

A política comercial dos Estados Unidos no primeiro governo Obama: heranças, estratégias e desafios

US trade policy under President Obama: inheritance, strategies and challenges

Thiago Lima*
Filipe Mendonça**

Boletim Meridiano 47 vol. 14, n. 139, set.-out. 2013 [p. 38 a 44]

Introdução

Após oito anos de uma administração republicana que imprimiu um tom particular à política comercial americana, especialmente em relação à proliferação de acordos bilaterais e regionais, o democrata Barack Obama optou, em seu primeiro mandato, por uma política de comércio internacional mais discreta. Muitos críticos acusaram a administração de timidez ou inação. Entretanto, a estratégia parece ter sido mais de “retirada de cena” do regime multilateral de comércio com o intuito de reformular algumas diretrizes comerciais dos Estados Unidos. Entender este aparente recuo, entretanto, parece nos dar elementos importantes para as iniciativas comerciais de Obama no segundo mandato, mais ativas, com o pedido em agosto de 2013 do *fast track* e com as negociações da Parceria Transpacífica e do acordo de comércio e investimentos EUA-União Europeia.

Além de estar em reformulação, esta característica da política comercial “menos ativa” no primeiro governo deveu à priorização de outros temas, como a reforma do sistema de saúde pública, uma enorme crise econômica, além dos atoleiros do Iraque e do Afeganistão. Ao mesmo tempo, e talvez essa seja a variável mais importante, foi reflexo do esgarçamento político-partidário sobre a forma de inserção dos Estados Unidos na economia internacional, especificamente em sua face mais aparente para o conjunto da sociedade: o comércio.

Tal esgarçamento vem se processando desde a década de 1990 como uma crescente crítica à globalização incorporada mais diretamente na posição do Partido democrata. A política menos ativa em termos de negociações internacionais buscou, assim, esfriar ânimos e angariar capital político que permitisse a fundação de um novo consenso bipartidário sobre a política comercial, como o que vigorou do pós II Guerra até o início dos anos 1990. As condições políticas e econômicas herdadas por Obama são, assim, importantes para compreender seu primeiro mandato.

A política de acordos comerciais da administração Bush, denominada Liberalização Competitiva, acentuou a cisão entre republicanos e democratas (Ikenson e Lincicome, 2009). Ela consistia, em linhas gerais, na realização de acordos bilaterais e regionais de comércio com países que aceitassem negociar a partir das demandas e parâmetros americanos (Bastos, 2004; Schott, 2004; Lima, 2009), como se os acordos fossem contratos de adesão que os parceiros

* Professor do Departamento de Relações Internacionais da Universidade Federal da Paraíba – UFPB (thiagolima3@gmail.com).

** Professor de Relações Internacionais da Universidade Federal de Uberlândia – UFU (filipe.relint@gmail.com).

aceitavam caso quisessem acesso privilegiado ao mercado americano, podendo moldar apenas as margens dos tratados. Os *templates* oferecidos pelos EUA tinham base no acordo do NAFTA, foram atualizados para contemplar o que o USTR chamava de 'estado da arte' das regras comerciais e resultaram em pacotes em muito similares em termos de conteúdo geral.

Durante os oito anos de governo Bush, os democratas condenaram os acordos por não tratarem adequadamente questões relativas a meio ambiente, direitos humanos e direitos trabalhistas. Estes três temas foram adotados pelo Partido como indissociáveis de qualquer arranjo comercial que pretenda ser considerado de boa qualidade desde o início dos anos 1990. De fato, quando o Partido retomou a maioria no Congresso em 2007, impôs à administração o compromisso de incorporar às negociações já concluídas adendos referentes àqueles três temas como pré-condição para a ratificação (Barfield e Levy, 2009; Chukwumerije, 2009; Ikenson e Lincicome, 2009; Schott, 2009).

O próprio Obama, então senador, se posicionava de forma muito crítica à política comercial de Bush, a ponto de haver temor sobre uma possível guinada protecionista quando assumiu a Casa Branca. A este respeito, Bhandari e Klaphake (2011: 73) afirmam que:

“Out of sixteen occasions, he had cast thirteen major votes on trade policy issues in the Senate in support of trade barriers and against reducing trade subsidies. In short, Obama’s role in the U.S. Senate and his ideas expressed during the U.S. Presidential election campaign, present President Barack Obama as one of the skeptical figures in liberalizing trade”

O cenário de deterioração econômica no final da administração Bush agravou o descontentamento popular com a ideia de liberalização comercial. De fato, as exportações de bens sofreram queda entre 2008 e 2009 após uma sequência de cinco anos de crescimento. O problema era que as importações cresciam mais velozmente, fazendo aprofundar o déficit no comércio de bens. No cerne da crise o saldo geral teve uma notável recuperação, mas entrou em rota de queda no final de 2009.

