

Poder, capital e energia:
a American Foreign and Power CO. e o nacionalismo latino americano dos anos
1940 a 1960

Angela Lúcia Ferreira
angela.ferreira@pq.cnpq.br

Alexsandro Ferreira Cardoso da Silva
alexsandroferreira@hotmail.com

Yuri Simonini
ysimonini@gmail.com

Grupo de Pesquisa História da Cidade, do Território e do Urbanismo - HCurb
Universidade Federal do Rio Grande do Norte/Brasil

Poder, capital e energia: A American Foreign and Power Co. e o nacionalismo latino americano dos anos 1940 a 1960. (Resumo)

As empresas do setor energético, responsáveis pela introdução de tecnologias no início do século XX, passaram por dificuldades após a Segunda Guerra Mundial e viram-se no meio de um conflito político com possibilidades de serem expropriadas por governos nacionalistas da América Latina, no final dos anos 1960. Compreender o intrincado relacionamento entre o capitalismo no pós-Guerra, o nacionalismo e o papel da eletrificação no desenvolvimento dos países latino-americanos é objetivo do trabalho. Pelo caso AMFORP, observa-se o processo na Argentina, Brasil e Cuba. Embora contextualizando o momento, parte-se da leitura realizada por Henry Leslie Robinson, funcionário da empresa e pesquisador estadunidense. Seu olhar de dentro da Instituição, mas de fora da região, permite discutir a proposta “desenvolvimentista” adotada e posterior reação conservadora na América Latina.

Palavras-chave: AMFORP, Henry Leslie Robinson, Expropriações no setor elétrico, América Latina.

Power, capital and energy: the American Foreign and Power Co. and the Latin-American nationalism between 1940's and 1960's (Abstract)

Energy companies, responsible for the introduction of technologies in the early twentieth century, experienced difficulties after World War II and found themselves in the middle of a political conflict with the possibility of being expropriated by nationalist governments in Latin America at the end of the 1960s. Understanding the intricate relationship between postwar capitalism, nationalism and the role of electrification in the development of Latin American countries is the aim of this work. Through AMFORP case, we observed this process in Argentina, Brazil and Cuba. Although contextualizing the moment, this analysis is part of the study realized by Henry Leslie Robinson, employee of the company and researcher. His look from within the Institution, but from outside the region, allows us to discuss the "developmentalist" proposal adopted and subsequent conservative reaction in Latin America.

Keywords: AMFORP, Henry Leslie Robinson, electric utilities expropriation, Latin America

A presença do capital estrangeiro na América Latina e no Caribe, em especial na primeira metade do século XX, foi tema de grandes debates sobre o nacionalismo *versus* o imperialismo econômico praticado por nações centrais, notadamente pelos Estados Unidos da América. Com pouca capacidade tecnológica e baixo capital acumulado, ao final do século XIX e primeiras décadas do século XX, alguns países trilham o caminho de concessão de setores estratégicos nacionais – como minério, transportes, produção industrial, entre outros –, às empresas estrangeiras. Um dos mais estratégicos desses setores foi o relacionado à produção e à distribuição de energia elétrica para as cidades e centros industriais localizados na Argentina, Brasil, Colômbia, México e Cuba.

Ao final da década de 1950, umas dessas empresas, a *American and Foreign Power Company* (AMFORP) iniciou um processo de venda de suas propriedades na América Latina. Os motivos foram a gradual perda de rentabilidade e, sobretudo, os episódios de expropriação ocorridos ao longo dos anos seguintes. Era um momento crucial para a sua permanência na região iniciada décadas anteriores, quando as condições históricas, econômicas políticas e sociais, lhe eram favoráveis na região.

Foi assim que a consolidação do setor energético latino-americano ocorreu graças à forte participação de capital internacional, que, a exemplo da AMFORP, adquiriu pequenas companhias nacionais, remodelando-as em subsidiárias internacionais, entre 1923 e 1930. Inicialmente vistas como uma forma rápida de imprimir salto tecnológico nos países considerados subdesenvolvidos, as companhias de eletricidade se tornaram preocupação por parte dos governantes, dado os problemas apontados anteriormente; por outro lado, os países latino americanos precisavam continuar atraindo investimentos estrangeiros.

Consideradas, então, introdutoras de novas tecnologias no início do século XX, as companhias norte-americanas passaram por grandes dificuldades após a Segunda Guerra Mundial e se viram no meio de um conflito político com possibilidades de serem expropriadas por governos nacionalistas no final dos anos 1960. Como se deu essa transformação? E qual papel coube a essas empresas na Política nacionalista entre os anos 1940 e 1960, a ponto de se tornarem elementos importantes no processo de nacionalização e estatização de parte do capital estrangeiro? Acredita-se que perseguir em direção às respostas dessas questões, conduz ao objetivo do trabalho, ou seja, compreender o intrincado relacionamento entre o capitalismo no pós-Guerra, o nacionalismo e o setor elétrico no desenvolvimento dos países latino-americanos. Ademais, busca-se elementos que podem contribuir para o entendimento da proposta “desenvolvimentista” adotado na América Latina e a posterior reação conservadora – incluindo os golpes militares – que assolou a região nas décadas de 1960 e 1970.

Ao dar continuidade aos estudos iniciados pelo HCUrb, desde o primeiro simpósio acerca da História da Eletrificação, em 2012 e aos subsequentes ocorridos em 2013 e 2015, sobre a atuação da empresa na América Latina, em especial no Brasil, retoma-se as análises da *American Foreign and Power Co. – AMFORP* –, relacionando-a, neste artigo, com o processo de expropriação por três governos nacionais: Argentina, Brasil e Cuba. Essa nova inserção se dá, agora, a partir da tese publicada em 1968 pelo, então funcionário da empresa, o pesquisador norte americano Henry Leslie Robinson – cujo estudo ainda é pouco conhecido no Brasil – e pela complementação de informações contidas nos relatórios acionistas da empresa e bibliografia pertinente.

Robinson defendeu sua tese de doutoramento em Estudos Hispânico-americanos e Luso-brasileiros pela Universidade de Stanford, em 1967, depositada um ano depois. Como

funcionário teve a oportunidade de testemunhar a operação de um dos maiores investidores estadunidenses na América Latina e a sua transformação numa companhia de investimentos diversos. A observação, segundo ele, foi de uma posição privilegiada o que lhe garantiu acesso a vasta documentação, praticamente desaparecida nos dias atuais. A tese intitulada *American and Foreign Power Company in Latin America: a case study* foi organizada em quatro partes, abordando o papel dos EUA em investimentos latino-americanos, os problemas enfrentados pela AMFORP e as contribuições resultantes de sua atuação e, por fim, na transformação da empresa as perspectivas futuras. Robinson, apoiado em autores como Gillian White, Max Winkler, Stefan H. Robock, Leo Huberman Paul Sweezy, Thomas Aitken Jr¹, entre outros, usa uma fala corporativista numa narrativa acadêmica sobre a ação da AMFORP. Seu texto transmite uma visão positiva sobre o papel da AMFORP no desenvolvimento dos países latino-americanos e a alteração operacional para os mais variados setores (petroquímica, construção civil etc.) e demonstra, em seu estudo, os desafios impostos tanto para a empresa, como para seus acionistas e os países em que ainda atuava.

Sua leitura faz surgir outras questões que se não são totalmente respondidas, pelo menos pode gerar novas incursões ao tema: o otimismo de Robinson, com seu olhar de dentro da Instituição, mas de fora da região quanto ao papel da AMFORP, encontra evidências concretas para aquele momento? O projeto de desenvolvimento nacional cessou uma trajetória de exploração pelo estrangeiro? Ou há uma terceira possibilidade de interpretação? Para a contextualização do momento histórico e o ambiente político, social e institucional da América Latina em que estes fatos aconteceram recorreu-se às aportes, principalmente, de Eduardo Galeano, Celso Furtado, Werner Baer. É nesse sentido que o caso da AMFORP pode auxiliar com questões importantes para o debate pretendido.

Para apresentar os resultados dessa nova investida no aprofundamento do estudo acerca da atuação da *American Foreign and Power Co.*, extrapolando para a América Latina, o trabalho estrutura-se em dois itens. No primeiro, expõe de forma resumida o contexto geral acerca do momento político, dos negócios realizados pela empresa e as tensões que emergiram. Elementos fundamentais para entender a leitura efetuada e as posições tomadas por Henry Leslie Robinson acerca da atuação da AMFORP e as nacionalizações na América Latina, apresentadas no item seguinte e sua avaliação e análise delineadas nas considerações finais.

