

A LEI AGRÍCOLA AMERICANA DE 2002¹

*Carlos Nayro Coelho*²

Os programas governamentais de apoio à agricultura americana foram introduzidos como parte da legislação do New Deal, na década de 30. Desde essa época até os dias de hoje, os seus objetivos têm sido centrados na proteção e estabilização da renda dos produtores (inicialmente dentro do conceito de paridade do poder de compra com o setor urbano) e na conservação ao meio ambiente.

Embora no decorrer dos anos tenham sido criadas algumas variantes, os instrumentos básicos para alcançar esses objetivos têm sido a fixação de preços suporte (loan rate), empréstimos de comercialização (nonrecourse loans), controle de produção via retirada de terras do sistema produtivo (set aside e conservação) e pagamentos diretos (direct payments). Além disso, as prioridades e as formas de aplicação desses instrumentos têm refletido de forma intensa a conjuntura econômica (economic setting), tanto em termos macroeconômicos como em termos dos mercados agrícolas.

Foi por exemplo, depois de um longo período de preços e renda declinantes na década de 20, da grande depressão e de várias tentativas frustradas de reverter a tendência de queda nos preços, que o governo federal, por meio da Lei Agrícola de 1933 (Agricultural Adjustment Act of 1933), passou a empregar instrumentos de política agrícola mais poderosos e mais intervencionistas, como a concessão de preços suporte condicionados a controle da área e/ou a quantidades vendidas, manutenção de estoques reguladores (buffer stocks) e pagamentos diretos também vinculados ao controle de área.

Além da Lei de 1933, três leis agrícolas marcaram época na política agrícola dos EUA. A primeira foi a Lei Agrícola de 1973 (Agriculture and Consumer

¹ Aceito para publicação em agosto de 2002.

² Ph.D. em Economia pela Universidade de Missouri-Columbia (EUA) e Pesquisador da Secretaria de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – Mapa, E-mail:nayro@agricultura.gov.br

Protection Act of 1973), a segunda foi a Lei Agrícola de 1985 (Food Security Act of 1985) e a terceira foi a Lei Agrícola de 1996 (Federal Agriculture Improvement and Reform Act of 1996). A Lei de 1973 introduziu o conceito de preço-meta (target price), com seus pagamentos de deficiência (deficiency payments)³. O programa de preço-meta foi concedido para o milho, trigo, algodão, sorgo e cevada e tornou-se a espinha dorsal da política agrícola do país até a aprovação da Lei Agrícola de 1996.

O conceito de target price redesenhou o sistema de pagamentos governamentais de duas formas importantes: a primeira é que os pagamentos diretos passaram a variar inversamente com os preços de mercado, fazendo com que o governo assumisse a incerteza relativa ao volume dos pagamentos de deficiência, mas conhecendo o seu nível máximo, e a segunda é que a forma conceitual de proteger a renda mudou do conceito de paridade para o de custo da produção.

Além disso, a Lei de 1973 introduziu os pagamentos de desastre (disaster payments), que previam a indenização de perdas provocadas por desastres naturais nas áreas alocadas. A introdução desses pagamentos foi importante porque mesmo após sua substituição pelo Seguro Agrícola Federal (Federal Crop Insurance), no final dos anos 80, eles continuaram a ser realizados de forma ad hoc, até os dias atuais.

A Lei Agrícola de 1985 foi aprovada numa conjuntura particularmente desfavorável. O excesso de intervenção e paternalismo das leis anteriores estimularam a produção e provocaram grandes aumentos nos estoques governamentais de grãos (estes subiram de aproximadamente 12 milhões de toneladas, em 1980, para 68 milhões de toneladas em 1986), o que agravou mais ainda a situação da renda do setor⁴.

Para enfrentar essa conjuntura, essa Lei avançou em duas direções. Na primeira, criou instrumentos para permitir a garantia dos preços-suporte, sem a

³ Os Pagamentos de Deficiência eram feitos com base na diferença entre o *target price* e os preços de mercado, cobrindo somente a produção colhida nas áreas contratadas.

