

A LIGHT E SEUS NEGÓCIOS DA CHINA

EDUARDO GUINLE

(Publicado no *Jornal do Comércio* de 14 de março de 1933)

A controvérsia sobre o preço de venda de energia elétrica no Rio de Janeiro, no Brasil e em alguns outros países, tem sua origem no fato dos contratos que regulam esses serviços públicos, terem sido feitos na infância dessa grande indústria.

A produção e a venda da energia elétrica nasceram há cerca de trinta anos, não havendo então bases para a fixação das linhas gerais de sua exploração comercial.

Arbitrários e empíricos foram os preços então estabelecidos, fixados nos contratos e trazidos até à época atual; depois, um surto maravilhoso da indústria elétrica, tornou tais contratos fontes de lucros exagerados, que vêm levantando protestos violentos das populações servidas.

Nos países de maior desenvolvimento, já foi feita a correção indispensável de uma das indústrias básicas do progresso e que se é importante nas regiões bem servidas de combustíveis fósseis, maior vulto assume naquelas, como o Brasil, que não os possuindo devem prestar grande atenção aos seus recursos hidromecânicos.

Para se ter uma idéia da situação e verdadeira espoliação desfrutada até pouco tempo pelas empresas elétricas, mesmo nos grandes países, basta fixar as declarações do Sr. Frederic Sackett, embaixador americano na Alemanha, na Segunda Conferência Mundial da Energia, reunida em Berlim em 1930.

Disse o embaixador que o público, longe de ser beneficiado com os espantosos progressos da indústria elétrica, continuava a pagar a energia elétrica por quinze e vinte vezes seu custo de produção. Achava que o poder público devia concorrer com a iniciativa privada a fim de baratear tão precioso elemento.

Se isto se passava há poucos anos nos Estados Unidos, imagine-se o que tem acontecido no Brasil, onde nenhum controle foi ainda exercido com precisão sobre tal indústria.

Nos Estados Unidos, na França, na Alemanha e em quase todos os grandes países, a questão já está colocada em bases definidas e racionais.

A regulamentação da indústria da venda da energia elétrica, como os demais serviços públicos, é caracterizada pelos corolários seguintes:

1.º — Sendo um serviço público de garantia e desenvolvimento positivos, o capital deve ser aplicado sob um rigoroso controle do poder público que fixará os juros máximos e as condições de amortização do mesmo.

2.º — Pelas mesmas razões e com os mesmos direitos o poder público controlará as despesas desses empreendimentos.

3.º — Com o controle da aplicação do capital, dos juros e da amortização e das despesas de custeio, serão determinadas as tarifas para a venda da energia elétrica.

4.º — Uma vez que favores especiais são concedidos às emprêssas, a reversão para o poder público torna-se necessária sob todos os pontos de vista do interesse público.

Dentro destas linhas gerais tem sido pautada a orientação sobre essa questão de tão elevado interesse público.

A iniciativa do Ministério da Viação, procurando resolver a questão do preço da energia elétrica pela medida drástica de ordem geral da supressão dos pagamentos em ouro, longe de produzir benefício, vai nos privar da colaboração do capital estrangeiro.

Adiante vamos mostrar que não é a quota ouro responsável pelo preço da energia, mas sim a maneira arbitrária e sem controle, pela qual as companhias manipulam capital e despesas, aumentando-os discricionariamente e depois exigindo taxas que cubram esses excessos.

Nada justifica o preço cobrado pela energia elétrica no Rio de Janeiro pois todos os elementos que o compõem são muito favoráveis.

O custo das instalações é moderado; o fator de carga, de 60%, é superior ao de 70 grandes usinas americanas, dentre as 76; o consumo específico de 160 kw-hora por ano e habitante é muito elevado quando comparado ao de grandes cidades como a de Paris, onde esse consumo é 3 a 4 vezes menor; o custeio do serviço é baixo, devido à mão de obra barata e às isenções de imposto e taxas de que goza a empresa.

