

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 negoziati 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

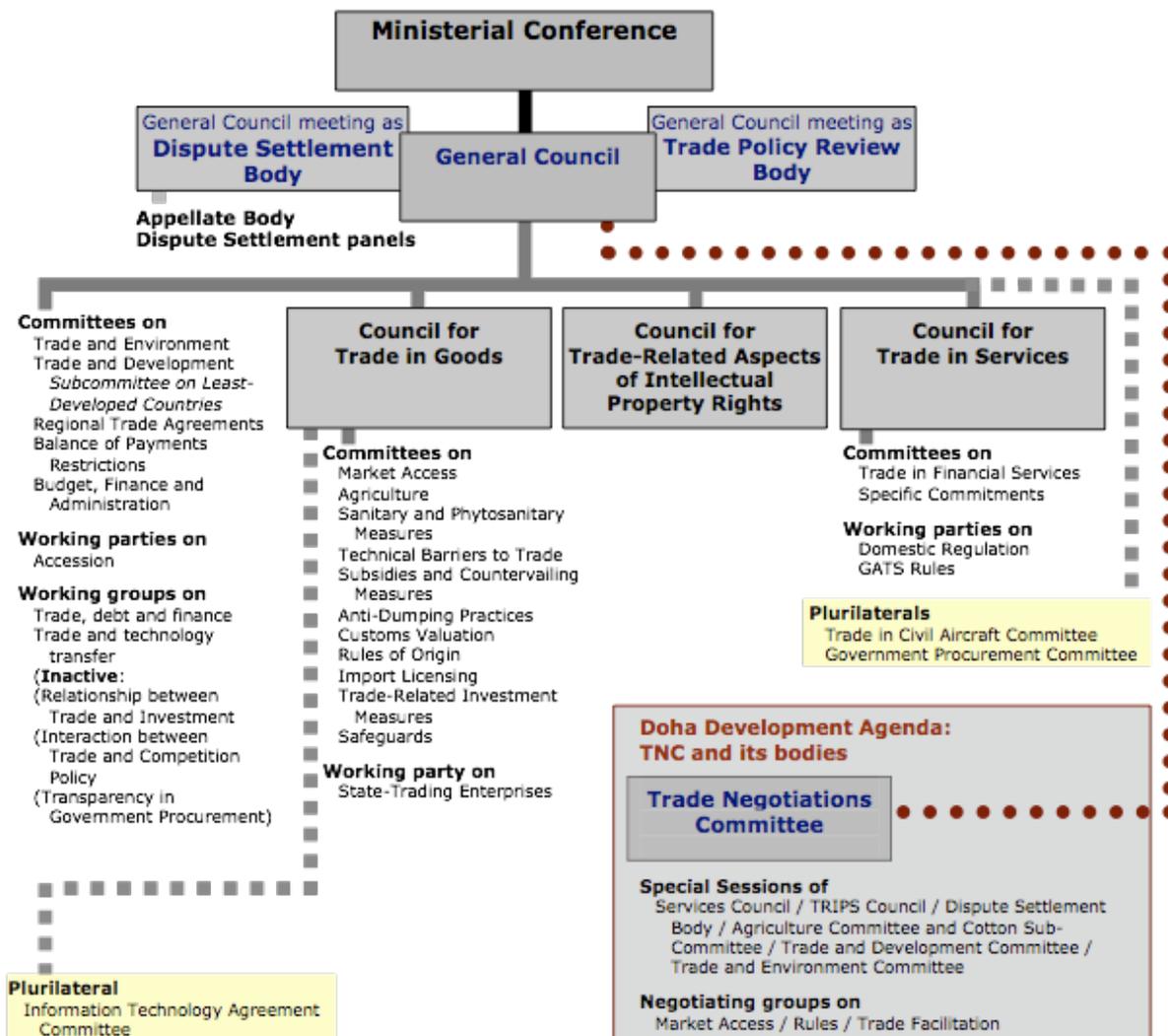
- Caratteristiche dell'Uruguay Round:
 - ▶ estensione delle trattative ai servizi
 - ▶ aree della politica nazionale “correlate al commercio” (trade related)
- Risultati dell'Uruguay round:
 - ▶ nascita del WTO
 - ▶ accordi TRIPS (proprietà intellettuale)
 - ▶ accordi TRIMS (misure sull'investimento)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



