

NADIA CUFFARO
Università di Cassino

I paesi in via di sviluppo nel Gatt/Wto: dall'Uruguay Round a Cancun ?

Ottobre 2003

Sommario

Questo lavoro propone un'analisi in chiave Nord-Sud del percorso del Gatt/Wto dall' *Uruguay Round* ad oggi. Nei primi tre paragrafi si descrive brevemente il cambiamento nel tempo della partecipazione dei paesi in via di sviluppo, si sostiene che i risultati dell' *Uruguay Round* sono stati "sbilanciati" a sfavore di questi ultimi, e che la continua espansione dell'agenda del Wto in ambiti regolatori interni è una tendenza con potenziali effetti negativi per i Pvs, perché l'asimmetria nella capacità tecnica, nel potere negoziale e nei costi di implementazione rende difficile ottenere risultati favorevoli allo sviluppo. Il paragrafo 4 discute i risultati di Doha e l'andamento dei negoziati post-Doha, il 5 entra nel dettaglio di una trattativa - quella sull'agricoltura- difficile e importante per i Pvs, l'ultimo commenta il fallimento della Conferenza di Cancun. A Cancun il protagonismo dei Pvs ha determinato la crisi dell'approccio tradizionale, nel quale il consenso era ottenuto sulla base di accordi sostanzialmente delineati da pochi paesi, per lo più sviluppati. Sebbene il fallimento comporti rischi per il sistema commerciale multilaterale, nella sostanza a Cancun i Pvs non avevano un'alternativa accettabile.

This article presents an analysis of the North-South debate within the Gatt/Wto from the Uruguay Round to Cancun. The first three sections describe the change of developing countries (DCs) strategies, argue that the results of the Uruguay Round were unbalanced in terms of the interests of the developing versus developed countries, and that the expansion of the agenda into regulatory issues is potentially negative for the DCs, since the asymmetry in technical capability, negotiating power and implementation costs hinder the possibility of obtaining results favourable to development. Section 4 comments the Doha results, section 5 examines more in detail the agriculture negotiations, section 6 comments Cancun, where the traditional approach - reaching consensus on the basis of agreements designed by few, mainly developed, countries - failed, together with the Conference. Although there are risks for the multilateral trading system, developing countries did not have an acceptable alternative in Cancun.

Introduzione

La partecipazione dei Pvs ¹ al Gatt/Wto è aumentata negli anni, sia quanto al numero dei paesi che hanno aderito, sia in termini di maggior accettazione delle regole generali. Nell' *Uruguay Round* i Pvs hanno largamente subito una consistente estensione dell'agenda del Gatt dal suo ambito tradizionale, la liberalizzazione del commercio di beni, ai servizi e a temi con forti implicazioni per la regolazione interna, mentre hanno ottenuto risultati deludenti nella liberalizzazione del commercio agricolo e tessile, e nel campo dell'assistenza tecnica e finanziaria.

Nonostante il significativo processo di liberalizzazione del commercio di beni dal dopoguerra ad oggi, anche l' *Uruguay Round* ha lasciato ampi spazi a quella che si può definire

? Si ringraziano Fabrizio De Filippis, Marcello Gorgoni, Giorgia Giovannetti e Luca Salvatici per commenti a versioni precedenti. cuffaro@eco.unicas.it

1 Nel Wto non vi è una definizione ufficiale di paese "sviluppato" o "in via di sviluppo": i Pvs sono definiti sulla base di una autoselezione. Il Wto riconosce invece la definizione data dalle Nazioni Unite di "paese meno sviluppato". Dei 49 paesi così definiti, 30 sono attualmente membri, 9 si trovano nella procedura di accesso e 3 hanno status di osservatori.

"l'agenda tradizionale" del Gatt/Wto. La tabella 1 mostra che solo il commercio in prodotti industriali fra paesi sviluppati è stato sostanzialmente liberalizzato, mentre i Pvs fronteggiano ancora una certa protezione tariffaria da parte dei paesi sviluppati per i prodotti industriali (essenzialmente a causa delle tariffe relativamente elevate nel tessile e abbigliamento) e soprattutto per quelli agricoli, e una significativa protezione tariffaria nel commercio fra Pvs, sia nei manufatti sia in agricoltura ².

Tab. 1- *Struttura del protezionismo, 1995. Tariffe medie %*

Regione esportatrice	Regione importatrice	
	Paesi sviluppati	Paesi in via di sviluppo
<i>Manufatti</i>		
Paesi sviluppati	0,8	10,9
Paesi in via di sviluppo	3,4	12,8
<i>Agricoltura</i>		
Paesi sviluppati	15,9	21,5
Paesi in via di sviluppo	15,1	18,3

Fonte: Hertel e Martin, 2001

Inoltre, la questione dei picchi tariffari rimane rilevante per i prodotti industriali e soprattutto per quelli agricoli³. Sebbene la maggior parte dei Pvs godano di accesso preferenziale ai mercati dei paesi sviluppati, attraverso vari schemi, i margini di preferenza per i prodotti con picchi tariffari, eccetto nella Ue, sono significativamente inferiori alla media: le preferenze sono concentrate in prodotti con tariffe già basse (Olarreaga e Ng, 2002).

Nel commentare le caratteristiche desiderabili di una "architettura globale del commercio" favorevole allo sviluppo, Hoekman (2001) sottolinea che vi è consenso scientifico crescente sul fatto che gli sforzi per negoziare norme sulle politiche di regolazione interna nel Wto potrebbero tradursi in risultati mediocri per lo sviluppo. Il Wto dovrebbe dare priorità all'agenda sull'accesso al mercato per i beni e servizi, mentre nel campo delle norme internazionali per le politiche regolatorie, il sistema dovrebbe basarsi su organizzazioni in cui la cooperazione sia determinata dall'interesse di ciascun paese, l'implementazione sia graduale e non soggetta a sanzioni.

Tuttavia, il dibattito sul nuovo *round* si è aperto con un tentativo di estendere ulteriormente l'agenda, anche a temi fortemente ambigui come gli standard lavorativi e ambientali, e nella Conferenza Ministeriale di Doha i "minimalisti", che includevano quasi tutti i paesi in via di sviluppo, hanno vinto con chiarezza solo sulla questione degli standard lavorativi.

Gli sviluppi negoziali post-Doha hanno lasciato aperti quasi tutti i temi importanti del confronto Nord-Sud, un'impasse che ha contribuito in modo decisivo al fallimento della Conferenza di Cancun.

Questo lavoro propone un'analisi in chiave Nord-Sud del percorso del Gatt/Wto dall'*Uruguay Round* ad oggi, articolata in sei paragrafi. Il primo descrive brevemente il cambiamento nel tempo della partecipazione dei Pvs, anche in termini di strategie. Nel secondo si argomenta che i risultati dell'*Uruguay Round* sono stati "sbilanciati" a sfavore dei Pvs. Il terzo discute due argomenti molto controversi del confronto Nord-Sud nel nuovo *round*: gli standard lavorativi e ambientali, e i cosiddetti "temi di Singapore". Il paragrafo 4 commenta i risultati di

² Hertel e Martin (2001), stimano che in agricoltura più della metà dei pagamenti tariffari da parte dei Pvs sono associati alle loro esportazioni verso i paesi sviluppati mentre nei prodotti industriali più del 70% sono associati alle esportazioni verso altri Pvs.

³ L'analisi (Olarreaga e Ng, 2002) dei dati relativi ai picchi tariffari (definiti dall'Unctad e dal Wto come le tariffe che eccedono il 15%) di Canada, Stati Uniti, Giappone e Ue mostra che, nel 1999, la quota dei prodotti protetti da tariffe superiori al 15% era intorno al 7.8% delle linee tariffarie e al 4% del totale delle importazioni. Nel caso di Canada e Usa più dell'85% dei picchi riguardano prodotti industriali, nella Ue e in Giappone invece rispettivamente il 91% e il 77% riguardano prodotti agricoli. Le tariffe massime, superiori al 100% (e fino al 340%), sono imposte nel settore agricolo.

Doha e l'andamento dei negoziati post-Doha, quello successivo entra più nel dettaglio delle trattative sull'agricoltura, l'ultimo è dedicato alla Conferenza di Cancun.

1. Il Gatt, il Wto e la partecipazione dei paesi in via di sviluppo

Nel primo *round* del Gatt solo 11 (su 23) paesi erano in via di sviluppo; oggi la maggior parte dei Pvs partecipa al Wto, rappresentando circa 2/3 dei suoi membri. Questo cambiamento, è bene sottolinearlo, è positivo. I Pvs sono per lo più relativamente piccoli in confronto ad attori del commercio mondiale come gli Stati Uniti, i grandi paesi dell'Europa, il Giappone, dunque hanno individualmente meno potere e più bisogno di un sistema internazionale di regole in grado di proteggere i loro interessi; inoltre sono spesso particolarmente vulnerabili, perché molto dipendenti dal commercio di una gamma di beni più ristretta che nel caso dei paesi sviluppati (Krueger, 1999).

In generale, per un paese in via di sviluppo il solo fatto di accedere al Wto ha rilevanza per il regime commerciale. L'accesso è un processo lungo e complesso - che dura in media circa cinque anni - durante i quali la politica commerciale (inclusi aspetti come il regime dei cambi, le politiche per la concorrenza, la protezione dei diritti di proprietà intellettuale e le privatizzazioni) è oggetto d'esame e negoziato.

Il grado di liberalizzazione "offerta" in questo processo è variabile. Paesi importanti come la Russia e la Cina hanno scelto di vincolare (consolidare) ⁴ le proprie tariffe a livelli sostanzialmente più elevati di quelli effettivamente applicati, sia per conservare la possibilità di aumentare la protezione del mercato interno durante il periodo di ristrutturazione del settore delle imprese statali, sia per mantenere un elevato margine di negoziazione tariffaria dopo l'accesso. All'estremo opposto, vi sono paesi che hanno utilizzato la procedura d'accesso come un modo per rendere accettabile all'interno, e "irreversibile", la riforma dei propri regimi commerciali. Tuttavia, gli impegni richiesti ai nuovi entranti sono in generale più estesi di quelli che il Wto impone ai paesi membri che hanno lo stesso livello di sviluppo (Michalopoulos, 2002).