A política, os negócios na América Latina e as tensões vindas do Norte: contexto geral

As décadas posteriores à Segunda Grande Guerra foram marcadas por uma maior presença dos Estados Unidos nos assuntos políticos da América Latina; além disso, interesses das empresas estadunidenses confundiam-se com os interesses do próprio governo, especialmente nos mandatos de John Kennedy (1961-1963) e Lyndon Johnson (1963-1969). Esse aumento nas preocupações econômicas e geopolíticas foi determinado pelo acirramento da Guerra Fria, pela Revolução Cubana (em 1959) e por uma aproximação de governos latinos às ideias socialistas e/ou nacionalistas. É com esse sentido que Richard Fagen e Cornelius Jr. refletem que, “o processo político na América Latina é afetado pelos Estados Unidos não somente pela

¹ AITKEN JR Thomas. *A foreign policy for American Business*. New York: Harper, 1962; HUBERMAN, Leo; SWEEZY Paul. *Cuba, anatomy of a revolution*. 2.ed. New York: Monthly Review Press, 1961; ROBOCK, Stefan H. *Brazil's developing Northeast: a study of regional planning and foreign aid*. Washington: The Brookings Institution, 1963; WHITE, Gillian. *Nationalization of foreign property*. New York: Praeger 1961; WINKLER, Max. *Investments of United States in Latin America*. Boston: World Peace Foundation, 1929.

intervenção econômica, política e militar direta e indireta, mas também por meio de uma complexa teia de percepções e expectativas mútuas”.²

A tal “teia de percepções” era um campo difuso de preconceitos, estratégias de negociação, movimentos confusos em busca do poder, em projetos que iniciaram uma inflexão ao nacionalismo e à resistência contra os estrangeiros, por parte da população dos países latino-americanos. Sob o manto da “ameaça comunista” os grupos nacionalistas eram interpretados, pelos estadunidenses, como problemas de “segurança nacional” – mesmo que isso envolvesse questões locais.

A criação da *United States Agency for International Development* (USAID), em 1961, é uma resposta clara de que negócios e política eram assuntos integrados, sobre qual repousava os planos de contenção dos Estados Unidos da penetração de ideias nacionalistas. Por sua vez, a USAID representou o fim de uma era em que as empresas de capital privado foram os representantes, indiretos, da estratégia política de Washington nesses países. A nacionalização dessas empresas, entre 1950 e 1965, exigiu que a USAID (assim como o Banco Mundial) ocupasse esse espaço de intermediação direta entre negócios e política externa, por meio dos empréstimos em programas de assistência.

Jan Black registra que, entre 1953-1961, o total de empréstimos dos EUA ao Brasil, por exemplo, alcançou, por um lado, a cifra de U\$ 314,4 milhões³. Por outro, os investimentos estrangeiros em transportes e utilidades (serviços públicos) caíram de U\$ 200 milhões em 1960 para U\$ 41 milhões em 1964, demonstrando que a saída das empresas estrangeiras de telefonia, energia elétrica e transportes urbanos foi “substituída” pela ajuda econômica direta a programas locais e ao processo de industrialização forçada. Nesse sentido, um duplo movimento ocorreu em um intervalo relativamente curto (1950-1965); a presença de capital estrangeiro norte americano na região cresceu, passando de U\$ 9,5 bilhões em 1913 para U\$ 14,7 bilhões em 1970. Entretanto, esse movimento é de caráter diverso, isto é, antes da Segunda Grande Guerra, tais investimentos ocorriam a partir da atuação de empresas estrangeiras lidando, elas mesmas, com as dificuldades locais; já após 1960, o governo dos EUA é um ator fundamental na emissão, implementação e restituição do capital investido.

A USAID foi utilizada para refrear os ânimos nacionalistas de alguns governos na região. João Goulart, no Brasil, negociou com a USAID empréstimos novos na ordem de U\$ 395,5 milhões em 1963, pouco antes de ser deposto por um golpe civil-militar. Por um lado, isso era visto pela elite local como uma “cortina de fumaça” do trabalhista Goulart em frente aos norte-americanos, enquanto prática expropriações das empresas estrangeiras no Brasil; por outro, os nacionalistas pressionavam o presidente a ampliar a nacionalização das empresas de serviços públicos – como a *American and Foreign Power Company* – pagando preços inflacionados.⁴

Na Argentina, Juan Perón flertava com os empréstimos dos norte-americanos – atraindo-os para a industrialização – ao mesmo tempo que nacionalizava empresas estrangeiras pois “a necessidade de associação da indústria nacional com as corporações imperialistas se tornava peremptória na medida em que eram queimadas etapas na substituição das manufaturas importadas” e o novo padrão de produção (maquinário, instalações, insumos, etc.) requeriam um salto em tecnologia para países até então ruralizados (GALEANO, 2010, p.281).

² Fagen; Cornelius Jr. apud Black, 2009, p.28

³ Black, 2009.

⁴ Black, 2009.

Desse modo, o ritmo de industrialização, o aumento dos serviços públicos nas cidades e regiões, a urbanização intensiva, entre outros, são frutos de dinâmicas locais (luta pelo poder entre a elite regional, migração campo-cidade, melhoria educacional, etc.) e da forte presença estratégica dos EUA no eixo sul da América. Eduardo Galeano registra que o tipo de investimento também foi modificado,

“Passo a passo, ano atrás de ano, vão perdendo importância relativa os capitais aplicados nos serviços públicos e na mineração, enquanto aumenta a proporção dos investimentos em petróleo e, sobretudo, na indústria manufatureira. [...] [nesse sentido] é verdade que a ferrovia da United Fruit Co. na Guatemala, já não era rentável, e que a Electric Bond and Share e a International Telephone and Telegraph Corporation realizaram esplêndidos negócios quando foram nacionalizadas no Brasil, com *indenizações a peso de ouro puro em troca de instalações oxidadas e seu maquinário de museu*”.⁵

Entre os diversos desafios postos à América Latina, logo após a Segunda Grande Guerra, estava o desenvolvimento do seu setor industrial e maior posição no comércio mundial. Tais objetivos enfrentaram grandes obstáculos e, entre estes, a questão da infraestrutura foi um dos mais graves; setores como transportes, energia elétrica e telecomunicações apresentavam déficits de atualização, ampliação e modernização reclamados por diversos países na região. Em outro sentido, as economias centrais – Estados Unidos, Inglaterra e França – ajustavam-se a um novo cenário do comércio mundial após os acordos de Breton Woods, em 1944, forçando as economias subdesenvolvidas a buscar novas formas de crescimento econômico.

A produção e distribuição da eletricidade era um tema recorrente nesse debate. Como exemplo, a Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), em Seminário aberto para debate sobre o tema, em 1962, analisa que,

“El desarrollo eléctrico de América Latina en los quince años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial ha sido insuficiente, no sólo en términos absolutos con respecto a otras áreas más desarrolladas del mundo, sino aun en términos relativos si se compara su ritmo de expansión con las necesidades de las economías de esta región”.⁶

Tais necessidades diziam respeito aos processos de urbanização (aumento da população vivendo em cidades) e pela reestruturação econômica, com a implementação de diferentes modelos de substituição de importações, praticados pelos principais países. Os governos latino americanos observavam o cenário mundial como uma nova oportunidade de desenvolvimento buscando, de modo geral, as frentes de competição via produção industrial. Tal condição, entretanto, exigiria plantas de produção e distribuição de energia elétrica, mas confiáveis e baratas.

Na frente política, a ênfase ao nacionalismo e na defesa de maior independência econômica, criava um “caldo” de discussões sobre o desenvolvimento e a industrialização que reposicionaram o papel energético no centro do debate; quem detinha o controle desse insumo, podia controlar os rumos dos projetos nacionalista

Na escala nacional e regional, o crescente reclame – expresso pelos testemunhos e análise dos participantes do Seminário cepalino de 1962 – indica um grau de insatisfação com a prestação dos serviços privados, recém nacionalizados ou em processo de nacionalização; tal insatisfação decorria de décadas de pouco investimento das empresas de produção e eletrificação, notadamente as estrangeiras *Light and Power* e *American Foreign and Power*

⁵ Galeano, 2010, p.274-275, grifos nossos.

⁶ CEPAL, 1962, p.7.

Company (braço da *Bond and Share*), presentes em quase todos os países da região.

