



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M. FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

L'EVOLUZIONE DEL GATT E IL RELATIVO IMPATTO SUL
COMMERCIO INTERNAZIONALE

RELATORE:

CH.MO PROF. CAINELLI GIULIO

LAUREANDO: ENRICO CANDINI

MATRICOLA N. 2001109

ANNO ACCADEMICO 2022 – 2023

Dichiaro di aver preso visione del “Regolamento antiplagio” approvato dal Consiglio del Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali e, consapevole delle conseguenze derivanti da dichiarazioni mendaci, dichiaro che il presente lavoro non è già stato sottoposto, in tutto o in parte, per il conseguimento di un titolo accademico in altre Università italiane o straniere. Dichiaro inoltre che tutte le fonti utilizzate per la realizzazione del presente lavoro, inclusi i materiali digitali, sono state correttamente citate nel corpo del testo e nella sezione ‘Riferimenti bibliografici’.

I hereby declare that I have read and understood the “Anti-plagiarism rules and regulations” approved by the Council of the Department of Economics and Management and I am aware of the consequences of making false statements. I declare that this piece of work has not been previously submitted – either fully or partially – for fulfilling the requirements of an academic degree, whether in Italy or abroad. Furthermore, I declare that the references used for this work – including the digital materials – have been appropriately cited and acknowledged in the text and in the section ‘References’.

Firma (signature)

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Enrico Cardina". The signature is written in a cursive style with a long horizontal stroke at the end.

Sommario

INTRODUZIONE	2
CAPITOLO 1	3
UNA PANORAMICA SUL GATT/WTO	3
1.1 DAI TRATTATI ANGLO-AMERICANI A GINEVRA 1947	3
1.2 I PRINCIPI FONDANTI DEL GATT	6
1.3 LA STRUTTURA DEL GATT	7
1.4 GLI 8 ROUND	8
1.5 URUGUAY ROUND	9
1.6 INTRODUZIONE AL WTO	10
CAPITOLO 2	14
L'EFFETTO DEL GATT/WTO SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE	14
2.1 IL MODELLO GRAVITAZIONALE PER IL COMMERCIO	14
2.2 GLI STUDI DI ROSE	15
2.2.1 IL GATT/WTO AUMENTA VERAMENTE IL COMMERCIO?	15
2.2.2 I PAESI MEMBRI HANNO POLITICHE COMMERCIALI PIU' LIBERALI?	17
2.2.3 IL GATT/WTO RENDE IL COMMERCIO PIU' STABILE E PREVEDIBILE?	18
2.2.4 QUALE ISTITUZIONE INCREMENTA REALMENTE I FLUSSI COMMERCIALI?	19
CAPITOLO 3	23
LE RISPOSTE A ROSE	23
3.1 LE ASIMMETRIE INDIVIDUATE DA SUBRAMANIAN E WEI	23
3.2 I MEMBRI DE FACTO	26
3.3 MARGINE INTENSIVO E MARGINE ESTENSIVO	28
CONCLUSIONE	31
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI	32

INTRODUZIONE

Nel 1947 a Ginevra si riunirono 23 Paesi del mondo per discutere della creazione di un accordo che avrebbe cambiato i rapporti commerciali tra i Paesi.

Questo accordo si chiamava GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) e aveva come scopo principale quello di ridurre i dazi commerciali e facilitare lo scambio di merci tra i Paesi aderenti. Quello che inizialmente doveva essere un semplice accordo per la creazione di un'organizzazione internazionale per il commercio, durante gli anni è passato attraverso 8 negoziati ed ha assunto sempre più la forma di un'organizzazione con un suo statuto e i suoi organi di potere, per diventare nel 1994, dopo quasi cinquant'anni di servizio, il WTO, organizzazione che oggi regola il commercio globale di oltre 164 Paesi e il 97% dello scambio mondiale di beni e servizi.

Le critiche però non sono mai mancate, e diversi studi, a partire da quelli di Rose, si sono chiesti se veramente il sistema GATT/WTO abbia raggiunto gli obiettivi dichiarati con successo.

È proprio su questi temi che si concentra questa tesi:

nel primo capitolo sarà fatto un riassunto di quella che è stata la storia della creazione del GATT dalla crisi economica del 1929 all'entrata in vigore dell'accordo il 1° gennaio 1948. Verranno analizzati i principi su cui si basa, la sua struttura, i diversi incontri di negoziato che hanno portato all'allargamento dell'accordo e a una riduzione dei dazi doganali, la sua trasformazione in WTO e i nuovi obiettivi dell'organizzazione.

Nel secondo capitolo, invece, sono stati raccolti quelli che sono considerati i lavori più critici sui risultati dell'operato dell'organizzazione, scritti da Andrew K. Rose tra il 2004 e il 2007.

Nel terzo e ultimo capitolo, invece, verranno analizzate le risposte che diversi economisti hanno dato a Rose, trovando risultati che alcune volte concordano con quelli di quest'ultimo, ed altre invece sono discordanti sia nei confronti di Rose, ma anche tra di loro.

CAPITOLO 1

UNA PANORAMICA SUL GATT/WTO

1.1 DAI TRATTATI ANGLO-AMERICANI A GINEVRA 1947

Per capire come si è arrivati al General Agreement on Tariffs and Trade, nel 1947, dopo la conferenza di Ginevra, bisogna partire dagli anni compresi tra la prima e la Seconda guerra Mondiale.

Lo scoppio della Prima Guerra Mondiale interruppe un periodo di stabilità e crescita caratterizzato da dazi moderati e un commercio internazionale in relativa crescita, supportato da un sistema monetario internazionale ben funzionante, il sistema aureo¹. Durante tutti gli anni '20 ci fu un graduale ritorno al commercio, ma i dazi rimasero sempre più alti dei livelli pre-guerra e molti Paesi europei tornarono al sistema aureo molto tardi². Per cercare di riportare l'economia mondiale ai livelli precedenti la guerra la Società delle Nazioni organizzò La Conferenza Economica Mondiale, limitandosi però a una discussione sui sistemi doganali, il principio della nazione favorita e simili.

La Grande depressione del '29, però, rallentò e penalizzò ulteriormente il commercio internazionale. Molti Paesi adottarono politiche economiche del tipo "beggar-thy-neighbor"³ caratterizzate da un aumento di tasse e dazi doganali, per cercare di isolare la propria economia dalla crisi mondiale. Questo sistema si rivelò controproducente; infatti, le importazioni di un paese sono le esportazioni di un altro e viceversa, e ciò portò a un crollo del commercio internazionale e all'aggravamento della crisi mondiale⁴.

A seguito della vittoria di Franklin Delano Roosevelt e del Partito Democratico alle elezioni presidenziali del 1932, gli Stati Uniti decisero di intraprendere nuove politiche economiche - il cosiddetto "New Deal" - e commerciali, per ridurre la crisi attraverso un abbassamento generale dei dazi. La riduzione, però, se applicata unilateralmente non avrebbe avuto nessuno effetto e la nuova amministrazione cercò di negoziare accordi commerciali bilaterali, per ridurre i dazi insieme ad altri Paesi.

Con lo scoppio della Seconda Guerra Mondiale, il Congresso approvò il Lend-Lease Act⁵ per fornire aiuti militari ed economici inizialmente al Regno Unito e successivamente anche agli altri alleati (principalmente Unione Sovietica, Francia e Cina). Questo trattato fu il primo passo verso i trattati

¹ Sistema di monometallismo aureo, per cui la circolazione è composta di monete d'oro e di biglietti di banca pienamente convertibili in monete d'oro e viceversa (Treccani)

² Germania 1924, Gran Bretagna 1925, Francia 1928

³ Letteralmente "impoverisci il tuo vicino"

⁴ Oltre che all'affermarsi di nuove ideologie politiche come fascismo e nazismo

⁵ Espediente Legislativo con lo scopo di soccorrere gli alleati mantenendo la propria neutralità

Anglo-Americani per la creazione di un'organizzazione mondiale per il commercio. Gli Stati Uniti, infatti, in cambio del supporto economico e bellico fornito durante la guerra, chiesero al Regno Unito la partecipazione a nuove politiche economiche. Il Capo del Dipartimento di Stato Americano, Cordell Hull, come riportato nell'articolo VII del progetto, chiese al rappresentante del Tesoro del Regno Unito, John Maynard Keynes, di eliminare la cosiddetta Imperial Preference⁶ a favore di una politica economica più liberale e orientata verso il libero scambio internazionale.

I trattati tra USA e Regno Unito sul commercio internazionale e i dazi da applicare andarono a rilento e durarono per tutto il periodo della guerra. Il Dipartimento di Stato statunitense e le altre agenzie governative americane avevano come punti fondamentali del loro progetto il principio di non discriminazione⁷ nel commercio internazionale e volevano garantire un ruolo fondamentale alle imprese private. Keynes e il Tesoro del Regno Unito avevano invece una visione molto diversa. Preoccupati per la possibile crisi che ci sarebbe stata dopo la guerra, avevano in programma una pianificazione economica per garantire la piena occupazione, attraverso anche controlli governativi sul commercio. Inoltre, il primo ministro Britannico Winston Churchill, nonostante fosse da sempre a favore di una politica commerciale più liberale e contrario al principio dell'Imperial Preference, era obbligato a mediare tra le due principali fazioni che erano presenti all'interno del governo di coalizione che si era andato a formare con lo scoppio della Seconda Guerra Mondiale. Da una parte il Partito Conservatore, grande sostenitore dell'Imperial Preference, e dall'altra, invece, il Partito Laburista, antiimperialista e a sostegno di politiche economiche più liberali. Il Regno Unito doveva poi gestire le diverse richieste dei Domini. Il Canada da una parte rischiava di non riuscire a commerciare con gli Stati Uniti a causa del protezionismo e delle tariffe doganali troppo elevate continuando ad aderire alla politica dell'Imperial Preference, e dall'altra poteva chiudere accordi commerciali con gli USA, ma perdere i vantaggi commerciali derivanti dal far parte dell'Impero. Australia, Nuova Zelanda, Sud Africa e India erano favorevoli a un approccio più protezionistico.

Per quanto riguarda le tariffe, gli USA proponevano un approccio bilaterale, per ridurre i dazi prodotto per prodotto, come previsto dall'RTAA⁸, mentre il Regno Unito proponeva un approccio multilaterale e trasversale.

⁶ Politica doganale preferenziale per le merci dei Paesi del Commonwealth Britannico concessa o dalla Gran Bretagna su base di reciprocità. [...] consentì poi l'incremento del volume degli scambi tra la Gran Bretagna e le sue ex colonie (Treccani)

⁷ Vedi paragrafo "i principi del GATT"

⁸ Il presidente Franklin Roosevelt firmò il Reciprocal Tariff Act, più comunemente conosciuto come Reciprocal Trade Agreement Act (RTAA), il 12 giugno 1934. Fu un emendamento al Tariff Act del 1930. La nuova legge conferiva al FDR "l'autorità per regolare le tariffe [e] il potere di negoziare accordi commerciali bilaterali senza ricevere preventiva approvazione congressuale" (The living New Deal)

Tra l'1 e il 24 luglio del 1944 si svolse negli Stati Uniti, nello stato del New Hampshire, la Conferenza Monetaria e Finanziaria delle Nazioni Unite, alla quale parteciparono 44 nazioni alleate. Al termine delle discussioni, furono sottoscritti gli Accordi di Bretton Woods, che diedero vita a due nuove istituzioni: il Fondo Monetario Internazionale (FMI) e la Banca Mondiale, mentre non si riuscì a giungere all'accordo per la creazione di un'organizzazione mondiale per il commercio.

