

# Il WTO



La regolazione del commercio internazionale  
Le riforme per lo sviluppo

# Il GATT

- Verso la fine della II Guerra Mondiale fu ridisegnato il sistema economico mondiale
- Lo scopo era evitare il caos economico vissuto tra le due guerre mondiali:
  1. Guerre commerciali
  2. Protezionismo economico
  3. Disintegrazione dell'economia mondiale
  4. Instabilità monetaria e finanziaria

# Gli accordi di Bretton Woods (1944)

- Si vuole creare un nuovo “ordine mondiale”:
- Accordi di cooperazione multilaterale ed organismi internazionali riconosciuti che garantiscano uno sviluppo ordinato dell’economia mondiale
- Creazione del FMI e WB
- Era prevista la creazione dell’ITO (International Trade Organization)
- L’ITO non nacque a causa del rifiuto USA di ratificarlo

# Il GATT

- Un gruppo di paesi avviò trattative multilaterali per ridurre gli ostacoli al commercio internazionale
- Nacque il GATT (General Agreement on Tariffs and Trade)
- Il GATT era un'organizzazione informale
- Clausola della “Nazione più favorita” (Most Favorite Nation -MFN)
- Il GATT ha operato attraverso “round” di negoziazioni

# I “round” di negoziazioni del GATT

<i>Anno</i>	Nome	Argomenti	Paesi
<i>1947-8</i>	Ginevra	Dazi	23
<i>1949</i>	Annecy	Dazi	13
<i>1950-1</i>	Torquay	Dazi	38
<i>1956</i>	Ginevra	Dazi	26
<i>1960-2</i>	Dillon Round	Dazi	26
<i>1963-7</i>	Kennedy Round	Dazi e misure anti dumping	62
<i>1973-9</i>	Tokyo Round	Dazi e barriere non tariffarie (BNT)	102
<i>1986-93</i>	Uruguay Round	Dazi, BNT, servizi, tessile, agricoltura e WTO	123

# Effetti del GATT

- Principi del GATT: trasparenza, non discriminazione, reciprocità
- I livelli medi dei dazi sui prodotti industriali diminuirono considerevolmente
- I temi in discussione si sono via via ampliati
  - ▶ riflettono per lo più il punto di vista dei paesi sviluppati

# Il Gatt e i paesi in via di sviluppo

- In base all'Art. XVIII del GATT i paesi LDC godono di un trattamento differenziato
  - ▶ accesso preferenziale ai mercati più sviluppati
  - ▶ possibilità di misure più restrittive sulle importazioni
- Per contro, i paesi LDC hanno avuto scarso peso nelle decisioni del GATT
  - ▶ “poco da offrire” nelle trattative con i paesi avanzati

# Il Gatt e i paesi in via di sviluppo

- Le trattative hanno coinvolto principalmente gli USA e la CEE
  - I paesi sviluppati volevano maggiore accesso ai mercati degli altri paesi sviluppati
    - ▶ argomenti centrali: dazi sulla manifattura
    - ▶ argomenti trascurati: tessile e agricoltura (i più importanti per i LDC)
- Negli anni '80 i LDC hanno iniziato a partecipare più attivamente al GATT
- Maggior coinvolgimento dei LDC nella preparazione dell'Uruguay Round



