

O Estado de São Paulo
Domingo, 3 de janeiro de 2000

Banqueiros do mundo

NOVA E MONUMENTAL HISTÓRIA DOS ROTHSCHILD DESTROI MITOS E DÁ POUCA ATENÇÃO AO BRASIL

*Marcelo de Paiva Abreu**

No folclore da história das finanças internacionais são inúmeros os mitos sobre os Rothschild: quem não ouviu a história de que a sua fortuna decorre do acesso a informação privilegiada sobre o resultado da batalha de Waterloo? Sua fortuna fez com que no século XIX fossem considerados *sans pareil*, uma espécie de realeza entre a elite judaica européia. Do ponto de vista do Brasil, o interesse nos Rothschild decorre das relações da casa londrina com o governo brasileiro. A história da dívida externa brasileira no Império e na República Velha confunde-se, por um longo período, com a história das relações do governo brasileiro com N.M. Rothschild and Sons. Niall Ferguson é um prolífico autor que já tinha a seu crédito uma história da comunidade empresarial de Hamburgo em tempos de inflação (*Paper and Iron*) e a coordenação de uma coletânea de artigos de história contrafactual (*Virtual History*). Acaba de ser publicada sua monumental história das cinco casas dos Rothschild, em Londres, Paris, Frankfurt, Viena e Nápoles. A obra, *The World's Banker. The History of the House of Rothschild*, Weidenfeld & Nicholson, Londres, é gigantesca. Com 1200 páginas, das quais 200 de notas, levou cinco anos para ser elaborada, e considera primordialmente o período que cobre desde as origens da casa, no final do século 18, até a Primeira Guerra Mundial.

O livro é uma demonstração de *scholarship* e retoma, com argumentação mais sofisticada, alguns dos temas clássicos sobre os Rothschild. No episódio relacionado à derrota de Napoleão em Waterloo, por exemplo, mostra que teria sido impossível gerar lucros extraordinários com base na variação de preços de títulos britânicos dada a sua modesta importância nos ativos dos Rothschild. Havia interesse financeiro da casa em relação à campanha de 1815, mas fundamentalmente para repetir os bons lucros do passado recente associados às remessas financeiras para os exércitos aliados no “continente”. As relações tradicionais do Brasil sempre foram com a casa londrina. Mas, o capital de N.M. Rothschild and Sons em Londres, depois do boom na França sob o segundo Império, era apenas um terço dos Rothschild de Paris e, em 1904, era semelhante ao da firma de Viena. O capital combinado nestas três praças era muito substancial, da ordem de US\$ 9 bilhões a preços atuais, aproximadamente do tamanho de Merrill Lynch hoje e apenas 30% menor do que Morgan Stanley Dean Witter, o maior entre os atuais bancos de investimento. O capital de N.M. Rothschild and Sons na primeira década deste século, era de US\$ 2 bilhões a preços atuais. A taxa anual de retorno sobre o capital da firma londrina foi de 5,4% entre 1830-1909 – comparada a 3,1% dos títulos perpétuos britânicos – e oscilou entre 1,8% na década de 1840 e 9,8% na de 1870.

Diz a sabedoria que a melhor maneira de avaliar um autor de obras deste tipo é considerar o que escreveu sobre o que supomos conhecer melhor. Neste caso, o

padrão de referência pode ser o que se sabe sobre o envolvimento de N.M. Rothschild and Sons com o Brasil. De acordo com este critério, o livro de Ferguson é algo desapontador. Não há dúvida de que padece de etnocentrismo, embora por ironia os grandes clientes da casa estivessem no exterior. Os empréstimos ao Brasil corresponderam a mais de 10% dos lançamentos totais de títulos públicos da firma no período anterior a 1914, o que torna particularmente intrigante a pouca atenção dada ao Brasil. Depois de referir-se a Pedro I como “criador de casos inveterado”, tem dificuldades em perceber que as dificuldades do Brasil com os credores na primeira metade do século XIX decorreram de desentendimentos com Portugal quanto aos empréstimos da Independência. Deixa ainda de mencionar que o Brasil, em contraste com os demais países latino-americanos, não *defaulted* o serviço da sua dívida pública. Embora mencione a “relação financeira excepcionalmente monogâmica” entre o Brasil e N.M.Rothschild and Sons, curiosamente deixa de mencionar que, entre meados da década de 1850 e 1908, a firma deteve contratualmente o monopólio do lançamento de títulos brasileiros federais em Londres. Além disto, durante muitas décadas foi agente financeiro do governo federal. Ao contrário do que pensa o autor, já desde 1855 o interesse da firma no Brasil havia sido retomado a despeito da inexistência de vínculo imperial formal, o que impedia “intervenções políticas em benefício de portadores de títulos.”

O conhecido envolvimento dos Rothschild no empréstimo de consolidação de 1898 e no plano de estabilização de Campos Salles é lembrado. Menciona-se, inclusive, a humilhação brasileira de ver a “severa carta” sobre o ajuste, enviada pela firma a Campos Salles, publicada no *Times*. O autor subestima as dificuldades de o Brasil manter os seus pagamentos em moeda conversível, no final da década de 1890, ao restringir a sua análise a aspectos fiscais, embora o País também enfrentasse uma crise de balanço de pagamentos, em seguida à brusca queda dos preços de café. Da mesma forma, o livro relata o papel dos Rothschild referente à missão financeira Montagu, que visitou o Brasil em 1923-24, e como, a despeito das suas recomendações, o embargo financeiro decretado pelo governo britânico em Londres, por conta da volta ao padrão ouro, inviabilizou o apoio ao Brasil. Mas a presença financeira de Wall Street é muito anterior ao fracasso da missão, ao contrário do que diz o autor. Finalmente, Otto Niemeyer ficaria entristecido com o tratamento superficial dado à sua missão financeira de 1931. Seu relatório propôs a volta do Brasil ao padrão ouro, a concessão de um vultoso empréstimo externo (em 1931!) e a criação de um banco central independente. Além disto, Niemeyer, em contacto permanente com N.M. Rothschild and Sons, foi influência crucial na condução da política brasileira nos anos trinta e quarenta.

As lições da história indicam que, embora hoje o poder de barganha do Brasil seja substancialmente maior do que no Império e na República Velha, permanece válido que quanto mais sucesso tiver a negociação interna de compatibilização de desejos e possibilidades requerida para enfrentar a crise financeira, tanto mais viável será a preservação do controle do processo decisório por parte das autoridades brasileiras.

*Marcelo de Paiva Abreu é professor do Departamento de Economia da PUC-Rio.