Nel 1946, venne convocata a Londra una conferenza per la creazione di un'organizzazione mondiale per il commercio (ITO), e tra il 1947 e il 1948 fu negoziato da 56 Paesi a Cuba il documento fondativo dell'ITO, la cosiddetta "Carta dell'Avana", che fondava l'organizzazione e stabiliva le regole per il commercio internazionale a cui i Paesi partecipanti dovevano sottostare. Nonostante i negoziati si fossero chiusi in modo soddisfacente, non arrivò mai la ratifica da parte del Congresso degli Stati Uniti⁹ né dal Regno Unito che non era ancora pronto ad abbandonare l'Imperial Preference e da altri stati partecipanti.

Nell'ottobre del 1947, nel frattempo, venne concluso a Ginevra dai 23 Paesi partecipanti alla conferenza preparatoria di Londra del 1946, "l'Accordo Generale sulle Tariffe e il Commercio", il GATT. Doveva essere solamente un accordo provvisorio, fino a quando la "Carta dell'Avana", che è alla base dei principi del GATT, soprattutto per quanto riguarda la riduzione dei dazi, non fosse stata approvata dai vari stati contraenti. Il GATT non era un'organizzazione, ma un accordo commerciale, e i partecipanti non erano considerati "membri" ma "parti contraenti" e questo permetteva al Congresso degli Stati Uniti di aggirare le regole del RTAA⁹.

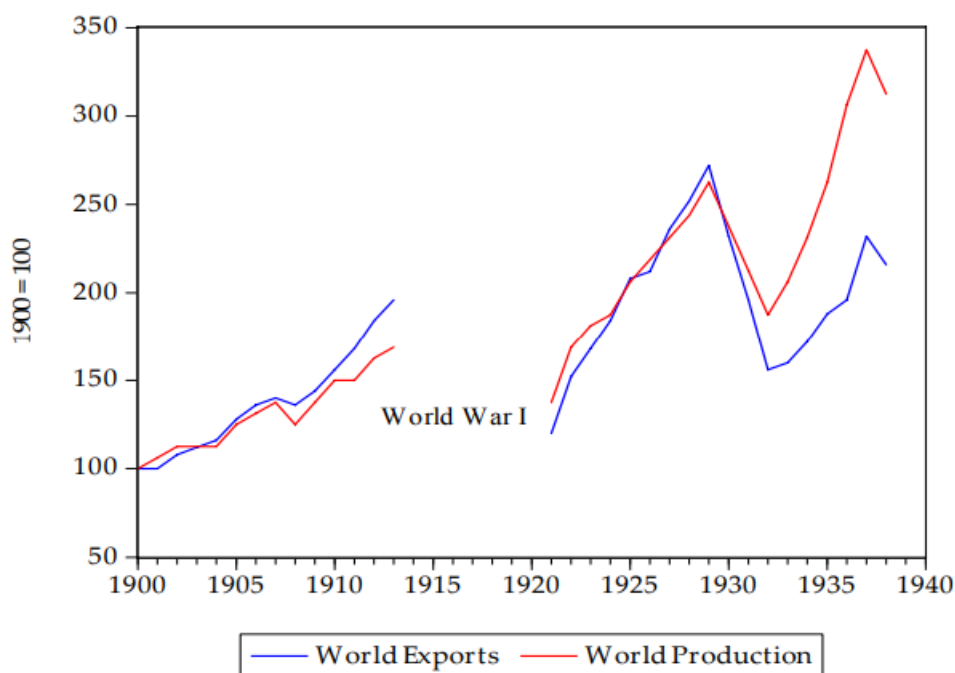


Figura 1 evoluzione della produzione e del commercio globale tra il 1900 e il 1940 fonte: Norbom (1962)

⁹ Sulla base del RTAA il congresso non poteva autorizzare la creazione o l'adesione degli USA a nessuna istituzione per il commercio internazionale

1.2 I PRINCIPI FONDANTI DEL GATT

Il testo del GATT entrò in vigore a partire dal 1° gennaio 1948. Inizialmente si componeva di 35 articoli divisi in 3 parti. La prima parte composta dagli articoli I e II tratta del principio della Nazione più Favorita. Nella seconda parte (art. III-XXIII) vengono definiti gli obblighi e le regole che i diversi Stati contraenti devono applicare in materia di imposte e tasse (art. III), libertà di transito (art. V), antidumping (art. VI) eliminazione di restrizioni quantitative e discriminatorie (art. XI-XIV) eliminazione dei sussidi e intervento statale nel commercio internazionale (art. XVI-XVIII).

Nella terza sezione (art. XXIV-XXXV) vengono regolamentate possibili unioni doganali, le aree di libero scambio e il traffico di frontiera con lo scopo di favorire il commercio (art. XXIV), l'iter burocratico che i Paesi devono seguire durante le negoziazioni (art. XXV-XXVIII) e il futuro rapporto tra il GATT e la Carta dell'Havana (art. XXIX). In un secondo momento (1965-66), venne poi aggiunta una quarta parte (art. XXXVI-XXXVII), riguardante i Paesi in via di sviluppo.

Dal testo del GATT si possono ricavare quelli che sono i principi fondanti dell'accordo.

Il primo e più importante è il principio di non discriminazione che è composto a sua volta da due principi fondamentali:

- La clausola della Nazione più favorita secondo la quale “qualsiasi vantaggio, favore, privilegio o immunità concesso da una parte contraente ad un prodotto originario di un altro paese o ad esso destinato, sarà esteso immediatamente e incondizionatamente, ad ogni prodotto simile originario dei territori di tutte le altre parti contraenti o ad essi destinato” (art. I). Quindi nessun paese può concedere vantaggi commerciali o discriminare un altro paese contraente, senza estendere le stesse condizioni a tutti gli altri Paesi contraenti;
- Il principio del trattamento nazionale secondo il quale “1. Le parti contraenti convengono che le tasse e altre imposizioni interne [...] non dovranno applicarsi ai prodotti importati [...] per proteggere la produzione nazionale; 2. I prodotti del territorio di qualsiasi parte contraente importati nel territorio di una qualsiasi altra parte contraente non saranno soggetti, [...] a tasse o oltre imposizioni interne, [...], superiori a quelle applicate ai prodotti nazionali similari” (art. III), volto ad evitare politiche economiche protezionistiche da parte degli stati.

Altri principi fondanti sono:

- Il principio contro le barriere non tariffarie secondo il quale “nessuna parte contraente istituirà o manterrà divieti o restrizioni diverse da dazi doganali, tasse o altre imposizioni, all'importazione [...], all'esportazione, o alla vendita per l'esportazione di un prodotto destinato al territorio di un'altra parte contraente [...]” (art. XI), che sancisce quindi

l'eliminazione o il divieto di introdurre da parte dei Paesi contraenti restrizioni di tipo quantitativo salvo determinati casi;¹⁰

- Il principio di negoziazione secondo il quale “1. ogni parte contraente esaminerà con benevolenza le rimostranze che qualsiasi altra parte contraente le rivolga riguardo... all'applicazione del presente Accordo. 2. Le parti contraenti potranno... avviare consultazioni con una o più parti contraenti su una questione che non abbia ricevuto una soluzione soddisfacente...” (art.XXII), volto ad assicurare la collaborazione tra le parti contraenti in modo da facilitare il commercio internazionale ed evitare possibili attriti.

È doveroso infine citare il principio di reciprocità, nonostante non ci siano articoli che rimandino direttamente a questo principio o che richiedano di negoziare reciprocamente nel testo originario dell'accordo. Nonostante questo, i negoziati tra Paesi sono sempre stati condotti su base reciproca per quanto riguarda l'esportazione e l'importazione di un prodotto da un paese all'altro. Nel caso in cui un paese contraente, dopo aver raggiunto un accordo con la controparte, avesse deciso di liberarsi dagli impegni presi, la reciprocità sarebbe divenuta una regola formale.

1.3 LA STRUTTURA DEL GATT

L'organo più importante del GATT, l'“Assemblea delle parti Contraenti”, si riuniva a Ginevra in sessione ordinaria con cadenza annuale. Nel momento in cui si votava, ogni membro aveva a disposizione un voto e le decisioni venivano prese attraverso il metodo della maggioranza semplice. Nella prassi, però, le decisioni principali venivano prese ricercando il consenso generale, evitando la formalizzazione del voto in modo da dirimere eventuali contrasti¹¹. Per alcune questioni, come l'ingresso di nuovi membri, la revisione dell'Accordo Generale e l'approvazione di deroghe, invece, era necessaria una maggioranza qualificata. Le questioni ordinarie oppure urgenti, invece, venivano gestite dal “Consiglio del GATT” un Consiglio Rappresentativo creato nel 1960 e composto da rappresentanti di tutti gli Stati membri che si riuniva mensilmente tra le diverse sessioni.

I principali Comitati o Consigli permanenti del GATT comprendevano il “Comitato per il Commercio e lo Sviluppo”, che si occupava di questioni di particolare interesse per i Paesi in via di sviluppo, i comitati relativi agli accordi del Tokyo Round. E il “Comitato Tessile”, composto dai membri dell'“Accordo Multilaterale sulle Fibre Tessili” (MFA)¹².

¹⁰ Vedi comma 2, art. XI

¹¹ FERRERO, A., & RAELI, G. (1998). *La liberalizzazione dei mercati mondiali. Dall'ITO alla WTO passando per il GATT* p.18

¹² il MFA ha regolato gli scambi del settore tessile per vent'anni: siglato nel 1973, rinnovato per tre volte, l'accordo si è concluso nel Dicembre 1994, anno che ha aperto una nuova fase di smantellamento delle quote al fine di liberalizzare definitivamente il commercio del settore (Eticaeconomia)

C'erano poi dei Comitati che si occupavano di questioni transitorie e specifiche, come le domande di adesione al GATT, la verifica della conformità degli accordi conclusi dagli Stati membri con il GATT e l'esame di questioni sulle quali i Paesi avrebbero potuto prendere in seguito decisioni comuni. Infine, sono stati spesso istituiti Comitati di conciliazione per risolvere le controversie tra alcuni Stati membri.

L'organo amministrativo del GATT era il "Segretariato del GATT", istituito nel 1965 con sede a Ginevra. Guidato dal "Segretario Generale", fungeva da centro di coordinamento per il lavoro delle parti contraenti ed era in grado di svolgere un ruolo attivo di mediazione nelle decisioni di politica commerciale internazionale. Il Segretariato raccoglieva inoltre prove e dati statistici messi a disposizione dalle parti contraenti, sulle normative che ostacolavano o facilitavano il commercio¹³.

1.4 GLI 8 ROUND

Nei quasi 50 anni di esistenza i Paesi facenti parte dell'accordo per prendere decisioni hanno istituito otto cicli di negoziati chiamati "rounds" a partire dall'aprile del 1947 quando si sono incontrati per la prima volta a Ginevra fino all'ultimo incontro nel settembre del 1986 chiamato Uruguay Round.