⁴ Uma das conseqüências da crise financeira, sem precedentes, que atingiu o setor no início da década foi a virtual falência do Farm Credit System. Para evitar a quebra geral, o governo federal injetou uma grande quantidade de recursos públicos e promoveu uma completa reformulação do sistema. Para mais detalhes ver Coelho, Carlos Nayro *O Crédito Agrícola nos Estados Unidos*, Revista de Política Agrícola, out./nov./dez. de 1996.

necessidade do poder público adquirir o excesso de produção. Esses instrumentos, chamados Pagamentos de Deficiência nos Empréstimos (Loan Deficiency Payments – LDP) e Ganhos nos Empréstimos de Comercialização (Marketing Loan Gains – MLG) consistiam no pagamento, aos produtores, da diferença entre o preço suporte e o preço de mercado. Além disso, manteve o programa de *target price* com seus mecanismos de controle de oferta. Na segunda, a Lei indicou uma mudança importante nos rumos da política agrícola, estabelecendo várias medidas para torná-la menos intervencionista e mais orientada para o mercado. Entre essas medidas estão a redução dos preços suporte, o congelamento dos *target prices*, a vinculação dos preços-suporte aos preços de mercado (antes eram vinculados aos custos de produção) e a concessão de poderes ao Secretário de Agricultura para promover mais reduções, em caso de necessidade.

A Lei Agrícola de 1996 – Fair Act era para ser aprovada pelo Congresso em 1995. Todavia, mudanças substanciais (em conteúdo e forma) nos mecanismos de sustentação provocaram o prolongamento dos debates até sua aprovação em abril de 1996⁵.

A conjuntura econômica durante a aprovação da lei foi bem diferente da de 1985: os preços agrícolas estavam elevados, os estoques estavam em seus níveis mais baixos nos últimos 50 anos, as exportações agrícolas batiam recordes desde 1994 e a renda rural estava crescendo consideravelmente. Em consequência, existia todo um clima para reforçar a tendência de liberalização iniciada em 1985 e, portanto, de mudar todo o sistema de proteção da renda da agricultura, iniciado na década de 30. Como os acordos da Rodada Uruguai tinham sido aprovados recentemente (1994), aproveitou-se para desvincular as transferências governamentais da produção e de preços (ou seja tornar os programas de apoio decoupled, dentro da “caixa verde”), dentro do espírito dos acordos aprovados na Rodada Uruguai.

A redução na demanda mundial provocada pela crise asiática de 1997, a manutenção da produção das principais commodities agrícolas em níveis elevados e o aumento considerável do plantio da soja (a produção cresceu mais de 33% entre 1996 e 2001), devido à liberdade para decidir o que plantar e o

⁵ Para mais detalhes ver Coelho, Carlos Nayro *A Nova Política Agrícola Americana*, Revista de Política Agrícola jul./ago./set.de 1996.

quanto plantar, logo derrubaram os preços internacionais em níveis sem precedentes. Como consequência, o governo americano decidiu mudar a rota prevista pelo Fair act e voltou a adotar, com força total, os antigos mecanismos de proteção à renda, ligados à produção e aos preços (*coupled*).

O LDP passou a ser utilizado em larga escala, principalmente para os produtores de soja. Vale ressaltar que, historicamente na política agrícola dos EUA, a soja nunca precisou de intervenções do governo para sustentar preços. O único mecanismo de apoio à comercialização tinha sido até então a concessão do preço-suporte, em sua variante de empréstimo de comercialização (non recourse marketing loans). Além disso, foi ampliado o MLG e criado o Marketing Loss Assistance – MLA –, com recursos equivalentes aos pagamentos diretos.

Entre 1996 e 2001, o governo dos EUA transferiu diretamente, em subsídios, cerca de US\$ 101,38 bilhões para os produtores americanos (Tabela 1). Como não poderia deixar de acontecer, o aumento da escala de intervenção do governo tornou o produtor americano extremamente dependente do subsídio público em suas operações produtivas. Em 1996, quando foram eliminados os pagamentos de deficiência ligados ao *target price*, o subsídio representava ape-

Tabela 1. Estados Unidos: Pagamentos Feitos aos Produtores por Programas – 1996/2001.

