

# O jogo de forças para a renegociação da dívida externa

por Getulio Bittencourt  
de Nova York

A presente renegociação da dívida externa brasileira sugere alguns raciocínios sobre os dois interlocutores postos na mesa, um governo nacional e uma federação de bancos privados. E sobre as modificações na postura dos credores em geral depois do Plano Brady e da Iniciativa para as Américas, do presidente George Bush.

O Plano Brady permitiu, pela primeira vez desde 1982, uma ligeira mudança na correlação de forças. Os bancos sempre estiveram unidos, e os governos separados. A proposta do secretário do Tesouro dos EUA abriu espaço para uma divisão dos bancos comerciais. Embora isso não tenha unido os países devedores, emergiram algumas situações novas.

No caso específico do México, o governo dos EUA alinhou-se claramente a favor do governo Salinas de Gortari contra a intransigência dos seus bancos privados. O resultado foi um acordo que nem de longe se aproximava do que o México queria, mas teve desdobramentos positivos porque melhorou o clima para investimentos externos e repatriação de capital naquele país.

Agora, no caso do Brasil, o governo dos EUA e seus aliados no Grupo dos Sete países ricos estão claramente alinhados a favor dos bancos comerciais. Não se ouve falar de pressões do subsecretário do Tesouro, David Mulford, contra os bancos comerciais.

O vice-presidente dos EUA, James Quayle, se acha no direito de pressionar o presidente do Brasil, Fernando Collor de Mello, num encontro em Tóquio no qual se deveria esperar o contrário — o indomito presidente tomando a iniciativa sobre um vice-presidente que fugiu da guerra do Vietnã.

A dívida externa, enfim, por um estranho caminho, se torna cada vez mais politizada.

E o fato é que esse parece ser o pior caminho possível para os bancos, porque a política é o domínio natural dos políticos e não dos banqueiros. Outro fator que entra cada vez mais em causa com a politização da dívida é que governos não negociam apenas por bons acordos. Eles precisam também dar a impressão à opinião pública interna de que os acordos são bons, e este ponto é freqüentemente mais importante que o primeiro.

03 DEZ 1990

GAZETA MERCANTIL