



**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**  
**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI**  
**"MARCO FANNO"**

**CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN ECONOMIA INTERNAZIONALE**  
*LM-56 Classe delle lauree magistrali in SCIENZE DELL'ECONOMIA*

Tesi di laurea

**L'IMPATTO DEL KENNEDY ROUND SUL COMMERCIO**  
**INTERNAZIONALE: IL SETTORE CHIMICO**

***THE IMPACT OF THE KENNEDY ROUND ON***  
***INTERNATIONAL TRADE: THE CHEMICAL SECTOR***

Relatore:  
Prof. CAINELLI GIULIO

Laureando:  
PASTRELLO GIULIA

Anno Accademico 2015-2016



Il candidato dichiara che il presente lavoro è originale e non è già stato sottoposto, in tutto o in parte, per il conseguimento di un titolo accademico in altre Università italiane o straniere.

Il candidato dichiara altresì che tutti i materiali utilizzati durante la preparazione dell'elaborato sono stati indicati nel testo e nella sezione "Riferimenti bibliografici" e che le eventuali citazioni testuali sono individuabili attraverso l'esplicito richiamo alla pubblicazione originale.

Firma dello studente

---



# SOMMARIO

ABBREVIAZIONI E ACRONIMI.....	3
INTRODUZIONE.....	5
CAPITOLO PRIMO	
L'EVOLUZIONE STORICA DEL REGIME GATT/WTO.....	7
1.1 La nascita del sistema commerciale multilaterale: dal fallimento dell'ITO alla creazione del GATT.....	7
1.2 Il GATT: la struttura e i principi su cui si fonda.....	10
1.3 Gli otto round di negoziazione commerciale nell'ambito del GATT.....	14
1.4 La World Trade Organization.....	24
1.5 Le principali tappe dei negoziati multilaterali dopo la nascita della WTO.....	29
1.6 Le modalità di negoziazione utilizzate nei round dai Paesi.....	33
CAPITOLO SECONDO	
L'IMPATTO DEL GATT/WTO SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE.....	39
2.1 Lo studio della relazione tra GATT/WTO e commercio internazionale: il modello gravitazionale.....	39
2.2 Le quattro asimmetrie presenti all'interno del sistema GATT/WTO.....	47
2.3 Membri formali GATT e partecipanti non membri.....	49
2.4 L'impatto GATT/WTO sui margini intensivi ed estensivi del commercio.....	52
2.5 L'influenza degli accordi commerciali preferenziali sul commercio internazionale.....	62
2.6 Una breve sintesi dell'impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale.....	65
2.7 L'impatto del Kennedy Round sul commercio internazionale.....	68
CAPITOLO TERZO	
L'IMPATTO DEL KENNEDY ROUND SUL SETTORE CHIMICO.....	75
3.1 I risultati del Kennedy Round: il settore chimico e l'American Selling Price.....	75

3.2	Le riduzioni tariffarie del Kennedy Round nel settore chimico.....	79
3.3	Analisi dei flussi commerciali per gli anni 1962-1979.....	85
3.3.1	Stati Uniti.....	86
3.3.2	CEE.....	89
3.3.3	Giappone.....	91
3.3.4	Regno Unito.....	94
3.4	I risultati dell'analisi descrittiva.....	97
	CONCLUSIONI.....	99
	BIBLIOGRAFIA .....	103
	SITOGRAFIA.....	107

## **ABBREVIAZIONI E ACRONIMI**

ASP	American Selling Price
BTN	Brussels Tariff Nomenclature
CEE	Comunità Economica Europea
EFTA	European Free Trade Association
FMI	Fondo Monetario Internazionale
GATS	General Agreement on Trade and Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
ITO	International Trade Organization
MFN	Most Favored Nation
NAMA	Non-Agricultural Market Access
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
ONU	Organizzazione delle Nazioni Unite
PIL	Prodotto Interno Lordo
PPML	Poisson Pseudo-Maximum Likelihood
PTA	Preferential Trade Agreement
PVS	Paesi in Via di Sviluppo
SGP	Sistema Generalizzato delle Preferenze
SITC	Standard International Trade Classification
TRIMS	Trade-Related Investment Measures
TRIPS	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
WTO	World Trade Organization





# INTRODUZIONE

Il processo di liberalizzazione del commercio internazionale che ha caratterizzato gli ultimi 50 anni non è stato un fenomeno che si è svolto senza dover incontrare numerosi ostacoli e difficoltà e attualmente non si è ancora concluso.

Il presente lavoro si prefigge l'obiettivo di analizzare i principali progressi che il regime GATT/WTO ha compiuto a partire dal Secondo Dopoguerra fino ad oggi e gli effetti che tale sistema ha generato sui flussi commerciali internazionali, ponendo particolare attenzione ad uno specifico periodo di tempo, corrispondente agli anni del Kennedy Round.

Nel primo capitolo verranno riassunte le principali tappe che hanno portato alla nascita dell'attuale sistema commerciale multilaterale. Saranno sintetizzati gli avvenimenti che hanno condotto alla sottoscrizione dell'Accordo generale sulle tariffe doganali ed il commercio, entrato in vigore il 1° gennaio 1948, ne verranno descritti i principi fondatori e saranno riassunti i principali risultati ottenuti negli otto round di negoziati promossi dalle Parti Contraenti del GATT, riguardanti specialmente la riduzione delle tariffe doganali e delle barriere non tariffarie. Verrà in seguito descritta la creazione della World Trade Organization, istituzione multilaterale con sede a Ginevra entrata in vigore il 1° gennaio 1995, che ha sostituito il GATT e ne ha proseguito gli obiettivi di liberalizzazione commerciale.

Il secondo capitolo avrà l'obiettivo di passare in rassegna i lavori presenti in letteratura riguardanti l'impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale, con particolare attenzione agli studi relativi all'impatto del Kennedy Round, al fine di cercare di comprendere se l'organizzazione GATT/WTO abbia effettivamente aumentato il commercio internazionale dei Paesi membri nel corso dei round negoziali oppure no.

Infine, nel terzo capitolo sarà svolta un'analisi descrittiva dell'impatto del Kennedy Round sul commercio internazionale nel settore chimico per l'intervallo di tempo tra il 1962 e il 1979. I Paesi di cui saranno studiati i flussi commerciali sono le Parti Contraenti principali dei negoziati del Kennedy Round: Stati Uniti, CEE, Regno Unito e Giappone. L'analisi sarà poi ulteriormente ristretta a due prodotti chimici in particolare: gli antibiotici e i saponi.

Al fine della comprensione dei risultati di tale studio, l'analisi sarà preceduta da un focus sul settore chimico e sarà trattata la questione dell'American Selling Price, sistema per la valutazione dei dazi su alcuni prodotti chimici che ha ostacolato la conclusione dei negoziati del Kennedy Round; saranno inoltre calcolate le riduzioni tariffarie concesse alla conclusione di tale round, allo scopo di capire se i Paesi che hanno accordato i tagli maggiori abbiano beneficiato in seguito di un aumento degli scambi internazionali.



# CAPITOLO PRIMO

## L'EVOLUZIONE STORICA DEL REGIME GATT/WTO

### 1.1 La nascita del sistema commerciale multilaterale: dal fallimento dell'ITO alla creazione del GATT

L'importanza del commercio internazionale non è evidenziata soltanto dai benefici dello scambio di beni e servizi tra Paesi ma specialmente dal fatto che il suo sviluppo contribuisce ad eliminare le barriere che separano gli Stati e a creare un'interdipendenza e una maggiore integrazione tra questi.

Come sottolineato da Comba (1987), gli Stati sono in grado influenzare la disciplina giuridica dei loro rapporti commerciali internazionali adottando modalità differenti, che possono essere sintetizzate in:

- a) l'astensione per facilitare il libero funzionamento degli automatismi di mercato;
- b) l'intervento unilaterale protezionistico o discriminatorio;
- c) la stipulazione di accordi multilaterali che possono portare alla creazione di forme istituzionalizzate di cooperazione e integrazione collettiva.

La prima modalità ha caratterizzato il periodo tra la seconda metà del secolo XIX ed il 1914, mentre la seconda si è manifestata, soprattutto in Europa, dall'inizio degli anni Trenta fino alla Seconda Guerra Mondiale. Lo Stato, infatti, in base a questo secondo sistema gestiva autarchicamente i processi economici e, per quanto riguarda il commercio, il nazionalismo economico ha portato all'adozione di alte tariffe doganali che hanno causato un crollo degli scambi internazionali e all'utilizzo di politiche beggar-thy-neighbor<sup>1</sup> per stimolare le esportazioni.

La terza modalità si è sviluppata a partire dalla fine del Secondo Conflitto Mondiale, spinta dall'esigenza degli Stati di coordinare le politiche commerciali, e si è concretizzata con la nascita di organizzazioni internazionali che svolgono compiti loro attribuiti da accordi tra gli

---

<sup>1</sup> Consistono in politiche protezionistiche che hanno come obiettivo quello di aumentare la domanda per le esportazioni del Paese, riducendo la dipendenza dalle importazioni. Tale scopo è spesso stato raggiunto attraverso la svalutazione della valuta nazionale, rendendo così più economiche le esportazioni verso le altre nazioni.

Stati. Infatti, le principali potenze mondiali ambivano alla creazione di un sistema economico internazionale liberale e non discriminatorio, basato sul commercio multilaterale e al quale avrebbero dovuto aderire tutti i Paesi (Foreman-Peck, 1999).

L'evento storico simbolo di tale svolta è rappresentato dalla Conferenza di Bretton Woods, tenutasi nel luglio 1944 nel New Hampshire, dove i rappresentanti di 44 Paesi si sono riuniti al fine di gettare le basi della ricostruzione economica mondiale.

L'elemento di leva per lo sviluppo economico doveva essere il commercio internazionale, privato gradualmente di ogni barriera doganale e allo stesso tempo liberalizzato, tenendo conto della salvaguardia delle differenze e delle debolezze, nella prospettiva di uno sviluppo armonico delle economie e delle istituzioni, nel progresso sociale, civile ed economico (Ferro e Raeli, 1999).

I pilastri del nuovo sistema economico internazionale sono stati individuati nei seguenti tre organismi autonomi:

- la Banca Mondiale, come istituzione creditizia addetta al finanziamento dello sviluppo, allo scopo di facilitare l'investimento di capitali destinati a fini produttivi;
- il Fondo Monetario Internazionale (FMI), come perno del nuovo sistema monetario basato sul principio di pari dignità di ogni valuta nazionale, al fine di agevolare il regolamento degli scambi commerciali;
- l'Organizzazione Internazionale del Commercio (International Trade Organization, ITO), come organismo a cui affidare le nuove regole degli scambi commerciali internazionali.

Le ragioni alla base della creazione di un simile sistema di interdipendenza internazionale consistono nel fatto che il solo modo per riuscire ad incrementare gli scambi commerciali e in parallelo assicurarne la stabilità era realizzare un sistema di cambi fissi tra le valute nazionali e investire capitali nello sviluppo dei sistemi produttivi degli Stati.

L'accordo istitutivo del Fondo Monetario Internazionale elaborato nella Conferenza di Bretton Woods è entrato in vigore il 27 dicembre 1945; il 1° marzo 1947 il Fondo ha iniziato la sua attività e nel novembre del 1947 è diventato una istituzione specializzata delle Nazioni Unite.

Gli obiettivi principali del FMI sono i seguenti<sup>2</sup>: promuovere la cooperazione monetaria internazionale attraverso un'istituzione permanente che assicuri un meccanismo di consultazione e di collaborazione sui problemi monetari internazionali (art. 1, n. 1) e facilitare l'espansione e la crescita equilibrata del commercio internazionale (art. 1 n. 2). Inoltre, esso si impegna nel favorire la stabilità dei rapporti di cambio tra le monete degli Stati membri,

---

<sup>2</sup> Statuto FMI,

<https://www.admin.ch/opc/it/classified-compilation/19440069/201102180000/0.979.1.pdf>

eliminare ogni restrizione ai pagamenti internazionali relativi alle transazioni commerciali correnti e offrire la possibilità per gli Stati con squilibri nella loro bilancia dei pagamenti di attingere alle disponibilità del Fondo.

Il FMI e la Banca Mondiale sono nati senza molte difficoltà mentre il cammino verso la creazione dell'istituzione permanente che doveva essere la leva degli scambi internazionali ha incontrato numerosi ostacoli.

Su proposta degli Stati Uniti, nei primi mesi del 1945 sono state promosse due iniziative, per certi versi autonome ma che viaggiavano su binari paralleli (Ferro e Raeli, 1999):

1. un progetto finalizzato alla costituzione dell'ITO, promosso nell'ambito delle Nazioni Unite, a cura del Consiglio economico e sociale dell'ONU;
2. la convocazione di una Conferenza internazionale destinata a un accordo sulla riduzione multilaterale delle barriere agli scambi commerciali.

L'iter delle due iniziative ha portato, in seguito a una riunione preparatoria svoltasi a Londra nell'ottobre del 1946 e a quattro ulteriori meeting tra Londra e Ginevra, alla discussione di un unico progetto nella Conferenza tenutasi a Ginevra tra l'aprile e il novembre del 1947.

Le tre parti in cui era suddiviso il progetto erano:

- l'istituzione dell'ITO;
- gli elementi per la negoziazione della riduzione delle tariffe doganali;
- le clausole generali relative agli obblighi in materia di tariffe doganali.

Alla Conferenza di Ginevra, tuttavia, sono sorte delle difficoltà, in particolare da parte degli Stati Uniti d'America, nonostante loro stessi avessero proposto e sostenuto il progetto. I delegati, quindi, hanno deciso di separare la prima parte del progetto dalle altre due, rivolgendo la loro attenzione alla riduzione delle tariffe doganali.

L'accordo per l'istituzione dell'ITO è stato firmato nel 1948 ed è noto come "Carta dell'Avana", poiché il documento è stato redatto nell'ambito della Conferenza delle Nazioni Unite sul commercio e l'occupazione che si è tenuta all'Avana dal 21 novembre 1947 al 26 marzo 1948.

Lo statuto dell'ITO conteneva delle nuove soluzioni per la regolamentazione del commercio internazionale, come ad esempio la classificazione analitica delle pratiche commerciali restrittive della libera concorrenza. La Carta dell'Avana, tuttavia, non è mai entrata in vigore dato che è mancata la ratifica del Congresso americano e di altri Paesi come il Regno Unito.

Le ragioni di tale rifiuto sono state molteplici (Comba, 1987): il rinato protezionismo americano, la diffidenza di forti gruppi di pressione economici, i problemi della Guerra Fredda che hanno spostato l'attenzione degli Stati Uniti alla costituzione della NATO e all'attuazione del piano Marshall; le preoccupazioni inglesi per la piena occupazione, la bilancia dei

pagamenti e i legami economici al Commonwealth. Inoltre, alcuni Stati erano titubanti sul futuro funzionamento degli organismi della nuova organizzazione internazionale: dato che il progetto dell'ITO non prevedeva un sistema di ponderazione del voto, c'era il pericolo che i Paesi dalle economie più forti si sarebbero potuti trovare in una posizione minoritaria.

Per quanto riguarda, invece, le altre due parti dell'ordine del giorno della Conferenza di Ginevra, i lavori hanno portato ad un esito positivo: senza attendere l'entrata in vigore dell'ITO, 23 Stati, al termine della seconda sessione della commissione preparatoria della Conferenza delle Nazioni Unite per il commercio e l'occupazione (Ginevra, aprile-ottobre 1947), hanno sottoscritto il 30 ottobre 1947 "l'Accordo generale sulle tariffe doganali ed il commercio" (GATT). L'Accordo è entrato in vigore il 1° gennaio 1948 e, non essendo stato ratificato dagli Stati firmatari, si applicava nei loro confronti in virtù del Protocollo di applicazione provvisorio. Nel 1948 gli Stati firmatari pensavano che il GATT fosse solo uno strumento temporaneo e che sarebbe presto stato sostituito dall'ITO, ma così non è stato; esso è diventato la sede naturale di negoziati periodici diretti a ridurre, su base multilaterale, gli ostacoli al libero commercio.

## **1.2 Il GATT: la struttura e i principi su cui si fonda**

L'Accordo generale sulle tariffe doganali ed il commercio firmato da 23 Paesi alla Conferenza di Ginevra è stato redatto in due versioni ufficiali, una in lingua inglese e l'altra in francese. Il GATT non era un'organizzazione riconosciuta come soggetto di diritto internazionale e quindi non prevedeva che i Paesi firmatari dell'Accordo fossero considerati "membri"; essi, infatti, sono stati denominati "Parti Contraenti".

Gli scopi statuari del GATT sono indicati nel Preambolo del testo dell'Accordo, il quale afferma che le Parti Contraenti "riconoscendo che le loro relazioni commerciali ed economiche devono essere orientate ad ottenere livelli di vita più elevati, al conseguimento del pieno impiego e di un livello elevato e sempre crescente del reddito reale e della domanda effettiva, all'utilizzazione completa delle risorse mondiali e alla espansione della produzione e dello scambio di prodotti, sono desiderosi di contribuire al raggiungimento di questi obiettivi, mediante la conclusione di accordi orientati ad ottenere, sulla base della reciprocità e di mutui vantaggi, la riduzione sostanziale delle tariffe doganali e delle altre barriere commerciali, come pure l'eliminazione del trattamento discriminatorio in materia di commercio internazionale"<sup>3</sup>. In sintesi, l'obiettivo originario dell'Accordo generale consisteva nel realizzare una maggiore liberalizzazione e espansione del commercio mondiale tramite la riduzione delle barriere al

---

<sup>3</sup> GATT 1947, testo originale. [http://www.giuri.unipd.it/conferences/FOV2-0001FE8A/FOV2-0001FE8C/Testi\\_Normativi/uruguay\\_round\\_docs/gatt47\\_i\\_enc.pdf](http://www.giuri.unipd.it/conferences/FOV2-0001FE8A/FOV2-0001FE8C/Testi_Normativi/uruguay_round_docs/gatt47_i_enc.pdf)

commercio internazionale e l'applicazione di principi giuridici di un sistema economico fondato sul libero scambio, i quali permettono una concorrenza leale tra i Paesi.

Per quanto concerne la struttura dell'Accordo generale, esso è costituito, nella versione originale del 1947, di 35 articoli raggruppati in 3 parti. Nel 1965 è stata aggiunta una quarta parte relativa al commercio con i Paesi in Via di Sviluppo (PVS)<sup>4</sup>.

La prima parte è composta dai primi due articoli. La clausola della nazione più favorita (trattata più approfonditamente in seguito) ha consentito di passare dal regime del *bilateralismo*, in base al quale due Paesi si scambiavano vantaggi reciproci ma continuavano a proteggersi nei confronti degli altri, al regime del *multilateralismo*, in cui tutte le Parti Contraenti ricevono dei benefici dalla riduzione o eliminazione comune delle barriere tariffarie. Come evidenziato da Ferro e Raeli (1999), tale principio è stato rivoluzionario perché l'Accordo generale non è nato in tempi e circostanze che permettevano la realizzazione di un libero commercio internazionale totale e completo.

Nella parte seconda sono elencati quelli che Jackson (1993) ha definito "codici di condotta" in materia di commercio internazionale. Gli articoli descrivono i principali obblighi delle Parti Contraenti nell'obiettivo di ridurre le tariffe doganali e liberalizzare gli scambi commerciali, applicando condizioni leali e trasparenti.

La parte terza è la parte finale del trattato originale del 1947 e comprende le disposizioni generali dell'Accordo e l'eventualità di un collegamento con la Carta dell'Avana. Il regime del GATT prevede alcune regole fondamentali ma sono consentite anche delle deroghe relative, in modo specifico, al regime di alcuni Paesi o zone regionali: la parte terza, infatti, ammette la costituzione di unioni doganali e di zone di libero scambio e permette alle Parti di sospendere o modificare alcune concessioni<sup>5</sup>.

La parte quarta, infine, è costituita dagli ultimi tre articoli dell'Accordo, i quali sono stati aggiunti il 27 giugno 1966 come attuazione del protocollo dell'8 febbraio 1965. Tale parte evidenzia l'attenzione del commercio internazionale verso i Paesi in Via di Sviluppo (PVS), concedendo ad essi dei benefici in deroga ai principi generali del GATT. Infatti, le Parti Contraenti consentono un trattamento più favorevole verso i PVS come la possibilità di

---

<sup>4</sup> Classificazione proposta da Jackson (1993).

<sup>5</sup> Le unioni doganali e le zone di libero scambio sono definite nel GATT come associazioni in cui il commercio tra i territori è libero. La loro differenza si basa sul fatto che in una zona di libero scambio ogni Paese della zona può avere una tariffa doganale propria, mentre nelle unioni doganali ogni prodotto presenta una tariffa doganale comune.

concedersi reciprocamente dei vantaggi senza estenderli ai Paesi industrializzati, al fine di contribuire a migliorare le loro condizioni di vita e il loro sviluppo economico.

Per quanto riguarda invece i principi ispiratori dell'Accordo generale, essi sono numerosi.

L'Accordo Generale si propone di realizzare il **principio di non discriminazione** attraverso l'applicazione della clausola della nazione più favorita e della clausola del trattamento nazionale.

La clausola della nazione più favorita (Most Favoured Nation, MFN) è stata definita il perno del GATT ed è espressa dall'articolo I dell'Accordo generale, il quale stabilisce che “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 similare originario dei territori di tutte le altre Parti Contraenti o ad essi destinato”.

L'espressione “più favorita” potrebbe essere percepita come una contraddizione ma in realtà significa che ogni Parte Contraente tratta tutte le altre Parti Contraenti ugualmente come il “più favorito” partner commerciale. Infatti, se un Paese accetta di ridurre i dazi doganali su un particolare prodotto importato da un Paese, la riduzione delle tariffe si estende in modo automatico alle importazioni di quel prodotto da qualsiasi altro Paese a cui si applichi il principio della nazione più favorita.

Tuttavia, sono previste delle possibilità di deroga in merito all'applicazione di questo principio. Alcune si riferiscono a situazioni straordinarie e contingenti mentre altre sono costituite dalle unioni doganali, dalle zone di libero scambio e dal Sistema Generalizzato delle Preferenze (SGP). Quest'ultimo consiste in un trattamento preferenziale per le esportazioni dei Paesi in Via di Sviluppo, allo scopo di proteggere le industrie nascenti, ridurre gli squilibri della bilancia dei pagamenti o per altri motivi di ordine sociale, politico ed economico.

L'altra clausola attraverso la quale trova attuazione il principio di non discriminazione è quella del trattamento nazionale. Essa è enunciata dall'articolo III dell'Accordo e stabilisce che “i prodotti del territorio di qualsiasi Parte Contraente importati nel territorio di qualsiasi altra Parte Contraente non saranno soggetti, direttamente o indirettamente, a tasse o altre imposizioni interne, di qualsiasi tipo esse siano, superiori a quelle applicate, direttamente o indirettamente, ai prodotti nazionali similari”.

Tale clausola, in altri termini, vieta la discriminazione contro le merci straniere e garantisce che all'interno dei confini nazionali le merci estere abbiano un trattamento pari a quello delle merci nazionali.



Queste due clausole sono tra loro complementari. Intatti, mentre la clausola della nazione più favorita garantisce la “parità esterna” fra gli Stati eliminando le discriminazioni commerciali all’esterno dei Paesi, il principio del trattamento nazionale salvaguarda la “parità interna”, ossia la non discriminazione tra i produttori nazionali e gli esportatori che vendono sul mercato nazionale.

