



Dipartimento di Scienze Politiche

Cattedra Politica Economica

IL FALLIMENTO DEI DOHA ROUNDS

Relatore:

Prof. Michele Battisti

Candidato:

Barbara Pastori

Anno Accademico: 2011-2012

SOMMARIO

Introduzione	3
1. Fondamenta economiche del sistema GATT/OMC	4
2. Le negoziazioni in seno al GATT e all'OMC.....	7
2.1 La nascita del GATT	7
2.2 I negoziati del GATT da Ginevra al Tokyo Round.....	9
2.4 Il Programma di Sviluppo di Doha.....	17
2.5 Breve storia delle negoziazioni di Doha.....	18
3. Il fallimento del Ciclo di Doha	21
3.1 Cause Sostanziali.....	21
3.2 Cause strutturali e procedurali.....	35
3.3 Regionalismo.....	39
3.4 Rischi e incertezze dei governi.....	41
Conclusioni	42
Bibliografia e Sitografia	44

Introduzione

Nel 1944, in seguito all'incontro di Bretton Woods, un nuovo sistema economico mondiale ha visto la luce. Tale sistema mira fundamentalmente al libero scambio e, dunque, all'abbattimento delle frontiere doganali, delle tariffe e di tutto ciò che può ostacolare o falsare la libera concorrenza sul mercato globale. Il GATT (*General Agreement on Trade and Tariffs* – Accordo Generale sul Commercio e le Tariffe) e, in seguito, l'OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio, in inglese abbreviato WTO, *World Trade Organisation*) sono gli organismi che hanno avuto, e hanno tuttora, il ruolo di perseguire tali obiettivi, promuovendo la cooperazione internazionale al fine di incoraggiare la crescita globale e d'ottenere un incremento del livello di stabilità e prevedibilità dell'economia mondiale.

Malgrado i risultati ottenuti nel corso degli anni siano, complessivamente, considerevoli (per esempio, diminuzione di circa il 40% delle tariffe doganali), le negoziazioni in seno a tali organismi sono risultate particolarmente ardue, soprattutto a causa dell'elevatissimo numero d'interessi rappresentati da ognuno dei numerosi paesi partecipanti. In particolare, l'ultimo ciclo di negoziati, battezzato *Doha Round* dal nome del luogo del primo *summit* in Qatar, non ha portato al raggiungimento di una nuova intesa sulla liberalizzazione degli scambi.

Lo scopo di questo elaborato sarà di definire le cause di tale fallimento, delineando dapprima le tappe delle precedenti negoziazioni multilaterali nell'ambito del GATT e dell'OMC, per spiegare qual è stato il percorso che ha portato all'ostica situazione di Doha e, in seguito, analizzando quali sono state le principali difficoltà e controversie legate ai contenuti dei *Doha Rounds*. Si cercherà, inoltre, di definire gli elementi della struttura e delle procedure dell'OMC che possono risultare, di fatto, un ostacolo alla buona riuscita delle trattative. In conclusione, ci si concentrerà sulla problematica del regionalismo, tendenza che

sta diventando via via più importante, sostituendo quasi, in concreto, la prospettiva di una soluzione multilaterale.

1. Fondamenta economiche del sistema GATT/OMC

Lo scopo fondamentale del sistema GATT/OMC è la liberalizzazione del commercio internazionale. Il commercio internazionale, espressione con cui si indica normalmente il complesso degli scambi di beni e servizi a livello globale, si consolida a partire dal XVI secolo, all'epoca del colonialismo mercantilista, entrando così a far parte degli ambiti d'interesse per le politiche nazionali degli stati europei. Tuttavia, è solo nel XVIII secolo che le teorie liberoscambiste vengono formulate e, almeno in parte, applicate (Deleo, 2009).

Il liberismo viene accennato, infatti, nelle dottrine fisiocratiche di François Quesnay in Francia e, benché ottengano scarso successo in patria, esse vengono riprese e perfezionate in Inghilterra. In particolare, Adam Smith elabora la celeberrima teoria della "Mano Invisibile", secondo la quale : « *the market system channels the selfish interests of individual buyers and sellers so as to promote the greatest good for society*» (McDowell, Thom, Frank e Bernanke, 2009), infliggendo un grave colpo all'interventismo centralizzato mercantilista. Inoltre, sempre Smith mette a punto la c.d. teoria economica del vantaggio assoluto: « *one person has an absolute advantage over another if an hour spent in performing a task earns more than the other person can earn in an hour at the task*» (McDowell, Thom, Frank e Bernanke, 2009). In termini di Stati, questo significa che ad ogni paese conviene specializzarsi nella produzione che ha un costo minore rispetto a quelle degli altri Stati. In questo modo, potrà esportare i beni così prodotti e importarne altri, la produzione dei quali è più efficiente all'estero. Il vantaggio sarà quindi reciproco e, tramite la divisione internazionale del lavoro, l'efficienza verrà massimizzata.

David Ricardo riprende il pensiero smithiano perfezionandolo con la teoria dei vantaggi comparati: « *one person has a comparative advantage over another in a task if his or her opportunity cost of performing a task is lower than the other person's opportunity cost*», e quindi, in altre parole, « *that person is relatively more efficient* » (McDowell, Thom, Frank e Bernanke, 2009). Non è dunque necessario che il paese goda di un vantaggio assoluto rispetto all'altro perché lo scambio sia desiderabile, basta che il paese sia relativamente più efficiente indipendentemente dai costi assoluti. Anzi, « *the greater the difference between domestic opportunity costs and world opportunity costs, the more a nation benefits from exchange with other nations*» (McDowell, Thom, Frank e Bernanke, 2009).

John Stuart Mill in seguito aggiungerà un importante aspetto alle teorie liberaliste, inserendo il concetto di equilibrio di mercato (domanda ed offerta finiscono sempre per eguagliarsi attraverso una serie di aggiustamenti dei prezzi dei beni, senza bisogno di interventi esterni, cosicché « *all the buyers and sellers are satisfied with their respective quantities at the market price*» (McDowell, Thom, Frank e Bernanke, 2009), ripreso in seguito da Marshall nella teoria delle curve di domanda e offerta internazionale. A tale conclusione consegue logicamente un'inutilità della regolamentazione statale dei flussi di scambio che corrisponde in genere ad un'avversione del liberalismo per l'interventismo statale in materia.

Smith, Ricardo e Mill sono tra i principali pensatori del liberismo classico. Pur avendo delineato i fondamenti concettuali di questa teoria economica, i loro pensieri sono stati lungamente criticati e sviluppati dalle successive scuole economiche, che hanno inserito altri elementi importanti per l'analisi del commercio internazionale. In particolare, possiamo ricordare l'inserimento del capitale tra i fattori determinanti per la specializzazione ad opera Heckscher e Ohlin, concetto perfezionato da Vernon che parlerà di capitale umano e lavoro qualificato. Inoltre, si è dato sempre più importanza a variabili come l'investimento, la

finanza e la manipolazione della moneta o il *know how* in merito al successo economico delle nazioni. Per esempio, la teoria dei costi competitivi di Porter tratta proprio delle capacità strategiche nazionali ed internazionali di attrazione dei capitali, inserendo l'elemento dei rendimenti crescenti di scala.

Malgrado queste evoluzioni e il fatto che gli insegnamenti che la storia ha dato nei secoli l'abbiano modificata sensibilmente, il nucleo delle varie declinazioni della dottrina liberista sul commercio internazionale è ancora così riassumibile: il mondo è caratterizzato da un'essenziale scarsità dei beni e da una distribuzione ineguale delle capacità lavorative e delle risorse tra le varie nazioni. Dati questi presupposti, è chiaro come un sistema di libero scambio possa permettere ad ogni paese di aumentare la sua ricchezza, specializzandosi strategicamente e studiando un sistema di importazioni ed esportazioni che possa massimizzare l'efficienza della sua economia. In questo modo, considerando le spinte competitive che ne derivano e i principi della divisione internazionale del lavoro, s'innalza non solo il livello di efficienza dell'economia mondiale, ma anche la produzione stessa; con essa, cresce anche il consumo che, per aggiunta, si diversifica notevolmente, grazie alla circolazione di un maggior numero di specie di beni. Inoltre, il commercio internazionale liberalizzato aumenta il numero dei mercati in cui è possibile esportare, abbattendo le barriere al commercio e aumentando i profitti degli Stati che potranno così importare di più. Se i mercati si moltiplicano, la domanda di beni cresce, sommandosi alla domanda interna la domanda internazionale; di conseguenza, la produzione interna cresce ulteriormente. In patria, dunque, si verifica un incremento sia dell'uso di materie prime che del lavoro necessario, con l'ovvio effetto di diminuire il tasso di disoccupazione. Ultimo ma non ultimo, anche R&D (*Research & Development* – Ricerca e Sviluppo) ne beneficiano sensibilmente. Infatti, libero scambio internazionale significa più competizione: le aziende saranno costrette a modernizzarsi e ad investire nell'innovazione per non essere battute dalla concorrenza estera.

Come se non bastasse, diversi pensatori sostengono che le interdipendenze economiche create tra gli Stati dal commercio sono garanzia di pace. Infatti, dato che in tempo di guerra vengono spesso sospesi gli scambi commerciali, le élites economiche eserciteranno una forte pressione sui governi affinché si opti per la soluzione diplomatica dei conflitti. Montesquieu stesso nello *Spirito delle Leggi* (1748) asserisce che «*la pace è un effetto naturale del commercio*», il quale ha il merito di «*ingentilire i costumi*».

Il liberismo economico, in varie declinazioni e modalità, ha dominato (almeno programmaticamente) la scena del commercio internazionale negli ultimi sessant'anni. Di fatto, la storia ci insegna che raramente i paesi mantengono una politica prettamente liberoscambista a lungo, tendendo a privilegiarla nei momenti di crescita economica ma riassetandosi su posizioni protezionistiche in tempi di recessione. Proprio per evitare queste violente regressioni verso politiche mirate alla protezione delle industrie e del mercato interno, con conseguente innalzamento di pesanti barriere al commercio e disastrose conseguenze per l'economia globale, è nato il sistema GATT/OMC, allo scopo di «*regolamentare il commercio internazionale, limitandone le restrizioni*» (Deleo, 2009) e definire, in concreto, le cause dei fallimenti del liberismo riscontrate negli anni Novanta:

In the 1990s, when the policy of liberalization failed to produce the promised results, the focus was on what the developing countries had failed to do. If trade liberalization did not produce growth, it was because the countries had not liberalized enough, or because corruption created an unfavorable climate for business. Today (...) there is more awareness of the shared blame. (Stiglitz, 2006)

2. Le negoziazioni in seno al GATT e all'OMC

2.1 La nascita del GATT

La Carta delle Nazioni Unite (NU), firmata nel 1945, mirava, tra altri obiettivi, a instaurare un sistema di cooperazione internazionale a livello economico, allo scopo di eliminare e di evitare nel futuro le misure protezionistiche e i meccanismi che avevano portato alla Grande Depressione del 1929 (in particolar modo, nei capitoli IX e X). In questo quadro,

durante gli incontri di Bretton Woods nel 1944, è stata decisa la creazione del Fondo Monetario Internazionale (FMI) e, in seguito, della Banca Mondiale.

Parallelamente, si è dato il via a una serie di negoziazioni, tra più di cinquanta paesi, per creare l'Organizzazione Internazionale del Commercio (ITO, *International Trade Organisation*), vale a dire un'organizzazione specializzata delle Nazioni Unite che avrebbe dovuto indirizzare e agevolare la cooperazione economica internazionale. Sfortunatamente, soprattutto a causa della mancata ratifica da parte del Congresso degli Stati Uniti, l'accordo firmato all'Avana nel 1948 non sfociò, come invece era stato previsto, nella creazione di tale organismo.

