

# Nos EUA, um guia para exportadores brasileiros

**RUY P. BARBOSA**  
Nosso correspondente

WASHINGTON — O advogado Royal Daniel, um dos melhores especialistas em política de comércio exterior dos Estados Unidos, acaba de escrever um "guia útil" destinado tanto a auxiliar o exportador brasileiro a aumentar suas vendas no mercado norte-americano quanto a orientar o empresário novato no campo a estabelecer e desenvolver um esforço exportador positivo em sua indústria.

O livro, editado em português pela Associação de Câmaras Americanas de Comércio na América Latina, está em fase final de produção e sob o título "A Legislação e a Política de Comércio Exterior dos Estados Unidos" consegue lançar boa parcela de luz sobre a incrivelmente complexa legislação norte-americana sobre processos de importação.

Escrito nos últimos meses, o livro parte de uma análise dos princípios da política de comércio exterior norte-americana dando ênfase às posições atuais adotadas pela administração Reagan para o estabelecimento da política econômica do "supply side" (ou teoria da oferta), tão vilipendiada nas últimas semanas pelo seu mais notório teórico atual, David Stockman.

Sempre citando exemplos atuais, Royal Daniel destrincha nível por nível as diversas camadas teóricas, legais e práticas que envolvem os princípios do livre comércio e do protecionismo; coloca a atual política de comércio exterior dos Estados Unidos dentro de seu contexto histórico e desvenda os caminhos de acesso ao processo de formulação política. Para tanto o autor analisa em linguagem razoavelmente inteligível, usando um mínimo de "economês", os mistérios da lei de comércio de 1974, do GATT, do quase incompreensível processo interdepartamental que, como toda criação de um longo processo de evolução política, e um monstro burocrático de incontáveis ramificações, para chegar a esta pérola de simplicidade e concisão: "Como boa parte da política de comércio exterior no mundo é decidida a nível dos governos interessados, muitas vezes não ocorre ao exportador que o processo democrático americano permite e mesmo encoraja o contato direto entre os interesses privados e os homens públicos que tomam decisões. Além do mais, os estrangeiros devem saber que, frequentemente, têm a mesma liberdade de acesso aos formuladores da política de comércio exterior que o setor privado doméstico. Consequentemente, o exportador deve saber como apresentar e lutar por sua posição em Washington. Se ele estiver bem preparado e totalmente informado, a impressão que vier a causar pode significar a diferença entre um resultado positivo e negativo. Naturalmente, esses contatos diretos requerem coordenação com os representantes oficiais do

país em Washington, para evitar a impressão de confusão entre os diplomatas e a empresa privada. A preocupação do exportador com essa atividade de contato direto vai depender das preferências políticas e do papel exercido pelos ministérios interessados de seu próprio país".

O autor analisa a seguir os complexos conceitos de concorrência leal e desleal, cuja compreensão é geralmente muito difícil para o estrangeiro habituado a funcionar dentro de um sistema jurídico e legal que pouco tem em comum com sua contrapartida norte-americana. Royal Daniel trata aqui do Sistema Geral de Preferências, do Artigo 201 da Lei de Comércio, da Comissão de Comércio Internacional, da Comissão de Política de Comércio Exterior, do temido Artigo 22 do Agricultural Adjustment Act, do Artigo 232 da Lei de Expansão Comercial de 1962 que dá ao presidente dos Estados Unidos o enorme poder de tomar medidas que considerasse necessárias para regular as importações de qualquer artigo que possa ameaçar ou enfraquecer a segurança nacional e, finalmente, do famigerado Artigo 301 da Lei de Comércio de 1974 que traz à mente do exportador as temíveis figuras da imposição — até à revelia das restrições do GATT — de taxas compensatórias para anular o efeito de restrições ou de subsídios (como são entendidos pelo governo norte-americano naquele determinado período de tempo) às exportações de outros países para este mercado. Princípios, prazos e processos são explicados sempre que passíveis de explicações — o que, para o comum dos mortais, não ocorre frequentemente.

Finalmente o autor se demora, como é praxe hoje numa sociedade cujas opções futuras são consideradas em termos de "cenários" e não de simples opções, tantas são as variantes envolvidas, em traçar uma perspectiva futura extremamente plausível mas que pode desmoronar, com uma simples guerra civil que provoque a mudança do regime vigente na Arábia Saudita, que fornece 19% do petróleo consumido nos Estados Unidos. Para fazer justiça ao brilhante trabalho de Royal Daniel, é forçoso reconhecer que qualquer previsão comercial, por mais cerebral que seja, desmoronará se o trono saudita for ocupado por um regime hostil aos Estados Unidos.

Royal Daniel, pragmático, encerra o livro com uma simples lista de referência para a defesa dos interesses do exportador nos Estados Unidos, relacionando 13 pontos cuja implementação, embora muito trabalhosa, poderá operar milagres para o exportador ambicioso. Daniel, advogado por profissão, trabalhou alguns anos para o Departamento do Tesouro do governo norte-americano e foi um dos consultores pioneiros para os esforços de exportação do Brasil antes de recolher-se às confortáveis posições de autor e de membro de uma das grandes firmas de advocacia de Washington.