Quanto alle strategie negoziali, la posizione dei Pvs è profondamente cambiata nel tempo, in direzione di una maggiore adesione ai principi generali del Gatt/Wto. Fino al *Tokyo Round* molti paesi in via di sviluppo non hanno partecipato effettivamente e non hanno avuto un'influenza significativa nel Gatt. In effetti, nella sostanza, questi paesi hanno in maggioranza interpretato l'istituzione come estranea o avversa ai propri interessi, largamente in base all'orientamento, contrario al liberismo, prevalente nel pensiero sullo sviluppo negli anni '50 e '60. La graduale esclusione di fatto dal Gatt dell'agricoltura e dei tessili e abbigliamento è stata in parte il risultato della ridotta partecipazione dei Pvs e della loro strategia negoziale, basata sull'insistenza sul trattamento speciale e differenziato (Tsd) e sulla riluttanza ad impegnarsi nella liberalizzazione reciproca. Tale esclusione è però anche dovuta ad una sostanziale asimmetria nel potere negoziale.

Nei processi decisionali del Gatt è quasi sempre prevalsa la procedura consensuale, dunque, in linea di principio, i Pvs avrebbero potuto esercitare un'influenza significativa; tuttavia l'esperienza suggerisce che i risultati dei negoziati tendono ad essere asimmetrici anche se vi è simmetria formale nella definizione dell'agenda. Questo si è verificato anche nell'*Uruguay Round*, nonostante l'accresciuta partecipazione dei Pvs e il cambiamento delle loro strategie ⁵.

⁴ Le concessioni effettuate da ciascuna parte contraente nell'ambito di un *round* vengono inserite nei prospetti nazionali e i dazi contenuti in tali prospetti vengono detti "consolidati", in quanto possono essere modificati solo dietro la concessione di compensazioni tali da garantire il consenso di tutte le parti contraenti interessate.

⁵ La prima metà degli anni '80 è stata caratterizzata dalla crisi, pratica e intellettuale, del modello dell'industrializzazione basata sulla sostituzione delle importazioni e dell'approccio commerciale alle difficoltà di bilancia dei pagamenti. La nuova "saggezza convenzionale" in tema di sviluppo, e il cosiddetto "*Washington consensus*", indicavano come modello le economie dei paesi dell'Est Asiatico e del Cile con il loro orientamento alle esportazioni. Infine, la crisi del debito e gli associati interventi delle agenzie internazionali hanno reso operative le prescrizioni di questo "consenso" e molti Pvs hanno liberalizzato unilateralmente il proprio regime commerciale.

I paesi sviluppati esercitano maggior potere negoziale non solo perché hanno un grande peso nel commercio, e dunque più possibilità di fare pressione e "dividere" le controparti, ma anche perché, in confronto ai Pvs, sono un gruppo più omogeneo quanto a livello di reddito pro-capite e poco numeroso. Quest'ultima circostanza li rende meno esposti a problemi di *free riding*, mentre l'omogeneità facilita il raggiungimento di posizioni comuni soprattutto su temi di regolazione interna come i diritti di proprietà intellettuale, le questioni ambientali, le politiche degli investimenti.

Come risultato, nelle trattative Gatt, i Pvs sono stati spesso messi di fronte ad accordi che erano stati negoziati da pochi paesi sviluppati influenti (Chada et al., 2001; Panagariya, 2002; Srinivasan, 1998 e 2002).

L'importanza del Gatt è cresciuta nel tempo insieme al numero dei paesi partecipanti e all'espansione del commercio mondiale. Nel Wto, l'adesione si avvicina rapidamente ad essere universale e vi sono elementi di natura qualitativa che rendono l'organizzazione più efficace ma allo stesso tempo più invasiva rispetto alle politiche interne e più onerosa in termini di risorse tecniche e amministrative che i singoli paesi dovrebbero mettere in campo per partecipare effettivamente ai processi decisionali.

Innanzitutto, in base alla regola dell'impegno unico (*single undertaking*) tutti gli accordi si applicano a tutti i paesi⁶. Non vi è più dunque la possibilità di non partecipare ad alcuni degli accordi, un'opzione scelta nel passato da molti Pvs, e ciò accresce l'importanza del Wto.

Inoltre, il processo di soluzione delle dispute essenzialmente "politico" del Gatt è stato rafforzato e reso più vicino ad un processo di tipo "legale" nel Wto, che pertanto è un organismo internazionale con strumenti di pressione più significativi. Sebbene una procedura fondata sulle regole sia in linea di principio nell'interesse di chi è debole, vi è comunque un problema di "capacità": il meccanismo è infatti molto "costoso" in termini di competenze legali, particolarmente per i paesi più poveri (Cuffaro, 2003).

Il Wto, come il Gatt, è basato sull'iniziativa dei paesi membri e sul consenso, tuttavia rimane l'asimmetria del potere negoziale, e si sono accentuati i problemi relativi alle risorse e alla capacità tecnica necessarie a partecipare effettivamente ai negoziati e difendere efficacemente i propri interessi.

2. L'Uruguay Round: "il risultato sbilanciato"

La letteratura sull'argomento ha generalmente ritenuto il risultato complessivo dell'*Uruguay Round* (Ur) "sbilanciato" dal punto di vista dell'equilibrio tra gli interessi dei paesi sviluppati e quelli dei paesi in via di sviluppo⁷. Certamente questa è stata la percezione da parte dei Pvs, essenzialmente per due motivi: il permanere di sostanziali barriere commerciali nei due settori di interesse vitale per loro, cioè l'agricoltura e i tessili⁸; l'estensione degli impegni presi, che in effetti vanno molto al di là della riduzione delle barriere tariffarie.

Nell'Ur vi è stato uno scambio di tagli tariffari fra paesi sviluppati e Pvs. I tagli tariffari da parte dei paesi in via di sviluppo sono stati altrettanto ampi e più profondi di quelli offerti dai paesi sviluppati - sebbene nei primi il livello medio delle tariffe fosse molto più elevato che nei secondi

⁶ Il Gatt ha fatto il suo primo ingresso significativo nel sistema di regolazione interna durante il *Tokyo Round* (1973-79), dove sono state negoziate regole in merito agli standard tecnici, i sussidi alla produzione e gli appalti pubblici. Tuttavia questo insieme di regole ha preso la forma di codici sottoscritti solo da un sottoinsieme dei membri. Nell'*Uruguay Round* vi è stato un cambiamento radicale con l'adozione della regola del *single undertaking*.

⁷ Si vedano, fra gli altri: Hoekman, Mattoo e English, 2002; Hoekman e Martin, 2001; Martin e Winters, 1996; Srinivasan, 2002.

⁸ Anche se in entrambi i casi vi sarebbe la possibilità di "vedere il bicchiere mezzo pieno", dal momento che l'*Uruguay Round* ha rappresentato la fine dell'esclusione di fatto dei due settori dal Gatt.

prima del *round* e sia rimasto tale anche dopo le riduzioni legate all'accordo (Finger e Schuknecht, 2001).

Tab. 2 - Tariffe (*ad valorem*) post-Uruguay Round

	Tariffa finale vincolata media	Tariffa media applicata
Paesi sviluppati	3,5	2,6
Paesi in via di sviluppo	25,2	13,3

Fonte: Finger e Schuknecht , 2001

Tuttavia, al di là di questo scambio, Finger e Schuknecht (2001: 252) osservano, in linea con molta letteratura sull'Ur, che : «La maggior parte di quello che i Pvs hanno "dato" è dovuto ora, la maggior parte di quello che riceveranno deve attendere il 2005 o deve essere ancora negoziato. Quello che hanno dato... è soprattutto l'accettazione di codici nelle aree principali della regolazione interna e commerciale... Quello che hanno ottenuto in cambio è l'eliminazione dell'Accordo Multifibre entro il 2005, la liberalizzazione commerciale e la riduzione del sostegno interno all'agricoltura, ancora da negoziare».

Nel settore agricolo, sul quale si tornerà più estesamente in seguito, l'*Uruguay Round* ha generato un grado di liberalizzazione di gran lunga inferiore alle attese.

Il settore dei tessili e abbigliamento rappresenta più del 20% delle esportazioni industriali dei paesi in via di sviluppo. L'Accordo Multifibre, nato negli anni '60 come intesa di breve termine, è poi divenuto un accordo di lungo termine, consistente in una serie di quote di esportazione, negoziate su base bilaterale e attuate "volontariamente" dall'esportatore, che ne amministra le rendite.

L'*Uruguay Round* ha sancito l'eliminazione tanto di questo accordo⁹ quanto di tutte le misure analoghe. Tuttavia, di fatto, l'eliminazione delle restrizioni può essere legalmente posposta fino al 2005¹⁰, una "possibilità" che è stata utilizzata sia dagli Stati Uniti sia dall'Unione Europea. Inoltre, le tariffe dei paesi sviluppati su tessili e abbigliamento rimangono due o tre volte più elevate che quelle imposte sugli altri prodotti industriali e tendono a crescere con la fase della trasformazione (Finger e Schuknecht, 2001).

Riguardo al secondo motivo di insoddisfazione, cioè la questione dell'estensione degli impegni, si deve osservare che l'*Uruguay Round* ha indubbiamente rappresentato un cambiamento di modello, da quello della regolazione "negativa" del Gatt (quello che i governi non devono fare) alla regolazione "positiva" - quello che i governi devono fare- (Srinivasan, 2002). In base alla regola dell'impegno unico, tutti i paesi hanno dovuto prendere una gamma di impegni di gran lunga più ampia che nei *round* precedenti, anche in aree di regolazione interna, attraverso accordi come quello sui diritti di proprietà intellettuale, sulle misure sanitarie e fitosanitarie, sulle barriere tecniche al commercio. La maggior parte dei Pvs lo hanno fatto in condizioni di scarsa capacità nella negoziazione e nell'implementazione. Questo ha generalmente prodotto sia un pesante senso di "costrizione" che rilevanti problemi pratici di implementazione¹¹.

9 L'eliminazione delle restrizioni è attuata gradualmente tra il 1995 e il 2005 in quattro tappe (1/1/1995, 1/1/1998, 1/1/2002, 1/1/2005), che includono rispettivamente il 16, il 17, il 18 e il 49 per cento delle importazioni (in volume nel 1990) di ciascun prodotto.

10 L'accordo parla di «integrare i prodotti nel Gatt 1994», il che operativamente significa certificare che su un prodotto non vi siano restrizioni. I paesi possono scegliere per primi prodotti già esenti.