Al suo posto, è il GATT che « *est alors devenu, de 1948 à la création de l'OMC en 1995, le seul instrument multilatéral régissant le commerce international* » (OMC, n.d. – a). Infatti, dal dicembre 1945, quindici paesi intavolano trattative aventi lo scopo di ridurre e consolidare i rispettivi valori tariffari doganali. Il risultato è un complesso di regole inerenti al commercio globale e a « *45 000 concessions tarifaires portant sur environ un cinquième du commerce mondial, soit 10 milliards de dollars* » (OMC; n.d. – a). Alla stipula dell'accordo (in data 30 ottobre 1947) altri otto paesi si erano aggiunti. Tramite un *Protoccolo d'applicazione provvisoria* entrano quindi in vigore il 30 giugno 1948 le concessioni, sancendo la nascita del nuovo Accordo Generale sulle Tariffe Doganali e il Commercio.

È interessante notare come i ventitré membri fondatori del GATT vengano definiti nei documenti ufficiali « parti contraenti », secondo la terminologia tipica dell'ambito contrattuale. Infatti, la differenza tra « parte contraente » et « membro » è notevole, dato che ciò significa che il GATT non avrebbe dovuto essere un'organizzazione ma, piuttosto, un trattato e, ad ogni modo, avrebbe dovuto essere provvisorio. Al contrario, come si è appena detto, dal 1948 al 1994 il GATT « *a constitué les règles régissant une grande partie du*

commerce mondial, au cours de périodes pendant lesquelles le commerce international a enregistré quelques-uns de ses taux de croissance les plus élevés » (OMC, n.d. – a).

2.2 I negoziati del GATT da Ginevra al Tokyo Round

« *Durant les cinq premières négociations, de 1947 à 1961 (Genève, Annecy, Torquay, Genève et Dillon Round), l'objectif principal est la réduction des tarifs* » (Nyahoho, Proulx; 1993), riduzione spinta particolarmente dagli Stati Uniti, i quali emergono proprio alla fine della Seconda Guerra Mondiale come potenze militari ed economiche di primo piano. Le industrie americane, infatti, che sbaragliano ormai la concorrenza, grazie alla convertibilità in oro del dollaro ma, soprattutto, ai livelli impressionanti di efficienza tecnica e all'applicazione sistematica delle economie di scala, fanno pressioni crescenti sul governo per avere nuovi sbocchi commerciali.

Il primo ciclo di negoziati (Ginevra, 1947), durante il quale è nato il GATT, termina con la firma di più di cento accordi di mutua riduzione delle tariffe doganali e di disposizioni relative alla possibilità di creare delle aree regionali di libero scambio o di mercato comune (La documentation française ; n.d.).

Nel corso dei *rounds* seguenti, vale a dire Annecy (Francia) nel 1949 e Torquay (Gran Bretagna) nel 1951, altri accordi tariffari vengono conclusi; in seguito, circa sessanta riduzioni tariffarie vengono firmate a Ginevra nel 1956, «portant sur un volume d'échanges d'une valeur de 2,5 milliards de dollars» (La documentation française ; n.d.).

Il *round* successivo, negoziato sempre a Ginevra nel biennio 1960-1961, ma denominato *Dillon Round* dal nome del capo dell'*équipe* statunitense, «*se solde par l'adoption*

de 49 accords bilatéraux, d'une valeur double de la négociation précédente de 1956» (La documentation française ; n.d.).

Un cambiamento notevole di contesto ha poi luogo con il *Kennedy Round* (Ginevra, 1964-1967): gli Stati Uniti, le cui casse sono messe a dura prova dalla guerra del Vietnam e dai molteplici progetti di sviluppo interno, sono alle prese con l'incapacità della *Federal Reserve* di garantire la convertibilità del dollaro in oro e con la ripresa delle industrie del Giappone, del Canada e dell'Europa, la quale a quel punto negozia in blocco come CEE (Comunità Economica Europea). Inoltre, per la prima volta, il ventaglio degli argomenti esaminati si estende alle misure *antidumping*, a proposito delle quali viene adottato un codice che si occupa anche dei diritti compensatori, l'imprecisione e l'ambiguità dei quali saranno causa di diverse controversie nel corso degli anni (Nyahoho, Proulx; 1993).

Oltre a ciò, dobbiamo sempre a questa serie di negoziazioni la riduzione dal 30 al 50 % delle tariffe doganali da parte di quasi cinquanta paesi, oltre che la concessione di notevoli aiuti alimentari ai paesi poveri.

Relativamente al Tokyo Round, che va dal 1973 al 1979, è necessario sottolineare la complessità della situazione economica che rende le trattative estremamente difficoltose: in tale periodo troviamo « *chocs pétroliers, inflation, chômage à des niveaux records dans la plupart des pays et, surtout, la chute de Bretton Woods avec l'abandon du système de parité fixe des devises* » (Nyahoho, Proulx; 1993). Il GATT e le altre istituzioni delle Nazioni Unite cominciano ad avere a che fare con la manipolazione della moneta come strategia di concorrenza; il Regno Unito, la Danimarca e l'Irlanda vengono ammessi alla CEE, aumentando considerevolmente il peso dell'organizzazione europea sul piano delle negoziazioni; i paesi in via di sviluppo (PVS) hanno ormai assunto un'importanza notevole nella dinamica delle trattative, per quanto, per effetto di talune pratiche negoziali, accettino

spesso le condizioni poste dai paesi sviluppati (PS) in cambio di piccole aperture (Nyahoho, Proulx; 1993).

Come indica il sito dell'OMC, il *Tokyo Round* ha costituito il primo vero tentativo di riforma del sistema nato a Bretton Woods. I risultati sono molteplici e particolarmente variegati: si registra, nello specifico, una riduzione dei dazi doganali di circa un terzo sui principali mercati industriali del mondo, portando a circa un 5 % di media i dazi dei prodotti industriali. Inoltre, si è tentato di armonizzare la politica di riduzione tariffaria (scaglionata su otto anni), imponendone percentuali più elevate laddove le tariffe erano più alte.

Relativamente agli altri temi trattati, i negoziati si rivelano più controversi. In effetti, questo *round* riguarda contemporaneamente non solo le misure tariffarie, avendo come obiettivo la definizione di accordi-quadro, ma anche le misure non-tariffarie, vale a dire sostegno all'esportazione, mercati pubblici, ostacoli al commercio, eccetera. Per queste ultime e, in generale, per tutte le questioni legate all'agricoltura, risulta alla fine impossibile appianare le divergenze tra gli Stati membri: tra le poche intese effettivamente concluse, soltanto un numero ristretto di membri acconsentono a sottoscrivere gli Accordi. Ad ogni modo, molti tra questi sono stati un buon punto di partenza sul quale lavorare durante l'*Uruguay Round* (1986-1994), dato che le negoziazioni hanno permesso di trasformare la maggior parte in strumenti multilaterali accettati da tutti i membri dell'Organizzazione Mondiale del Commercio.

Non solo, è proprio durante il *Tokyo Round* che viene istituita la «clausola d'abilitazione» –*enabling clause*– (titolo ufficiale: *sistema di trattamento differenziato e più favorevole*, SDT) mediante la quale si rende possibile ai paesi sviluppati di accordare ai paesi in via di sviluppo dei vantaggi senza rispettare il principio della reciprocità, contravvenendo pertanto alla regola base dell'OMC espressa nella «clausola della nazione più favorita»

(abbreviata convenzionalmente in MFN, dall'inglese *most favored nation*), che sancisce il divieto per i Membri di operare discriminazioni tra i loro partner commerciali.

Questa clausola è il fondamento giuridico del Sistema Generale di Preferenza (SGP) che permette « *aux PED (pays en développement – paese in via di sviluppo, N.d.R.) de protéger leurs industries par les mesures protectionnistes, tout en obligeant les PS (pays développés – paesi sviluppati, N.d.R.) à ouvrir davantage leurs marchés à leurs exportations de biens manufacturés* » (Éthier; 2010). Il suo scopo fondamentale è di riequilibrare i risultati dei primi sei cicli che, benché abbiano ridotto di circa il 40 % le barriere tariffarie agli scambi dei prodotti manifatturieri, hanno avvantaggiato maggiormente i paesi sviluppati piuttosto che i paesi in via di sviluppo.

<i>Round</i>	<i>Anno</i>	<i>Contenuti</i>
Ginevra	1947	<ul style="list-style-type: none"> • Nascita del GATT • Più di 100 accordi di mutua riduzione tariffaria • Prospettata creazione di aree regionali di libero scambio e mercato comune
Annecy	1949	<ul style="list-style-type: none"> • Ulteriori riduzioni tariffarie
Torquay	1951	<ul style="list-style-type: none"> • Ulteriori riduzioni tariffarie
Ginevra	1956	<ul style="list-style-type: none"> • Circa 60 riduzioni tariffarie riguardanti un volume di scambi di 2,5 miliardi di dollari
Ginevra (Dillon Round)	1960-61	<ul style="list-style-type: none"> • 49 accordi bilaterali su scambi per un volume di 5 miliardi di dollari
Ginevra (Kennedy Round)	1964-67	<ul style="list-style-type: none"> • Adozione di un codice sui diritti compensatori (antidumping) • Riduzione dal 30% al 50% delle tariffe doganali • Concessione di notevoli aiuti alimentari ai paesi poveri
Tokyo	1973-79	<ul style="list-style-type: none"> • Primo vero tentativo di riforma del sistema • Misure tariffarie: <ul style="list-style-type: none"> ○ Riduzione dei dazi doganali di circa un terzo sui principali mercati industriali del mondo ○ Tentativo di armonizzazione delle politiche di riduzione tariffaria (scaglionata su 8 anni)

		<p>e proporzionale al livello delle tariffe imposte)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Misure non-tariffarie: <ul style="list-style-type: none"> ○ Accordi firmati solo da un numero ristretto di contraenti a causa di gravi divergenze ○ Istituzione della “clausola d’abilitazione” alla base del SGP
--	--	---

2.3 L'Uruguay Round

«Si le Tokyo Round est plus complexe et plus vaste par rapport aux séries antérieures de négociations, l'Uruguay Round l'est encore davantage par son imposant ordre du jour, ses nombreux participants et la gamme des nouveaux sujets abordés» (Nyahoho, Proulx; 1993). Se era già difficile durante il ciclo del 1973-1979, la situazione internazionale risulta quasi catastrofica all'epoca del *round* iniziato nel 1986 a Punta dell'Este (Uruguay) e terminato solo nel 1994 (il doppio della durata prevista) con centoventitré paesi partecipanti. In effetti, le conseguenze della crisi mondiale del biennio 1981-1982 (grave quasi quanto quella del 1929), vale a dire incertezza dei tassi d'interesse, disoccupazione elevata, mercati di cambio instabili, prezzi energetici imprevedibili e speculazione finanziaria, sono diventate ormai aspetti ordinari dell'economia globale.

I paesi in via di sviluppo fronteggiano una seria crisi del debito che peggiora ulteriormente la loro situazione economica e finanziaria, allontanandoli sempre di più dai livelli dei paesi sviluppati, i quali, dopo il 1983, cominciano una lenta ripresa.

Il quadro di riferimento e gli equilibri passati mutano velocemente sotto la spinta di nuovi avvenimenti come l'aumento del deficit commerciale degli Stati Uniti, la spiccata ripresa economica di Germania e Giappone, nonché il consolidamento di nuove importanti realtà in ambito regionale; paesi come la Corea, Singapore o Taiwan, infatti, aumentano la propria importanza sotto il profilo industriale, contribuendo con ciò ad ingrossare l'agenda delle negoziazioni.

