A teoria dos vasos comunicantes do poder” in LEVY, B. e LOBO, E.L. (org.) *Estudos sobre a Rio Light*. Rio de Janeiro, Light Serviços de Eletricidade S.A., 1990. *Mimeo*. O autor faz a biografia de quatro empresários importantes para a formação da companhia: Alexander Mackenzie, Frederic S. Pearson, Percival Farquhar e Alfredo Maia.
- ⁴⁵ A atuação de Farquhar pode ser percebida através da correspondência entre Pearson e Mackenzie. As relações do empresário com a companhia, entretanto, não eram muito bem vistas pelos sócios canadenses, que pediram a Mackenzie para evitar aproximações. Arquivo *Rio Light*. Ver também TÓRTIMA, Pedro. *Opus cit.*
- ⁴⁶ A informação sobre o papel do *trustee* foi obtida em consulta ao Dr Antônio Augusto de Azevedo Sodré, ex-Diretor da Companhia Telefônica Brasileira, ligada, como veremos, ao Grupo *Light*.
- ⁴⁷ Arquivo *Rio-Light*. Correspondência Pearson-Mackenzie, New York 09.04.1903. A estratégia dos empresários foi pesquisada na correspondência de Mackenzie com Pearson e outros nos arquivos da *Rio Light* e da Eletropaulo.
- ⁴⁸ Arquivo *Rio-Light*. Arquivo Mackenzie. Correspondência da *Société Anonyme du Gaz* com a Inspeção de Iluminação Pública. Ver BRASIL, Ministério de Obras Públicas, “Iluminação pública do Rio de Janeiro” In: *Relatório*, v. 2. 1922..
- ⁴⁹ RJTLP, *2nd Annual Report*, Ref. 1907. p.9 e 19.
- ⁵⁰ *Idem. 6th Annual Report*. Ref. 1911. p.4.
- ⁵¹ Arquivo *Rio-Light*. Correspondência Mackenzie-Pearson, Carta de Mackenzie para Pearson. 02.08.1905. Copiador nº1. Carta de Mackenzie para J. M. Smith 02.08.1905.
- ⁵² RJTLP. *2nd Annual Report*. Ref. 1907. p. 8.
- ⁵³ RJTLP. *3d Annual Report*. Ref. 1908. Na realidade, o negócio foi realizado em janeiro de 1909, mas já aparece relatado neste relatório, na rubrica “Generalidades”. Entretanto, não foi relatado de que forma se apresentou a “oportunidade”, nem em que consistiu.
- ⁵⁴ *Idem. 5th Annual Report*. Ref. 1910.
- ⁵⁵ RJTLP. *2nd Annual Report*. Ref. 1907. p. 9.
- ⁵⁶ Arquivo *Rio-Light*. Correspondência Mackenzie--Person. Carta de John B. Orr para Pearson em 11.04.1904.
- ⁵⁷ *Idem.* Correspondência Pearson – Mackenzie. New York. 09.04.1903.
- ⁵⁸ RJTLP. *2nd Annual Report*. Ref. 1907. p.11.
- ⁵⁹ Arquivo *Rio-Light*. Correspondência Mackenzie-Pearson. Carta de 11.10.1903.
- ⁶⁰ *Idem.* Correspondência Pearson-Mackenzie. Carta de Londres. 31.05.1905.
- ⁶¹ RJTLP. *2nd Annual Report*. Ref. 1907. p. 9. Ver também McDOWALL. *Opus cit.* p.140-141.
- ⁶² Arquivo *Rio-Light*. Correspondência Pearson-Mackenzie. Duas cartas na mesma data. Londres. 31.05.1905.
- ⁶³ RJTLP. *2nd Annual Report*. Ref. 1907. p.10.
- ⁶⁴ Arquivo *Rio-Light*. Correspondência Pearson-Mackenzie. Londres. 31.05.1905.
- ⁶⁵ Arquivo *Rio-Light*. Carta de A. Mackenzie a Aschoff, mencionando petição ao Ministério da Indústria para extensão do prazo para o trabalho em Sapucaia. 20.03.1903.
- ⁶⁶ Essas concessões são mencionadas nas cartas, tendo sido encontrada correspondência específica com a Central do Brasil relativa à prorrogação dos prazos. Arquivo *Rio-Light*.
- ⁶⁷ CCLFRJ. *Eletricidade e Gás*. Termo de Transferência de 12.05.1905. p.167.
- ⁶⁸ *Idem, ibidem.* Termos de Transferência de 1905, 1906, 1907. p. 167-192.
- ⁶⁹ *Idem. Ibidem.* Decreto nº 922 de 31.05.1905. p. 171.
- ⁷⁰ *Idem. Ibidem.* Termo de 27.01.1912 e Decreto nº 1.233 de 31.01.1912. p.201.
- ⁷¹ Arquivo *Rio-Light*. Correspondência Mackenzie-Pearson. A questão das limitações das concessões, em especial da concessão Reid, aparece em várias cartas durante os anos de 1903 a 1907.