11 Finger e Schuler (2001) commentano le modalità della partecipazione dei paesi dell'Africa Subsahariana all' Ur: di tutti i documenti prodotti durante il *round*, solo il 3% provenivano da paesi di questa area, le loro delegazioni a Ginevra erano molto piccole e senza adeguato supporto tecnico, i legami con i rispettivi governi deboli, il coinvolgimento del settore privato minimo. Tuttavia, tutti i membri africani del Gatt hanno scelto di accettare i nuovi obblighi nel Wto. Questa combinazione non può che generare una percezione di regole imposte.

Inoltre, vi è di fatto in questi accordi che riguardano la regolazione interna una forte asimmetria: l'*Uruguay Round* ha internazionalizzato approcci che riflettono soprattutto l'esperienza, le problematiche e gli interessi dei paesi sviluppati, essendo emanazione dei sistemi in uso in questi paesi. Tale regolazione ha dunque costi d'implementazione ridotti per i paesi avanzati ma ingenti per gli altri.

Sebbene quasi tutti gli accordi prevedano l'assistenza tecnica come parte del Tsd, l'impegno bilaterale richiesto ai paesi sviluppati¹² è non vincolante. Per quanto riguarda quello che il Tsd consente ai Pvs, nell'*Uruguay Round* vi è stato un cambiamento di enfasi, dalle misure di accesso preferenziale e diritti speciali a proteggere, all'introduzione di flessibilità nel contesto di molti accordi. Tale flessibilità prende spesso la forma di periodi di implementazione più lunghi. Tuttavia, il realismo di queste estensioni temporali, considerati i tempi e i costi necessari ad acquisire la capacità istituzionale richiesta, è in molti casi scarso (Michalopoulos, 2000; Whalley, 1999).

2.1 I Pvs e l'accordo Trips

Non si può discutere di "risultato sbilanciato" dell'Ur senza dedicare un commento specifico all'accordo sui diritti di proprietà intellettuale. Il processo che ha portato alla ratifica dell'accordo Trips (*Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights*) e le implicazioni dell'accordo stesso contengono tutti gli elementi alla base tanto dello scontento dei Pvs per la regolazione positiva nel Wto quanto della determinazione con cui i paesi sviluppati hanno sostenuto tale approccio. In effetti il negoziato Trips più di ogni altro è divenuto il simbolo della divisione Nord-Sud.

L'accordo segue la tradizione Gatt di adottare le discipline multilaterali della non-discriminazione e dell'impegno alla trasparenza, ma rappresenta un'innovazione perché stabilisce standard minimi di protezione - sostanzialmente adattandoli a quelli più elevati vigenti negli Stati Uniti e in Europa - e linee guida per la loro messa in atto (Primo Braga, 1996).

La protezione dei diritti di proprietà implica benefici, in termini di incentivi all'innovazione e capacità di attrarre investimenti esteri, e costi che derivano dal potere di mercato e dall'amministrazione e applicazione dei diritti. Inoltre, se i titolari dei Dpi sono stranieri (nel caso dei Pvs, dati relativi agli anni '80 mostrano che più dell'80% dei brevetti sono stati concessi a non residenti), il rafforzamento della protezione implica la possibilità di un trasferimento internazionale di rendita.

Gli effetti dei Dpi dipendono soprattutto dalle caratteristiche del paese considerato: nell'ipotesi in cui il paese abbia una certa capacità produttiva (una *proxy* per la capacità di imitazione) ma limitata capacità innovativa (ad esempio misurata dall'attività di ricerca e sviluppo) - uno scenario comune a molti Pvs relativamente grandi - è probabile che più elevati standard di protezione abbiano un impatto negativo in termini di benessere, nella misura in cui i produttori locali sono spiazzati, i prezzi aumentano e ne segue un trasferimento di rendita dai consumatori e produttori locali ai titolari di Dpi non residenti (Primo Braga, 1996).

Storicamente vi è stata una relazione inversa tra livello di sviluppo di un paese e rigore del regime di proprietà intellettuale adottato, mentre le regole internazionali erano oggetto di numerose convenzioni (la maggior parte delle quali amministrata dalla Wipo, un'agenzia specializzata delle Nazioni Unite) che per lo più non stabilivano standard minimi né per i livelli di protezione né per il grado di copertura delle diverse forme di Dpi.

Dall'inizio degli anni '80 tuttavia, vi è stato un cambiamento significativo: la domanda di protezione dei Dpi - in termini sia di riconoscimenti per i residenti sia di ampliamento della copertura geografica - è sostanzialmente cresciuta, la pressione da parte dei paesi sviluppati è divenuta più forte e le dispute più frequenti (Primo Braga, Fink, Paz Sepulveda, 1998).

Gli Stati Uniti, che hanno uno dei regimi di proprietà intellettuale più forti del mondo e sono il maggior esportatore di Dpi, hanno dato un ruolo prioritario alla questione della loro protezione

12 L'assistenza tecnica fornita su base multilaterale dal Segretariato del Wto è prevista solo per l'accordo sui servizi e per il meccanismo di soluzione delle dispute.

nei negoziati riguardanti le preferenze commerciali e come base per potenziali ritorsioni¹³. È in effetti emerso su base bilaterale un "matrimonio di convenienza" tra leggi relative al commercio e Dpi, nel senso che le misure commerciali sono state utilizzate per reprimere la "pirateria" all'estero (Primo Braga, Fink, Paz Sepulveda, 1998). Inoltre i "difetti" della Wipo hanno spinto un blocco di paesi industrializzati guidati dagli Stati Uniti a premere per l'inclusione dei Dpi nei negoziati dell'*Uruguay Round* (De Benedictis, 2000; Moschini, 2003).

In un resoconto autorevole che espone il punto di vista dell'India nel negoziato Trips, Zutshi (1998) sostiene che la chiusura dell'accordo è stata dovuta a una serie di fattori che hanno accentuato lo squilibrio nel potere negoziale¹⁴. Soprattutto però, vi sarebbe stata la percezione che il fallimento del negoziato Trips potesse causare il fallimento del *round* «...In fin dei conti, la valutazione dei Pvs è stata che un sistema commerciale multilaterale, basato sul principio di non-discriminazione, fosse molto più necessario a loro che ai paesi sviluppati e se l'inclusione del Trips era il prezzo da pagare, questo prezzo andava pagato» (Zutshi, 1998:48).

3. Il "minimalismo" dei Pvs

La vicenda dell'accordo Trips è utile per fare alcune osservazioni su due argomenti post-*Uruguay Round*: l'ascesa e il parziale declino dell'idea di introdurre nel Wto due ulteriori vastissime tematiche regolatorie, riguardanti rispettivamente gli standard lavorativi e ambientali, che come è noto hanno decisamente influito sul fallimento della Conferenza di Seattle, e il confronto tra paesi sviluppati (Ps) e Pvs sui cosiddetti "temi di Singapore"¹⁵.

La questione degli standard lavorativi è stata posta nella fase preparatoria della Conferenza Ministeriale del 1996 a Singapore da Stati Uniti e Unione Europea, i quali hanno sostenuto una "clausola sociale" che avrebbe permesso di imporre misure commerciali per assicurare il rispetto di standard minimi relativi al lavoro. Ne è risultato un dibattito acceso, largamente in termini di contrapposizione Nord-Sud, che ha visto molte organizzazioni non governative e federazioni sindacali schierarsi a favore della clausola sociale. Quanto agli standard ambientali, nel Gatt un gruppo sulle misure ambientali e il commercio, istituito già nel 1971, era rimasto inattivo fino al 1991, quando ha iniziato ad esaminare gli aspetti delle politiche ambientali collegati al commercio. Con la creazione del Wto, il gruppo è stato sostituito dal comitato su commercio e ambiente, al quale è stato dato mandato di identificare la relazione fra misure commerciali e ambientali (Tay, 2002; Jha, 2001).

La pressione sul tema degli standard ha due motivazioni di fondo, una che riguarda le tendenze del commercio mondiale, l'altra lo scenario degli accordi internazionali in atto.

La preoccupazione crescente per la concorrenza commerciale da parte di masse di lavoratori poveri, in un contesto in cui le regole Gatt rendono l'uso delle barriere tariffarie e non tariffarie sempre meno facile, ha generato nei Ps pressioni per ridurre le differenze nella regolazione interna, in primo luogo negli standard ambientali e lavorativi, viste come fonte di competitività internazionale nello scambio di merci e nella capacità di attrarre investimenti. L'interesse a introdurre la questione degli standard nel Wto è - come la decisione con cui i paesi sviluppati hanno perseguito lo stesso obiettivo per i Dpi - essenzialmente motivato dal fatto che nel Wto possono essere messi in atto efficaci meccanismi di pressione (Srinivasan, 1998). La profonda ambiguità

13 Il Congresso ha modificato la "Sezione 301" della legge del 1984 su commercio e tariffe, rendendo la mancata protezione dei Dpi "punibile" con sanzioni commerciali.

14 Incluse pressioni economiche e politiche, soprattutto da parte degli Stati Uniti, i quali hanno concluso accordi bilaterali sui Dpi con un buon numero di Pvs.

15 Chiamati così perché sono stati introdotti come oggetto di studio, non di negoziato, alla Conferenza Ministeriale del 1996 a Singapore.

politica di questi temi sta nel fatto che entrambi hanno sia un forte interesse di tipo sociale e umanitario che un potenziale impatto protezionistico¹⁶.

Sebbene gli esiti in termini negoziali siano stati diversi tra questione degli standard ambientali e questione degli standard lavorativi (solo questi ultimi sono stati chiaramente esclusi¹⁷), il dibattito economico che si è svolto su questi temi negli ambienti dello sviluppo ha contribuito a sostenere la posizione dei Pvs, decisamente sfavorevole al loro inserimento nell'agenda del Wto (Cuffaro, 2003).

Se i temi degli standard sono stati fra gli argomenti più controversi della conferenza di Seattle, nella Conferenza di Doha e nel processo preparatorio un grande numero di Pvs hanno espresso la loro opposizione all'inizio di negoziati sui temi di Singapore. La Conferenza di Singapore aveva stabilito di creare gruppi di lavoro per esaminare la relazione fra commercio e investimenti, la questione della trasparenza negli appalti pubblici, l'interazione tra commercio e politiche per la concorrenza, la questione della facilitazione del commercio¹⁸. Con i primi due temi il Wto entra nel merito delle politiche relative agli investimenti e alla spesa pubblica, riaprendo due capitoli che, in seguito alle resistenze dei Pvs, nell'*Uruguay Round* erano stati chiusi rispettivamente con un accordo di portata relativamente modesta, l'accordo Trims (*Trade Related Investment Measures*), e con un accordo plurilaterale sottoscritto sostanzialmente solo da paesi sviluppati.