Formattato: Normale; corpo del testo

Formattato: Francese (Canada)

È doveroso ricordare gli avvenimenti storici che hanno accompagnato lo sviluppo dell'*Uruguay Round*: tra altri, la nuova politica del presidente Reagan negli Stati Uniti, la Guerra del Golfo, lo smembramento dell'URSS e la conclusione del Trattato di Maastricht in seno alla CEE.

Nonostante la contrarietà e la forte resistenza dei paesi in via di sviluppo, i temi trattati nel corso di questo *round* aumentano ulteriormente: oltre a discutere di tariffe, misure non-tariffarie e regole, si parla in modo specifico di mercato tessile e della moda, servizi, proprietà intellettuale e, soprattutto, di agricoltura (vero pomo della discordia). Quest'imprevisto accrescimento del perimetro entro il quale si sviluppano le trattative è dovuto principalmente alla diffusa impressione della necessità di una riforma del GATT, creato per la situazione economica degli anni Quaranta ed ormai non più adatto a rispondere alle esigenze del commercio mondiale.

Già all'epoca, infatti, la globalizzazione e, dunque, il volume globale dei commercio sono talmente progrediti (anche sul piano dei servizi, non ancora toccati dalla regolamentazione GATT) da imporre una revisione degli accordi, anche e soprattutto per quello che riguarda le regole commerciali. I successi del GATT in termini di riduzioni delle barriere doganali si erano tradotti in una serie di misure protezionistiche alternative mirate alla tutela dei settori più esposti alla crescente concorrenza estera, rese operative in ragione della crisi degli anni Settanta e Ottanta, da parte soprattutto degli Stati Uniti. Inoltre, « *l'utilisation croissante des droits compensateurs et antidumping (souvent à des taux élevés), à l'encontre des importations des PED en particulier* » (Weston, 1992) minaccia la crescita stessa a livello globale.

D'altra parte, la crisi dei mercati agricoli, con la caduta di un gran numero di prezzi, non peggiora solo la situazione di numerose economie (ad esempio, dell'Argentina o della Thailandia), ma scatena anche una guerra di sovvenzioni tra Stati Uniti e CEE . In questo

scenario, gli accordi a base regionale e bilaterale si moltiplicano, facendo seriamente dubitare del ruolo e, soprattutto, dell'efficacia del GATT stesso come forum globale di sviluppo del complesso delle regole commerciali fondate sulla parità dei membri e di risoluzione delle controversie in questo ambito.

Col cambiare dell'economia globale, gli interessi diventano sempre più divergenti e pluridirezionali. I negoziati, benché aspri e lunghi, portano comunque a un compromesso realizzando la più grande riforma del sistema del commercio globale dopo la creazione dell'Accordo Generale sul Commercio e le Tariffe.

Il valore medio dei dazi doganali applicati a beni e servizi viene pesantemente ridimensionato (arrivando circa ad un 5 % di media) e, grazie a questa determinazione, si approda a una riduzione complessiva delle tariffe di circa il 40% e all'eliminazione definitiva in otto settori (mobili, prodotti farmaceutici, materiale medico, materiale da costruzione, acciaio, equipaggiamenti agricoli, birra e superalcolici).

Inoltre, « *un Comité sur les services va être créé en vue d'une négociation sur une libéralisation encore faiblement ébauchée par l'Uruguay Round* » (Fontanel; 1995) e si arriva a un consenso in merito ad una serie di concessioni riguardanti l'accesso ai mercati dei prodotti tropicali, allo scopo di agevolare i paesi in via di sviluppo.

Altro aspetto importante è quello delle riforme apportate al Sistema di Risoluzione delle Controversie, che viene razionalizzato ed associato ad un Meccanismo d'esame delle politiche commerciali, che consente, per la prima volta, di sottoporre a verifiche complete, periodiche e sistematiche, le pratiche e gli indirizzi politici commerciali dei Membri.

Molte problematiche di difficile composizione emergono relativamente ai temi legati all'agricoltura, ma, alla fine, gli accordi vengono firmati a Marrakech (Marocco). Due sono gli elementi essenziali di tali intese:

conversion des restrictions à l'importation en tarifs et réduction de ces tarifs de 36% sur six ans pour les PD – Pays Développés, in italiano paesi sviluppati, N.d.R.- , et de 24 % sur dix ans pour les PED – Pays en voie de développement, in italiano paesi in via di sviluppo, N.d.R.-; réduction des aides à l'exportation de 36% en valeur et de 21% en volume, sur six ans pour les PD et sur dix ans pour les PED (Éthier; 2010).

Per quanto riguarda il tessile, viene stabilito che l'Accordo Multifibre, che, dalla sua stipula nel 1974 tra paesi sviluppati e in via di sviluppo, regolamentava il settore, debba essere applicato al commercio mondiale e che le quote previste per favorire i paesi in via di sviluppo, debbano essere eliminate a partire dal 2005. In cambio, i paesi sviluppati si impegnano ad aprire parzialmente i loro mercati alle importazioni.

Punto centrale dell'Uruguay Round resta comunque la creazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), deliberata con l'Atto finale del ciclo, firmato da 109 paesi su 122. Peraltro, è da sottolineare che il GATT, benché sostituito come organizzazione internazionale dall'OMC, rimane dotato di valore giuridico come « trattato-quadro » dell'OMC per il commercio di merci, nella versione realizzata durante l'*Uruguay Round*, definita correntemente GATT 94.

Molti punti fondamentali, tuttavia, restano in sospeso (per esempio i trasporti marittimi, i servizi finanziari, il mercato dell'acciaio, dell'aeronautica, degli audiovisivi o i mercati pubblici). Il ciclo termina nel 1994 con l'impegno a proseguire le riforme sul piano dei TRIPS (*Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights* – Aspetti dei diritti di proprietà intellettuale), dei servizi e dell'agricoltura.

È il *Doha Round*, cominciato nel 2001, che se ne occuperà, cercando di risolvere anche i problemi che si sono presentati alla fine dell'*Uruguay Round*.

<i>Round</i>	<i>Anno</i>	<i>Contenuti</i>
Uruguay Round	1986 –	✓ Creazione dell'OMC
	1994	✓ Maggiore riforma del sistema GATT dai tempi di

	<p>Bretton Woods:</p> <p><i>1. Temi tradizionali (tariffe, misure non tariffarie e regole):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Valore medio dei dazi doganali applicati a beni e servizi portato a circa il 5% ▪ Riduzione complessiva delle tariffe del 40% ▪ Eliminazione definitiva delle tariffe per mobili, prodotti farmaceutici, materiale medico, materiale da costruzione, acciaio, equipaggiamenti agricoli, birra, superalcolici) ▪ Concessioni sull'accesso al mercato dei prodotti tropicali dei PVS ▪ Riforma al Sistema di Risoluzione delle controversie <p><i>2. Tessile e moda:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estensione dell'ambito di applicazione dell'Accordo Multifibre su scala globale ▪ Eliminazione delle quote a favore dei PVS a partire dal 2005, con apertura parziale dei mercati dei PS per compensare <p><i>3. Servizi:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Creazione di un Comitato sui Servizi per favorirne la liberalizzazione <p><i>4. Proprietà intellettuale:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Impegno a proseguire le riforme in merito
--	---

2.4 Il Programma di Sviluppo di Doha

A Doha (Qatar) si tiene dal 9 al 13 novembre 2001 la Conferenza Ministeriale a conclusione della quale vengono adottate le dichiarazioni che costituiscono il Programma di Doha per lo Sviluppo (abbreviato DDA, *Doha Development Agenda*), documento che sancisce l'avvio dei *Doha Rounds*.

Come indica il titolo stesso del Programma, lo sviluppo costituisce il focus di queste negoziazioni, sia dal punto di vista dei nuovi accordi che della praticabilità di una loro

implementazione nei paesi in via di sviluppo, prevedendo delle trattative triennali sul miglioramento dell'accesso ai mercati oltre che su diverse altre sfide d'importanza vitale per il commercio internazionale.

Nello specifico, il suo mandato riguarda:

- per quanto concerne l'agricoltura, l'apertura dei mercati e la riduzione, quindi l'eliminazione di tutte le forme di sovvenzione all'esportazione e del sostegno interno a questo settore;
- per quanto riguarda i prodotti industriali (per esempio, prodotti delle industrie manifatturiere ed estrattive, oppure pesce, combustibili o prodotti forestieri) l'accesso al mercato (settore chiamato NAMA – *Non-agricultural Goods Market Access*);
- in merito ai dazi doganali, la riduzione o l'eliminazione delle creste tariffarie e la progressività dei dazi, oltre che la soppressione degli altri ostacoli non tariffari;
- sulle cosiddette «questioni di Singapore» (abbassamento dei dazi doganali sui prodotti delle tecnologie dell'informazione, apertura dei mercati dei servizi finanziari e apertura dei mercati nazionali delle telecomunicazioni), la riduzione degli oneri doganali);
- in merito agli aspetti del diritto di proprietà intellettuale che toccano il commercio (ADPIC), l'accesso dei paesi in via di sviluppo ai medicinali;
- per quanto concerne l'ambiente, la riduzione o l'eliminazione degli ostacoli tariffari e non tariffari che riguardano i beni e i servizi ambientali.

2.5 Breve storia delle negoziazioni di Doha

Le negoziazioni iniziano, dunque, nel 2001 a Doha, dove viene fissata l'agenda con un'attenzione particolare al superamento delle eventuali difficoltà di applicazione delle misure decise da parte dei paesi in via di sviluppo.

Inoltre, vengono posticipate sia le date limite per l'eliminazione delle sovvenzioni all'esportazione per alcuni PVS sia quelle per la concessione della protezione dei brevetti farmaceutici dei PS, decidendo piuttosto di affrontare i problemi riscontrati dai paesi non ancora in grado di fabbricare versioni generiche dei medicinali brevettati.

L'obiettivo iniziale è quello di terminare nel 2005, al più tardi, le trattative del *single package*. Infatti, i negoziati riguardano un insieme unico di circa venti temi, che ogni paese dovrebbe sottoscrivere in blocco senza aver la possibilità di scegliere tra di essi (OMC; n.d. – d). Questa particolarità costituisce uno dei maggiori problemi che la conferenza deve affrontare e comporta, di fatto, il mancato rispetto delle previsioni temporali (la conferenza è tutt'ora aperta), stabilendo le premesse per la creazione del maggior fallimento del sistema GATT/OMC.

I negoziati continuano a Cancún nel 2003. Anche questo incontro si chiude con un nulla di fatto, causato dal mancato accordo sui dazi doganali, sugli aiuti versati agli agricoltori e sul sostegno all'esportazione. A partire da questa conferenza, diviene evidente che l'agricoltura costituisce l'anello debole del ciclo di Doha, tant'è vero che è proprio l'assenza di un accordo specifico in merito a non consentire l'apertura delle trattative sulle questioni di Singapore (soprattutto per la opposizione da parte dei paesi africani) (La documentation française; n.d. – b).

Nel dicembre del 2005, ci si ritrova a Hong Kong, *round* che si conclude con una dichiarazione finale che tenta di attenuare ulteriormente le differenze tra i Membri a favore di un consenso unanime. In questa sede, viene fissato il termine delle negoziazioni per la fine del 2006, fissando un nuovo calendario per lo stesso anno.

Data l'impossibilità a rientrare nei tempi stabiliti, nel 2006 viene organizzata una sorta di riunione « dell'ultima spiaggia » i cui principali protagonisti sono Stati Uniti, Unione Europea (UE), Brasile, India, Australia e Giappone, il cui scopo è quello di creare dei modelli di accordi (in gergo modalità) per gli scambi commerciali di prodotti agricoli e industriali. Purtroppo, anche queste negoziazioni si rivelano inefficaci e vengono, dunque, sospese ben presto.

