Como remanejar o pagamento da dívida brasileira?

FLAVIO RABELO
VERSIANI

Opiniões desencontradas, e muita confusão, têm-se visto ultimamente sobre a questão da declaração de uma moratória pelo Brasil. Nos círculos oficiais, a idéia é repelida com ostensivo horror; seria como se essa atitude representasse o abandono pelo país de todos os padrões de conduta de nação civilizada, e trouxesse inevitavelmente como seqüelas a completa desorganização econômica e o caos social. No outro extremo, alguns vêem a moratória, ingenuamente, como uma panacéia para o problema do endividamento externo. Diríamos ao mundo em geral que não pagamos, e pronto: estaríamos com as costas livres do peso acachapante do serviço anual da dívida, e o problema do que fazer depois seria dos nossos credores.

E bom notar, primeiro, que há moratórias e moratórias; a palavra não define um conjunto de ações determinado, mas apenas a idéia geral — como nos diz o dicionário — de uma dilatação no prazo de pagamentos de uma dívida. Num sentido amplo, já estamos há muito em moratória: como se sabe, o país está atualmente em atraso nos seus pagamentos externos num montante de algo entre 1 e 2 bilhões de dólares, além de ter, no contexto do fracassado pacote de quatro projetos proposto no final do ano passado a nossos credores, deixado de pagar as amortizações vencidas em 1983. E na verdade já vínhamos dilatando o pagamento da dívida, anualmente, pelo método tradicional de reformar os papagaios — a chamada "rolagem" da dívida, para usar uma tradução malfeta do inglês que nossos tecnocratas puseram na moda. Mas o que se discute agora é a moratória num sentido mais específico: um remanejamento amplo do montante da dívida, com definição de um novo esquema global de pagamento, compatível com nossas possibilidades de pagamento.

Como chegar a esse tipo de moratória? A questão básica que se coloca é a forma de conduzir as negociações, o tipo de diálogo que se estabeleça com os credores. Colocada de forma concreta a impossibilidade de pagamento dentro dos prazos e condições anteriormente contratados — situação em que claramen-

rais, seguiu-se a orientação que interessava aos nossos credores; e privilegiaram-se, por conseguinte, os pagamentos externos por conta dos compromissos financeiros, em detrimento relativo da capacidade de importar mercadorias.

Já o que se fez em 1937 foi bastante diferente. Após o golpe de novembro, Vargas declarou unilateralmente a suspensão dos pagamentos da dívida externa, afirmando a impossibilidade de conciliar a continuação dessas remessas com o custeio de importações essenciais para o reequipamento do sistema de transportes e das forças armadas.

DIFERENÇAS

O que marcou a diferença entre as duas situações? Em primeiro lugar, uma conjuntura política bastante distinta. Em 1937 o Brasil poderia contar com a boa vontade dos Estados Unidos, numa posição que favorecesse importações, em detrimento do pagamento da dívida, já que os interesses comerciais norte-americanos no Brasil eram bem mais importantes que os financeiros (ao contrário do caso da Inglaterra; mas a Inglaterra pensava cada vez menos nas relações externas brasileiras). Além do mais, interessava aos Estados Unidos manterem uma política relativamente favorável aos interesses brasileiros, no caso, dada a crescente influência alemã na economia e na política brasileiras, na época, influência que o governo americano procurava contrabalançar ou anular.

Mas é necessário notar que houve também uma mudança nitida na atitude do governo brasileiro, entre 1931-34 e 1937: de uma posição ortodoxa e conciliadora, passou-se (com Osvaldo Aranha) a uma atitude muito mais hábil de explorar, no quadro geral de debilidade das finanças brasileiras, as eventuais posições de força que o quadro político internacional nos propiciava.

E esse tipo de habilidade que tão obviamente nos falta, atualmente. A estratégia "bem-comportada" está nos levando exatamente para o caminho que pretendia evitar: enquanto se discute com os contabilistas do FMI a definição aceitável de déficit público, a sus-

te nos encontramos, no presente — é lógico que aos credores também interessa alguma forma de moratória. O problema é saber quem vai, no fundo, determinar as condições disso.

