

# A renegociação brasileira vista pela Teoria dos Jogos *inda Est*

Ayrton R. A. Cavichioli (\*)



As renegociações de dívidas ora em curso envolvendo os países em desenvolvimento e a comunidade financeira internacional prestam-se, como as situações competitivas em geral, a ser analisadas sob a luz da Teoria dos Jogos. Situando-se entre seus extremos — os Jogos de Soma Constante, em que não há cooperação entre os participantes, pois os ganhos de uns equivalem às perdas de outros; e os Jogos Sem Conflito, nos quais os resultados maximizantes e estáveis são alcançados de maneira quase automática —, as renegociações constituem um tipo de jogo para o qual é recomendável a adoção de um processo “cooperativo” a fim de se alcançar o que denominamos sinergia — definida como um resultado mais eficiente do que o passível de ser apurado caso os oponentes agissem de forma “miope” ou independente.

Analisemos então o que vem ocorrendo na prática. Para tanto necessitamos: (1) definir os participantes do jogo, (2) identificar seus possíveis resultados e (3) identificar os ganhos e perdas potenciais associados a esses resultados. Em relação aos participantes, podemos enquadrá-los em dois grandes grupos: os países em desenvolvimento e os agentes financeiros internacionais. Quanto aos resultados possíveis ao final das renegociações, podemos resumí-los a: (I) acordos “ortodoxos”, com metas ambiciosas a curto prazo; (II) acordos “flexíveis”, com metas menos severas em prazos mais dilatados; e (III) ruptura das negociações, sem a obtenção de acordos. Por fim, identifiquemos os ga-

do tipo “ortodoxo” resultam para os países num desafogo cambial imediato (+2) ao lado de um provável aumento da instabilidade político-social a médio prazo (-1), portanto com valor líquido +1. Para os agentes financeiros, esses tipos de acordo afastam, pelo menos temporariamente, o espectro dos prejuízos advindos de uma situação de inadimplência dos devedores (+2), bem como preservam o papel e a força do FMI como entidade (+1). Em contrapartida, o caráter recessivo das metas eleva no longo prazo o grau de risco associado à realização dos ativos detidos pelos agentes (-1), além de gerar a própria possibilidade do não cumprimento integral do acordo por parte dos países envolvidos (-1). Tem-se também então o produto líquido +1 para os agentes. Já nos acordos do tipo “flexível”, os devedores obtêm não só os recursos imprescindíveis (+2) como também os benefícios advindos da compatibilização das metas às necessidades de crescimento inerentes às nações em desenvolvimento (+1), ou seja, valor líquido +3.

Os agentes, por seu lado, beneficiam-se novamente da eliminação da possibilidade do “default” (+2), da estabilidade social que diminui o fator risco associado a seus ativos (+1) e com o retorno dos países a um estado de saúde financeira viabilizada pelo efetivo cumprimento de metas realistas (+1). Portanto, produto líquido +4. Por último, na hipótese do terceiro resultado possível do jogo — a não obtenção de acordos —, os países enfrentam as dificuldades provenientes do fechamento dos mercados internacionais de crédito (-2), assim como da instabilidade do quadro social causada pelo truncamento do crescimento econômico (-1), ou seja, produto líquido -3. Já os agentes financeiros são forçados a contabilizar prejuízos que ultrapassarão o âmbito de suas instituições, com reflexos no equilíbrio da ordem financeira internacional — resultado -2.

Tendo em mente os valores acima, cabem as seguintes constatações:

I) Existem duas estratégias passíveis de serem adotadas na prática pelos agentes financeiros: (a)

propor acordos do tipo “ortodoxo” ou (b) do tipo “realista”.

II) Já os países em realidade dispõem de três cursos de ação: (a/b) aceitar qualquer dos dois tipos de acordo ou (c) romper as negociações.

III) Através da análise da matriz, resultante do cruzamento dessas estratégias, verifica-se que os países, agindo de forma isolada e sem qualquer preocupação com a estratégia adotada pelos adversários, podem garantir o valor hipotético +1 no jogo (banho associado à aceitação de um acordo “ortodoxo”).

IV) O mesmo raciocínio aplicado aos agentes financeiros resulta em um valor “garantido” -2 (associado à ruptura das negociações).

V) Considerando-se que os países e os agentes financeiros podem, agindo de forma isolada, teoricamente garantir +1 e -2 respectivamente (somatória -1); e o ponto pareto — ótimo que maximiza os resultados para os dois lados é +3, +4 (somatória +7) obtido nos acordos “flexíveis”, tem-se que a sinergia possível no jogo é

+8. Em outras palavras, engajando-se num processo “cooperativo” que leve em conta não só suas próprias posições de fraqueza relativa mas também as estratégias disponíveis aos adversários, os jogadores podem sair de um resultado inicial de valor negativo (-1) para uma posição final altamente atrativa (+7).

Confrontando os cinco pontos acima com os acordos “ortodoxos” obtidos nos últimos anos podemos concluir que:

1. Na questão das renegociações de dívidas os envolvidos chegam a situações de relativo equilíbrio, porém não eficientes ou maximizantes de benefícios. No exemplo em questão, os países e os agentes financeiros obtêm os valores hipotéticos (+1, +1), implícitos nos acordos “ortodoxos”, em vez dos (+3, +4) relativos aos acordos “flexíveis”. Tais situações geradoras de riqueza, porém não maximizantes, são bastante comuns, bastando aplicarmos os preceitos fundamentais da Teoria dos Jogos à planificação orçamentária de um Estado, aos mecanismos controladores de um siste-

ma de votos qualquer, ou ainda à distribuição de auxílios às vítimas de atos da natureza.

2. A partilha “justa” dos benefícios nem sempre é alcançada. Enquanto os países podem garantir, como vimos, o valor teórico +1 e os agentes financeiros podem apenas assegurar -2, ambos têm terminado em posições +1, +1 (acordos “ortodoxos”). Isto quer dizer que toda a sinergia gerada (+3) tem sido canalizada apenas para um dos lados, no caso os agentes financeiros, que, ao absorverem-na, passam da posição “garantida” -2 para o resultado final +1. A complexidade aumenta em virtude de que, nos processos distributivos de riqueza, a “justa” alocação exclui a maximização dos benefícios para cada participante em particular.

Em que pese às simplificações deste artigo, conclui-se que os resultados do “Jogo das Renegociações” não atingem os objetivos de eficiência e equidade sob a ótica técnica da Teoria dos Jogos.

(\*) Mestre em Administração de Empresas pela Harvard Business School.

nhos e perdas para cada um dos dois grupos associados aos três resultados possíveis. Reconhecendo as limitações de tal método, para fins deste exercício atribuiremos os valores hipotéticos +1 para os ganhos e -1 para as perdas, com exceção daqueles que se referirem ao fluxo de recursos e à realização (ou prevenção) de prejuízos, aos quais, por sua natureza mais concreta e imediata, atribuiremos os valores +2 e -2. De conformidade com este raciocínio, temos que acordos