Il dibattito sul tema più controverso fra quelli di Singapore, cioè le politiche che riguardano gli investimenti, è stato anticipato da quello sull'accordo Trims.

L'agenda originale dei negoziati dell'*Uruguay Round*, come proposta dagli Stati Uniti, avrebbe creato un "Gatt per gli investimenti", che avrebbe incluso temi di puro investimento come il trattamento nazionale e gli incentivi. In effetti il trend generale delle politiche dei Pvs negli ultimi decenni è stato caratterizzato da una significativa liberalizzazione economica, accompagnata da una forte crescita degli investimenti diretti stranieri e da una notevole competizione fra paesi per attrarli. Tutto questo però non ha eliminato il sospetto che circonda le imprese multinazionali, le preoccupazioni relative alla sovranità e il desiderio di conservare margini di flessibilità per le proprie politiche, e i Pvs hanno manifestato una forte opposizione ad un accordo di vasta portata sul tema degli investimenti. Di fronte a tale opposizione, gli Stati Uniti hanno accettato di restringere il mandato dei negoziati Trims, pur di mantenere nell'agenda negoziale i diritti di proprietà intellettuale e i servizi (Low e Subramanian, 1996).

Le misure cui si riferisce l'accordo Trims sono quelle utilizzate normalmente (anche se non esclusivamente) dai paesi in via di sviluppo per costringere o indurre le imprese multinazionali a soddisfare determinati requisiti. Queste misure sono state viste tradizionalmente come mezzi per promuovere obiettivi di sviluppo: ad esempio i requisiti di contenuto locale, in base ai quali deve essere utilizzato nella produzione un dato ammontare di input locali, sono stati usati con l'obiettivo di promuovere la formazione di un'industria componentistica locale¹⁹.

16 *The Economist* (2002) ricorda che l'autorità *fast track* -in base alla quale il Congresso degli Stati Uniti vota pro o contro un accordo commerciale senza poterlo emendare- dalla sua introduzione nel 1974 era stata concessa di seguito a cinque presidenti senza difficoltà. Tuttavia negli anni '90 l'orientamento protezionista si è rafforzato, spesso sotto la "foglia di fico" delle preoccupazioni riguardo agli standard lavorativi e ambientali. Il Presidente Clinton per due volte non è riuscito ad ottenere l'autorità *fast track* poi concessa a George Bush.

17 La dichiarazione finale di Singapore ha riconosciuto la realtà dei bassi salari nei Pvs come un legittimo vantaggio e ha designato l'Ilo come organismo competente in materia (decisione riaffermata a Doha nel 2001).

18 Ovvero la modernizzazione delle procedure d' importazione sulla base di standard comuni.

19 Un mix tipico di politiche volte a stabilire capacità produttiva interna in una determinata industria - ad esempio quella dell'automobile- include tariffe elevate e l'incoraggiamento degli investimenti stranieri, soggetti alla politica di "contenuto locale".

L'accordo Trims, che essenzialmente riconferma la disciplina Gatt relativa al trattamento nazionale e la proibizione delle restrizioni quantitative, è il risultato di un braccio di ferro che vedeva i Pvs contrari all'inclusione delle politiche relative agli investimenti, e soprattutto alle imprese straniere, nelle trattative e in sostanza riguarda la disciplina delle politiche verso tali imprese (Bora, 2002; Cuffaro, 2003).

Anche il dibattito sugli appalti pubblici porta il Wto in un ambito regolatorio, questa volta nell'area della spesa pubblica²⁰. Infine, la pressione per includere le politiche per la concorrenza nell'agenda del Wto post-Singapore è venuta essenzialmente dall'Unione Europea.

L'opposizione della maggior parte dei Pvs a accordi multilaterali sui temi di Singapore non implica che vi sia totale dissenso con le politiche suggerite - molti paesi hanno introdotto unilateralmente riforme in queste aree -, né che i diversi temi siano ugualmente controversi, in effetti il più difficile è quello degli investimenti²¹. Tuttavia i temi di Singapore, al di là del merito dei singoli argomenti, determinano una potenziale considerevole estensione del ruolo del Wto nella regolazione interna. Vi sono problemi di capacità - di valutare appieno le implicazioni delle varie proposte negoziali e degli accordi raggiunti e di implementarli -, e il timore che nuovi accordi in queste aree limitino ulteriormente le opzioni in termini di politiche di sviluppo²² (Khor, 2002).

In definitiva, vi è stato nella vicenda dell'*Uruguay Round* e nel dibattito intorno al nuovo *round* un "minimalismo" dei Pvs che costituisce soprattutto un atteggiamento difensivo, basato sulla consapevolezza della difficoltà politica e tecnica di ottenere, nelle trattative su temi non tradizionali e di vasto impatto sulle politiche interne, risultati favorevoli allo sviluppo.

4. Doha, i negoziati post-Doha

La Dichiarazione Ministeriale di Doha, adottata il 14 Novembre 2001, recitava che la maggioranza dei membri del Wto sono paesi in via di sviluppo e che i loro bisogni e interessi sono al centro del programma di lavoro. Si trattava in effetti di un programma molto vasto (Wto, 2003a)²³.

La Conferenza ha adottato una specifica Decisione (*Decision on Implementation Related Issues and Concerns*) sulle questioni definite di "implementazione". Questo termine normalmente si riferisce al rispetto di obblighi negoziali, ma nel processo preparatorio della Conferenza di Seattle la questione era stata posta dai Pvs in termini di correzione degli squilibri dell'*Uruguay Round*, cioè essenzialmente il mancato rispetto di impegni presi dai paesi sviluppati in base alle molte clausole non vincolanti relative al Tsd e le difficoltà incontrate dai Pvs nell'implementazione degli accordi.

Nella percezione dei paesi in via di sviluppo, poiché queste questioni si riferivano a "difetti" degli accordi precedenti, tradottisi in benefici inferiori a quelli attesi, le correzioni non dovevano

20 Gli appalti pubblici erano stati inizialmente esclusi dal Gatt (l'articolo III -trattamento nazionale- non si applica agli appalti) e la discriminazione contro i fornitori stranieri è stata sostanzialmente la regola generale durante la maggior parte del dopoguerra (Evenett, 2002). Il *Tokyo Round* (1979) ha introdotto un codice di condotta per gli appalti del governo centrale, che vincolava solo il gruppo ristretto dei firmatari; l'*Uruguay Round* ha esteso la copertura dell'accordo ai servizi e altre entità governative, con un accordo plurilaterale -a cui partecipano quasi solo paesi dell'Ocse- che, per le transazioni di grande entità, vincola al principio di non discriminazione e della trasparenza nelle procedure di appalto. In effetti, a partire dalla fine degli anni '90, le discussioni nel Wto si sono concentrate sul tema della trasparenza, piuttosto che su quello, più difficile, dell'accesso.

21 La liberalizzazione pone problemi di accettabilità politica per i Pvs; inoltre questi, sul fronte degli investimenti, sono solo importatori e pertanto in un accordo prenderebbero impegni vincolanti, esponendosi al rischio di ritorsioni commerciali, senza "ricevere" niente in cambio (Panagaryia, 2002).

22 In particolare le politiche legate alla "protezione dell'industria nascente". Anni di acceso dibattito, e soprattutto di critiche, hanno lasciato sul campo almeno due argomenti economici a favore della "protezione dell'industria nascente", basati rispettivamente sul *learning by doing* e sulla difficoltà di ingresso in presenza di economie di scala.

23 Il seguito della discussione è basato su molti documenti ufficiali del Wto, reperibili ai siti elencati nella bibliografia.

essere oggetto di ulteriori scambi negoziali, non si doveva cioè pagare di nuovo. Per questo alcuni paesi, tra cui l'India, consideravano la risoluzione delle questioni di implementazione preliminare al lancio di un nuovo *round*. Le trattative sui temi di implementazione hanno incontrato molte difficoltà e generato pochi progressi (ICTSD, 2003)²⁴.

La Conferenza di Doha aveva accolto richieste importanti dei Pvs riguardo all'accordo Trips in una Dichiarazione separata sulla salute pubblica, nella quale vengono tra l'altro ampliate le possibilità dei governi di accordare licenze obbligatorie²⁵. Vi era tuttavia un'asimmetria: l'articolo 31 del Trips consente l'autorizzazione di produzione per fornire il mercato interno, dunque i membri che non hanno capacità produttiva non sarebbero in grado di beneficiare di questa possibilità. La Dichiarazione chiedeva al Consiglio del Trips di trovare una soluzione al problema prima della fine del 2002. Questa scadenza non è stata rispettata, per il rifiuto degli Stati Uniti ad accettare una proposta che aveva invece raccolto il consenso di tutti gli altri membri del Wto.

Sul tema dell'agricoltura, la Conferenza si era conclusa con l'impegno a negoziati finalizzati a sostanziali miglioramenti nell'accesso al mercato, alla riduzione dei sussidi all'esportazione, con l'obiettivo dell'eliminazione, nonché a riduzioni sostanziali delle misure di sostegno interno distorsive del commercio. Le "modalità" di un possibile accordo dovevano essere stabilite entro il Marzo 2003, ma, come discusso nel paragrafo 5, anche questa scadenza non è stata rispettata.

Il fallimento delle trattative sul Tsd e sulle medicine, il mancato accordo sulle modalità del negoziato agricolo e l'impasse su molti temi di implementazione non sono stati segnali incoraggianti per quella che era stata definita l'agenda di sviluppo di Doha. Nel contesto dell'impegno unico, queste difficoltà hanno avuto ripercussioni sugli altri negoziati: il negoziato sui servizi, nel quale i Pvs non hanno il ruolo di *demandeurs*, che era fra i più avanzati, è rallentato quando è divenuto chiaro che non sarebbe stata rispettata la scadenza relativa alle modalità agricole e segnali analoghi sono stati dati nelle discussioni sull'accesso al mercato²⁶ (ICTSD, 2003b).

I paragrafi dal 20 al 27 della Dichiarazione Ministeriale affrontavano i temi di Singapore. In tutti questi casi la formula adottata era: «Si concorda che i negoziati avranno luogo dopo la quinta sessione della Conferenza Ministeriale, sulla base di una decisione da prendere, attraverso l'esplicito consenso, in quella sessione, sulle modalità dei negoziati». Di fatto però su questi temi la Conferenza si è conclusa con un'ambiguità²⁷, lasciando aperta una questione che si sarebbe poi rivelata cruciale a Cancun.