Il secondo principio fondamentale su cui si fonda il GATT è il principio di **reciprocità**. Esso si basa sull’idea che i Paesi estendano concessioni simili tra di loro allo scopo di bilanciare lo scambio di benefici e risale all’art. 17 dell’ITO. Sebbene il principio di reciprocità non sia definito nel testo dell’Accordo generale, i negoziati commerciali sono sempre stati condotti sulla base del reciproco scambio di benefici. Tale principio, infatti, rappresenta un mezzo per ridurre le restrizioni commerciali quando un Paese possiede un interesse nel conservare le proprie barriere ed eliminare quelle dei propri partner commerciali.

Il terzo principio consiste nel **ricorso esclusivo allo strumento tariffario**. Questo principio vieta l’istituzione o il mantenimento di ogni forma di restrizione o di vincolo diversa dai dazi doganali o da misure equivalenti. La protezione tariffaria, infatti, è la forma protettiva più facile da amministrare e lo strumento migliore per garantire la non discriminazione ad un partner commerciale; secondo tale principio gli ostacoli non tariffari, se presenti, devono essere modificati o eliminati come da art. VIII e IX del GATT e le uniche eccezioni ammesse sono quelle giustificate in base a notevoli squilibri della bilancia dei pagamenti o in casi speciali, come lo sviluppo economico o situazioni a carattere transitorio.

Infine, il principio di **negoziazione** stabilisce che la maggior parte delle delibere del GATT devono essere negoziate fra le Parti stesse, ossia le decisioni devono provenire da accordi tra le Parti Contraenti; in tal modo sono eliminate le guerre commerciali, dato che eventuali controversie sono risolte attraverso la discussione. In base all’articolo XXV del testo del GATT del 1947, ogni Parte Contraente dispone di un voto in tutte le riunioni e le decisioni sono prese per consenso.

In conclusione di questa breve panoramica sulla struttura e i principi su cui si fonda il GATT, è importante evidenziare che nonostante il GATT sia stato concepito come un *accordo* multilaterale per la riduzione delle tariffe, e non come una *organizzazione* internazionale, esso ha trasformato con successo se stesso in un’organizzazione internazionale *di fatto* ed è diventato lo strumento fondamentale per la liberalizzazione del commercio internazionale.

Ciò è confermato dal fatto che quando è apparso evidente che l’ITO non sarebbe mai nato, dato che le potenze mondiali non avevano ratificato la Carta dell’Avana, nel 1955 è stato introdotto nel testo del GATT l’art. XXVIII bis, il quale ha assegnato istituzionalmente alle Parti

Contraenti l'incarico di organizzare negoziati allo scopo di liberalizzare gli scambi attraverso la riduzione del livello generale dei dazi doganali e delle altre imposizioni percepite alle importazioni ed alle esportazioni.

### **1.3 Gli otto round di negoziazione commerciale nell'ambito del GATT**

Il GATT è rimasto in vigore per quasi 50 anni, dal 1948 al 1994, e ha organizzato otto Conferenze periodiche, chiamate round, di negoziati multilaterali tra le Parti Contraenti.

I round sono caratterizzati da tre fasi: essi sono lanciati in seguito ad un accordo tra le Parti Contraenti sugli argomenti da trattare, segue poi il processo di negoziazione e infine sono chiusi quando i Paesi raggiungono un'intesa sul testo giuridico risultante dai negoziati.

Alla fine di ogni Conferenza le Parti redigono un Atto Finale, il quale può essere firmato da tutte le Parti Contraenti oppure solo da alcune di esse. In seguito, l'Atto Finale può essere ratificato sia da tutti o alcuni Paesi firmatari, sia dai Paesi che aderiscono in un secondo momento.

Nella Figura 1.1 sono sintetizzati gli elementi essenziali dei round che si sono svolti durante il regime del GATT: anno, denominazione/luogo, temi trattati e numero di Paesi che hanno partecipato.

Come si può notare immediatamente dalla Figura 1.1, i primi negoziati hanno riguardato esclusivamente la riduzione delle tariffe doganali mentre a partire dal Kennedy Round i negoziati hanno trattato anche altri argomenti, come le barriere non tariffarie e l'agricoltura.

Di seguito sono poi descritti i principali avvenimenti e risultati che hanno caratterizzato la storia degli otto round nell'ambito del GATT.

**Figura 1.1** Gli otto round nell'ambito del GATT

Numero	Anno	Denominazione/Luogo	Temi trattati	Numero di Paesi
1	1947	Ginevra	Entrata in vigore del GATT e riduzione delle tariffe	23
2	1949	Annecy	Riduzione delle tariffe	13
3	1951	Torquay	Riduzione delle tariffe	38
4	1956	Ginevra	Riduzione delle tariffe	26
5	1960-1961	Dillon Round (Ginevra)	Riduzione delle tariffe	26
6	1964-1967	Kennedy Round (Ginevra)	Riduzione delle tariffe e misure antidumping	62
7	1973-1979	Tokyo Round (Ginevra)	Riduzione delle tariffe, barriere non-tariffarie, accordi quadro	102
8	1986-1994	Uruguay Round (Ginevra)	Riduzione delle tariffe, barriere non-tariffarie, servizi, proprietà intellettuale, tessile e abbigliamento, agricoltura, creazione della WTO	123

Fonte: [www.wto.org](http://www.wto.org)

### **Round 1: Ginevra 1947.**

Il round numero uno è iniziato prima della nascita del GATT dato che, come già esposto precedentemente, 23 dei Paesi partecipanti al Comitato preparatorio per l'istituzione dell'ITO hanno deciso di dare origine al primo round di negoziati a Ginevra.

I risultati ottenuti sono stati la definizione del testo dell'Accordo generale sulle tariffe doganali ed il commercio e il raggiungimento di 45.000 concessioni tariffarie riguardanti circa il 20% del commercio mondiale, pari a 10 miliardi di dollari (Ferro e Raeli, 1999). Questo risultato in termini di concessioni è stato molto significativo, considerato lo stato indebolito delle economie europee nel dopoguerra.

### **Round 2: Annecy 1949.**

I negoziati si sono svolti in Francia. Il principale successo del round consiste nell'aggiunta di 11 nuovi Paesi tra le Parti Contraenti, compresa l'Italia; sono inoltre state accordate addizionali concessioni tariffarie, circa 5.000 in totale.

### **Round 3: Torquay 1951.**

Le negoziazioni si sono tenute nel Regno Unito. I Paesi che hanno partecipato al round sono 38, le concessioni tariffarie sono state 8.700 e i dazi doganali sono stati ridotti di circa un quarto rispetto al 1948.

### **Round 4: Ginevra 1956.**

Questo round si è svolto a Ginevra ed è stato caratterizzato da una scarsa partecipazione; infatti, le Parti Contraenti presenti ai negoziati sono state solo 26. Tali Paesi hanno ridotto le tariffe per un valore di 2,5 miliardi di dollari.

### **Round 5: Dillon Round, Ginevra 1960–1961.**

Il round si è svolto ancora una volta a Ginevra e il nome deriva da C. Douglas Dillon, Sottosegretario di Stato nell'amministrazione Eisenhower e diventato nel corso del round Ministro del Tesoro dell'Amministrazione Kennedy.

Hanno partecipato 26 Paesi e gli argomenti degli 11 mesi di negoziati sono stati principalmente il settore tessile, lo squilibrio emergente nei pagamenti internazionali americani richiesti dalla ricostruzione europea e la nascita della CEE. Infatti, questo round è degno di nota perché ha preso atto della presenza nel commercio internazionale della Comunità Economica Europea.

Il negoziato è stato diviso in due parti (Ferro e Raeli, 1999):

- prima è stata stabilita la posizione della CEE (nata nel 1957 e entrata in questo round tra le Parti Contraenti del GATT) al fine di eliminare il timore che l'accordo comunitario potesse costituire un nuovo e forte strumento di protezione;
- poi è cominciato il vero e proprio round che ha portato alla revisione di vecchie tariffe e a \$4,9 miliardi di concessioni tariffarie.

Questo round è stato importante perché ha introdotto un nuovo metodo di negoziazione delle tariffe doganali<sup>6</sup>; infatti, le concessioni tariffarie nei primi round sono state stabilite bilateralmente in base al metodo prodotto per prodotto e sono poi state estese ad altri prodotti in base al principio di reciprocità e ad altri Paesi secondo la clausola della nazione più favorita.

---

<sup>6</sup> L'argomento verrà trattato approfonditamente in seguito.

Tuttavia, l'aumento del numero delle Parti Contraenti del GATT ha evidenziato le imperfezioni di tale modalità e ha reso i negoziati più lunghi.

La CEE, in seguito all'entrata nel GATT, ha proposto di diminuire la sua tariffa esterna comune<sup>7</sup> di un importo pari al 20%, chiedendo una riduzione equivalente delle tariffe da parte delle altre Parti Contraenti del GATT.

In tal modo è cominciata la fase di superamento della modalità di negoziazione prodotto per prodotto e alcune Parti Contraenti hanno iniziato ad utilizzare l'approccio della riduzione lineare, sebbene siano state mantenute delle eccezioni per (Ferro e Raeli, 1999):

- i prodotti 'sensibili', per i quali anche la tariffa comune esterna CEE era stata definita al di fuori del calcolo della media aritmetica (come i prodotti chimici e tessili);
- i prodotti agricoli.

### **Round 6: Kennedy Round, Ginevra 1964-67.**

Questo round è stato inaugurato a Ginevra il 4 maggio 1964 e si è concluso dopo 3 anni, nel 1967. Hanno partecipato ai negoziati 62 Paesi, rappresentativi di circa il 75% del commercio mondiale. I quattro Paesi protagonisti sono stati la CEE, Stati Uniti, Regno Unito e Giappone, tuttavia la relazione tra gli Stati Uniti e la CEE ha assunto fin dall'inizio un'importanza dominante, dato che in quegli anni tali Paesi costituivano le più grandi potenze commerciali del mondo.

Il round deve il suo nome al Presidente statunitense John F. Kennedy perché le negoziazioni sono state rese possibili dal "US Trade Expansion Act" dell'ottobre 1962, sponsorizzato dal presidente Kennedy.

Il Trade Expansion Act era un progetto di espansione del commercio che autorizzava il Presidente degli Stati Uniti a concludere degli accordi commerciali con i Paesi stranieri e a modificare le restrizioni alle importazioni entro un periodo di 5 anni. In particolare, autorizzava il Presidente a ridurre fino al 50% i dazi doganali vigenti (Casadio, 1971).

Il problema del deterioramento della bilancia dei pagamenti è stato uno dei motivi più importanti dell'iniziativa degli Stati Uniti e nel Kennedy Round il Paese aveva come obiettivo principale quello di conseguire una notevole riduzione della tariffa esterna comune della CEE, al fine di poter incrementare le esportazioni. Un altro obiettivo che gli Stati Uniti si erano prefissati era quello di convincere la CEE a dare un'impronta più liberale alla politica agricola comunitaria.

---

<sup>7</sup> Calcolata attraverso la media aritmetica delle tariffe doganali per prodotto dei Sei Paesi della CEE.

Tuttavia, la proposta degli Stati Uniti durante il Kennedy Round per la riduzione del 50 % delle tariffe doganali, accompagnata dalla eliminazione di ogni tariffa nel caso in cui gli scambi tra Stati Uniti e CEE avessero riguardato l'80% del commercio mondiale di un prodotto, non è stata accettata. Infatti, tale proposta avrebbe creato un rapporto privilegiato tra Stati Uniti e CEE e i Paesi che si sono opposti maggiormente a ciò sono stati Canada, Australia e Nuova Zelanda. I negoziati relativi ai prodotti industriali si sono quindi svolti seguendo “un piano di riduzioni tariffarie lineari con un minimo indispensabile di eccezioni che dovevano essere oggetto di confronti e giustificazioni” (Curtis e Vastine, 1971). Tali eccezioni hanno riguardato in particolare cinque settori industriali: tessile, prodotti chimici, acciaio, alluminio, carta e cartone. Le trattative riguardanti i prodotti agricoli invece sono proseguite seguendo la modalità prodotto per prodotto.

Il round ha ottenuto concessioni tariffarie per un ammontare di \$41 miliardi di commercio mondiale, ben quattro volte superiore al risultato raggiunto a Ginevra nel 1947.

In particolare, come si può notare dalla Figura 1.2, nel settore industriale il Kennedy Round ha raggiunto importanti traguardi: i dazi sui prodotti industriali sono stati ridotti di circa un terzo da tutte le principali potenze mondiali.

**Figura 1.2 Riduzioni tariffarie del Kennedy Round sui prodotti industriali**

Paese	Prima	Dopo	Riduzione in %	Miliardi \$
	Tariffa del Kennedy Round			
Stati Uniti	9,2	5,9	-36	12
Giappone	7,3	4,5	-39	5
CEE (6)	7,7	4,8	-37	16
Regno Unito	12,0	7,2	-40	7
<b>TOTALE</b>	<b>8,9</b>	<b>5,5</b>	<b>-38</b>	<b>41</b>

Fonte: *World Trade Report 2007*<sup>8</sup>.

Per quanto riguarda invece il settore agricolo, erano necessarie e urgenti delle trattative, dato che nei round precedenti gli sforzi di liberalizzazione si erano rivelati inutili. Infatti, nella maggior parte dei Paesi la produzione agricola non seguiva le leggi del mercato perché lo Stato sosteneva i prezzi e quindi il commercio dei prodotti agricoli fino all'inizio di tale round non era stato sottoposto a significative trattative ispirate al libero scambio (Casadio, 1971).

<sup>8</sup> Vedi [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report07\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report07_e.pdf)

La diminuzione tariffaria raggiunta con i negoziati del Kennedy Round è stata, tuttavia, soltanto del 20% e di conseguenza il commercio agricolo degli Stati Uniti verso la CEE ha cominciato a stagnare.

Un altro ambito in cui era necessario iniziare a compiere dei progressi era quello delle barriere non tariffarie. Gli Stati Uniti, comunque, erano consapevoli delle grandi difficoltà tecniche da affrontare e quindi si proponevano di intraprendere solamente qualche miglioramento nel Kennedy Round, rinviando ai negoziati successivi un'analisi più comprensiva della questione. Innanzitutto è stato raggiunto un accordo per i prodotti chimici secondo il quale la CEE e il Regno Unito avrebbero abbassato le loro tariffe in cambio della conversione da parte degli Stati Uniti dell'American Selling Price (ASP) in un normale metodo di valutazione doganale<sup>9</sup> (anche se effettivamente l'American Selling Price è stato abolito soltanto alla fine del Tokyo Round). Di notevole importanza è stata anche la nascita del primo codice antidumping, negoziato durante il Kennedy Round ed entrato in vigore il 1 luglio 1968, il quale ha dato maggiori indicazioni nell'implementazione dell'articolo VI del GATT, in particolare assicurando indagini rapide ed eque.

Il Kennedy Round è stato molto significativo anche per i Paesi in Via di Sviluppo (PVS). Infatti, l'Accordo generale è stato modificato con l'aggiunta della parte IV, la quale ha riconosciuto la possibilità di non applicare fra Paesi sviluppati e PVS il principio di reciprocità e il principio di non discriminazione, permettendo quindi ai PVS di ricevere dei trattamenti preferenziali e di essere in parte esonerati dagli obblighi di liberalizzazione stabiliti a livello multilaterale.

L'Atto Finale delle negoziazioni è stato firmato il 30 giugno 1967. I risultati complessivi del Kennedy Round sono stati consistenti e superiori a qualsiasi altra precedente negoziazione multilaterale. Nonostante ciò, comunque, i PVS sono rimasti insoddisfatti dal round perché hanno ritenuto che i loro problemi commerciali non abbiano ricevuto l'attenzione che meritavano e non siano stati risolti.

### **Round 7: Tokyo Round, Ginevra 1973-79.**

Questo round ha preso il nome dalla città in cui è cominciato, anche se dopo la Conferenza Ministeriale iniziale i lavori si sono svolti a Ginevra. I Paesi partecipanti sono stati 102, di cui molti PVS.

---

<sup>9</sup> L'American Selling Price era una misura protezionistica nata nel 1922 per proteggere la nascente industria chimica americana dalla competizione della Germania. Tale sistema sarà ampiamente trattato nel capitolo terzo.

Gli argomenti discussi nei negoziati del round sono stati numerosi (Ferro e Raeli, 1999):

- la violazione del principio di non discriminazione o del principio della nazione più favorita, attraverso accordi commerciali preferenziali;
- la risoluzione dei contenziosi connessi all'impostazione unilaterale di restrizioni alle importazioni nei casi di grave danno all'industria nazionale e l'aumento del ricorso a intese per la disciplina del mercato o a vincoli volontari sulle esportazioni;
- la riduzione di barriere tariffarie e non tariffarie;
- la liberalizzazione degli scambi in agricoltura;
- la ricerca di accordi sulle derrate alimentari come frumento, granaglie, latticini e carne;
- l'istituzione di codici di condotta in diversi settori come gli ammassi pubblici, i sussidi alle esportazioni e vari tipi di imposizioni governative.

Il round è iniziato in ritardo rispetto ai tempi stabiliti, a causa della crisi petrolifera del 1973, ed è proseguito lentamente per l'esigenza di raccogliere e classificare un'enorme quantità di dati sulle barriere non tariffarie e la mancanza di riferimenti quantitativi direttamente comparabili.

I risultati del round sono stati valutati in modo positivo. Per quanto riguarda le concessioni tariffarie, esse sono state notevoli visto il clima economico (due crisi petrolifere e la conclusione del round durante una dura recessione) ed hanno determinato riduzioni per oltre \$100 miliardi, comparabili in percentuale a quelle ottenute nel Kennedy Round. Ciò è confermato dalla seguente Figura 1.3, che riporta i risultati conseguiti dal round in termini di riduzioni tariffarie relative ai prodotti industriali.

**Figura 1.3 Riduzioni tariffarie del Tokyo Round sui prodotti industriali**

Paese	Prima	Dopo	Riduzione in %	Miliardi \$
	Tariffa del Tokyo Round			
Stati Uniti	6,3	4,3	-32	78
Giappone	5,4	2,7	-50	32
CEE (9)	6,5	4,6	-29	62
<b>TOTALE</b>	<b>6,2</b>	<b>4,1</b>	<b>-34</b>	<b>172</b>

*Fonte: World Trade Report 2007.*

Relativamente alle barriere non tariffarie, le lunghe trattative si sono concluse con l'elaborazione di "codici di condotta" riguardanti ostacoli tecnici, pubblici appalti, valutazione



delle merci in dogana, sovvenzioni statali, pratiche di dumping e licenze di importazione, allo scopo di raggiungere una maggiore trasparenza nelle operazioni commerciali internazionali (Comba, 1987).

Sono inoltre stati approvati nel round gli accordi relativi ai prodotti lattiero-caseari, alla carne bovina e agli aeromobili civili, ed è stato approvato il c.d. “quadro giuridico” costituito da quattro accordi integrativi relativi a (Comba, 1987):

1. il trattamento differenziato e più favorevole (clausola di abilitazione), reciprocità e maggiore partecipazione dei PVS (clausola del ritorno graduale);
2. le misure commerciali disposte ai fini della bilancia dei pagamenti;
3. le misure di salvaguardia ai fini dello sviluppo;
4. le nuove norme procedurali relative alle consultazioni, notifiche, composizione delle controversie e controlli.

È importante evidenziare, tuttavia, che il Tokyo Round, nonostante abbia costituito un passo in avanti sulla strada della liberalizzazione degli scambi commerciali, non ha raggiunto un accordo su alcuni dei punti stabiliti nella Conferenza iniziale; in particolare, sulla questione del commercio agricolo e sui problemi riguardanti i PVS il round non ha conseguito risultati apprezzabili.

Infine, bisogna sottolineare che alcuni accordi commerciali del Tokyo Round, tra i quali quelli relativi ai prodotti lattiero-caseari e alla carne bovina, hanno costituito un’eccezione al funzionamento della clausola della nazione più favorita perché sono stati plurilaterali invece di multilaterali, ossia non hanno vincolato tutte le Parti Contraenti dell’Accordo generale ma soltanto quelle che li hanno espressamente accettati e sottoscritti.

### **Round 8: Uruguay Round, Ginevra 1986-1993.**

Il percorso verso l’Uruguay Round è stato difficile. L’economia mondiale nei primi anni Ottanta ha iniziato ad diventare sempre più complicata ed interdependente: in seguito ai due shock petroliferi e alla recessione economica che ha caratterizzato i primi anni ‘80, i Paesi del GATT hanno rafforzato le misure protezionistiche e ciò ha portato al danneggiamento dei rapporti commerciali. Come indicato da Nenci (2012), nonostante il successo del GATT nel round precedente nel tentativo di ridurre le barriere non tariffarie, i Paesi hanno attuato il c.d. protezionismo “indiretto” rappresentato da sovvenzioni, agevolazioni fiscali, incentivi alle politiche settoriali, accordi di autolimitazione come le restrizioni volontarie alle esportazioni

(VER)<sup>10</sup>. È iniziato quindi a risultare chiaro che le regole del GATT non stavano fornendo le opportune misure della disciplina necessarie a prevenire le tensioni.

Negli anni Ottanta sono cominciate le pressioni da parte di alcuni Paesi per espandere il regime del GATT e iniziare un nuovo round di negoziati, al fine di includere nuove materie come i servizi, i diritti di proprietà intellettuale e gli investimenti. In particolare, gli Stati Uniti sostenevano fosse necessaria una nuova negoziazione per rendere il GATT adeguato a un'economia mondiale in cambiamento ma tale proposta ha incontrato la forte resistenza dei PVS, soprattutto India e Brasile, i quali insistevano sul fatto di non essere sufficientemente sviluppati per negoziare nuovi argomenti, come i servizi, sullo stesso livello dei Paesi industrializzati.

Le basi del round sono state poste in un incontro ministeriale delle Parti Contraenti del GATT a Ginevra nel 1982 ma il nuovo ciclo di negoziati ha avuto inizio solamente quattro anni dopo, il 20 settembre 1986 a Punta del Este, in Uruguay. I Paesi partecipanti sono stati 125 e le trattative sono durate più di sette anni e mezzo.

L'agenda del round includeva quattro principali categorie: accesso al mercato (comprendente le aree critiche dell'agricoltura e tessile); riforme alle regole del GATT; misure per rinforzare il GATT come istituzione; nuovi argomenti come i servizi, la proprietà intellettuale e gli investimenti.

I servizi sono stati aggiunti come nuova materia perché negli anni Ottanta essi rappresentavano un'alta porzione del commercio internazionale. Per i Paesi del GATT l'inclusione di tale argomento non è stata un'impresa semplice: i beni sono sempre stati il focus dei negoziati, mentre i servizi sono dei processi molto diversi in cui capacità e conoscenze sono scambiate al fine di soddisfare particolari esigenze dei consumatori. È stato necessario un lungo e articolato lavoro di ricerca per stabilire le classificazioni da effettuare e la disciplina da applicare dato che essi includono processi molto diversi tra loro come l'intermediazione finanziaria, i trasporti, il turismo, i servizi sanitari, le telecomunicazioni oppure i servizi professionali come la consulenza legale. Inoltre, è importante ricordare che i principi su cui si fonda il GATT prevedono la non-discriminazione tra i partner commerciali e la trasparenza, ma spesso la fornitura di servizi necessita di un comportamento differente, al fine di proteggere il consumatore e garantire un servizio sicuro e di qualità.