I primi tre round si sono concentrati tutti sulla riduzione dei dazi e sono:

- Geneva Round chiamato anche "General Agreement", svoltosi nel 1947 tra 23 Paesi e fondamentale per la nascita e la definizione dei principi del GATT, e per la definizione di 45.000 concessioni tariffarie che interessarono un giro commerciale di 10 miliardi di dollari che corrispondeva a circa 1/5 di tutto il commercio globale;
- Annecy Round svoltosi nel 1949, alla fine del quale 13 Paesi membri si accordarono per la concessione di 5.000 dazi; fu l'occasione per l'ingresso di 10 nuovi Paesi¹⁴
- Torquay Round tra il 1950 e il 1951, durante il quale si incontrarono 38 membri con l'obiettivo raggiunto di ridurre del 25% 8.700 agevolazioni doganali.

Nel 1956 ci fu poi un altro round a Ginevra, dove, dopo aver ridotto nuovamente i dazi di ulteriori 2,5 miliardi di dollari si discusse per l'ingresso nell'organizzazione del Giappone.

Dopo il Dillon Round¹⁵ tra il 1960 e il 1962 tra 26 Paesi dove si affrontò il tema della Comunità Economica Europea (CEE), e si raggiunse una riduzione dei dazi per un totale di 4.9 miliardi di dollari, si svolsero due round fondamentali per la storia e l'evoluzione del GATT:

¹³ The International Study Center

¹⁴ Tra i quali anche l'Italia

¹⁵ Chiamato così per il ministro del Tesoro americano dell'epoca

- Kennedy Round, tra il 1964 e il 1967, tenutosi a Ginevra e chiamato così in memoria del presidente degli Stati Uniti morto l'anno precedente, nel quale si riunirono 62 Paesi in rappresentanza del 75% del commercio mondiale e dove si raggiunsero importanti traguardi in materia di antidumping e una riduzione dei dazi di 40 miliardi di dollari;
- Tokyo Round, iniziato nel 1973 e conclusosi dopo sei anni nel 1979, al quale parteciparono 102 Paesi. I risultati furono una riduzione media di un terzo dei dazi doganali nei mercati industriali mondiali più importanti, portando la tariffa media al 4,7% per un taglio di circa 300 miliardi di dollari, oltre all'adozione di accordi chiamati "Codici" in materia di sovvenzioni pubbliche alle imprese private, valutazione delle merci, antidumping, prodotti agricoli, produzione di carne, e amministrazione pubblica.

Senza ombra di dubbio, però, il round più grande e importante non solo per il GATT ma anche per la storia del commercio internazionale, in cui si sono raggiunti più accordi e che ha cambiato per sempre le sorti del GATT, è stato l'Uruguay Round.

1.5 URUGUAY ROUND

L'Uruguay Round è iniziato nel 1986 e secondo i piani iniziali sarebbe dovuto durare fino al 1990, ma si è invece prolungato fino al 1994 con la partecipazione di 123 stati. Il primo incontro avvenne nel settembre del 1986 a Punta del Este, in Uruguay, dove si discusse di ogni questione rimasta aperta riguardante la politica commerciale, vennero revisionati tutti gli articoli del testo originale del GATT, e vennero affrontati nuovi temi come la riforma del mercato agricolo e tessile, il commercio di servizi e della proprietà intellettuale. Nel 1988 i rappresentanti si riunirono a Montreal per valutare i progressi e fissare nuovi obiettivi da portare a termine entro il 1990, in particolare sul commercio di prodotti agricoli tropicali per aiutare i Paesi in via di sviluppo. Quando nel 1990 ci fu il terzo incontro a Bruxelles, però, non si riuscì a trovare un accordo e il round venne prolungato fino al 1994.

Gli anni successivi furono caratterizzati da intense trattative per la creazione di un accordo legale finale che sarà la base dell'Organizzazione Mondiale per il Commercio-WTO. In particolare, le maggiori divergenze erano presenti tra Stati Uniti e Unione Europea in materia di commercio di prodotti agricoli; tali divergenze vennero risolte solamente nel 1992 con "l'accordo di Blair House". Questi ritardi, però, permisero nel frattempo di trattare di alcuni temi fondamentali già affrontati in precedenza come l'antidumping o il commercio di servizi e proprietà intellettuale. Solamente il 15 dicembre 1993 ogni questione venne risolta definitivamente, e il 15 aprile 1994, fu firmato dalla maggioranza dei Ministri dei 123 stati partecipanti a Marrakech, in Marocco l'accordo finale che sancì la nascita del WTO, spaziando da temi che vanno dai beni commerciali, a quelli agricoli e tessili,

ai servizi, alla proprietà intellettuale, all'abbattimento delle barriere al commercio internazionale alla risoluzione di dispute internazionali.

<i>Year</i>	<i>Name (location)</i>	<i>Subjects covered</i>	<i>Number of countries</i>
1947	Geneva	Tariffs	23
1949	Annecy	Tariffs	13
1951	Torquay	Tariffs	38
1956	Geneva	Tariffs	26
1960–61	Dillon Round (Geneva)	Tariffs	26
1964–67	Kennedy Round (Geneva)	Tariffs and antidumping measures	62
1973–79	Tokyo Round (Geneva)	Tariffs, nontariff measures, "framework" agreements	102
1986–94	Uruguay Round (Geneva)	Tariffs, nontariff measures, rules, services, intellectual property, dispute settlement, textiles, agriculture, creation of WTO, and so on	128
2001–present	Doha Round	To be determined	To be determined

Figura 2: gli 8 round del GATT e il Doha Round. Fonte (WTO | Understanding the WTO - the GATT Years: From Havana to Marrakesh, n.d.)

1.6 INTRODUZIONE AL WTO

L'Organizzazione Mondiale per il Commercio (WTO) definisce sé stessa come un "un'organizzazione internazionale che ha come principale obiettivo quello di aprire il mercato a beneficio di tutti"¹⁶. Ad oggi, sono membri del WTO 164 Paesi di cui ben 117 sono Paesi in via di sviluppo; il WTO rappresenta più del 98% del commercio mondiale.

Molti dei principi adottati dall'Organizzazione Mondiale per il Commercio rimangono gli stessi su cui si fondava originariamente il GATT; sono quindi il principio di non discriminazione, il principio della nazione più favorita, il principio del trattamento nazionale, il principio contro le barriere non tariffarie, il principio di negoziazione e il principio di reciprocità. A questi, inoltre, vanno aggiunti principi che sono emersi durante l'evoluzione del GATT a cui nel tempo hanno aderito nuovi stati, come l'apertura dei mercati nazionali e il controllo della politica dei tassi di cambio e la regolamentazione non solo dello scambio di beni commerciali ma anche dei diritti di proprietà intellettuale e di servizi. Un altro obiettivo è rendere il mercato più stabile e prevedibile imponendo massimali sulle aliquote tariffarie doganali, rendendo obbligatoria la negoziazione con i partner commerciali per eventuali modifiche, scoraggiando l'utilizzo di limiti alla quantità di beni importabili e rendendo gli accordi commerciali pubblici e più trasparenti possibile. In questo modo, nella visione dell'organizzazione, le imprese private, gli investitori e i governi sarebbero più incoraggiati ad

¹⁶ (WTO | What Is the WTO? - About the WTO  a Statement by Former Director-General Pascal Lamy, n.d.)

investire o intrattenere rapporti commerciali con Paesi esteri. Promuovere una competizione leale, scoraggiando l'uso di sussidi o adottando nuove normative in materia di antidumping, e infine promuovere lo sviluppo sia dal punto di vista della politica interna che dal punto di vista commerciale dei Paesi in via di sviluppo concedendo loro maggiore flessibilità con un occhio di riguardo alla lotta alla povertà¹⁷.


Il WTO ha come attività principali dichiarate¹⁸:

- La negoziazione, la riduzione e l'eliminazione di dazi su importazioni ed esportazioni che ostacolano il commercio e il raggiungimento di accordi sulla gestione del commercio internazionale
- Amministrare e monitorare l'applicazione delle regole per il commercio di beni, servizi, e diritti sulla proprietà intellettuale
- Monitorare e revisionare le politiche commerciali dei membri, e assicurare la trasparenza negli accordi bilaterali
- Risolvere le dispute tra gli stati membri sull'interpretazione e l'applicazione delle regole
- Potenziamento delle capacità dei governi dei Paesi in via di sviluppo
- Assistere il processo di adesione di 30 Paesi che non sono ancora membri dell'organizzazione
- Raccogliere e analizzare dati sul commercio in supporto alle attività principali
- Spiegare al pubblico cos'è il WTO, quali sono i suoi obiettivi e quali sono le sue attività.

Le decisioni del WTO vengono prese direttamente dai Ministri, dagli Ambasciatori o dai delegati in rappresentanza degli Stati membri dell'Organizzazione, attraverso il meccanismo del consenso. Questo fa sì che il processo decisionale sia lungo e difficile, ma la decisione finale, in questo modo, accontenta quasi tutti gli stati membri.

L'organo più importante è la Conferenza Ministeriale, alla quale partecipano i rappresentanti dei 164 stati e delle unioni doganali chiamati "Rappresentanti Ministeriali" e che si deve riunire almeno una volta ogni due anni. È l'unico organo che può lanciare e ratificare nuovi negoziati commerciali.

¹⁷ (WTO | *Understanding the WTO - Principles of the Trading System*, n.d.)

¹⁸ (WTO | *What Is the WTO? - About the WTO*  a Statement by Former Director-General Pascal Lamy, n.d.-b)

Sotto la Conferenza Ministeriale, nella scala gerarchica si trova il Consiglio Generale, al quale partecipano Ambasciatori e rappresentanti di ogni membro. La sua funzione è quella di sostituire la Conferenza Ministeriale nel periodo in cui non si riunisce e ha inoltre il potere di revisione sul meccanismo delle politiche commerciali oltre che di organo di conciliazione per le dispute commerciali tra i Paesi membri.

Il Consiglio Generale è a capo di ulteriori nove consigli, tra cui i tre più importanti sono:

- il “Consiglio per il Commercio di Beni” a cui va ricondotto il GATT,
- il “Consiglio per il Commercio di Servizi” che fa capo al GATS (Accordo sul Commercio di Servizi)
- il “Consiglio per gli Aspetti legati ai Diritti di Proprietà Intellettuale” relativo al TRIPS (Accordo sugli Aspetti Commerciali dei Diritti di Proprietà Intellettuale).

Hanno l’obiettivo di coordinare e controllare gli accordi nei loro ambiti commerciali.

Infine, a Ginevra ha sede il Segretariato del WTO, diretto dal Direttore Generale¹⁹, che ha come scopo principale quello di offrire sostegno tecnico e giuridico durante i negoziati oltre che ai Paesi in via di sviluppo.

Nel 2001, con la quarta conferenza ministeriale, ha avuto inizio l’ultimo ciclo di negoziati che è tutt’ora aperto, il Doha Round, con lo scopo di ristabilire un dialogo tra le economie avanzate e i Paesi in via di sviluppo dopo la conferenza di Seattle²⁰. I negoziati si sono concentrati in più di 20 settori diversi come il commercio, lo sviluppo, l’ambiente, le regole del WTO, e la risoluzione delle controversie, ma i due ambiti in cui ci sono stati più scontri sono stati il commercio di beni agricoli e il commercio di servizi. Per quanto riguarda il primo ambito i Paesi in via di sviluppo hanno chiesto una maggiore apertura alle economie avanzate²¹ mentre, per il commercio di servizi, sono i Paesi più avanzati a voler entrare in nuovi mercati²². Ad oggi non si è riusciti a trovare una soluzione definitiva, e molti addetti ai lavori definiscono il Doha Round come un fallimento²³.