O comércio e a campanha eleitoral de Barack Obama

Neste contexto, durante a campanha presidencial, Barack Obama afirmou ser preciso fundar um novo consenso doméstico com um duplo objetivo: tornar os Estados Unidos competitivos no cenário internacional e viabilizar politicamente uma nova política de comércio internacional (Mendonça e Lima, 2008). A explicitação desse duplo objetivo é o ponto de partida para pensar a proposta do candidato, pois eles refletem debates mais profundos, que datam do imediato pós-Guerra Fria e marcam uma crescente polarização política com reflexos partidários.

O candidato democrata, que como senador apresentou um histórico de votações pró-liberalização de 36%, criticou a proliferação de acordos comerciais da administração Bush que, na sua concepção, integrava os Estados Unidos a uma globalização que produzia poucos benefícios para a classe média e em especial para os trabalhadores menos qualificados. Obama apontou motivos internos e externos para isso.

Internamente, notava-se a carência de competitividade de alguns setores e a necessidade de auxiliá-los para competir internacionalmente. Os trabalhadores pouco qualificados seriam os mais atingidos pelos deslocamentos resultantes do comércio internacional, incluídos aí aqueles do setor de serviços. Nesse sentido, historicamente o *Trade Adjustment Assistance (TAA)* tem sido o mecanismo a que se recorre quando se propõe auxiliar os trabalhadores e empresários a se adaptarem à competição internacional. Obama, não diferente, afirmou a necessidade de reformar esse programa para torná-lo mais abrangente e eficiente, com vistas a tornar os duros ajustes provenientes do mercado mais suaves e favorecer a permanência de empresas e empregos.

No plano externo, o democrata sustentou que algumas práticas de outros países criavam vantagens injustas a eles e em detrimento dos Estados Unidos. A principal crítica seria ao mercado de trabalho nos países parceiros que pagam salários considerados muito baixos e que não fornecem ou não possibilitam condições de dignidade para os trabalhadores. Isso baixaria os custos de mão-de-obra nesses países, resultando em desemprego nos Estados Unidos. O combate a essas práticas foi proposto em duas frentes: na externa, promovendo acordos que modifiquem as regras trabalhistas e, na doméstica, modificando leis para que empresas que pratiquem *outsourcing* tenham colaterais em termos de impostos. Paralelamente, empresas que privilegiassem empregos nos Estados Unidos deveriam contar com incentivos fiscais. Outra condição que tornava a competição internacional injusta contra os Estados Unidos seriam as regras de proteção ao meio ambiente. Estas seriam menos rígidas em outros países, permitindo que empresas operem com menores custos no exterior e exportem aos Estados Unidos.

Em suma, combater o chamado *unfair trade* era visto como uma necessidade econômica – pois tem relação com o desempenho comercial de uma economia cada vez mais integrada à internacional – e política – pois deveria ser capaz de angariar apoio para uma política comercial atuante e ao mesmo tempo evitar um descontentamento profundo com a inserção internacional a ponto de reverter a tendência liberalizante desde o pós-II Guerra.

O posicionamento de Obama sobre o NAFTA ao longo da campanha também foi ilustrativo da posição da liderança democrata. Enquanto o republicano McCain se apresentava como um defensor do acordo, Obama o criticou veementemente, basicamente pelos motivos aludidos acima, e prometeu reformar o acordo. O CAFTA-DR seria um próximo alvo, pois é abertamente contestado pelos democratas em termos de regras trabalhistas e ambientais.