Somente o capital fantástico que aparece, exige uma remuneração injusta, e até criminosa, diante dos interesses do país e dos que procuram trabalhar e produzir, para grandeza do Brasil.

Feitas essas considerações gerais, aliás hoje de conhecimento universal entre administradores e técnicos, vejamos o caso concreto da Rio Light & Power. Estudemos somente a parte referente à venda da energia elétrica para luz e força. Deixemos de parte as do gás, dos telefones e da viação urbana, que "mutatis mutandis", se enquadram na mesma tese geral.

O regimen de organização financeira da Light é o misto, isto é, o da posse direta e integral de parte dos serviços e do contróle de outra parte (*holding-company*).

A primeira parte era inicialmente representada pelo contrato de energia elétrica para fôrça motriz assinado por William Reid & Cia. em 7 de junho de 1900, com a Municipalidade do Distrito Federal, reformado no mesmo ano e transferido a Alexandre Mackenzie em 1905, por outro contrato com a mesma Municipalidade; pelos contratos de telefones e viação que adquiriu da *Brazilianische Electricitats Gesellschaft*.

A segunda parte era representada pelo contróle da *Société Anonyme du Gaz de Rio de Janeiro*, da *Cia. Ferro Carril Jardim Botânico*, da *Cia. Ferro Carril S. Cristóvão* e da *Cia. Ferro Carril Carioca*.

Atualmente, segundo se diz, tôdas essas emprêsas controladas passaram à plena propriedade da Light, que fêz essas aquisições com os próprios lucros dos serviços.

Pelo contrato primitivo de William Reid, os preços máximos da energia eram de 200 a 400 réis, segundo o consumo, sendo metade em ouro, durante os 15 anos de concessão.

Por êsse mesmo contrato e no fim dêsse prazo, as instalações, dentro do Distrito Federal, reverteriam gratuitamente para a Municipalidade.

Outras vantagens eram concedidas ao poder público, entre as quais a cessão, sem ônus, das águas do Ribeirão das Lages, depois de utilizadas pelas turbinas.

Exatamente o que se vai fazer atualmente, porém, com ônus para os cofres públicos.

Na transferência do contrato feita em 1905 à Mackenzie, foram suprimidas algumas vantagens para a Municipalidade e oferecidas outras ao concessionário.

O prazo com privilégio foi fixado até 1915, porém, foram concedidos mais 35 anos, sem privilégio e suprimida a reversão. Os preços da energia foram conservados durante o prazo do privilégio. Ficou ainda estipulado que o concessionário forneceria ao engenheiro fiscal todos os dados indispensáveis ao estabelecimento futuro do preço da energia. Infelizmente, nunca o poder público se valeu convenientemente dêsse recurso da cláusula 14.^a.

É muito interessante verificar que em 1904, portanto no ano anterior ao do contrato feito com Mackenzie, o poder municipal tinha baixado o Decreto Legislativo n. 1.001, de 21 de outubro de 1904, que proibia concessão de privilégio exclusivo para qualquer aplicação de energia elétrica no Distrito Federal, e declarando mais que as licenças para tal fim, poderiam ser dadas a mais de uma pessoa ou emprêsa.

Munido do contrato com a Municipalidade e das opções de compra parcial ou total das emprêsas de gás, telefone e viação, partiu Mackenzie em busca do capital inicial.

Não lhe foi muito difícil obtê-lo diante das perspectivas de desenvolvimento do Rio de Janeiro e do entusiasmo que despertavam as possibilidades econômicas da indústria elétrica, já em franco domínio industrial.

Logo depois foram iniciadas as obras da usina do Ribeirão das Lages, da linha de transmissão e da distribuição da cidade.

Por essa época, vendo eu que as perspectivas criadas pelo monopólio ilegal concedido à Light ia constituir um grande obstáculo ao desenvolvimento do Rio de Janeiro, insurgi-me contra ela. Passando da palavra à ação montei uma usina no Rio Piabanha para trazer ao Rio energia a baixo preço e, além disso, despendi milhares de contos de réis numa campanha que, infelizmente, resultou inútil por motivos que não abonam os nossos poderes públicos de então.