	US\$ bilhões						
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Total
Sustentação de preços			5,35	13,32	12,99	13,27	44,93
Loan Deficiency Payments			1,78	6,07	6,24	5,38	19,47
Market Loss Assistance			2,80	5,46	5,46	5,45	20,49
Market Gains			0,77	1,79	1,29	2,44	6,29
Pagamentos diretos	7,64	7,73	7,43	9,67	9,99	9,86	52,32
Production Flexibility Contracts	5,97	6,12	6,00	5,05	5,05	5,05	33,24
Conservação	1,67	1,61	1,43	1,45	1,55	1,76	9,47
Desastre				1,96	1,94	1,21	5,11
Subsídio seguro			0,46	1,21	1,45	1,54	4,66
Outros⁽¹⁾	(0,37)	(0,26)	0,64	0,84	1,65	1,63	4,13
Total	7,27	7,47	13,42	23,83	24,63	24,76	101,38

Fonte: USDA/FSA.

⁽¹⁾ Inclui pagamentos para oleaginosas feitos através de pagamentos diretos e MLA, autorizados a partir de 1999.

nas 13,20% da receita líquida. Em 1997, aumentou ligeiramente para 15,25%. Como resultado das intervenções governamentais a relação passou para 29,3% em 1998, 47,9%, em 1999, e mais de 50%, em 2000 e 2001.

Foi nesse clima de crescente dependência dos produtores nas transferências e subsídios governamentais e na persistência de preços baixos no mercado mundial (com alguns espasmos no mercado da soja devido à expansão da demanda por farelo ligada à Bovine Spongiform Encephalopathy– BSE –, que ocorreram as discussões para a aprovação da Farm Bill 2002. Dessa forma, a tendência era pelo retorno ao forte intervencionismo das leis anteriores a 1985, só que dessa feita sem os mecanismos de controle da oferta.

Desde os primórdios da política agrícola, no início da década de 30 até meados da década de 80, prevaleceu, na aprovação das diversas leis agrícolas, o pensamento intervencionista, sintetizado no considerável volume de transferências e no grande acúmulo de estoques carry over para sustentar preços. Para compensar os seus efeitos expansionistas (em termos de produção) utilizou-se, com intensidade variada, técnicas de administração de oferta (geralmente centradas no controle da área plantada) acopladas aos instrumentos de proteção.

A eliminação dos pagamentos de deficiência, a criação dos pagamentos decrescentes desvinculados do mercado, a liberdade para plantar e a previsão de redução ainda maior dos preços suporte, aprovados na Lei de 1996, foram o ponto culminante da política liberalizante iniciada em 1985.

A Lei Agrícola de 2002 foi um retorno ao protecionismo e o resultado final não poderia ter sido mais negativo para os países que, como o Brasil, dependem fortemente das exportações do agronegócio para equilibrar suas contas externas e que têm que competir no comércio internacional na base da eficiência e da conquista de novos mercados.

Na parte de programas de sustentação de renda, houve uma reformulação geral nos já existentes e a criação de novos, aparentemente sem a preocupação de vinculação com o mercado, que dominou as formulações da Fair Act de 1996. As principais modificações foram as seguintes:

- a) Pagamentos Diretos (Direct Payments): esse programa substituiu os Production Flexibility Contracts – PFC –, criados pela Lei de 1996 para o milho, trigo, sorgo, cevada, aveia, algodão e arroz. Na nova lei,

esses pagamentos deixaram de ser previamente fixados por produtos⁶ e foram incluídas as oleaginosas. Foram fixados valores para cada produto.

- b) Os Pagamentos Contra-Cíclicos (Counter-cyclical Payments): esses pagamentos recriaram os target prices sem os controles de área e com a participação da soja e de outras oleaginosas. Para aplicá-los, criou-se o conceito de “preço efetivo”, que é igual à soma da média nacional mais elevada de preços ao produtor no ano comercial ou do preço suporte (loan rates) do produto mais o pagamento direto do produto.
- c) Os Preços Suporte (Loan Rates): a Lei de 2002 fixou novos níveis e ampliou o seu papel. Além de servir como base dos tradicionais empréstimos de comercialização, eles passaram também a ser uma das bases de cálculo para os pagamentos contra-cíclicos.
- d) Loan Deficiency Payments – LDP: os LDP foram mantidos com pequenas alterações, como a inclusão do amendoim, lã, mel, lentilhas e outros produtos.
- e) Empréstimos de Comercialização (Marketing Loans): os empréstimos de comercialização foram mantidos e estendidos para o amendoim, lã, mel e outros produtos.
- f) Programas para os Lácteos e para o Açúcar: a lei determinou a continuação das marketing orders⁷ para o leite, fixou o seu preço suporte em US\$ 9,90/cwt (com 3,67% de gordura) e determinou a aplicação do MLP com a taxa fixada em 45% da diferença entre US\$ 16,94/cwt e o preço do tipo 1 da marketing order de Boston. Além disso, estendeu o