A política comercial da administração Obama (2009-2012)

Eleito presidente, Obama apresentou uma agenda de política comercial para o seu primeiro ano de mandato consoante com sua campanha eleitoral, embora sem medidas de grande envergadura, o que levou muitos analistas, como Barfield e Levy (2009) a classificarem-na de apática. De fato, não houve uma nova arquitetura de política comercial e a sua discrição pode ser atribuída ao exíguo espaço para consenso bipartidário, principalmente após 2011 quando o partido democrata perde a maioria na Câmara, pela priorização de outros temas e pela necessidade de construção de uma doutrina que conjugasse, de forma nova, as *trade related issues*. Nem o NAFTA, nem o CAFTA-DR foram tocados. No segundo ano de mandato, a administração apresentou a Iniciativa Nacional de Exportação e passou a mostrar maiores detalhes do que seria o comportamento internacional dos Estados Unidos.

Produzido pelo USTR sob chefia de Ron Kirk¹, os documentos *The President Trade Policy's Agenda*² de 2009 e de 2010 possuem um tom bastante diferenciado daqueles produzidos pela administração Bush. Os textos expressam de forma contundente que o objetivo da política comercial deve ser o de buscar o bem-estar das famílias norte-americanas. Isso parece uma obviedade, no entanto, essa afirmação denota justamente um aspecto mais discreto da política comercial naqueles dois primeiros dois anos, isto é, afastado de grandes e enérgicas negociações internacionais.

1 Como lembrou Jamil Chade, em seminário realizado no Instituto Nacional de Estudos sobre os Estados Unidos, Kirk não tinha histórico em política comercial e sua ocupação do cargo de chefe do USTR seria algo transitório, já que o ex-prefeito de Dallas almeja posições de maior evidência no governo. Contudo, ao olharmos a história do USTR, podemos notar que outros chefes do USTR de desempenho destacado também não possuíam grande experiência em comércio internacional como, por exemplo, Robert Strauss. Kirk chefou a pasta durante todo o primeiro mandato de Obama.

2 O documento *The President Trade Policy's Agenda* é um texto oficial que exprime as diretrizes básicas que o Executivo pretende adotar. Revela objetivos de curto e de longo prazo. Não é suficiente para mapear completamente o plano que a administração elabora – além de ser público, o plano pode ser alterado em função de choques internos e externos – mas apresenta alguns temas e objetivos considerados de maior relevância.

De início, nota-se a ausência da vinculação entre comércio e segurança, algo que era comum durante a administração Republicana (Phillips, 2007; Lima, 2009). Com isso, a tentativa de securitização da política comercial exercida por Bush foi amenizada, o que é uma dissociação importante, pois desde a década de 1970 a vinculação entre os dois temas passou a ser crescentemente contestada pela sociedade. Robert Zoellick, o principal artífice da política comercial de Bush, buscou reavivar a associação na esteira do 11 de setembro, mas foi algo que teve uma curta duração e não foi capaz de sustentar um amplo consenso bipartidário para o projeto de liberalização competitiva, como revelam as apertadas margens de aprovação da legislação comercial de 2002 e de alguns acordos bilaterais.

Contudo, vincular comércio a outros temas parece uma tendência inexorável da política norte-americana, ao menos no discurso que visa ao público interno. As *Trade Related Issues* são particularmente relevantes na administração Obama e buscam angariar apoio de forças sociais (sindicatos, ambientalistas, empresários e a opinião pública) necessárias para se formar um novo entendimento bipartidário. Nesse sentido, a administração apresentou os temas de energia, meio ambiente e de competitividade global como prioridades em 2009 (USTR, 2009). Contudo, foi a questão da competitividade ganhou um plano elaborado e detalhado.

A competitividade da economia norte-americana beneficia-se de um sistema multilateral estável e, por isso, reafirmou-se o compromisso amplo da administração com o regime da OMC e com a conclusão da Rodada Doha. Entretanto, a política comercial dos Estados Unidos no primeiro governo Obama considera a impossibilidade de se avançar nas negociações comerciais multilaterais, uma das principais características da postura discreta de Obama em termos comerciais. Como afirmam Zahran e Camargo (2011:11), “constrangida por pressões políticas domésticas, por uma economia em fraca recuperação e em vias de concorrer à reeleição em 2012, a administração Obama não tem condições de fazer grandes investimentos em rodadas multilaterais de comércio.” Apontou-se a necessidade de corrigir desequilíbrios nas negociações e elucidar ‘flexibilidades’ que obscurecem compromissos de outros países, sugerindo uma abordagem mais dura em relação aos países em desenvolvimento. Em 2010, China, Índia, Brasil e a Rússia, em menor medida, foram apontados como países estratégicos e interlocutores-chave tanto para as negociações multilaterais, quanto para entendimentos bilaterais. Apesar disso, seja por resistência americana ou daqueles países, não houve negociações liberalizantes entre eles. A via bilateral também não assistiu grandes esforços. Durante o governo Obama, assistimos à ratificação em 2011 dos acordos com o Panamá, Colômbia e Coréia do Sul.

