

Divida Externa “Podemos machucá-los”

GAZETA MERCANTIL 30 MAR 1990

por Claudia de Souza
de São Paulo

O tom da conversa que o governo Collor começa a ter com os credores internacionais a partir da próxima semana, quando a ministra Zélia Cardoso de Mello e sua comitiva fazem sua primeira aparição oficial num cenário dominado pelas recentes negociações do México e da Venezuela dentro do Plano Brady, cunhado pela administração norte-americana para reduzir dívida externa, promete ser duro por parte dos bancos comerciais.

“Não há nada que o Brasil possa fazer para nos machucar, mas existe muita coisa que nós podemos fazer para machucar vocês”, disse ontem a este jornal o vice-presidente “senior” do Bankers Trust Company, Lawrence J. Brainard, de passagem por São Paulo para ver clientes multinacionais, participar de um seminário e depois

de gastar dois dias em Brasília conversando com funcionários do Banco Central e ajudando, como ele diz, na tradução para o inglês das medidas econômicas divulgadas no dia 16 de março.

O banco para o qual Brainard trabalha, o Bankers Trust New York Corporation, não é um dos principais credores do Brasil — como o Bank of America, o Manufacturers Trust Co. ou o Salomon Brothers, por exemplo, cujos representantes estiveram antontem com a ministra da Economia —, mas anunciou em janeiro provisão para perdas com empréstimos a países em fase de refinanciamento de dívida de US\$ 1,6 bilhão e, sem este valor, o banco teria tido lucro e não o prejuízo líquido de US\$ 979,9 milhões. Além disso, Brainard participou, do lado dos bancos comerciais, na negociação que resultou no acordo do México de redução de dívida e é

portanto especialista no tema.

Brainard afirma que o argumento de que o Brasil deve crescer antes e pagar depois então o que deve — tecla batida repetidamente por Fernando Collor em sua visita aos países credores em janeiro como presidente eleito — é “inconsistente”. O País deve neste ponto, ele diz, restabelecer a credibilidade junto aos bancos voltando a pagar os juros que deve e acertando um acordo. “O modelo deve ser não tanto o México mas a Venezuela”, ele diz, referindo-se ao acordo recentemente firmado entre aquele país e os credores oficiais e bancos dentro do Plano Brady.

Como num jogo de pôquer, o funcionário do Bankers Trust pode estar usando o tom mais agressivo à espera da próxima carta. “US\$ 5 bilhões não é estratégia”, ele diz, referindo-se ao número usado até aqui pela ministra da Economia como o total que o Brasil está disposto a despendar em remessas relativas ao serviço da dívida este ano.

Para o vice-presidente do Federal Reserve de Boston, Norman Fieleke, esse tom não deverá ser usado pela administração norte-americana — as discordâncias entre as autoridades em Washington e os banqueiros comerciais com relação ao tratamento da dívida dos países não desenvolvidos são conhecidas —, a menos que o Brasil opte pelo confronto. “O Brasil

não foi chamado a fazer os sacrifícios que outros países latino-americanos fizeram em seu consumo per capita, por exemplo”, ele ponderou ontem a este jornal, antes de falar sobre as relações entre os Estados Unidos e o Brasil num seminário em São Paulo.

Outro observador atento do Brasil nas negociações que se iniciam, Lee Price, da assessoria econômica do Congresso norte-americano, acredita que o papel da administração Bush nas conversações será neutro. “Ela não defenderá os interesses do Brasil porque isso cabe a ele fazer, mas pode aliviar a pressão”, ele diz. Ele lembra que existe uma divergência clara de interesses entre os bancos comerciais e as empresas com interesses no Brasil, para quem pagamento de juros é sinônimo de menos vendas internas e menos exportações.

(Ver páginas 7 e 10)