

Citi insiste na tecla da conversão

O problema da dívida brasileira junto a credores privados está circunscrito a bancos que respondem por cerca de 30% dos débitos, e que hoje gostariam de dar um adeus definitivo ao Brasil. São essas instituições financeiras que mais vendem títulos da dívida brasileira, com enormes deságios, no mercado secundário, e costumam criar os maiores entraves durante as negociações. O Citibank se considera um representante do outro grupo, que detém 70% da dívida, e que deseja ampliar os negócios com o Brasil. Para tal, gostaria de converter em participações acionárias, e no próprio capital do banco no Brasil, no mínimo US\$ 2 bilhões do atual volume de empréstimos. John Reed insistirá nessa tecla, ao conversar com as autoridades brasileiras, pois acha que se os empréstimos fossem convertidos em capital, além de envolver o credor mais diretamente com a economia do País, o Brasil sairia beneficiado:

sobre os ganhos obtidos em cruzados novos, cobraria impostos, enquanto os juros da dívida estão hoje isentos de tributos.

O Citibank já está em fase de grande expansão no Brasil e pretende fazer cada vez mais negócios com clientes e empresas que tenham capacidade de competir internacionalmente. Defendendo seus interesses, obviamente, John Reed não gosta de falar sobre deságio e o valor da dívida brasileira. O pessoal do Citibank costuma dizer que um dólar de cada empréstimo concedido ao Brasil vale um dólar, pois o Citibank não oferta títulos da dívida brasileira no mercado secundário (eventualmente apenas os troca por papéis de outros países). Mas, no caso do México, Reed, que pela primeira vez sentou à mesa de negociações, teve de admitir que a dívida valia 75%. É um bom ponto de partida para se começar a conversar.