

Está na hora de acabar

ELMO DE ARAÚJO CAMÕES

Por falta de reservas suficientes para pagar seus empréstimos, o Brasil teve necessidade em 28 de fevereiro último de pedir moratória. Em diversos artigos chegamos a mencionar que se tratava de uma trégua cambial, e tão logo as nossas reservas começassem a subir, fruto do superávit comercial, em consequência da melhoria de nossas exportações, estaríamos em condições de levantá-la, já que não víamos por que manter por mais tempo a nossa posição.

A experiência indica que não nos convém aceitar o processo de retaliação internacional, principalmente à medida que se aproxima a data de 21 de outubro, quando os bancos americanos têm necessidade, obedecendo às normas em vigor naquele país, de classificar os empréstimos concedidos ao Brasil como de "value impaired". Caso isto venha ocorrer, o que não acreditamos, poderão aumentar as pressões externas e isto não convém aos interesses brasileiros.

Dessa forma, caso venhamos a atender aos nossos credores, efetuando pelo menos um pagamento parcial dos juros em atraso, estaria-

mos procurando uma solução momentânea para o sério problema criado.

É óbvio que para os nossos credores seria mais interessante negociar dentro das suas próprias regras, inovando pouco em relação ao Brasil para não abrir um precedente talvez perigoso.

No nosso país qualquer retórica sobre a ingerência externa só poderá render dividendos políticos, sobretudo no momento que o Governo se vê forçado a executar um plano de ajustamento com desvalorizações reais de câmbio e contenção de salários.

Tudo isto posto, ficamos apenas na dependência do que será resolvido na mesa de negociações.

Dessa forma, para que o Brasil volte a manter a sua credibilidade no mercado internacional, faz-se necessário em primeiro lugar que cesse a trégua cambial, pois assim nosso país poderia, na mesa de negociações, colocar suas posições com mais respeito e credibilidade, uma vez que o plano proposto pelo Ministro da Fazenda e seus assessores econômicos vem tendo uma trajetória bastante razoável.

Não devemos esquecer que qualquer que seja, a renegociação da dívida brasileira deverá pesar decisivamente no comportamento dos

credores em relação a outros devedores internacionais. Embora alguns pensem que o Brasil não tem boa vontade em encontrar uma solução razoável para a dívida externa, nosso país tem feito um esforço tremendo para encontrar um caminho que atenda aos nossos interesses e aos da comunidade financeira internacional.

A hora é de estabilizar a nossa inflação. Nossas autoridades financeiras não podem ser atropeladas nas medidas de ajustamento, pois do contrário poderão levar todo o plano a perder. Continuamos achando que devemos ter confiança no Plano Bresser.

A demora na solução do problema custa também ao nosso país grandes somas em divisas, já que as taxas de juros cobradas pelos bancos internacionais para o pré-financiamento de exportações vêm sendo elevadas e os prazos dos negócios reduzidos a cada renovação.

Dessa forma está na hora exata de levantarmos a moratória, já que a providência só pode melhorar nossa situação no mercado externo.

Elmo de Araújo Camões é Presidente da Associação Brasileira de Bancos Comerciais e Presidente do Conselho de Administração do Banco Sogeral.

Não querer tudo

MARCELO SOLIMEO

O País tem que terminar com a moratória no processo de negociação com os credores. Só que isso tem que ser feito com muito cuidado, muita cautela, para que neste processo não tenhamos perda. Não faz sentido que saíamos deste processo sem dar um passo, sem uma melhora da nossa situação.

Apesar do que se tem dito, o Brasil teve perdas com a moratória. Estamos pagando *spreads* mais altos, temos prazos menores para o pagamento de empréstimos, além do pior: o clima de descrédito dos investidores internacionais, que pensam muito antes de aplicar aqui. Por isso, repito, a negociação tem que terminar com a moratória.

A moratória não é o estado normal de nenhuma economia. E por isso é importante sair dela. Se compararmos a situação de um país com a de uma empresa privada, que esteja *in extremis*, numa situação concordatária difícil, esta empresa vai fazer de tudo para sair da concordata. Temos um exemplo recente aqui no Brasil: a Ciga, concordatária, foi comprada pelo grupo Ferruzzi, que tirou a empresa da situação anormal antes do prazo. Para o setor privado, a concordata abala a credibilidade. O que dizer então de um país com uma moratória? Quanto antes se sair de uma situação dessa, melhor.

O importante nessa negociação, além do fim da moratória, é que não se tente impor condições aos credores. Claro que no bojo das negociações tem que se tirar alguma vantagem, mas não se pode querer tudo. O professor Roberto Campos diz que um

acordo só é bom quando as duas partes têm queixas após as negociações. É necessário que as autoridades brasileiras entendam que os dois lados têm que fazer concessões para se chegar a um bom entendimento.

Não se pode sentar na mesa sem propostas de discussão, com imposições. Para se negociar, temos que estar dispostos a ceder, e o mais importante é que tenhamos condições de voltar a uma economia dentro da normalidade, para que o País tenha condições de se integrar de igual para igual dentro da comunidade internacional, sem desconfianças, com investimentos externos e potencial para o crescimento.

Marcelo Solimeo é Diretor do Instituto de Economia da Associação Comercial de São Paulo.