Esse déficit, em grande parte, era resultado do pouco interesse das empresas estrangeiras nas políticas nacionalistas, fortalecidas pós-1945, e no processo de industrialização e modernização do aparato industrial de base local. Esse é um cenário novo, e divergente, do Entre Guerras (1919-1939), quanto tais economias ainda eram fundamentalmente agroexportadoras e com cidades com fraco desenvolvimento. O relativo baixo investimento na atualização e ampliação das plantas de eletrificação, em países como Brasil, Argentina e México, indicavam a necessidade do Estado em operar um novo pacto intersetorial, buscando alcançar nova base produtiva.

A política externa – expressa pela Guerra Fria – tensionava a relação entre as empresas estrangeiras e os governos nacionalistas, especialmente pelo forte peso do governo dos Estados Unidos nos assuntos de interesse local. Isso indicava que “en la próxima década los países latinoamericanos deberán ante todo recuperar el déficit existente en el sector, y, además, programar una expansión acorde con las necesidades de la evolución del sistema económico en general”.⁷

O tamanho do desafio era enorme. Uma noção disso é perceptível nos números do investimento bruto no setor elétrico na década de 1950, isto é, aproximadamente 5% do total investido – muito próximo às taxas da Europa e dos Estados Unidos; mas para 1960, a CEPAL calculava a necessidade de 9% de investimento no setor latino-americano, apenas para atualizar as plantas existentes, correspondendo a quase US\$ 13 bilhões⁸. Isso significava que o setor elétrico precisava crescer *acima* do previsto para o Produto Interno Bruto (PIB) da década se quisesse acompanhar os países desenvolvidos. Mas como fazer tal projeto com o monopólio das empresas estrangeiras no setor? Isso não criava um conflito de interesses? E qual papel essas empresas assumiram em projetos estratégicos na Região?

A primeira reação gerada ocorreu pela resistência; a segunda, pelo abandono dos investimentos. Pela resistência, as empresas privadas (acumulando déficits de investimento, mas registrando lucros operacionais, desde os anos 1940) lutavam nos tribunais, na mídia e com apoio da política externa, evitando o processo de nacionalização (até certo ponto) e exigindo a recomposição de perdas acumuladas nas últimas décadas.⁹

Da retração dos investimentos – novos projetos ou melhorias dos serviços – ocorre uma onda de precarização da oferta (blecautes, p.exemplo), que por sua vez alimenta o reclame nacionalista contra os estrangeiros e, desse modo, alimenta o movimento regional de expropriações (e desapropriações) no final dos anos 1950 e início dos anos 1960, em países como Brasil, Cuba, Colômbia, México e Argentina. Outros setores econômicos também foram nacionalizados, como petróleo e mineração, mas a energia elétrica assumiu uma posição especial, posto que seu uso afetava diretamente às famílias e o padrão de consumo existentes então.

Um exemplo disso pode ser visto no caso brasileiro. Em 1962, a participação das empresas privadas na geração de energia elétrica era de 62% do total; em 1972 caiu para 20%¹⁰. Com demanda crescente por parte da população, nos anos 1950, empresas privadas possuíam concessões públicas para explorar o setor e, como contrapartida, realizar os investimentos.

⁷ CEPAL, 1962, p.7.

⁸ CEPAL, 1962, p.8.

⁹ CEPAL, 1962; Robinson, 1968

¹⁰ Baer, 1985, p.274

Outro fator importante foi a concorrência dos derivados do Petróleo na produção de energia no Brasil; Márcio Almeida (1980, p.30) registra que, em 1946, a participação desse tipo de energia representava apenas 12,9% do total, passando para 28% em 1952, crescimento devido ao empuxo que a industrialização deu ao setor, a partir do complexo urbano-industrial.

As tarifas de energia hidroelétricas, por sua vez, eram controladas e reajustadas abaixo da inflação (em elevação constante), o que desestimulava as empresas em imobilizar novos recursos em plantas ou linhas de transmissão. Isso levou a diminuir a produção energética, em alguns países, ao contrário do aumento da produção industrial e do aumento no consumo doméstico.

Diz Baer, ainda sobre o Brasil, que

“Outro indício dessa escassez é a tendência de muitas empresas industriais instalarem seus próprios geradores, a fim de se protegerem dos cortes. O fato de a energia autoproduzida [pelas fábricas] ter crescido em relação ao total consumido pela indústria de transformação, entre 1950 e 1958, constitui um indício adicional das dificuldades existentes”.¹¹

A descrição do caso brasileiro não é isolada. Os principais países da região passavam por desafios semelhantes, isto é, como industrializar-se em um ritmo próximo ao crescimento regional (e mundial) e, ao mesmo tempo, garantir oferta de infra estrutura acima dessa média e gerando excedentes de capital?

Uma das formas encontradas pelos governos latino americanos foi estimular a entrada de capital estrangeiro (por meio de investimento direto e empréstimo) nos países, pelos governos e empresas. Nesse sentido, os Estados Unidos foram responsáveis por 70% dos empréstimos para desenvolvimento e 80% para investimentos diretos entre 1951 e 1962¹². Parte dessa entrada (aproximadamente 40%), assumia a forma de empréstimos das instituições financeiras norte-americanas para países da Região que precisavam equilibrar suas contas externas; programas de estabilização monetária, acordos e subsídios às exportações, planos de expansão da infraestrutura, enfim, uma “cesta” de investimentos que elevaram a dívida pública dos principais países da América Latina. A CEPAL registrou que – entre 1951 e 1962 – apenas como empréstimos do EXIM Bank¹³, entraram na Região US\$ 3,1 bilhão sendo que 70% apenas para Brasil, México e Argentina. Por outro lado, esse investimento era seletivo, dispondo de mais aportes em mineração, petróleo e metalurgia e muito menos em produção de energia.

A AMFORP e as nacionalizações na América Latina: a leitura de Robinson

Nesse cenário de investimentos e atuações das companhias estrangeiras na América Latina, a AMFORP manteve as perspectivas de crescimento de sua atuação na região. Angela Lúcia Ferreira, Yuri Simonini e Alexsandro Ferreira Cardoso da Silva apontaram que, em 1952, investimentos na ordem de 187 milhões de dólares e produção de capacidade instalada de 1.059.940 kW atendiam um universo de 2.309.695 clientes na década de 1950. Os autores

¹¹ Baer, 1985, p.166

¹² CEPAL, 1964.

¹³ CEPAL, 1962, p.226). O *Export-Import Bank of United States of America* (EXIMBank) é a agência oficial de crédito do governo dos Estados Unidos, criado em 1934. Atua emprestando recursos para empresas norte americanas interessadas em realizar investimentos de risco, em diversos países. Em termos de importância, foi superado pelo BIRD e FMI nas décadas seguintes.

mencionam que, apesar desses números, a diferença entre a oferta e a demanda de energia acarretaria em problemas no fornecimento de energia e consequentes reclamações dos serviços prestados.¹⁴

As falhas no fornecimento de eletricidade podem ser explicadas, também, por outros fatores. Do ponto de vista financeiro, as flutuações cambiais e as ondas inflacionárias reduziram os dividendos da empresa e, por conseguinte, a capacidade operacional de renovação e de investimentos no setor. No plano político – mas, atrelado ao econômico –, segundo Henry Leslie Robinson, as dificuldades se mostraram diretamente mais explícitas: “Em países aonde a inflação era um problema, os governos se sentiram politicamente obrigados a manter as taxas, mas eles também sentiram intensamente a desvantagem do suprimento de energia inadequado para apoiar os dinâmicos programas de industrialização que estavam promovendo”¹⁵. Para o autor, esses governos agiram de duas maneiras distintas. Primeiro, reforçando o controle no setor por meio da criação de agências reguladoras ou de companhias estatais de produção e distribuição de eletricidade, como o ocorrido em 1939, pelo governo mexicano de Lázaro Cárdenas. Segundo, a partir de ações de assédio político-econômico até a nacionalização (ou expropriação) das subsidiárias.¹⁶

A maior participação dos governos latino-americanos no setor contou com a influência de políticos e de intelectuais, defensores da ideia da responsabilidade dos poderes públicos no planejamento e execução de programas de desenvolvimento econômicos diretamente relacionados à setores estratégicos. Robinson aponta o economista argentino, Raúl Prebisch, como um dos principais expoentes desse movimento, baseado em sua teoria periférica de comércio internacional. Em síntese, a tese sugere que “[...] países periféricos subdesenvolvidos pouco se beneficiaram da divisão internacional do trabalho e do comércio, se comparado aos países centrais desenvolvidos”. A conclusão do economista indica como resposta à essa desigualdade, o planejamento estatal, com investimentos e intervenções na esfera econômica para direcionar a transformação da economia agroexportadora para a industrial.¹⁷ O efeito principal dessa intervenção incidiria em áreas até então predominantemente privadas, como o de energia elétrica.

