

Investidor não aceita proposta brasileira

ANA MARIA MANDIM
Correspondente

WASHINGTON — Entre os presentes à assinatura do acordo da dívida externa brasileira em Toronto, no Canadá, no início da semana, não se encontrava nenhum representante da família Dart. Fabricantes de copos de café de poliestireno, que fornecem para mais de 50% do mercado americano, os Dart são os maiores detentores individuais de títulos da dívida brasileira. Sua ausência não impediu a formalização do acordo porque, segundo o que foi acertado entre o Brasil e os bancos, com 95% de adesão a operação estaria validada.

Mas a recusa dos Dart em aceitar os termos negociados entre o Brasil e as instituições financeiras criou um inesperado fator de complicação. É a primeira vez que, numa operação de renegociação da dívida externa de um país, existe um investidor individual com tantos títulos (os Dart têm 4%, com valor de face de US\$ 1,4 bilhão) e, além do mais, com uma atitude irredutível de não querer negociar.

Os Dart começaram a comprar títulos da dívida brasileira no mercado secundário no início do 1992, seguindo sua própria intuição e a orientação da corretora Salomon Brothers, que executou as ordens

de compra, ganhando com isso mais de US\$ 10 milhões em comissões. Cercando-se de cuidados, Ken Dart, presidente da Dart Container e filho do *chairman* do grupo, W. A. Dart, chegou, inclusive, a viajar a São Paulo, no final de 1991, para conversar com o analista econômico Luís Paulo Rosenberg.

O faro dos Dart para negócios não falhou: poderão até triplicar de preço os títulos brasileiros adquiridos com o máximo possível de segredo por apenas 25% a 40% do valor de face e em quantidades tão grandes que fizeram o mercado acreditar que a Salomon Brothers

estava operando por conta do governo brasileiro.

A renegociação da dívida valoriza os títulos, como já constatarem outros países. E foi com manobras de comprar na baixa para lucrar na alta que os Dart se tornaram acionistas de várias empresas americanas, inclusive da própria Salomon Brothers.

Os Dart poderão complicar a negociação se decidirem entrar na Justiça para não submeterem-se aos termos do acordo. Nos Estados Unidos, os Dart são conhecidos como impiedosos nos negócios, nos quais não entram para perder.