⁶ Como foi visto, na Lei de 1996, o Congresso fixou valores para serem pagos proporcionalmente para cada produto, incluído nos Production Flexibility Contracts – PFC –, entre 1996 e 2002. A nova lei criou uma fórmula baseada em variáveis como área e produtividade, que variam a cada ano, o que de certa forma coloca o programa sob o risco de ser considerado fora da caixa verde.

⁷ É instrumento criado por legislação federal, em que os produtores de determinados produtos atuam coletivamente para disciplinar a comercialização de determinados produtos, influenciando a oferta, a demanda e a qualidade. A marketing order é usada quando um grupo de produtores solicita e é aprovada pelo secretário de Agricultura e por dois terços dos produtores. Depois que a marketing order é aprovada, todos os produtores e comerciantes dentro da área de cobertura precisam cumprir os seus dispositivos, ou seja, o cumprimento de seus dispositivos é mandatório. As marketing orders podem limitar os volumes a serem comercializados, impor quotas individuais e os padrões de qualidade ou de classificação.

Dairy Export Incentive Program – DEIP – até 2007. No açúcar, o programa de sustentação foi reautorizado até 2007 e foram mantidos os preços suporte de US\$ 0,18/lb para o bruto, US\$ 22,9/lb para o refinado de beterraba.

- g) Os Limites de Pagamentos (Payment Limits): os limites para os pagamentos diretos continuaram fixados em US 440 mil por produtor. Nos pagamentos contra – cíclicos o limite é de US\$ 65 mil por produtor e o limite dos benefícios do marketing loans é de US\$ 75 mil.

Nos demais programas de apoio aos produtores os mais importantes foram os seguintes:

- a) Seguro Agrícola: o seguro agrícola é disponível nos EUA para uma grande variedade de produtos e começou a ser ampliado e reformulado pela Lei Agrícola de 1996. Em 2000, o Agricultural Risk Protection Act – Arpa – forneceu mais US\$ 8,2 bilhões para subsidiar os prêmios entre 2001 e 2007. A Lei de 2002 manteve as linhas básicas do programa de seguros e determinou a continuação dos programas pilotos do Adjusted Gross Revenue – AGR – até no mínimo 2004 e a inclusão de municípios na Califórnia e Pennsylvania.
- b) Os Programas de Conservação (Conservation Programs): um fato positivo da Lei Agrícola 2002 foi a ampliação dos programas de conservação. O principal deles, o Conservation Reserve Program – CRP –, teve o seu limite ampliado de 36,4 milhões de acres (14,73 milhões de hectares) para 39,2 milhões de acres (15,87 milhões de hectares) cerca de 7,69% de aumento.
- c) Programas de Apoio ao Comércio Agrícola (Agricultural Trade): o governo dos EUA oferece atualmente mais de doze programas relacionados com o comércio exterior de produtos agrícolas. A Lei de 2002 dedicou o capítulo 3 a esses programas.

Os principais são os seguintes:

- O Programa de Garantia de Crédito (Export Credit Guarantee Program), no valor de US\$ 5,5 bilhões anuais.
- O Programa de Acesso a Mercados (Market Access Program), no valor de US\$ 950 milhões no período 2002/2007.

- Programa de Mercados Emergentes (Emerging Markets Program), no valor de US\$ 1 bilhão entre 2002 e 2007.
- Programa de Estímulo às Exportações (Export Enhancement Program), no valor de US\$ 478 milhões para o período 2002 a 2007.

Mas qual seria o potencial de distorção do comércio mundial da nova Lei? Como foi mencionado, a Lei de 1996 procurou reorganizar o sistema americano de proteção à agricultura por meio da ênfase em programa desvinculado do mercado (decoupled) para acompanhar a nova tendência inaugurada na Rodada Uruguai. A Farm Bill 2002 seguiu o caminho oposto, apostando novamente nas transferências associadas ao comportamento do mercado.