- ⁷² CCLFRJ. *Opus cit.* Contrato de 25.06.1907. p.323-325. Na verdade, este contrato foi obtido pelo Decreto nº 1.112 de 22.11.1906, no qual o Prefeito Souza Aguiar autorizava a revisão dos contratos das companhias de carris para sua unificação e eletrificação, bem como o contrato resultante da concessão Reid. p.321. A cláusula mencionada definia a reversão dos bens móveis e imóveis da companhia para a municipalidade ao final do prazo do contrato, sem ônus.
- ⁷³ Arquivo *Rio-Light*. Correspondência Mackenzie-Pearson. Carta de 31.07.1907.
- ⁷⁴ CCLFRJ. *Tramways*. Rio de Janeiro, 1940. Contrato de Unificação. 06.11.1907. p. 431.
- ⁷⁵ RJTLP. *2nd Annual Report*. Ref. 1908. p. 3.
- ⁷⁶ *Idem, ibidem.* Termo de Acordo de 20.12.1910. p. 679.
- ⁷⁷ CCLFRJ. *Eletricidade e Gás*. Contrato de 27.11.1909, p. 491. Nesse momento, a *Rio-Light* tinha o controle acionário da *Société Anonyme du Gaz*..
- ⁷⁸ Não foi encontrado o contrato da firma *Braconnott & Irmãos* com a Prefeitura. A empresa é citada em DUNLOP, *Apontamentos para a história da iluminação do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, CCLFRJ, 1945. Ver também BRASIL, Ministério de Obras Públicas, “Iluminação pública...” *Opus cit.* p.175.

- ⁷⁹ Contrato entre a *Rio-Light* e a *Société Anonyme du Gaz*, citado no *Relatório* do Ministério de Obras Públicas, “Iluminação Pública”. *Opus cit.* p.176. Não se encontrou o documento integral, nem o original nem a transcrição.
- ⁸⁰ *Brazilian Traction Light and Power Co. Ltd.* (BTLP). *Telephone Documents*. 1917. Contrato entre o Estado do Rio de Janeiro e Edward Dwight Trowbridge. 12.01.1909.
- ⁸¹ Todas estas concessões e contratos estão transcritos no livro referido na nota anterior.
- ⁸² BRASIL. Coleção de Leis. 1910. vol.1. Decreto nº 7.908 de 17.13.1910. Autorização para a *Interurban Telephone Company of Brazil* funcionar no país. Traz em anexo tradução juramentada da carta de incorporação, estatutos, ata da primeira assembléia geral de acionistas e outros documentos da companhia. A incorporação da companhia se deu no Estado de West Virginia (EUA).
- ⁸³ RJTLP. *Annual Report*. Ref. 1911, p.5.
- ⁸⁴ *Idem, ibidem*. Ref. 1907. p.14.
- ⁸⁵ *Idem, ibidem*. Ref. 1910. O relatório foi feito em Maio de 1911. p. 3.
- ⁸⁶ A tabela foi montada a partir de dados obtidas no artigo de Almir Pita Freitas sobre energia: "O desenvolvimento da indústria brasileira no início do século XX: a mudança do vapor pela eletricidade como forma de energia nos estabelecimentos fabris". In *Anais do 15º Encontro Nacional de Economia - ANPEC*. Salvador. Dez. 1987. Vol. II, p. 269- 286.
- ⁸⁷ BTLP. 1st *Annual Report*. Ref. 1912/13.
- ⁸⁸ McDOWALL, D. *Opus cit.* p.60. Confirma-se na correspondência entre Pearson e Mackenzie. Arquivo *Rio Light*.
- ⁸⁹ BTLP. 1st *Annual Report*. Ref. 1912/13. Ver também Duncan McDowall, *Opus cit.* p.165-167.
- ⁹⁰ McDOWALL, D. *Opus cit.* p.166. ... *it was a product of the age of finance capitalism, a period when the dictates of financiers governed the development of modern, large-scale enterprise.*
- ⁹¹ A *São Paulo Electric* foi criada em 1912 para desenvolver projetos hidroelétricos no Estado de São Paulo.
- ⁹² BTLP. 1st *Annual Report*. Ref.1912-13. p.3. Ver também Duncan McDowall, *Opus cit.*, p. 187. O autor comenta que o capital combinado das duas empresas no Brasil (*Rio e São Paulo Light*) era de \$60 milhões, e na troca se transformou em \$99.5 milhões de dólares canadenses.
- ⁹³ BTLP. Balanço de 31.12.1913. 1st *Annual Report*. Ref.1912-13. p.17. Do total mencionado, havia 1.041.772 ações ordinárias e 100.000 ações preferenciais cumulativas a 6%, no valor de \$100 cada. Estas últimas correspondiam a uma emissão feita em maio de 1913 para levantar \$10.000.000 necessários para ampliação das companhias subsidiárias (p. 3). Ver também Duncan McDowall, *Op. cit.*, p. 187.
- ⁹⁴ McDOWALL, D. *Opus cit.* p. 188-191.
- ⁹⁵ BTLP. 1st *Annual Report*. Ref. 1912/13. p.2.
- ⁹⁶ RLTL. *Telephones*. 1916. (*Mimeo* encadernado).
- ⁹⁷ *Idem, ibidem*.
- ⁹⁸ BTLP. *Telephone... cit.*
- ⁹⁹ *Idem, ibidem*.
- ¹⁰⁰ BTLP. *Annual Report*. Ref. 1922, Toronto.