Per quanto riguarda invece la proprietà intellettuale, i negoziati del round sono iniziati affrontando il problema dei beni contraffatti nel commercio internazionale ma i Paesi sviluppati

---

<sup>10</sup> Tutte queste misure costituiscono barriere non tariffarie.

hanno poi insistito per l'ampliamento delle negoziazioni allo scopo di comprendere anche i diritti d'autore e i brevetti.

Gli accordi del round si sono conclusi il 15 dicembre 1993 e la firma dell'Atto Finale è avvenuta il 15 aprile 1994 a Marrakech, in Marocco. I principali elementi dell'Accordo finale hanno riguardato (Narlikar et al., 2012):

- l'accesso al mercato per i prodotti non agricoli. I Paesi industrializzati hanno ridotto le tariffe sui prodotti industriali del 40%, dal 6,3% al 3,8%, e i Paesi in Via di Sviluppo hanno ridotto le loro tariffe del 20%, dal 15,3% al 12,3%;
- l'agricoltura. Tutte le tariffe sono state ridotte del 36% per i Paesi industrializzati e del 24% per i PVS. L'accordo sull'agricoltura è stato un traguardo molto importante nella storia delle negoziazioni del GATT, dato che fino alla vigilia del round l'agricoltura era uno dei settori più protetti delle economie dei Paesi sviluppati e una delle principali aree di conflitto nelle relazioni economiche internazionali. L'accordo sull'agricoltura ha previsto un impegno in tre aree: l'espansione dell'accesso al mercato dei prodotti agricoli, la riduzione dei sussidi alle esportazioni, la riduzione del sostegno interno;
- il tessile e abbigliamento. È stato deciso un cambiamento fondamentale in base al quale il sistema delle quote sulle importazioni dei Paesi industrializzati sarebbero state eliminate gradualmente in dieci anni. Tuttavia, non sono stati inclusi nel mutamento tutti i prodotti ma soltanto quelli appartenenti alle seguenti categorie: filati, tessuti, pettinati, confezioni e abbigliamento;
- i servizi. L'accordo General Agreement on Trade and Services (GATS) ha fornito un contesto di regole e principi per il commercio nel settore dei servizi e per la progressiva liberalizzazione, includendo la clausola della nazione più favorita, il trattamento nazionale, la sicurezza, la trasparenza. Tale accordo si riferisce ad aree come i trasporti, l'istruzione, le comunicazioni, i servizi finanziari, la fornitura di energia e acqua;
- la proprietà intellettuale. L'accordo Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) ha stabilito i criteri di base per le regolamentazioni della proprietà intellettuale (brevetti, diritti d'autore, marchi) delle Parti Contraenti al fine di ridurre la competizione dall'uso non autorizzato, come nel caso dei software e dei prodotti farmaceutici;
- le misure per gli investimenti attinenti al commercio. L'accordo Trade-Related Investment Measures (TRIMS) non ha introdotto alcuna nuova obbligazione ma ha proibito accordi discordanti con le disposizioni del GATT in materia di beni industriali e agricoli. È importante evidenziare che i lavori sono stati difficili e gli accordi raggiunti con il TRIMS hanno riguardato solo una ridotta proporzione degli argomenti sollevati nelle negoziazioni. Tuttavia, è stato necessario includere nel round l'argomento degli investimenti perché negli

anni Ottanta era diventato evidente che la liberalizzazione del commercio, per essere uno stimolo agli scambi internazionali, doveva essere affiancata dalla liberalizzazione degli investimenti;

- l'antidumping. La revisione del codice antidumping ha fornito maggiore trasparenza e specificazioni per le procedure antidumping;
- le sovvenzioni all'esportazione e misure compensative. L'accordo ha stabilito regole più chiare e discipline più forti per i sussidi al commercio;
- la sicurezza. Le disposizioni in materia di sicurezza dell'articolo XIX del GATT sono state rielaborate per assicurare che temporanee restrizioni alle importazioni fossero trasparenti, decrescenti e soggette a revisione;
- le misure sanitarie e fitosanitarie. L'accordo ha stabilito regole per misure di controllo necessarie per proteggere la vita e la salute dell'uomo, degli animali e delle piante.

Il Trattato di Marrakech, inoltre, ha portato al raggiungimento di una meta molto attesa: la creazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (World Trade Organization, WTO), la quale ha sostituito l'Accordo GATT del 1947. Essa ha rappresentato un progresso istituzionale perché la WTO è un'organizzazione internazionale formalmente costituita e non, come il GATT, un contratto tra Paesi. L'Accordo originario del 1947, comunque, è rimasto in vigore fino alla fine del 1995, allo scopo di garantire ai singoli Paesi un passaggio graduale verso la nuova organizzazione. Il GATT, inoltre, è rimasto poi attivo come "GATT 1994", cioè la versione modificata dell'Accordo iniziale, e costituisce parte integrante della WTO fissando le disposizioni-chiave in materia di commercio internazionale di beni.

#### **1.4 La World Trade Organization**

La WTO, entrata in vigore il 1° gennaio 1995, ha sede a Ginevra ed è una vera e propria istituzione multilaterale. La costituzione di una nuova organizzazione internazionale per il commercio non era tra gli obiettivi iniziali dell'Uruguay Round; era stato infatti solamente riconosciuto il bisogno di riforme istituzionali nel sistema del GATT. Nonostante ciò, la nascita della WTO è riuscita a rinforzare il ruolo del commercio nelle relazioni economiche internazionali ed ha permesso alle questioni commerciali di essere rappresentate in modo migliore nei rapporti con la Banca Mondiale e il FMI.

Come evidenziato da Nenci (2012), l'Accordo istitutivo della WTO è una sorta di "accordo ombrello" che avvolge i seguenti "sotto-accordi" (Figura 1.4): gli accordi relativi alle tre principali aree di intervento della WTO cioè beni, servizi e proprietà intellettuale; l'accordo

sulla risoluzione delle controversie commerciali (Dispute Settlement) e l'accordo sulla revisione delle politiche commerciali dei Paesi membri.

Questi sotto-accordi approfondiscono i principi su cui si fonda la liberalizzazione multilaterale nei tre settori principali, i corrispondenti criteri di eccezione ed il trattamento differenziato riconosciuto ai PVS; le procedure da adottare per la risoluzione delle controversie internazionali e le procedure che assicurano la trasparenza delle politiche commerciali dei Paesi che aderiscono all'accordo.

**Figura 1.4 La struttura degli accordi WTO**

<i>Accordo Ombrello</i>	<b>Accordo istitutivo della WTO</b>		
	Beni	Servizi	Proprietà intellettuale
<i>Principi base</i>	<b>GATT</b>	<b>GATS</b>	<b>TRIPS</b>
<i>Analisi di dettaglio</i>	Accordi ed allegati su "altri beni"	Allegati sui Servizi	
<i>Accesso al mercato</i>	Programmi d'impegno dei Paesi membri	Programmi d'impegno dei Paesi membri	
<i>Risoluzione delle controversie commerciali</i>	<b>Accordo sul Dispute Settlement</b>		
<i>Trasparenza</i>	<b>Revisione delle politiche commerciali nazionali</b>		

*Fonte: Nenci (2012). Il coordinamento commerciale multilaterale: genesi e sviluppi.*

Gli obiettivi che la WTO si prefigge di raggiungere sono esposti nel Preambolo dell'Accordo WTO e sono i seguenti:

1. l'aumento del tenore di vita;
2. il raggiungimento della piena occupazione;
3. la crescita del reddito reale e della domanda effettiva;
4. l'espansione della produzione e del commercio di beni e servizi.

Il Preambolo inoltre specifica che, nel conseguire tali obiettivi, la WTO deve preservare l'ambiente e le esigenze dei PVS. Sempre in base al Preambolo dell'Accordo WTO, i due principali strumenti da utilizzare per raggiungere gli obiettivi stabiliti sono la riduzione delle barriere tariffarie e non tariffarie al commercio e l'eliminazione del trattamento discriminatorio nelle relazioni commerciali internazionali. Tali strumenti erano fondamentali anche nel GATT del 1947 ma l'Accordo istitutivo della WTO si propone di costituire le basi di un sistema commerciale multilaterale più stabile.

Per quanto riguarda le funzioni principali della WTO, esse sono elencate nell'articolo III dell'Accordo istitutivo e sono cinque:

- 1) amministrazione ed implementazione degli accordi di liberalizzazione multilaterale previsti nell'ambito delle attività dell'Organizzazione;
- 2) forum di discussione nell'ambito dei negoziati commerciali multilaterali;
- 3) amministrazione e risoluzione delle controversie internazionali nell'ambito delle proprie materie di competenza;
- 4) rassegna delle politiche commerciali nazionali;
- 5) cooperazione con la Banca Mondiale ed il FMI al fine di garantire la coerenza della gestione della politica economica internazionale.

Le prime tre funzioni erano già indicate nel mandato originario del GATT, la quarta è stata introdotta provvisoriamente nel 1989 ed è diventata permanente con la nascita della WTO invece la quinta è stata aggiunta nell'Accordo istitutivo della WTO. Sebbene le funzioni previste dall'articolo III dell'Accordo istitutivo non includano esplicitamente l'assistenza tecnica ai membri PVS, essa in pratica rappresenta per la WTO una funzione importante.

Per quanto concerne l'attività della WTO, essa si ispira ai seguenti principi generali<sup>11</sup>:

- **principio della nazione più favorita** (Most Favoured Nation, MFN), già descritto in precedenza dato che era un principio fondamentale anche per il GATT del 1947, in base al quale tutti i vantaggi accordati da una Parte Contraente ad un prodotto originario o destinato a qualsiasi altro Paese dovevano immediatamente e senza condizioni essere estesi a tutti i prodotti simili originati o destinati al territorio di tutte le altre Parti Contraenti; l'importanza di tale principio è evidenziata dal fatto che esso costituisce il primo articolo del GATT, l'articolo II del GATS e l'articolo IV del TRIPS, anche se in ogni Accordo si riferisce ad un'area diversa e cioè rispettivamente ai prodotti, ai servizi e alla proprietà intellettuale;
- **trattamento nazionale**, anch'esso già citato in precedenza, il quale estende la non discriminazione tra beni importati e prodotti nazionali (articolo III del GATT) anche ai servizi (articolo XXVII del GATS) ed ai diritti di proprietà intellettuale (articolo III del TRIPS);
- **liberalizzazione del commercio**, da attuare in modo graduale e attraverso i negoziati. L'abbassamento o la rimozione delle barriere al commercio è uno dei principali metodi per promuovere gli scambi e le barriere da eliminare sono principalmente, come visto in precedenza, tariffarie e non tariffarie sui beni e sulle nuove aree dei servizi e proprietà intellettuale;

---

<sup>11</sup> Vedi [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact2\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm)

- **prevedibilità**, in quanto il sistema multilaterale del commercio rappresenta lo sforzo dei Paesi membri a rendere stabile e prevedibile l'ambiente economico. Tale principio è realizzato attraverso la trasparenza e l'impegno dei Paesi nel rispettare la promessa di ridurre oppure non aumentare le barriere al commercio. Un Paese può modificare il suo impegno ma solo in seguito ai negoziati con i partner commerciali, al fine di compensare quest'ultimi da eventuali perdite;
- **promozione della concorrenza leale**, il quale consente deroghe al principio della liberalizzazione del commercio dato che il sistema autorizza, in alcuni casi, dazi e altre forme di protezione al fine di garantire una concorrenza equa tra i Paesi partner.
- **sostegno allo sviluppo e alle riforme economiche**, il quale riconosce che i PVS necessitano di flessibilità nell'implementazione degli accordi di liberalizzazione commerciale. Per tale motivo, gli accordi WTO hanno conservato i provvedimenti già presenti durante il GATT che assicuravano ai PVS trattamenti differenziati e il già citato Sistema Generalizzato delle Preferenze (SGP).

Per quanto riguarda la struttura organizzativa della WTO, essa è stabilita dall'Articolo IV dell'Accordo di Marrakech ed è costituita da due tipi di organi, decisionali e amministrativi.

La struttura decisionale della WTO è organizzata su quattro livelli di competenze e di funzioni<sup>12</sup>:

- 1° livello: la Conferenza dei Ministri. Si riunisce almeno una volta ogni due anni ed è composta dai rappresentanti di tutti gli Stati membri. Svolge le funzioni della WTO e di conseguenza prende le decisioni riguardanti tutte le materie di competenza della WTO. Al suo interno ogni Paese membro dispone di un voto;
- 2° livello: il Consiglio Generale. È composto dai rappresentanti di tutti i Paesi membri e si riunisce quando necessario. Redige inoltre dei rapporti da presentare alla Conferenza dei Ministri;
- 3° livello: tre Consigli intermedi previsti dall'Accordo istitutivo:
  - Consiglio per il commercio delle merci, relativo al GATT;
  - Consiglio per gli aspetti attinenti al commercio della proprietà intellettuale, relativo al TRIPS;
  - Consiglio per il commercio dei servizi, relativo al GATS.

Tali organi coordinano il funzionamento dell'Accordo per l'area commerciale di loro competenza e anch'essi sono composti dai rappresentanti di tutti i membri della WTO.

---

<sup>12</sup> Vedi [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org2\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org2_e.htm)

Sono inoltre previsti altri organismi sussidiari del Consiglio Generale come il Comitato commercio e sviluppo, Comitato commercio e ambiente o Comitato bilancio, finanze e amministrazione.

- 4° livello: organismi sussidiari:
  - organi ausiliari del Consiglio per il commercio delle merci come i Comitati per l'accesso al mercato, l'agricoltura, pratiche antidumping, licenze di importazione;
  - organi ausiliari del Consiglio per il commercio dei servizi come il Comitato per il commercio dei servizi finanziari o i gruppi di lavoro per i servizi professionali.

Le decisioni in ambito WTO sono prese dai governi dei Paesi membri dell'Organizzazione e sono adottate normalmente per consenso. Questo criterio era utilizzato anche nel regime del GATT e non richiede l'unanimità; prevede, infatti, che nessun membro presente alla riunione in cui viene presa la decisione si opponga formalmente alla decisione proposta.

Il principale vantaggio dell'utilizzo del meccanismo del consenso consiste nel fatto che le deliberazioni così adottate hanno poi più possibilità di essere accettate all'interno dei singoli Paesi membri. Gli svantaggi di questo sistema sono invece rappresentati dalla maggiore lunghezza dei tempi e numero di negoziati necessari a raggiungere il consenso per l'adozione delle decisioni. Di conseguenza, l'articolo IX dell'Accordo istitutivo WTO prevede che, salvo disposizioni diverse, qualora risulti impossibile adottare una decisione utilizzando tale metodo, la deliberazione relativa alla questione in discussione sia presa con la maggioranza dei voti.

La struttura amministrativa della WTO, infine, è delineata negli articoli VI, VII e VIII dell'Accordo istitutivo. Il Segretariato è l'organo tecnico esecutivo della WTO; esso è costituito da funzionari indipendenti, ha sede a Ginevra ed è diretto dal Direttore Generale. A quest'ultimo compete la supervisione delle funzioni amministrative dell'organizzazione stessa.

In conclusione di questa breve panoramica sulle caratteristiche principali del sistema WTO è utile procedere con un'analisi delle similitudini e delle differenze rispetto al regime del GATT. La WTO presenta numerosi elementi di continuità del GATT. Innanzitutto i principi a cui si ispira la WTO sono molto simili a quelli su cui si fondava il GATT e l'Organizzazione Mondiale del Commercio si prefigge tra gli obiettivi il continuo impegno verso la liberalizzazione degli scambi. Inoltre, il GATT ha consentito a tutte le Parti Contraenti di accedere alla WTO e continua a rappresentare parte integrante del nuovo sistema, fornendo la disciplina riguardante il commercio dei beni.



Per quanto riguarda invece le differenze individuabili tra GATT e WTO, esse sono numerose:

- il GATT era un insieme di regole, un accordo multilaterale senza una base istituzionale giuridicamente riconosciuta, anche se con il tempo l'Accordo generale si è istituzionalizzato nei fatti. La WTO è invece una istituzione internazionale;
- il GATT era un accordo provvisorio, avviato in attesa dell'istituzione dell'ITO, anche se di fatto le Parti Contraenti lo consideravano permanente. Gli impegni della WTO invece sono tutti permanenti fin dalla nascita;
- le norme del GATT si riferiscono unicamente al commercio di prodotti mentre gli accordi WTO riguardano anche i servizi e la proprietà intellettuale. Inoltre, gli accordi della WTO interessano anche tematiche che non hanno necessariamente un legame diretto con i problemi del commercio come lavoro, ambiente e standard produttivi;
- la WTO ha introdotto il monitoraggio delle politiche commerciali nazionali al fine di fortificare la liberalizzazione degli scambi;
- la WTO riconosce che il libero scambio non è una fine in sé ma un mezzo attraverso il quale raggiungere una molteplicità di obiettivi;
- il sistema di risoluzione delle controversie è più rapido e automatico rispetto al meccanismo in vigore nel GATT.

### **1.5 Le principali tappe dei negoziati multilaterali dopo la nascita della WTO**

Uno dei principali compiti della WTO è quello di promuovere negoziati commerciali. Questa funzione è affermata, come già descritto, nell'Accordo istitutivo della WTO, il quale chiama l'Organizzazione a fornire un forum per i negoziati tra i membri sulle nuove regole commerciali.

Prima della nascita della WTO i negoziati multilaterali sono stati condotti nell'ambito del GATT in round appositamente convocati e dal tempo limitato. La WTO invece fornisce un forum *permanente* dove ogni argomento può essere negoziato separatamente; è stato perciò inizialmente pensato che non fossero più necessari round espressamente convocati. Tuttavia, poco dopo la nascita della WTO i Paesi membri hanno capito che per negoziare con successo una maggiore liberalizzazione del commercio a livello multilaterale erano ancora necessari i vecchi round tipici del GATT.

Nonostante la conclusione dell'Uruguay Round abbia costituito di per sé un grande traguardo, soltanto una parte degli obiettivi prefissati è stata raggiunta negli anni successivi e molti problemi in materia commerciale hanno continuato ad essere presenti. Di conseguenza, la WTO si è posta come obiettivo prioritario il lancio di un nuovo negoziato multilaterale.

Nell'ambito della III Conferenza Ministeriale della WTO svoltasi a Seattle nel dicembre del 1999 alcuni membri, in particolare l'Unione Europea, hanno proposto di dare inizio un nuovo negoziato multilaterale, il Round del Millennio (Millennium Round).

L'agenda del round era composta da materie già discusse in altri negoziati come l'agricoltura, i prodotti industriali, il tessile e l'abbigliamento ma anche da nuovi argomenti riguardanti gli appalti pubblici, la concorrenza e l'e-commerce.

Tuttavia, il Millennium Round è stato un vero e proprio fallimento. Tra i motivi fondamentali alla base di ciò si ricordano (Nenci, 2012): la mancanza di risultati concreti nei lavori preparatori dell'agenda; il tentativo di estendere i negoziati a temi "universali" come gli standard lavorativi e i diritti umani; l'incertezza "politica" legata all'assenza di una leadership efficace della WTO; l'avversione dei PVS nei confronti dei protezionismi incrociati di Stati Uniti, Europa e Giappone.

Le difficoltà incontrate nel lancio di un nuovo round negoziale della WTO hanno costituito un chiaro segnale della nuova complessità delle relazioni commerciali internazionali e dell'esigenza di trovare regole più adeguate per poterle gestire. La nuova sfida che hanno dovuto affrontare i Paesi membri della WTO è stata quindi quella di riuscire a creare le condizioni per un rilancio del processo di liberalizzazione degli scambi e preservare l'integrazione internazionale raggiunta nei negoziati precedenti.

In questa prospettiva, in un clima politico ed economico particolare ovvero a soli due mesi dai tragici attentati terroristici di New York e Washington dell'11 settembre, alla IV Conferenza Ministeriale della WTO tenutasi a Doha, nel Qatar, nel novembre 2001 gli Stati membri sono riusciti a trovare un accordo per il lancio di un nuovo negoziato multilaterale: la Doha Development Agenda (DDA).

Il Doha Round si sarebbe dovuto concludere non più tardi del 1° gennaio 2005 ma questa scadenza non è stata rispettata e i negoziati sono ancora in corso.

La Doha Development Agenda comprende sia materie già discusse nel round precedente come l'agricoltura e i servizi sia altri argomenti come: i problemi dei PVS membri nell'implementazione dell'accordo WTO; l'accesso al mercato per i prodotti non agricoli (NAMA); argomenti TRIPS come l'accesso per i PVS a medicine essenziali; regole riguardanti il dumping, sussidi e accordi regionali. Inoltre, l'ambizione del round è stata ed è tuttora quella di mettere la promozione dello sviluppo economico e la diminuzione della povertà al centro del sistema del commercio multilaterale. Infatti, la Dichiarazione ministeriale di Doha adottata il 14 novembre 2001 contiene nel suo secondo articolo un'affermazione del nuovo impegno

internazionale per lo sviluppo<sup>13</sup>: “il commercio internazionale può svolgere un ruolo importante nella promozione dello sviluppo economico e nell’alleviamento della povertà. Noi riconosciamo in tutti i nostri popoli l’esigenza di beneficiare delle accresciute opportunità e dei vantaggi in termini di benessere generati dal sistema di scambi multilaterale. La maggioranza dei membri della WTO è costituita da Paesi in Via di Sviluppo. Ci proponiamo di porre le loro esigenze e il loro interesse al centro del programma di lavoro adottato in questa dichiarazione”.

Sebbene rappresentassero, come ribadito da tale articolo, più dell’80% dei Paesi membri e ricoprivano una quota considerevole del commercio e degli investimenti mondiali, alla fine degli anni Novanta molti PVS si sono sentiti emarginati dal processo negoziale internazionale e il Doha Round è diventato quindi comunemente noto come il “round dello sviluppo”.

Nonostante i buoni propositi espressi, meno di due anni dopo la Dichiarazione di Doha è diventato chiaro che pochi progressi erano stati raggiunti sulla maggior parte degli argomenti. Nel settembre 2003 la WTO ha convocato un’altra Conferenza Ministeriale a Cancún, in Messico, con il compito di “fare l’inventario dei progressi realizzati nelle negoziazioni riguardanti l’agenda per lo sviluppo di Doha, fornire le necessarie linee guida e assumere le decisioni del caso” (Stiglitz e Charlton, 2007). Tale Conferenza si è rivelata un fallimento e le profonde divergenze tra i Paesi membri relative a molti degli argomenti affrontati hanno fatto in modo che l’incontro si concludesse senza raggiungere un accordo su nessuno dei temi principali.

La riforma agraria è stata uno dei maggiori motivi di delusione dato che molti PVS la consideravano come l’obiettivo principale del round. Dopo l’Uruguay Round, infatti, molti Paesi erano convinti ci sarebbe stata una ulteriore liberalizzazione dell’agricoltura ma la percezione che gli Stati Uniti non avessero mantenuto il loro impegno è diventata nel tempo molto forte. La scadenza per l’accordo sulle modalità agricole prevista per marzo 2003 non è stata rispettata e il documento congiunto in seguito presentato dagli Stati Uniti e Unione Europea è stato molto criticato dai PVS in quanto su temi chiave come l’accesso al mercato, il sostegno nazionale e i sussidi alle esportazioni il testo è stato avvertito come al di sotto dei propositi indicati dall’agenda.