De acordo com Robinson, outro fator influenciador foi a criação da *Tennessee Valley Authority* (TVA) durante a década de 1930. Dentre as diversas atividades realizadas por essa empresa estatal, se encontrava o fornecimento de energia elétrica a baixo custo para atração de indústrias para o interior da região sul do país. A estratégia estadunidense logo seria considerada uma “fórmula mágica”, tornando-a um modelo a ser seguido por diversos governos latino-americanos¹⁸. Contudo, os desafios impostos em países subdesenvolvidos para se criar um ambiente propício para o desenvolvimento industrial impediram uma alteração real nas atividades econômicas.

A queixa principal dos governos, nesse sentido, giraram em torno dos altos custos no fornecimento de energia elétrica. Para equacionar essa situação, órgãos regulamentadores

¹⁴ Ferreira, Simonini, Silva, 2013.

¹⁵ Robinson, 1968, p. 80. Adaptado do original: “In countries where inflation was a problem, governments felt politically bound to hold the line on rates but they also keenly felt the handicap of inadequate power supplies to support the dynamic industrialization programs they were promoting”.

¹⁶ Robinson, 1968.

¹⁷ Robinson, 1968, p. 81. Adaptado do original: “peripheral under-development countries had benefited far less than the developed nations of the center from the international division of labor and trade patterns”.

¹⁸ Robinson, 1968.

foram criados para controlar o aumento do preço das tarifas que, para a AMFORP, significou um controle artificial dos preços, como o exemplo a seguir

“Em Guayaquil, Equador, [...], um governo municipal hostil reclamou, em 1962 sobre excessivas altas taxas, apesar das mesmas se encontrarem, na realidade, em patamares aceitáveis, mesmo se comparadas com as praticadas nos Estados Unidos. A taxa média por kwh por clientes residenciais da subsidiária da AMFORP naquela cidade em 1962 foi o equivalente a 2,66 centavos de dólar e o consumo médio desses consumidores foi de 1.101 kwh. A taxa média residencial nos Estados Unidos, no mesmo ano, foi 2,44 centavos enquanto o gasto médio por consumidores residenciais foi de 4.259 kwh”.¹⁹

A conclusão de Robinson sugere que era o mercado que determinava a oscilação nas taxas de consumo e não por determinação do Governo, resultando numa equiparação entre os custos de consumo e de cobrança do serviço. Quando a intervenção se impôs, a situação resultante não condizia com a realidade da concessionária. No Brasil, em 1960, os preços se mantiveram artificialmente baixos, mas as reclamações ainda incidiam sobre o elevado valor cobrado. A título de comparação, o valor cobrado em Pelotas, cidade onde partiu as reclamações, o kwh cobrado era de meio centavo de dólar para um consumidor residencial. Para contornar essa situação, as subsidiárias brasileiras lançaram mão de estratégias de propaganda para demonstrar que, na realidade, os preços estavam caindo. Um executivo de Salvador, informa o autor, demonstrou que um empregado precisava apenas de seis minutos de trabalho para custear um kwh em 1957; na década de 30 o tempo necessário era, pelo menos, de uma hora e quarenta minutos.²⁰

O excessivo controle imposto às subsidiárias da AMFORP as impedia de oferecer adequado serviço aos seus consumidores. Mesmo com os investimentos realizados entre 1952 e 1962 na construção de represas e para expansão e melhorias das linhas de transmissão, das subestações e instalações necessárias à distribuição de energia, os governos latino-americanos justificavam suas intervenções para suprir a deficiência energética²¹. Não obstante, os jornais, de maneira geral, culpavam as companhias estrangeiras de se preocuparem somente com os lucros sem reversão para os consumidores locais. Essa tendência não se limitou a AMFORP ou ao setor energético.

Diante da pressão exercida pelos jornais e por políticos contrários a atuação dessas empresas em território nacional, as regulamentações estatais passaram a agir, no entendimento do Robinson, de forma mais hostil, com as expropriações. Dos quatro países que sofreram intervenção forçada (Argentina, Brasil, Colômbia e Cuba), apenas a Colômbia não contou com investimentos expressivos da AMFORP. O autor estabeleceu dois marcos cronológicos desses processos. Na década de 1940, as perdas das propriedades na Argentina e na Colômbia não impactaram os rendimentos da companhia, ao contrário da década seguinte, quando a expropriação no Brasil e em Cuba representaram uma crise financeira de grandes proporções.

Em junho de 1943, a Argentina sofreu um golpe militar, alterando as dinâmicas políticas e

¹⁹ Robinson, 1968, p.91. Adaptado do Original: “In Guayaquil, Ecuador, [...], a hostile municipal government complained in 1962 about excessively high rates, though rates were really quite reasonable even as measured against those prevailing in the United States. The average rate per kwh for residential metered customers of the AFP subsidiary in that city in 1962 was the equivalent of 2.66 U.S. cents and average usage by these customers was 1,101 kwh. The average residential rate per kwh in the United States in the same year was 2.41 cents while average usage by residential customers was 4,259 kwh”.

²⁰ Robinson, 1968.

²¹ Ferreira, Simonini, Silva, 2013.

econômicas do país. Uma das primeiras ações do novo regime foi a intervenção em diversos setores econômicos, incluindo os de serviços, em sua maioria, controlados por empresas estrangeiras, como as subsidiárias da AMFORP, que atuavam no interior do país, em importantes cidades como Córdoba, Mendoza, Santa Fé entre outras. No mesmo ano, o órgão regulamentador determinou uma drástica redução nos preços de concessão de energia nas províncias de Buenos Aires e Mendoza e iniciou os procedimentos de expropriação das subsidiárias de Tucumán e Alta Garcia. Robinson comenta que as ações contra a AMFORP foram mais amplas:

“Ao longo dos seis anos seguintes, as companhias foram continuamente acoissadas, com a cobrança de pesadas multas baseadas em acusações falsas, calotes em contas de iluminação pública, detenção de executivos para interrogação e muitos empregados locais foram presos e detidos, por vezes, por semanas”.²²

Todavia, o principal prejuízo foi a expropriação das mais lucrativas subsidiárias argentinas sem qualquer compensação financeira. O autor informa que a perda representava 42% dos rendimentos da companhia na Argentina. A empresa, diante dessa situação, entrou na Justiça para tentar estabelecer um valor de ressarcimento. As demais subsidiárias, menos lucrativa, tiveram que lidar com os problemas do aumento dos custos de combustível - nas usinas termelétricas - e direitos trabalhistas sem a possibilidade de repasse desse aumentos ao consumidor. A precária situação levou a empresa a sustar quaisquer investimentos no país e as subsidiárias, com recursos próprios, somente conseguiram efetivar pequenos acréscimos na oferta de eletricidade.

A promulgação da nova constituinte por Perón, em março de 1949, permitiu ao governo iniciar o processo de nacionalização de todas as empresas estrangeiras em operação, preferencialmente por meio da aquisição. As negociações com a AMFORP foram encetadas um ano depois, mas as poucas reservas do país não permitiram concretizá-las, por terem sido direcionadas para a compra das companhias de estrada de ferro e de telefonia/telégrafo. As tentativas de acordo foram suspensas e retomadas após a deposição de Perón, em 1955. O governo provisório demonstrou interesse em continuar a aquisição, mas, segundo Robinson, tratava-se de mero jogo político. A fim de demonstrar comprometimento com a prestação de serviço no país, o presidente da companhia, Henry B. Sargent, ofereceu investimento de US\$ 89 milhões para construir uma planta elétrica de 600.000 kw e outra de 300.000 kw para suprir a demanda na região de Buenos Aires²³. Porém, segundo Robinson, se tratava de uma,

“Essa oferta de envolvimento contínuo no setor elétrico era uma dinamite política num país já profundamente desconfiado de monopólio estrangeiro e foi melhor para a AMFORP que Arambu [o presidente argentino] foi persuadido pelos seus conselheiros a declinar da oferta, devido ao receio de massivos protestos populares”.²⁴

Enquanto as negociações não se concluía, outras subsidiárias de pequeno porte eram expropriadas pelos governos locais do país. Em 1958, o presidente argentino Arturo Frondizi

²² Robinson, 1968, p.116-117. Do original: “Over the next six years the companies were continuously harassed, with heavy fines levied on trumped-up charges, public lighting bills not paid, executive offices detained for interrogation and employees jailed and held for weeks at a time”.

²³ American..., 1956.