Key

- Reporting to General Council (or a subsidiary)
- - - Reporting to Dispute Settlement Body
- ■ ■ ■ ■ Plurilateral committees inform the General Council or Goods Council of their activities, although these agreements are not signed by all WTO members
- ● ● ● ● Trade Negotiations Committee reports to General Council

The General Council also meets as the Trade Policy Review Body and Dispute Settlement Body

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>	AGREEMENT ESTABLISHING WTO		
	Goods	Services	Intellectual property
<i>Basic principles</i>	GATT	GATS	TRIPS
<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>	DISPUTE SETTLEMENT		
<i>Transparency</i>	TRADE POLICY REVIEWS		

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
Tariffs		
average cut for all agricultural products	-36%	-24%
minimum cut per product	-15%	-10%
Domestic support		
total AMS cuts for sector (base period: 1986-88)	-20%	-13%
Exports		
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 di 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

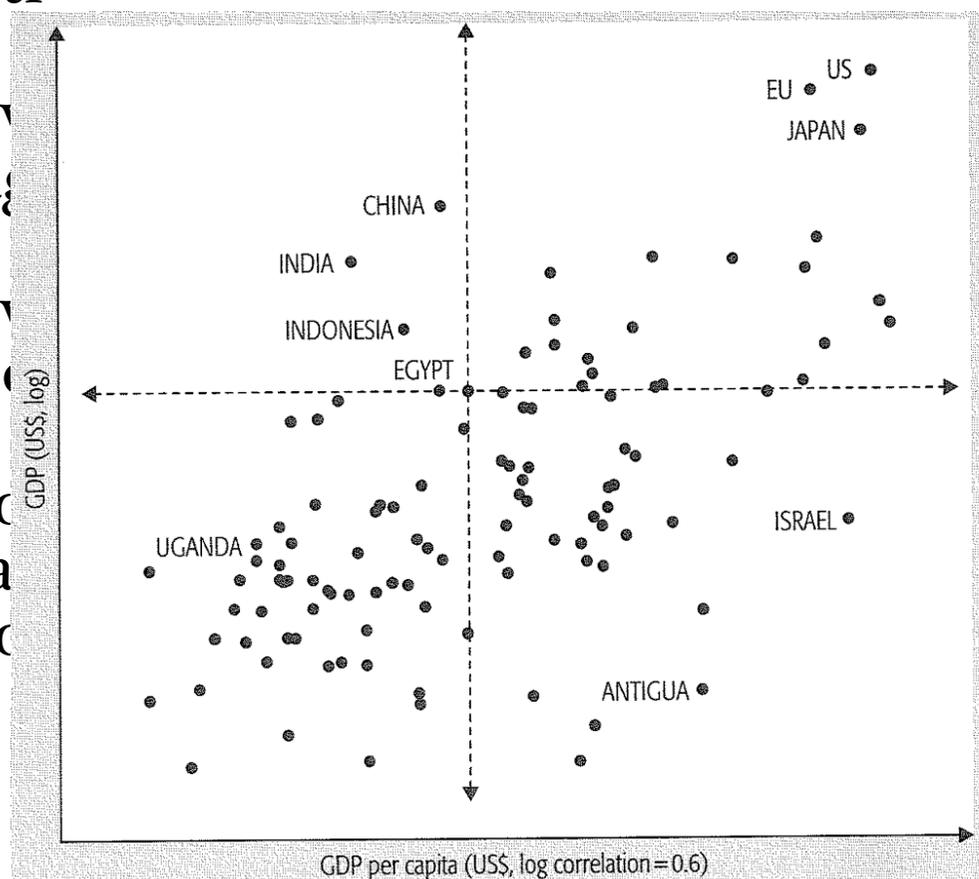
Priorità per un “Development Round”

- I membri del WTO dovrebbero impegnarsi ad garantire libero accesso ai prodotti dei paesi più piccoli e meno sviluppati