Aspetto importante da evidenziare relativamente alla Conferenza di Cancún è la capacità negoziale dimostrata dai PVS i quali, dando vita a gruppi negoziali come il G-20 (comprendente in particolare i leader Brasile, Cina e India) e il G-33 (capeggiato da Filippine ed Indonesia), hanno fatto sentire il loro peso e il loro potere di veto, determinando quindi il fallimento del

---

<sup>13</sup> Cit. da Conferenza Ministeriale della WTO, Doha 2001.

Vedi [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min01\\_e/mindecl\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm)

negoziato e ribadendo la loro esigenza a ricevere maggiore considerazione dei loro problemi con opportune misure di politica commerciale.

L'arresto nelle negoziazioni dopo Cancún è stato superato solo nell'estate 2004, quando il Consiglio Generale ha redatto un nuovo programma per far avanzare il round chiamato 'July package', il quale ha dato priorità ai negoziati riguardanti i temi centrali dell'agricoltura, NAMA e commercio nei servizi. Tuttavia, lo sforzo compiuto non ha portato ai risultati sperati. Alla Conferenza Ministeriale di Hong Kong nel dicembre 2005 è stato raggiunto un accordo sull'eliminazione dei sussidi all'esportazione di prodotti agricoli, da effettuare entro il 2013. Tale risultato è stato significativo di per sé, tuttavia di poco valore in quanto nessun accordo è stato conseguito sugli altri importanti argomenti come l'accesso al mercato dei prodotti agricoli, il supporto domestico alla produzione agricola, il NAMA e la liberalizzazione del commercio nei servizi. La nuova scadenza per essi è stata spostata all'estate 2006 e quando anche quest'ultima non è stata rispettata il Direttore Generale del momento Pascal Lamy ha deciso di sospendere i negoziati. Quest'ultimi sono poi ripresi nel febbraio 2007 ma non sono stati raggiunti risultati importanti.

Nell'aprile 2011 il Direttore Generale Lamy ha proposto ai Paesi membri di impegnarsi nel trovare un accordo entro la successiva Conferenza Ministeriale del dicembre 2011 su un pacchetto ridotto di argomenti chiamato 'Doha Lite', di particolare interesse per i Paesi meno sviluppati e riguardante altre materie come i sussidi alla pesca e la concorrenza alle esportazioni. Tuttavia, nemmeno questo accordo intermedio è stato concluso.

Le tappe più recenti del Doha Round sono le seguenti. Nel dicembre 2013 alla IX Conferenza Ministeriale tenutasi a Bali è stato raggiunto un accordo su un pacchetto di argomenti (Bali package) progettato per snellire il commercio, consentire ai PVS più opzioni per fornire sicurezza del cibo e incentivare il commercio dei Paesi sottosviluppati. In seguito, nel dicembre 2015 si è tenuta a Nairobi la X Conferenza Ministeriale. Il Nairobi package ha reso omaggio al Paese ospitante la Conferenza, il Kenya, fornendo gli impegni di cui beneficavano in particolare i membri più poveri dell'Organizzazione. Il pacchetto contiene sei decisioni ministeriali sull'agricoltura, il cotone e altri argomenti riferiti ai Paesi sottosviluppati. Esse includono un impegno nell'abolizione dei sussidi all'esportazione per i prodotti agricoli, che il Direttore Generale Roberto Azevêdo ha definito come "il più importante risultato in agricoltura raggiunto nei 20 anni di storia dell'organizzazione"<sup>14</sup>. Altre decisioni sono state prese relativamente al trattamento differenziato per i Paesi sottosviluppati nell'area dei servizi e ai

---

<sup>14</sup> Vedi [https://www.wto.org/english/news\\_e/news15\\_e/mc10\\_19dec15\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news15_e/mc10_19dec15_e.htm)

criteri per determinare se le esportazioni dai Paesi sottosviluppati possono beneficiare di preferenze commerciali.

Attualmente, il quadro dei negoziati multilaterali continua a presentare incertezze. Il più grande disaccordo tra i membri della WTO va oltre uno specifico argomento e riguarda il futuro della Doha agenda: la WTO dovrebbe continuare a lavorare sulla Doha agenda o dovrebbe porre l'attenzione su nuove materie?

Alcuni membri confermano il loro pieno impegno nel concludere la DDA mentre altri, come gli Stati Uniti e l'Unione Europea, credono siano necessari nuovi approcci al fine di raggiungere significativi risultati nei negoziati multilaterali.

Tra le molteplici possibili cause che sono state avanzate per spiegare le ragioni per cui i negoziati del Doha Round sono così difficili da portare a termine sono presenti (Van den Bossche e Zdouc, 2013): l'aumento dei membri della WTO e la loro diversità; le difficoltà provenienti dal fatto che le decisioni vengono adottate per consenso; la possibilità che il round sia stato lanciato non per l'accordo sulla necessità di riforme economiche ma come "risposta politica" della Comunità internazionale agli attacchi terroristici dell'11 settembre; il fatto che gli step più semplici nel processo di liberalizzazione siano stati tutti superati in negoziati precedenti e siano rimaste le barriere al commercio ferocemente difese da forti interessi domestici; il ridotto entusiasmo per la maggiore liberalizzazione commerciale sviluppatosi in particolare dallo scoppio della crisi economica e finanziaria nell'estate 2007.

Il fallimento delle trattative del Doha Round potrebbe comportare la perdita di fiducia dei Paesi nell'istituzione WTO e indebolirne il ruolo di sede di coordinazione delle relazioni internazionali; tuttavia ad oggi la WTO, con più di 160 membri, rappresenta il 99.5% della popolazione mondiale e, senza ombra di dubbio, è un'organizzazione universale sulla quale è basato il sistema commerciale internazionale.

## **1.6 Le modalità di negoziazione utilizzate nei round dai Paesi**

In conclusione di questa prima parte del lavoro riguardante l'evoluzione storica del regime GATT/WTO sono di seguito esposte e analizzate le principali modalità di negoziazione tariffaria che sono state utilizzate nell'ambito del GATT e della WTO.

Una delle prime e più importanti questioni che deve essere esaminata in un negoziato tariffario multilaterale riguarda la modalità da utilizzare, la quale deve riuscire a bilanciare gli interessi discordanti dei Paesi.

Come indicato dall'Articolo XXVIII bis del GATT 1947 "i negoziati condotti conformemente al presente articolo possono interessare **prodotti scelti ad uno ad uno**, o basarsi sulle

**procedure multilaterali accettate** dalle Parti Contraenti in causa. Tali negoziati possono avere per oggetto la riduzione dei dazi, il consolidamento dei dazi al livello esistente al momento della negoziazione o l'impegno di non portare oltre determinati livelli taluni dazi o i dazi medi che colpiscono i prodotti facenti parte di categorie specifiche”.

I Paesi possono quindi organizzare i negoziati secondo diverse modalità di riduzione tariffaria e i tre principali metodi che sono stati utilizzati nei round sono l'approccio prodotto per prodotto, formula e settoriale. La scelta tra di essi è dipesa principalmente dagli obiettivi che i Paesi si sono prefissati, dal numero di Paesi partecipanti e da fattori storici e politici.

Durante i primi round del GATT, fino al Dillon Round incluso, le Parti Contraenti hanno scelto di utilizzare l'approccio prodotto per prodotto.

Tale modalità prevedeva che ogni Paese partecipante presentasse la propria lista di richiesta e quella di offerta, identificando i prodotti per cui stava cercando o era disponibile a concedere riduzioni tariffarie. Le negoziazioni procedevano quindi bilateralmente, tra il principale fornitore e importatore di ogni prodotto. La concessione accordata da un Paese si estendeva in seguito a tutte le altre Parti Contraenti, in applicazione della clausola della nazione più favorita. Per quanto riguarda i prodotti non presenti nelle liste di richiesta e offerta, essi erano esentati dalla liberalizzazione.

Il principale vantaggio di questo approccio era consentire ai Paesi partecipanti di focalizzarsi sui loro principali interessi in materia di esportazione, evitando riduzioni in aree considerate da loro come sensibili e controllando in ogni momento quanto stavano concedendo o ottenendo. Inoltre, la regola del fornitore principale limitava il numero di partner commerciali con cui un Paese doveva negoziare e consentiva, in base alla regola della reciprocità, che al Paese richiedente fossero accordate effettive concessioni in cambio.

Tuttavia, tale metodo presentava numerosi svantaggi. Innanzitutto, il volume delle importazioni per il quale un Paese era il fornitore principale di un altro Paese poteva differire molto dal volume delle importazioni per cui il secondo Paese era il principale fornitore del primo e ciò ha limitato l'ampiezza della riduzione media tariffaria a cui è stato possibile raggiungere un bilanciamento delle concessioni ricevute e concesse. Inoltre, il numero di prodotti che potevano essere soggetti a questo tipo di negoziati tariffari era necessariamente limitato e, di conseguenza, i Paesi tendevano a focalizzarsi sui prodotti che ritenevano di maggiore importanza. In aggiunta, in termini di complessità, l'applicazione di questa modalità era più adatta a situazioni con un numero ridotto di partecipanti.

La prima svolta nel metodo negoziale è avvenuta nel corso del Dillon Round (1960-61). Tale round si fondava sul potere concesso all'esecutivo degli Stati Uniti di concedere riduzioni fino al 20% e sulla proposta da parte della CEE di negoziare una riduzione tariffaria del 20%, allo

scopo di allineare il livello delle tariffe nazionali alla tariffa esterna comune. L'idea della CEE sulla riduzione del 20% secondo un metodo lineare è stata tuttavia accettata soltanto dal Regno Unito e le altre Parti Contraenti hanno continuato ad utilizzare l'approccio prodotto per prodotto.

Il Dillon Round ha rappresentato, in ogni caso, un negoziato di cambiamenti ed era evidente a tutti i Paesi che il metodo prodotto per prodotto fosse diventato inadeguato e rallentasse lo sviluppo delle trattative e che il successivo round avrebbe dovuto adottare la modalità di riduzione lineare, cioè la riduzione delle tariffe secondo una percentuale uniforme.

Alla Conferenza preparatoria di Ginevra, dove i ministri dei Paesi membri del GATT si sono riuniti nel 1963 al fine di decidere le modalità e la data di inizio Kennedy Round, gli Stati Uniti hanno proposto una riduzione tariffaria lineare del 50% da realizzare in un periodo di 5 anni. Tuttavia la CEE, nonostante fosse favorevole all'utilizzo del metodo di riduzione lineare, ha sostenuto che i dazi doganali americani su prodotti come i tessili o i chimici fossero talmente elevati che una riduzione del 50% avrebbe comunque lasciato la Comunità in una posizione svantaggiata.

La CEE ha richiesto quindi un trattamento speciale per i casi di sensibili disparità tariffarie fra le due grandi aree economiche e nel 1965 ha proposto che la riduzione tariffaria del 50% dovesse operare sulla differenza fra i dazi attuali ed un ipotetico dazio ideale: dello 0% per le materie prime, del 5% per i prodotti ancora in lavorazione, del 10% per i prodotti finiti (Casadio, 1971). Tale metodo, denominato francese perché è stato presentato dalla Francia, ha provocato la reazione contraria immediata degli Stati Uniti e perciò non è stato adottato; tuttavia, esso ha avuto un effetto positivo perché ha costretto gli Stati Uniti ad ammettere la presenza delle disparità tariffarie, ossia il problema dello squilibrio delle strutture tariffarie delle Parti Contraenti.

Il Kennedy Round ha segnato una chiara svolta rispetto ai round precedenti perché ha adottato come modalità principale di negoziazione la riduzione lineare, cioè la riduzione di un ammontare uniforme, per larghe categorie di prodotti e con un minimo di eccezioni.

In base a tale approccio le riduzioni tariffarie derivano dall'applicazione di una formula matematica. La formula lineare di riduzione tariffaria può essere espressa come:

$$T_1 = C \times T_0$$

dove  $T_0$  è il livello tariffario esistente,  $C$  è la riduzione percentuale negoziata e  $T_1$  è il nuovo livello tariffario risultante dalla riduzione.

Il principale vantaggio di tale approccio è la riduzione delle tariffe su molti prodotti che i Paesi non hanno considerato utilizzando il metodo prodotto per prodotto, superando inoltre la lentezza dei lavori; gli svantaggi invece riguardano il fatto che non consente ampi spazi di manovra, e quindi può generare richieste di flessibilità, e il fatto che le Parti Contraenti con bassi dazi doganali ritenevano non fosse giusto che essi dovessero ridurre tali dazi della stessa percentuale delle Parti Contraenti con alti dazi doganali.

Il metodo di trattativa nel Kennedy Round è stato differente a seconda della tipologia di prodotto e del tipo di Paese. I Paesi “lineari” comprendevano i Paesi industrializzati ed erano quelli che negoziavano secondo il metodo lineare di riduzione del 50% per i prodotti industriali (è stata inoltre predisposta una lista di prodotti “sensibili” per permettere eccezioni alle riduzioni lineari); i Paesi semi-industrializzati e i PVS negoziavano, invece, sulla base di offerte prodotto per prodotto per i beni industriali; per quanto riguarda invece i prodotti agricoli, tutti i Paesi negoziavano secondo la modalità prodotto per prodotto.

Per far fronte al problema principale incontrato nel corso del Kennedy Round, e cioè ridurre di una maggiore percentuale i dazi elevati rispetto ai dazi bassi, i negoziatori nel Tokyo Round (1973-79) hanno adottato il metodo di riduzione non-lineare, spesso denominato ‘Swiss formula’ poiché la formula in questione è stata proposta dalla Svizzera.

Questo approccio prevede, come nella riduzione lineare, la selezione di una formula appropriata e l’identificazione dei prodotti a cui la formula non è applicata.

La formula di riduzione dei dazi per i prodotti industriali accettata da tutti i partecipanti del round è stata la seguente:

$$Z = \frac{AX}{(A + X)}$$

dove  $Z$  è il nuovo livello tariffario,  $A$  è il coefficiente negoziato dai partecipanti e  $X$  il livello tariffario esistente.

I principali vantaggi dell’utilizzo di questa formula sono la sua semplicità e la possibilità di utilizzare diversi coefficienti tra Paesi. Il coefficiente costante è stato fissato a 14 per gli Stati Uniti e a 16 per la CEE.

La contrattazione finale, tuttavia, ha prodotto un numero di eccezioni alla formula generale, in particolare in settori dove le importazioni erano già elevate e gli interessi domestici ‘sensibili’ erano minacciati. Per esempio, negli Stati Uniti, dove la riduzione tariffaria media è stata del 31%, i dazi sulle importazioni di cuoio sono stati ridotti solo del 4%; per l’abbigliamento del 15%; per le automobili del 16% e le tariffe sulle calzature e i televisori a colori sono stati



esentati da qualsiasi riduzione (Ravenhill, 2011). Simili eccezioni sono state adottate anche da altri Paesi.

Nell'Uruguay Round (1986-94) le Parti Contraenti non hanno specificato una preferenza per una modalità di negoziazione ma la Dichiarazione di Punta del Este ha stabilito che i negoziati tariffari dovevano "ridurre le tariffe con un metodo appropriato". I Paesi hanno adottato diversi approcci per ridurre i dazi sui prodotti agricoli e non agricoli.

I dazi sui prodotti agricoli sono stati ridotti applicando la 'Uruguay Round formula'. Tale metodo consisteva nella riduzione delle tariffe in base ad una percentuale media. I Paesi sviluppati hanno ridotto i dazi di una semplice media del 36% con una riduzione minima del 15% per ogni linea tariffaria, mentre i PVS hanno dovuto fare i due terzi di tale sforzo, riducendo i dazi di una media del 24% con una riduzione minima del 10% per ogni linea tariffaria (Van den Bossche e Zdouc, 2013).

Per quanto riguarda la riduzione dei dazi doganali sui prodotti non agricoli, le Parti Contraenti hanno affrontato numerose difficoltà nel trovare un accordo su uno specifico approccio da applicare ai negoziati tariffari. Nel 1990, tuttavia, i Paesi si sono accordati sul risultato da ottenere e cioè una riduzione tariffaria complessiva di almeno 33% e ogni Paese partecipante alla negoziazione è stato libero di determinare la modalità attraverso la quale raggiungere la riduzione prefissata. I partecipanti hanno adottato modalità diverse: alcuni Paesi come Canada, Unione Europea e Giappone hanno scelto una formula di riduzione non-lineare per produrre le loro iniziali offerte mentre altri come gli Stati Uniti hanno supportato un approccio settoriale. Nel 1993 tali Paesi hanno raggiunto un accordo a Tokyo su un numero di elementi che loro consideravano necessari per l'Atto Finale e tale accordo ha previsto l'uso su larga scala dell'approccio settoriale. Questo metodo è un approccio in cui i negoziatori hanno come obiettivo quello di ridurre o eliminare le tariffe in un settore specifico.

L'accordo del 1993, su insistenza degli Stati Uniti, includeva proposte 'zero for zero' secondo le quali i Paesi aderivano ad eliminare le tariffe in una lista comune di settori merceologici entro un determinato periodo di tempo. I settori compresi nell'accordo sono stati (Low e Santana, 2008): attrezzature agricole, birra, distillati, mobili, attrezzature mediche, carta, acciaio, giocattoli e prodotti farmaceutici. L'accordo ha previsto inoltre la riduzione delle tariffe di circa un terzo per i prodotti non compresi nella lista.

Per quanto riguarda il Doha Round, la Dichiarazione Ministeriale di Doha del novembre 2001, in cui i membri della WTO hanno aderito ad iniziare il round, ha fornito poche linee guida sull'approccio da adottare nei negoziati tariffari.

Relativamente alla liberalizzazione dei servizi, i Paesi membri hanno scelto di svolgere i negoziati secondo la modalità prodotto per prodotto.

Per quanto riguarda i prodotti non agricoli (NAMA), i Paesi hanno suggerito di applicare diverse modalità. Nel 2002 alcuni membri hanno proposto l'utilizzo della Swiss formula, altri hanno proposto l'approccio settoriale e altri ancora l'utilizzo di una combinazione di modalità. Nel 2003 Pierre Luis Girard, il primo Presidente del gruppo di negoziazione sui prodotti non agricoli, ha proposto una variante della Swiss formula, chiamata Girard formula, in cui il coefficiente di ogni Paese sarebbe stato scelto in base al livello tariffario medio individuale.

L'approccio da utilizzare nei negoziati NAMA è stato in seguito chiarito dal Consiglio Generale il 1 agosto 2004, il quale ha dichiarato di riconoscere che la modalità di riduzione non-lineare fosse la chiave per ridurre le tariffe e che anche l'uso dell'approccio settoriale fosse indispensabile, in particolare in settori come l'elettronica, gioielleria e abbigliamento. Sono seguite quindi discussioni riguardanti la scelta della formula non-lineare più appropriata: gli Stati Uniti hanno proposto l'uso di una Swiss formula con 2 coefficienti, uno per i Paesi sviluppati e uno per i PVS, mentre Argentina, Brasile e India hanno proposto una formula molto simile a quella del presidente Girard, denominata 'ABI formula'.

Nel 2006 il supporto per la Swiss formula a due coefficienti è risultato maggiore ma le discussioni sul livello da assegnare a tali coefficienti è proseguita. Infatti, il processo di scelta dei numeri da inserire nelle formule, che è stato denominato dalla WTO come il raggiungimento delle *modalities*, è stato il principale riaggancio nelle negoziazioni dal 2006. Numerose sono state le proposte che si sono susseguite nel tempo ma ad oggi non è ancora stato raggiunto un accordo.

Per quanto riguarda infine i negoziati tariffari sui prodotti agricoli, anche per essi la sfida principale consiste nell'accordarsi sull'approccio da utilizzare per le riduzioni tariffarie. Sin dai primi anni del Doha Round i membri stanno discutendo sull'adozione di una formula a più livelli. Con questo approccio i Paesi sviluppati ridurrebbero i loro dazi sui prodotti agricoli in uguali rate annuali, in base ad una formula che prevede maggiori riduzioni per i livelli tariffari più alti. Ad esempio, i dazi di livello da 21 a 50% sarebbero ridotti del  $x\%$  mentre i dazi di livello da 51 a 75% sarebbero ridotti del  $x+y\%$  (Van den Bossche e Zdouc, 2013). I PVS, invece, ridurrebbero anch'essi i dazi sui prodotti agricoli ma in un periodo più lungo, applicando una formula simile a quella dei Paesi sviluppati ma con riduzioni minori per ogni livello. Tutti i Paesi, sviluppati e PVS, dovranno comunque raggiungere un livello medio minimo di riduzioni. Ad ogni modo, l'accordo sulla formula da utilizzare ad oggi non è ancora stato raggiunto.

## CAPITOLO SECONDO

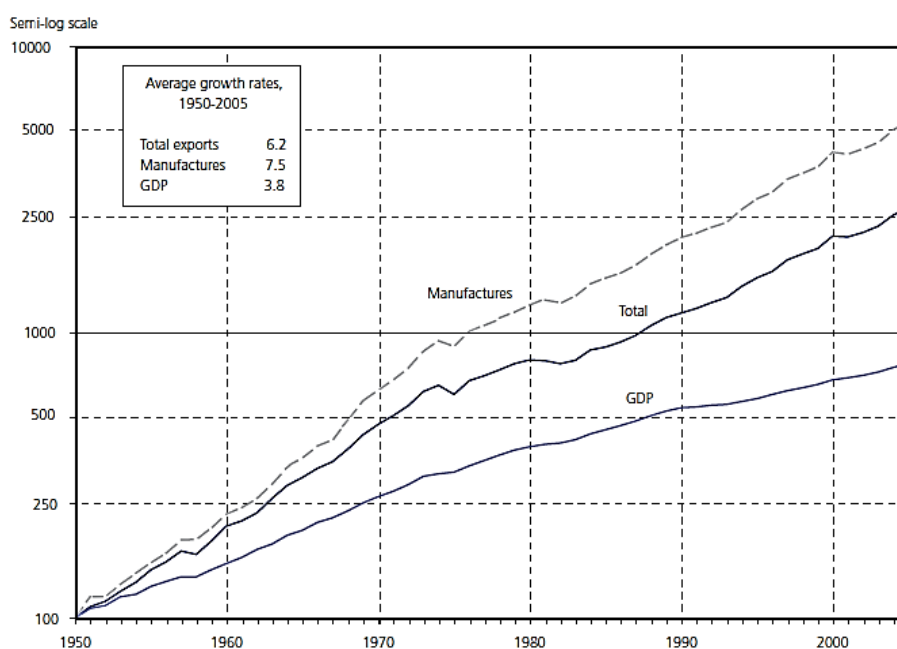
### L'IMPATTO DEL GATT/WTO SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE

#### 2.1 Lo studio della relazione tra GATT/WTO e commercio internazionale: il modello gravitazionale

A partire dagli anni '50 il commercio internazionale è cresciuto molto più velocemente rispetto al PIL mondiale. Ciò è evidenziato dal World Trade Report 2007, pubblicato dalla WTO il primo gennaio 2008 per celebrare il Sessantesimo anniversario della nascita del GATT, il quale sottolinea che a partire dal 1950 il commercio internazionale è cresciuto più di 27 volte in termini di volume e che questo aumento è tre volte maggiore rispetto alla crescita del PIL mondiale (vedi Figura 2.1). L'espansione del commercio è stata molto più pronunciata per i prodotti industriali rispetto a quelli agricoli, infatti la crescita annua dei primi è stata del 7,5% mentre quella dei prodotti agricoli del 3,6%.