¹⁹ attualmente guidato dal direttore generale Ngozi Okonjo-Iweala

²⁰ Terza conferenza del WTO, convocata per avviare il Millennium Round, e caratterizzata da proteste antiglobalizzazione a cui parteciparono più di 50 000 persone

²¹ L’agricoltura è il settore principale dei Paesi in via di sviluppo

²² Dove si può trovare personale formato a basso costo

²³ Per maggiori approfondimenti vedi “The Doha Round Finally Dies a Merciful Death,” Financial Times, 2015.

<i>Country</i>	<i>1913</i>	<i>1925</i>	<i>1931</i>	<i>1952</i>	<i>2007*</i>
Belgium	6	7	17	n.a.	5.2
France	14	9	38	19	5.2
Germany	12	15	40	16	5.2
Italy	17	16	48	24	5.2
United Kingdom	n.a.	4	17	17	5.2
United States	32	26	35	9	3.5

Figura 3: livello medio dei dazi doganali negli USA e i maggiori Paesi europei tra il 1913 e il 2007. Fonte: dati 1913-1953 Irwin (2002, p.153), dati del 2007 forniti dal WTO (2008c).

CAPITOLO 2

L'EFFETTO DEL GATT/WTO SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE

2.1 IL MODELLO GRAVITAZIONALE PER IL COMMERCIO

A partire dalla fine della Seconda Guerra Mondiale è evidente come il commercio internazionale sia cresciuto esponenzialmente rispetto alla produzione mondiale. Nel report pubblicato dal WTO²⁴ nel 2007 risulta infatti che la crescita annua del commercio di prodotti industriali sia stata del 7.5%, quella dei prodotti agricoli del 3.6%, e in generale gli scambi commerciali internazionali siano cresciuti 3 volte tanto rispetto al PIL mondiale nello stesso periodo. Risulta inoltre che, al 2007 il volume sia 27 volte maggiore rispetto ai livelli post Seconda Guerra Mondiale e inizi anni '50 del secolo scorso.

Si possono quindi individuare tre tipi di macro-fattori che hanno portato a questa enorme crescita:

- il fattore tecnologico: in questi settant'anni le infrastrutture, i mezzi di comunicazione, e i mezzi di trasporto hanno “avvicinato” i diversi Paesi del mondo, diminuendo le distanze e rendendo il commercio più facile, veloce ed economico.
- Il fattore dell'organizzazione economica con l'adozione della specializzazione verticale (diminuzione della distanza tra la componente che compie il lavoro e la componente che lo dirige)
- Il fattore istituzionale, con la creazione di diverse istituzioni come il GATT/WTO o l'Unione Europea; questo ha portato a una forte riduzione dei dazi doganali e un implemento dei rapporti e accordi tra i vari stati.

Molti studi, a partire dal lavoro di Andrew K. Rose “*Do We Really Know that the WTO Increases Trade?*”²⁵, si sono chiesti se veramente il sistema GATT/WTO abbia avuto un impatto positivo e significativo sul commercio internazionale arrivando a conclusioni diverse tra loro. Tutti gli studi sono basati sull'utilizzo del modello gravitazionale, introdotto nel 1962 dall'economista Jan Tinbergen (vincitore del premio Nobel per l'economia nel 1969), con il supporto di Paul Ehrnefest sul modello della legge di gravitazione universale proposta da Isaac Newton.

Il modello di gravitazione scritto nella sua forma più semplice è:

²⁴ World Trade Report 2007. (2007). In *World Trade Report*. <https://doi.org/10.30875/71b3a61d-en>

²⁵ Rose, A. K. (2004a). Do we really know that the WTO increases trade? *The American Economic Review*, 94(1), 98–114. <https://doi.org/10.1257/000282804322970724>

$$T_{ij} = AY_iY_j/D_{ij}$$

dove:

- T_{ij} indica il valore degli scambi tra un paese i e un paese j
- A è una costante positiva
- Y_i rappresenta il PIL dello stato i
- Y_j è il PIL dello stato j
- D_{ij} è la distanza espressa in chilometri che separa i due stati

La forma logaritmica di questo modello è:

$$\ln(T_{ij}) = a + b_1\ln(Y_i) + b_2\ln(Y_j) - b_3\ln(d_{ij}) + \text{altre variabili}$$

Il modello creato da Tinbergen spiega come gli scambi tra due Paesi siano direttamente proporzionali e quindi più intensi all'aumentare del PIL dei due Paesi, mentre siano inversamente proporzionali all'aumentare della distanza che c'è tra questi. A questo modello verranno poi aggiunte in seguito nuove variabili come la geografia del paese, la vicinanza culturale e linguistica tra gli Stati, l'aver posseduto o aver fatto parte di un impero coloniale, l'esistenza di accordi commerciali tra le parti e l'essere Paesi confinanti.

2.2 GLI STUDI DI ROSE

2.2.1 IL GATT/WTO AUMENTA VERAMENTE IL COMMERCIO?

Come detto, Andrew K. Rose con l'articolo "*Do We really Know that the WTO Increase Trade?*", pubblicato nel 2004 sull'*American Economic Review* è stato il primo economista a chiedersi se veramente il GATT/WTO avesse avuto tra il 1948 e il 1999 un effetto positivo sul commercio internazionale, analizzando in particolare il volume dei flussi di scambi tra Paesi. I dati utilizzati vengono dalla banca dati della "*Direction of Trade*" sviluppata dal FMI, e riguardano gli accordi commerciali bilaterali di 178 Stati raccolti tra il 1948 e il 1999. PIL reale e popolazione sono stati ricavati dal "*Penn World Table*", la Banca Mondiale e il FMI. Per quanto riguarda altre variabili di tipo geografico, storico e antropologico Rose (2004a) si è servito del "*World Factbook*" della CIA. Infine, ha utilizzato dati forniti dalla stessa WTO per la creazione di un indicatore del commercio regionale e per la data di adesione dei Paesi all'accordo.

Per stimare l'effetto dell'organizzazione sul commercio mondiale, Rose (2004a), usa il metodo dei minimi quadrati (OLS)²⁶. Applicandolo al modello gravitazionale nella forma logaritmica, aggiunge nuove variabili, in modo da controllare tutti i fattori che possono influenzare il risultato - cultura, storia e geografia del paese -, e si concentra sugli effetti degli accordi multilaterali, comparando gli accordi presi da Paesi che partecipano al sistema, con Paesi che invece non ne hanno mai fatto parte.

I parametri di interesse sono γ_1 , γ_2 , γ_3

Il primo e più importante coefficiente misura l'effetto sul commercio se entrambi i Paesi fanno parte del GATT/WTO. Il coefficiente assume valore positivo nel caso in cui l'organizzazione abbia un effetto positivo sul commercio. Il secondo coefficiente misura l'effetto se solo uno dei due è un Paese membro, mentre il terzo misura l'effetto del GSP²⁷. Inoltre, Rose (2004a) ha assunto che l'effetto del GATT/WTO sul commercio fosse costante nel tempo e fosse uniforme tra i vari Paesi membri, non distinguendo tra Paesi industrializzati e Paesi in via di sviluppo.

Alla fine dello studio è emerso che γ_1 e γ_2 assumono valori negativi e non statisticamente significativi e quindi i flussi commerciali dei Paesi membri sono simili a quelli dei Paesi non membri, andando a mettere in dubbio l'utilità e il ruolo che assume il sistema GATT/WTO nel commercio internazionale. Il parametro γ_3 , invece, risulta positivo e statisticamente significativo, evidenziando come altre istituzioni diverse dal GATT/WTO, in questo caso il GSP, possano avere un ruolo rilevante. Infine, sono confermate le ipotesi riguardanti altri coefficienti del sistema gravitazionale: la dimensione economica dei Paesi ha un effetto positivo, mentre l'intensità dei flussi è inversamente proporzionale all'aumentare della distanza tra Paesi.

Rose (2004a), in seguito, per verificare la robustezza dei risultati ottenuti, decide di dividere i coefficienti prima in intervalli di 5 anni, ottenendo valori positivi e statisticamente rilevanti tra gli anni cinquanta e sessanta, trasformati poi in negativi a partire dagli anni settanta. Ha poi applicato una divisione in base agli otto round del GATT svoltisi, trovando nuovamente coefficienti positivi solo per i round di Annecy 1949, Torquay 1951, e Ginevra 1961. Rose (2004a), divide infine ulteriormente le regressioni per aree geografiche, fasce di ricchezza, e per anno di ingresso nel GATT, andando generalmente a confermare i risultati precedenti²⁸.

Rose (2004a) conclude affermando che: "...dai miei risultati, è difficile pensare che il GATT/WTO abbia avuto un effetto rilevante sul commercio." Elabora delle possibili spiegazioni: "...molte nazioni

²⁶ Tecnica di ottimizzazione che permette di trovare una funzione, rappresentata da una curva ottima, che si avvicini il più possibile ad un insieme di dati

²⁷ L'SPG, Sistema di Preferenze Generalizzate (in inglese GSP) dell'UE, rimuove i dazi all'importazione per i prodotti che entrano nel mercato dell'UE dai Paesi in via di sviluppo vulnerabili. (fonte: esteri.it)

²⁸ Nell'ultimo caso trova anomalie date da collinearità.

hanno esteso lo status di nazione più favorita a Paesi esterni [al GATT/WTO],..., forse i membri del GATT/WTO non hanno spinto abbastanza i Paesi in via di sviluppo a cambiare sostanzialmente politica” e finisce con “...preferisco vedere questi risultati negativi come un interessante mistero”. (Rose 2004a, p.112)

TABLE 1—BENCHMARK RESULTS

	Default	No industrial countries	Post 1970	With country effects
Both in GATT/WTO	-0.04 (0.05)	-0.21 (0.07)	-0.08 (0.07)	0.15 (0.05)
One in GATT/WTO	-0.06 (0.05)	-0.20 (0.06)	-0.09 (0.07)	0.05 (0.04)
GSP	0.86 (0.03)	0.04 (0.10)	0.84 (0.03)	0.70 (0.03)
Log distance	-1.12 (0.02)	-1.23 (0.03)	-1.22 (0.02)	-1.31 (0.02)
Log product real GDP	0.92 (0.01)	0.96 (0.02)	0.95 (0.01)	0.16 (0.05)
Log product real GDP p/c	0.32 (0.01)	0.20 (0.02)	0.32 (0.02)	0.54 (0.05)
Regional FTA	1.20 (0.11)	1.50 (0.15)	1.10 (0.12)	0.94 (0.13)
Currency union	1.12 (0.12)	1.00 (0.15)	1.23 (0.15)	1.19 (0.12)
Common language	0.31 (0.04)	0.10 (0.06)	0.35 (0.04)	0.27 (0.04)
Land border	0.53 (0.11)	0.72 (0.12)	0.69 (0.12)	0.28 (0.11)
Number landlocked	-0.27 (0.03)	-0.28 (0.05)	-0.31 (0.03)	-1.54 (0.32)
Number islands	0.04 (0.04)	-0.14 (0.06)	0.03 (0.04)	-0.87 (0.19)
Log product land area	-0.10 (0.01)	-0.17 (0.01)	-0.10 (0.01)	0.38 (0.03)
Common colonizer	0.58 (0.07)	0.73 (0.07)	0.52 (0.07)	0.60 (0.06)
Currently colonized	1.08 (0.23)	—	1.12 (0.41)	0.72 (0.26)
Ever colony	1.16 (0.12)	-0.42 (0.57)	1.28 (0.12)	1.27 (0.11)
Common country	-0.02 (1.08)	—	-0.32 (1.04)	0.31 (0.58)
Observations	234,597	114,615	183,328	234,597
R ²	0.65	0.47	0.65	0.70
RMSE	1.98	2.36	2.10	1.82