# L'Uruguay Round e il WTO

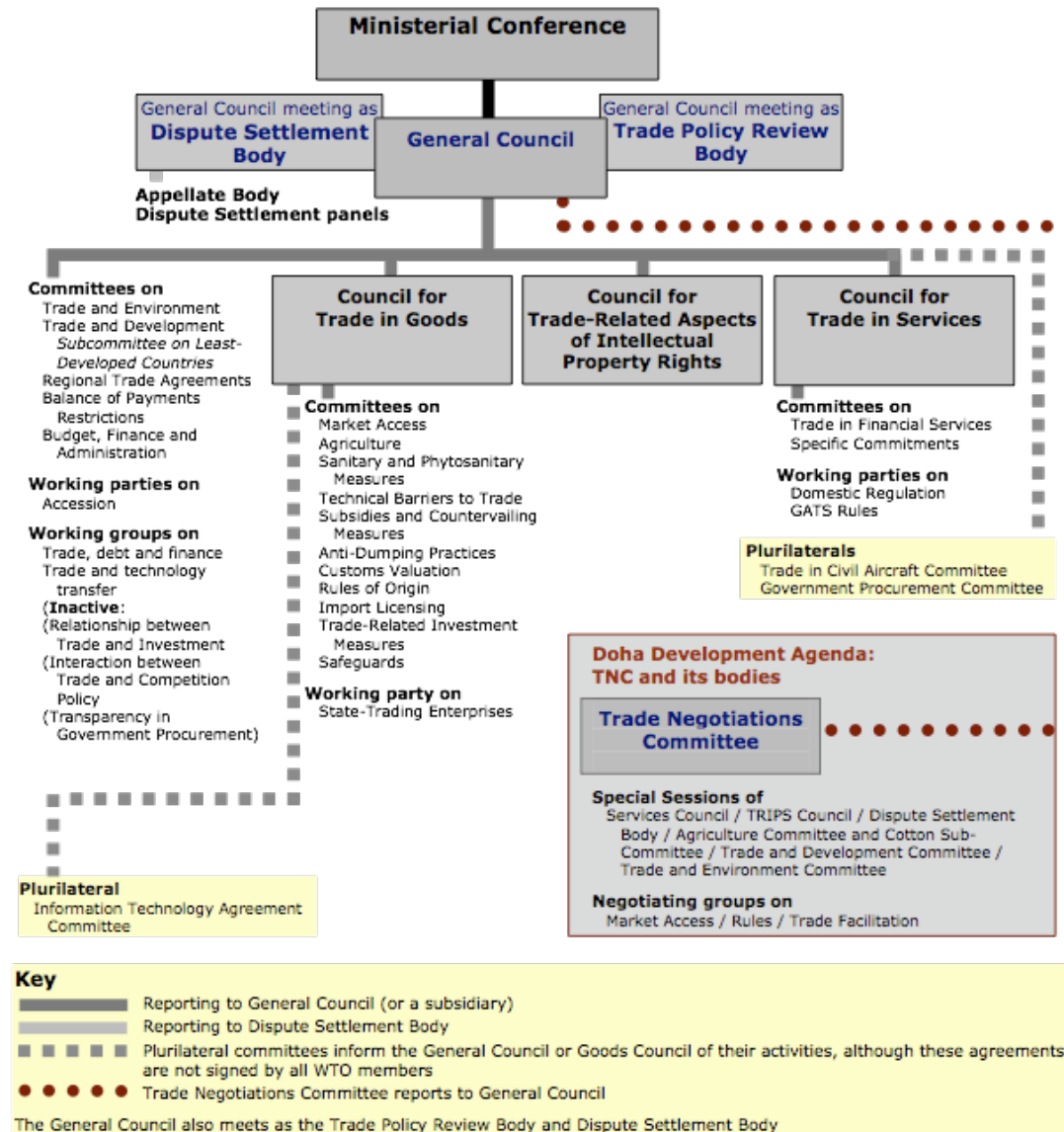
- Caratteristiche dell'Uruguay Round:
  - ▶ estensione delle trattative ai servizi
  - ▶ aree della politica nazionale “correlate al commercio” (trade related)
- Risultati dell'Uruguay round:
  - ▶ nascita del WTO
  - ▶ accordi TRIPS (proprietà intellettuale)
  - ▶ accordi TRIMS (misure sull'investimento)
  - ▶ accordi SPS (misure sanitarie e fitosanitarie)
  - ▶ accordi TBT (barriere tecniche)

# Il WTO

- Il WTO è un'organizzazione strutturata
- Sede a Ginevra
- Conta 151 membri
- Il Direttore Generale attualmente è Pascal Lamy
- E' sede per la composizione dei conflitti commerciali tra paesi membri
  - ▶ autorizza sanzioni contro i paesi che violano i trattati sottoscritti nel GATT/WTO

## WTO structure

All WTO members may participate in all councils, committees, etc, except Appellate Body, Dispute Settlement panels, and plurilateral committees.



# La struttura degli accordi WTO

## In a nutshell

The basic structure of the WTO agreements: how the six main areas fit together – the umbrella WTO Agreement, goods, services, intellectual property, disputes and trade policy reviews.