Dati più recenti inoltre confermano che il rapporto tra il commercio internazionale e il PIL è aumentato in modo significativo in termini di valore dal 20% del 1995 al 30% del 2014 e quindi risulta evidente come il PIL mondiale attualmente sia influenzato in modo particolare dal commercio internazionale (International Trade Statistics, 2015<sup>15</sup>).

**Figura 2.1 Crescita del commercio internazionale e PIL, 1950-2005**



Fonte: World Trade Report 2007.

<sup>15</sup> Vedi [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2015\\_e/its2015\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf)

Questo aumento del commercio internazionale non ha precedenti dal punto di vista storico ed è stato attribuito a numerosi fattori tra i quali il cambiamento tecnologico che ha portato alla diminuzione dei costi di trasporto e comunicazione, il mutamento nell'organizzazione economica dovuto alla specializzazione verticale ed in particolare la liberalizzazione commerciale favorita dal GATT e in seguito dalla WTO.

Infatti, dato che uno degli obiettivi principali del GATT/WTO consiste nel promuovere la liberalizzazione degli scambi, sembra ragionevole credere che tale sistema, con le riduzioni delle barriere al commercio negoziate nel corso dei vari round, abbia avuto un notevole impatto sul commercio internazionale e possa essere associato a maggiori flussi commerciali.

Lo scopo di questo capitolo è quindi quello di passare in rassegna i lavori in letteratura riguardanti l'impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale, con particolare attenzione agli studi relativi all'impatto del Kennedy Round, al fine di trovare una risposta alla seguente importante domanda: l'organizzazione GATT/WTO ha effettivamente aumentato il commercio internazionale dei Paesi membri nel corso dei round negoziali oppure no?

Lo studio della relazione tra GATT/WTO e scambi commerciali ha cominciato ad essere oggetto di analisi empirica da parte degli economisti soltanto negli ultimi 15 anni e ad oggi le conclusioni raggiunte sono contrastanti tra loro. Infatti, alcuni economisti sostengono fortemente che il GATT/WTO abbia promosso il commercio mentre altri ritengono che questo effetto non sia verificato empiricamente.

Per quanto concerne il metodo utilizzato in letteratura per analizzare l'impatto del GATT/WTO, gli economisti hanno utilizzato in grande misura differenti specificazioni del modello gravitazionale. Il concetto teorico a cui si ispira tale modello è la "Legge di Gravitazione Universale" proposta da Newton nel 1687. Infatti, la versione di base del modello gravitazionale prevede che le variabili significative per il commercio siano la distanza e la dimensione dei Paesi e che la relazione tra esse sia espressa dalla seguente equazione<sup>16</sup>:

$$T_{ij} = AY_i Y_j / D_{ij}$$

dove  $T_{ij}$  è il valore del commercio tra il Paese  $i$  e il Paese  $j$ ;

$A$  è una costante maggiore di zero;

$Y_i$  è il PIL del Paese  $i$ ;

$Y_j$  è il PIL del Paese  $j$ ;

$D_{ij}$  è la distanza tra il Paese  $i$  e il Paese  $j$ .

---

<sup>16</sup> Tratta da *Economia Internazionale*, Volume 1 (2012) di Krugman, Obstfeld e Melitz.

Esiste quindi una relazione diretta tra il valore del commercio tra due Paesi e il prodotto delle dimensioni di essi e una relazione inversa tra il valore del commercio e la distanza tra i Paesi, in quanto i costi di trasporto aumentano nello spazio.

Secondo una versione più generale, il modello gravitazionale comunemente stimato dagli economisti è il seguente:

$$T_{ij} = AY_i^a Y_j^b / D_{ij}^c$$

dove a, b, e c sono parametri scelti in modo che il modello si adatti ai dati reali.

Inoltre, l'equazione del modello gravitazionale prevede la possibilità di utilizzare il logaritmo naturale e consente quindi la stima di una relazione lineare tra il logaritmo dei flussi commerciali e i logaritmi della dimensione dei Paesi e della distanza.

Nonostante il modello gravitazionale garantisca buoni risultati nell'analisi del commercio considerando soltanto le dimensioni e la distanza tra due Paesi, esistono numerosi altri fattori importanti da considerare e per tale motivo negli anni gli economisti hanno aggiunto altre variabili al fine di arricchire la formulazione empirica. Le principali sono: lingua comune e legami coloniali, geografia (es. sbocchi sul mare e la presenza di catene montuose), confini e accordi commerciali per facilitare gli scambi reciproci.

Si prosegue ora con la rassegna dei principali lavori relativi all'impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale.

Il primo economista che ha dato inizio al dibattito sulla capacità del GATT/WTO nell'aumentare gli scambi commerciali internazionali è stato Andrew K. Rose nel 2004, con la pubblicazione sull'*American Economic Review* dell'articolo *'Do We Really Know that the WTO Increases Trade?'*. Tale lavoro rappresenta il primo studio econometrico che utilizza il modello gravitazionale al fine di determinare l'effetto del GATT/WTO sul commercio internazionale ed il risultato raggiunto da Rose (2004a) è stato sorprendente: egli ha concluso che i Paesi che si sono uniti al GATT/WTO nel periodo tra il 1948 e il 1999 non hanno beneficiato di un significativo aumento nei loro scambi commerciali.

**Dati.** I dati utilizzati da Rose (2004a) provengono dal "Direction of Trade Statistics" CD-ROM dataset sviluppato dal FMI e riguardano il commercio bilaterale di 178 Paesi tra il 1948 e il 1999. I dati sulla popolazione e il PIL reale sono stati ottenuti dal Penn World Table, dagli World Development Indicators della Banca Mondiale e dalle International Financial Statistics del FMI mentre i dati sulle variabili country-specific (lingua, colonie, confini ecc.) provengono dal CIA World Factbook. Infine, i dati sull'adesione dei Paesi al GATT/WTO sono stati presi dal sito web della WTO.

**Metodologia empirica.** Per stimare l'effetto del GATT/WTO sul commercio internazionale, Rose (2004a) ha utilizzato un modello gravitazionale di commercio bilaterale che spiega il logaritmo naturale del commercio attraverso i logaritmi della distanza tra i Paesi e il loro reddito. Ha poi arricchito l'equazione di base con altre variabili che influenzano il commercio, al fine di considerare il maggior numero possibile di fattori. Esse includono: cultura (es. se la coppia di Paesi parla la stessa lingua), geografia (es. se i Paesi non hanno sbocco sul mare), storia (es. se un Paese è una colonia dell'altro).

L'esatta specificazione del modello utilizzato è la seguente:

$$\begin{aligned} \ln(X_{ijt}) = & \beta_0 + \beta_1 \ln D_{ij} + \beta_2 \ln(Y_i Y_j)_t + \beta_3 \ln(Y_i Y_j / Pop_i Pop_j)_t + \beta_4 Lang_{ij} + \beta_5 Cont_{ij} + \beta_6 Landl_{ij} \\ & + \beta_7 Island_{ij} + \beta_8 \ln(Area_i Area_j) + \beta_9 ComCol_{ij} + \beta_{10} CurCol_{ijt} + \beta_{11} Colony_{ij} \\ & + \beta_{12} ComNat_{ij} + \beta_{13} CU_{ijt} + \beta_{14} FTA_{ijt} + \sum_t \phi_t T_t + \gamma_1 Bothin_{ijt} + \gamma_2 Onein_{ijt} \\ & + \gamma_3 GSP_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \end{aligned}$$

dove  $i$  e  $j$  denotano i Paesi partner,  $t$  indica il tempo e le variabili sono le seguenti:

- $X_{ijt}$  indica il valore medio degli scambi bilaterali tra  $i$  e  $j$  al tempo  $t$ ;
- $Y$  è il PIL reale;
- $Pop$  è la popolazione;
- $D$  è la distanza tra  $i$  e  $j$ ;
- $Lang$  è una variabile binaria "dummy" con valore 1 se  $i$  e  $j$  parlano la stessa lingua e 0 altrimenti;
- $Cont$  è una variabile binaria con valore 1 se  $i$  e  $j$  condividono un confine e 0 altrimenti;
- $Landl$  è il numero di Paesi senza sbocco sul mare nella coppia (0, 1 o 2);
- $Island$  è il numero di Paesi isole nella coppia (0, 1 o 2);
- $Area$  è l'area del Paesi in chilometri quadri;
- $ComCol$  è una variabile binaria con valore 1 se  $i$  e  $j$  sono state colonie dopo il 1945 dello stesso Paese colonizzatore;
- $CurCol$  è una variabile binaria con valore 1 se  $i$  è una colonia di  $j$  al tempo  $t$  o viceversa;
- $Colony$  è una variabile binaria con valore 1 se  $i$  ha mai colonizzato  $j$  o viceversa;
- $ComNat$  è una variabile binaria con valore 1 se  $i$  e  $j$  hanno fatto parte della stessa nazione nel periodo considerato;
- $CU$  è una variabile binaria con valore 1 se  $i$  e  $j$  usano la stessa valuta al tempo  $t$ ;
- $FTA$  è una variabile binaria con valore 1 se  $i$  e  $j$  appartengono allo stesso accordo commerciale regionale;
- $\{T_t\}$  è un set comprendente effetti fissi temporali;

- $Bothin_{ijt}$  è una variabile binaria con valore 1 se entrambi  $i$  e  $j$  sono membri del GATT/WTO al tempo  $t$ ;
- $Onein_{ijt}$  è una variabile binaria con valore 1 se uno tra  $i$  e  $j$  è membro del GATT/WTO al tempo  $t$ ;
- $GSP_{ijt}$  è a una variabile binaria con valore 1 se  $i$  è un beneficiario GSP di  $j$  o viceversa al tempo  $t$ .

I parametri di interesse per Rose (2004a) sono  $\gamma_1$ ,  $\gamma_2$  e  $\gamma_3$ . Il primo coefficiente misura l'effetto sul commercio internazionale se entrambi i Paesi sono membri GATT/WTO, il secondo coefficiente misura l'effetto sul commercio se solo un Paese è membro GATT/WTO mentre il terzo misura l'effetto del GSP sul commercio.

Rose (2004a) ha stimato il modello utilizzando il metodo OLS, comprendendo un set di effetti fissi annuali per considerare fattori come il valore del dollaro, i cicli economici, la globalizzazione e gli shock petroliferi. Inizialmente Rose (2004a) ha mantenuto un'assunzione molto importante e cioè l'ipotesi che l'effetto del GATT/WTO sul commercio non cambiasse nel tempo e fosse uniforme tra i Paesi membri. Rose ha quindi confrontato i flussi commerciali dei Paesi del GATT/WTO con quelli dei Paesi non partecipanti all'organizzazione, al fine di provare l'ipotesi che i Paesi membri avessero un commercio molto superiore rispetto ai non partecipanti. In seguito, per verificare la robustezza dei risultati ottenuti, Rose (2004a) ha effettuato ulteriori analisi sulla variazione dell'impatto GATT/WTO nel tempo e tra gruppi di Paesi.

**Risultati.** Il risultato principale dell'analisi di Rose (2004a) è che il GATT/WTO non ha un significativo impatto positivo sul commercio. Egli ha trovato infatti che i flussi commerciali dei Paesi membri del GATT/WTO sono sostanzialmente simili a quelli dei Paesi che non fanno parte del sistema, rigettando l'ipotesi che l'adesione al GATT/WTO determini una crescita del commercio significativamente più marcata rispetto alla non adesione.

Infatti, Rose (2004a) ha trovato che le variabili dummy riferite all'appartenenza di uno o entrambi i Paesi al GATT/WTO hanno coefficienti negativi e non significativi.

Tale risultato ha impressionato l'economista, dato che il modello sembrava aver fatto un buon lavoro nello spiegare la maggior parte (più di due terzi) delle variazioni del commercio internazionale: i Paesi distanti commerciavano meno mentre i Paesi più grandi commerciavano di più, i Paesi appartenenti allo stesso accordo commerciale regionale o parlanti la stessa lingua commerciavano di più, una storia coloniale condivisa incoraggiava il commercio.

Per verificare la robustezza dei risultati ottenuti, Rose (2004a) ha effettuato ulteriori analisi, tra le quali è importante riportare lo studio della variazione dell'effetto del GATT/WTO nel tempo. Per fare ciò, Rose (2004a) ha separato i coefficienti  $\gamma_1, \gamma_2$  in otto parti, una per ogni Round del GATT. Come risulta evidente dalla Figura 2.2, c'è stata una significativa variazione nei coefficienti tra i round negoziali, tuttavia importanti effetti sul commercio sono stati stimati solamente nei primi due round e la maggior parte di essi sono statisticamente non significativi.

**Figura 2.2 Rose (2004a): Variazione dell'effetto GATT/WTO nei round negoziali**

GATT regime	OLS, year effects	OLS, year effects	Fixed country-pair effects	Fixed country-pair effects
	Both in GATT/WTO	One in GATT/WTO	Both in GATT/WTO	One in GATT/WTO
Before Ancey round (1949)	1.17 (0.62)	0.43 (0.56)	0.76 (0.35)	0.08 (0.25)
Ancey to Torquay round (1951)	0.26 (0.12)	0.14 (0.09)	0.34 (0.09)	0.11 (0.06)
Torquay to Geneva round (1956)	0.12 (0.10)	0.14 (0.09)	0.35 (0.04)	0.14 (0.03)
Torquay to Dillon round (1961)	-0.02 (0.09)	0.03 (0.07)	0.24 (0.04)	0.10 (0.03)
Dillon to Kennedy round (1967)	-0.09 (0.06)	-0.05 (0.06)	0.26 (0.03)	0.11 (0.02)
Kennedy to Tokyo round (1979)	-0.14 (0.07)	-0.05 (0.07)	0.06 (0.02)	0.04 (0.02)
Tokyo to Uruguay round (1994)	0.19 (0.09)	0.05 (0.09)	-0.07 (0.02)	-0.09 (0.02)
After Uruguay round	-0.85 (0.12)	-0.80 (0.12)	0.18 (0.02)	0.14 (0.03)

Fonte: Rose (2004a), pag. 106.

Altre analisi eseguite riguardano lo studio dell'impatto GATT/WTO in base alla regione e alla classe di reddito dei Paesi e anche per esse i risultati non sono stati positivi e significativi.

Rose ha definito questi risultati negativi ottenuti come un "interessante mistero".

Nel cercare di interpretare tali risultati, che ribaltavano le convinzioni consolidate circa l'operato del GATT/WTO, Rose ha ipotizzato che lo scarso impatto dell'appartenenza al GATT/WTO sul commercio fosse associato ad un limitato effetto del GATT/WTO sulla trade policy dei Paesi membri. Di conseguenza, nel paper '*Do WTO members have a more liberal trade policy?*' (2004b), Rose ha testato se l'adesione al sistema multilaterale sia stata



effettivamente associata ad una significativa riduzione delle misure protezionistiche dei Paesi membri.

Più precisamente, la domanda a cui Rose (2004b) ha cercato di rispondere è se la trade policy sia più liberale per i membri del GATT/WTO rispetto ai non membri. Per fare ciò, ha utilizzato 68 indicatori della trade policy e li ha organizzati in sette gruppi: misure di apertura (come il rapporto commercio-PIL); flussi commerciali rettificati in base alle caratteristiche dei Paesi; tariffe; barriere non tariffarie; misure qualitative; indici compositi e misure basate sull'andamento dei prezzi. Le diverse misure utilizzate hanno coperto il periodo dal 1950 al 1998.

I risultati dell'analisi hanno mostrato come la maggior parte delle misure non sia significativamente correlata alla membership GATT/WTO e di conseguenza non ci sia evidenza concreta circa il fatto che aderendo al GATT/WTO i Paesi abbiano sistematicamente adottato una politica commerciale più liberale. Rose (2004b), infatti, ha trovato che un generico Paese membro del GATT/WTO ha un tasso di apertura del 73,1% cinque anni prima di entrare a far parte della organizzazione mentre cinque anni dopo l'adesione il tasso di apertura diventa del 70,4%.

Rose ha quindi proseguito la sua analisi testando anche l'ipotesi se la partecipazione al GATT/WTO sia associata ad una minore volatilità dei flussi commerciali, trovando anche in questo caso scarsa evidenza empirica. Nello specifico, nel paper *'Does the WTO make trade more stable?'* (2005a) Rose ha utilizzato un ampio dataset che copre gli scambi commerciali bilaterali annuali tra più di 175 Paesi nel periodo tra il 1950 e il 1999 e ha stimato l'effetto della membership GATT/WTO sul coefficiente di variazione del commercio (una misura statistica della variabilità). Per fare ciò, Rose (2005a) ha utilizzato il modello gravitazionale tradizionale apportando però due modifiche: per prima cosa ha stimato il modello su campioni di 25 anni invece che annualmente, dato che la volatilità deve essere stimata nel tempo; la seconda eccezione riguarda il fatto che la variabile dipendente usata è il coefficiente di variazione del logaritmo naturale delle esportazioni bilaterali e non il logaritmo della media degli scambi bilaterali.

Rose (2005a) ha concluso che non c'è una sostanziale differenza nella volatilità del commercio tra i membri del GATT/WTO e i non membri e di conseguenza il GATT/WTO non rende i flussi commerciali più stabili e prevedibili. Tuttavia, Rose ha ipotizzato che tale risultato negativo potesse essere associato alla presenza di un limite collegato al fatto che il modello gravitazionale sia più adatto allo studio dei flussi commerciali e non della volatilità. Un risultato differente, infatti, è stato in seguito trovato da Mansfield e Reinhardt (2008) che hanno

utilizzato un modello ARCH per studiare l'impatto della membership GATT/WTO sulla volatilità del commercio e hanno trovato che la membership GATT/WTO ha ridotto la volatilità delle esportazioni dei Paesi membri.

Infine, nel lavoro *'Which International Institutions Promote International Trade?'* (2005c), Rose ha stimato e confrontato l'impatto sul commercio di tre organizzazioni internazionali, GATT/WTO, FMI e OECD, utilizzando il modello gravitazionale standard su un panel dataset riferito a 50 anni e 175 Paesi. Rose si aspettava che il GATT/WTO avesse l'effetto più elevato sul commercio, dato che le altre due organizzazioni si occupano principalmente di altre questioni, tuttavia ha trovato che la qualifica di membro nel GATT/WTO e nel FMI non è associata a un forte effetto positivo sul commercio. Ha trovato invece che l'effetto dell'OECD sul commercio è positivo e significativo: l'appartenenza all'OECD aumenta il commercio dei Paesi membri di oltre il 50%.

In seguito, Rose (2007) ha cercato di motivare i risultati negativi ottenuti elencando una serie di ragioni secondo le quali la qualifica di membro GATT/WTO non determina un aumento del commercio. Esse vanno al di là dei confini delle stime econometriche e sono le seguenti:

1. il GATT/WTO non ha costretto i PVS alla liberalizzazione del commercio ma ha concesso loro trattamenti speciali e differenziati;
2. il GATT/WTO non ha compiuto notevoli progressi nella liberalizzazione di settori di grande protezionismo come l'agricoltura e il tessile;
3. lo status di Nazione più Favorita poteva sembrare il grande premio per l'appartenenza al GATT/WTO ma in realtà è stato spesso esteso anche a Paesi non membri;
4. le tariffe sono state generalmente abbassate dai PVS sotto gli auspici del GATT/WTO invece le barriere non tariffarie sono state spesso aumentate come protezionismo sostituto;
5. le date di adesione al GATT/WTO hanno poco a che fare con la liberalizzazione del commercio dei Paesi;
6. ci sono molti altri motivi per cui il commercio è aumentato, tra cui la diminuzione dei costi di trasporto e di comunicazione e una più elevata crescita della produttività dei beni commerciati.

Ad ogni modo, nonostante tutti i suoi studi non abbiano portato a risultati positivi, Rose ha ritenuto di aver avuto successo nel suo obiettivo perché tali lavori hanno avuto un effetto dirimpente nel dibattito economico legato al ruolo ed al contributo del GATT/WTO e hanno incoraggiato numerosi altri economisti ad analizzare l'impatto dell'organizzazione sul commercio internazionale.

## 2.2 Le quattro asimmetrie presenti all'interno del sistema GATT/WTO

Una delle più importanti critiche al lavoro di Rose (2004a) è rappresentata dal paper degli economisti Subramanian e Wei *'The WTO promotes trade, strongly but unevenly'* (2007).

Il loro obiettivo è stato trovare una spiegazione ai risultati negativi ottenuti da Rose (2004a) utilizzando gli stessi dati e perfezionando il modello econometrico. Subramanian e Wei (2007) hanno fornito evidenze robuste del fatto che il GATT/WTO ha avuto un impatto significativo e positivo sul commercio dei Paesi membri, sebbene non uniforme a causa di alcune asimmetrie presenti all'interno del sistema GATT/WTO. Infatti, i due economisti hanno individuato quattro tipi di asimmetrie e le hanno testate empiricamente:

1. Paesi sviluppati versus PVS. I Paesi sviluppati hanno ridotto con successo le loro barriere tariffarie nel corso dei round negoziali, mentre i PVS hanno avuto meno obblighi di liberalizzazione grazie a trattamenti speciali e differenziati. Di conseguenza, il commercio tra Paesi sviluppati dovrebbe aumentare significativamente mentre il commercio dei PVS dovrebbe cambiare di poco;
2. importazioni dei Paesi membri da altri membri versus importazioni da non membri. Dato che i Paesi non membri non partecipano alla reciproca liberalizzazione del GATT/WTO e i Paesi membri non hanno obblighi di estendere i benefici delle concessioni tariffarie ai non membri, i Paesi sviluppati dovrebbero discriminare tra le importazioni da altri membri e da Paesi non membri;
3. settori liberalizzati versus settori esentati. Nel corso dei vari round di negoziati multilaterali ci sono state delle asimmetrie tra i settori. Dato che i PVS non sono stati coinvolti attivamente nella reciproca liberalizzazione, la teoria del GATT/WTO prevede che la liberalizzazione degli scambi dovrebbe avvenire sui prodotti di interesse per le esportazioni dei Paesi sviluppati e non dovrebbe riguardare i beni di interesse per le esportazioni dei PVS come quelli del settore agricolo, tessile e abbigliamento;
4. nuovi versus vecchi PVS membri. Con la conclusione dell'Uruguay Round e la nascita della WTO le esenzioni per i PVS che volevano entrare nella WTO dopo il 1994 sono diminuite ed è stato richiesto loro di impegnarsi seriamente nella liberalizzazione del commercio. Di conseguenza ciò li distingue dai vecchi PVS.

**Dati.** La maggior parte dei dati utilizzati da Subramanian e Wei (2007) sono gli stessi di Rose (2004a). La principale differenza consiste nell'uso delle importazioni al posto della media degli scambi bilaterali come variabile dipendente. I dati sono stati presi dal Direction of Trade Statistics database del FMI e il panel dataset comprende le osservazioni a intervalli di 5 anni tra il 1950 e il 2000 riferite a 172 Paesi.

**Metodologia empirica.** Anche Subramanian e Wei (2007) hanno utilizzato il modello gravitazionale tuttavia quest'ultimo presenta delle differenze rispetto al modello utilizzato da Rose (2004a), definito da loro come non metodologicamente rifinito in quanto non tiene conto degli effetti fissi per Paese all'interno dell'equazione gravitazionale e delle asimmetrie esistenti nel sistema GATT/WTO. Il modello utilizza come variabile dipendente il valore delle importazioni invece del valore medio degli scambi bilaterali e effettua una distinzione tra Paesi industrializzati e PVS e tra settori economici. I due economisti hanno inoltre incluso delle variabili dummy importatore/esportatore time-variant come misura della "multilateral resistance", ossia delle barriere al commercio che ogni Paese incontra non bilateralmente ma con tutti i suoi partner commerciali.