Figura 4 Effetti del GATT/WTO sul commercio. fonte: Rose 2004a p.104

2.2.2 I PAESI MEMBRI HANNO POLITICHE COMMERCIALI PIU' LIBERALI?

Sempre nel 2004, Rose pubblica sul *Journal of International Economics* l'articolo “Do WTO members have more liberal trade policy?”²⁹, nel quale analizza le politiche economiche dei Paesi membri chiedendosi se veramente ci sia stato un implemento dopo l'entrata nel sistema e se ad entrarci siano i Paesi con politiche più liberali. Conoscendo le difficoltà di creare un metodo per misurare le politiche economiche, Rose (2004b), ha deciso di usare il maggior numero di misurazioni possibili create da altri, con l'obbiettivo di trovare l'indicazione di una connessione tra gli indicatori

²⁹ Rose, A. K. (2004b). Do WTO members have more liberal trade policy? *Journal of International Economics*, 63(2), 209–235. [https://doi.org/10.1016/s0022-1996\(03\)00071-0](https://doi.org/10.1016/s0022-1996(03)00071-0)

e la partecipazione al GATT/WTO. Le misure coprono il periodo 1950-1998 e sono 68 indicatori diversi. Gli indicatori sono stati poi divisi in sette gruppi (Rose 2004b):

- Apertura³⁰
- Flussi commerciali adattati alle caratteristiche del paese
- Dazi
- Barriere non doganali
- Misure qualitative o informali
- Indici composti
- Misure basate sui risultati dei prezzi

Per individuare la presenza di grosse differenze tra la politica commerciale di Paesi membri e Paesi esterni Rose (2004b) applica nuovamente la tecnica di regressione OLS in tre modi diversi. Il primo utilizzando OLS ordinari, il secondo aggiungendo tre variabili - distanza, logaritmo naturale della popolazione e PIL pro capite reale -, e il terzo attraverso il metodo OLS con variabili strumentali. I tre metodi sono applicati a due equazioni una per lo studio trasversale (analizza i dati in un momento specifico) e una per lo studio longitudinale (analizza dati raccolti in momenti diversi). Il coefficiente di interesse è β , una variabile dummy che assume valori vicino a 0 nel caso in cui non ci siano differenze tra Paesi, e valori vicino a 1 nel caso le differenze siano marcate a favore di politiche più liberali dei membri GATT/WTO.

I risultati ottenuti dicono che in totale solo 17 coefficienti sono significativamente diversi da 0 ad un intervallo di confidenza del 1%, e 8 con un intervallo del 5% su un totale di 156 (13 misure per la politica commerciale per 4 possibili set di combinazioni, per 3 stime diverse). Dicono inoltre che un Paese generico membro del GATT/WTO ha un tasso di apertura medio del 73,1% cinque anni prima dell'ingresso nel sistema, che si riduce al 70,4% cinque anni dopo la partecipazione. L'articolo arriva alla conclusione che non ci sia evidenza di una correlazione positiva tra l'adesione al sistema GATT/WTO e l'adozione di politiche commerciali più liberali.

2.2.3 IL GATT/WTO RENDE IL COMMERCIO PIU' STABILE E PREVEDIBILE?

Nel 2005 Rose pubblica sull'*Open Economic Review* il suo terzo lavoro intitolato "*Does The WTO Make Trade More Stable?*"³¹, dove mette in discussione un altro tra gli obiettivi e le attività su cui

³⁰ Il rapporto tra commercio o importazioni e il PIL

³¹ Rose, A. K. (2005a). Does the WTO make trade more stable? *Open Economies Review*, 16(1), 7–22. <https://doi.org/10.1007/s11079-005-5329-9>

si fonda l'Organizzazione Mondiale per il Commercio, ovvero rendere il commercio mondiale più stabile e prevedibile. Rose (2005a), analizza i flussi commerciali bilaterali di 175 Paesi tra il 1950 e il 1999, con lo scopo di stimare l'effetto che ha il GATT/WTO sul coefficiente di variazione del commercio in periodi di 25 anni. Utilizza nuovamente usato un modello gravitazionale per il commercio bilaterale internazionale con due differenze rispetto al modello "tradizionale":

- I coefficienti sono stimati per periodi di tempo di 25 anni e non annuali, visto che la volatilità deve essere stimata in un periodo medio-lungo;
- La variabile dipendente è il coefficiente di variazione del logaritmo naturale delle esportazioni nel commercio bilaterale e non il logaritmo del livello di commercio bilaterale.

I parametri di interesse studiati sono γ_1 che misura l'effetto dell'adesione al GATT di un esportatore sulla stabilità delle esportazioni dal paese i al paese j , e γ_2 che misura il coefficiente dell'effetto dell'entrata nel GATT di un importatore. Se l'ingresso del nuovo membro porta una maggiore stabilità e quindi una minore volatilità il coefficiente assume un valore negativo.

Rose (2005a) stima l'equazione in quattro modi diversi: nel primo sulla base del metodo OLS, nel secondo inserendo due variabili specifiche fisse per il diverso tipo di paese, - una per i Paesi esportatori e una per i Paesi importatori -, nel terzo usa variabili fisse per coppie di Paesi e infine, per misurare la sensibilità, pone nuovamente variabili per coppie di Paesi, ma in questo caso non più fisse ma randomiche. Nessuna di queste regressioni, però, evidenzia una sostanziale differenza nella volatilità del commercio tra i Paesi membri del GATT/WTO e tra i Paesi esterni. Infatti, se risulta che la volatilità diminuisce con l'ingresso dei Paesi esportatori, questa, invece, aumenta con l'ingresso dei Paesi importatori impedendo di affermare che il GATT/WTO rende più stabile e prevedibile il commercio internazionale.

2.2.4 QUALE ISTITUZIONE INCREMENTA REALMENTE I FLUSSI COMMERCIALI?

Date le conclusioni a cui è arrivato nei suoi tre lavori precedenti riguardo al GATT/WTO e all'effetto che ha sul commercio internazionale, Rose (2005b) si chiede quali siano a questo punto le istituzioni che promuovono veramente il commercio internazionale. Nel 2005 pubblica sul *Review of International Economics* l'articolo "Which International Institutions Promote International Trade?"³² nel quale va a stimare l'effetto di alcune organizzazioni multilaterali che hanno come scopo quello di implementare il commercio:

³² Rose, A. K. (2005b). Which international institutions promote international trade? *Review of International Economics*, 13(4), 682–698. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.2005.00531.x>

- Il sistema GATT/WTO, che come riportato in precedenza ha come obiettivo quello di eliminare il maggior numero di dazi, liberalizzare e rendere il commercio più stabile e prevedibile possibile;
- Il Fondo Monetario Internazionale, dove nell'articolo I dell'Accordo istitutivo, viene riportato che "...gli scopi del FMI sono: ... 2. Facilitare l'espansione e la crescita bilanciata del commercio internazionale";
- L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OECD), e il suo predecessore l'Organizzazione Europea di Cooperazione Economica (OEEC)³³, dove nell'articolo I della "Convenzione dell'Organizzazione Europea di Cooperazione Economica" viene specificato: "L'obiettivo dell'Organizzazione ... dovrebbe essere quello di promuovere politiche per: ... (c) contribuire all'espansione del commercio globale su base multilaterale e non discriminatoria...". L'articolo II di suddetto testo riporta inoltre: "... i membri accordano sul fatto che:... (d) concentreranno i loro sforzi per ridurre e abolire gli ostacoli allo scambio di beni e servizi".

I dati utilizzati per il commercio bilaterale sono espressi in dollari americani, riguardano 178 Paesi tra il 1948 e il 1999, e sono stati recuperati dalla banca dati della "Direction of Trade" sviluppata dal FMI. Popolazione e PIL procapite vengono dal "Penn World Table", variabili geografiche dal "World Factbook" della CIA e l'indicatore per gli accordi regionali sul commercio è stato ricavato da dati del WTO.

Rose (2005b) utilizza nuovamente un modello gravitazionale per il commercio simile a quello dei lavori precedenti, stimato attraverso il metodo dei minimi quadrati ordinari, dove però i coefficienti di interesse sono tre: φ_1 , γ_1 , e Φ_1 , e misurano rispettivamente l'effetto che hanno sul commercio internazionale la partecipazione di due Paesi al GATT, al FMI, e all'OECD. I coefficienti φ_2 , γ_2 , e Φ_2 , misurano l'effetto che ha la presenza di un solo paese dei due alle organizzazioni su cui è incentrato il lavoro.

I risultati sono principalmente due: il primo, che viene definito come "una sorpresa negativa" (Rose 2005b), è che la partecipazione al GATT e al Fondo Monetario Internazionale, sia che siano tutti e due Paesi membri, sia che uno solo lo sia, non ha effetti significativamente positivi sul commercio. Il secondo, invece, la sorpresa questa volta in senso positivo, è che la partecipazione di entrambi i Paesi

³³ La Convenzione istitutiva dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico è stata firmata a Parigi il 14 dicembre 1960 ed entrata in vigore il 30 settembre 1961. L'OCSE ha sostituito l'OECE, l'Organizzazione per la Cooperazione Economica Europea, creata nel 1948, con lo scopo precipuo di amministrare il cosiddetto "Piano Marshall" per la ricostruzione postbellica dell'economia europea. (fonte esteri.it)

all'OEEC/OECD aumenta il commercio tra due Paesi del 55% nel caso siano entrambi membri, e del 49% nel caso in cui solo uno stato sia membro. Rose (2005b) ipotizza che questi risultati siano dovuti al fatto che molti Paesi entrano nel GATT per stimolare il commercio, mentre per entrare nel OECD è richiesto che gli Stati adottino prima delle politiche liberali. Un ultimo risultato interessante è che l'adesione ad aree di libero scambio regionali porta ad aumentare i flussi commerciali del 222%.