²⁴ Robinson, 1968, 119. Adaptado do original: “This offer of continued involvement in the power business was political dynamite in a country already deeply suspicious of foreign-owned power monopolies and it is probably most fortunate for AFP that Arambu was reportedly persuaded by his advisers to turn down the offer for fear of massive public protest”.

encerrou as negociações com a AMFORP, com a aquisição da quase totalidade de suas propriedades, com previsão de pagamento em 15 anos. Em contrapartida, a companhia deveria realizar investimento de U\$ 62 milhões para a construção de uma usina de eletricidade na capital²⁵. Robinson foi contrário a essa proposta. Segundo o autor, tal qual a proposta de Sargent, dois anos atrás, o acordo não iria ser cumprido, sendo melhor para a empresa encerrar em definitivo suas operações no país.²⁶

De certa forma, a AMFORP se retirou do setor elétrico. Em 1961, o Tribunal de Justiça determinou o pagamento de U\$ 53.632.000, dos quais U\$ 6.254.000 ficariam retidos em decorrência de litígios de propriedades em Córdoba. com juros de 6% ao ano, a empresa deveria reinvestir esse valor no país²⁷. A empresa optou, então, em adquirir a Petroquímica Argentina S.A. (PASA) e a *Constructora General Belgano*, cujas áreas demonstravam ter maior rentabilidade e menor propensão à intervenção governamental.

Como detalhado no artigo elaborado por Angela Lúcia Ferreira, Yuri Simonini e Maria do Livramento Clementino, a aquisição das subsidiárias brasileiras se deu entre 1961-65, após negociações feitas pelo presidente João Goulart e concluídas durante o período militar²⁸. Robinson, ao comentar o episódio, lembra que desde o período do governo de Getúlio Vargas, na década de 1930, as companhias estrangeiras eram alvo de hostilidades, apesar de não terem sido efetivadas²⁹. De fato, a diferença apontada por Robinson foi que o processo de expropriação não partiu do governo federal, mas do governador do estado do Rio Grande do Sul, Leonel Brizola. Em maio de 1959, Brizola expropriou a Companhia de Energia do Rio Grandense (CERG), um ano depois de encerrar o contrato de concessão. Ademais, fazia dois anos que uma comissão federal deveria ter realizado uma avaliação oficial das condições das propriedades da subsidiária; somente foi permitido a execução do relatório final após a promulgação do decreto por Brizola. O parecer, baseado em dados retroativos de 1941, concluiu que todo o investimento realizado pela empresa (U\$14.5 milhões) já havia sido pago e sugeria que a AMFORP devia pagar por todo o lucro excedente.

Diante desse parecer e da posição favorável da Comissão Nacional de Águas - que regulamentava o setor energético - o governador não aceitou qualquer tipo de negociação com a AMFORP, expropriando suas propriedades ao custo de um cruzeiro. Mesmo com a decisão judiciária contrário à medida, o governo do Rio Grande do Sul se recusou em acatar. A resposta da por Brizola aos protestos da empresa fornece indícios de como o nacionalismo foi usado para criar o cenário propício para a ação hostil. Segundo Robinson:

Brizola se irritou com a acusação de arbitrariedade e enviou um telegrama ao Presidente Sargent, ridicularizando a tentativa de “você e do departamento de relações públicas de sua poderosa empresa [...] em nos representar mundo afora como uma nação de pessoas primitivas que atacam a Chapeuzinho Vermelho como lobos, pilhando uma pobre e defesa empresa estrangeira”³⁰. A encampação realizada por Brizola iniciou uma onda de demandas

²⁵ American..., 1958.

²⁶ Robinson, 1968.

²⁷ American..., 1961.

²⁸ Ferreira, Simonini, Clementino, 2015.

²⁹ Robinson, 1968.

³⁰ Robinson, 1968, p.124-125. Adaptado do original: “Brizola bristled at the charge of arbitrariness and sent a telegram to President Sargent lambasting the attempt by ‘you and the public relations of your powerful enterprise [...] to represent us abroad as a nation of primitive people who assault little Red Riding Hood like wolves, despoiling a poor and defenseless foreign company”.

pela estatização de diversas empresas no país, em especial a AMFORP, acentuadas pela proximidade das eleições estaduais e federais, cujo discurso nacionalista daria o tom nos palanques eleitorais. No Congresso Nacional, uma comissão parlamentar começou a analisar os valores, taxas e lucros de companhias estrangeiras. Para o autor da tese, as conclusões dessa comissão foram previsíveis: o valor das empresas era irrisório e possuíam lucros exorbitantes, mas os deputados não observaram os reais problemas, que eram as taxas obsoletas, estabelecidas 30 anos atrás e consideradas, por Robinson, inadequadas devido às altas taxas de inflação.

Apesar dos discursos dos políticos, nenhuma outra ação efetiva de expropriação foi levada a cabo, exceto tentativas realizadas por municipalidades que não foram levadas adiante. A situação se agravou a partir de 1962, quando as companhias em Pernambuco e no Espírito Santo foram interditadas, mas rapidamente chegou-se a um acordo sobre a questão³¹. Além dessas crises, o presidente João Goulart ainda sofria pressão de seu partido, de orientação de esquerda, para que se iniciasse o processo de expropriação de todas as companhias estrangeiras em atuação no país.

Diante do posicionamento favorável da AMFORP, no ano anterior, em vender suas propriedades nos países, Goulart realizou uma conferência com Henry Sargent, em Washington para firmar comprometimento com as negociações. O primeiro passo foi a criação da Comissão de nacionalização das empresas concessionárias de serviços públicos – CONESP – conforme estipulado no Decreto 1.106 de 30 de maio de 1962, cuja regulamentação consta no Decreto 1.203 de 19 de junho do referido ano e se encerrando com a assinatura da Lei n.4.428, de 14 de outubro de 1964, para a compra das propriedades da empresa ao custo de US\$ 135 milhões³². Os detalhes do processo de aquisição e as dificuldades encontradas pelo Governo e pela empresa foram discutidas no já referido trabalho anterior de Ferreira, Simonini e Clementino³³. Cabe comentar que o processo se deu durante a transição de um governo democraticamente eleito para uma junta militar após o golpe de 1964, cujas prerrogativas nacionalistas e estreita relação com os EUA permitiram a continuidade do processo em andamento.

A questão da relação internacional com os Estados Unidos igualmente perpassa a expropriação ocorrida em Cuba no mesmo período. Robinson chama a atenção para o vasto material (artigos e livros) produzidos na tentativa de responder qual dos dois lados provocaram a retaliação mútua. Para o autor, cabe a análise sobre os problemas específicos por que passava a companhia elétrica cubana os quais justificaram as ações do governo. Todavia, Robinson enfatiza, a priori, que os cubanos agiram de má-fé desde o início das negociações, sempre buscando alternativas para que a aquisição das subsidiárias da AMFORP se transformasse em confisco de bens.³⁴

Após Fidel Castro assumir o poder, a companhia manteve as projeções de investimentos e infraestrutura no setor energético, com o aporte de US\$ 18 milhões para os primeiros oito meses de 1959. Embora o ditador tenha se manifestado contrário, o responsável pelo programa de industrialização da ilha, Che Guevara afirmou que esse processo só seria possível caso o setor energético estivesse nas mãos do povo cubano. Em paralelo, a imprensa

³¹ American..., 1962.

³² Ferreira, Simonini e Clementino, 2015.

³³ Ferreira, Simonini e Clementino, 2015.

³⁴ Robinson, 1968.

de modo geral criticava as péssimas condições do serviço, clamando por sua estatização. O autor admite que os preços praticados eram um dos mais altos da AMFORP, mas negou que houvesse problemas com o fornecimento e distribuição de eletricidade. Segundo ele, havia desconhecimento por parte do consumidor em entender como se estabelece os valores das taxas a serem pagas, influenciadas pelos altos custos trabalhistas e baixo consumo.³⁵

O governo revolucionário criou uma comissão para investigar as taxas e os lucros da companhia, como base na acusação de que Fulgêncio Batista - o presidente deposto - teria cooperado, via pagamento de propina, para que a AMFORP mantivesse monopólio do setor e cobrar preços excessivos³⁶. A resposta da companhia, um relatório de 90 páginas demonstrando que a redução em 25% dos valores relativos ao consumo era inviável, foi desconsiderado pela comissão, a qual manteve a decisão anterior. A empresa estadunidense ainda tentou reverter judicialmente essa e demais prerrogativas do governo cubano, alegando perda de investimentos superiores a U\$ 135 milhões e que os cálculos executados não condiziam com a realidade dos fatos.³⁷

O efeito imediato do relatório final da comissão e promulgação da lei de redução dos valores cobrados deixou a subsidiária sem capital de giro e sem condições de adquirir crédito junto aos bancos nacionais. A empresa cubana decidiu suspender os dividendos para a matriz e seus acionistas, além de não ser capaz de pagar os juros de suas dívidas. O impacto dessa medida, segundo Robinson, foi o corte dos dividendos aos seus acionistas pela metade, reduzindo inclusive os serviços na sede em Nova Iorque³⁸. A incapacidade de investimento em Cuba foi considerada um ato de sabotagem contra a revolução. Nos rádios e nos jornais locais, aumentava a insatisfação e o clamor pela nacionalização.