**Risultati.** Il lavoro di Subramanian e Wei (2007) ha portato alla conclusione che il GATT/WTO ha compiuto un buon lavoro nel promuovere il commercio: il GATT/WTO ha aumentato il commercio mondiale di circa il 120%. Tuttavia questo aumento non è stato uniforme, a causa delle quattro asimmetrie sopra descritte.

Innanzitutto, i due economisti hanno confermato i risultati di Rose (2004a) sull'inefficacia del GATT/WTO nell'aumentare il commercio nel caso in cui la qualifica di membro GATT/WTO non sia differenziata tra gruppi di Paesi, trovando evidenza empirica del fatto che la membership ha addirittura un effetto negativo sul commercio: in media, i membri del GATT/WTO commerciano circa il 22% in meno rispetto ai Paesi non membri. Subramanian e Wei (2007) hanno quindi proceduto considerando ognuna delle quattro asimmetrie.

Facendo una distinzione tra Paesi sviluppati e PVS, hanno notato una significativa differenza tra i due gruppi di Paesi e hanno trovato che il GATT/WTO promuove il commercio dei Paesi sviluppati ma non per i PVS. Hanno inoltre trovato che i Paesi sviluppati commerciano maggiormente tra loro invece che con i PVS (le importazioni dei Paesi sviluppati dai PVS sono circa il 40% in meno rispetto alle importazioni da altri Paesi industrializzati) e di più con altri Paesi membri rispetto ai non membri. Le importazioni dei PVS dai membri GATT/WTO, invece, non sono significativamente differenti dalle importazioni dai non membri.

Per quanto riguarda l'analisi dell'asimmetria tra settori, Subramanian e Wei (2007) hanno adottato una procedura a due step. Nel primo hanno identificato i settori comunemente considerati altamente protetti dai Paesi sviluppati e i settori solitamente liberalizzati mentre nel secondo step hanno adattato il modello gravitazionale ai dati, trovando che il GATT/WTO non ha un impatto significativo sul commercio di abbigliamento, calzature, settore tessile e agricolo. Infine, considerando l'asimmetria tra nuovi (post-Uruguay Round) e vecchi PVS hanno trovato che il GATT/WTO ha aumentato il commercio per i nuovi membri PVS di circa il 30% mentre

i PVS che hanno aderito al GATT prima dell'Uruguay Round hanno dimostrato un grado di apertura simile a quella dei non membri.

### **2.3 Membri formali GATT e partecipanti non membri**

Un'altra importante critica al lavoro di Rose (2004a) è rappresentata dal paper di Tomz, Goldstein e Rivers intitolato *'Membership Has Its Privileges: The Impact of GATT on International Trade'* (2007). Tale lavoro è degno di nota perché questi economisti sostengono che Rose (2004a) abbia erroneamente classificato i Paesi membri del GATT/WTO considerando solamente i membri di diritto e non quelli "di fatto", aventi diritti e obblighi simili a quelli dei membri formali, e di conseguenza abbia sottostimato l'effetto del GATT/WTO sui flussi commerciali. Hanno quindi ritenuto che la soluzione all'"interessante mistero" di Rose (2004a) consistesse nel correggere questa classificazione comprendendo i Paesi che hanno effettivamente partecipato al GATT/WTO e hanno trovato così evidenza empirica del fatto che il GATT/WTO ha portato ad un aumento del commercio dei Paesi membri.

Tomz et al. (2007) sono partiti da un'analisi approfondita di documenti pubblici e d'archivio e hanno dimostrato che il GATT/WTO ha dato diritti e obblighi non solo ai membri formali ma anche a tre categorie di partecipanti non membri: colonie, membri di fatto e membri provvisori. Per quanto riguarda le colonie dei Paesi membri, in base all'articolo XXVI:5(a) del GATT esse potevano ricevere i benefici di appartenenza anche se non erano membri formali e non avevano il diritto di voto. Alcune Parti Contraenti hanno applicato questa regola a tutte le loro colonie senza eccezioni, come hanno fatto ad esempio Spagna, Belgio e Stati Uniti, mentre altre Parti Contraenti sono state più selettive, come la Francia che ha applicato l'accordo a tutti i suoi territori d'oltremare ad eccezione del Marocco o come il Regno Unito con l'eccezione della Giamaica.

La seconda modalità di partecipazione informale è emersa in risposta alla decolonizzazione, dato che le Parti Contraenti necessitavano di indicazioni per i territori che avevano ottenuto l'indipendenza. Il GATT aveva previsto due modi attraverso i quali i territori indipendenti potevano diventare membri formali: invocare l'articolo XXVI:5(c) in base al quale diventavano Parti Contraenti sulla base dei termini e condizioni precedentemente accettate dal governo colonizzatore per conto del territorio in questione oppure negoziare nuovi termini secondo l'articolo XXXIII. Dato che nel corso del tempo prima di prendere tale decisione riguardante la loro politica commerciale i nuovi Stati indipendenti hanno continuato ad avere relazioni commerciali con i Paesi membri seguendo le regole del GATT, le Parti Contraenti hanno deciso di considerare questi Stati come membri di fatto. Essi dovevano quindi osservare le disposizioni

sostanziali del GATT e godevano dei benefici ma avevano minori responsabilità amministrative rispetto ai membri formali e non avevano il diritto di voto.

In alcuni casi le Parti Contraenti hanno stabilito una durata massima dello status di membro di fatto mentre in altri hanno deciso che la partecipazione di fatto potesse continuare indefinitamente; tale pratica tuttavia si è conclusa con la creazione della WTO, la quale ha eliminato la possibilità di una partecipazione di fatto e ha richiesto ai Paesi di scegliere se accedere oppure no.

Il terzo tipo di partecipazione informale è emerso quando le Parti Contraenti hanno consentito ad alcuni Paesi di entrare provvisoriamente, al fine di includerli mentre i negoziati per la piena adesione erano ancora in corso. La partecipazione provvisoria ha influenzato le relazioni di tali Paesi solo con alcuni membri del GATT e cioè i diritti e gli obblighi sono sorti solo nei confronti delle Parti Contraenti che hanno firmato la dichiarazione di adesione provvisoria.

**Dati.** Al fine della comparazione dei risultati, i dati utilizzati da Tomz et al. (2007) sono esattamente gli stessi di Rose (2004a) riguardanti il commercio bilaterale di 178 Paesi nell'intervallo di tempo il 1948 e il 1999.

**Metodologia empirica.** Gli economisti hanno utilizzato la stessa metodologia empirica di Rose (2004a). Al modello gravitazionale di quest'ultimo hanno però aggiunto la variabile riferita ai partecipanti non membri. Secondo la nuova classificazione di Tomz et al. (2007) 78 dei 178 Paesi sono stati considerati partecipanti non membri, ritenuti invece da Rose come esterni al GATT/WTO. Anche Tomz et al. (2007) hanno eseguito delle analisi specifiche per studiare la variazione dell'impatto del GATT/WTO nel tempo e tra gruppi di Paesi.

**Risultati.** Considerando solamente i membri formali del GATT/WTO, Tomz et al. (2007) hanno ottenuto un effetto addirittura più negativo dell'impatto del GATT/WTO sul commercio trovato da Rose (2004a). Con l'aggiunta invece della variabile riferita ai partecipanti non membri, hanno ottenuto un significativo effetto positivo del GATT/WTO sul commercio: gli scambi tra due membri formali sono circa il 62% maggiori rispetto al commercio tra due Paesi non membri mentre gli scambi tra un membro formale e un partecipante non membro sono superiori del 75% rispetto al commercio tra non partecipanti; infine gli scambi tra due Paesi partecipanti non membri sono maggiori del 141% rispetto al commercio tra due Paesi esterni all'organizzazione.

Riducendo poi il numero di parametri GATT/WTO ossia imponendo che la qualifica di membro formale avesse lo stesso effetto della qualifica di partecipante non membro, Tomz et al. (2007) hanno trovato inoltre che il commercio tra due Paesi entrambi partecipanti al GATT/WTO è maggiore del 72% rispetto ai rapporti commerciali tra due Paesi esterni, mentre è maggiore del 31% quando soltanto un Paese è un partecipante. Di conseguenza, hanno concluso che il

GATT/WTO ha un impatto economicamente e statisticamente significativo e positivo sul commercio internazionale.

Per avere conferma dei risultati ottenuti, Tomz et al. (2007) hanno proseguito i loro studi effettuando ulteriori analisi come lo studio dell'effetto del GATT/WTO nel tempo tra un negoziato e l'altro e tra sotto-campioni di Paesi.

Per quanto riguarda lo studio della variazione dell'impatto del GATT/WTO nel tempo, esso è riportato nella Figura 2.3. Le stime sulla parte sinistra della tabella includono effetti fissi annuali mentre le stime sulla parte destra incorporano controlli per coppie di Paesi e anni.

In entrambi i tipi di stima l'effetto della partecipazione al GATT/WTO è significativo e positivo in ogni round tranne l'ultimo, anomalia che i tre economisti hanno giustificato con il fatto che in quegli anni ormai la partecipazione all'organizzazione era quasi onnipresente.

**Figura 2.3 Tomz et al. (2007): Variazione dell'effetto GATT/WTO nei round negoziali**

	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 <sup>2</sup>		0.65		0.85

Fonte: Tomz et al. (2007), pag. 24.

Per quanto concerne l'impatto del GATT/WTO tra gruppi di Paesi, selezionati in base al loro grado di industrializzazione, livello di reddito e regione geografica, anch'esso è stabile. Con eccezione del Nord Africa/Medio Oriente, la partecipazione al GATT/WTO ha un effetto economicamente significativo sul commercio, tra il 48% e il 97%, quando entrambi i Paesi sono partecipanti. Ciò significa che i benefici del GATT/WTO non sono riferiti soltanto a una

particolare regione o a un livello di sviluppo. Infatti, Tomz et al. (2007) sostengono che anche l'analisi di Subramanian e Wei (2007) riportata precedentemente sottostima l'effetto del GATT/WTO a causa dell'errata classificazione di molti PVS come non partecipanti.

#### **2.4 L'impatto GATT/WTO sui margini intensivi ed estensivi del commercio**

Un'altra importante critica che numerosi economisti hanno rivolto al lavoro di Rose (2004a) consiste nel fatto che egli non abbia considerato il caso in cui non ci siano rapporti commerciali tra una coppia di Paesi (flussi "zero trade"). Questo significa che Rose ha esplicitamente trattato il *marginale intensivo* del commercio, ossia come una relazione commerciale bilaterale già esistente tra Paesi varia nel tempo, e non ha considerato il *marginale estensivo* del commercio, ossia la variazione nel numero di coppie di Paesi coinvolte negli scambi commerciali dovuta all'istaurarsi di nuove relazioni tra Paesi che non hanno mai commerciato tra loro nel passato. I lavori più importanti in letteratura che hanno trattato questa questione e verranno analizzati di seguito sono quelli di Helpman et al. (2008), Liu (2009), Felbermayr e Kohler (2010), Herz e Wagner (2011a) e Dutt et al. (2013). Tutti questi studi ritengono che ignorare l'effetto della membership sul margine estensivo porti a sottostimare l'impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale. In tali lavori sono state adottate differenti tecniche econometriche per trattare i margini intensivi ed estensivi del commercio simultaneamente.

Nel paper '*Estimating trade flows: trading partners and trading volumes*' (2008) gli economisti Helpman, Melitz e Rubinstein hanno sviluppato un modello gravitazionale in grado di considerare sia i margini intensivi sia estensivi del commercio (sebbene nel loro studio intendano per margine intensivo il volume di scambi per impresa e per margine estensivo il numero di aziende che esportano) e, nonostante non fosse il focus principale del loro lavoro, hanno incluso una variabile dummy per valutare l'impatto della membership GATT/WTO, trovando evidenza empirica di un significativo impatto positivo della qualifica di membro GATT/WTO sul commercio internazionale.

**Dati.** Helpman et al. (2008) hanno utilizzato i dati sui flussi commerciali bilaterali del World Trade Flows dataset sviluppato da Robert C. Feenstra per gli anni dal 1970 al 1997, riguardanti 158 Paesi. Hanno costruito una matrice di scambi commerciali con  $158 \times 157 = 24806$  osservazioni sulle esportazioni dal Paese  $j$  al Paese  $i$  e molti di questi flussi erano uguali a zero. I dati sulla popolazione e il PIL reale sono stati ottenuti dal Penn World Table 6.1 e dagli World Development Indicators della Banca Mondiale e Helpman et al. (2008) hanno inoltre utilizzato il CIA World Factbook per costruire numerose variabili come geografia (latitudine, longitudine,



sbocco sul mare) e cultura (lingua e religione). Infine, hanno usato i dati di Rose (2004a) per identificare i Paesi membri del GATT/WTO.

**Metodologia empirica.** Helpman et al. (2008) hanno esteso il tradizionale modello gravitazionale aggiungendo dei controlli per l'assenza di flussi commerciali tra due Paesi (flussi 'zero trade') e per l'eterogeneità non osservabile delle imprese.

Gli economisti sono conosciuti per aver sviluppato una procedura a due stadi al fine di studiare i margini intensivi ed estensivi del commercio internazionale. Nel primo stadio hanno stimato un'equazione Probit che specifica la probabilità che il Paese  $i$  esporti nel Paese  $j$  in funzione di variabili osservabili e la hanno utilizzata per valutare il margine estensivo del commercio. Nel secondo step le stime ottenute nello stadio precedente sono state impiegate nel modello gravitazionale per studiare i flussi commerciali e l'effetto sul margine intensivo. Una particolarità di tale procedura consiste nel fatto che gli economisti hanno assunto che la variabile religione comune influenzasse la *probabilità* di avere scambi commerciali positivi ma non colpisse i volumi commerciali.

**Risultati.** Il risultato principale del lavoro consiste nel fatto che gli economisti hanno concluso che il margine estensivo non contribuisce alla crescita del commercio internazionale. Tuttavia, la parte di studio di nostro interesse consiste nel valutare l'impatto della variabile membership GATT/WTO sui flussi commerciali. Gli economisti hanno trovato che la qualifica di membro GATT/WTO ha un significativo effetto sulla formazione di relazioni commerciali bilaterali, di entità simile all'effetto positivo della variabile lingua comune o legame coloniale. In particolare, hanno trovato che quando entrambi i Paesi entrano a far parte del GATT/WTO, la probabilità di relazioni commerciali tra loro aumenta del 15%.

Anche l'economista Liu nel paper '*GATT/WTO Promotes Trade Strongly: Sample Selection and Model Specification*' (2009) ha sottolineato l'importanza degli "zeri" negli scambi commerciali bilaterali. Egli sostiene infatti che il GATT/WTO abbia un importante ruolo nel promuovere i margini estensivi del commercio e cioè abbia portato nuove coppie di Paesi a iniziare a commerciare dal momento in cui uno o entrambi i Paesi hanno aderito all'organizzazione. Inoltre, Liu (2009) ritiene che l'approccio tradizionale al modello gravitazionale non sia adatto a studiare il ruolo del GATT/WTO, anche nel caso in cui vengano considerati solamente i margini intensivi del commercio. Nel suo lavoro ha trovato evidenza empirica del fatto che la membership GATT/WTO ha un significativo e positivo impatto su entrambi i margini del commercio internazionale.

**Dati.** Il panel dataset utilizzato da Liu (2009) riguarda 210 Paesi nel periodo tra il 1948 e il 2003, con più di un milione di osservazioni. Quest'ultime sono costituite per più della metà da

osservazioni di flussi ‘zero trade’. La variabile dipendente del modello studiato è costituita dalle importazioni. Circa l’84% dei dati sulle importazioni provengono dal Direction of Trade Statistics database sviluppato dal FMI, l’11% è costituito dalle esportazioni di  $j$  a  $i$  quando i dati sulle importazioni da  $i$  a  $j$  sono mancanti e infine il restante 5% dei dati proviene dal World Trade Flows dataset sviluppato da Robert C. Feenstra (1980–1997) e dal World Export Dataset sviluppato da Jan Faber e Tom Nierop (1948–1983). I dati sulla membership GATT/WTO e sugli accordi commerciali regionali provengono dal sito web della WTO mentre i dati riguardanti area geografica, latitudine, longitudine, confini, lingua e religione provengono dal CIA World Factbook.

**Metodologia empirica.** L’equazione del modello gravitazionale utilizzato da Liu (2009) è spiegata dalle comuni variabili già citate per i precedenti lavori. Le variabili di maggiore interesse per il suo studio sono le dummy *Bothin* e *Onein* riguardanti la membership GATT/WTO.

Dato che secondo Liu (2009) considerare solamente le osservazioni sul commercio positivo tra Paesi escludendo le osservazioni ‘zero trade’ porta a perdere importanti informazioni al fine di definire l’impatto del GATT/WTO sul commercio, egli ritiene che per tenere conto di quest’ultime sia necessario utilizzare un approccio differente dalla tradizionale regressione logaritmica lineare per stimare il modello gravitazionale. Liu (2009) ha utilizzato quindi la tecnica di stima PPML (Poisson Pseudo-Maximum Likelihood), considerata più adatta per affrontare il problema dei residui eteroschedastici o non-normali presenti nel modello gravitazionale.

**Risultati.** Utilizzando inizialmente il metodo OLS per stimare l’equazione gravitazionale e usando solamente i dati sui flussi commerciali positivi, Liu (2009) ha trovato che i coefficienti delle variabili dummy *Bothin* e *Onein* sono significativi e negativi e questi risultati sono ampiamente coerenti con quelli trovati da Rose (2004a). Ha proceduto quindi includendo anche i flussi ‘zero trade’ e le regressioni hanno fornito coefficienti superiori per entrambi le variabili dummy riguardanti la membership GATT/WTO. In particolare, i risultati delle regressioni con effetti fissi hanno mostrato che due membri GATT/WTO commerciano il 340% in più rispetto al caso in cui nessuno dei due Paesi sia un membro GATT/WTO, mentre se soltanto uno dei due partner è membro commerciano il 55% in più. I differenti risultati ottenuti dalle regressioni utilizzando il campione completo o solo i flussi positivi dimostrano che il GATT/WTO è stato molto efficace nell’aumentare i margini estensivi del commercio e quindi nel creare nuove relazioni commerciali. Tuttavia, l’impatto positivo stimato sul commercio è sembrato maggiore di quello che Liu (2009) si aspettava e quindi ha proseguito la sua analisi adottando l’approccio PPML. I coefficienti delle variabili GATT/WTO stimate con la regressione Poisson

considerando solo i margini intensivi sono risultati significativi e positivi: due membri GATT/WTO commerciano il 39% in più rispetto al caso in cui entrambi non siano membri mentre se soltanto un Paese è membro l'aumento è dell'8%. Questo risultato implica che il GATT/WTO è stato efficace nell'aumento dei margini intensivi del commercio. In seguito Liu (2009) ha stimato i coefficienti delle variabili dummy GATT/WTO con la regressione Poisson considerando l'intero campione e ha trovato che due membri GATT/WTO commerciano il 60% in più rispetto al caso in cui entrambi non siano membri e il 23% in più nel caso in cui solo un Paese sia membro.

Di conseguenza, l'aumento dei margini estensivi del commercio stimato da Liu (2009) è pari al 21% (= 60% - 39%) se i Paesi sono entrambi membri GATT/WTO e al 15% (= 23% - 8%) se gli scambi avvengono tra un membro e un non membro. Liu (2009) ha quindi concluso che un terzo delle importazioni mondiali del periodo dal 1948 al 2003 sono da attribuire all'impatto del GATT/WTO sul commercio: il 30% delle importazioni mondiali create dal GATT/WTO sono spiegate dai margini estensivi mentre il 70% dai margini intensivi.

Infine, Liu (2009) ha stimato l'impatto del GATT/WTO sul commercio in diversi periodi di tempo, suddividendo l'intervallo dal 1948 al 2003 in cinque sotto-periodi: il periodo 1 comprendente i primi cinque round (1947-63), i periodi 2, 3, 4 riferiti rispettivamente al Kennedy, Tokyo e Uruguay Round e infine il periodo 5 comprendente gli anni della WTO dal 1995 al 2003. Liu (2009) ha utilizzato la regressione Poisson per stimare i coefficienti delle variabili dummy GATT/WTO in ogni periodo, includendo ed escludendo i flussi commerciali 'zero trade'. Considerando solo i flussi positivi (margine intensivo), ha trovato che la variabile *Bothin* ha coefficiente positivo e significativo solo nell'ultimo periodo (WTO), mentre considerando l'intero campione, *Bothin* ha coefficiente significativo e positivo solo nel primo e ultimo periodo. Questo risultato dimostra che l'impatto del GATT/WTO sui margini estensivi del commercio ha dominato nei primi 5 round del GATT, mentre l'impatto sui margini intensivi ha dominato dal 1995. Durante il periodo intermedio, il GATT non sembra aver avuto un ruolo nell'aumentare gli scambi commerciali.

Secondo Liu (2009), tale risultato è in grado di spiegare il motivo per cui Helpman et al. (2008) hanno trovato che il margine estensivo non contribuisce alla crescita del commercio internazionale. Infatti, il periodo da loro considerato (1970-97) esclude l'intervallo di tempo che Liu (2009) ha denominato periodo 1 (1947-63), ossia l'intervallo per cui l'economista ha trovato il ruolo più evidente del margine estensivo.

Felbermayr e Kohler nel paper *'Modelling the extensive margin of world trade: new evidence on GATT and WTO membership'* (2010) hanno anch'essi affrontato la questione se l'adesione al GATT/WTO abbia avuto un ruolo positivo nella promozione del commercio considerando sia i margini intensivi sia estensivi. Nel fare ciò, hanno sviluppato una nuova versione del modello gravitazionale e hanno stimato il modello utilizzando l'approccio PPML. Il loro studio ha considerato anche la variazione dell'impatto nel tempo e per gruppi di Paesi e la distinzione di Tomz et al. (2007) tra membri formali e Paesi partecipanti non membri. La conclusione generale a cui sono giunti è che l'adesione al GATT/WTO non ha avuto un impatto significativo sul commercio nel periodo precedente alla nascita della WTO.

**Dati.** I dati sul commercio si riferiscono all'intervallo di tempo tra il 1948 e il 2008 e provengono dal Direction of Trade Statistics CD-ROM del settembre 2009 sviluppato dal FMI. Gli economisti hanno utilizzato come variabile dipendente le importazioni bilaterali e, dato che la loro analisi si è concentrata esplicitamente sul ruolo del margine estensivo, hanno deciso di considerare la media dei dati riferiti a periodi di tempo più lunghi. Hanno quindi scelto di focalizzarsi sui grandi sotto-periodi della storia del GATT/WTO: pre-Kennedy Round (1948–67), pre-Tokyo Round (1968–79), pre-Uruguay Round (1980–94) e periodo WTO (1995–2008).

Le variabili indipendenti del modello scelte dai due economisti sono identiche a quelle tipicamente usate dalla letteratura. Le informazioni riguardanti la membership GATT/WTO e gli accordi commerciali regionali provengono dal sito web WTO, mentre i dati sulle variabili culturali e geografiche come distanza, lingua comune, relazioni coloniali provengono dal Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) di Parigi.