- I paesi sviluppati dovrebbero eliminare i sussidi agricoli

- I paesi sviluppati dovrebbero garantire l'accesso ai loro mercati

- I settori agricoli dovrebbero essere aperti contro



eliminare i

accesso ai loro
prodotti

no quelli in
ionistiche

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

Il problema dei costi di aggiustamento agli accordi WTO

Table 13.2. Welfare effects from the replacement of GSP with MFN tariffs (GCE results, US \$m)

	Allocation component	Terms-of-Trade component	Total	% change
Asian NICs	-405	-1,950	-2,317	-0.23
China	-360	-1,613	-1,855	-0.15
South Asia	-327	-594	-964	-0.19
Western Europe	-722	4,634	3,719	0.05
North America	85	1,866	2,252	0.02
Transition economies	-317	-941	-1,297	-0.17
Sub-Saharan Africa	-173	-512	-701	-0.22
Oceania	1	-22	-11	-0.003
North Africa and Middle East	-474	-1,315	-1,816	-0.23
Latin America	-226	-789	-1,043	-0.05
Japan	-246	1,466	1,189	0.033
Rest of world	-107	-256	-446	-0.17
Total	-3,275	-27	-3,293	

Source: Laird, Safadi, and Turrini (2002: table 5).

Il problema dei costi di aggiustamento agli accordi WTO

Table 13.2. Welfare effects from the replacement of GSP with MFN tariffs (GCE results, US \$m)

	Allocation component	Terms-of-Trade component	Total	% change
Asian NICs	-405	-1,950	-2,317	-0.23
China	-360	-1,613	-1,855	-0.15
South Asia	-327	-594	-964	-0.19
Western Europe	-722	4,634	3,719	0.05
North America	85	1,866	2,252	0.02
Transition economies	-317	-941	-1,297	-0.17
Sub-Saharan Africa	-173	-512	-701	-0.22
Oceania	1	-22	-11	-0.003
North Africa and Middle East	-474	-1,315	-1,816	-0.23
Latin America	-226	-789	-1,043	-0.05
Japan	-246	1,466	1,189	0.033
Rest of world	-107	-256	-446	-0.17
Total	-3,275	-27	-3,293	

Source: Laird, Safadi, and Turrini (2002: table 5).