Pascal Lamy, direttore generale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, nel 2006 dichiara:

Les délais ont toujours été très serrés mais le fait que l'on continue d'achopper sur quelques points clés signifie que nous n'avons maintenant plus de temps à consacrer aux autres aspects. Devant cette impasse persistante, j'estime que la seule voie possible que je puisse recommander est de suspendre les négociations pour l'ensemble du Cycle afin de permettre aux participants d'accomplir le travail de réflexion sérieux qui est manifestement nécessaire. Ménageons-nous une pause pour examiner la situation, étudier les options possibles et revoir les positions¹.

Da questo momento, per quanto gli incontri si susseguano (per esempio a Potsdam nel 2007), l'impressione generale rimane quella di un fallimento più o meno completo del Ciclo di Doha.

Doha Round: Città	Anno	Contenuti
Doha	2001	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborazione del Programma di Sviluppo di Doha • Posticipo delle date limite per l'eliminazione delle sovvenzioni di alcuni PVS • Posticipo delle date limite per la concessione della protezione dei brevetti farmaceutici ai PS • Data finale per la firma del <i>single package</i>: 2005
Cancùn	2003	<ul style="list-style-type: none"> • Niente accordo su dazi doganali, aiuti agli agricoltori e sostegno all'esportazione: nulla di fatto

¹ Pascal Lamy dichiara "Le scadenze sono sempre state molto serrate ma il fatto che si continui a rimanere bloccati su alcuni punti chiave significa che ora non abbiamo più tempo da dedicare ad altri aspetti. Davanti a questa impasse persistente, credo che la sola via possibile da raccomandare sia la sospensione delle negoziazioni per l'intero Ciclo al fine di permettere ai partecipanti di svolgere il serio lavoro di riflessione che è chiaramente necessario. Diamoci una pausa per esaminare la situazione, per studiare le opzioni possibili e rivedere le nostre posizioni".

Hong Kong	2005	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborazione di un nuovo calendario per il 2006 • Fissato il termine delle negoziazioni alla fine del 2006
	2006	<ul style="list-style-type: none"> • Riunioni multilaterali fallimentari • Dichiarazione di Pascal Lamy per sospendere fino a nuovo ordine le trattative

3. Il fallimento del Ciclo di Doha

Le cause del fallimento del Doha Round sono numerose e complesse dal punto di vista analitico. Tuttavia, una prima constatazione d'obbligo è che l'obiettivo di vedere firmato da ogni paese un *single package* che riguardi più o meno tutto quello che concerne il commercio su scala mondiale, secondo una formula *aut-aut*, non è davvero né banale né semplice. Altrettanto evidente è che, per ognuno dei centocinquantatré Stati rappresentati all'OMC, esistono moltissimi interessi tanto nazionali, quanto internazionali che richiedono d'essere soddisfatti. Detto ciò, il fallimento di Doha ha sicuramente ragioni d'ordine sostanziale, inerenti al contenuto degli accordi, soprattutto per quanto concerne l'agricoltura e il settore NAMA, ma si possono rilevare anche delle ragioni di ordine procedurale e strutturale relative all'organizzazione stessa dell'OMC (Takenoshita, Cottier). Inoltre, l'impennata del regionalismo costituisce, da un certo punto di vista, non solo una conseguenza ma, in qualche modo, una causa del fallimento (Guerrrieri, Dimon). Infine, esistono delle problematiche relative ad ogni genere di negoziazioni tra Stati che interessano anche quelle nell'ambito dell'OMC (Zahrnt).

3.1 Cause Sostanziali

3.1.1 Agricoltura. Se si parla di agricoltura, è necessario, in primis, definire con molta cura l'obiettivo delle negoziazioni: « contribuer à la poursuite de la libéralisation du commerce des produits agricoles, dont tireront profit les pays qui peuvent soutenir la

concurrence grâce à la qualité et aux prix et non à l'importance de leurs subventions» (OMC; n.d. – g). Fatto particolarmente rilevante, tra l'altro, per i paesi in via di sviluppo, la cui economia dipende da prodotti agricoli primari e trasformati, che vengono esportati verso mercati sempre più numerosi, ivi compresi quelli di altri PVS.

La questione fondamentale è, dunque, se sia il caso di trattare i prodotti agricoli come beni «speciali», tenendo quindi in considerazione il fatto che sono legati non solo allo sviluppo, ma anche alla stessa sicurezza alimentare di molti LDCs (*Least Developed Countries*, paesi meno sviluppati) e PVS, o se, piuttosto, bisogna sottometterli «*aux mêmes règles et disciplines que le commerce des autres marchandises*» (OMC; n.d. – g). Per l'appunto, il mandato dell'Accordo sull'Agricoltura è oggetto di due diverse interpretazioni tra i Membri dell'OMC: alcuni lo intendono come un «treppiedi» (sostegno interno, sovvenzioni all'esportazione e accesso ai mercati, chiamati comunemente i «tre pilastri» della riforma del commercio dei prodotti agricoli; altri invece lo descrivono come un «pentacolo», aggiungendo le considerazioni di ordine non commerciale e il trattamento speciale differenziato in favore dei paesi in via di sviluppo (OMC; n.d. – g).

Il primo «pilastro» (come indica la terminologia OMC) è costituito dal sostegno interno, in altre parole da ogni sovvenzione o altro provvedimento interno che permetta di mantenere i prezzi sul mercato internazionale più bassi di quelli che deriverebbero dai costi reali di produzione. Le disposizioni a questo riguardo sono divise in categorie correntemente chiamate «scatole», rispettivamente arancione, blu e verde.

La scatola arancione concerne «*toutes les mesures de soutien interne réputées avoir des effets de distorsion sur la production et les échanges (à quelques exceptions près)*» (OMC, n.d. – i). Rientrano in questo ambito le misure di sostegno dei prezzi o delle sovvenzioni direttamente legati alle quantità prodotte. Per questo specifico complesso è stata concordata una soglia *de minimis* (5% per i paesi sviluppati e 10% per i paesi in via di

sviluppo) oltre la quale i paesi si sono impegnati a ridurre le loro sovvenzioni. Tuttavia, durante le negoziazioni attuali, molti Paesi hanno espresso dubbi sul numero effettivo di sovvenzioni ancora da ridurre oltre che sulla necessità di stabilire dei tetti per prodotto piuttosto che mantenere il sistema attuale, che prevede un tetto «globale» totale e unico (OMC, n.d. – i).

La scatola blu, invece, si occupa degli incentivi diretti agli agricoltori a compenso della riduzione della loro produzione. Queste sovvenzioni, allo stato attuale delle cose, sono potenzialmente illimitate.

Certains pays ont dit, au cours des négociations, qu'il ne fallait pas toucher à la catégorie bleue car elle était, selon eux, essentielle pour faire disparaître sans trop de difficultés les subventions de la catégorie orange ayant des effets de distorsion. D'autres voulaient fixer des limites ou des engagements de réduction et certains ont proposé d'inclure cette forme de soutien dans la catégorie orange² (OMC, n.d. – i).

La scatola verde, infine, include delle misure che non apportano distorsioni al commercio o i cui effetti possono essere considerati di trascurabile entità. Non esistono restrizioni in merito a tali misure, che, in generale, si concretizzano in provvedimenti «*sans lien avec les niveaux de production ou les prix en vigueur (découplés)*». *Ces subventions peuvent aussi prendre la forme de programmes de protection de l'environnement et de programmes de développement régional* » (OMC, n.d. – i). Ad ogni modo, anche in questo caso molte sono state le critiche riguardo alla possibilità di strumentalizzare questa categoria, la quale contiene, di fatto, delle disposizioni che possono giustificare versamenti ingenti ai produttori, con una conseguente distorsione potenziale della libera concorrenza ben al di là dei limiti prescritti. Un esempio in questo ambito potrebbe essere la partecipazione finanziaria dello Stato a vari tipi di programmi per garantire un livello di entrate stabilito ai produttori. Altri considerano, al contrario, che i criteri attuali siano soddisfacenti o, addirittura, troppo

² Alcuni paesi sostengono che le sovvenzioni della categoria blu siano essenziali perché permettono di eliminare senza troppe difficoltà le sovvenzioni della scatola arancione con effetti di distorsione. Altri invece si esprimono a favore della necessità di fissare dei limiti o degli impegni di riduzione, arrivando perfino a proporre l'inclusione di tali forme di sostegno nella categoria arancione (con lo scopo ultimo, quindi, di essere eliminate completamente).

rigidi. Chiedono dunque che vengano resi più flessibili al fine di dare più valore alle considerazioni d'ordine non commerciale (OMC, n.d. – i).

L'agricoltura, come già ricordato, spazia in ambiti non esclusivamente legati alla sfera commerciale, ma che interessano, piuttosto, problematiche quali la sicurezza alimentare, l'ambiente, l'aggiustamento strutturale, lo sviluppo rurale, o, ancora, la lotta contro la povertà. Benché queste tematiche siano considerate da tutti gli Stati membri (e dallo stesso Accordo sull'Agricoltura) dei fattori di cui tenere conto nelle negoziazioni, la posizione dei diversi paesi a questo riguardo sono significativamente diverse.

Secondo numerosi Stati, infatti, questi obiettivi vanno soddisfatti nell'ambito della scatola verde e, dunque, con misure che non falsino la situazione reale del mercato e la concorrenza. Altri, al contrario, affermano che queste questioni siano strettamente legate alla produzione e che, per l'appunto, sia necessario permettere delle sovvenzioni basate sulla produzione o, perlomeno, correlate ad essa (questo genere di misure, come appena detto, sono normalmente inserite nella scatola arancione). La maggior parte dei paesi in via di sviluppo, inoltre, temono che le proposte di occuparsi di questo genere di problemi fuori dall'ambito della scatola verde possa costituire una sorta di SDT per i paesi ricchi (OMC; n.d. – I). In particolare, per quanto riguarda la sicurezza alimentare (principale preoccupazione non commerciale dei paesi in via di sviluppo), alcuni Stati raccomandano una liberalizzazione sostanziale, sostenendo che sono proprio le distorsioni sul mercato a minacciare la *food security*, mentre altri paesi, tra tutti quelli dell'Unione Europea, sono più favorevoli ad una liberalizzazione graduale. D'altronde, la maggior parte dei PVS importatori e dei PS propensi alla protezione ed al sostegno credono che l'intervento sulla produzione sia necessario per minimizzare gli effetti di fenomeni quali le *défaillances* del mercato o le catastrofi climatiche (come, ad esempio, la carestia in Russia che ha costituito una delle cause principali dell'impennata dei prezzi delle colture cerealicole nel 2007-2008). Inoltre, i paesi meno

sviluppati e la stragrande maggioranza dei paesi in via di sviluppo reclamano il diritto di incoraggiare le loro produzioni per acquisire un livello d'indipendenza alimentare sufficiente, soprattutto sostenendo l'agricoltura di sussistenza di piccola scala. Inoltre, questi ultimi lamentano anche la scarsa probabilità che il cosiddetto Primo Mondo cessi di falsare il mercato con sovvenzioni e misure neoprotezioniste (Solagral; 2001). Anche per quanto riguarda l'approccio con l'ambiente e lo sviluppo rurale, sono riscontrabili molteplici divergenze.

Cambiando pilastro, sul sostegno all'esportazione gli Stati membri restano *«divisés concernant les voies et moyens d'élaborer des disciplines sur une gamme de politiques qui pourraient avoir un effet équivalent à celui des subventions à l'exportation, pour que ces pratiques puissent être éliminées»* (International Centre for Trade and Sustainable Development; 2006). Per esempio, c'è disaccordo in merito alla proibizione dei poteri di monopolio e sulle misure di notificazione e trasparenza relative alle operazioni commerciali intraprese da Governi (International Centre for Trade and Sustainable Development; 2006).