	Default OLS	Fixed Effects	Random Effects
Both in GATT/WTO	-.12 (.05)	.27 (.02)	.23 (.02)
One in GATT/WTO	-.11 (.05)	.16 (.02)	.11 (.02)
Both in IMF	-.54 (.10)	-.54 (.04)	-.47 (.04)
One in IMF	-.30 (.09)	-.30 (.04)	-.25 (.04)
Both in OECD	.44 (.08)	.91 (.04)	1.20 (.03)
One in OECD	.40 (.04)	.29 (.02)	.48 (.02)
Regional FTA	1.17 (.11)	.78 (.04)	.91 (.04)
GSP	.66 (.03)	.18 (.01)	.28 (.01)
Log Distance	-1.10 (.02)		-1.28 (.03)
Log product Real GDP	.91 (.01)	.45 (.02)	.86 (.01)
Log product Real GDP p/c	.27 (.02)	.21 (.02)	-.03 (.01)
Currency Union	1.08 (.12)	.58 (.05)	.54 (.05)
Common Language	.36 (.04)		.27 (.05)
Land Border	.58 (.11)		.73 (.13)
Number Landlocked	-.34 (.03)		-.57 (.03)
Number Islands	.05 (.04)		.14 (.04)
Log product Land Area	-.10 (.01)		-.07 (.01)
Common Colonizer	.66 (.07)		.32 (.06)
Currently Colonized	.88 (.23)	.08 (.09)	.05 (.09)
Ever Colony	1.07 (.12)		1.90 (.17)
Common Country	.16 (1.04)		1.48 (1.33)
GATT/WTO=0	.07	.00	.00
IMF=0	.00	.00	.00
OECD=0	.00	.00	.00
Observations	234,597	234,597	234,597
R²	.65	.53	.62

Figura 5 Effetto delle tre istituzioni internazionali e di altri fattori sul commercio. fonte: Rose 2005b

Per concludere, è interessante riportare un ultimo articolo scritto da Rose nel 2007 e pubblicato sull'*American Economic Review* "Do We Really Know That The WTO Increases Trade? Reply"³⁴, dove risponde ai diversi articoli usciti negli anni successivi criticando il suo approccio. In questa sede però verranno riportati solo i motivi per cui secondo Rose (2007) il GATT ha avuto un effetto minimo sul commercio. Il primo fattore riportato nell'articolo è che il GATT non richiedeva particolari

³⁴ Rose, A. K. (2007). Do we really know that the WTO increases trade? Reply. *The American Economic Review*, 97(5), 2019–2025. <https://doi.org/10.1257/aer.97.5.2019>

politiche commerciali liberali per far parte dell'accordo. Inoltre, la maggior parte dei partecipanti, soprattutto gli ultimi entrati, erano Paesi in via di sviluppo a cui era riservato un trattamento diverso. Questi, infatti, nonostante dopo il loro ingresso avessero eliminato o diminuito molti dazi, inserirono nuove barriere di tipo non tariffario come forma alternativa al protezionismo. Il principio della nazione favorita, inoltre, non va visto come un principio esclusivo del GATT, e molti Paesi hanno deciso di estenderlo a controparti non facenti parte dell'accordo. Infine, vengono individuati fattori che hanno avuto un maggiore impatto sul commercio internazionale, quali il declino dei costi di trasporto e una crescita della produttività di beni commerciabili.

CAPITOLO 3

LE RISPOSTE A ROSE

3.1 LE ASIMMETRIE INDIVIDUATE DA SUBRAMANIAN E WEI

Gli articoli pubblicati da Rose non sono passati di certo inosservati nella comunità scientifica: nessuno, infatti, aveva mai messo in discussione l'utilità del GATT/WTO o i benefici da questo apportati al commercio internazionale. Negli anni successivi sono uscite quindi diverse pubblicazioni con lo scopo di verificare la veridicità dei suoi risultati.

Una delle prime e più importanti critiche al primo lavoro di Rose, è "*The WTO Promotes Trade, Strongly But Unevenly*"³⁵ pubblicato da Arvind Subramanian e Shang-Jin Wei, dove già nell'introduzione viene specificato come a differenza degli studi di Rose (2004a), siano arrivati alla conclusione che il GATT/WTO ha avuto un impatto positivo sul commercio ma non con costanza. I due riprendono l'analisi di Rose e la definiscono incompleta per due motivi:

- Da un punto di vista econometrico il modello gravitazionale di Rose non includeva gli "effetti fissi del paese"³⁶
- Da un punto di vista economico, il lavoro non teneva conto delle asimmetrie che caratterizzano il GATT/WTO, e come queste a loro volta influenzino il commercio globale.

Subramanian e Wei (2007) individuano tre asimmetrie principali:

- La differenza tra Paesi industrializzati e in via di sviluppo. I primi fin dall'inizio sono stati obbligati a intraprendere politiche commerciali più liberali che hanno portato a una riduzione dei dazi medi dal 15% nel 1947 al 4,2% di oggi, e soprattutto è molto raro che facciano uso di strumenti non tariffari, come restrizioni quantitative sulle importazioni. Ai secondi, in un'ottica di aiuto al loro sviluppo, non è mai stata veramente imposta l'adozione di politiche commerciali più liberali, con la conseguenza di non avere adottato in maniera concreta dazi più bassi, e di aver mantenuto un sistema caratterizzato dal forte uso di barriere di tipo quantitativo. È quindi logico aspettarsi un aumento molto maggiore del commercio per i Paesi più industrializzati rispetto ai Paesi in via di sviluppo;
- La differenza tra i "nuovi" Paesi in via di sviluppo e i "vecchi". Come esempio più significativo viene indicato l'ingresso della Cina nel WTO, nel 2001. Infatti, se fino

³⁵ Subramanian, A., & Wei, S. (2007). The WTO promotes trade, strongly but unevenly. *Journal of International Economics*, 72(1), 151–175. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2006.07.007>

³⁶ per approfondimento vedi Anderson e van Wincoop 2003

all'Uruguay Round, come detto in precedenza, non era richiesto ai Paesi di adottare fin da subito politiche più liberali, per l'adesione della Repubblica Popolare Cinese, ci sono voluti 13 anni di negoziati, in cui le politiche commerciali del paese si sono trasformate completamente diventando molto più liberali. Questo trattamento è stato applicato in seguito più volte anche agli altri Paesi entranti.

- La differenza tra i settori più protetti e più liberalizzati nei Paesi sviluppati. Nonostante nella maggior parte dei settori i dazi si siano ridotti di molto, in altri settori, come quello dell'agricoltura e quello tessile, non solo i dazi sono rimasti elevati, ma sono state applicate anche misure non tariffarie, imponendo quote massime sulle importazioni provenienti dai Paesi in via di sviluppo, andando a violare uno dei principi fondamentali del GATT.

Oltre ad utilizzare un diverso tipo di modello gravitazionale, quello di Anderson e van Wincoop (2003) come detto in precedenza, le maggiori differenze tra il modello di Rose e quello di Subramanian e Wei (2007) sono:

- L'utilizzo delle importazioni dallo stato j allo stato k come regressore: Rose (2004a) utilizza come regressioni le esportazioni e le importazioni tra i due stati. Non è infatti detto che quando le importazioni del paese j da k crescano, crescano allo stesso modo anche le esportazioni da j a k ;
- L'inserimento degli effetti fissi del paese in tutte le specificazioni, per tenere conto di variabili che Rose aveva ommesso come "resistenza multilaterale" e "lontananza";
- La specificazione delle variabili dummy di GSP e WTO è studiata in modo da escludere il caso in cui una coppia di paesi si trovi in entrambe le organizzazioni, in modo da isolare l'effetto della presenza in un'organizzazione, senza che sia influenzata dalla presenza in altre.

I dati e le fonti utilizzate sono praticamente gli stessi di Rose (2004a), solamente aggiornati al 2000.

Alla fine dello studio riportano quattro risultati principali:

1. Nel lavoro di Rose (2004a) si trovava che la partecipazione al WTO, non avesse alcun effetto positivo sul commercio internazionale, mentre Subramanian e Wei (2007) affermano che la partecipazione ha addirittura un effetto negativo e significativo dell'11% in meno sui flussi commerciali rispetto la media. Come detto in precedenza, accade questo se non si considera l'asimmetria tra Paesi in via di sviluppo e Paesi industrializzati. I primi hanno un coefficiente negativo e significativo, (che varia da positivo e significativo a negativo e non significativo se non si considerano i flussi sotto i 500.000 dollari), mentre i secondi positivo e nuovamente significativo, in base alle diverse politiche commerciali di liberalizzazione intraprese dai due

gruppi. Le importazioni dei Paesi industrializzati sono state il 65% in più grazie alla loro partecipazione al GATT/WTO, e solo nel 2000 hanno raggiunto un valore di 3.000 miliardi di dollari in più, corrispondenti al 44% del commercio globale, rispetto all'ipotesi di non partecipazione al WTO. Inoltre, viene stimato che l'applicazione dei privilegi di far parte del GATT/WTO anche ai Paesi non membri, porti a un aumento del 40% delle esportazioni di questi verso i Paesi industrializzati.

2. Dopo essere andati a dividere i Paesi in via di sviluppo in due categorie, cioè in “vecchi” e “nuovi” membri e usando come spartiacque l'Uruguay Round, durante il quale, come detto in precedenza, c'è stata una diminuzione delle concessioni ai Paesi in via di sviluppo che volessero entrare nell'accordo, viene fatta la regressione per gli anni 1995 e 2000. Nella prima regressione gli effetti sui nuovi membri non sono significativi, mentre, per la regressione riferita al 2000, quando vengono definiti “nuovi” gli ingressi tra il 1990 e il 1994, si ottiene un coefficiente positivo e significativo di 0,28, che corrisponde a un aumento dei flussi commerciali del 30% per questi stati. È da notare però, che se anche gli stati entrati nel 1995 vengono considerati “nuovi”, l'effetto non sarà più significativo, e questo perché per l'applicazione di politiche commerciali più liberali da parte degli stati servono periodi che partono da 5 anni e possono arrivare fino a 15. Per i “vecchi” Paesi in via di sviluppo, invece, i coefficienti anche nella regressione applicata al 2000, non sono diventati positivi e statisticamente significanti, probabilmente perché gli obblighi a liberalizzare non sono state abbastanza stringenti. Se si vanno a calcolare infatti i nuovi dazi doganali dei Paesi in via di sviluppo, si rileva riduzione solamente del 2% sul totale.
3. Subramanian e Wei (2007) hanno poi diviso i settori in settori protetti dai Paesi industrializzati e settori invece liberalizzati, per poi applicare queste variabili al modello gravitazionale, con lo scopo di vedere se i modelli riflettono una differenza nei volumi di scambi commerciali. Le equazioni risultanti sono quindi 5: una per i settori liberalizzati, e altre quattro per i settori in cui i dazi sono rimasti alti (abbigliamento, calzaturiero, agricoltura e altri prodotti manifatturieri protetti). Come pronosticato, i coefficienti della prima equazione sono risultati positivi e significativi per i Paesi industrializzati e non significativi per i Paesi in via di sviluppo. I coefficienti dei settori protetti dai dazi dei Paesi industrializzati, invece, sono risultati tutti non significativamente diversi da 0, tranne per l'agricoltura dove sono risultati significativi negativamente. Si è giunti quindi alla conclusione che l'ingresso nel sistema GATT/WTO ha influenza diversa settore per settore.
4. Subramanian e Wei (2007) spiegano poi perché i risultati ottenuti precedentemente siano da attribuire al GATT/WTO e non siano invece dovuti solamente ai Paesi industrializzati. In prima istanza, gli effetti collegati a una nazione sono già inseriti e “controllati” nell'equazione del

modello gravitazionale, non andando ad influire sulla variabile dummy del GATT. In seconda battuta, alcuni Paesi industrializzati non erano ancora membri tra il 1950 e 1965 e nonostante questo la variabile dummy del GATT rimaneva positiva e significativamente diversa dalle variabili riferite ai Paesi industrializzati. Terzo i coefficienti delle importazioni dei Paesi industrializzati, dipendono dall'essere i paesi esportatori Paesi membri o meno, rimarcando ancora una volta il ruolo fondamentale dell'organizzazione nel commercio internazionale.