A expropriação ocorreu em 1960, com a perda de todas as companhias estrangeiras em atividade no país. O autor da tese foi taxativo ao adotar outro termo para a medida, confisco, pois o governo havia imposto uma taxa de compensação a ser paga com obrigações do tesouro cubano em 50 anos, condicionado a cota de 25% da exportação de açúcar que excedesse três milhões de toneladas ao preço de 5.4 centavos de dólar por quilo. O governo estadunidense considerou a medida uma chantagem para forçar a garantia de compra da produção cubana acima do valor mundial e se recusou a firmar o acordo, encerrando as negociações.

A conclusão do autor da tese aponta para os prejuízos causados por um “nacionalismo xenofóbico” latino-americano, coroado, negativamente, pela experiência cubana: “Como nenhuma outra experiência anterior tinha conseguido sucesso, esta convenceu drasticamente a companhia que sua futura política deveria ser orientada para fugir dos negócios de energia elétrica na América Latina quando possível”³⁹. Os exemplos apontados pelo autor poderiam ser repetidos em outros países, caso as condições políticas se direcionassem em ações tais quais na Argentina, no Brasil e em Cuba. Nesse sentido, o direcionamento dos investimentos para outros setores econômicos foi uma solução para a manutenção das atividades da AMFORP em áreas consideradas não estratégicas e a continuar em operação até a venda de

³⁵ Robinson, 1968.

³⁶ American...1959.

³⁷ Robinson, 1968.

³⁸ Robinson, 1968.

³⁹ Robinson, 1968, p.147. Adaptado do original: “As no other experience before had quite succeeded in doing, this one dramatically convinced the company that its future policy had to be oriented toward escaping from the electric utility business in Latin America wherever feasible”.

suas últimas propriedades em 1975.

Considerações Finais

Próximo ao final da Tese de Henri Leslie Robinson, o mesmo se pergunta o que teria levado a AMFORP a insistir tanto na América Latina (pelo menos, até 1963) se os governos desses países lhes eram tão hostis. Teria sido um erro de avaliação comercial?⁴⁰ De fato, desde Juan Perón, na Argentina, os ventos nacionalistas sopravam com muita força, anunciando que o tipo de relação comercial da AMFORP com os governos recém-eleitos seria diferente nos próximos 20 anos. O que se tentou refletir neste artigo é de que o modelo de governança (utilizando um conceito atual) praticado pela AMFORP antes da Segunda Guerra, focalizado em escalas locais e com menor interferência de governos nacionais, havia mudado para um padrão regional - isto é - a depender de uma nova rodada de negociações econômicas e políticas envolvendo as resistentes (e conservadoras) burguesias locais e a necessidade de industrialização e modernização, propaladas pelos ensinamentos da CEPAL.

Outra razão dessa insistência se deu em razão do capital fixo aplicado à terra entre os anos de 1920 e 1950, que representava um patrimônio imobiliário (mais do que tecnológico) considerável. Por exemplo, no caso da Argentina, a AMFORP exigia U\$ 130 milhões do governo de Perón, não tanto pelo maquinário (em parte já ultrapassado), mas pelos bens em imóveis e construções. Perón só aceitava U\$ 2 milhões. Esse aspecto da Renda da Terra não é tratado neste trabalho, ficando para prospecções futuras, mas indica uma chave explicativa dos valores defendidos pela AMFORP nas negociações no Brasil, Argentina, México, Colômbia e Cuba.

Em relação aos preços médios da energia elétrica para a América Latina, em 1959, a CEPAL (1962, p.380) registra que os países considerados desenvolvidos possuíam preço médio de U\$ 14,57 milésimos contra uma média de U\$ 20,36 milésimos, sendo que países como Argentina alcançava U\$ 35 milésimos (Figura 01). Para CEPAL, em 1962, esse quadro comparativo indicava três fatores: a) o custo em países desenvolvidos era baixo devido a alta produtividade e a baixa inflação dos mesmos (o que induz um aproveitamento mais equilibrado – entre produção, distribuição e consumo); b) o tipo de matriz energética, isto é, países com recurso hidráulicos (ou infraestrutura de aproveitamento) possui melhor desempenho que aqueles que dependiam de termelétricas; c) e o tipo de consumo, com países mais industrializados consumindo e retribuindo (na forma de tarifas) às empresas, permitindo que as mesmas se tornem mais eficientes.

Neste trabalho, encontrou-se em Robinson os constantes reclames do “problema tarifário”, isto é, o controle excessivo dos governos em não aumentar as tarifas anualmente; como visto nos dados da CEPAL, o custo médio (KWh) da América Latina é superior ao dos países centrais, embora internamente ocorram diferenças importantes como no caso da Bolívia (U\$ 14 mil.) e Argentina (U\$ 35 mil.)⁴¹. Uma conclusão preliminar, por um lado, é considerar que as empresas estrangeiras – como a AMFORP ou a *Light and Power Co.* – precisavam dominar a produção e distribuição se quisessem ganhar a produtividade pelo volume e escala desse mercado, posto que não controlavam diretamente as tarifas.

⁴⁰ Robinson, 1968.

⁴¹ Robinson, 1968.

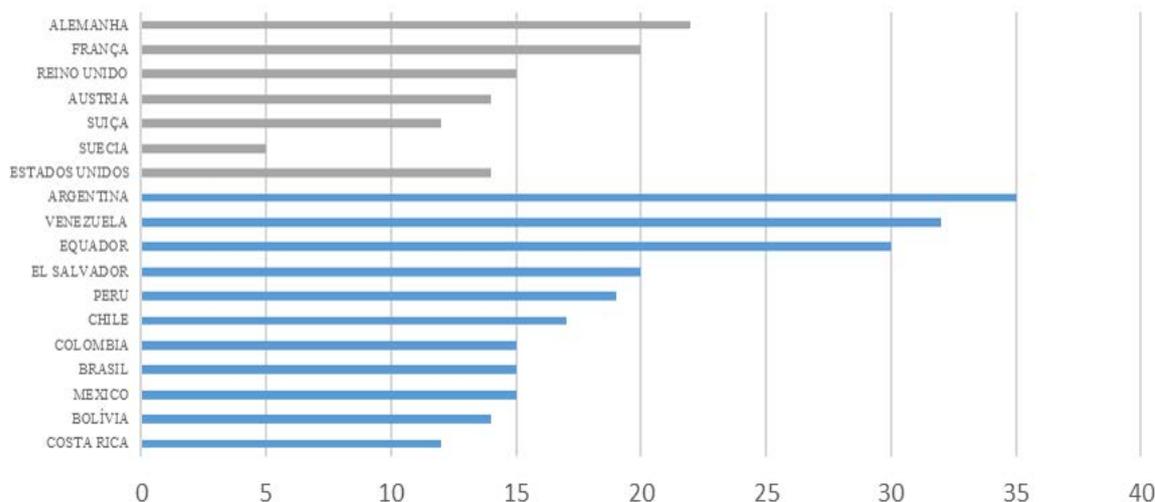


Figura 01. Preço médio do KWh (por milésimo de dólar) em 1959 – América Latina e Países desenvolvidos
 Fonte: CEPAL (1962), p.380.

