

William Waack

É raro o político brasileiro que não se deslumbra no exterior e, dessa maneira, acaba revelando sua própria ignorância. O deputado Ulysses Guimarães manteve-se dentro desse esquema tradicional ao tentar trazer ao Brasil o *plano* de renegociação de parte da dívida externa mexicana.

Sumariamente, tal plano consiste numa oferta de troca que o governo mexicano e o Tesouro americano fazem a bancos comerciais, que poderiam — sofrendo um desconto — substituir parte de seus créditos duvidosos ao México por novos títulos mexicanos tendo como lastro papéis do Tesouro. Esta troca (*swap*) obrigaria os bancos a *apagar* parte dos créditos concedidos ao México.

A peça central dessa manobra são bônus do Tesouro americano que o México compra e usa como garantia para seus novos papéis. Tem a vantagem de não custar nada ao contribuinte americano, embora pareça desvantajoso ao mexicano: seu governo se compromete a pagar juros acima das taxas impostas atualmente. A longo prazo, porém, a carga global do serviço da dívida mexicana se reduz e uma economia anual de 900 milhões de dólares pode ser obtida caso o tal plano funcione.

Há notáveis semelhanças com idéias recentes que os negociadores brasileiros propuseram no ano passado aos credores em Nova Iorque e Washington. Logo que anunciado, o *plano* mexicano provocou bastante água na boca dos políticos brasileiros, mas sua aplicação ao caso do Brasil parece, no momento, completamente fora do alcance. É bom recordar algumas das principais diferenças entre os casos do México e do Brasil, os dois maiores devedores do mundo (depois dos EUA):

- O Brasil precisa refinanciar grande parte dos juros que vencem neste e nos próximos dois anos. O México, não;
- o México acumulou nos últimos meses reservas próximas aos 14 bilhões de dólares, e utiliza-se de parte delas (2 bilhões) para comprar os bônus do Tesouro americano. As reservas brasileiras continuam aproximadamente no mesmo nível do dia da decretação da moratória, isto é, ao redor de 4 bilhões de dólares. É muito pouco;
- o México se submeteu a acordos formais com instituições multilaterais, e possui um programa econômico interno razoavelmente bem concatenado. O Brasil dispensa comentários.

No súbito deslumbre com que passaram a encarar o *plano* mexicano, alguns políticos brasileiros se esqueceram não só dessas óbvias diferenças entre ambos os casos mas, o que é pior, ignoram o sacrifício ao qual se submeteu a população mexicana para chegar, novamente, ao papel de *bom menino* dos credores — estrelato, aliás, que o Brasil nunca pretendeu alcançar. A recessão organizada no México não deteve a inflação, que gira

em torno dos 145%, mas afetou severamente a posição do PRI e do presidente da Madrid, que deixa o posto este ano.

Cabe lembrar que o México sempre desempenhou papel pioneiro na renegociação da dívida. Foi com a virtual *quebra* desse país, em setembro de 82, que se precipitou a crise do endividamento internacional. Foi também o primeiro a negociar um grande *pacote* multibilionário, em 1983, e novamente o primeiro a conseguir reduzir os *spreads*, um ano mais tarde. O México conseguiu ainda a primazia de negociar acordos de longo prazo com cláusulas estipulando refinanciamentos automáticos diante do desempenho econômico do país, diretamente dependente dos preços do petróleo.

Para refrescar a memória dos que se entusiasmaram no Brasil pela *solução* mexicana, basta manter diante dos olhos a extensão e importância geopolítica, para os Estados Unidos, de suas fronteiras ao longo do Rio Grande. Pela primeira vez na história recente, cumpre mencionar, o governo mexicano captou em toda sua amplitude esse fato relevante e desenvolveu o que já se chama de política de *acercamento* em relação aos EUA: uma cuidadosa estratégia diplomática, comercial e política, que não exclui a utilização de pelo menos 12 milhões de americanos de origem mexicana como importante *lobby*.

Não por último, os especialistas apontam mais um fator de vantagem do México em relação ao Brasil. Sua equipe de negociadores é considerada “mais profissional” pelos banqueiros. Angel Gurria, diretor de dívida pública e negociador-chefe mexicano, ocupava seu posto ainda antes do estouro da crise do endividamento internacional.

Podia parecer razoavelmente óbvio que a soma desses fatores — aparentemente desconhecidos por políticos brasileiros — tornasse bastante distintos os casos de Brasil e México. Por consequência, mais improvável ainda a aplicação, ao caso brasileiro, de um esquema desenhado sob medida para um relacionamento bilateral, posição internacional, situação econômica e contatos políticos de grande prioridade para o governo americano.

Aos responsáveis pela formulação da política brasileira seria necessário cobrar agora uma dose de coerência que eles, infelizmente, nunca demonstraram. Se é nosso objetivo enfrentar os EUA e fazer jogo duro (vide o exemplo da informática), então é bobagem esperar a complacência do Tesouro para um esquema de refinanciamento destinado, entre outras coisas, a premiar *bom* comportamento.

Se, por outro lado, é nossa estratégia negociar hábil e longamente, torna-se ainda mais difícil entender o fascínio que a moratória despertou. É difícil fugir à impressão de que se optou por um meio caminho entre palavreado duro, medidas improvisadas e posições frágeis — sem que nenhum dos problemas, o externo ou o interno, tivesse sido resolvido. Resta o extraordinário apego, manifestado outra vez, por soluções rápidas e aparentemente milagrosas — na verdade, artifícios para fugir à própria realidade.