Questo lavoro ha quindi dimostrato che il sistema GATT/WTO ha promosso il commercio globale durante gli anni nei settori e negli stati in cui sono state applicate misure per promuoverlo, aumentando le importazioni dei Paesi industrializzati del 68%. Per contro, ha avuto un effetto molto minore sui Paesi in via di sviluppo in quanto questi non hanno mai adottato veramente le misure proposte dal GATT/WTO per abbassare i dazi doganali. Nonostante questo, anche i Paesi di sviluppo hanno beneficiato dell'appartenenza al GATT essendo Paesi esportatori nei confronti dei Paesi industrializzati.

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Free trade area	n.a.	n.a.	n.a.	1.196	1.988	1.809	1.956	1.008	1.078	0.842	0.701
	n.a.	n.a.	n.a.	0.247	0.208	0.169	0.167	0.161	0.147	0.122	0.081
Industrial country importer GSP member	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1.138	2.185	2.180	0.844	0.525	0.533	0.465
	n.a.	n.a.	n.a.	0.000	0.342	0.197	0.187	0.191	0.173	0.153	0.109
Industrial country importer WTO member	0.57	0.07	0.47	1.385	1.901	2.184	2.277	1.113	0.867	0.652	0.670
	0.33	0.50	0.13	0.265	0.238	0.194	0.182	0.187	0.166	0.145	0.100
Developing country importer WTO member	0.67	0.41	0.80	0.044	0.383	0.022	0.083	-0.023	-0.130	-0.096	0.077
	0.53	0.39	0.21	0.450	0.235	0.067	0.066	0.063	0.057	0.054	0.051
Importer and exporter fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
R-square	0.740	0.739	0.727	0.736	0.743	0.721	0.735	0.741	0.771	0.779	0.787
Number of observations	1502	1989	3166	3995	4738	5688	5968	6316	6715	7674	8080
Root mean square error	1.021	1.044	1.057	1.050	1.055	1.174	1.172	1.125	1.092	1.093	1.107

Regressand: log real imports.
Robust standard errors reported below coefficient estimates. Intercepts and other (standard) covariates not reported for ease of presentation.

Figura 6: Robustezza dei risultati riguardo le differenze tra Paesi industrializzati e Paesi in via di sviluppo. fonte: Subramanian e Wei (2007)

3.2 I MEMBRI DE FACTO

Un altro lavoro molto importante in risposta a Rose (2004a) è “*Membership Has Its Privileges: The Impact of GATT on International Trade*”³⁷ pubblicato da Michael Tomz, Judith Goldstein, e Douglas Rivers. I tre, rilevano che Rose (2004a), nel proprio lavoro, ha compiuto un errore nel classificare i membri partecipanti *de facto* al GATT, lasciando fuori molti stati che, anche se non parti contraenti, nella realtà avevano sia obblighi che diritti nei confronti dell'accordo, sottostimando quindi il reale effetto del GATT sul commercio internazionale. Lo scopo di questo paper è quindi di ricalcolare gli

³⁷Tomz, M., Goldstein, J., & Rivers, D. (2007). Membership Has Its Privileges: The Impact of GATT on International Trade. *American Economic Review*, 97(5), 2005–2018.

effetti del GATT sui flussi di commercio internazionale, tenendo conto di questa nuova variabile. L'articolo si sviluppa quindi in tre parti:

1. Nella prima parte, Tomz et al. (2007) fanno un'analisi dell'organizzazione e una divisione dei Paesi non membri in tre categorie. La prima è quella delle colonie e dei territori oltremare: i principi del GATT, come riportato nell'articolo XXVI, non solo dovevano essere applicati dal paese partecipante ma anche dalle sue colonie, nonostante queste non fossero membri formali. Alcuni Paesi, come Stati Uniti, Paesi Bassi e Belgio applicarono la regola a tutti i loro possedimenti; altri come Regno Unito, Danimarca e Francia, esclusero solo qualche possedimento. Una volta che questi Paesi ottenevano l'indipendenza potevano poi scegliere se diventare definitivamente membri. Le decisioni circa la politica commerciale richiedono però spesso diversi anni, ed è in questa ipotesi che viene identificata la seconda categoria, i Paesi membri *de facto*. Questi Paesi sono ex-colonie a cui viene concesso per un periodo di tempo di partecipare al GATT, non dovendo però adempiere a tutti gli obblighi, e alla fine del periodo hanno l'opportunità di scegliere se diventare membri a tutti gli effetti oppure abbandonare il sistema. L'ultima categoria è quella dei Paesi partecipanti provvisoriamente, ovvero quei Paesi che vengono considerati membri mentre le negoziazioni per la partecipazione sono ancora in atto.
2. Per calcolare l'effetto del GATT sui flussi commerciali, Tomz et al. (2007) utilizzano lo stesso modello di Rose (2004a) e gli stessi dati, ma mentre Rose (2004a) aveva considerato solo le colonie come membri partecipanti al GATT, in questo paper anche i Paesi membri *de facto* e i Paesi membri temporaneamente vengono fatti rientrare nel GATT. Applicando la regressione i risultati ottenuti sono che il commercio aumenta del 62% se entrambi i membri sono partecipanti rispetto all'ipotesi che entrambi siano esterni, mentre quando uno dei due Paesi è partecipante ma non formalmente aderente, il commercio cresce del 75%. Viene poi studiato il caso in cui entrambi i Paesi siano membri ma non formalmente, e il risultato è stato un aumento dei volumi del 141%, mentre applicando la stessa metodologia di Rose (2004a) si ottengono risultati ancora più negativi rispetto a quelli trovati da quest'ultimo.
3. Nell'ultima parte viene infine fatta un'analisi per verificare la correttezza dei risultati, trovando risultati positivi e costanti lungo tutto il periodo di tempo analizzato e tra gruppi di Paesi diversi per livello di industrializzazione, area geografica e livello di reddito. Riguardo la variazione nel tempo dell'effetto della partecipazione al GATT/WTO è risultato che è costante e significativamente positivo sul commercio internazionale per tutti i round tranne che per l'Uruguay Round, e anche i diversi tipi di Paesi partecipanti hanno avuto un aumento costante e significativo dei flussi commerciali che varia tra il 48% e il 97%. Tomz et al. (2007) ottengono

quindi un risultato diverso rispetto al lavoro di Subramanian e Wei (2007), dimostrando che il GATT ha un effetto positivo anche per i Paesi in via di sviluppo.

Per ricapitolare il lavoro di Tomz, Goldstein, e River (2007) mette in evidenza quello che per loro è stato il più grosso errore di Rose (2004a) e che lo ha portato a trovare risultati negativi. Questo, infatti, si è concentrato solamente sui Paesi che erano allo stesso tempo sia membri *de facto* che *de iure* del GATT/WTO, non considerando tutti quei Paesi che nonostante almeno formalmente non fossero parti contraenti del GATT, ne godevano dei vantaggi o ne seguivano gli obblighi. Una volta tenuto conto anche di questa variabile, gli autori affermano che il GATT/WTO ha aumentato i flussi di scambi sia per l'una che per l'altra categoria di Paesi, i quali hanno avuto un incremento maggiore dei flussi di commercio con l'estero rispetto ai Paesi totalmente estranei al sistema.

	Fixed effects for years		Fixed effects for dyads and years	
	Both participate in GATT/WTO	One participates in GATT/WTO	Both participate in GATT/WTO	One participates in GATT/WTO
Before Ancey round (1949)	1.17 (0.62)	0.43 (0.56)	0.81 (0.47)	0.07 (0.46)
Ancey to Torquay round (1951)	0.59 (0.11)	0.29 (0.10)	0.76 (0.11)	0.41 (0.10)
Torquay to Geneva round (1956)	0.65 (0.11)	0.40 (0.11)	0.77 (0.11)	0.38 (0.10)
Geneva to Dillon round (1961)	0.61 (0.10)	0.42 (0.10)	0.68 (0.09)	0.35 (0.09)
Dillon to Kennedy round (1967)	0.38 (0.09)	0.22 (0.09)	0.53 (0.08)	0.20 (0.08)
Kennedy to Tokyo round (1979)	0.43 (0.10)	0.27 (0.10)	0.48 (0.08)	0.21 (0.08)
Tokyo to Uruguay round (1994)	0.33 (0.12)	0.10 (0.12)	0.45 (0.09)	0.17 (0.09)
After the Uruguay round	-0.86 (0.13)	-0.77 (0.13)	-0.01 (0.15)	-0.16 (0.14)
Std error of regression		1.98		1.31
R^2		0.65		0.85

Figura 7: variazione degli effetti collegati alla partecipazione al GATT per ogni round negoziale. Fonte: Tomz et al. p.2015

3.3 MARGINE INTENSIVO E MARGINE ESTENSIVO

L'ultima critica fatta a Rose (2004a) è di aver tenuto in considerazione solo il margine intensivo del commercio, cioè come una relazione bilaterale cambia nel tempo, e non anche il margine estensivo, ossia la creazione di nuove relazioni tra paesi che non commerciavano tra di loro in precedenza. Rose(2004a), ma anche Subramanian e Wei (2007) e Tomz et al. (2007), hanno basato il proprio lavoro solamente sul margine intensivo ignorando tutte quelle nuove relazioni definite "zero trade flow", ossia rapporti in cui inizialmente non era presente alcuno scambio commerciale, andando a

sottostimare l'impatto del GATT/WTO nel creare nuovi scambi. I primi lavori che hanno tenuto conto di questi fattori sono stati quelli di Helpmann et al. (2008) e di Liu (2009)³⁸.

Nell'articolo di Helpman, Melitz e Rubinstein, intitolato “*Estimating Trade Flows: Trading partners and Trading Volumes*”³⁹ lo scopo principale era quello di individuare i margini estensivi e intensivi del commercio per le aziende, andando però ad includere nel loro modello gravitazionale una variabile dummy per quantificare l'effetto della partecipazione al GATT/WTO sui flussi commerciali. I dati utilizzati per i flussi commerciali, a differenza dei lavori precedenti coprono un periodo di tempo più corto, che va dal 1970 al 1997, mentre per identificare i Paesi appartenenti al GATT/WTO sono stati ripresi gli stessi criteri utilizzati da Rose (2004a). La specificazione del modello non avviene solamente attraverso il metodo OLS, ma si divide in due fasi: nella prima viene stimata un'equazione che calcola la probabilità che due Paesi commercino tra di loro per concentrarsi sul margine estensivo del commercio. Nella seconda parte, invece, utilizzando il metodo OLS, i risultati ottenuti nello step precedente vengono utilizzati per stimare il margine intensivo.

Alla fine dello studio Helpman et al. (2007) riscontrano che la partnership al GATT/WTO ha un effetto positivo e significativo sulla formazione di nuovi flussi commerciali bilaterali, con la probabilità della creazione di questi ultimi che aumenta del 15% per i nuovi stati membri rispetto agli stati esterni al sistema. Sorprendentemente però viene anche individuato che il margine estensivo non influisce sulla crescita del commercio internazionale.

L'altra pubblicazione dove viene considerata la variabile del margine estensivo è “*GATT/WTO Promotes Trade Strongly: Sample Selection and Model Specification*”⁴⁰ pubblicata nel 2009 da Xuepeng Liu. Vengono raccolti i dati di 210 Paesi tra gli anni 1948-2003 dal *Direction of Trade Statistics database* del FMI, dai database del GATT/WTO e dal *World Book* della CIA.