Il problema dei costi di aggiustamento agli accordi WTO

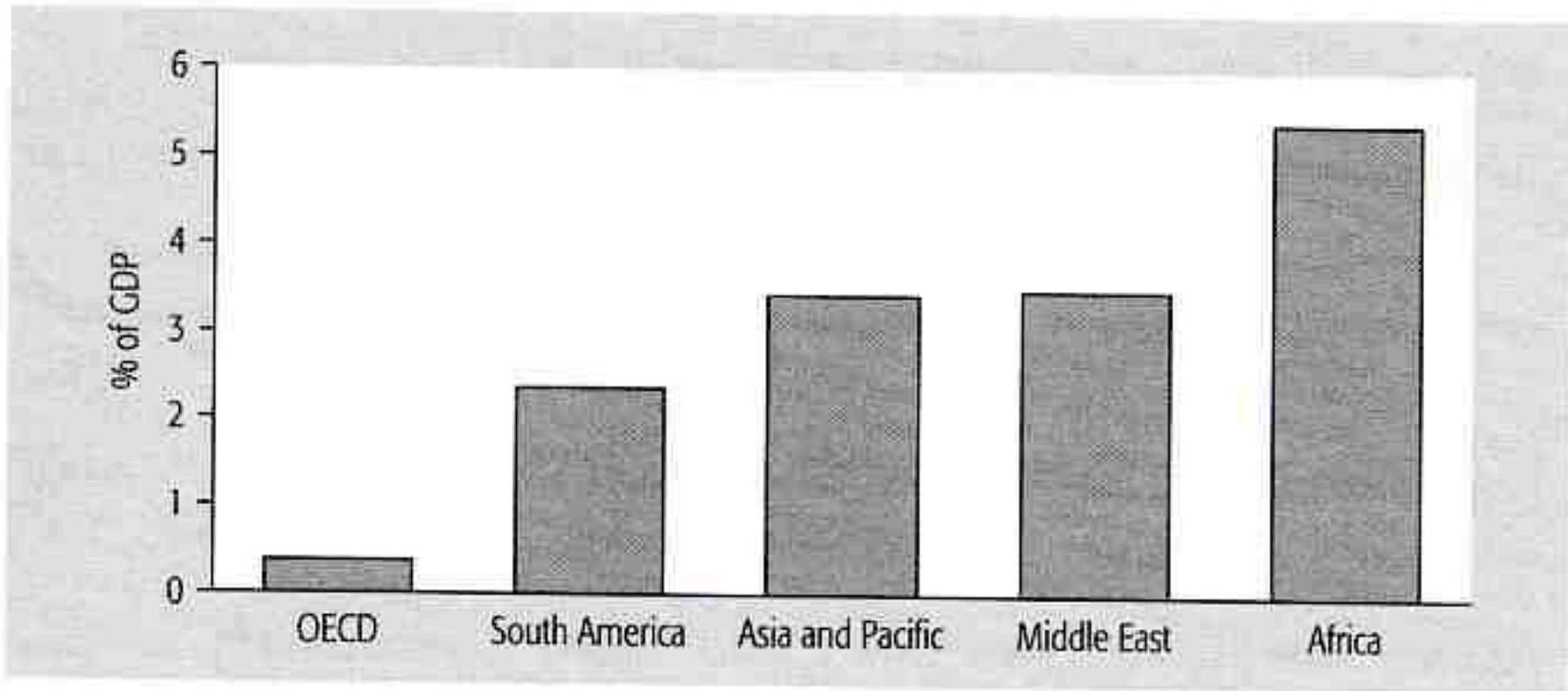


Figure 13.2. **Average tariff revenue, 1995 (% of GDP)**

Source: Ebrill, Stotsky, and Gropp (1999).

Il problema dei costi di aggiustamento agli accordi WTO

Table 13.8. Summary of effect of trade liberalization on revenue

Trade reform	Expected revenue effect
Replace NTBs with tariffs	Positive
Eliminate tariff exemptions	Positive
Eliminate trade-related subsidies	Positive
Reduce tariff dispersion	Ambiguous/Positive
Eliminate state trading monopolies	Ambiguous/Positive
Reduce high average tariffs	Ambiguous
Lower maximum tariff	Ambiguous
Eliminate export taxes	Ambiguous/Negative
Reduce moderate or low average tariffs	Negative

Source: Sharer *et al.* (1998).

Il problema dei costi di aggiustamento agli accordi WTO

Table 13.10. Effect of global trade liberalization on poverty in Indonesia (% change in headcount across social strata grouped by primary income source)

Short-run effects of		Primary income source					
		Agriculture	Non-agriculture	Labor	Transfer	Diverse	Total
Own-country liberalization	of agricultural goods	1.3	-0.9	-0.7	-0.3	0.3	0.5
	of non-agricultural goods	1.7	0.7	-0.4	0.3	10.9	1.1
Liberalization by DC's	of agricultural goods	-4.1	3.5	2.9	1.6	-0.7	-1.1
	of non-agricultural goods	0.1	-1.5	-2.4	-1.0	-0.8	-0.7
Liberalization by LDC's	of agricultural goods	-1.7	0.4	0.3	0.0	-0.7	-0.8
	of non-agricultural goods	-0.1	-0.3	-1.3	-0.4	-0.4	-0.3
Total short-run change in poverty		-2.8	1.8	-1.6	-0.2	-1.4	-1.5
Long-run change in poverty		-0.9	-1.1	-1.5	-0.3	-1.2	-1.1

Source: Hertel, Ivanic, Preckel *et al.* (2003a: table 6).