5. L'agricoltura

L'accordo agricolo dell'*Uruguay Round* prevedeva la riduzione del sostegno interno (erogato attraverso un insieme di politiche definite della "scatola arancione"), misurato attraverso una misura aggregata di sostegno (Mas). Da questa misura, e dunque dagli obblighi di riduzione, erano escluse le politiche interne di sostegno che non hanno effetti distorsivi sulla produzione e sugli scambi, o che abbiano effetti distorsivi minimi ("scatola verde") e i pagamenti diretti alle aziende realizzati

24 E' illustrativa, oltre che importante dal punto di vista dei Pvs, la vicenda del negoziato sul trattamento speciale e differenziato (Cuffaro, 2003).

25 In base all'accordo Trips le licenze obbligatorie possono essere concesse solo dopo aver cercato di ottenere l'autorizzazione dal titolare del brevetto a condizioni ragionevoli, a meno che non ci si trovi di fronte ad una emergenza nazionale o ad altre circostanze di estrema urgenza. La Dichiarazione dà ai membri la possibilità di decidere che cosa costituisca "emergenza o urgenza".

26 Nella trattativa non è stata rispettata la scadenza di maggio 2003 per stabilire le modalità dei negoziati. Una bozza di testo sulle modalità presentava tra l'altro una formula di liberalizzazione generale con riduzioni maggiori sulle tariffe più elevate della media generale del paese e minori su quelle meno elevate, nella ricerca di un compromesso fra i paesi sviluppati, che chiedono riduzioni ambiziose, e i paesi in via di sviluppo, che per lo più resistono a forti tagli tariffari (ICTSD, 2003a).

27 A seguito di obiezioni sollevate da molti Pvs, in primo luogo l'India, vi è stata una chiarificazione da parte del presidente della Conferenza secondo cui la necessità del consenso non si riferiva solo alle modalità ma anche alla decisione di lanciare un negoziato.

nell'ambito di politiche che hanno l'effetto di contenere la produzione agricola ("scatola blu")²⁸. Inoltre, nel calcolo della Mas non è compreso un certo livello di sostegno minimo ("clausola *de minimis*") (Anania, 1996).

La maggior parte delle proposte presentate da Pvs nel negoziato contengono riferimenti al fatto che l'implementazione dell'accordo dell'Ur di fatto non si è tradotta in una riduzione dell'elevato sostegno interno all'agricoltura dei paesi sviluppati e la richiesta dell'abolizione della scatola blu e di una maggiore disciplina per la scatola verde.

Tuttavia, vi è da parte dei Pvs anche una forte domanda di flessibilità per quanto riguarda le proprie politiche agricole.

Solo 34 dei membri attuali del Wto hanno preso impegni relativi alla riduzione del sostegno interno nell'ambito dell'accordo agricolo dell'Ur. La maggior parte dei paesi in via di sviluppo hanno semplicemente dichiarato che tutto il proprio sostegno all'agricoltura rientrava nella categoria della misure non distorsive del commercio (scatola verde) o fra quelle consentite in base al trattamento speciale e differenziato, in molti casi senza descrivere le misure e il loro costo²⁹.

Queste dichiarazioni non riflettono le caratteristiche prevalenti delle politiche agricole dei paesi poveri, in cui i programmi di sostegno dei prezzi sono relativamente poco rilevanti (in quanto troppo costosi per i consumatori) e in declino nel contesto delle riforme legate all'aggiustamento strutturale, mentre i sussidi agli input (carburanti, l'elettricità, acqua per irrigazione etc.) sono largamente utilizzati. In effetti è tipica l'associazione di valori negativi della misura aggregata di sostegno (Mas) specifica per prodotto e positivi di quella non specifica (Fao, 2000b).

Molti Pvs hanno utilizzato la possibilità, offerta loro dall'Articolo 6.2 dell'accordo, di escludere dal calcolo della Mas i sussidi agli input per i coltivatori a basso reddito. Si tratta tuttavia di una questione controversa, perché la definizione di coltivatori a basso reddito, utilizzata nell'accordo, è ambigua.

Una posizione radicale su sostegno e flessibilità è quella espressa dall'India³⁰ (in una proposta presentata nella prima fase del negoziato). L'India si appella al richiamo, contenuto nell'articolo 20 dell'accordo agricolo, alla necessità di tenere conto «delle preoccupazioni di natura non commerciale», e fonda la propria proposta sull'argomento della sicurezza alimentare³¹. Molte altre proposte negoziali dei Pvs hanno chiesto ampia flessibilità nel sostegno interno - in parte come misura precauzionale, vista la carenza di dati - e nel negoziato è emersa la disponibilità a riconsiderare la questione del livello *de minimis* per i paesi in via di sviluppo. Inoltre, vi è stato ampio supporto al mantenimento delle misure previste dall'articolo 6.2 e molte proposte specifiche per ampliarne la portata.

28 Questa seconda categoria di misure esenti di fatto serviva ad escludere dagli obblighi di riduzione politiche di sostegno all'agricoltura attuate, negli anni in cui l'accordo veniva concluso, da Unione Europea e Stati Uniti.

29 Dunque, in base alle regole stabilite dall'accordo, in futuro nella maggior parte dei Pvs il sostegno non-esente non dovrebbe eccedere il livello *de minimis*, che è doppio (10%) rispetto a quello previsto per i paesi sviluppati.

30 L'India nell'Ur ha scelto l'opzione dei tetti tariffari, fissandoli tra i più elevati del mondo e mantenendo restrizioni quantitative sulle importazioni in base all'Articolo 4.2 (che le consente per un periodo transitorio, in considerazione di problemi di bilancia dei pagamenti), restrizioni poi eliminate a seguito di procedimenti di disputa iniziati da un gruppo di paesi sviluppati. All'eliminazione delle restrizioni quantitative sono seguite l'introduzione di misure non-tariffarie (del tipo barriere sanitarie e altre barriere tecniche) e la rinegoziazione e aumento di tariffe agricole già vincolate nei *round* precedenti. Nel 2002 la media semplice ponderata delle tariffe vincolate era del 115% mentre la media di quelle applicate era del 34,5% (Gulati e Narayanan, 2002).

31 Questa richiederebbe il perseguimento dell'obiettivo dell'autosufficienza alimentare, sia per ridurre la dipendenza dal mercato internazionale - instabile - sia per mantenere l'occupazione in agricoltura. I Pvs dovrebbero poter mantenere tariffe elevate perché il protezionismo agricolo dei paesi sviluppati determina prezzi mondiali artificialmente bassi. In linea con questo ragionamento, si chiede la massima flessibilità per le politiche agricole dei Pvs e sostanziali riduzioni delle tariffe solo da parte dei paesi sviluppati.

Per quanto riguarda le tariffe, è ormai un risultato acquisito al dibattito sull'accordo agricolo dell'Ur il fatto che il processo di "tarifficazione" (delle barriere non tariffarie) e riduzione delle tariffe abbia sostanzialmente generato una minima riduzione dei livelli di protezione, tanto nei paesi sviluppati quanto in quelli in via di sviluppo.

L'accordo raggiunto nell'*Uruguay Round*, oltre a prevedere per i Pvs modalità meno stringenti di riduzione della protezione (in termini di ammontare e periodo di implementazione) e l'esenzione dei paesi meno sviluppati da tutti gli obblighi, offriva la possibilità di optare per l'indicazione di tetti tariffari, nel caso di tariffe precedentemente non vincolate. Molti paesi hanno in effetti scelto questa opzione e hanno per lo più stabilito tetti tariffari non legati, e in generale molto superiori, ai livelli di protezione prevalenti nel lungo periodo (Cuffaro, 1996; Fao, 2000a, Sharma, 2002).

I risultati generali di questo insieme di comportamenti sono riassunti nella tabella 3: da una parte le tariffe sono ormai vincolate per la totalità del commercio agricolo, con un aumento significativo della copertura soprattutto nel caso dei Pvs; dall'altra l'*Uruguay Round* ha implicato una loro effettiva riduzione solo su circa un quarto del valore delle importazioni dei Ps e un quinto di quelle dei Pvs³².

Tab. 3 - *Prodotti agricoli: tariffe vincolate nell'Uruguay Round*

	Percentuale delle importazioni soggette a tariffe vincolate		Vincoli post-Ur che riducono la protezione
	Pre-Ur	Post-Ur	
Paesi sviluppati	72	100	26
Paesi in via di sviluppo	37	100	17

Fonte: Finger e Schuknecht (2001)

Mentre tipicamente i Pvs hanno fissato una tariffa uniforme, nei paesi sviluppati le tariffe sono elevate per i prodotti della zona temperata - che competono con la produzione interna - e basse per quelli tropicali³³. Vi è inoltre ancora, sebbene su scala ridotta dopo l'Ur, un problema di tendenza delle tariffe a crescere con il grado di trasformazione dei prodotti in alcune filiere importanti, tra cui caffè, cacao e oli di semi.

Nei Pvs, le tariffe applicate durante il periodo di implementazione sono generalmente state inferiori a quelle massime consolidate (Sharma, 2002), poiché: (a) queste ultime erano di regola elevate; (b) la maggior parte dei paesi in via di sviluppo ha sperimentato significative liberalizzazioni commerciali; (c) in molti casi le tariffe applicate si sono ridotte in seguito all'adozione della tariffa esterna comune di unioni doganali, e infine (d) i Pvs non possono in generale permettersi di mantenere troppo elevati i prezzi interni degli alimenti.

Tuttavia, per molti paesi in via di sviluppo le tariffe sono lo strumento principale o l'unico effettivamente disponibile per proteggere il mercato interno dagli shock esterni. Nei paesi poveri il settore agricolo è ampio e spesso particolarmente vulnerabile agli shock esterni e i livelli di reddito della massa degli agricoltori sono bassi; i meccanismi alternativi di protezione (integrazioni di reddito, assicurazioni, etc.) sono generalmente non disponibili; la capacità di fare ricorso alle misure generali di salvaguardia del Wto è ridotta; infine, l'accesso alla clausola speciale di salvaguardia dell'accordo agricolo generalmente non è disponibile ai Pvs³⁴.