Que me assistia inteira razão, o tempo veio largamente comprovando e a grave situação agora defrontada é o epílogo do grande mal feito ao trabalho brasileiro.

A Light para realizar o serviço de venda de energia elétrica no Rio de Janeiro fêz as seguintes despesas:

6.000,00 de dólares com a construção da usina do Ribeirão das Lages, com 54.000 H. P. e linha de transmissão de cêrca de 80 km até o Rio de Janeiro e que ao câmbio de 4\$000 equivaleram a	24.000:000\$
6.000,00 de dólares com a sub-estação e a rêde distribuidora, que ao câmbio médio de 6\$000 equivaleram a	30.000:000\$
1.500.000 dólares aproximadamente com estudos, organização, etc., que a 4\$000 equivaleram a	6.000:000\$
Portanto a despesa total foi de cêrca de 13.500.000 de dólares ou	60.000:000\$

Esse foi o capital inicial do serviço de que logo entrou a dar uma renda enorme, devido aos preços elevados do Kw-hora vendido.

A despesa de 13 1/2 milhões de dólares feita com essas instalações de 54.000 H. P. representaram o custo razoável de 250 dólares por H. P. instalado na usina transmitidos e distribuídos por mim na usina de Piabanha com 15.000 H. P. sejam 26 dólares por H. P.

De fato as instalações da Light and Power deviam custar menos por H. P. do que as do Piabanha, pois esta tem máquinas caras para queda baixa (40 metros) e aquelas as tem para 340 metros.

A linha de transmissão da Light, embora para maior potência, tem cêrca de 80 km enquanto a do Piabanha tem 96 km até Niterói. Verdade é que a distribuição em Niterói é tôda aérea, enquanto que parte da rêde da Light é subterrânea.

Esses confrontos mostram que o preço de 250 dólares obtidos por H. P. pela Light nas suas instalações de 54.000 H. P. é perfeitamente comparável ao de 266 dólares para a mesma unidade na usina de 15.000 H. P. do Piabanha, com queda baixa e construída na mesma época.

Mesmo diante dos preços atuais, a usina do Ribeirão das Lages não custaria mais do que os 6 milhões de dólares para os seus 54.000 H. P. instalados.

Na recente concorrência para a eletrificação da Central, a maior usina hidro-elétrica oferecida foi a da Casa Siemens, com 80.000 H. P. instalados e mais uma linha de transmissão em dupla fila de torres com 230 km de extensão (a da Light tem 80 km) pelo preço total de 8.200 contos ouro, sejam cerca de 4 1/2 milhões de dólares ou 56 dólares, apenas, por H. P. instalado.

Essa unidade na usina do Ribeirão das Lages custou, portanto, mais do dobro desse preço.

A usina construída pela Light no rio Paraíba, com suas três turbinas de 30.000 H. P. cada uma, sejam, 90.000 H. P. e sua linha transmissora de cerca de 130 km custou 6.000.000 de dólares, menos de 70 dólares por H. P.; preço esse que se reduzirá enormemente com a colocação, já prevista nas obras, de mais duas unidades da mesma capacidade.

A usina que a mesma Light construiu na serra do Cubatão, com duas unidades de 40.000 H. P. sejam 80.000 H. P. e previstas as obras para mais 6 unidades iguais, custou 8 milhões de dólares, sejam 100 dólares por H. P. instalado, inclusive o vasto sistema de barragens, canais e túneis e a linha transmissora de 40 km para São Paulo.

É claro que no futuro quando forem instaladas as outras 6 unidades, o preço de H. P. instalado será inferior a 50 dólares.

Nos Estados Unidos usinas de capacidade igual às da Light no Estado do Rio de Janeiro, custam de 50 a 100 dólares por H. P. instalado.