Evidentemente, é impossível se determinar com exatidão o volume de transferências que serão realizadas entre 2002 e 2007, em função da aplicação dos dispositivos da Lei de 2002, de vez que tanto as transferências via LDP como as via pagamento contracíclicos vão depender do comportamento do mercado nos próximos seis anos e as de desastre vão depender do tempo. Todavia, como as transferências via pagamentos diretos, programas de conservação e seguro rural podem ser estimadas com base no texto da Farm Bill 2002, assumindo-se que a situação de mercado na época de sua aprovação (que aliás foi um fator determinante) pode ser projetada para o futuro, pode-se chegar a uma estimativa do volume. A Tabela 2 fornece essa estimativa.

Tabela 2. Estados Unidos: Estimativas de Subsídios 2002/2007.

	US\$ bilhões						
	Milho	Trigo	Soja	Algodão	Arroz	Outros	Total
Sust. de preços		11,50	11,36	7,41	4,79	0,58	49,26
LDP	1,70	3,42	3,46	0,55	3,30	0,30	12,73
Contracíclicos	16,34	6,35	5,91	5,70	0,73	0,18	35,21
Outros	0,56	0,13	0,42	0,11	0,08	0,02	1,32
Transf. diretas	11,99	7,26	5,74	3,36	2,41	0,72	59,43
Pag. Diretos	11,99	8,47	5,74	3,36	2,41	0,72	31,48
Conservação							11,85
Desastre							6,20
Seguros							8,60
Outros							1,30
Total geral							108,69

Fonte: USDA/ERS Estimativas feitas na SPA.

Segundo a Tabela 2, mais de US\$ 108 bilhões em recursos do Tesouro dos EUA poderão ir para o bolso dos agricultores americanos entre 2002 e 2007, um pouco mais do que nos seis anos anteriores (US\$ 101 bilhões). Desse total, cerca de US\$ 49,26 bilhões (45,32%) são dos programas coupled, isto é, ligados ao mercado e, portanto, sujeitos às regras da Aggregate Measurement of Support – AMS.

O retorno em alta escala aos instrumentos associados ao mercado e principalmente a sua utilização para amparar os produtores de soja (fato nunca ocorrido anteriormente) despertou uma série de reações, não somente no terreno moral mas também nos foros de negociações internacionais. No terreno moral, principalmente para alguns países como o Brasil, foi muito difícil absorver uma mudança tão brusca na posição de um país que, poucos anos atrás, era o paladino da luta pelo livre comércio e contra os subsídios agrícolas.

O teto da AMS dos EUA caiu de US\$ 23,1 bilhões em 1995 para US\$ 19,1 bilhões em 2000 e continuará nesse nível até que um novo acordo seja assinado. Consciente do grande potencial distorsivo da Farm Bill 2002, os legisladores determinaram que se houver ameaça de violação do teto de AMS, o Secretário de Agricultura pode ajustar os gastos para evitar que isso aconteça.

Nos foros internacionais, procurou-se estudar uma forma legal de enfrentar o problema. Como, apesar da elevação brutal dos subsídios, o limite da AMS não foi ultrapassado, a alternativa foi verificar se o fato, por exemplo, de nunca ter havido nenhum subsídio e, de repente, receber mais de US\$ 3,80 bilhões em 2001, não feria nenhuma regra da OMC. Aparentemente a saída estaria na “Cláusula da Paz”, mas a sua aplicação depende da comprovação de elevados prejuízos ou ameaças, o que no caso da soja brasileira é bastante complicado.

Qual seria então uma estratégia para o Brasil adotar em face dessa nova posição dos EUA, referendada pela nova lei agrícola? Como a soja só recebia os empréstimos de comercialização (marketing loans), o Brasil nunca chegou a questionar oficialmente o imenso sistema de “safety net” dado ao setor agrícola americano. O que mudou nos últimos anos?

Evidentemente a grande mudança foi a inclusão da soja nos LDP. Mas existe outro aspecto que, aliás, de certa forma passou despercebido nas negociações da Rodada Uruguai, principalmente pelos países periféricos como o Brasil que, sem dúvida, lucrando ou não perdia com a situação anterior. Trata-se da

introdução dos decoupled programs (programas desvinculados do mercado), incluídos na “caixa verde” tipo pagamentos diretos, em substituição aos programas anteriores (coupled) de preços suporte tipo *target price*.