32 La tabella esclude i paesi meno sviluppati, i quali non avevano impegni di riduzione in base all'accordo, ma che tuttavia hanno in molti casi implementato significative liberalizzazioni commerciali.

33 Per questi prodotti la riduzione media delle tariffe nell'Ur è stata del 43%. Dati però i livelli di partenza generalmente bassi, le riduzioni non hanno avuto effetti importanti sui mercati (Fao, 2000a).

34 La "Clausola speciale di salvaguardia" dell'accordo agricolo dell'Ur permette di imporre tariffe superiori a quelle massime applicabili, nel caso in cui si abbia o una riduzione del prezzo all'importazione o un aumento del volume delle importazioni al di là di soglie prefissate. La clausola può essere applicata solo ai prodotti soggetti a tarifficazione e solo qualora il paese abbia riservato il diritto di avvalersene.

In definitiva, ampie fluttuazioni dei prezzi mondiali e eventuali collegati aumenti delle importazioni potrebbero minare la base produttiva di settori vulnerabili della popolazione agricola perché i paesi poveri non sono - in termini di risorse e di capacità amministrativa - in grado di fornire assistenza.

Dunque, nel complesso, i Pvs dovrebbero avere un atteggiamento cauto sulla riduzione delle tariffe, certamente non avrebbe senso consolidarle ai livelli correnti, i quali in alcuni casi si sono rivelati vincolanti, e la questione va affrontata assieme a quella delle misure di salvaguardia.

Per quanto riguarda la componente tariffaria del Tsd, le proposte emerse nel corso del negoziato includono un minor tasso di riduzione per i Pvs e ulteriore trattamento speciale per alcuni prodotti "sensibili" (essenzialmente alimenti), come la possibilità di aggiustare verso l'alto le tariffe vincolate e la totale esenzione dalle riduzioni

La possibilità di escludere alcuni prodotti dalle riduzioni tariffarie e l'accesso ad un meccanismo di salvaguardia appropriato avranno riflessi sul tipo di formula di riduzione delle tariffe che sarà in definitiva appoggiato dai Pvs e sulla portata degli impegni che questi saranno disposti a prendere nei negoziati correnti.

In base ai dati Wto, 36 paesi membri hanno impegni per un totale di 1370 quote³⁵ individuali in agricoltura: dunque l'introduzione delle quote ha creato una rete di flussi bilaterali di commercio che implicano il coinvolgimento dello Stato, generano rendite e creano resistenze alla riduzione del protezionismo, in quanto la liberalizzazione di un mercato può tradursi in perdita di rendita per i paesi che esportano su tale mercato³⁶. Sul tema, nel negoziato è emerso un certo consenso intorno all'espansione del volume delle importazioni all'interno delle quote esistenti.

Pochi Pvs sono stati in passato utilizzatori dei sussidi alle esportazioni, e dunque pochi hanno attualmente accesso a questo strumento, il che rappresenta una buona ragione, dal punto di vista dei paesi in via di sviluppo, a favore della sua eliminazione. Molti Pvs hanno chiesto l'eliminazione di tutti i sussidi da parte dei paesi sviluppati e il diritto a mantenere tariffe elevate o a modificare le proprie tariffe fino a che tali sussidi esisteranno. Nelle proposte negoziali, il trattamento differenziato per i Pvs prende generalmente la forma di un periodo più lungo per la riduzione, oppure include maggiore flessibilità nell'uso dei sussidi.

All'avvicinarsi della scadenza prevista dalla Dichiarazione Ministeriale di Doha per le modalità, Stuart Harbinson, presidente del comitato sull'agricoltura del Wto, rendeva pubblica (il 12 febbraio) una circostanziata proposta preliminare relativa alle modalità del negoziato agricolo³⁷. La discussione della proposta registrava dissensi profondi. Dopo aver presentato una revisione, Harbinson ha infine dovuto dichiarare formalmente che gli sforzi per rispettare la scadenza del 31 marzo erano falliti (Bernal, 2003; Matthews, 2000; Sharma, 2002; Wto, 2003a).

6. La Conferenza di Cancun

La Conferenza di Cancun si è dunque aperta il 10 Settembre in condizioni poco favorevoli (nonostante il parziale successo diplomatico dell'accordo su Trips e salute concluso alla vigilia³⁸), a causa dei forti disaccordi sulla maggior parte degli argomenti, ma soprattutto sull'agricoltura e sui temi di Singapore.

35 L'accordo agricolo dell'Ur aveva introdotto quote di accesso minimo (potenziale) sulle quali viene applicata una tariffa ridotta.

36 Ad esempio, nel modello di Vanzetti e Sharma (2002) la liberalizzazione "altrui" produce perdita di benessere per la maggior parte dei paesi o regioni, a causa non solo dei prezzi più elevati delle importazioni ma anche della perdita delle rendite legate alle quote.

37 Sulla proposta Harbinson si veda: Cuffaro, 2003; Danish Research Institute of Food Economics, 2003; ICTSD, 2003; Wto, 2003b).

38 Il 30 Agosto i ministri hanno raggiunto un accordo sulle condizioni alle quali paesi senza capacità produttiva possono importare versioni generiche di farmaci ancora soggetti a brevetto.

La bozza di Testo Ministeriale, un documento presentato sotto la responsabilità personale della presidenza del *General Council* come base per la discussione, richiamava lo stato delle trattative e stabiliva gli obiettivi negoziali in 28 punti, dedicando annessi all'agricoltura, alle modalità dell'accesso al mercato per i prodotti non agricoli, al trattamento speciale e differenziato e ai quattro temi di Singapore. Tuttavia, la caratteristica principale tanto del testo che dei suoi annessi era la non definizione dei particolari decisivi - quantificazione degli impegni e scadenze - del resto una conseguenza della mancanza di accordo alla vigilia.

Nel caso di ognuno dei temi di Singapore, come riflesso dei contrasti che hanno sin dall'inizio caratterizzato la discussione su questi argomenti nel Wto, si proponevano due formulazioni alternative: lanciare negoziati sulla base del relativo annesso, rimandare.

Nella trattativa agricola, il testo Harbinson era stato seguito dalla presentazione il 13 agosto di un documento congiunto tra Unione Europea e Stati Uniti. L'annesso A, dedicato dalla bozza di testo ministeriale all'agricoltura, aveva la doppia caratteristica di essere largamente basato sulla proposta Usa-Ue e, come quest'ultima, di mancare quasi del tutto di date e quantificazioni degli impegni. In questo senso, entrambe le proposte rappresentavano una base negoziale molto più debole e vaga della bozza Harbinson.

Sulle tariffe, sia l'annesso che la proposta Usa-Ue adottavano un approccio misto, che include la formula dell'Ur - applicabile ad una quota, da negoziare, di prodotti definiti "sensibili alle importazioni" -, la formula Svizzera e tariffe zero. Si chiedeva inoltre di portare i picchi tariffari al di sotto di un determinato tetto o, in alternativa, di offrire maggior accesso al mercato anche attraverso quote tariffarie. Entrambi i documenti esortavano i paesi sviluppati a offrire accesso libero ad una quota delle importazioni dai Pvs, lasciavano aperta la questione della clausola di salvaguardia e prevedevano l'introduzione di una misura di salvaguardia speciale per i Pvs, che nella proposta Usa-Ue si applicava solo ai prodotti "sensibili". L'annesso aggiungeva la richiesta di «considerare» la questione della progressione tariffaria, mentre per i Pvs prevedeva la possibilità di utilizzare solo la formula dell'Ur e la creazione di una categoria di prodotti speciali che godrebbero di ulteriore flessibilità.

Sul sostegno interno, la proposta congiunta manteneva invariata³⁹ la struttura delle "scatole", prevedeva riduzioni per la scatola arancione e per il livello *de minimis* e chiedeva che il sostegno della scatola blu non eccedesse il 5% del valore totale della produzione agricola alla fine del periodo di implementazione e quello totale (esclusa la scatola verde) fosse ridotto al di sotto del livello del 2004. Le differenze con l'annesso sono che quest'ultimo utilizza riferimenti temporali diversi⁴⁰; afferma che i criteri della scatola verde rimangono oggetto di negoziato; chiede per i Pvs un trattamento speciale e differenziato in termini di riduzioni minori, periodi di implementazione più lunghi, ricorso all'articolo 6.2 e caratteristiche della scatola verde.

Per i sussidi alle esportazioni (inclusi quelli forniti direttamente o indirettamente attraverso le imprese commerciali di stato) e per gli elementi distorsivi dei crediti alle esportazioni l'annesso chiedeva di eliminare, in un numero di anni da definire, quelli su un gruppo di prodotti di particolare interesse per i Pvs e di ridurre gli altri «con l'obiettivo dell'eliminazione». La disciplina dell'aiuto alimentare dovrebbe essere rafforzata. I paesi in via di sviluppo beneficerebbero di periodi di implementazione più lunghi e obblighi ridotti e dell'articolo 9.4⁴¹ fino all'eliminazione dei sussidi. Il testo congiunto non utilizza la controversa espressione «con l'obiettivo dell'eliminazione» e per i Pvs chiede che le regole del trattamento speciale e differenziato siano modificate nel caso dei grandi esportatori agricoli.

39 Salvo omettere il requisito dell'articolo 6.5 dell'accordo agricolo, secondo cui i pagamenti diretti ammessi nella scatola blu dovevano essere erogati nell'ambito di programmi di riduzione della produzione.

40 Per la scatola blu il valore della produzione agricola nel 2000-2002, per il sostegno totale il suo livello nel 2000.

41 In base all'Art. 9.4 dell'accordo agricolo dell'Ur i Pvs non hanno impegni di riduzione per i sussidi legati alla commercializzazione e al trasporto dei beni destinati alle esportazioni.

La proposta presentata il 2 Settembre da 20 paesi in via di sviluppo⁴² (cui si sono aggiunti in seguito Egitto e Nigeria) chiedeva ai paesi sviluppati impegni molto più precisi e stringenti e ai Pvs impegni molto contenuti. In merito al sostegno, si prevedevano per i paesi sviluppati riduzioni della Mas specifiche per prodotto (con il massimo di riduzione applicato ai prodotti importanti nel commercio mondiale), l'eliminazione della scatola blu e l'introduzione di un tetto alla spesa per il sostegno della scatola verde o la sua riduzione. I Pvs invece avrebbero diritto all'espansione dell'art. 6.2. Sull'accesso al mercato, la proposta G-22 accoglieva sostanzialmente, per i paesi sviluppati, la formula dell'annesso, chiedendo però un impegno più preciso per la riduzione della progressione tariffaria, l'eliminazione della clausola di salvaguardia, l'espansione delle quote tariffarie e l'azzeramento delle tariffe all'interno delle quote. Per i Pvs, si proponeva invece la formula dell'Ur, l'introduzione della categoria dei "prodotti speciali" e di un meccanismo di salvaguardia speciale. I paesi sviluppati dovrebbero eliminare tutti i sussidi alle esportazioni, in un periodo di implementazione più breve per i prodotti di interesse per i Pvs.