Esses preços se comparam bem com os obtidos no Brasil, porque se ali as máquinas custam menos a mão de obra e as exigências oficiais são maiores.

Balanceando esses elementos cá e lá, verifica-se que as instalações hidro-elétricas custam sensivelmente o mesmo preço nos dois países.

A renda auferida com a venda da energia elétrica tem sido tão elevada que permitiu à Light distribuir dividendos sobre um capital ações desdobrado continuamente na proporção dos lucros, amortizar os 13 1/2 milhões de dólares do capital inicial, além de realizar as ampliações do seu sistema gerador e distribuidor, tais como o aumento da usina de Ribeirão das Lages e a construção da usina do Rio Paraíba com sua linha transmissora para esta Capital.

Tais ampliações terão absorvido outros 13 1/2 milhões de dólares, da própria renda dos serviços.

As operações de empréstimos parciais feitos pela Light para a execução dessas obras, não constituíam mais do que simples adiantamentos bancários, logo resgatados com a renda ordinária e avultada dos seus serviços.

Diante do exposto, e que é facilmente verificável pelo Governo, se a Light quiser mostrar honestamente sua vida econômica e financeira, e diante da receita especificada deduz-se naturalmente, que a Light não tem mais capital inicial nos serviços de energia elétrica do Rio de Janeiro, pois o capital inicial foi muitas e muitas vezes amortizado e as novas ampliações e instalações foram executadas integralmente com a renda.

Mas como explicar então as centenas de milhões de dólares de ações da Light? Muito simplesmente se explicará o fato, diante da estrutura de organização industrial das empresas do tipo da Light.

O capital de tais empresas se desdobra em duas partes: ações preferenciais e ações ordinárias.

O funcionamento faz-se de modo muito engenhoso, mas contrário ao interesse público. Os "promotores" munidos dos contratos de concessões ou de opções, apresentam-se aos capitalistas "sedentários" e mostram as garantias e o futuro do negócio. Obtêm, a juros baixos e prazos razoáveis, o dinheiro com que vão executar os compromissos assumidos.

Começa o negócio a produzir e a renda inicial se destina ao pagamento dos juros e a amortização desse capital temporário. À proporção que amortizam esse capital, vão os "promotores" emitindo ações ordinárias que, sem nenhuma entrada de dinheiro, passam a ter dividendos.

Cresce a renda e o capital temporário é todo resgatado, ficando em seu lugar ações de um capital fictício, em mãos dos "promotores" que desde então se tornam capitalistas. (É o caso exato dos 13 1/2 milhões de dólares iniciais da Light).

A renda continua a crescer, e se há necessidade de novas ampliações dos serviços são eles custeados com a emissão de novas ações ordinárias tomadas pelos promotores que, se já não possuem fundos para cobrir a emissão e o serviço é urgente, fazem uma operação de crédito que em seguida resgatam com a própria receita do negócio. (É o caso exato das ampliações da Light, no valor de cerca de 13 1/2 milhões de dólares, na nova usina da Paraíba, nas linhas transmissoras, nas sub-estações e na rede distribuidora).

Em seguida verifica-se que as novas ampliações produziram tal aumento de renda, que seria escandaloso publicar os dividendos obtidos. Então, muito simplesmente, emitem-se mais ações ordinárias que ficam também nas mãos dos "promotores". Essas emissões se fazem sempre em tal proporção que mostram sempre um juro baixo, a fim de não despertar a atenção do público e dos governos e não venham eles exigir reduções de tarifas. Antes, pelo contrário, com essa tática impressionam-se os bons corações e novos e copiosos favores são dados à empresa que, apesar de lucro tão exíguo fornece serviços tão perfeitos.

Como se vê, tais empresas quando prosperam, não têm no fim de alguns anos nenhum capital, a não ser que se considere como tal, a capitalização feita com os lucros.