**Metodologia empirica.** L'obiettivo di Felbermayr e Kohler (2010) è stato quantificare empiricamente l'effetto della membership GATT/WTO e anche loro hanno riconosciuto che il modello gravitazionale tradizionale non è in grado di spiegare i flussi 'zero trade' tra le coppie di Paesi, con il rischio di perdita di importanti informazioni; di conseguenza hanno riformulato il modello al fine di riuscire ad identificare l'effetto della membership GATT/WTO anche sul margine estensivo del commercio. Il loro modello è stato definito "corner solution" per indicare un'equazione che implica una relazione non-lineare tra le variabili indipendenti e il commercio, comprendente anche gli scambi 'zero trade'. La strategia econometrica di Felbermayr e Kohler (2010) si è basata sull'analisi delle variazioni cross-section e ha consentito di valutare l'impatto del GATT/WTO nel tempo. Il loro studio è stato organizzato in due step: per prima cosa hanno considerato il margine estensivo solamente, utilizzando un'analisi Probit per stimare l'impatto nei sotto-periodi della storia del GATT/WTO e investigando anche sulla presenza di eventuali differenze tra Paesi sviluppati e PVS. La classificazione dei Paesi nelle due categorie da loro

utilizzata è stata quella di Subramanian e Wei (2007). Nel secondo step hanno quindi stimato il modello gravitazionale “corner solution” utilizzando la procedura PPML, al fine di considerare entrambi i margini del commercio.

**Risultati.** In primo luogo, i risultati dell’analisi Probit hanno mostrato che la membership GATT/WTO ha aumentato la probabilità che i Paesi commerciassero tra di loro, ma l’effetto sul margine estensivo non è robusto tra gruppi di Paesi e nel tempo: nel periodo pre-Kennedy Round la membership GATT/WTO ha avuto un impatto positivo sul commercio, generando un aumento del 18%, tuttavia questo effetto si è consumato nel tempo durante il periodo del Kennedy e Tokyo Round, fino a non avere nessun ruolo per il margine estensivo nel periodo successivo. Nemmeno considerando la definizione più ampia di appartenenza di Tomz et al. (2007) comprendente i partecipanti non membri hanno ottenuto evidenza empirica di impatto maggiore.

I risultati non sono migliorati quando Felbermayr e Kohler (2010) sono passati allo step successivo stimando il modello con la procedura PPML. Considerando soltanto gli scambi positivi hanno trovato evidenza di una variazione maggiore tra i periodi: nell’intervallo comprendente Kennedy e Tokyo Round la membership GATT/WTO sembra addirittura diminuire il commercio bilaterale mentre nel periodo precedente al Kennedy Round e successivo al Tokyo Round non sembra importare. Solo nel periodo post-Uruguay Round hanno trovato un effetto statisticamente positivo e economicamente importante secondo il quale il volume degli scambi è del 36% maggiore per i membri WTO rispetto ai non membri.

Includendo anche le osservazioni sui flussi ‘zero trade’, i due economisti non hanno trovato evidenza empirica che la membership nel periodo del GATT (1948-94) ha aumentato il commercio bilaterale mentre dal 1995 in poi la WTO ha aumentato il commercio dei suoi membri del 35-50%. Distinguendo tra Paesi sviluppati e PVS, Felbermayr e Kohler (2010) hanno ottenuto risultati positivi solo per il periodo post-Uruguay Round e, sorprendentemente, in particolare per i PVS con un aumento delle importazioni del 70%. Questo risultato è in netto contrasto con le conclusioni di Subramanian e Wei (2007) secondo le quali la membership GATT/WTO ha un impatto positivo per i Paesi sviluppati e negativo per i PVS.

Considerando infine come Tomz et al. (2007) anche i partecipanti non membri, l’analisi ha confermato due risultati: l’effetto positivo della membership è evidente solo per il periodo WTO e in tale periodo i PVS esibiscono un coefficiente maggiore rispetto ai Paesi sviluppati.

Anche gli economisti Herz e Wagner nel paper “*The Real Impact of GATT/WTO – a Generalised Approach*” (2011a) hanno studiato l’impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale ponendo l’attenzione ai margini intensivi ed estensivi del commercio. Nel fare ciò hanno seguito la classificazione proposta da Tomz et al. (2007) in base alla quale la variabile membership GATT/WTO comprende anche i partecipanti non membri come le colonie, i membri di fatto e i membri provvisori perché hanno ritenuto che altrimenti l’effetto del GATT/WTO fosse sottostimato. Il metodo di stima da loro scelto è l’approccio PPML e hanno trovato evidenza empirica di un significativo impatto positivo del GATT/WTO sul commercio internazionale.

**Dati.** Il loro campione si riferisce a 184 Paesi nell’intervallo di tempo dal 1953 al 2006. I dati sono annuali perché Herz e Wagner (2011a) hanno ritenuto fossero più adatti a gestire le dinamiche del commercio e i dati riguardanti il PIL, la popolazione e i tassi di cambio sono stati uniti da numerose fonti e accuratamente sistemati. La variabile dipendente utilizzata nel modello gravitazionale è rappresentata dai flussi delle importazioni invece che dalla media degli scambi bilaterali dato che hanno considerato che soltanto in questo modo avrebbero potuto adeguatamente controllare gli effetti asimmetrici degli accordi commerciali come il GATT/WTO.

**Metodologia empirica.** Anche Herz e Wagner (2011a) hanno scelto di basare la loro analisi sul tradizionale modello gravitazionale del commercio bilaterale che hanno completato con l’aggiunta di addizionali variabili indipendenti come i fattori storici, geografici e culturali e gli accordi commerciali come il GATT/WTO e il Sistema Generalizzato delle Preferenze. Anche loro hanno riconosciuto il limite del modello standard nella specificazione logaritmica nello spiegare i flussi ‘zero trade’ e, dato che il loro dataset è composto per circa il 46% da tali flussi, hanno scelto di applicare il metodo di stima PPML con effetti fissi.

**Risultati.** La regressione PPML con effetti fissi ha mostrato che la qualifica di membro GATT/WTO di entrambi i partner commerciali ha promosso i flussi commerciali bilaterali: il commercio tra due membri GATT/WTO risulta maggiore dell’86% rispetto al commercio tra due Paesi non membri. Tuttavia, Herz e Wagner (2011a) hanno trovato che anche i Paesi non membri hanno guadagnato dal sistema commerciale multilaterale in quanto le importazioni dei membri GATT/WTO dai non partecipanti sono maggiori del 48% e le esportazioni dei membri GATT/WTO verso i non partecipanti sono intensificate del 31%. Ciò significa che l’adesione al GATT/WTO ha un effetto esterno positivo nel senso che i membri GATT/WTO hanno un regime commerciale più liberale non solo nei confronti degli altri membri, ma anche nei confronti di Paesi esterni.

Herz e Wagner (2011a) hanno indagato la robustezza di tali risultati effettuando ulteriori analisi sulla variazione dell'effetto del GATT/WTO nel tempo e tra gruppi di Paesi e hanno trovato conferma degli effetti positivi. Per prima cosa hanno studiato l'effetto del GATT/WTO nel lungo periodo considerando intervalli di tempo di 5 e 10 anni, dato che hanno ritenuto che ciò potesse mitigare il problema derivante dal fatto che i Paesi intraprendono diversi step verso la liberalizzazione del commercio prima della loro adesione al GATT/WTO. In particolare, con riferimento all'intervallo di tempo di 5 anni, hanno trovato conferma del fatto che la membership GATT/WTO ha promosso il commercio bilaterale: il commercio tra due Paesi membri è superiore del 92% rispetto al commercio tra due non membri.

Hanno proseguito quindi studiando come l'effetto GATT/WTO sia variato nel corso dei round negoziali nel periodo tra il 1953 e il 2006 (Figura 2.4).

**Figura 2.4 Herz e Wagner (2011a): Variazione dell'effetto GATT/WTO nei round negoziali**

<i>Dependent Variable: Real imports<sub>ij</sub></i>	<i>Both in GATT/WTO</i>		<i>Importer in GATT/WTO</i>		<i>Exporter in GATT/WTO</i>	
	<i>Coef.</i>	<i>SE</i>	<i>Coef.</i>	<i>SE</i>	<i>Coef.</i>	<i>SE</i>
Pre Kennedy (1953–63)	0.78***	0.07	0.64***	0.07	0.72***	0.07
Kennedy (1964–72)	0.56***	0.04	0.21***	0.04	0.07*	0.04
Tokyo (1973–85)	0.38***	0.02	0.31***	0.02	0.08***	0.02
Uruguay (1986–94)	1.36***	0.03	0.88***	0.03	0.92***	0.03
Post Uruguay/WTO (1995–2006)	0.56***	0.03	0.34***	0.03	0.15***	0.03

*Fonte: Herz e Wagner (2011a), pag. 1026.*

I risultati trovati indicano che il GATT/WTO ha favorito il commercio bilaterale in ogni periodo. In particolare, il commercio dei membri nel periodo precedente al Kennedy Round è aumentato del 118% grazie alla liberalizzazione degli scambi. Per il Kennedy e il Tokyo Round, invece, i dati mostrano un indebolimento dell'impatto positivo che Herz e Wagner (2011a) hanno motivato con il complicarsi del processo di liberalizzazione multilaterale dovuto alle numerose materie considerate e al numero di Paesi che hanno richiesto di diventare membri. L'effetto è tornato ad essere nettamente positivo durante l'Uruguay Round, con un aumento del commercio di circa il 300% e i due economisti hanno collegato ciò al fatto che la nascita della WTO abbia rinforzato il sistema commerciale multilaterale e promosso ulteriormente il processo di liberalizzazione commerciale.

Herz e Wagner (2011a) hanno inoltre studiato l'impatto sul commercio internazionale distinguendo tra Paesi membri fondatori e non fondatori del GATT in quanto ritenevano che, dato che i costi di transazione per creare un accordo commerciale internazionale sono maggiori

rispetto a quelli per entrare in seguito a farne parte, il commercio dei membri fondatori doveva aver sperimentato una maggiore liberalizzazione. Hanno trovato che i Paesi membri fondatori del GATT hanno avuto un aumento del commercio dovuto alla creazione dell'organizzazione del 26% mentre l'effetto per i membri non fondatori è stato del 54%, ossia quasi il doppio. Questo risultato è sembrato curioso ma è stato da loro giustificato con il fatto che tra i 23 Paesi fondatori del GATT erano presenti alcuni Paesi come Brasile e Cuba che hanno dovuto affrontare seri problemi economici negli ultimi decenni e quindi non sono stati in grado di sviluppare le loro potenzialità. Infatti, eliminando questi Paesi dal gruppo di fondatori, hanno trovato degli effetti sul commercio internazionale associati ai membri fondatori molto simili a quelli dei Paesi che si sono uniti al GATT nel periodo successivo alla fondazione.

Infine, Herz e Wagner (2011a) hanno studiato l'impatto della membership GATT/WTO raggruppando i Paesi in base al grado di sviluppo. Hanno quindi fatto una distinzione tra Paesi a basso reddito, basso-medio reddito, reddito medio-alto, alto reddito e Paesi membri dell'OECD. I risultati ottenuti indicano un sostanziale aumento del commercio per i Paesi a basso reddito e medio-alto, di circa il 150%. I Paesi a reddito alto invece sono quelli che hanno beneficiato meno della membership GATT/WTO, con un aumento del commercio solamente del 26%. Herz e Wagner (2011a) hanno quindi ipotizzato che la ragione di questo particolare risultato poteva consistere nel fatto che i Paesi ad alto reddito erano già inizialmente più aperti e integrati nel commercio mondiale e quindi il potenziale aumento del commercio è stato limitato mentre i PVS erano meno integrati e hanno avuto molto da guadagnare dalla membership.

L'ultimo paper importante da riportare riguardante lo studio dell'effetto della membership GATT/WTO sul commercio internazionale che considera i margini intensivi ed estensivi è quello di Dutt et al. (2013) intitolato *'The effect of WTO on the extensive and the intensive margins of trade'*. Tuttavia, tale lavoro non si è focalizzato come gli altri studi sul commercio bilaterale tra partner, ma si è occupato dell'effetto sui *margini produttivi* del commercio, dato che Dutt et al. (2013) hanno sottolineato l'importanza delle differenze di produttività a livello di impresa nella struttura del commercio internazionale. Secondo gli economisti, quando le imprese producono prodotti differenziati, queste differenze a livello di impresa si traducono in differenze a livello di prodotto; di conseguenza Dutt et al. (2013) hanno scomposto l'effetto sull'espansione del commercio nell'aumento degli scambi di prodotti già commerciati (margine produttivo intensivo) e nell'aumento del commercio di nuovi prodotti (margine produttivo estensivo).



I risultati del loro lavoro hanno mostrato che l'impatto positivo del GATT/WTO è concentrato sul margine estensivo del commercio e ha portato quindi all'aumento degli scambi di prodotti non commerciati in precedenza. L'effetto sul margine intensivo è invece negativo o insignificante. Tale risultato è robusto in quanto è stato confermato considerando anche i flussi 'zero trade', le variazioni nel tempo e per gruppi di Paesi.

**Dati.** Dutt et al. (2013) hanno utilizzato i dati sul commercio bilaterale riferiti a 190 Paesi esportatori e 168 Paesi importatori nel periodo tra il 1988 e il 2006 e provenienti dal COMTRADE Harmonized System. I dati sull'adesione al GATT/WTO sono stati presi dal sito web della WTO. Nell'intervallo di tempo considerato 91 Paesi erano già membri GATT nel 1988, 53 si sono aggiunti mentre 45 Paesi sono rimasti fuori dal sistema commerciale bilaterale fino al 2006. I dati relativi alle tradizionali variabili gravitazionali come la distanza, lingua e confini provengono dal Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) di Parigi.

**Metodologia.** Dutt et al. (2013) hanno stimato il tradizionale modello gravitazionale utilizzando due equazioni, al fine di studiare l'effetto sui margini produttivi intensivi ed estensivi separatamente. In tal modo la somma dei coefficienti stimati per i due margini di ogni variabile indipendente è uguale al coefficiente di tale variabile nel modello tradizionale con il totale delle esportazioni bilaterali come variabile dipendente. Un motivo per il quale hanno stimato l'impatto GATT/WTO in questo modo è quello di capire se l'adesione al GATT/WTO abbia comportato una riduzione dei costi commerciali fissi o variabili in quanto, ad esempio, una riduzione di uno dei due tipi di costi porta all'entrata di nuovi esportatori e quindi aumenta il margine estensivo.

Il modello è spiegato dalle tradizionali variabili gravitazionali come distanza geografica, confini comuni, legami coloniali, similitudini linguistiche. In particolare, quest'ultima è catturata da due variabili dummy: una dummy con valore 1 se la coppia di Paesi condivide una lingua ufficiale comune, l'altra con valore 1 se la lingua comune è parlata da almeno il 9% della popolazione.

Hanno inoltre incluso delle dummy importatore/esportatore time-variant che catturano i cambiamenti nelle importazioni e esportazioni di ogni Paese, al fine di ridurre la possibilità di distorsioni dovute a variabili omesse o potenziale endogeneità nella membership GATT/WTO, e delle dummy coppie di Paesi time-invariant per tenere conto di variazioni specifiche delle coppie di Paesi. Nel modello Dutt et al. (2013) hanno considerato inizialmente solo i flussi positivi mentre i flussi 'zero trade' sono stati inclusi solamente nelle analisi successive per verificare la robustezza dei risultati ottenuti.

**Risultati.** Le stime delle misure dei margini intensivi ed estensivi trovate utilizzando la specificazione del modello con effetti fissi importatore/esportatore e effetti fissi per coppie di Paesi hanno mostrato che quando entrambi i Paesi diventano membri GATT/WTO il margine estensivo del commercio aumenta del 25% mentre quello intensivo subisce una riduzione del 6,3%. Questo risultato è stato interpretato dai tre economisti con il fatto che la membership GATT/WTO determina una riduzione dei costi fissi del commercio, la quale porta ad un aumento del numero di prodotti esportati.

Dutt et al. (2013) hanno proseguito quindi con una serie di analisi per verificare la robustezza dei risultati trovati, ponendo attenzione ai flussi ‘zero trade’ e alle variazioni nel tempo e per gruppi di Paesi.

Per quanto riguarda come l’effetto della membership GATT/WTO sui due margini sia cambiato nel tempo, Dutt et al. (2013) hanno stimato le equazioni gravitazionali anno per anno per i 15 anni del campione ed hanno trovato conferma del fatto che la membership GATT/WTO ha un forte impatto positivo sui margini estensivi ed un impatto negativo (1992-1994) o insignificante (post-1995) sui margini intensivi.

Per quanto concerne l’effetto della membership sui margini intensivi ed estensivi suddividendo i Paesi in importatori sviluppati e PVS, gli economisti hanno trovato che per i Paesi sviluppati la membership ha un effetto positivo sui margini estensivi e insignificante sui margini intensivi mentre per i PVS ha un effetto positivo sui margini estensivi e negativo sui margini intensivi.

Infine, data la presenza di flussi ‘zero trade’ per il 37% degli scambi bilaterali nel periodo tra il 1988 e il 2006, Dutt et al. (2013) hanno stimato il modello considerando anche tali flussi oltre agli scambi positivi, utilizzando la procedura a due stadi suggerita da Helpman et al. (2008), ed hanno trovato evidenza empirica del fatto che anche in questo caso la membership GATT/WTO aumenta i margini estensivi e riduce i margini intensivi del commercio.

## **2.5 L’influenza degli accordi commerciali preferenziali sul commercio internazionale**

Un lavoro molto importante in letteratura sull’impatto della membership GATT/WTO sul commercio internazionale è rappresentato dal paper di Eicher e Henn (2011a) ‘*In search of WTO trade effects: Preferential trade agreements promote trade strongly, but unevenly*’.

Gli economisti hanno unificato gli approcci di Rose (2004a), Tomz et al. (2007) e Subramanian e Wei (2007) al fine di minimizzare eventuali distorsioni ed hanno ottenuto un importante risultato: l’effetto del GATT/WTO sui flussi commerciali non è statisticamente significativo mentre gli accordi commerciali preferenziali (PTAs) generano effetti positivi sul commercio ma irregolari. L’importanza di tale paper consiste nel fatto che Eicher e Henn (2011a) sono stati i primi economisti a studiare l’impatto del GATT/WTO includendo simultaneamente dei

controlli per l'eterogeneità bilaterale inosservabile, i PTA individuali e la 'multilateral resistance' ossia il fatto che gli scambi bilaterali non dipendono soltanto dalle barriere commerciali bilaterali ma anche dalle barriere presenti tra tutti i partner commerciali. Tuttavia, un aspetto negativo del lavoro riguarda il fatto che non sono stati considerati gli scambi 'zero trade' e di conseguenza non è stato incluso l'impatto positivo del GATT/WTO generato attraverso la creazione di nuove relazioni commerciali tra i Paesi.

**Dati.** I dati utilizzati sono basati sulla versione aggiornata del panel dataset utilizzato da Subramanian e Wei (2007) e provengono dal Direction of Trade Statistics database del FMI. Il dataset si riferisce a 177 Paesi nell'intervallo di tempo tra il 1950 e il 2000. Eicher e Henn (2011a) hanno aggiustato il dataset di Subramanian e Wei (2007) identificando il Lussemburgo come un membro dell'Unione Europea nel 2000 e utilizzando la classificazione di Tomz et al. (2007) tra membri formali e partecipanti non membri del GATT/WTO. La variabile dipendente da loro utilizzata è il logaritmo delle importazioni bilaterali. Eicher e Henn (2011a) hanno disaggregato la variabile dummy PTA in accordi PTA individuali al fine di evitare distorsioni nella stima dell'effetto del GATT/WTO, dato che ritengono che quando i PTA individuali vengono omessi dall'analisi empirica, il coefficiente GATT/WTO possa risultare sovrastimato in quanto comprendente parte dell'effetto positivo PTA omissivo.

**Metodologia empirica.** Eicher e Henn (2011a) hanno unificato gli approcci di Rose (2004a), Tomz et al. (2007) e Subramanian e Wei (2007) per stimare l'effetto su commercio del GATT/WTO. Hanno cominciato modificando l'equazione gravitazionale di Subramanian e Wei (2007), sostituendo il vettore PTA con delle dummy singole per misurare l'impatto individuale di ognuno degli accordi commerciali, GATT/WTO e PTA individuali, al fine di dimostrare che l'effetto del GATT/WTO trovato da Subramanian e Wei (2007) per i Paesi industrializzati è in realtà un effetto PTA. Hanno poi inserito gli effetti fissi per Paese al fine di controllare la eterogeneità bilaterale inosservabile e gli effetti fissi importatore/esportatore per tenere conto della 'multilateral resistance'.

Infine, hanno esteso il loro approccio in due direzioni per separare ulteriormente l'effetto delle membership GATT/WTO e PTA e per misurare la "terms-of-trade theory" della WTO, la quale è stata esposta da Bagwell e Staiger (1999, 2002) ed è stata specificamente progettata per analizzare i vantaggi di adesione alla WTO. Tale teoria prevede che Paesi con un elevato potere di mercato e l'abilità di influenzare i prezzi mondiali abbiano maggiori incentivi nel negoziare riduzioni delle barriere tariffarie in quanto riduzioni più consistenti negoziate prima di entrare nella WTO implicano poi maggiori benefici dal commercio in seguito all'adesione. La misura del potere di mercato scelta da Eicher e Henn (2011a) da includere tra le variabili indipendenti è il volume delle importazioni di un Paese prima dell'adesione alla WTO.

**Risultati.** I risultati del paper possono essere suddivisi in 4 parti. La prima parte riguarda il fatto che Eicher e Henn (2011a) hanno trovato che, adottando un approccio che controlla le tre fonti principali di distorsione, il GATT/WTO non produce un effetto positivo sul commercio. Gli accordi individuali PTA invece promuovono il commercio, ma in modo irregolare. La magnitudine della creazione del commercio, infatti, varia in modo consistente in un range tra il 30% e l'80%.

La seconda parte di risultati riguarda lo studio delle dinamiche di adesione dei Paesi e la variazione dell'effetto GATT/WTO nel tempo. Gli economisti hanno indagato se la crescita del commercio bilaterale si sia verificata *prima* della effettiva adesione al GATT/WTO per il fatto che Paesi con una crescita del commercio elevata avevano più probabilità di entrare oppure perché l'annuncio della futura adesione ha fatto aumentare gli scambi. Le stime hanno mostrato come l'effetto GATT/WTO sia stato eliminato con l'introduzione del controllo per la 'multilateral resistance'. Di conseguenza, l'effetto trovato della membership GATT/WTO sul commercio non risulta significativo né nel periodo di pre-adesione né in seguito all'adesione. Con riferimento invece alla variazione dell'effetto GATT/WTO nel tempo, Eicher e Henn (2011a) hanno stimato i coefficienti GATT/WTO per ogni decade nell'intervallo tra il 1950 e il 2000 e hanno trovato che il loro approccio a tre controlli ha eliminato qualsiasi effetto significativo della membership; tale risultato è confermato per ogni decade.

La terza parte di risultati riguarda l'estensione del modello gravitazionale al fine di separare l'eventuale effetto sovrapposto delle membership GATT/WTO e PTA. Eicher e Henn (2011a) hanno trovato che la membership GATT/WTO aumenta il commercio solamente poco prima dell'adesione ad un PTA e, in particolare, il commercio aumenta tra i PVS e i loro partner commerciali vicini (<2800 km), al costo di significativi effetti negativi per i partner commerciali lontani (>6800 km).