Infine, numerose controversie rimangono irrisolte nell'ambito del terzo pilastro, l'accesso al mercato. *«Le concept d'accès aux marchés pour les marchandises recouvre à l'OMC les conditions ainsi que les mesures tarifaires et non tarifaires convenues par les Membres pour l'admission de produits spécifiques sur leurs marchés»* (OMC; n.d. – m). Le tariffe rappresentano la quota più significativa delle distorsioni sul piano del mercato agricolo e si può affermare che siano più «pericolose» del sostegno interno per la libera concorrenza in quanto toccano direttamente sia i produttori che i consumatori. Inoltre, associate al sostegno all'esportazione, permettono ai paesi sviluppati di ridurre le importazioni e, allo stesso tempo, di vendere la loro produzione a un prezzo più basso di quello del mercato interno, ricorrendo, quindi, di fatto, ad una pratica di *dumping* (Devadoss; 2006).

In conclusione, si può quindi dire quindi che le tariffe funzionano come una tassa sullo sviluppo, ragione per cui risulta davvero fondamentale riuscire a trovare un'intesa generale su questi punti.

Molti problemi rimangono anche nell'ambito del Meccanismo di Salvaguardia Speciale, che prevede un aumento temporaneo dei dazi che mira a compensare un'eventuale situazione di crescita improvvisa delle importazioni stesse o, ancora, un abbassamento dei prezzi; tale meccanismo «*currently permits many developed countries to impose duties above their Uruguay Round bindings*» (Martin, Mattoo; 2010).

La reticenza a firmare gli accordi dimostrata da parecchi paesi del Primo Mondo deriva soprattutto dalle loro critiche al Sistema di Trattamento Speciale e Differenziato. Infatti, le sequele dell'*Uruguay Round* hanno reso evidente l'esistenza di un notevole divario tra le aspettative in merito al trattamento differenziato e i suoi risultati effettivi (Das; 2006). Non per niente, numerosi sono gli Stati che propendono per una revisione di questo meccanismo.

3.1.2 Accesso al mercato per i prodotti non agricoli. Per quanto riguarda l'Accesso al mercato per i prodotti non agricoli, i negoziati hanno come obiettivo quello di eliminare i dazi doganali, ivi comprese le creste tariffarie, (dazi troppo alti se confrontati in valore assoluto o per la loro progressività con quelli degli altri paesi), oltre che i cosiddetti ostacoli non tariffari per i prodotti non agricoli, primi fra tutti quelli la cui esportazione risulta particolarmente importante per i paesi in via di sviluppo (OMC; n.d. – o).

Gli ostacoli al NAMA (che interessa circa il 90% del volume del commercio mondiale) restano molteplici e complessi, benché nel corso degli anni sia registrabile l'attuazione di una rimarchevole quantità di miglioramenti, soprattutto grazie all'introduzione di consolidazioni tariffarie, cioè di un tetto massimo ai dazi doganali applicabili, e attraverso l'uso di «*formules pour procéder à des réductions tarifaires générales* » invece che abbassare

« *de manière sélective produit par produit sur la base de demandes et d'offres présentées entre participants* » (OMC; n.d. – p).

Infatti, il metodo di miglioramento dell'accesso al mercato differisce tra agricoltura e beni industriali:

(...) in the case of agriculture the focus has been on reducing different bands by a certain percentage, whereas for NAMA the focal point has been the Swiss formula: $T2 \frac{1}{4} aT1/(a + T1)$ where $T2$ is the tariff after the cut, $T1$ the initial base tariff and a is a coefficient that determines the new maximum permitted tariff³ (Hoekman, Nicita; 2010)

Le divergenze tra paesi sono (e sono state nella storia del sistema GATT-OMC) notevolissime. Nel 2011, il Direttore Generale del OMC, Pascal Lamy, ha dichiarato : «*Je pense que nous sommes en présence d'un véritable clivage politique qui, en l'état actuel des choses, avec le cadre sur l'AMNA actuellement sur la table, et à en juger par les consultations que j'ai menées, ne peut être surmonté pour l'instant*»⁴ (OMC; 2011). In particolare, Lamy ha isolato i tre punti di scontro fondamentali che persistono in questo momento: innanzitutto, «*le niveau d'ambition que reflète la formule suisse telle qu'elle se présente actuellement*» (OMC; 2011), in altre parole, il livello di riduzione a cui la formula svizzera (introdotta per la prima volta all'epoca del Tokyo Round) dovrebbe condurre; infatti, se per quanto riguarda la maggior parte dei PS è insufficiente rispetto alle aspettative del ciclo di Doha, per la maggioranza dei PVS che prendono parte ai negoziati il livello della formula è soddisfacente, tenendo in considerazione che dopo i *Doha Rounds* si è verificata una vera e propria proliferazione di riduzioni tariffarie, sia bilaterali che multilaterali (le quali, a loro avviso, andrebbero consolidate nel quadro di Doha).

Esistono inoltre sia controversie relative ai contributi dei vari Membri all'organizzazione (alcuni Stati hanno infatti richiesto una verifica in merito alla loro

³ Formula svizzera: $T2 \frac{1}{4} aT1/(a + T1)$ dove $T2$ è la tariffa dopo il taglio, $T1$ la base tariffaria iniziale e a è il coefficiente che determina la nuova tariffa massima permessa.

⁴ Pascal Lamy dichiara: “Penso che ci troviamo in presenza di una vera frattura politica, che, allo stato attuale delle cose, con il quadro dell'AMNA attualmente sulla tavola, e a giudicare dalle consultazioni che ho effettuato, non si può sormontare per il momento”.

proporzionalità), sia in merito al valore reale delle azioni settoriali avviate relativamente alla modifica dei dazi doganali poiché i paesi sviluppati hanno rilevato una non corrispondente diminuzione tra quanto da loro applicato e quanto implementato nei paesi in via di sviluppo. Di converso, i paesi emergenti sostengono la necessità di una riduzione graduale anche in considerazione del fatto che si tratterebbe del primo abbassamento sistematico dei dazi doganali e che l'eventuale adesione alla richiesta di totale cancellazione di determinate tariffe (per esempio, per i prodotti chimici, elettronici, o per le macchine industriali) causerebbe dei danni considerevoli alle loro fragili economie industriali. Il rischio di *dumping*, malgrado la esistenza di una specifica legislazione in materia, resta incombente (OMC; 2011).

3.1.3 Altri temi rilevanti. Il mancato accordo relativo ai temi dell'agricoltura e del NAMA, di fatto impedisce un'adeguata trattazione di argomenti altrettanto essenziali, come i problemi di apertura del mercato dei servizi, la proprietà intellettuale dei beni culturali e del «sapere pubblico», le modalità d'investimento estero o, ancora, le difficoltà tra l'OMC e l'OIT (Organizzazione Internazionale del Lavoro) in merito alle norme sociali. Si tratta di ambiti molto delicati sui quali, tra l'altro, si sono già verificate molteplici controversie tra gli Stati membri. Questi temi sono parte integrante del *single package*, e pertanto, un parziale o addirittura sostanziale accantonamento costituisce un ostacolo insormontabile alla buona riuscita del ciclo.

3.1.4 Servizi. I servizi in generale, spaziando dai trasporti e all'architettura fino alle telecomunicazioni, costituiscono al giorno d'oggi la componente più rilevante e dinamica delle economie dei paesi sviluppati e un importante settore di crescita per i PVS. L'*Uruguay Round* ha permesso l'ottenimento dell'Accordo Generale sul Commercio dei Servizi (AGCS),

ma le negoziazioni continuano a susseguirsi dal momento che la Dichiarazione ministeriale di Doha (2001) le ha incluse nel *single package* del DDA.

Già a riguardo della Riunione ministeriale di Cancún (settembre 2003) lo stesso sito internet dell'OMC segnala un evidente mancanza d'impulso politico alle negoziazioni, mancanza, appunto, che si può indicare *de facto* come una delle due principali cause dell'*impasse* in questo settore. Nel 2004 la paralisi del processo domanda/offerta sulle proposte per la liberalizzazione dei servizi nell'ambito dell'AGCS sembra subire una accelerazione che, però, non trova concretizzazione se non in dichiarazioni sostanzialmente programmatiche e nella scelta di far progredire i lavori tramite negoziazioni plurilaterali, o addirittura bilaterali, da cui risultano una seconda serie di offerte. Purtroppo però, nel 2006, le negoziazioni sulla commercializzazione dei servizi vengono ufficialmente sospese a causa dell'assenza di progressi nei due settori di punta, agricoltura e NAMA: troviamo qui, dunque, il secondo motivo fondamentale nella stagnazione dei progressi nell'AGCS, malgrado il susseguirsi degli incontri plurilaterali e l'organizzazione di una Conferenza d'annuncio d'intenti nel 2008. Nel 2010, Fernando De Mateo, Presidente del Consiglio del commercio dei servizi, stila un rapporto (De Mateo; 2010) per riassumere la situazione dei negoziati, i quali si articolano su quattro domini: accesso al mercato, regole dell'AGCS, regolamentazione interna e applicazione delle modalità per i paesi meno sviluppati. In merito all'accesso al mercato, De Mateo, ammettendo la sostanziale assenza di miglioramenti dopo il 2008, da un lato individua divergenze sostanziali e determinanti, «*entre les offres (ou les annonces d'intentions) et les demandes*» (De Mateo; 2010), e dall'altro «*entre les offres (ou les annonces d'intentions) et les régimes appliqués*» (De Mateo; 2010), chiaro segnale di scarso intento politico. Inoltre, certi PVS segnalano un'evidente asimmetria tra le offerte o le intenzioni di offerta fatte rispettivamente dai PS e dai PVS, a scapito di questi ultimi. Tale sproporzione sarebbe contraria agli obblighi imposti dall'AGCS in merito alla

liberalizzazione del settore ed ai metodi di rifornimento relativi ai paesi in via di sviluppo dal punto di vista delle esportazioni. Altri, al contrario, si dicono soddisfatti del livello di avanzamento, rispetto all'agricoltura e ai prodotti manifatturieri.

Ulteriori elementi che causano dissidi per l'accesso al mercato sono la portata settoriale e il livello d'impegno richiesto dall'accordo, punti per cui è evidente la necessità di volontà politica di conciliazione, oltre che, secondo De Mateo, il fatto che i lavori sulle regole dell'AGCS progrediscono in parallelo a quelli sull'accesso al mercato.

Proprio queste regole costituiscono il secondo ambito, in cui le divergenze politiche sembrano concentrarsi su tre ambiti: sovvenzioni, MSU (Misure di Salvaguardia d'Urgenza) e mercati pubblici. Su questi tre settori c'è maggiore tensione tra gli Stati Membri, dato che per alcuni si tratta di settori chiave, mentre per altri la loro inclusione non è giustificabile. Da tali tensioni, è evidente che emergano livelli d'impegno negoziale molto diversificati.

Relativamente alla regolamentazione interna, emergono forti problematiche in merito alla disciplina futura, agli aspetti tecnici nonché all'obiettivo ambito. Tale obiettivo, dal punto di vista politico, è strettamente legato ai progressi nel campo dell'accesso ai mercati dei servizi e, più in generale, ai progressi negli altri ambiti del Programma di Sviluppo di Doha, poichè una regolamentazione troppo restrittiva sul commercio potrebbe vanificare, in concreto, i progressi normativi sull'accesso al mercato.

Infine, sulle questioni inerenti agli LDCs, lo stesso Presidente De Mateo ha presentato nel 2008 un progetto di deroga alle regole AGCS per le speciali priorità di questi paesi, ma *« certains Membres ont encore des questions concernant des éléments de la dérogation, y compris des points relatifs à sa portée, sa durée et la définition de l'origine des services et des fournisseurs de services »* (De Mateo; 2010).