<i>Umbrella</i>	<b>AGREEMENT ESTABLISHING WTO</b>		
	Goods	Services	Intellectual property
<i>Basic principles</i>	<b>GATT</b>	<b>GATS</b>	<b>TRIPS</b>
<i>Additional details</i>	Other goods agreements and annexes	Services annexes	
<i>Market access commitments</i>	Countries' schedules of commitments	Countries' schedules of commitments (and MFN exemptions)	
<i>Dispute settlement</i>	<b>DISPUTE SETTLEMENT</b>		
<i>Transparency</i>	<b>TRADE POLICY REVIEWS</b>		

## Uruguay Round: riduzione dei dazi

- I dazi medi sui prodotti industriali praticati dai paesi sviluppati dal 1995 al 2000 sono scesi dal 6,3% al 3,8% (-40%)
- I dazi sull'import dei paesi sviluppati superiori al 15% sono scesi dal 7% al 5% del totale
- La quota di import dai paesi LDC soggetta a dazi superiori al 15% è scesa dal 9% al 5%
- il 99% dei dazi nei paesi avanzati e il 73% (dal 21%) è "binding"
  - ▶ Binding: impegno a non superare i valori stabiliti

# Uruguay Round: l'agricoltura

- Le misure non tariffarie (quote) devono essere trasformate in dazi meno “distorsivi”
- I paesi LCD sono esentati dal ridurre sussidi e dazi nella stessa misura dei paesi sviluppati

	Developed countries 6 years: 1995-2000	Developing countries 10 years: 1995-2004
<b>Tariffs</b>		
average cut for all agricultural products	-36%	-24%
minimum cut per product	-15%	-10%
<b>Domestic support</b>		
total AMS cuts for sector (base period: 1986-88)	-20%	-13%
<b>Exports</b>		
value of subsidies	-36%	-24%
subsidized quantities (base period: 1986-90)	-21%	-14%

## Uruguay Round: standard e salute

- L'accordo **SPS** (Sanitary and Phytosanitary Measures Agreement) regola l'ammissibilità di misure a difesa della salute che possono limitare il commercio
- Queste misure non devono essere invocate con il "secondo scopo" di proteggere prodotti nazionali
- Devono essere basate solo su argomentazioni scientifiche "certe" e standard internazionali riconosciuti

## Uruguay Round: standard e salute

- L'accordo **TBT** (Technical Barriers to Trade Agreement) ha lo scopo di assicurare che politiche nazionali di regolazione tecnica, l'imposizione di standard sui prodotti e procedure di certificazione non creino barriere artificiali al commercio
  - ▶ L'adozione di standard internazionali comuni e riconosciuti facilita il commercio



# Uruguay Round: i servizi

- GATS (General Agreement on Trade in Services)
  - ▶ Copre tutti i servizi con eccezioni temporanee.  
Es: i servizi pubblici
  - ▶ Viene applicato il principio della “Nazione più favorita” (MFN)
  - ▶ Singoli paesi possono impegnarsi ufficialmente (Commitment) a garantire l’accesso ai propri mercati e garantire ugual trattamento alle imprese nazionali ed estere (National Treatment)
  - ▶ Vengono definiti gli impegni e le limitazioni di ciascun paese

# Uruguay Round: la proprietà intellettuale

- Accordi **TRIPS** (Agreements on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights)
- I paesi aderenti al WTO devono garantire dei livelli minimi di protezione alla proprietà intellettuale
  - ▶ La durata dei brevetti viene estesa a 20 anni
  - ▶ Il Copyright dura 50 anni
  - ▶ Il design industriale deve essere protetto per almeno 10 anni
- I paesi sviluppati hanno avuto 1 anno per adeguarsi
- I paesi LDC da 5 a 10 anni. (2016 per i farmaci)

## **Chi ha guadagnato dall'Uruguay Round?**

- Gran parte dei guadagni è andato ai paesi sviluppati e ad un piccolo gruppo di paesi NI e LDC esportatori
- I 48 paesi meno sviluppati hanno perso circa 600 milioni i dollari (es: paesi sub-sahariani)
- Accordi che dovevano favorire i LDC non hanno prodotto i risultati sperati
  - Accordo sul Tessile (ATC) ha ritardato la liberalizzazione del mercato
  - Eliminazione delle quote in agricoltura
  - Costi di implementazione degli accordi sottostimati