Os *decoupled* programs foram recebidos com grande entusiasmo pelos países que queriam menos restrições e menos protecionismo no mercado mundial. Acontece que o *target price*, nunca representou entraves ao comércio ou protecionismo, como as elevadas restrições impostas pela União Européia e pelo Japão.

Ao contrário, esses programas com seus pagamentos de deficiência, junto com os programas de conservação e set aside eram vinculados ao controle de área e portanto limitavam a oferta de produtos agrícolas nos EUA. Trazia, portanto, benefícios para países que produziam “na margem”, como o Brasil. Após o Fair act, estima-se que mais de 5 milhões de hectares tenham sido retirados dos programas de reserva ambiental e a liberdade para plantar (com o recebimento dos pagamentos diretos) trouxe praticamente toda a área liberada para a soja.

Portanto, centrar as negociações com os EUA na questão AMS pode ser um grande erro e prejudicar a solução (através dos acordos) do contencioso do Brasil com os americanos em áreas altamente estratégicas e de grande potencial para o agronegócio nacional. É pouco provável que os americanos renunciem a um sistema de proteção que tem mais de 60 anos e está enraizado na política e na cultura agrícola americana.

Uma alternativa para o Brasil e outros países, então, é entrar no forte lobby conservacionista americano para ampliar mais ainda a retirada de terras do sistema produtivo e formar fileiras com o grande número de técnicos, acadêmicos e policy makers que defendem o sistema de vincular a aplicação de políticas de suporte ao controle de oferta⁸.

⁸ Já existem nos EUA vários estudos mostrando que dada a grande inelasticidade da demanda por produtos agrícolas, o volume das transferências via Loan Deficiency Payments e outros (que influem positivamente no nível de produção por serem diretamente vinculadas ao volume produzido), na realidade, estão provocando uma queda considerável na renda dos produtores ou não estão ajudando muito na sua recuperação. Isso porque, caso houvesse até mesmo pequenas reduções na produção, via controle de área, a renda adicional proveniente do mercado seria bem mais elevada que o valor recebido do governo por meio dos programas *coupled* com a produção.

Outro ponto importante envolvendo as negociações com os EUA e também com a Organização Mundial do Comércio – OMC – relaciona-se com a inclusão de aspectos macroeconômicos nas negociações.

Como se sabe, com a abertura do mercado brasileiro, o grande fator de exposição da economia brasileira tornou-se o saldo em conta corrente. Como as exportações não acompanharam as importações, o déficit em conta corrente, que em 1994 era de apenas US\$ 1,68 bilhões, passou para US\$ 33,6 bilhões em 1998, US\$ 25,0 bilhões em 1999 e US\$ 23,0 bilhões em 2001.

Como a geração desses grandes saldos (como foi feito nos anos oitenta), via fechamento unilateral da economia brasileira às importações, além de ferir os acordos subscritos pelo Brasil na OMC, seria um enorme retrocesso na direção do modelo autárquico anterior, a solução é a realização de um grande esforço nacional para aumentar as exportações.

Portanto, o sucesso das negociações e a eliminação de algumas barreiras alfandegárias que incidem sobre produtos agrícolas brasileiros em alguns mercados importantes são essenciais para a expansão das exportações na escala necessária para se obter, em longo prazo, equilíbrio nas contas externas.

A experiência mostra que um país em desenvolvimento só entra na linha de preocupação do mundo desenvolvido quando existe uma ameaça concreta de terrorismo, default com risco sistêmico ou que o fluxo migratório ilegal esteja ameaçando a segurança, o bem estar ou o emprego de algum grupo de concidadãos.

Assim nos *rounds* de negociações deve ser mostrado, de forma bastante explícita, que da mesma forma que os efeitos positivos da globalização tendem a trazer benefícios para todos, uma crise cambial de grandes proporções nos países em desenvolvimento como o Brasil, devido à unfair trade ou às práticas protecionistas contra alguns produtos agrícolas (ou de origem agrícola) pode trazer graves danos para o sistema financeiro mundial e colocar em sério risco o grande volume de investimento realizado nesses países.

Da mesma forma que os países da UE entenderam que, para superar o problema da produção de drogas, alguns países da América Latina tinham que ter um tratamento diferenciado em termos de acesso ao mercado europeu, é óbvio que o mesmo raciocínio deve-se aplicar a países com grandes déficits em conta corrente.