Alla vigilia di Cancun, i paesi del G-22 - un gruppo prevalentemente latino americano, ma che include anche i paesi più popolosi dell'Asia e tre dell'Africa, coordinato dal ministro degli esteri del Brasile, Celso Amorim - hanno notificato che il successo della Conferenza dipendeva dal fatto che la loro proposta sull'agricoltura fosse messa sullo stesso piano della bozza di testo ministeriale. Una nuova alleanza su prodotti strategici e meccanismo speciale di salvaguardia creata da 23 Pvs è arrivata a comprenderne 33 dopo pochi giorni, mentre Unione Africana, paesi Acp e il gruppo dei paesi meno sviluppati hanno presentato un documento nel quale tra l'altro sostenevano l'introduzione dei "prodotti speciali" e del meccanismo speciale di salvaguardia e il mantenimento degli schemi preferenziali esistenti.

In definitiva, la discussione sull'agricoltura alla Conferenza di Cancun si è da subito presentata come un terreno sul quale i Pvs non sarebbero stati disposti ad accettare il metodo seguito nella sostanza nell'Ur: la definizione degli accordi lungo linee concordate tra Stati Uniti e Ue.

Nella trattativa sull'accesso al mercato per i prodotti industriali erano stati presentati in agosto sia una revisione della bozza di testo sulle modalità, sia una proposta di Ue, Canada e Usa - respinta dai Pvs - che prevedeva significative riduzioni delle tariffe industriali. Non vi era consenso sulla proposta contenuta nell'annesso B della bozza ministeriale, peraltro privo di numeri, che si concentrava su alcune delle aree più controverse del negoziato. Questa impasse sulle tariffe industriali era attribuita dalla maggior parte degli osservatori soprattutto alla riluttanza, da parte dei Pvs, a concordare tempi e modi di impegno in assenza di progressi sull'agricoltura.

Sul Tsd, la bozza di testo ministeriale proponeva nell'annesso C l'adozione di 24 misure, per lo più giudicate dai Pvs poco significative, e chiedeva alla sessione speciale del comitato su commercio e sviluppo di continuare il suo lavoro sulle proposte specifiche per accordo e «altri temi». Sull'implementazione, la bozza conteneva un generico accenno all'intensificazione degli sforzi negoziali. Questi i modestissimi riferimenti a due temi che erano stati oggetto di acceso e prolungato dibattito Nord-Sud.

Ancora alla vigilia della conferenza, un'iniziativa sul cotone da parte di quattro paesi africani acquisiva il ruolo di ulteriore test della disponibilità dei "ricchi" a venire incontro a un problema di un gruppo di paesi poveri. In un documento intitolato «Riduzione della povertà: iniziativa settoriale a favore del cotone», presentato il 31 aprile 2003, Benin, Burkina Faso, Ciad e Mali chiedevano una decisione che portasse all'eliminazione di tutti i sussidi al cotone entro il 2006, e, nel periodo transitorio, un meccanismo di compensazione delle perdite causate da tali sussidi ai produttori. La bozza di testo ministeriale prendeva nota della proposta al paragrafo 25.

Con queste premesse, i negoziati di Cancun sono stati condotti in cinque gruppi di lavoro - agricoltura, accesso ai mercati non agricoli, sviluppo, temi di Singapore, altri temi -, oltre alla

42 Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Cina, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Salvador, Guatemala, India, Messico, Pakistan, Paraguay, Perù, Filippine, Sud Africa, Tailandia, Venezuela.

trattativa specifica sul cotone. Dopo i primi due giorni di conferenza, più di 90 paesi hanno firmato una lettera in cui si respingeva il lancio di negoziati sui temi di Singapore. Il tentativo di comporre i dissensi con la presentazione di una seconda bozza di testo ministeriale - che includeva un annesso agricolo rivisto - non ha avuto successo. L'agricoltura e i temi di Singapore si confermavano gli argomenti più controversi. Sull'iniziativa cotone, le proposte generiche contenute nel nuovo testo riflettevano soprattutto l'indisponibilità degli Stati Uniti a trattare.

La discussione finale della Conferenza di Cancun è iniziata sui temi di Singapore e solo a questo punto il negoziatore capo della Ue, Pascal Lamy, ha dichiarato la disponibilità a rinunciare a negoziati su investimenti e politiche per la concorrenza, lasciando sull'agenda facilitazione del commercio e trasparenza negli appalti pubblici. Il gruppo dei paesi africani ha opposto un rifiuto a tutti i temi di Singapore, Corea del Sud e Giappone hanno insistito sul mantenimento di tutti i temi e la presidenza ha dichiarato la Conferenza chiusa, prima ancora che il capitolo agricoltura fosse discusso.

Non vi sono stati risultati a Cancun, eccetto una scarna dichiarazione ministeriale in cui i Membri concordano un incontro il 15 Dicembre e si impegnano a proseguire i negoziati (Bridges, 2003a; 2003b; 2003c; Ictsd, 2003b; Wto, 2003b; 2003c) .

L'esito di Cancun ha sorpreso la maggior parte degli osservatori e degli stessi protagonisti. La conferenza è fallita per molti motivi, ma certamente il principale è stato l'impatto del protagonismo dei Pvs, in particolare il ruolo del gruppo G-22, che nella sostanza ha stravolto il processo decisionale del Gatt/Wto, il quale tradizionalmente consisteva nell'ottenere il consenso generale sulla base di soluzioni concordate nelle linee essenziali fra pochi paesi, soprattutto sviluppati.

A sua volta questo protagonismo dipende da fatti oggettivi - l'estensione dell'appartenenza al Wto a quasi tutti i paesi del mondo e la regola del *single undertaking*, che non consente di sottrarsi agli impegni -, dall'attivismo delle organizzazioni non governative, dall'iniziativa politica del Brasile, dall'ingresso di un gigante come la Cina. A fronte di tutto questo, si è trovata un'amministrazione americana poco incline al multilateralismo, molto aggressiva nel perseguimento di accordi commerciali bilaterali e regionali⁴³, responsabile dell'introduzione nel 2002 di una legge agricola che non ha ridotto il livello totale di sostegno all'agricoltura e ne ha accresciuto l'impatto distorsivo (Sumner, 2003), con un presidente che nelle elezioni del 2002 era stato fortemente votato negli stati agricoli e con la campagna per le elezioni presidenziali del 2004 già in corso.

La Ue, dal canto suo, si presentava a Cancun con un accordo interno, raggiunto il 26 giugno, sulla riforma della Pac che, pur mantenendo i livelli di sostegno complessivi del 2000-2002, riduce significativamente il grado di "accoppiamento" di tale sostegno ai volumi di produzione, rendendolo in maggior misura classificabile fra le misure non soggette a riduzione (scatola verde) e con una forte enfasi sui temi di Singapore, abbandonata certamente troppo tardi.

Nella Conferenza, l'Unione Europea - che ha fortemente centrato il proprio ruolo internazionale sulla difesa delle istituzioni internazionali come le Nazioni Unite e gli accordi di Kyoto e la propria politica commerciale sulle trattative multilaterali (la Ue non ha aperto nuovi negoziati per accordi bilaterali o regionali dal 1999) - non ha certamente vinto.

L'amministrazione Usa ha probabilmente registrato una vittoria tattica, nella misura in cui molti elettori americani, e soprattutto la *lobby* agricola interna, apprezzano gli atteggiamenti intransigenti. Tuttavia, non è detto che l'attivismo dei Pvs si dissolva di fronte ai tavoli di trattative bilaterali o regionali. Inoltre, la fase attuale della politica internazionale vede gli Usa costretti a tornare in qualche misura al tavolo dell'Onu.

I Pvs hanno alzato la posta e rischiano, perché la deriva bilaterale e regionale minacciata apertamente dagli Stati Uniti all'indomani della conferenza (inclusa la promessa di prendere nota delle nazioni giudicate ostili a Cancun) (Bridges, 2003c; Financial Times, 2003a; The Independent, 2003) offre poche garanzie - ma sostanzialmente non avevano alternative, oltre a quella di

43 Quelli con Cile e Singapore sono stati ratificati poco prima della Conferenza.

ripercorrere le strade del passato. Tuttavia è certo che sulla strada della definizione di un nuovo protagonismo dei Pvs si trova la non facile questione dell'ambiguità di un'autodesignazione che nel Wto mette sullo stesso piano paesi a livelli di reddito molto diversi e, nel caso dell'agricoltura, la questione delle divergenze tra esportatori interessati alla liberalizzazione e importatori.

Il sistema multilaterale internazionale ha ovviamente subito una battuta d'arresto, e il Wto non potrà in ogni caso essere lo stesso dopo Cancun. Se il negoziatore della Ue, Pascal Lamy, ha definito l'organizzazione prima medievale e poi neolitica, ma ha indicato che non vi sono vere alternative al multilateralismo (Asian Wall Street Journal, 2003), le dichiarazioni degli Stati Uniti sono state di tutt'altro tenore e alcune fonti hanno già esplicitamente invocato l'abbandono della regola dell'impegno unico e, per i nuovi temi, il ritorno all'approccio dei codici, adottato nel *Tokyo Round* (Financial Times, 2003b; 2003c).

Al momento della stesura di questo articolo il dibattito è appena iniziato e gli esiti sono molto incerti.

