

Vida dura na agência externa

por Tom Camargo
de Londres

Em matéria de elogios são os banqueiros estrangeiros que estão "curtos" em relação aos colegas brasileiros. É fácil explicar por que a estação de lisonjas está em baixa. Quando, apenas para se tomar um exemplo, um grande banco inglês como o National Westminster instrui sua mesa de "money-market", onde se opera o interbancário, para não atender a telefonemas de bancos brasileiros, passando-os para a divisão de América Latina, é natural que haja certa acrimônia no ar.

No mês passado, contudo, houve algo parecido com uma trégua temporária. Tantas e tão repetidas foram as demonstrações de apreço por Gerald "Jerry" Walkden, que se está aposentando de uma diretoria regional do Midland Bank International, que a conta corrente de prestígio dos

estrangeiros quase saiu do vermelho.

"Walkden é um verdadeiro amigo do Brasil, e é uma pena que de fora nessa altura dos acontecimentos", comentou o gerente geral do Banespa em Londres, J.W. Epperlein. "Ele é um homem que sempre nos ajudou muito", reforçou o gerente do Banco do Brasil, Adhemar de Albuquerque. Como os dois estão na linha de frente há muitos anos e, de setembro passado para cá, administraram diretamente a relação com seus principais parceiros na City (Epperlein até abril passado no Banco Real), parecem ter autoridade para falar de Walkden.

APREÇO

Ele deixa a diretoria regional da América Latina depois de dezessete anos cuidando da área. Nesse período, viajou para o Brasil a cada seis meses, no máximo um ano, e aprendeu a falar um português pausado, suficiente para demonstrar seus apreços profissional e pessoal pelo País.

Walkden aposenta-se do Midland depois de consolidar um extenso compromisso do banco com suas operações no Brasil. O Midland foi o primeiro correspondente estrangeiro do Bradesco, um dos primeiros do Itaú e hoje mantém relações estreitas com 53 casas brasileiras.

Historicamente um banqueiro de banqueiros, o Midland sob Walkden enveredou também, como não poderia deixar de fazer, pelas operações 63 e pelos empréstimos sindicalizados. Mas manteve-se fiel ao princípio de alocar recursos para projetos específicos, "uma iniciativa tipicamente brasileira", como diz Walkden. Assim, pôs dinheiro em construções de estradas, no suprimento de água potável, na agricultura.

Nos últimos dois anos o banco resolveu ampliar seus negócios no Nordeste, fazendo base em São Luiz do Maranhão. A idéia, a partir de um escritório de representação, é aproveitar "uma inevitável dinamização" da região, a partir de projetos como Tucuruí e Carajás. Antes disso, o Midland deu assistência financeira a projetos do Banco do Nordeste.

Tal envolvimento resultou em a instituição ter a maior carteira de negócios com o Brasil entre os grandes bancos ingleses. Somados os interesses do Midland International aos de outros participantes do Midland Bank Group — investimentos Samuel Montagu e o banco comercial norte-americano Crocker — chega-se a um número que o coloca à frente do Lloyds Bank International e logo em seguida aos principais credores do Brasil sediados nos Estados Unidos.

DINAMISMO

Essa importância, em termos numéricos significativamente maior do que a do Morgan Guaranty, por exemplo, não animou o Midland a se colocar à frente do cortejo de credores. Essa disposição parece ter refletido características pessoais de Walkden, um homem simples, cujos ternos

de confecção e o pequeno bigode branco bem amparado ajudam a fazer lembrar a figura pacificada de um pregador religioso.

De seus 17 anos de contato como Brasil, Walkden extraiu a sensação de "evidente dinamismo, de uma inegável capacidade de escapar de situações difíceis". Mas agora ele não vê outra possibilidade senão a de um acerto estrutural, lastreado por superávits comerciais baseados em efetivos aumentos das exportações.

RIQUEZA

"É um fator crucial, esse o de gerar divisas para honrar o pagamento do serviço da dívida" diz. "Mas é necessário que o impacto seja distribuído entre todas as classes sociais."

Ele acha que o País é rico o suficiente para apertar as cravilhas sem espanar a rosca da questão social. Mas insiste que o problema da distribuição de renda tem agora de ser tratado de frente, sob pena de inviabilizar a construção de um estado democrático.

O impasse seria de tal dimensão que nem o "oportunismo e pragmatismo" do ministro Delfim Netto seriam suficientes para abrir uma entrada lateral. O ex-diretor do Midland classifica oportunismo e pragmatismo "como virtudes, no compute final". Mas lembra também que, apesar de ser o titular do Planejamento, Delfim "não gosta de se comprometer com planos".

Nos últimos meses, admite Walkden, os fatos foram contra os números adotados pela administração brasileira. Ele lembra que, em 1976, os então presidentes do Banco Central, Paulo Lyra, e do BNDE, Marcus Vianna, estiveram em Londres levantando dinheiro para ampliar a produção de aço, de papel e de fertilizantes. Em 1980, diziam aos banqueiros, precisariam de menos dólares graças à economia proporcionada pela substituição de importações.

Um choque do petróleo, em 1979, teria neutralizado as vantagens obtidas, empurrando o Brasil para a crise vivida na segunda metade de 1982.

Um pouco por gosto à diplomacia, um pouco por acreditar de verdade na sua inocência, Walkden absolve os técnicos brasileiros. Os reacetos de 1980, de 1981 e mesmo de 1982 indicariam que o caminho certo estava escolhido. Mas os juros elevados, a recessão e a desordem nos preços do petróleo teriam, em cascata, minado as frágeis defesas do País. Simultaneamente, os bancos teriam sofrido variadas pressões. No sentido de adequar os níveis de empréstimos soberanos (a países) aos de crescimento da base de capital de cada instituição.

"O Brasil sofreu mais porque é maior", argumenta lembrando que os bancos cortaram suas aplicações segundo suas necessidades internas, não segundo aquilo que seria necessário para manter os tomadores à tona.

O Midland não fugiu à regra, apesar de ter, na negociação dos chamados "qua-

tro projetos", entrado com até um pouco mais do que era previsto. Em função disso ele se sentiria justificado a pedir por algo especial ao governo brasileiro?

"Ter agências no Brasil não é uma questão urgente", diz Walkden. "Precisamos de sólida base para captar em cruzeiros. Não há urgência também porque achamos que o melhor é haver uma disposição permanente e aberta em relação ao investimento estrangeiro."