Esse é exatamente o caso da Light and Power. Por mais extraordinário que pareça aos ignorantes do assunto, a verdade incontestável, embora difícil de apurar, é que essa empresa não tem um centavo de capital inicial; tudo o que aí está empregado nos seus serviços de luz e força é apenas o lucro acumulado. Seus atuais grandes acionistas, os "ex-promotores", estão multi-milionários à custa do entravamento que a Light vem fazendo do trabalho e do conforto do povo do Rio de Janeiro, com as exorbitantes tarifas de energia elétrica.

Mais eloqüente do que qualquer argumentação é o resultado do exame das cifras; é o que vou fazer nas linhas que seguem.

O quadro abaixo mostra as quantidades anuais de energia elétrica vendida pela Light, seus preços unitários e a renda obtida nas várias aplicações da energia elétrica no Rio de Janeiro.

RECEITAS	Kw-horas	Custo do	Câmbio atual
Iluminação particular	53.760.000	1\$000	53.760:000\$
Fôrça motriz industrial (preço médio)	141.120.000	\$400	56.448:000\$
Iluminação pública	40.320.000	\$550	22.176:000\$
Viação Urbana	100.800.000	\$200	20.160:000\$
Totais	336.000.000		152.544:000\$

Média geométrica do preço do Kw-hora \$454.

NOTA: — Na receita não estão incluídas as seguintes verbas:

- a) taxas de ligação;
- b) aferição de aparelhos;
- c) alugueis de aparelhos;
- d) juros dos depósitos para garantia dos pagamentos de luz e de força;
- e) comércio clandestino feito com matérias importadas sem direitos ou com êstes reduzidos. Sômente um exame minucioso da escrituração da Companhia poderá revelar os lucros dêsses serviços.

DESPESA

A despesa deve ser constituída, na verdade, apenas do custeio e da conservação do serviço. Para simples efeitos da comparação, calcularemos o preço da energia nessa base e também incluindo os encargos do capital inicial de 13 1/2 milhões de dólares, bem assim dêste adicionado do custo das ampliações, sejam 27 milhões de dólares ao todo. Os encargos do capital incluirão juros 8% ao ano e amortização em 30 anos, ao câmbio de 12\$000 por dólar.

VERBA

	Capital de 13,5 milhões de dólares	Capital de 27 milhões de dólares
A — Pessoal e material para a conservação e custeio das usinas, sub-estações, linhas transmissoras, rede distribuidora, escritórios e administração	6.000:000\$	6.000:000\$
B — 8,8% para juros e amortização de 13,5 e 27 milhões de dólares	14.256:000\$	28.512:000\$
Totais	20.256:000\$	34.512:000\$

TABELA DOS PREÇOS PARA AS VARIAS APLICAÇÕES DA ENERGIA ELÉTRICA SEGUNDO 4 DIFERENTES BASES, NO RIO DE JANEIRO

Serviço de energia para	Total anual de kw-h vendidos		Receita pela tabela atual com 50% ouro ao câmbio de 12\$000 por dólar		Receita para cobrir 8,8% sobre o capital de 27 milhões de dólares e mais o custeio de 71% ouro a 12\$000 por dólar		Receita para cobrir 8,8% sobre o capital de 13 1/2 milhões de dólares e mais o custeio, 84% ouro a 12\$000 por dólar		Receita sômente para o custo pois o capital está amortizado		
	kw-h	% sô-bre o total	Parcelas	kw-h	Parcelas	kw-h	Parcelas	kw-h	Parcelas	kw-h	Parcelas
Luz particular	53.760.000	16	53.760:000\$	18.000	12.148:000\$	\$225	7.130:112\$	\$133	2.112:000\$	\$040	2.112:000\$
Fôrça industrial	141.120.000	42	56.448:000\$	\$400	12.769:440\$	096\$	7.494:720\$	\$053	2.220:000\$	\$016	2.220:000\$
Luz pública	40.320.000	12	22.176:000\$	\$550	5.038:752\$	\$194	2.957:396\$	\$080	876:000\$	\$022	876:000\$
Viação	100.800.000	30	20.160:000\$	\$200	4.555:584\$	\$045	2.673:792\$	\$027	792:000\$	\$008	792:000\$
TOTAIS	336.000.000	100	152.544:000\$		34.512:000\$		20.256:000\$		6.000:000\$		6.000:000\$
Líquido para o capital			146.544:000\$		28.512:000\$		14.256:000\$		000.000		000.000
Líquido em dólar a 12\$000			12.212:000\$		2.376:000\$		1.188:000\$		000.000		000.000
Média geométrica dos preços de energia			\$454		\$192				\$080		\$018
Número de vezes que a tabela atual é mais elevada do que as outras					4,45		7,57				25,22