Em nossa interpretação essas iniciativas e postura refletiam a necessidade de se capitalizar politicamente a administração para que ela possa praticar uma política comercial mais ativa em termos de negociações internacionais no segundo mandato. Sinal adicional disso foi que não houve nenhuma tentativa de conseguir uma autorização *fast-track* junto ao Congresso durante todo o primeiro governo, situação que só muda em 2013. Em 2011 os senadores republicanos incluíram num projeto de lei uma emenda para conceder ao presidente a TPA, mesmo sem a solicitação de Obama. Os democratas, no entanto, rejeitaram-na numa votação que a derrubou por 55 a 45. A administração reforçou que o momento ainda não era oportuno para solicitá-la já que uma nova política de acordos comerciais ainda não havia sido completamente desenhada (Karol, 2012). Mesmo que o episódio tenha sido uma manobra Republicana para fazer os democratas rejeitarem a medida, ela denota a reticência de Obama no tema de acordos comerciais durante o primeiro governo.

A relação entre os poderes Executivo e Legislativo é da maior relevância para entendermos a exígua margem de manobra de Obama. A intensa busca pela liberalização bilateral de Bush, com apoio praticamente exclusivo dos republicanos, partidarizou ainda mais a política comercial, alienando democratas e diminuindo bastante a probabilidade de construção de uma coalizão bipartidária. Quando os democratas tomaram a maioria na Câmara e no Senado a situação se agravou, juntamente com o crescente clima de contestação à globalização e da sua faceta comercial pelas bases do partido, eliminando qualquer possibilidade de uma nova *Trade Promotion Authority*. Em 2009, uma ala antiglobalização do Partido democrata passou a sugerir propostas para uma ‘nova política comercial’, como a *Trade Reform, Accountability, Development, and Employment (TRADE) Act (HR3012)*. Se aprovado, o projeto

mudaria o pacto de distribuição de poder entre o Executivo e o Legislativo, fortalecendo esse último por meio de exigências como a “revisão de todos os acordos comerciais existentes antes de o Congresso aceitar novos acordos” e “potencialmente requerer a renegociação dos acordos existentes se eles não contemplarem as novas regras do Congresso para direitos trabalhistas, padrões de emprego, meio ambiente, direitos humanos, manipulação monetária e segurança alimentícia e de produtos” (Barfield e Levy, 2009: 20). Ademais, o projeto demandava maior participação dos congressistas durante as negociações internacionais, inclusive com a possibilidade de vetar um acordo ainda durante a negociação.

Ikenson e Lincicome (2009) sustentam que, em parte, isso resulta do rancor acumulado enquanto os democratas eram minoria e não tiveram o acesso que consideravam razoável aos processos de formulação e negociação comerciais, o que contribuiu para a partidarização e fez emergir a demanda por um processo mais transparente. Conforme Destler (2005), esse projetos tem mais o objetivo de mandar sinais para a administração e inserir as demandas no debate legislativo do que realmente se tornarem leis.

Considerações finais

Obama herdou uma relação Legislativo-Executivo desgastada. Para reconstruir essa relação, que ele mesmo criticou, a opção foi praticar uma política de baixas ambições internacionais e concentrada no *trade enforcement*, como algo capaz de produzir resultados concretos mais rapidamente. A questão do *enforcement* é observada de perto pelos congressistas pois, em geral, consideram o Executivo complacente com os parceiros comerciais dos EUA. O deputado Levin chegou a reintroduzir um projeto de lei (H496) que criaria um “*Congressional Trade Enforcer* independente, com poder para investigar barreiras ao comércio exterior e submeter acusações ao comitê de Ways & Means e ao USTR. Embora o USTR não fosse ser obrigado a agir sobre essas acusações, a não ação poderia resultar em um voto de repúdio do comitê” (Barfield e Levy, 2009: 19). Novamente, seria mais um movimento para chamar atenção para o debate do que uma proposta visando à concretude.