Sempre riguardo PVS e LDCs, altro problema è costituito dalla loro dipendenza *« dall'esportazione di materie prime i cui prezzi sono destinati a diminuire nel lungo termine e*

risultano inoltre soggetti a brusche fluttuazioni, rilevando come tali tematiche debbano essere tenute presenti anche nei negoziati NAMA e in materia di agricoltura» (Camera dei Deputati; n.d.).

Inoltre, l'ambito dei servizi risulta particolarmente delicato dal punto di vista dei "principi essenziali e inderogabili" in quanto viene considerato da molti collegato alla sopravvivenza della stessa democrazia. Ad esempio, in linea teorica il principio del trattamento nazionale potrebbe portare ad una situazione in cui

nessuno stato può discriminare un fornitore straniero sul territorio nazionale, né porre vincoli ai suoi investimenti (diventano illegittime, per esempio, le normative relative all'obbligo di assumere una percentuale di personale locale, di trasferire tecnologia e formazione, di fornire servizi ad un prezzo «sociale», e così via (Fornabaio; n.d.).

Tale divieto varrebbe per tutti i pubblici poteri (enti locali inclusi), tanto per le discriminazioni giuridicamente definite che per quelle di fatto.

Questo perché, nell'Accordo di Commercializzazione dei Servizi dell'OMC, vengono indicati come mercati pubblici solo quelli senza concorrenza e completamente gratuiti, escludendo quindi, di fatto, l'istruzione (tasse ed istituti privati) o, per esempio, la sanità (ticket).

Tra i detrattori troviamo Scott Sinclair, che, per il *Canadian Centre of Policy Alternatives*, elenca i maggiori punti di demerito dell'AGCS, accusato, *parmi d'autres*, di proibire «*certain types of public policies, absolutely diminishing democratic governmental authority*» (Sinclair; 2006), di essere «*hostile to public services, treating them as, at best, missed commercial opportunities and, at worst, unfair competition or barriers to entry for foreign services and suppliers*» (Sinclair; 2006) ed inoltre, tramite le sue restrizioni all'investimento, di «*demolish industrial policy whether primarily aimed at goods or services, closing off the path to development taken by most advanced economies to other countries*» (Sinclair; 2006).

Per quanto queste siano affermazioni opinabili, bisogna ammettere che la liberalizzazione dei servizi e, in particolar modo, dei mercati pubblici risulta particolarmente spinosa.

3.1.5 Proprietà intellettuale. L'Uruguay Round ha introdotto, per la prima volta nella storia del GATT, delle negoziazioni multilaterali sui diritti di proprietà intellettuale legati al commercio. L'Atto Finale del Round ha infatti incluso, sotto forte pressione dei paesi industrializzati, un accordo specifico sulla disponibilità e sull'applicazione di tali diritti (denominato TRIPS). «*The TRIPS Agreement is, by its coverage, the most comprehensive international instrument on intellectual property rights (IPRs), dealing with all types of IPRs, with the sole exception of breeders' rights (only incidentally referred to) and utility models*» (Correa, 2000).

Tale accordo fissa degli standards minimi per quanto riguarda i diritti d'autore e i vari diritti correlati, inclusi, ad esempio quelli sui softwares o le banche dati, i marchi commerciali, le indicazioni di provenienza geografica, brevetti e segreti commerciali. Ciò significa, in sostanza, che in merito a questi argomenti ogni membro non può fornire una protezione più bassa di quella stabilita, ma, d'altra parte, non può essere obbligato a fornirne una più alta di quella prevista nell'accordo. Ogni controversia a questo proposito verrà risolta, inoltre, con un panel presso il *Disputes Settlement Body*.

Il TRIPS sostanzialmente mira, anche nei suoi sviluppi successivi nell'ambito dei Doha Rounds, a mantenere un equilibrio tra interesse pubblico (a usufruire delle nuove invenzioni, soprattutto per quanto riguarda la possibilità di avervi accesso) e interesse privato (a godere economicamente delle proprie invenzioni e ad avere uno stimolo a creare), ragion per cui si mira più che altro a proteggere la proprietà intellettuale nel breve termine, ma a lasciare che essa rientri nel «pubblico dominio» nel lungo termine.

Molteplici problemi sono sorti in merito alla questione della sanità pubblica, dato che un utilizzo troppo severo del copyright in questo campo, con la conseguente impossibilità di importare, ad esempio, farmaci generici meno cari, o, ancora, delle limitazioni ad esportare, ha causato, e causerebbe, una notevole quantità di problemi a moltissimi paesi in via di sviluppo e, in particolar modo, a quelli meno sviluppati. Nell'ambito di Doha, sono stati effettivamente fatti molti progressi in questo ambito, soprattutto grazie ad una più serrata collaborazione tra OMC, Organizzazione Mondiale della Sanità (OMS) e Organizzazione mondiale della proprietà intellettuale. Tale collaborazione ha permesso di evidenziare come la proprietà intellettuale non sia che un aspetto della questione, dal momento che *«faire en sorte que les patients pauvres aient accès aux médicaments et à d'autres produits de santé nécessite une utilisation appropriée de ces produits, des prix abordables, des systèmes de santé bien conçus, un financement adéquat et des stratégies minutieusement choisies pour l'achat des produits»* (OMC; n.d. – r).

Per quanto molti lamentino ancora notevoli difficoltà in questo campo, è oggettivo che con la Dichiarazione di Doha notevoli progressi sono stati fatti per garantire un accesso ai medicinali per le popolazioni più disagiate. Parecchi problemi invece permangono per quanto concerne l'ambito della brevettabilità o della non-brevettabilità delle invenzioni che concernono gli animali o i vegetali e della protezione delle varietà vegetali, della biodiversità e della protezione dei saperi tradizionali e del folklore. I punti di accordo sono, in primis, il fatto che l'ottenimento di un brevetto sia subordinato ad un «atto di creatività» e non alla rivendicazione di un'invenzione già esistente altrove. In secondo luogo, invece, la necessità di fermare la cosiddetta «biopirateria», vale a dire l'uso di risorse genetiche o saperi tradizionali senza l'autorizzazione da parte dei paesi o delle comunità che ne sono detentori legittimi.

I maggiori dissapori si formano proprio sulle modalità d'implementazione di tali obiettivi. Per esempio, è stata avanzata una proposta in merito alla modifica dell'Accordo per

imporre la divulgazione dell'origine delle risorse genetiche e dei saperi tradizionali usati nelle invenzioni al momento della richiesta del brevetto. Oltre a dimostrare l'effettivo consenso delle parti interessate, tale atto di trasparenza comporterebbe una ripartizione «giusta ed equa» dei vantaggi (OMC; n.d. – r).

Alcuni Stati invece non concordano con la modifica degli accordi TRIPS ma sono piuttosto favorevoli a mezzi meno invasivi, quali banche dati che possano dare precise informazioni agli operatori in merito ai brevetti già esistenti, contro utilizzi abusivi.

Altri ancora si oppongono fortemente alla brevettabilità di ogni forma vivente, sostenendo, dunque, che per animali e piante la questione non si dovrebbe neanche porre.

Per quanto riguarda le indicazioni geografiche, molte sono le controversie che si sono create in seno all'OMC, ma si può dire che, attualmente, i maggiori problemi concernono delle «*négociations visant à établir un registre multilatéral d'indications géographiques pour les vins et les spiritueux, et question de savoir si le niveau de protection plus élevé accordé aux vins et aux spiritueux devrait être étendu à d'autres produits*» (OMC; n.d. – r).

Inoltre, altra questione rilevante è costituita dal trasferimento di tecnologia. Infatti, sebbene esso sia tra gli obiettivi inclusi negli accordi, gli LDCs lamentano una mancanza di effettività delle azioni dei PS a questo fine.

I colloqui sono ripresi nel marzo 2012 a più di un anno dalla Conferenza ministeriale di Ginevra del 2011, occasione in cui, come conseguenza alla constatazione del sostanziale impasse nelle trattative si è sviluppata un'unanime richiesta di un radicale cambio d'approccio.

3.1.6 Investimenti. È chiaro come gli investimenti siano un argomento di vitale importanza per ogni paese, ma è altrettanto evidente che essi ricoprono un ruolo chiave soprattutto per i paesi in via di sviluppo e per i paesi meno sviluppati. Questi ultimi si sono a

lungo opposti all'introduzione di questo tema nelle negoziazioni, visto che «*they believe an agreement could undermine their domestic development policies without delivering significant increases in investment, and simultaneously place unrealistic demands on their over-stretched ministries and WTO delegations*» (Actionaid; n.d.).

A tale proposito, sin dall'Uruguay Round è stato creato l'accordo TRIM (Trade-related Investment Measures) nei quali si riconosce che certe misure d'investimento possono effettivamente provocare distorsioni sul commercio e si fissa dunque una disciplina per ridurre al minimo tali episodi.

Purtroppo, però, i lavori procedono a rilento in questo settore, proprio a causa dell'opposizione di fondo di molti PVS e LDCs oltre che delle diatribe tra paesi sviluppati. D'altra parte, è chiaro come il sistema economico attuale sia una vera e propria arena dove ogni stato mira ad attrarre il massimo di investimento, special modo estero, e risulta dunque evidente che questo settore sia uno dei più difficili d'amministrare.

3.2 Cause strutturali e procedurali

Le cause dell'*impasse* del *Doha Round* non sono semplicemente sostanziali, né dipendono solamente dal fatto che l'OMC potrebbe avere messo "troppa carne al fuoco", discostandosi eccessivamente dal suo *core business* tradizionale: la facilitazione dell'accesso al mercato. Infatti, *in primis* bisogna considerare che la regolamentazione del commercio internazionale si rivela uno dei settori più spinosi del diritto internazionale, soprattutto a causa della « *complexity and interrelation of regulatory issues, in particular in areas relating to trade barriers of the second and third generation: Non-tariff barriers and domestic regulation of conditions of competition*» (Cottier, Tekenoshita; 2008).

In secondo luogo, « *the structure of the law and its effectiveness has changed*» (Cottier, Tekenoshita; 2008), cioè le decisioni vincolanti dell'Organo di risoluzione delle controversie dell'OMC (abbreviato DSB dall'inglese *Dispute Settlement Body*) non sono più

fondate sul consenso di tutti gli Stati interessati e, per giunta, provocano pesanti rappresaglie in termini di restrizioni all'accesso al mercato nel caso non siano rispettate.

In terzo luogo, « *the process of negotiation has become even more complex with the advent of the new Members and increasing observation of the talks by pro-active non-governmental organizations outside the traditional circles of commerce*» (Cottier, Tekenoshita; 2008). Per giunta, la crescente partecipazione dei paesi in via di sviluppo ha notevolmente cambiato gli equilibri in seno all'Organizzazione Mondiale del Commercio.

Quarto punto, si continua ad utilizzare, per ogni sorta di questione regolamentare, indipendentemente dalla loro complessità, lo stesso sistema di cicli multilaterali che era stato concepito e sviluppato, in principio, soltanto per le negoziazioni sulle tariffe concernenti la clausola della *Most Favoured Nation*. Questo fatto, a cui si aggiunge l'obiettivo non banale del *single package*, non permette di fare grandi progressi e contribuisce, invece, all'accumulazione del ritardo dei cicli, di modo che l'unico ambito in cui si avanza è, in concreto, quello del regolamento giudiziario delle controversie.

Tale ruolo *de facto* del DSB aggrava lo squilibrio tra la parte politica e giudiziaria del OMC, squilibrio causato principalmente dall'assenza di « *inter-rounds* » che darebbero l'opportunità di rivedere ed, eventualmente, modificare l'interpretazione, o, addirittura, le regole stesse decise dall'Organo di risoluzione delle controversie (Cottier, Tekenoshita; 2008).