NOTA: — Eliminada a verba referente ao serviço do capital, como é justo, a despesa de produção e venda da energia elétrica fica reduzida a 6 mil contos de réis anuais.

Com os elementos aqui resumidos vamos verificar os preços pelos quais pode ser vendida a energia elétrica, para luz particular, força industrial, luz pública e viação.

O quadro seguinte resume tais preços sob as seguintes bases:

- a) com as tabelas atuais;
- b) com 27 milhões de dólares de capital;
- c) com 13 1/2 milhões de dólares de capital;
- d) sem capital, apenas como custeio do serviço.

Os cálculos são feitos com uma percentagem de 50% em ouro para as tabelas atuais 4,71% e 81% para o capital de 13 1/2 e 27 milhões de dólares respectivamente. As tabelas são feitas na base da presente venda anual de 336 000.000 de Kw-hora, dos quais 16% são para luz particular, 42% para força industrial, 12% para luz pública e 30% para viação. Essas aplicações da energia representam na receita atual: luz particular 35,2%, força industrial 37,0%, luz pública 14,6% e viação 13,2%.

A contemplação deste quadro é de estarrecer, e demonstra a displicência, ou o que melhor nome possa ter, do poder público deixando que, absolutamente sem nenhum capital um grupo de hábeis homens de negócios, arranque ao povo anualmente quase 150 mil contos de réis, à custa do atrofamento das indústrias e o desconforto dos lares. A receita líquida de 146.544:000\$000 equivale, ao câmbio de 12\$ por dólar, a 12.212.000 dólares.

A Light anuncia continuamente não poder pagar mais de 4% sobre seu capital; isto penaliza os corações sensíveis dos brasileiros patriotas, que não querem ver empresas que não prosperam no Brasil.

Entretanto, ela pode fazer face, com 4% de juros, a um capital aguçado superior a 300 milhões de dólares.

Ora, esses 300 milhões de dólares, que ao câmbio atual representam 3 milhões seiscentos mil contos de réis, adicionados aos outros milhões pela mesma forma empregados nos serviços de telefones, gás e viação, mostram a cifra de cerca de 5 milhões de contos de réis trazidos ao Brasil pela Light, conforme certa imprensa tem publicado para edificar os papalvos deste Brasil ingênuo

Entretanto a verdade é muito outra, conforme estamos verificando. Esses milhões estão representados por ações "aguadas" nas mãos dos "promotores" da Light, descobridores de um Eldorado sem igual no mundo.

Somente um desses promotores, agora aposentado e, aliás, homem de valor, recebeu 50 milhões de ações, que não lhe custaram nem o papel e a tinta da impressão, pois, certamente a Light os incluiu nas despesas gerais.

Esse coitado (para o público) recebe apenas 4% sobre os seus 50 milhões em ações, seja uma renda anual de cerca de 25 mil contos de réis, sem ter empatado um centavo.

Enquanto esse é o panorama edilício para a Light, as indústrias do Rio de Janeiro fecham as portas ou instalam motores térmicos por não poderem pagar a energia hidro-elétrica e os lares modestos iluminam-se, anti-higiênicamente, com querosene e outros meios de obter luz, porque a elétrica custa um preço fabuloso e enormes exigências para a sua obtenção.