## Chi ha guadagnato dall'Uruguay Round?

- L'agenda dell'Uruguay Round si è basata sulle priorità dei paesi sviluppati
- Accordi “asimmetrici”: con l'attuazione degli accordi dell'Uruguay Round il livello medio dei dazi dei paesi OCSE sui prodotti dei paesi LDC è 4 volte quello sui prodotti OCSE
- La protezione del mercato interno è più alta (specie in agricoltura) nei paesi sviluppati
  - ▶ il 4% dell'export LDC è sussidiato
  - ▶ il 6% dell'export dei paesi a medio e alto sviluppo è sussidiato

# Chi ha guadagnato dall'Uruguay Round?

- Protezionismo agricolo nell'OCSE:
  - 1986-1988 circa il 51% della produzione agricola
  - 2003 circa il 48 % della produzione agricola
- Nei paesi sviluppati il dazio medio sull'import dai paesi LDC è del 3,4% contro lo 0,8% sull'import da altri paesi sviluppati
  - I dazi sull'export agricolo dei paesi LDC salgono con il livello di lavorazione dei prodotti (“escalating tariffs”)

# Chi ha guadagnato dall'Uruguay Round?

Dazi medi su prodotti agricoli grezzi e lavorati

	Canada	Giappone	UE
Prodotti agricoli di base	3	35	15
Prodotti agricoli lavorati	42	65	24

# Chi ha guadagnato dall'Uruguay Round?

- Problemi con gli accordi TRIPS:
  - ▶ Bio-pirateria (brevettazione del Riso Basmati e di piante medicinali “tradizionali”)
  - ▶ Costo e produzione di medicinali “salva vita” nei paesi LDC (caso Sud Africa e AIDS)
  - ▶ Ostacoli il commercio di farmaci a basso costo tra paesi LDC (opposizione USA e accordo del 2003)
- La possibilità di usare politiche industriali per lo sviluppo è stata fortemente limitata dei paesi LDC
- I paesi sviluppati continuano ad usare barriere non tariffarie verso i prodotti dei paesi LDC

# Chi ha guadagnato dall'Uruguay Round?

- Le liberalizzazioni nei servizi finanziari hanno favorito i paesi sviluppati
  - La liberalizzazione dei servizi finanziari ha spesso indebolito le banche dei paesi LDC e ridotto i finanziamenti alle imprese locali
- Poca attenzione data al commercio in servizi ad alta intensità di lavoro tipici dei paesi LDC (trasporto marittimo, costruzioni)



# Il Doha Round

- Conferenza Ministeriale a Doha del Novembre 2001
- Impegno internazionale a rivedere gli accordi sul commercio internazionale per favorire lo sviluppo
- Temi principali di discussione:
  1. Accesso ai mercati
  2. Politiche di sostegno alla produzione nazionale
  3. Sussidi all'export
- Poco è però stato fatto in favore dei paesi LDC
  - ▶ Usa e UE non hanno aperto i loro mercati agricoli

# “Singapore Issues” e l’opposizione dei paesi LDC

- Nel Meeting Ministeriale del 1996 a Singapore furono formati dei gruppi di lavoro su:
  1. Investimenti e commercio
  2. Politiche competitive
  3. Trasparenza nelle commesse pubbliche

# “Singapore Issues” e l’opposizione dei paesi LDC

- Nel 2003 77 LDC (metà dei membri WTO) dichiarò la propria opposizione a includere questi temi nell’agenda del Doha Round
  - ▶ Benefici da tali accordi multilaterali sono ritenuti molto inferiori ai costi di attuazione
  - ▶ Timori di ulteriori limitazioni della sovranità nazionale
- ▶ Fallimento del Meeting di Cancun
  - ▶ Richiesta del G20 (Sud Africa, Brasile, India, Cina...) di maggior apertura dei mercati e riduzione dei sussidi nei paesi sviluppati