Conclusioni

L'espansione dell'agenda del Wto in ambiti di regolazione interna è una tendenza forte con potenziali effetti negativi per i Pvs, perché l'asimmetria nella capacità tecnica, nel potere negoziale e nei costi di implementazione rende difficile ottenere risultati favorevoli allo sviluppo. A fronte di questo, il Tsd è inadeguato per almeno due motivi: la natura non vincolante degli impegni di assistenza tecnica e finanziaria presi dai paesi sviluppati; il fatto che, rispetto alla complessità degli aggiustamenti istituzionali richiesti da molti accordi, i ritardi nell'implementazione concessi ai Pvs sembrano poco realistici. Tuttavia, a Doha i sostenitori di un'agenda "minimalista", che aveva raccolto un significativo consenso scientifico negli ambienti dello sviluppo ed era condivisa dalla maggior parte dei Pvs, non hanno vinto. In secondo luogo, l'atteggiamento negoziale dei paesi sviluppati è rimasto duro, nonostante la definizione del *round* come "*development round*": lo dimostrano il fallimento delle trattative sul Tsd e sulle medicine, l'impasse su molti temi di implementazione e le difficoltà della trattativa agricola. Infine vi è stata una tendenza a rimandare le decisioni alla Conferenza Ministeriale di Cancun, che è invece fallita insieme all'approccio tradizionale, nel quale il consenso richiesto dal Gatt/Wto era sostanzialmente ottenuto sulla base di accordi delineati da pochi paesi, soprattutto sviluppati. La questione se questo si tradurrà in una deriva bilaterale e regionale del sistema commerciale è aperta. Tuttavia, nella sostanza, i Pvs avevano solo due possibilità, accettare la soluzione tradizionale o rischiare.

BIBLIOGRAFIA

- Anania G., «L'agricoltura nell'accordo conclusivo dell'Uruguay Round», in Anania G., De Filippis F., *op. cit.*, 1996.
- Anania G., De Filippis F. (a cura di), *L'accordo Gatt in agricoltura e l'Unione Europea*, FrancoAngeli: Milano, 1996.
- Asian Wall Street Journal, Pascal Lamy, «There 's no Alternative to Doha», New York, N.Y., 23 settembre 2003.
- Bernal L., «Restoring the "balance" in agriculture negotiations? », www.southcentre.org/info/southbulletin/bulletin47/, 2002.
- Bhagwati J., Hirsh M., *The Uruguay Round and Beyond: Essays in Honor of Arthur Dunkel*, Springer Verlag, Berlin-Heidelberg, 1998.
- Bora B., «Trade-Related Investment Measures», in Hoekman B., Mattoo A., English P., *op. cit.*, 2002.
- Bridges, «Agriculture: A Blanque Check Bitterly Contested», www.ictds.org, 6, luglio-agosto 2003a.

- Bridges, «TradeBioRes», www.ictds.org 3, 16, settembre 2003b.
- Bridges, «Daily Update on the Fifth Wto Ministerial Conference», www.ictds.org, settembre 2003c.
- Danish Research Institute of Food Economics, «Note on the Harbinson Draft on Modalities in the Wto Agriculture negotiations», www.foi.dk, marzo 2003.
- Chada et al., «Developing Countries and the Next Round of WTO Negotiations», in Hoekman B., Martin W., *op. cit.*, 2001.
- Cuffaro N., «Le implicazioni dell'accordo Gatt per l'agricoltura e le politiche agrarie dei paesi non europei dell'Ocse e dei paesi in via di sviluppo», in Anania G., De Filippis F., *op. cit.*, 1996.
- Cuffaro N., «Gli interessi dei paesi in via di sviluppo nel Wto: una lettura in chiave Nord-Sud», Università di Cassino, Dipartimento Economia e territorio, *Quaderno di Ricerca 5*, <http://dipet.eco.unicas.it/pubblicazioni/QR%202003.htm>, maggio 2003.
- Krueger A. O., «Developing Countries and the Next Round of Multilateral Trade Negotiations», The World Bank, *Trade Policy Research Working Paper 2118*, Washington D.C., 1999.
- De Benedictis L., «Trips. Trattative commerciali, teoria economica e verifiche empiriche», relazione alla *XLI Riunione scientifica annuale della Società Italiana degli Economisti*, Cagliari, ottobre 2000.
- De Filippis F. (a cura di), *Le vie della globalizzazione: la questione agricola nel Wto*, FrancoAngeli, Milano, 2002.
- Evenett S., «Multilateral Disciplines and Government Procurement», in Hoekman B., Mattoo A., English P., *op. cit.*, 2002.
- Fao, *Multilateral Trade Negotiations in Agriculture: A Resource Manual. Vol. II: Agreement on Agriculture*, Roma, 2000a.
- Fao, *Agriculture, Trade and Food Security: Vol II, Country Case Studies*, Roma, 2000b.
- Financial Times, Robert Zoellick, «America will not wait for the won't due countries», Londra, 22 settembre 2003a.
- Financial Times, «The real lesson of the Cancun failure», Londra, 23 settembre 2003b.
- Financial Times, Martin Wolf, «The abominable no-men menacing world trade», Londra, 24 settembre 2003c.
- Finger J.M., Ingco M.D., Reincke U., *The Uruguay Round: Statistics on Tariff Concessions Given and Received*, The World Bank, Washington D.C., 1996.
- Finger M. J., Schuknecht L., «Market Access Advances and Retreats: The Uruguay Round and Beyond», in Hoekman B., Martin W., *op. cit.*, 2001.
- Finger J. M., Schuler P., «Implementation of the Uruguay Round Commitments: The Development Challenge», in Hoekman B., Martin W., *op. cit.*, 2001.
- Guerrieri P., «National Regulatory Systems and Wto Rules», relazione alla Conferenza Iatrc *Agricultural policy reform and the Wto*, Capri, giugno 2003.
- Gulati A., Narayanan S., «Managing Import Competition When LDCs Liberalize Trade: The Indian Experience», relazione alla Conferenza Iatrc *The Developing Countries, Agricultural Trade and the Wto*, Whistler, Canada, giugno 2002.
- Hathaway D., Ingco M., «Agricultural Liberalization and the Uruguay Round», in Martin W., Winters A., *op. cit.*, 1996.
- Hertel T. W., Martin W., «Liberalising Agriculture and Manufactures in a Millenium Round: Implications for Developing Countries», in Hoekman B., Martin W., *op. cit.*, 2001.
- Hoekman B., «Strengthening the Global Trade Architecture for Development: The Post Doha Agenda», *Working Paper*, novembre 2001.
- Hoekman B., Mattoo A., English P. (a cura di), *Development, Trade and the Wto: A Handbook*, The World Bank, Washington D.C., 2002.
- Hoekman B., Martin W., *Developing Countries and the Wto. A Pro-active Agenda*, Blackwell Publishers, Oxford, 2001.
- Ictsd, *Doha Round Briefing Series*, www.ictds.org 1, febbraio 2003a.
- Ictsd, *Doha Round Briefing Series*, www.ictds.org 2, agosto 2003b.

- Khor M., «The Wto, the Post-Doha Agenda and the future of the trade system: a development perspective», *Third World Network*, 2002.
- Low P., Subramanian A., «Beyond TRIMs: a case for multilateral action on investment rules and competition policy», in Martin W., Winters A., *op.cit.*, 1996.
- Martin W., Winters A. (a cura di), *The Uruguay Round and the Developing Countries*, Cambridge University Press, 1996.
- Matthews A., «The Wto agricultural trade negotiations after Seattle», *Trinity Economic Paper Series*, 2000/5, 2000.
- Mattoo A., «Developing Countries in the New Round of GATS negotiations: Towards a Pro-Active Role», in Hoekman B., Martin W., *op. cit.*, 2001.
- Michalopoulos C., «The Role of Special and Differential Treatment for Developing Countries in Gatt and the World Trade Organization», *Policy Research Working Paper 2388*, The World Bank, Washington D.C., 2000.
- Michalopoulos C., «WTO Accession», in Hoekman B., Mattoo A., English P., *op. cit.*, 2002.
- Moschini G., «Intellectual Property Rights and the World Trade Organization: Retrospect and Prospects», relazione al Conferenza Iatrc *Agricultural policy reform and the Wto: where are we heading?*, Capri, giugno 2003.
- Olarreaga M., Ng Francis «Tariff peaks and preferences», in Hoekman B., Mattoo A., English P., *op. cit.*, 2002.
- Panagariya A., «Developing Countries at Doha: A Political Economy Analysis», *World Economy* 1205-1233, 2002.
- Pangestu M., «Industrial Policy and Developing Countries», in Hoekman B., Mattoo A., English P., *op. cit.*, 2002.
- Primo Braga C. «Trade related intellectual property issues: the Uruguay Round agreement and its economic implications», in Martin W., Winters A., *op. cit.*, 1996.
- Primo Braga C., Fink C., Paz Sepulveda C., «Intellectual Property Rights and Economic Development», *TechNet Working Paper*, The World Bank, Washington D.C., 1998.
- Rigacci C., *Prima e Dopo Seattle. Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo*, FrancoAngeli, Milano, 2002.
- Sharma R., «Developing Countries Experience with the Wto Agreement on Agriculture and Negotiating and Policy Issues», relazione alla Conferenza Iatrc *The Developing Countries, Agricultural Trade and the Wto*, Whistler, Canada, giugno 2002.
- Srinivasan T.N., *Developing Countries and the Multilateral Trading System*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1998.
- Srinivasan T.N., «Developing Countries and the Multilateral Trading system after Doha», *Center Discussion Paper No. 842*, Economic Growth Center, Yale University, 2002.
- Sumner, D., «Implications of the US Farm Bill of 2002 for agricultural trade and trade negotiations», *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 46,3, 2003.
- Tay S., «Trade and Labor: Text, Institutions and Context», in Hoekman B., Mattoo A., English P., *op. cit.*, 2002.
- The Economist , «Promoting the noble cause of commerce», 1 agosto 2002.
- The Independent, «How the poor countries of the world reached for the moon and got nothing», Londra, 16 settembre 2003.
- Jha V., «Environmental Regulation and the Wto», in Hoekman B., Mattoo A., English P., *op. cit.*, 2002.
- Vanzetti D., Sharma R., «Impact of Agricultural Trade Liberalization on Developing Countries: Results of the ATPSM Partial Equilibrium Model» relazione al convegno Iatrc *The Developing Countries, Agricultural Trade and the Wto*, Whistler, Canada, giugno 2002.
- Whalley J., «Special and Differential Treatment in the Millenium Round», *World Economy*, 22, 8, 1999.

Wilson. J., «Standards, Regulation and Trade: Wto Rules and Developing Countries», in Hoekman B., Mattoo A., English P., *op. cit.*, 2002.

Wto, http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm, 2003a.

Wto, http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negoti_e.htm, 2003b.

Wto, http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min03_e/min03_e.htm, 2003c.

Zutshi B.K., «Bringing Trips into the Multilateral Trading System», in Bhagwati J., Hirsh M. *op. cit.*, 1998.