MÉXICO

Em setembro último, com a moratória mexicana, o sistema financeiro internacional, tomado de surpresa, praticamente se paralisou, o que fez com que a estratégia de reformar papagaios se tornasse insustentável. A partir daí o Brasil optou por negociações "dentro das regras do jogo" — ou seja, dentro das regras do FMI, o que significa basicamente dançar pela música de nossos credores. Quer dizer, apertar o cinto a qualquer custo, provocar recessão e desemprego generalizado — mas baixar os gastos no exterior e pagar o máximo no menor prazo possível. O "bom comportamento" do país, nesse sentido, fica evidenciado pelo fato, recentemente enfatizado pela revista especializada **Euromoney**, de que, dentre os vários países latino-americanos que já entraram nalgum tipo de composição com seus credores, o Brasil foi o que obteve até agora a menor parcela de reescalonamento da dívida total.

Há alternativas para esse bom-mocismo? Teríamos condições de fazer a nossa moratória, em lugar da moratória do FMI? Para esclarecer um pouco essa questão, é útil pôr a coisa numa perspectiva histórica. O Brasil já declarou, no passado, vários tipos de moratória, que levaram a acordos de diferente natureza com nossos credores. Na década de 1930, por exemplo, houve suspensão de pagamentos, seguida de negociações, em 1931 e 1937. E muito instrutivo comparar esses dois casos.

Em 1931, em seqüência à exaustão das reservas internacionais acumuladas ao final da década anterior, e uma violenta desvalorização de nossa moeda (provocada em parte pela própria tentativa do governo de manter o pagamento de suas obrigações externas), foi suspenso o pagamento de juros e amortizações em setembro de 1931. Seguiu-se, sob a égide dos banqueiros Rothschild, a negociação de um empréstimo de consolidação, em 1931, renovado em novas bases em 1934. Esses foram acordos basicamente do tipo bem-comportado: em linhas ge-

pensão dos pagamentos da dívida assume cada dia que passa o aspecto de uma fatalidade inexorável. Só que, se chegarmos a isso, o faremos pela pior via possível: como qualquer negociante sabe, propor concordata é infinitamente preferível a ver sua falência decretada.

Nessa circunstância, por que não repetir a atitude de 1937, e declarar unilateralmente a moratória, para negociar depois? E preciso não esquecer, é claro, que há custos nessa medida; dificuldades de importação e exportação são uma seqüela certa, dada a impossibilidade de continuar contando normalmente com financiamentos; há a possibilidade de retaliações na esfera comercial (corte a compras externas no Brasil, por parte de países credores); teríamos provavelmente que enfrentar racionamento de combustíveis, retração de setores industriais dependentes de importações, restrição ou desaparecimento de certos bens de consumo, de uisque a alguns medicamentos, o vexame de vermos algum avião comercial penhorado em Nova Iorque etc.

E necessário, no entanto, não esquecer dois pontos. Em primeiro lugar, os custos acima não devem ser exagerados. Como ficou claro na década de 1930 — e é igualmente verdade hoje em dia — interesses comerciais e financeiros, no campo internacional, não são necessariamente solidários. E possível, num prazo não muito longo, e com o acionamento de acordos bilaterais, recompor de forma razoável as correntes de importação e exportação.

Em segundo lugar, e mais importante, há que levar em conta os enormes custos sociais da linha de ação seguida até agora, e que devem se tornar cada vez mais insuportáveis daqui por diante. Com o passar dos meses, a moratória aparece cada vez mais como uma ioa saís aceitável, e com menores ônus sociais.

De qualquer forma, dada a magnitude das seqüências envolvidas, qualquer que seja o rumo tomado, é óbvio que uma decisão a respeito não pode ser tomada à revelia da sociedade como um todo — como tem sido feito até agora. Prosseguir nessa rota é ato de irresponsabilidade política, de seqüências imprevisíveis.

Professor do Departamento de Economia da Universidade de Brasília