Il problema dei costi di aggiustamento agli accordi WTO

Table 13.11. Effect of global trade liberalization on poverty for 14 developing countries (% change in number of poor, relative to total population)

Country	Primary income source					Total
	Agriculture	Non-agriculture	Labor	Transfers	Diverse	
Bangladesh	-0.4	-0.4	0.1	-0.1	-0.1	-0.1
Brazil	-11.4	2.9	1.2	0.1	-2.2	-2.4
Chile	-25.0	3.4	2.3	0.7	-2.4	-3.9
Colombia	-8.9	0.5	1.0	-0.1	-2.1	-2.2
Indonesia	-2.8	1.8	-1.6	0.2	-1.4	-1.5
Malawi	-2.6	0.4	-0.7	-0.2	-2.5	-2.0
Mexico	2.5	-0.8	-0.7	-0.2	0.2	-0.2
Peru	2.2	1.1	3.9	0.6	1.8	1.4
Philippines	-5.2	1.1	-0.9	0.0	-3.0	-3.1
Thailand	-0.2	13.6	8.8	6.9	4.9	5.7
Uganda	-0.2	-0.8	-0.7	-0.2	-0.5	-0.5
Venezuela	-9.1	0.6	0.8	0.1	0.5	0.3
Vietnam	10.9	-16.0	-11.1	-3.8	-6.1	-5.6
Zambia	0.0	-0.1	0.2	0.0	-0.1	0.0

Source: Hertel, Ivanic, Preckel *et al.* (2003b: table 8).

Minimizzare i costi di aggiustamento per i paesi LDC

- Realizzare adeguate reti di sicurezza sociale
 - Sussidi di disoccupazione

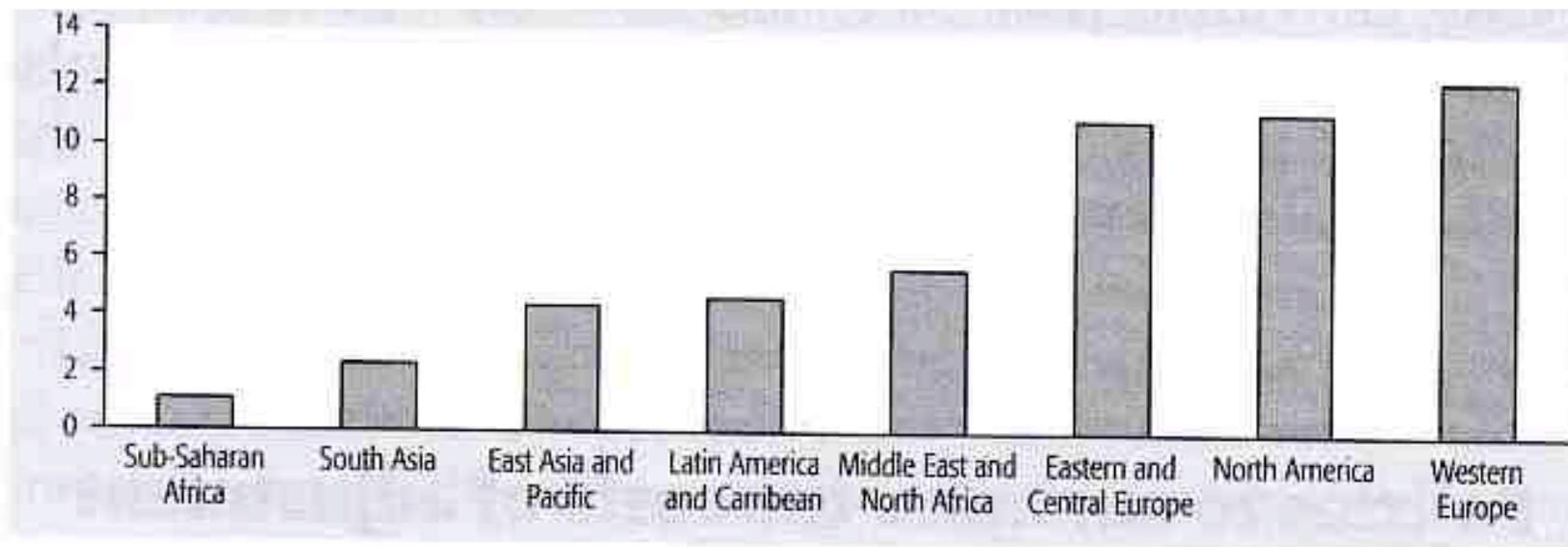


Figure 13.6. Expenditure on social security and welfare (% of GDP)

Source: Besley, Burgess, and Rasul (2001).

ali