A tale proposito, è importante considerare che, benché l'effetto vincolante del sistema giudiziario dell'OMC derivi proprio dalla decisione del *Disputes Settlement Body*, organo politico, un tale effetto è però automatico a meno che tale organo, all'unanimità, non rigetti il rapporto redatto dal *panel* o eventualmente dall'Organo d'Appello. Queste due commissioni, corrispondenti ai due gradi di giudizio, sono composte rispettivamente da tre o da cinque esperti nominati in relazione alle singole controversie e da sette membri permanenti, tutti

comunque nominati secondo criteri di competenza, imparzialità ed indipendenza ed operanti a titolo personale.

Mentre il panel è competente ad accertare i fatti e la compatibilità delle misure contestate con le disposizioni degli accordi OMC, l'Organo d'Appello può decidere soltanto su questioni di legittimità, confermando, annullando o modificando in tutto o in parte le decisioni del panel (Cannizzaro, 2011).

Ciò significa, riassumendo, che i maggiori progressi sono stati ottenuti in un ambito, quello giudiziario che, di fatto, è altra cosa rispetto al sistema di rappresentanza dei membri su cui è fondato l'OMC.

Questa tensione si riflette anche, per esempio, nella volontà espressa da una larga maggioranza dei membri di negare che le norme del GATT siano *self-executing*, cioè direttamente applicabili nell'ordinamento interno, nonostante molte delle sue disposizioni siano formulate in maniera adatta a tale scopo, dato che se ne può chiaramente dedurre la disciplina dei rapporti individuali. Una tale posizione è stata fortemente ribadita dalla Corte di Giustizia Europea, secondo la quale, appunto, l'assenza di effetti interni per le norme OMC sarebbe giustificata *«con la volontà degli Stati parte di affidare le garanzie della loro osservanza unicamente a dinamiche e a strumenti di garanzia di tipo interstatale»* (Cannizzaro, 2011).

Sempre per ragioni simili, il meccanismo giudiziario dell'OMC non prevede strumenti coercitivi di garanzia diversi dal ripristino dell'equilibrio fra le posizioni delle parti. Alla luce di tale elemento, si comprende quindi come questo sistema lasci ampio spazio a dinamiche di tipo diplomatico e, in particolare, al negoziato diretto fra le parti di una controversia, piuttosto che a soluzioni di tipo giuridico.

Un altro problema che concerne le procedure dell'OMC è la definizione di «paese in via di sviluppo». A questo proposito, è interessante vedere la posizione di alcuni dei maggiori organismi internazionali competenti in materia. Le Nazioni Unite non dispongono di alcuna convenzione a questo proposito:

In common practice, Japan in Asia, Canada and the United States in northern America, Australia and New Zealand in Oceania, and Europe are considered «developed» regions or areas. In international trade statistics, the Southern African Customs Union is also treated as a developed region and Israel as a developed country; countries emerging from the former Yugoslavia are treated as developing countries; and countries of eastern Europe and of the Commonwealth of Independent States (code 172) in Europe are not included under either developed or developing regions (Nazioni Unite; 2011)

Il Fondo Monetario Internazionale fissa invece dei criteri precisi da utilizzare per la classificazione :

(1) per capita income level, (2) export diversification—so oil exporters that have high per capita GDP would not make the advanced classification because around 70% of its exports are oil, and (3) degree of integration into the global financial system (FMI; 2012)

Infine, la Banca Mondiale classifica i paesi in quattro gruppi di reddito, aggiornati annualmente:

economies are divided according to 2010 GNI (gross national income – N.d.R.) per capita, calculated using the World Bank Atlas method . The groups are: low income, \$1,005 or less; lower middle income, \$1,006 - \$3,975; upper middle income, \$3,976 - \$12,275; and high income, \$12,276 or more» (Banca Mondiale; n.d.)

specificando però che la «*classification by income does not necessarily reflect development status* » (Banca Mondiale; n.d.).

Nell'ambito dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, invece, è importante sapere che « *the WTO does not have a definition of developing economies* », e che quindi « *a WTO Member decides and declares its status itself* » (Das; 2006). Questo, però, malgrado il fatto che le differenze tra gli Stati che si dichiarano paesi in via di sviluppo siano notevolissime e che, evidentemente, si crei così un problema rispetto alla definizione delle misure da approvare per facilitare lo sviluppo. Discorso valido a maggior ragione se si pensa al fatto che nel caso in cui un membro dell'OMC si dichiari paese in via di sviluppo, ciò non significa automaticamente che beneficerà dei sistemi unilaterali di preferenza attuati dai paesi sviluppati, che nella prassi stilano autonomamente la lista dei PVS che hanno diritto a questi vantaggi (OMC; n.d. – u).

Le discriminazioni che possono far seguito a una tale situazione sono evidenti, soprattutto in considerazione della grande disparità che caratterizza il livello di benessere della popolazione di molte nazioni. Per esempio, molti poveri assoluti dell'economia globale, vivendo in Stati che si sono classificati come paesi in via di sviluppo (soprattutto in Asia sud-orientale o nell'Africa sub-sahariana), non possono beneficiare dei privilegi speciali accordati, invece, agli abitanti dei paesi meno sviluppati, allo scopo di fronteggiare gravissimi problemi quali la sicurezza alimentare (Das; 2006).

Un'altra critica contro il sistema dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, in merito alla questione PVS, riguarda il fatto che l'organizzazione, secondo alcuni, per quanto assicuri teoricamente ad ogni Stato un ruolo paritario nelle negoziazioni, incoraggia nella pratica delle trattative officiose che si svolgono in parallelo a quelle ufficiali con la conseguenza che *«ces réunions restreintes excluent, de fait, les pays pauvres, pénalisés par le manque de moyens et de compétences suffisantes pour faire valoir leurs droits»* (La documentation française; n.d. – c).

3.3 Regionalismo

En juillet 2005, seul un membre de l'OMC – la Mongolie – n'était pas partie à un accord commercial régional. Depuis le début des années '90, le nombre de ces accords n'a pas cessé de croître. En juillet 2005, 330 accords au total avaient été notifiés à l'OMC (ou à son prédécesseur, le GATT). Parmi ces accords, 206 ont été notifiés après la création de l'OMC, en janvier 1995; 180 sont actuellement en vigueur; on estime que plusieurs autres accords sont opérationnels, bien qu'ils n'aient pas encore été notifiés (OMC; n.d. – v).

Se questi accordi regionali ostacolano o meno le negoziazioni dell'OMC è una questione aperta da parecchio tempo, ma ancora più importante al giorno d'oggi, dato che negli ultimi due decenni possiamo riscontare una ripresa notevole del regionalismo su scala mondiale.

Questo «nuovo regionalismo», davvero differente dal regionalismo tradizionale (geograficamente concentrato, quasi esclusivamente per il commercio di beni), non richiede

che i membri della stessa intesa abbiano livelli di sviluppo identici tra loro né che siano necessariamente parte della stessa zona geografica (caratteristiche fondamentali se si pensa agli accordi nord-sud). Inoltre, queste intese non si limitano al semplice abbattimento delle barriere commerciali, ma prevedono spesso e volentieri degli elementi di forte e profonda integrazione e implicano, dunque, anche la formulazione di politiche comuni, non limitandosi a disciplinare meramente le transazioni commerciali.

Malgrado il fatto che molti pensino che il regionalismo aiuti a perseguire i fini dell'OMC, facilitando il progresso e costituendo dei « precedenti » di liberalizzazione per i negoziati in seno all'organizzazione, « *multilateralists are not willing to give the GATT its last rites but remained concerned that the extension of regionalism would undermine the multilateral system and weaken its thrust toward liberalization* » (Lawrence, 1996), a maggior ragione se si pensa che tale estensione può minare sia la legittimità che la credibilità dell'OMC come strumento di regolamentazione del commercio internazionale.

In effetti, certi temono che questa diffusione del regionalismo potrebbe portare alla frantumazione dell'economia globale in una serie di « *separate and even opposite regional blocs which could tend to protect their own liberalized markets by maintaining or re-imposing trade barriers against third countries* » (Guerrrieri, Dimon; 2006).

Dal punto di vista giudiziario, il regionalismo rientra nell'ambito della dinamica degli "accordi fra solo alcuni Stati parti di un accordo multilaterale". La Convenzione di Vienna del 1969 (art. 41) consente tali accordi solo se non incidono sui diritti delle altre parti del primo accordo multilaterale, con il quale devono essere compatibili sia in termini di oggetto che di scopo. Nella fattispecie degli accordi commerciali è particolarmente difficile stabilire se ci si trovi in presenza di un conflitto fra obblighi, infatti « *in molti casi le parti dell'accordo ristretto non intendono derogare agli obblighi stabiliti dall'accordo a portata soggettiva più ampia, ma solo stabilire fra esse condizioni più favorevoli rispetto a quelle assicurate alle*

altre parti dall'accordo generale» (Cannizzaro, 2011). Ad ogni modo, è opinione diffusa che il vaglio di un tale conflitto vada risolto secondo le regole internazionali sulla compatibilità dei trattati, in merito alle quali va sempre tenuta in considerazione la problematicità dell'assenza di un legislatore centrale, oltre che, quindi, i limiti delle consuetudini e delle norme convenzionali.

Infine, è da notare che nella risoluzione dei conflitti tra accordi regionali e OMC un ruolo importante l'ha avuto l'interpretazione evolutiva del contenuto delle norme dell'OMC.

3.4 Rischi e incertezze dei governi

Uno studio di Valentin Zahrt (2009) riscontra che una gran parte delle ragioni, non solo dell'impasse del ciclo di Doha, ma, egualmente, delle difficoltà che si sono sempre prodotte durante le negoziazioni dell'OMC, concernono l'incertezza del significato legale e degli effetti economici e politici degli accordi dell'Organizzazione mondiale del commercio, cosa che evidentemente ha un effetto scoraggiante sui progressi delle negoziazioni. I problemi legali vertono soprattutto sulla frequente formulazione ambigua e incompleta degli accordi, mentre, per quanto riguarda gli effetti politici ed economici, il punto principale è la debole prevedibilità dell'impatto delle intese, che si traduce in gravi rischi per i governi.

I rischi riducono, però, il valore degli accordi e spingono i governi a preferire, tra due accordi con il medesimo guadagno, l'accordo con il minor risultato in termini di cambiamento, cosa che scoraggia chiaramente il progresso. Per molti esperti, questa situazione è migliorabile dando un chiaro statuto legale agli accordi internazionali, redigendoli con un linguaggio preciso, tentando di limitare al massimo le eccezioni.

È indubbio che queste problematiche siano strettamente legate alla questione del deficit democratico:

We have a chaotic uncoordinated system of global governance without global government (...) There is a clear need for strong international institution to deal with the challenges posed by economic globalization; yet today confidence in existing

institution is weak. The fact that the institution that make the decisions suffer from a democratic deficit is clearly a problem (Stiglitz, 2006).

Conclusioni

In questo breve elaborato si è cercato di delineare le cause principali del fallimento del ciclo di Doha. Come è stato visto, vi sono cause difficilmente eliminabili, quali i rischi negli correlati agli effetti degli accordi, mentre altre, a livello strutturale e procedurale, potrebbero essere sensibilmente ridotte con delle riforme dell'organizzazione dell'OMC. È certo, poi, che ancora molto lavoro deve essere fatto per appianare le divergenze sul piano contenutistico.