Por outro, isso significava maiores investimentos em tecnologia, acompanhando o padrão dos EUA e da Europa; tal fato representava uma séria limitação, posto que os mercados mais rentáveis estavam em países com uma matriz de consumo (residencial, industrial, serviços, agrícola) diversificado e em franco crescimento. A diferença entre o modelo de produção dependente na América Latina e a industrialização plenamente capitalista (dos países centrais), criava um hiato entre o modelo latino americano e aquele encontrado nos EUA, por exemplo.⁴²

Como está ausente em Robinson essa análise retroativa das condições do capitalismo dependente da América Latina, o autor considera o padrão tarifário (embora muito importante) como o único fator que demonstra a baixa eficiência e produtividade da produção da AMFORP, quando comparada com o mercado externo. A culpabilidade dos governos nacionalistas, ao manter as tarifas baixas, estaria expressa apenas na condição de consumo – quando a análise da CEPAL (muito mais extensiva) argumenta que há uma tríplice condição, isto é, o recurso energético, o grau de investimento acumulado e o padrão de consumo. No caso da AMFORP, nos países considerados (Argentina, Cuba e Brasil) há um reclame desses governos, e da própria população, de que a prestação dos serviços estava abaixo das necessidades correntes de industrialização entre 1950 e 1960, isto é, a AMFORP não conseguia seguir o empuxo econômico do pós-Guerra no sentido de acomodar um novo padrão industrial (substituição das importações) a esses países. Que fazer?

A tarifa, nesse caso, se tornou quase a única saída de garantir aos acionistas da AMFORP o padrão de retribuição e retorno adequado; subir as tarifas tornou-se fundamental para manter os investimentos em tecnologia, mas isso não era suficiente pois havia, também, uma diferença de tecnologia entre os países avançados e os subdesenvolvidos – maquinários mais “atrasados” consumiam mais kWh e eram passíveis de blecautes constantes, devido à pouca oferta qualificada para esse tipo de consumo. Isso fez, como vimos acima, que as indústrias apostassem na própria produção de energia – por meio de geradores à óleo, encarecendo ainda mais essa produção. O impasse não era apenas uma questão ideológica dos governos, mas um

⁴² Cf. Prebisch, 2000.

problema concreto de oferta em uma nova matriz econômica; por outro lado, a burguesia local (os próprios indústrias) não entravam na disputa concorrencial – investindo parte do seu capital, por exemplo – nesse mercado doméstico, preferindo comprar das empresas estrangeiras essa energia. Desse modo, os governos locais ou nacionais precisaram agir escolhendo o modelo das expropriações como estratégia.

Mas, Robinson considerou que os governos, ditos nacionalizantes, não tinham condições efetivas de levar a cabo esse processo, isto é, não havia condições ideais (apoio local e financiamento) para tanto⁴³. Em relação ao apoio local, essa pesquisa exploratória demonstra que a opinião pública (principalmente a base da população), reclamava da má qualidade do serviço e dos constantes blecautes; no caso do financiamento, Robinson tem razão ao afirmar que as condições de “independência” dos governos nacionalistas não estavam completas; necessitam de novos investimentos, compra de maquinário e aplicação de tecnologia que poderiam, grosso modo, advir de empréstimos internacionais. A USAID e o Banco Mundial foram utilizados para tanto, embora com muita resistência dos seus comitês internos, mais interessados nos setores de Petróleo e Mineração. Foi com parte do retorno desse capital investido que os governos nacionais puderam criar suas próprias companhias elétricas (nacionais ou estaduais), iniciando um novo período a partir de 1960 e que irá durar até a chegada do neoliberalismo, no final dos anos 1980.

No caso da Argentina, a AMFORP começou a sentir a “virada” nacionalista logo nos anos de 1940, com a chegada ao poder de Juan Perón (em 1943). Perón indicava que a nacionalização dos serviços e da produção era vital ao projeto estratégico de reposicionamento da Argentina no cenário regional e mundial. As companhias (braços da AMFORP), pertencentes à ANSEC, passaram a ser pressionadas para redução de tarifas, ao mesmo momento que havia pedidos de elevação – por parte das empresas – das taxas cobradas⁴⁴. Em 1949, Robinson registra que desde a chegada de Perón, a AMFORP havia perdido 42% das suas propriedades registradas, por governos locais ou provinciais⁴⁵. A fase da resistência havia passado e a AMFORP passou a negociar com Perón uma saída do país, já no início dos anos 1950 – valores, indenizações, compensações, etc. A saída de Perón, em 1955, exigiu nova estratégia da AMFORP, agora acreditando em uma nova rodada de negociações, mas novamente sem sucesso.

No Brasil, desde 1930 o governo brasileiro tentava regular a produção e fornecimento de energia elétrica, até então dominada pelas empresas *Light and Power* e AMFORP. O Código de Águas, de 1934, é um exemplo claro dessa tentativa, embora sem grandes efeitos práticos, pois a concessão deste duopólio seguiu até finais dos anos 1950. Em 1951 Getúlio Vargas, em sua Mensagem Presidencial, explicitava o sentimento do governo e de boa parte da população ao dizer,

“Dessas novas condições, decorreu a possibilidade prática da aplicação do princípio da nacionalização progressiva firmado pelo Código de Águas [...] apesar de lucrativas, as grandes empresas [estrangeiras] não têm atraído novos capitais em proporção conveniente e vêm retardando seu ritmo de expansão para não ultrapassar as possibilidades de autofinanciamento [pelas tarifas] ou de obtenção de créditos com o apoio dos governos. É uma característica da

⁴³ Robinson, 1968.

⁴⁴ ANSEC é o termo cunhado pela própria AMFORP, usando as letras iniciais de cada um dos cinco distritos cujas companhias elétricas foram adquiridas entre 1929-1930: Andes, Norte, Sul, Este e Central. Em cada distrito, uma nova companhia foi criada para organizar e reunir as pequenas companhias locais.

⁴⁵ Robinson, 1968.

época atual o desinteresse do capital privado para os serviços de utilidade pública”.⁴⁶

Portanto, Getúlio Vargas já acalentava o desejo se nacionalizar o setor elétrico brasileiro, embora lhe faltasse condições financeiras efetivas para isso. Vargas, nesta mesma mensagem, deixou claro que esperava do Banco Mundial e do EXIMBank apoio para financiar essa nova meta, como havia sido feito com o Petróleo e a Mineração. Mas, como vimos acima, o setor elétrico e demais serviços públicos não eram o alvo preferencial dessas instituições, pois a presença de empresas estrangeiras – com interesses específicos no Brasil – chocava-se com o interesse de Washington em protegê-las ao máximo. AMFORP recebessem empréstimos estrangeiros – sem passar pelo governo – desde o final dos anos 1940. Bastos registra que a *Light and Power* recebeu o primeiro empréstimo do Banco Mundial ao Brasil ainda em 1949 (US\$ 75 milhões) apenas para melhorar as condições caóticas das subsidiárias em São Paulo.⁴⁷

Já em 1950 o Departamento de Estado dos EUA, em memorando interno, comentava que em relação à AMFORP,

“Cia. Força e Luz de Minas Gerais, Cia. Energia Elétrica da Bahia, Cia. Paulista de Força e Luz. As empresas acima fazem parte da cadeia operacional brasileira da AMFORP. Têm muita necessidade de substituição ou ampliação de equipamentos; essas unidades operacionais específicas estiveram sob fortes críticas, localmente, por fracassarem em melhorar o serviço. Os projetos representam um passo inicial por parte dos proprietários para atender as demandas de melhoria do serviço. Em vista da crescente agitação política no Brasil para a estatização do ramo da energia, é muito importante não aumentar os problemas deste capital americano (considerado o maior do Brasil) por meio de qualquer ação que tenda a atrasar a conclusão do seu programa atual”.⁴⁸

A situação não é modificada mesmo após o suicídio de Vargas, em 1954, e com a chegada de João Goulart ao poder em 1961 a posição da AMFORP no Brasil já era insustentável politicamente. Tudo começa no Rio Grande do Sul quando o governador trabalhista, Leonel Brizola, decide enfrentar a AMFORP solicitando ao Banco Mundial recursos para investir na Comissão Estadual de Energia Elétrica, braço estatal do governo gaúcho.

A CEE foi criada em 1943 e em 1949 já era responsável por 4,3% da energia produzida no Rio Grande do Sul, enquanto a AMFORP (na figura da CEERG) detinha 95,7%. Em 1954, a CEE já era responsável por 29% da energia elétrica no estado e em 1957 já ultrapassou a AMFORP com 51%.⁴⁹ Em maio de 1959, Leonel Brizola encampou (rescindiu o contrato) com a CEERG/AMFORP e estadualiza seu patrimônio (Decreto n. 10.466/59), pouco tempo depois da concessão dada pelo governo terminar. Brizola não apenas encampou a CEERG/AMFORP como exigia compensações por supostas perdas. Henry Sargent – presidente da AMFORP e membro consultivo da USAID – disse, em tom de desapontamento, que “seria muito melhor se recebêssemos uma compensação justa e adequada por nossas propriedades naquele estado e investíssemos os lucros em outros estados do Brasil onde somos melhor recebidos”.⁵⁰

A AMFORP recorreu ao governo brasileiro – na época sob a presidência de Juscelino Kubistchek, à San Tiago Dantas e ao embaixador dos EUA no Brasil, Lincoln Gordon, a todos solicitando intervenção direta no governo do Rio Grande do Sul para aumentar o valor

⁴⁶ Vargas apud Bastos, 2012, p.281

⁴⁷ Bastos, 2012.