Se o governo quiser e puder realizar uma investigação perfeita na vida da Light, verá confirmadas as asserções aqui feitas e constatará que milhares de contos de réis são gastos anualmente para manter a "cortina de fumaça" colocada entre os negócios da feliz empresa e o público e o governo.

Tal investigação não sendo fácil, é, entretanto, possível.

Vejamos agora os meios de que pode lançar mão o governo para corrigir essa alarmante situação que, mais dia menos dia, resultará por certo, em reação popular de lamentáveis conseqüências.

Embora o "Estado industrial" tenha feito más provas entre nós, a concorrência do governo é a única medida capaz de resolver o caso do preço da energia elétrica no Rio de Janeiro e em outras localidades na mesma situação.

O governo construindo uma usina hidro-elétrica, não precisa explorá-la diretamente: pode arrendá-la sob condições que preencham o objetivo visado, que é a redução do preço da energia.

A proposição encontra apoio, não só no objetivo em vista como no fato de ser o Governo um grande consumidor de energia, o maior mesmo depois da própria Light com os seus serviços de viação. Somente pela iluminação pública à eletricidade o Governo paga, por 40 milhões de Kw-hora, mais de 20 mil contos de réis por ano.

A iluminação de edifícios públicos e a energia mecânica para seus serviços, deve empregar 10 milhões de Kw-hora e custar cinco mil contos mais. Também de cerca de cinco mil contos anuais vai ser a soma que pagará pelos cem milhões de Kw-hora necessários à eletrificação da Central do Brasil.

Temos aí trinta mil contos anuais a serem empregados, não mais em pagamentos de energia, mas na amortização de um patrimônio representado pela usina hidro-elétrica e pelas redes transmissoras e distribuidoras.

Seguramente 90% das somas recebidas pelos serviços de energia elétrica da Light, são enviadas para o estrangeiro; o que além de amenizar a economia nacional, concorre para a depressão do nosso câmbio.

O Governo como qualquer entidade, pode produzir energia elétrica para luz de uso próprio, sem violar o contrato da Societé Anonyme du Gaz, que tem a exclusividade para a venda de energia elétrica para luz.

Por outro lado, estando extinto desde 1915 o monopólio para a venda de energia elétrica para força motriz, o Governo poderá entrar em concorrência nesse terreno, com a Light.

Esse mercado absorve cerca de 140 milhões de Kw-hora ao preço médio de 400 réis, produzindo uma renda de 56 mil contos anuais para a Light.

Dois terços, ou 100 milhões de Kw-hora desse consumo são absorvidos pelas grandes indústrias de tecelagem, moagem, etc, estabelecimentos esses, na quase totalidade, servidos pela rede aérea da Light.

O Governo poderá fornecer esses 100 milhões de Kw-hora a 100 réis, obtendo assim uma renda de 10 mil contos por ano.

Finalmente, o Governo disporá de 40 mil contos de réis anuais, sendo 30 mil seus, para custear, desde o início, as instalações que fizer.

Vejamos agora quanto custarão e que capacidade devem ter essas instalações.

A iluminação pública consome 40 milhões de Kw-hora, os edifícios públicos e a energia para seus serviços de Governo gastarão mais 10 milhões de Kw-hora por ano. Temos aí um consumo total de 250 milhões de Kw-hora e uma renda inicial certa de 40 mil contos.

Com um fator de carga apenas de 50% (o da Light é superior a 60%) e uma eficiência de 85% na transmissão até o consumidor (igual à da Light) para vender esses 250 milhões de Kw-hora, é necessário instalar uma usina com 100.000 H. P.

O Governo tem a Cachoeira de Mambucaba, de sua propriedade, uma potência superior a 100.000 H. P., economicamente captáveis em vista da diferença de nível utilizável e que atinge a 700 ou 800 metros.

A extensão da linha até o Rio de Janeiro será de uns 130 kms. Tomando por base os preços apresentados na concorrência da Central e atendendo à economia provenientes de uma queda alta, a usina não custará mais de 60 mil contos de réis.