# Principi di base per un “Development Round

- Deve essere valutato l’impatto sullo sviluppo di ogni accordo
  - Gli accordi con impatto “negativo” devono essere esclusi dalle trattative
- Gli accordi devono essere “equi”
- Si deve giungere ad ogni accordo in mondo “equo” e trasparente
- L’agenda deve essere limitata agli argomenti strettamente correlati al commercio e utili per lo sviluppo

# Equità degli accordi

- Gli effetti redistributivi tra nazioni e sullo sviluppo devono essere presi in considerazione
  - problema delle pressioni “politiche” sui paesi meno sviluppati
  - Problema dell’applicazione “uniforme” di accordi a paesi con situazioni molto differenziate
  - “asimmetria” nell’efficacia delle sanzioni tra paesi sviluppati e paesi poveri
  - Le riforme del commercio dovrebbero essere “progressive”: I maggiori benefici ai paesi più poveri
  - “Equità” di trattamento tra imprese nazionali ed estere

# Valutare gli effetti degli accordi commerciali sullo sviluppo

- Le informazioni sui possibili effetti devono essere pubbliche. Es: effetti della riduzione dei sussidi agricoli
- Analisi basate su modelli di “equilibrio generale” sono sensibili alle assunzioni (neo-classiche): staticità, non incorporano i costi di transizione, pieno impiego, assenza di incertezza

# Trattative “eque”

- Trasparenza nelle negoziazioni
  - Problema della “Green Room”
- Il sistema di soluzione delle dispute commerciali del WTO è troppo costoso e gravoso per i paesi poveri
  - Eccetto la Nigeria (caso tartarughe gamberi con gli Usa) e gli ACP (caso banane Usa-UE) nessun paese africano o LDC ha avviato cause presso il WTO
  - Asimmetria del meccanismo di sanzioni finali
  - Gli ultimi accordi del WTO sono entrati nell’area della sovranità nazionale senza chiare giustificazioni e senza identificare la distribuzione dei costi e dei benefici

# Trattamento “differenziato” per i paesi LDC

- Il WTO riconosce ai paesi LDC (32 dei 50 più poveri) un trattamento “speciale e differenziato” (SDT)
  - I paesi sviluppati possono trattare i paesi LDC meglio di altri membri WTO
- Critiche: si viene meno al principio della reciprocità e si ripropongono inefficienti politiche protezionistiche
  - Conviene “liberalizzare” (Washington Consensus)
- A favore: esperienza delle “Tigri Asiatiche”, le liberalizzazioni non sono ottimali per i paesi LDC (fallimenti del mercato)
  - “Apertura” contro “liberalizzazioni”
  - Le liberalizzazioni hanno alti costi per i paesi LDC



# Trattamento “differenziato” per i paesi LDC

- Una proposta: tutti i paesi del WTO dovrebbero aprirsi alle merci dei paesi meno sviluppati di loro
  - Accesso preferenziale ai mercati equamente distribuito tra paesi
  - Liberalizzazioni significative (anche tra paesi LDC dove le barriere sono ancora alte)
  - Gli obblighi verrebbero distribuiti in modo progressivo (maggiori per i paesi più sviluppati)
  - I paesi LDC avrebbero l'opzione di proteggere temporaneamente le loro industrie dall'import dei paesi più avanzati
  - Trasformerebbe le preferenze discrezionali (es: iniziativa EBA – Everything but Arms dell'UE) in ben definite obbligazioni dentro il WTO

# Priorità per un “Development Round”

- I membri del WTO dovrebbero impegnarsi ad garantire libero accesso ai prodotti dei paesi più piccoli e meno sviluppati
- I paesi sviluppati dovrebbero impegnarsi ad eliminare i sussidi agricoli
- I paesi sviluppati non dovrebbero limitare l’accesso ai loro mercati con regole tecniche o di origine dei prodotti
  - I settori in declino nei paesi sviluppati sono quelli in ascesa nei LDC, di qui le pressioni protezionistiche contro i paesi LDC

# Priorità per un “Development Round”

- Riduzione della barriere in agricoltura
- Riduzione delle barriere nei settori manifatturieri “labour intensive” (tessile e alimentare)
- Riduzione delle barriere nei servizi a bassa qualifica del lavoro (trasporti marittimi e costruzioni)
- Migliorare la mobilità del lavoro non qualificato (permessi di lavoro temporanei)