⁴⁸ Departamento de estado EUA apud Bastos, 2012, p. 285.

⁴⁹ Castro, 1985, p. 146

⁵⁰ Sargent apud Robinson, 1968, p.123.

da indenização final. JK assumiria, na negociação, a compra de parte das propriedades da AMFORP e da ITT no Brasil, acalmando Washington; parte desse acordo foi suspenso quando João Goulart assumiu a presidência em 1961.

Celso Furtado – Ministro do Planejamento no governo João Goulart – lembrou que,

“Esse estado de apreensão em que San Tiago Dantas [então Ministro da Fazenda] se encontrava [em 1963] explica que haja subscrito a proposta de entendimento com o grupo American Foreign Power (Bond and Share), grande concessionária de serviços de energia elétrica em várias regiões do Brasil. Era evidente que esse grupo do setor energético se empenhava em transferir para o governo suas usinas geradoras, linhas de transmissão e sistemas de distribuição pouco rentáveis, visando instalar-se em setores mais promissores e menos expostos a estrito controle, como eram os antigos serviços públicos explorados em regime de concessão”.⁵¹

O governo brasileiro – na figura de Roberto Campos, então embaixador em Washington – conjuntamente com William Nydrof (vice-presidente da AMFORP), negociou o pagamento de U\$ 135 milhões pelas propriedades da empresa no Brasil; o preço era acima do esperado pelos analistas de mercado e visava, em linhas gerais, acalmar o governo norte americano, evitando assim possíveis retaliações.⁵²

No caso de Cuba, a tomada do poder por Fidel Castro resultou no início de conflitos entre a empresa e o governo revolucionário, cujas tentativas de negociação foram solapadas por acusações mútuas de falta de cooperação. Com o corte dos preços e sem condições de investir na infraestrutura a Companhia Elétrica Cubana foi alvo de críticas por parte dos jornais e, por fim, o confisco revestido de expropriação por compensação que nunca foi pago à AMFORP.

Assim, o presente artigo estabelece alguns desafios à pesquisa sobre a estruturação do setor elétrico na América Latina, e seu efeito transformador nos centros urbanos, após o exercício de leitura conjunta com o trabalho de Robinson, que podemos resumir em quatro pontos básicos:

- a) o esgotamento do modelo atuante entre 1920 e 1940, resultou em um novo capítulo do capitalismo latino americano (1950 até 1970) marcado pelo reforço do nacionalismo, oposição à presença das empresas estrangeiras e um acirramento de base local com o conservadorismo das elites conservadoras;
- b) a industrialização e a substituição de importações, por seu turno, estabelecem as condições econômicas e políticas para uma maior “independência” dos governos nacionais com maior interferência nas localidades - isto altera o pacto federativo até então atuante;
- c) as cidades, e centros urbanos importantes, tornam-se alvos de investimentos nacionais, motivado por um tipo de descentralização do investimento territorial, por um lado, e centralização do Planejamento do setor elétrico, por outro.
- d) Por fim, o modelo que se abre no regime democrático será dado continuidade no regime ditatorial que assolaram a região a partir dos anos 1960. Vimos, utilizando o exemplo da AMFORP, que o papel do capital estrangeiro anterior aos golpes, a nacionalização das propriedades e a rescisão dos contratos são peças importantes para entendermos a América Latina a partir dos anos 1960.

⁵¹ Furtado, 1989, p.164.

⁵² Furtado, 1989.

Essas questões permitem chegar ao final de uma série de quatro artigos sobre a AMFORP e, ao mesmo tempo, iniciar uma nova série sobre o papel da eletrificação no território latino americano (como contexto geral) e nos centros urbanos brasileiros (de modo específico) tendo agora o papel das Companhias Nacionais e Estaduais como principais atores desse processo. Tal nova série será, adiante, complementada com a leitura do regime neoliberal, momento de retorno do capital privado e das empresas estrangeiras à região, a partir dos anos 1980.

Agradecimentos

Os autores agradecem ao HCUrb, pela disponibilização do acervo físico e digital e ao CNPq e CAPES pelas bolsas concedidas e pelo apoio financeiro à pesquisa.

Referências

AMERICAN & FOREIGN POWER COMPANY. *Annual Report for 1958*. New York: AMFORP, 1958.

AMERICAN & FOREIGN POWER COMPANY. *Annual Report for 1959*. New York: AMFORP, 1959.

AMERICAN & FOREIGN POWER COMPANY. *Annual Report for 1960*. New York: AMFORP, 1960.

AMERICAN & FOREIGN POWER COMPANY. *Annual Report for 1961*. New York: AMFORP, 1961.

AMERICAN & FOREIGN POWER COMPANY. *Annual Report for 1962*. New York: AMFORP, 1962.

BAER, Werner. *A Industrialização e o desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1985.

BASTOS, Pedro Paulo Zahluth. A construção do nacionalismo de Vargas. In. BASTOS, Pedro Paulo Zahluth; FONSECA, Pedro Paulo Cezar (Orgs.). *A Era Vargas: desenvolvimento, economia e sociedade*. São Paulo: Unesp, 2012.

BLACK, Jan Knippers. *A penetração dos Estados Unidos no Brasil*. Recife: Fundação Joaquim Nabuco: Editora Massangana, 2009.

CEPAL. *El financiamiento externo de América Latina* [En línea]. Nova York: Comisión Económica para América Latina, 1964. < <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/29257>>. [14 fevereiro de 2017]

CEPAL. *Estudios sobre la electricidad en América Latina* [En línea]. México: Comisión Económica para América Latina, 1962.

<repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/17701/S6200006_es.pdf?sequence=1> [10 fevereiro de 2017].

FERREIRA, Angela Lúcia; SILVA, Aleksandro F. C.; SIMONINI, Yuri. Os donos da luz: sistemas de gestão e redes técnicas no território brasileiro. O caso da AMFORP (1927-1939) [En línea]. In GLOBALIZACIÓN, INNOVACIÓN Y CONSTRUCCIÓN DE REDES TÉCNICAS URBANAS EN AMÉRICA Y EUROPA, 1890-1930, 2012, Barcelona, Espanha. *Anais eletrônicos...* Barcelona: Geocrítica, 2012, p. 1-20. < http://www.ub.edu/geocrit/Simposio/cFerreiraetal_Osdonos.pdf>. [18 setembro de 2014].

FERREIRA, Angela Lúcia; SIMONINI, Yuri; SILVA, Aleksandro F. C. A penumbra da luz:

redes técnicas brasileiras e a gestão da AMFORP entre 1952 a 1963 [En línea]. In SIMPÓSIO INTERNACIONAL ELETRIFICAÇÃO E MODERNIZAÇÃO SOCIAL, 2., 2013, São Paulo, SP. Anais eletrônicos... São Paulo, SP: USP, 2013. p. 1-24. <<http://www.ub.edu/geocrit/IISimp-Eletr-SaoPaulo/AngelaFerreira.pdf>>. [22 janeiro 2017]

FERREIRA, Angela Lúcia; SIMONINI, Yuri; CLEMENTINO, Maria do Livramento Miranda. No apagar das luzes: o processo de venda da AMFORP no Brasil (1961-1965) [En línea]. In III SIMPOSIO INTERNACIONAL HISTORIA DE LA ELECTRIFICACIÓN. ESTRATEGIAS Y CAMBIOS EN EL TERRITORIO Y LA SOCIEDAD, 3., 2015, Ciudad de México, DF. Anais eletrônicos... Barcelona: Geocrítica, 2015, p. 1-17. <<http://www.ub.edu/geocrit/iii-mexico/ferreira.pdf>>. [23 janeiro de 2017].

FURTADO, Celso. *A fantasia desfeita*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.

GALEANO, Eduardo. *As veias abertas na América Latina*. Porto Alegre: LP&M, 2010

PREBISCH, Raul. Estudo econômico da América Latina (1949). In. BIELSCHOWSKY, Ricardo (Org.). *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL*. Rio de Janeiro: Record: CEPAL, 2000.

ROBINSON, Henry Leslie. *American & Foreign Power Company in Latin America: a case study*. 1967. Dissertation (PhD in Hispanic American and Luso-Brazilian Studies) - Stanford University, Califórnia, 1968.