Lo studio di Liu (2009) si differenzia da quelli precedenti per l'approccio utilizzato: viene utilizzato il classico modello gravitazione per il commercio, ma per tenere conto delle osservazioni “zero trade flow” non viene più applicata solamente una regressione logaritmica lineare ma una stima PPML (Poisson Pseudo-Maximum Likelihood), più adatta in presenza di residui eteroschedastici. Inizialmente, però, viene utilizzata una regressione OLS sul modello gravitazionale inserendo solamente i flussi commerciali positivi, ottenendo come risultato che la membership al GATT ha un effetto negativo e significativo sul commercio come trovato anche da Rose (2004a). Viene poi

³⁸ per maggiori approfondimenti vedi anche Felbermayr e Kohler (2010), Herz e Wagner (2011) e Dutt et al. (2013).

³⁹ Helpman, E., Melitz, M., & Rubinstein, Y. (2008). Estimating trade flows: trading partners and trading volumes. *THE QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS*, 123(2), 441–487.

⁴⁰ Liu, X. (2009). GATT/WTO promotes trade strongly: sample selection and model specification. *Review of International Economics*, 17(3), 428–446. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.2009.00816.x>

nuovamente riutilizzata una regressione OLS questa volta, però, tenendo conto anche dei margini estensivi, trovando risultati completamente diversi da quelli precedenti: una coppia di Paesi membri commercia il 340% in più rispetto a una coppia di Paesi esterni, e il dato scende al 55% in più nel caso in cui un solo paese sia parte contraente. Liu (2009), non aspettandosi risultati così largamente positivi, ha quindi prima applicato la regressione PPML al modello con solo i margini intensivi trovando un aumento di flussi commerciali del 39% nel caso in cui entrambi gli stati siano membri e dell'8% nel caso solo uno dei due lo sia. Ha poi applicato la stessa regressione, inserendo anche i margini estensivi e trovando un aumento del 60% e del 23% dei flussi commerciali, e quindi un aumento dei margini estensivi del 21% e del 15% (60-39 e 23-8). Liu ha infine stimato l'impatto della membership al GATT/WTO sul commercio internazionale durante gli anni tra il 1948 e il 2003 dividendoli in cinque periodi, utilizzando il metodo PPML. Considerando anche il margine estensivo, ha trovato che i coefficienti hanno un valore positivo e significativo solo nel primo e nell'ultimo periodo, andando ad individuare la ragione per cui nell'analisi di Helpmann et al. (2008), i margini estensivi non hanno un impatto positivo: le misurazioni partivano dall'anno 1970, periodo durante il quale anche i coefficienti riguardanti il margine estensivo del commercio di Liu sono negativi.

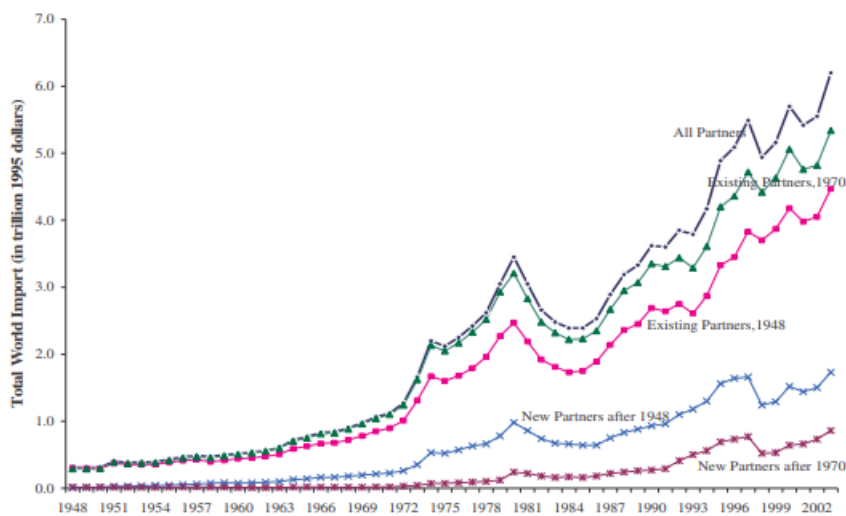


Figura 8: volumi degli scambi commerciali tra i diversi partners dal 1948 al 2002. Fonte: Liu 2009 p.430

CONCLUSIONE

Gli obiettivi di questo lavoro sono principalmente due: spiegare cosa è stato il GATT, e analizzare le opinioni circa quello che è stato il suo impatto sul commercio internazionale.

Nel primo capitolo, è stata analizzata la storia dell'accordo, partendo dalla crisi finanziaria del 1929, passando poi per i trattati anglo-americani, la conferenza di Bretton Woods, con la creazione del Fondo Monetario Internazionale, della Banca Mondiale, e il fallimento dell'ITO, tutti eventi che il 1° gennaio 1948 hanno portato all'entrata in vigore dell'accordo.

Sono poi stati affrontati quelli che sono i principali principi del GATT, utili al raggiungimento degli obiettivi dichiarati, che vanno dal principio di non discriminazione, a quello di negoziazione, reciprocità, e il principio contro le barriere tariffarie. Sono stati riportati quelli che erano i principali organi di governo, e la sua evoluzione da semplice accordo a un'organizzazione vera e propria nel, attraverso gli 8 round di negoziato dal 1948 al 1994. L'analisi, si è poi spostata sul WTO, l'organizzazione che ancora oggi regola la quasi totalità del commercio mondiale, riportando anche per questa gli obiettivi, i principi, le attività e la struttura che la caratterizzano.

Nel secondo e terzo capitolo, invece, sono stati riportate e analizzate le analisi di diversi economisti sull'effetto del GATT/WTO sul commercio internazionale. Da queste analisi sono emersi risultati diversi tra loro dovuti alle diverse tecniche di regressione utilizzate, alla diversa classificazione degli Stati membri e ai diversi periodi di tempo e round di negoziati presi in considerazione.

Nelle proprie analisi, Andrew K. Rose è arrivato alla conclusione che il GATT non ha avuto un effetto positivo sull'aumento dei flussi commerciali, non ha reso il commercio più stabile e prevedibile, i paesi partecipanti non hanno realmente politiche economiche più liberali, ed esistono altre organizzazioni ed accordi che hanno apportato effetti più rilevanti sui flussi di scambio.

A risultati sotto diversi aspetti molto differenti sono arrivati altri economisti. Subramanian e Wei, sono giunti alla conclusione che il GATT/WTO ha avuto un effetto positivo solamente per i Paesi industrializzati, e Tomz, Goldstein e Douglas, i quali affermano che anche i Paesi in via di sviluppo, invece, hanno beneficiato della partecipazione. Infine, sono stati riportati i lavori di Helpman, Melitz e Rubinstein, dove è stata analizzata anche la variabile dei margini estensivi, e Liu, il quale afferma che il GATT/WTO ha avuto un ruolo fondamentale nella creazione di nuovi rapporti commerciali.

Per concludere, questo lavoro non vuole trovare la verità riguardo gli effetti del GATT/WTO sul commercio internazionale, ma vuole mettere in evidenza l'importanza che ha avuto l'accordo, sia nel bene, che nel male, nello sviluppo delle norme e delle regole che governano il commercio moderno, raccogliendo poi le analisi che ne hanno messo in evidenza sia i punti di forza che i punti di debolezza.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Accordo Generale sulle Tariffe e il Commercio – DIZionario dell'Integrazione Europea 1950-2017. (n.d.). <https://www.dizie.eu/dizionario/accordo-generale-sulle-tariffe-e-il-commercio-general-agreement-on-tariffs-and-trade-gatt/>

Chapter 1: The WTO: An Historical, legal and organizational Overview. (n.d.). http://internationalecon.com/wto/ch1.php#N_1_

Della Cooperazione Internazionale, M. D. a. E. E. (n.d.). OMC – Organizzazione Mondiale del Commercio – Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale. https://www.esteri.it/it/politica-estera-e-cooperazione-allo-sviluppo/organizzazioni_internazionali/onu/le-agenzie-specializzate/omc/#:~:text=La%20Conferenza%20Ministeriale%20%C3%A8%20il%20Consiglio%20Generale.

FERRERO, A., & RAELI, G. (1998). La liberalizzazione dei mercati mondiali. Dall'ITO alla WTO passando per il GATT. Ed. fuori commercio.

Helpman, E., Melitz, M., & Rubinstein, Y. (2008). Estimating trade flows: trading partners and trading volumes. *The Quarterly Journal of Economics*, 123(2), 441–487.

HISTORY OF GATT ROUNDS | Journal of Commerce. (1993, December 15). https://www.joc.com/article/history-gatt-rounds_19931214.html

International trade | Definition, History, Benefits, Theory, & Types. (2023, July 28). *Encyclopedia Britannica*. <https://www.britannica.com/money/topic/international-trade/The-national-treatment-clause#ref127254>

Irwin, D. A., Mavroidis, P. C., & Sykes, A. O. (2008). The genesis of the GATT.

Liu, X. (2009). GATT/WTO promotes trade strongly: sample selection and model specification. *Review of International Economics*, 17(3), 428–446.

Rose, A. K. (2004a). Do we really know that the WTO increases trade? *The American Economic Review*, 94(1), 98–114.

Rose, A. K. (2004b). Do WTO members have more liberal trade policy? *Journal of International Economics*, 63(2), 209–235.

Rose, A. K. (2005a). Does the WTO make trade more stable? *Open Economies Review*, 16(1), 7–22.

Rose, A. K. (2005b). Which international institutions promote international trade? *Review of International Economics*, 13(4), 682–698.

Rose, A. K. (2007). Do we really know that the WTO increases trade? Reply. *The American Economic Review*, 97(5), 2019–2025.

Subramanian, A., & Wei, S. (2007). The WTO promotes trade, strongly but unevenly. *Journal of International Economics*, 72(1), 151–175.

The Editors of Encyclopaedia Britannica. (2023, August 1). General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Encyclopaedia Britannica. <https://www.britannica.com/topic/General-Agreement-on-Tariffs-and-Trade>

Tomz, M., Goldstein, J., & Rivers, D. (2007). Membership Has Its Privileges: The Impact of GATT on International Trade. *The American Economic Review*, 97(5), 2005–2018.

Trade, G. a. O. T. A. (1986). Text of the General Agreement on Tariffs and Trade. <https://ci.nii.ac.jp/ncid/BA09871143>

World Trade Report 2007. (2007). In *World Trade Report*. <https://doi.org/10.30875/71b3a61d-en>

WTO | legal texts - A Summary of the Final Act of the Uruguay Round. (n.d.). https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/ursum_e.htm

WTO | The Doha Round. (n.d.). https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm

WTO | Understanding the WTO - principles of the trading system. (n.d.). https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm

WTO | Understanding the WTO - The GATT years: from Havana to Marrakesh. (n.d.). https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm

WTO | Understanding the WTO - The Uruguay Round. (n.d.). https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact5_e.htm

WTO | Understanding the WTO - Whose WTO is it anyway? (n.d.). https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org1_e.htm

WTO | What is the WTO? - About the WTO ♦ A statement by former Director-General Pascal Lamy. (n.d.). https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/wto_dg_stat_e.htm