## Problemi con l'apertura dei mercati: agricoltura

- I paesi LDC avrebbero guadagni ma anche perdite dalla riduzione dei sussidi nei paesi sviluppati
  - Avvantaggiati i produttori locali (piccoli e poveri)
  - Aumento del prezzo del cibo importato (cereali) e danni alla popolazione urbana povera
- Il WTO dovrebbe liberalizzare il commercio in prodotti agricoli con forte impatto positivo sui produttori e limitato impatto negativo sui consumatori nei paesi LDC (es: sussidi USA ai produttori di cotone)

# Problemi con l'apertura dei mercati: agricoltura

- **Proposte:**

- Riduzione significativa dei sussidi e dei dazi nei paesi sviluppati (nelle produzioni tipiche dei paesi LDC)
- Riduzione graduale dei sussidi alle coltivazioni più sensibili al prezzo e rilevanti per il consumo nei paesi LDC
  - Usare i risparmi nei paesi avanzati per sostenere l'aggiustamento nei paesi LDC
- Spostare le politiche dal sostegno al prezzo verso forme alternative (es: sostegno al reddito dei produttori nei paesi sviluppati)

## Problemi con l'apertura dei mercati: industria

- Dazi tuttora alti in molti beni esportati dai paesi LDC
  - Es: import Usa nel settore tessile ed alimentare è il 6,5% del totale ma genera oltre 20 milioni di \$ di entrate doganali
  - Eliminare la “tariff escalation” nei paesi sviluppati
- Ridurre i dazi nel commercio tra paesi LDC (12,8% medio)
  - I paesi LDC guadagnerebbero oltre 31 milioni di \$

## Problemi con l'apertura dei mercati: barriere non tariffarie (NTB)

- Quattro categorie di barriere non tariffarie:
  - Tasse anti-dumping
  - Dazi ritorsivi
  - Misure di salvaguardia  
(es: restrizioni sul tessile cinese nella UE)
  - Restrizioni sanitarie
- L'uso di queste misure è molto aumentato sia nei paesi sviluppati che LDC
  - In molti casi queste misure sono state prese in violazione delle regole WTO

## Problemi con l'apertura dei mercati: barriere non tariffarie (NTB)

- Come regolare l'uso delle barriere non tariffarie:
  - Usare il principio del “trattamento nazionale”:  
stesso ambito legislativo per le imprese nazionali ed estere
  - Creare un “tribunale” internazionale per valutare i casi (terziarietà del giudizio)
  - Le norme giuridiche dovrebbero essere conformi ad accettati principi economici (es: dumping va giudicato in relazione al costo marginale e non medio di produzione)



# Il problema dei costi di aggiustamento agli accordi WTO

- L'apertura dei mercati può avere alti costi nei paesi LDC:
  - Sono necessari ingenti investimenti per poter approfittare delle opportunità create dalle liberalizzazioni commerciali
  - Vi sono significativi effetti redistributivi interni tra i fattori della produzione
  - La liberalizzazione riduce le entrate fiscali
    - Riduzione della spesa pubblica o aumento compensativo di altre tasse con effetti distorsivi

# Il problema dei costi di aggiustamento agli accordi WTO

- I paesi LDC soffrono di più di questi costi:
  - Sono più vulnerabili a shock politici per la minor diversificazione produttiva
  - Devono attuare i più grandi cambiamenti per mettersi in regola con le norme internazionali
  - La struttura del commercio mondiale è più distorta a sfavore dei prodotti di questi paesi
  - I Paesi LDC hanno la popolazione più povera e i più deboli mercati creditizi

# Minimizzare i costi di aggiustamento per i paesi LDC

- Realizzare adeguate reti di sicurezza sociale
  - Sussidi di disoccupazione
- Aiutare la riconversione delle imprese danneggiate dalle liberalizzazioni
  - Problema dei vincoli creditizi nei paesi LDC
- I paesi LDC hanno bisogno di assistenza tecnica
- Politiche di “compensazione” nei paesi LDC sono essenziali per creare consenso alle liberalizzazioni commerciali