Isso também foi uma consequência direta do descaso do USTR de Bush em relação aos Comitês de Ways & Means e de Finanças, o que foi particularmente agudo no período em Robert Zoellick chefiava a agência. Naquele período, o USTR de certo modo politizou ainda mais o programa de acordos comerciais, negociando com países menores do ponto de vista comercial, justificando-os em termos de política externa e de segurança nacional, sem se sujeitar ao *oversight* do Congresso. Robert Portman, que sucedeu Zoellick, tentou reestabelecer a credibilidade do USTR junto aos congressistas, valendo-se de sua própria experiência como legislador, mas ficou pouco no cargo. Já Susan Schwab, a última chefe do USTR de Bush, não tinha o poder político necessário para tocar o órgão e acabou paralisada pela tomada do poder pelos democratas, em 2006, e pelo desgaste de final de mandato da administração Bush.

Entre outros componentes que contribuíram para a erosão de um consenso mínimo bipartidário está a percepção do público sobre os malefícios da globalização, como dito³. Contudo, uma grande parte do esgarçamento pode ser creditado à doutrina da Liberalização Competitiva de Bush. Afinal, alguns acordos comerciais expuseram fraturas políticas em torno de meio ambiente, relações trabalhistas e patentes farmacêuticas e, apesar de o balanço comercial dos Estados Unidos ter se tornado positivo com os países com os quais têm acordos, com exceção de Israel, a continuação da proliferação de bilaterais esteve congelada (USITC, 2009). Por isso o USTR, agência recorrentemente contestada por congressistas, apresentou um papel muito diferente na administração Obama.

3 Uma ampla pesquisa de opinião organizada pelo Council on Foreign Relations apresenta números sobre a rejeição do público à globalização, entendida como integração à economia internacional. CFR. Public Opinion on the global issues, 19 nov. 2009. Disponível em: <http://www.cfr.org/publication/20137/us_opinion_on_the_global_economy.html?breadcrumb=%2Fthinktank%2Fiigg%2Fpop%2F>. Acesso em: 2 dez. 2009.

Outro fator importante é o peso dado ao Departamento de Estado por essa administração. Na geografia do poder burocrático formada por Estado-Defesa-CSN-Tesouro, claramente o Departamento de Estado assumiu posição dominante, substituindo o Departamento de Defesa e o Conselho de Segurança Nacional que eram mais fortes na administração Bush. Essa mudança reverberou em toda a agenda de política externa americana, com reflexos sobre o papel mais discreto do USTR.

Assim, a administração Obama entendeu que seria mais interessante buscar trabalhar para eliminar barreiras irregulares às exportações, por meio de negociação no âmbito dos tratados já constituídos, sem que houvesse a necessidade de proliferação de tratados de livre-comércio. Algo que pudesse trazer resultados concretos rápidos, ainda que pontuais, mas que fosse capaz de restabelecer a confiança do Congresso no comprometimento do Executivo com o que seriam as reais necessidades de empresários, agricultores e trabalhadores, segundo a percepção dos legisladores. Um esforço nesse sentido foi justamente a renovação do *Trade Adjustment Assistance* (TAA).

Cabe destacar que a retirada (aparentemente) momentânea das grandes negociações comerciais, acompanhada da concentração em pontos específicos da agenda comercial para capitalizar politicamente o Executivo é algo frequente na história americana. Exemplos contundentes foram as negociações com o Japão nos anos 1980 e 1990 e a utilização da Seção 301 (Mendonça, 2011). Na administração Obama foram realizadas negociações para a abertura do mercado de carnes com a União Europeia e com o Chile e outras menos específicas com a China, o Japão e outros países.

Entretanto, movimentos recentes apontam para uma postura mais ativa no segundo governo. A conjuntura dos primeiros quatro anos da gestão Obama (crise de Doha, crise financeira, pressão para geração de emprego), somado à tradicional defesa incondicional da superioridade técnica do livre-comércio por parte do governo norte-americano e ao déficit comercial tem feito com que a política comercial do governo Obama negociasse a tradicional agenda de comércio dos Estados Unidos em outros fóruns. Como desdobramento, o segundo governo será marcado pela intensificação, ainda mais se o pedido de *fast track* for aprovado, de outros tipos de negociações comerciais, ainda mais se a via multilateral continuar travada: as saídas oceânicas, com a parceria transpácífica e com o acordo atlântico de comércio e investimentos (EUA-União Europeia)