Ad ogni modo, il valore del ruolo regolamentare dell'OMC è stato dimostrato soprattutto negli ultimi anni, dato che la crisi finanziaria scoppiata a metà del 2008 non ha, di fatto, innescato una massiccia ricaduta protezionistica. Tuttavia, è da segnalare che i picchi registrati in merito al prezzo mondiale del cibo e del carburante nel biennio 2007-2008 hanno rivelato che i paesi produttori tendono ancora a imporre delle restrizioni alle esportazioni allo scopo di salvaguardare il loro mercato interno, sia in termini di prezzi che di rifornimenti (si veda, per esempio, l'atteggiamento della Russia per quanto riguarda le esportazioni cerealicole). Le politiche di reazione alle situazioni di scarsità globali e i risultanti prezzi alti hanno mandato un segnale agli importatori netti dei beni interessati, facendo capire che sono necessari sforzi per stimolare la produzione locale di cibo e di fonti alternative di energia, inclusi i biocarburanti. Questi ultimi hanno in realtà reso ancora peggiore la situazione per l'inflazione del prezzo del cibo, dato che certe colture di cereali sono state deviate verso la produzione di energia. I mercati globali si sono dimostrati inaffidabili in tempi di scarsità.

The policy reactions to global shortages and resulting high prices sent a signal to net importers of the commodities concerned that efforts were needed to stimulate local production – of food and alternative sources of energy, including biofuels. The latter made matters worse for food price inflation, as certain cereal crops were diverted to energy production. Global markets were shown to be unreliable in times of shortage (Hoekman, Nicita; 2010).

È dunque necessario che gli sforzi per la riuscita delle negoziazioni dell'OMC vengano intensificati al fine di «*favoriser autant que possible l'harmonie, la liberté, l'équité et la prévisibilité des échanges* » (OMC; n.d. – w).

Bibliografia e Sitografia

- Actionaid (n.d.). «The WTO Agreement on Investment». Online.
http://www.actionaid.org.uk/doc_lib/52_1_agreement_investment.pdf (pagina consultata il 13 aprile 2012)
- Banca Mondiale (n.d.). «How we Classify Countries». Online.
<http://data.worldbank.org/about/country-classifications> (pagina consultata il 13 aprile 2012)
- Camera dei Deputati (n.d.) « I negoziati in seno al WTO ». Online
http://legxv.camera.it/cartellecomuni/leg14/RapportoAttivitaCommissioni/testi/03/03_cap15_sch01.htm (pagina consultata il 13 aprile 2012)
- Cannizzaro Enzo (2011). *Corso di diritto internazionale*. Milano: Giuffr  Editore
- Correa Carlos M. (2000). *Intellectual Property Rights, the WTO and Developing Countries: The TRIPS Agreement and Policy Options*. New York : Zed Books
- Cottier Thomas, Satoko Tekenoshita (2008) *Decision-making and the Balance of Powers in WTO Negotiations: Towards Supplementary Weighted Voting* in Stefen Giller (2008). *At The Crossroads : The World Trading System And The Doha Round*. Wien ; New York : Springer
- Das Dilip K. (2006) *The DOHA Round of Multilateral Negotiations and the Embellishing Role of the Developing Economies*. The International Trade Journal, 20 (3):307-354
- De Mateo Fernando (2010) « Négociations sur le commerce des services. Rapport du r sident, M. l'Ambassadeur Fernando de Mateo, au Comité des négociations commerciales aux fins du bilan dans le cadre du CNC ». Online
<http://docsonline.wto.org/imrd/directdoc.asp?DDFDocuments/u/tn/s/36.doc> (pagina consultata il 28 marzo 2012)
- Deleo Lucilla (2009) *Il commercio internazionale. Approcci teorici e accordi di regolamentazione*. Dupress
- Devadoss Stephen (2006) *Why do developing countries resist global trade agreements?*. The Journal of International Trade & Economic Development, 15:2, 191-208
-  thier Diane (2010) *Introduction aux relations internationales*. 4^a ed. Montréal : PUM
- Enciclopedia Treccani (n.d.) « Liberalizzazione ». Online
<http://www.treccani.it/enciclopedia/liberalizzazione/> (pagina consultata il 23 maggio 2012)
- Fondo Monetario Internazionale (2011). « FAQ - World Economic Outlook (WEO) ». Online.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/faq.htm#q4b> (pagina consultata il 13 aprile 2012)

- Fontanel Jacques (1995) *Les Organisations économiques internationales*. 2^o ed. Parigi : Masson
- Fornabaio Sara (n.d.) «Stato dei negoziati del WTO e mobilitazioni Internazionali». Online. <http://www.altragricoltura.org/faowto/materiali/STATO%20DEI%20NEGOZIATI%20DEL%20WTO-def-dic01.rtf> (pagina consultata il 13 aprile 2012)
- Guerrieri Paolo, Denise Dimon (2006). *The Trade Regionalism of the US and the EU: Cooperative or Competitive Strategies?* *The International Trade Journal*, 20 (2): 85-93
- Hoekman Bernard, Alessandro Nicita (2010). *Assessing the Doha Round: Market access, transactions costs and aid for trade facilitation*. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 19:1, 65-79
- International Centre for Trade and Sustainable Development (2006). « Subventions à l'exportation : Les désaccords entre les Membres persistent ». *Passerelles de synthèse*, vol. 5 n. 5. Online. <http://ictsd.org/i/news/passerelessynthese/8524/> (pagina consultata il 15 marzo 2012)
- La documentation française (n.d. – a) « Chronologie: l'OMC ». Online. <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/omc/chronologie.shtml> (pagina consultata il 18 novembre 2011)
- La documentation française (n.d. – b) « La Conférence de Cancun, 10-14 septembre 2003 ». Online. <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/omc/cancun.shtml> (pagina consultata il 20 novembre 2011)
- La documentation française (n.d. – c). « Place des pays en développement ». Online. <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/omc/ped.shtml> (pagina consultata il 18 marzo 2012)
- Lamy Pascal. « Remarques liminaires du Président de l'OMC » (2006). Online http://www.wto.org/french/news_f/news06_f/tnc_dg_stat_24july06_f.htm (pagina consultata il 20 novembre 2011)
- Lawrence Robert Z. (1996). *Regionalism and the WTO: Should the rules be changed?*. In Jeffrey J. Scott. *The World trading system: Challenges ahead*. Washington: Institute for International Economics
- Martin Will, Aaditya Mattoo (2010). *The Doha Development Agenda: What's on the table?*. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 19:1, 81-107
- McDowell Moore, Rodney Thom, Robert Frank, Ben Bernanke (2009). *Principles of Economics*. Berkshire: Ms Graw-Hill Education
- Organizzazione Mondiale del Commercio. (n.d. – a) « Les années GATT: de La Havane à Marrakech ». Online. http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact4_f.htm (pagina consultata il 18 novembre 2011)

- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – b) « Les principes qui inspirent le système commercial ». Online. http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact2_f.htm (pagina consultata il 18 novembre 2011)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – c) « Le cycle d'Uruguay ». Online. http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact5_f.htm (pagina consultata il 20 novembre 2011)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – d) « Les textes du Cycle de Doha — introduction ». Online. http://www.wto.org/french/tratop_f/dda_f/texts_intro_f.htm (pagina consultata il 20 novembre 2011)
- Organizzazione Mondiale del Commercio. (n.d. – e) « Programme de Doha pour le développement: Négociations en cours et mise en œuvre ». Online. http://www.wto.org/french/tratop_f/dda_f/negotiations_summary_f.htm (pagina consultata il 20 marzo 2012)
- Organizzazione Mondiale del Commercio. (n.d. – f). « Réunions sur les modalités juin/juillet 2006 ». Online. http://www.wto.org/french/tratop_f/dda_f/modalities06_f.htm (pagina consultata il 22 marzo 2012)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – g) « Négociations sur l'agriculture : Aperçu général. Introduction ». Online. http://www.wto.org/french/tratop_f/agric_f/negs_bkgrnd05_intro_f.htm (pagina consultata il 20 novembre 2011)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – h) « Glossaire. Soutien interne ». Online. http://www.wto.org/french/thewto_f/glossary_f/domestic_support_f.htm (pagina consultata il 24 marzo 2012)
- Organizzazione Mondiale del Commercio. (n.d. – i) « Soutien interne dans l'agriculture. Les catégories ». Online. http://www.wto.org/french/tratop_f/agric_f/agboxes_f.htm (pagina consultata il 20 novembre 2011)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – l) « Considérations autres que d'ordre Commercial »: l'agriculture peut servir à des fins multiples ». Online. http://www.wto.org/french/tratop_f/agric_f/negs_bkgrnd17_agri_f.htm (pagina consultata il 22 novembre 2011)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – m) « Accès aux marchés pour les marchandises ». Online. http://www.wto.org/french/tratop_f/markacc_f/markacc_f.htm (pagina consultata il 22 novembre 2011)
- Organizzazione Mondiale del Commercio. (n.d. – n). « Glossaire. Sauvegarde Spéciale ». Online. http://www.wto.org/french/thewto_f/glossary_f/special_safeguard_f.htm (pagina consultata il 21 novembre 2011)

- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – o) « Négociations sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles. » Online.
http://www.wto.org/french/tratop_f/markacc_f/nama_negotiations_f.htm (pagina consultata il 20 novembre 2011)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – p) « Un guide simple — Négociations sur l'AMNA ». Online.
http://www.wto.org/french/tratop_f/markacc_f/nama_negotiations_f.htm (pagina consultata il 20 novembre 2011)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – q) « Commerce des services ». Online.
http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm (pagina consultata il 27 marzo 2012)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – r). « Questions actuelles concernant la propriété intellectuelle ». Online.
http://www.wto.org/french/tratop_f/trips_f/trips_issues_f.htm (pagina consultata il 13 aprile 2012)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – s). « New intellectual property talks chair to consult on future steps ». Online.
http://www.wto.org/english/news_e/news12_e/trip_23mar12_e.htm (pagina consultata il 13 aprile 2012)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – t). « Legal texts: the WTO agreements ». Online. http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/ursum_e.htm#eAgreement (pagina consultata il 13 aprile 2012)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – u) « Quels sont les pays en développement à l'OMC? ». Online. http://www.wto.org/french/tratop_f/devel_f/d1who_f.htm (pagina consultata il 22 novembre 2011)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – v). « Régionalisme: partenaires ou rivaux? ». Online. http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/bey1_f.htm (pagina consultata il 22 febbraio 2012)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC; n.d. – w). « L'OMC en quelque mots : fonctions ». Online.
http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/inbrief_f/inbr02_f.htm (pagina consultata il 13 aprile 2012)
- Organizzazione Mondiale del Commercio (n.d. – z) « Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) établis par les Nations Unies ». Online.
www.wto.org/french/thewto_f/coher_f/mdg_f/mdgs_f.htm (pagina consultata il 15 marzo 2011)
- Organizzazione Mondiale del Commercio. 2011. « Rapport du Directeur général sur ses consultations au sujet des négociations sectorielles sur l'AMNA ». Online.
www.wto.org/french/tratop_f/dda_f/chair...f/dg_sectorals_f.doc (pagina consultata il 20 novembre 2011)

- Sinclair Scott (2000). « How the World Trade Organization's new "services" negotiations threaten democracy. Canadian Centre for Policy Alternatives». Online
<http://lege.net/blog.lege.net/ratical.org/co-globalize/GATSsummary.pdf> (pagina consultata il 13 aprile 2012)
- Solagral (2001). « Les Agricultures du Sud et l'OMC». Online.
http://agri-alim.redev.info/Doc/docs/fiche_solagral/0-transparent%20F09.pdf (pagina consultata il 20 novembre 2011)
- Stiglitz Joseph E. (2006). *Making Globalization Work*. New York, London: W. W.Norton
- United Nations (2011). «Composition of macro geographical (continental) regions, geographical sub-regions, and selected economic and other groupings». Online.
<http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm> (pagina consultata il 13 aprile 2012)
- Weston Ann (1992) *L'Uruguay Round : les pays du tiers monde face aux négociations*. In Christian Deblock et Diane Éthier (dir.). *Mondialisation et régionalisation*, Québec : Presses de l'Université du Québec
- Zahrnt Valentin (2009). *The Discouraging Effect of Risks in WTO Negotiations: Determinants and Perceived Changes*. *The International Trade Journal*, 23 (4):361-398