As linhas de transmissão em dupla fila de torres ficarão em 15 mil contos. As sub-estações e a distribuição não custarão mais de 20 mil contos.

Ao total de 95 mil contos, juntaremos mais 5 mil para estudos e administração, sejam 100 mil contos, ou 8 milhões de dólares de custo total ou um conto de réis, ou 80 dólares, por H. P. instalado e distribuído.

O custeio do serviço e a conservação das instalações não custarão mais de 3.000 contos por ano. Como a receita é de 40 mil contos segue-se que 37.000 contos podem ser aplicados aos juros e à amortização do capital, o que se fará, no máximo em 5 anos.

Acabada a amortização no fim de 5 anos, poderão ser destinados, além de 3.000 contos de custeio, mais 2.000 contos para um fundo de renovação e ampliação das instalações.

Isto quer dizer que o preço de venda do Kw-hora descera, então, para a média de 20 réis, contra a de 160 réis durante os 5 anos da amortização do capital e contra os 454 cobrados atualmente pela Light.

De fato esse preço médio de 20 réis, tenderá a baixar na proporção do aumento de consumo que se produzirá, com as mesmas instalações pelo aproveitamento do fator de utilização.

Se, no futuro, a Light entrar no bom caminho e, pela redução do preço, retomar os consumidores particulares, a usina da Mambucaba constituirá uma força econômica de grande eficiência para a eletrificação ferroviária e para auxílio às indústrias da defesa militar do país e para incremento de novas aplicações da energia elétrica exigindo preços baixos.

Aí ficam as linhas gerais de uma organização capaz de forçar a Light a reduzir seus preços até um justo limite. A iniciativa poderá ser realizada com ou sem emprêgo de dinheiro do Govêrno.

Essa realização e a da legislação já referida, são os elementos eficientes para o amparo de quem precisa de energia elétrica a baixo preço seja todo o Brasil.

Estou pronto a fornecer os detalhes do programa aqui esboçado.

TARIFAS DE SERVIÇO PÚBLICO E EMPRESA PRIVADA

AMÉRICO BARBOSA DE OLIVEIRA

(Publicado em "Economica Brasileira", vol. III, n.º 1)

De alguns anos para cá alguns economistas oficiais passaram a ocupar-se de questões de tarifas de energia elétrica e certas idéias e argumentos, que até então constituíam linguagem dos *public relations* das empresas interessadas, passaram a ter curso oficial e a representar pontos de vista de órgãos governamentais.

É verdade que essas manifestações não surgiram naqueles órgãos que são especificamente agentes do Poder Concedente (Divisão de Águas ou Conselho Nacional de Águas e Energia Elétrica), nem no Poder Legislativo. Começou o movimento na Fundação Getúlio Vargas, mas foi no Conselho Nacional de Economia, em 1952, que surgiu o primeiro estudo e depois um seminário em 1955. Em seguida, as empresas concessionárias moveram-se ostensivamente e organizaram em São Paulo a "Semana da Energia Elétrica".

Posteriormente, já no Govêrno JK, o Conselho do Desenvolvimento propõe reforma da legislação, apoiando-se largamente nas conclusões do Conselho de Economia e nas opiniões "unânicas" da "Semana de Energia Elétrica".

O conceito básico que fêz progredir essa unidade ideológica é o de que a inflação prejudica os serviços de tarifação rígida, levando-os ao desequilíbrio econômico e à impossibilidade de expandir suas instalações.

Com efeito, a inflação discrimina contra os serviços de tarifas rígidas, mas nesse caso cabe mencionar também os outros serviços, como estradas de ferro, por exemplo.

E isso foi feito em seguida; as estradas de ferro passaram também a constituir na voz daqueles economistas um exemplo, uma advertência do malefício da inflação, responsável pelo desencorajamento da expansão dos serviços, e pelo conseqüente surgimento de terríveis pontos de estrangulamento.

Em tôdas as oportunidades repete-se essa tese em conferências, artigos na grande imprensa e até na televisão. Mas agora, em uma tribuna interna-