Bibliografia

- BARFIELD, Claude e LEVY, Philip. "In Search of an Obama Trade Policy". *International Economic Outlook*, nº 1, American Enterprise Institute for Public Research. Agosto de 2009.
- BASTOS, P. P. Z. A política comercial estadunidense: a estratégia de liberalização competitiva, os acordos bilaterais e a ALCA. *Economia Política Internacional: Análise Estratégica*, Campinas, v. 4, p. 34-42, 2004.
- BHANDARI, Surendra e KLAPHAKE, Jay. "U.S. Trade Policy and The Doha Round Negotiations" *Ritsumeikan Annual Review of International Studies*. Vol.10, 2011.
- CHUKWUMERIJE, Okezie. "Obama's trade policy: trends, prospects, and portends". *U.C. Davis Journal of International Law & Policy*. Vol. 16, nº 1, 2009.
- COUNCIL ON FOREIGN RELATIONS AND UNIVERSITY OF MARYLAND. (2009) *Public Opinion on the global issues*, 19 de novembro. Disponível em: <http://www.cfr.org/publication/20137/us_opinion_on_the_global_economy.html?breadcrumb=%2Fthinktank%2Fiigg%2Fpop%2F>. Acesso em: 2 dez. 2009.
- DESTLER, I. M. *America trade politics*. 3th ed. Massachusetts: Institute for International Economics, 1995
- IKENSON, Daniel e LINCICOME, Scott. "Audaciously Hopeful: How President Obama Can Help Restore the Pro-Trade Consensus". *Trade Policy Analysis*, nº 39, Center for Trade Policy Studies. CATO Institute. 28 de abril de 2009.

- KAROL, David. *Congress, the President and Trade Policy in the Obama Years*. Artigo apresentado no painel Congress and the Politics of Trade, realizado no Woodrow Wilson International Center for Scholars, Washington, D.C., March 19, 2012
- LIMA, Thiago. “A política comercial da administração Bush: o CAFTA-DR e a resistência interior”. *Revista Brasileira de Política Internacional*. Vol. 52, nº 1, 2009.
- LIMA, Thiago. “Segurança e livre comércio: a política comercial dos Estados Unidos para a América Latina”. In: AYERBE, Luis Fernando (org.). *De Clinton a Obama: políticas dos Estados Unidos para América Latina*. São Paulo: Editora Unesp, 2009.
- MENDONÇA, Filipe e LIMA, Thiago. “A corrida eleitoral entre Obama e McCain: propostas para política comercial”. *Meridiano 47*. Vol. 9, nº 99, 2008.
- MENDONÇA, Filipe . *Entre A Teoria E A História A Política Comercial Dos Estados Unidos Na Década De 1980*. 1. ed. São Paulo: Editora UNESP, 2011. 296p .
- MENDONÇA, Filipe ; SILVA, Daniel . Doha Fora Dos Trilhos? Desafios Para a Nova Governança Global e as Especificidades do Sistema GATT/OMC. *Monções: Revista de Relações Internacionais da UFGD*, v. 1, p. 282-321, 2012.
- SCHOTT, Jeffrey J. (ed) *Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities*. Washington: Institute for International Economics, 2004.
- SCHOTT, Jeffrey J. “Trade policy and Obama administration”. *Business Economics*.
- ZAHARAN, Geraldo & Camargo, Ana Carolina. Dilemas e perspectivas da agenda comercial dos Estados Unidos. *Panorama OPEU*. n. 1, outubro de 2011

Resumo:

Este artigo tem por objetivo sistematizar alguns dos principais pontos da agenda comercial dos Estados Unidos durante os quatro primeiros anos da gestão Obama. Identifica-se uma postura “mais discreta” do presidente Obama se comparado com governos anterior em questões de política comercial, o que não significa uma postura “pouco ativa”.

Abstract

This article aims to systematize some of the main aspects of the US trade agenda during the first four years of Obama administration. It identifies a “more discreet” attitude of the President Obama on trade policy compared to previous governments. However, this posture does not mean that the US government has been inactive.

Palavras-Chave: Política Comercial; Estados Unidos; Barack Obama

Key-Words: Trade Policy; United States; Barack Obama

Recebido em 27/08/2013

Aprovado em 28/10/2013