Infine, la quarta parte riguarda l'estensione del modello gravitazionale al fine di includere una misura della sopra citata "terms-of-trade theory" (Bagwell e Staiger, 1999, 2002), specificamente progettata per analizzare l'effetto di adesione alla WTO. Eicher e Henn (2011a) hanno trovato conferma del fatto che i Paesi che avevano gli incentivi maggiori a contrattare riduzioni tariffarie nel corso delle negoziazioni per l'adesione alla WTO esibiscono anche significativi e positivi effetti sul commercio.

## **2.6 Una breve sintesi dell'impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale**

In seguito a questa rassegna dei più importanti lavori sull'impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale, ciò che appare più evidente è che non è stata raggiunta una conclusione unanime.

La maggior parte delle discrepanze sugli effetti del GATT/WTO sul commercio è attribuibile alle modalità con cui gli economisti si sono approcciati all'argomento; infatti, hanno utilizzato differenti metodi di stima, diversi intervalli di tempo e modi differenti per classificare i Paesi membri.

Nella Tabella 1 sono state quindi riassunte le caratteristiche principali dei lavori analizzati finora, la metodologia e i risultati ottenuti.

In sintesi, gli economisti che hanno rilevato un impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale complessivamente non positivo sono Rose (2004a), Felbermayr e Kohler (2010) per gli anni precedenti alla nascita della WTO e Eicher e Henn (2011a). In contrasto, Tomz et al. (2007), Helpman et al. (2008), Liu (2009), Herz e Wagner (2011a) hanno concluso che la membership GATT/WTO ha un significativo impatto positivo sul commercio.

L'evidenza dell'impatto tra gruppi di Paesi risulta mista: Subramanian e Wei (2007) hanno trovato che la membership GATT/WTO promuove il commercio nei Paesi industrializzati ma non nei PVS mentre Felbermayr e Kohler (2010) hanno dimostrato il contrario per il periodo WTO. Rose (2004a) ha trovato effetti negativi mentre Tomz et al. (2007) e Herz e Wagner (2011a) positivi per tutti i gruppi di Paesi.

Infine, anche l'evidenza dell'impatto GATT/WTO nei differenti round negoziali è fonte di controversia. Rose (2004a) ha mostrato un impatto costantemente negativo mentre Tomz et al. (2007) hanno ottenuto un effetto positivo in tutti i round tranne l'ultimo (1995-1999). Liu (2009) ha trovato un impatto positivo solo per gli anni pre-Kennedy Round (1948-1963) e post-Uruguay Round (1995-2003), Felbermayr e Kohler (2010) effetti positivi solo per il periodo WTO. Herz e Wagner (2011a) hanno mostrato che il GATT/WTO ha promosso significativamente gli scambi in ognuno dei 5 periodi considerati, specialmente durante gli anni pre-Kennedy Round (1953-1963) e nell'Uruguay Round (1986-1994) mentre Eicher e Henn (2011a) hanno dimostrato l'assenza di effetti positivi in tutto il periodo tra il 1950 e il 2000.

**Tabella 1. Sintesi degli studi sull'impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale**

Autore	Intervallo di tempo	Paesi	Variabile dipendente	Modello				Peculiarità dello studio	Risultati
				Effetti fissi			Flussi zero trade		
				C	Y	IM EX			
<b>Rose (2004a)</b>	1948-1999	178	Scambi bilaterali		*		*	Impatto nei round negoziali, per regione e classe di reddito	Membership non associata a maggiori scambi
<b>Subramanian e Wei (2007)</b>	1950-2000	172	Importazioni			*		Considerazione di 4 asimmetrie, in particolare il livello di sviluppo dei Paesi	Effetto positivo per Paesi industrializzati, negativo per i PVS. Positivo per i nuovi PVS post-Uruguay Round
<b>Tomz et al. (2007)</b>	1948-1999	178	Scambi bilaterali		*		*	Considerazione dei partecipanti non membri, impatto nei round e tra gruppi di Paesi	Effetto positivo per membri e partecipanti non membri
<b>Helpman et al. (2008)</b>	1970-1997	158	Scambi bilaterali	*	*	*		* Sviluppo di una procedura a due stadi	Impatto positivo della membership
<b>Liu (2009)</b>	1948-2003	210	Importazioni	*			*	* Uso dell'approccio PPML, impatto nei round negoziali	Impatto positivo, commercio aumenta attraverso entrambi i margini

<b>Felbermayr e Kohler (2010)</b>	1948-2008	192	Importazioni			*		*	Uso dell'approccio PPML, sviluppo del modello "corner solution", impatto nei round negoziali e per gruppi di Paesi	Impatto positivo dopo la nascita della WTO
<b>Herz e Wagner (2011a)</b>	1953-2006	184	Importazioni		*		*	*	Uso dell'approccio PPML, considerazione dei partecipanti non membri, impatto nei round negoziali e per gruppi di Paesi	Significativo impatto positivo
<b>Eicher e Henn (2011a)</b>	1950-2000	177	Importazioni	*	*	*			Considerazione di PTA individuali e dinamiche di adesione al GATT/WTO	Impatto negativo; effetto positivo solo se precedente a adesione PTA
<b>Dutt et al. (2013)</b>	1988-2006	190	Esportazioni			*	*	*	Stima dei margini con due equazioni separate, impatto nel tempo e per gruppi di Paesi	Impatto positivo sul margine estensivo, negativo o insignificante sull'intensivo

Legenda: Effetti fissi: C = Paese (Country); Y = Anno (Year); IM = Importatore; EX = Esportatore; C-C = coppie di Paesi.

Fonte: elaborazione personale.

## 2.7 L'impatto del Kennedy Round sul commercio internazionale

Nella prima parte di questo capitolo sono stati analizzati i più importanti lavori che hanno tentato di stimare l'impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale. Nel paragrafo seguente invece verranno esaminati i lavori che hanno cercato di stimare l'impatto sul commercio di un round di negoziati in particolare, il Kennedy Round. Questi lavori sono solamente due e sono quelli di Balassa e Kreinin (1967) e Finger (1976). È importante evidenziare tuttavia che tali studi non hanno stimato l'impatto utilizzando il tradizionale modello gravitazionale ma hanno usato i metodi di analisi empirica conosciuti negli anni Sessanta e Settanta. Balassa e Kreinin (1967) hanno stimato ex-ante il potenziale impatto sul commercio delle riduzioni tariffarie ottenute nel round mentre Finger (1976) ha studiato l'effetto sulle importazioni di prodotti manifatturieri delle concessioni tariffarie del Kennedy Round implementate da Stati Uniti, CEE e Giappone.

Nel paper *'Trade liberalization under the Kennedy round: the static effects'* Balassa e Kreinin (1967) hanno cercato di stimare il potenziale impatto sul commercio delle riduzioni tariffarie concordate nel Kennedy Round. Lo studio si basa su due assunzioni statiche, gusti dati e tecnologia immutata, e considera le possibili ripercussioni di una riduzione lineare del 50% dei dazi sui materiali industriali e i manufatti. Tra le aree industrializzate, gli effetti sono stati stimati per Stati Uniti, Canada, CEE, Regno Unito, membri dell'European Free Trade Association (EFTA) e Giappone. Gli economisti hanno scelto il 1960 come anno di riferimento per le stime perché hanno assunto che l'effetto discriminatorio del Mercato Unico europeo e dell'EFTA non fosse ancora stato apprezzabile in quel momento.

Tale scelta ha consentito loro di considerare gli effetti della liberalizzazione del commercio in tre parti:

1. l'effetto diretto delle riduzioni tariffarie multilaterali;
2. la riduzione della discriminazione del Mercato Unico europeo e dell'EFTA verso i Paesi non membri;
3. gli effetti indiretti della liberalizzazione commerciale che operano attraverso il meccanismo di feedback.

Per quanto riguarda il primo punto, Balassa e Kreinin (1967) hanno analizzato i fattori che a loro parere determinano l'effetto diretto delle riduzioni tariffarie sui flussi commerciali ossia il livello degli originari livelli tariffari, il cambiamento di essi e la reattività della domanda e offerta di importazioni ai cambiamenti di prezzo.



Hanno proceduto quindi classificando le tariffe in base alla Brussels Tariff Nomenclature (BTN) e hanno calcolato una media delle tariffe per i Paesi continentali dell'EFTA, utilizzando le importazioni totali in questi Paesi come misure. Per il Mercato Unico europeo invece hanno utilizzato la tariffa esterna comune. Hanno quindi derivato i coefficienti di elasticità della domanda e offerta di importazioni partendo, nel primo caso, dalla quota di importazioni sul consumo domestico e nel secondo dalla quota di esportazioni sul consumo domestico e dalle condizioni del mercato del lavoro.

Hanno quindi potuto procedere con lo studio dell'effetto sul commercio, elaborando due set di stime: la variante I ha assunto che i prezzi di esportazione dei manufatti nell'Europa occidentale aumentassero di 1/3 della riduzione tariffaria mentre la variante II è stata calcolata con i prezzi europei d'esportazione immutati. Nelle altre aree di esportazione sono stati assunti prezzi d'esportazione costanti e la stessa assunzione è stata fatta per i materiali industriali, indipendentemente dalla loro origine.

Per calcolare l'aumento delle importazioni di prodotti individuali a prezzi costanti sotto la variante II, Balassa e Kreinin (1967) hanno usato la seguente formula, dove  $\eta_m$  è l'elasticità della domanda di importazioni,  $t$  il livello tariffario originario e  $M$  sono le importazioni:

$$dM = \eta_m M \frac{1}{2} t / (1 + t)$$

Nel caso della variante I, questa equazione è stata moltiplicata per 2/3 e l'ammontare delle nuove importazioni ( $M+dM$ ) è stato aggiustato per l'assunto aumento nei prezzi delle esportazioni europee di manufatti.

Nella Figura 2.5 sono visibili gli effetti stimati di una riduzione tariffaria del 50% sul commercio di materiali industriali e manufatti, espressi come percentuale del commercio del 1960. Balassa e Kreinin (1967) hanno stimato un aumento del commercio tra i Paesi industrializzati del 9,4% e 10,6% sotto le varianti I e II rispettivamente. La maggior parte dell'espansione riguarda i prodotti manufatti, dove gli aumenti del 11,9% e 13,5% sono stati proiettati sotto le due varianti, mentre l'aumento stimato nelle importazioni di materiali industriali è del 1,1%. Questa disparità nell'incremento del commercio è dovuta alle differenze presenti in riferimento ai livelli delle tariffe nei singoli Paesi e alle elasticità della domanda di importazioni tra le due categorie di prodotti.

**Figura 2.5 Effetti diretti di riduzione tariffaria del 50% sul commercio di materiali industriali e manufatti tra Paesi industrializzati**

	Variant	Exports			Imports			Average	Tariffs
		Industrial Materials (1)	Manufactured Goods (2)	(1) & (2)	Industrial Materials (3)	Manufactured Goods (4)	(3) & (4)	Industrial Materials	Manufactured Goods
United States	I	0.9	13.2	9.6	1.5	15.6	12.4	2.6	13.2
	II	0.9	13.2	9.6	1.5	17.9	14.3		
Canada	I	1.0	5.2	2.8	0.3	10.1	9.2	1.6	14.6
	II	1.0	5.2	2.8	0.3	10.3	9.4		
Common Market	I	1.6	10.5	9.8	1.1	12.4	8.7	1.3	12.2
	II	1.6	13.5	12.6	1.1	14.2	9.8		
United Kingdom	I	1.0	9.3	8.4	1.2	13.2	9.4	3.3	16.5
	II	1.0	12.0	10.7	1.2	15.4	10.9		
Continental EFTA	I	1.6	12.8	9.7	0.4	6.8	6.1	1.0	9.1
	II	1.6	16.2	12.1	0.4	8.4	7.6		
Japan	I	1.8	24.3	22.5	0.9	17.1	8.8	4.2	17.1
	II	1.8	24.3	22.5	0.9	18.5	9.5		
Industrial Countries	I	1.1	11.9	9.4	1.1	11.9	9.4		
	II	1.1	13.5	10.6	1.1	13.5	10.6		

*Fonte: Balassa e Kreinin (1967), pag. 130.*

Per quanto riguarda il secondo punto della loro analisi, Balassa e Kreinin (1967) hanno previsto che una riduzione lineare delle tariffe nel contesto del Kennedy Round portasse a una riduzione dell'entità della discriminazione del Mercato Unico europeo e dell'EFTA verso Paesi terzi e hanno quindi stimato questo impatto potenziale della discriminazione sui flussi commerciali dei non membri.

I tassi di discriminazione scelti dai due economisti sono rappresentati dalle seguenti frazioni di tariffe riscosse sui prodotti importati dai Paesi non membri (considerando la tariffa esterna comune per la CEE e le tariffe nazionali per l'EFTA): due terzi nei casi in cui la quota di fornitori interni sulle importazioni totali superava il 30%; un terzo dove la quota era tra il 10 e il 30% e zero se la quota era meno del 10%.

In base alle assunzioni fatte, Balassa e Kreinin (1967) hanno stimato una diminuzione delle esportazioni dei Paesi non membri verso il Mercato Unico di \$909 milioni come risultato della discriminazione CEE mentre le cifre corrispondenti sono di \$165 e \$272 milioni nei mercati di Regno Unito e Paesi continentali dell'EFTA rispettivamente. La stima della riduzione delle esportazioni degli Stati Uniti ammonta invece a \$389 milioni.

Balassa e Kreinin (1967) hanno quindi ipotizzato che l'applicazione di una riduzione tariffaria del 50% intrapresa dai Paesi industrializzati avrebbe portato a una riduzione della metà della discriminazione verso i Paesi non membri, cioè di \$673 milioni, di cui gli Stati Uniti sarebbero stati i maggiori beneficiari con un aumento delle esportazioni di \$195 milioni.

Infine, il terzo punto da loro analizzato riguarda gli effetti indiretti della liberalizzazione che operano tramite meccanismi di feedback. Balassa e Kreinin (1967) hanno previsto che, con una riduzione del 50% delle tariffe da parte dei Paesi industrializzati e la rimozione di metà della discriminazione CEE e EFTA, le importazioni dei Paesi industrializzati dai PVS (America Latina, Africa, Medio Oriente e Asia) sarebbero aumentate. Di conseguenza l'incremento delle vendite di tali Paesi avrebbe fornito un feedback nella forma di maggiori importazioni dai Paesi industrializzati.

Combinando quindi degli effetti diretti delle riduzioni tariffarie, le ripercussioni dovute alla riduzione delle discriminazioni CEE e EFTA e gli effetti di feedback, Balassa e Kreinin (1967) hanno elaborato la tabella riportata nella Figura 2.6, la quale fornisce le stime finali degli aumenti dei flussi commerciali nel caso di una riduzione tariffaria del 50% intrapresa dai Paesi industrializzati.

**Figura 2.6 Espansione del commercio di materiali industriali e manufatti nel caso di una riduzione tariffaria del 50%**

	Variant	Exports				Imports				Trade balance
		Direct effects	Discriminatory effects	Feedback effects	Total	Direct effects	Discriminatory effects	Feedback effects	Total	
United States	I	833	195	118	1146	1008	—	—	1008	+138
	II	833	195	118	1146	1130	—	—	1130	+16
Canada	I	96	15	11	122	403	—	—	403	-281
	II	96	15	11	122	410	—	—	410	-288
Common Market	I	719	149	96	964	625	455	—	1080	-116
	II	910	149	96	1155	699	455	—	1154	+1
United Kingdom	I	226	99	101	426	334	82	—	416	+10
	II	289	99	101	489	378	82	—	460	+29
Continental EFTA	I	265	137	26	428	291	136	—	427	+1
	II	331	137	26	494	355	136	—	491	+3
Japan	I	310	13	48	371	149	—	—	149	+222
	II	310	13	48	371	158	—	—	158	+213
Industrial Countries	I	2449	608	400	3457	2810	673	—	3483	-26
	II	2769	608	400	3777	3130	673	—	3803	-26
Other Developed Countries	I	99	35	—	134	—	—	127	127	+7
	II	99	35	—	134	—	—	127	127	+7
Less developed Countries	I	262	30	—	292	—	—	273	273	+19
	II	262	30	—	292	—	—	273	273	+19
Total	I	2810	673	400	3883	2810	673	400	3883	—
	II	3130	673	400	4186	3130	673	400	4203	—

Fonte: Balassa e Kreinin (1967), pag. 134.

Balassa e Kreinin (1967) hanno quindi previsto che le riduzioni tariffarie del Kennedy Round avrebbero portato a un miglioramento della bilancia commerciale di Stati Uniti e Giappone e a un deterioramento di quella del Canada. I cambiamenti in importazioni e esportazioni sarebbero stati invece approssimativamente uguali nel caso di Regno Unito e EFTA continentale mentre la bilancia commerciale della CEE si sarebbe deteriorata sotto la variante I ma non sotto la variante II.

Il secondo lavoro che ha cercato di stimare l'impatto del Kennedy Round sul commercio internazionale è il paper di Finger (1976) *'Effects of the Kennedy Round tariff concessions on the exports of developing countries'*, il quale ha studiato gli effetti sulle importazioni di prodotti manifatturieri delle riduzioni tariffarie concesse nel Kennedy Round e implementate da Stati Uniti, CEE e Giappone. In particolare, l'economista ha cercato di capire se i benefici ottenuti dai PVS dalle riduzioni tariffarie in termini di esportazioni siano stati così forti quanto quelli ricevuti dai Paesi sviluppati.

Finger (1976) è partito dalle seguenti tre fondamentali assunzioni:

- a) i gruppi di prodotti campione che hanno subito una grande riduzione (Big Reduction Group, BRG) e una piccola riduzione (Small Reduction Group, SRG) sono stati scelti in modo che le elasticità della domanda e offerta di importazioni di un gruppo fossero equivalenti a quelle dell'altro gruppo;
- b) tutti i fattori esogeni al cambiamento tariffario sono stati applicati con uguale intensità ai prodotti nei due gruppi;
- c) non c'è sostituibilità tra i prodotti nei gruppi SRG e BRG.

Per quanto riguarda i dati utilizzati, essi si riferiscono agli anni tra il 1967 e il 1970 e includono quindi gli effetti di solo tre dei cinque stadi attraverso i quali le concessioni tariffarie del Kennedy Round sono entrate in vigore (infatti, l'ultimo stadio è stato completamente implementato nel 1972). La scelta del 1970 come anno finale è stata motivata da Finger (1976) con il fatto di evitare il difficile lavoro di modifica della procedura di stima al fine di considerare alcuni cambiamenti istituzionali come il "Nixon shock" del 1971, l'implementazione di preferenze tariffarie nel 1971 da parte di CEE e Giappone e l'espansione della CEE nel 1972 accompagnata dalla negoziazione di speciali accordi con alcuni Paesi.

Il campione di prodotti utilizzato per stimare l'effetto del Kennedy Round proviene dal Segretariato UNCTAD, che ha predisposto un campione casuale di prodotti per stimare le tariffe medie pre- e post-Kennedy Round. Per CEE, Stati Uniti e Giappone il campione UNCTAD è stato quindi diviso in BRG e SRG, sulla base della mediana del proporzionale cambiamento tariffario delle linee tariffarie nel campione.

Il campione utilizzato copre circa il 15% dei prodotti su cui sono state concesse le riduzioni negli Stati Uniti, Giappone e CEE. Per ogni linea tariffaria, i valori e le quantità di importazioni sono state prese da fonti nazionali e i livelli tariffari sono stati reperiti dal report GATT sul Kennedy Round.

Finger (1976) ha derivato analiticamente gli effetti delle riduzioni tariffarie sul valore delle importazioni partendo dalla derivata della condizione di equilibrio domanda-offerta. Mantenendo gli altri fattori costanti, ha stabilito che l'effetto proporzionale sul valore delle

importazioni collegato al cambiamento proporzionale del prezzo (a sua volta causato dal cambiamento tariffario) fosse dato dalla seguente formula:

$$V^* = \frac{-D(S + 1)}{D - S} T^*$$

dove  $V^*$  è l'effetto sul valore delle importazioni,  $T^*$  il cambiamento tariffario,  $D$  e  $S$  le elasticità della domanda e offerta di importazioni.

Data l'assunzione di uguali elasticità per i due gruppi di prodotti, l'espressione è stata applicata a SRG e BRG. In seguito ad ulteriori passaggi matematici, al fine di considerare anche altri fattori "incidental", Finger (1976) ha ottenuto l'effetto dei cambiamenti tariffari sul valore delle importazioni. Con la stessa procedura, inoltre, sostituendo le quantità e i prezzi al posto di  $V^*$ , ha ricavato anche l'effetto delle riduzioni tariffarie sulle quantità e i prezzi delle importazioni.

L'economista ha trovato evidenza empirica del fatto che le riduzioni tariffarie di CEE, Stati Uniti e Giappone hanno portato a un significativo aumento delle importazioni di tali Paesi dai PVS e dagli altri Paesi sviluppati.

Nel paper tuttavia, come risulta evidente dalla Figura 2.7, i risultati dell'effetto delle concessioni tariffarie sul valore e sulla quantità delle importazioni sono presentati in forma di elasticità tariffaria, ossia il cambiamento proporzionale del valore e della quantità di importazioni causato dalle riduzioni tariffarie è stato diviso per il cambiamento proporzionale delle tariffe.

**Figura 2.7 Effetto delle concessioni tariffarie del Kennedy Round sul valore delle importazioni**

Imports of	Average proportional tariff change* (expressed as a percentage)	Estimated tariff elasticity of imports†	
		Value	Quantity
1. European Economic Community			
(a) From developing countries	-4.3	-3.9	-3.5
(b) From developed countries	-4.0	-5.4	-4.3
2. United States			
(a) From developing countries	-4.7	-14.8	-10.6
(b) From developed countries	-4.2	-9.5	-7.0
3. Japan			
(a) From developing countries	-5.3	-11.9	-11.9
(b) From developed countries	-5.8	-8.0	-6.4

Fonte: Finger (1976), pag. 89.

Dato che per assunzione la stima dell'elasticità tariffaria era la stessa per SRG e BRG, nella Figura 2.7 è presente la stima della elasticità tariffaria per i due gruppi combinati, cioè per le importazioni di prodotti manifatturieri totali.

Dalla Figura 2.7 risulta inoltre evidente che le importazioni della CEE sono state meno influenzate dai cambiamenti tariffari rispetto alle importazioni di Stati Uniti e Giappone.

La conclusione che Finger (1976) ha tratto da tale studio è che la risposta dei PVS alle riduzioni tariffarie in termini di esportazioni verso CEE, Stati Uniti e Giappone è stata significativa e forte quasi quanto quella dei Paesi sviluppati. Ciò significa che i PVS hanno ottenuto considerevoli benefici dalle riduzioni tariffarie del Kennedy Round implementate dai Paesi sviluppati.

## **CAPITOLO TERZO**

### **L'IMPATTO DEL KENNEDY ROUND SUL SETTORE CHIMICO**

Al fine di approfondire in modo esaustivo la tematica oggetto del presente lavoro, nel seguente capitolo sarà effettuata un'analisi descrittiva dell'impatto del Kennedy Round sul commercio internazionale in un settore specifico. Il settore scelto è il comparto chimico e i Paesi esaminati sono le Parti Contraenti protagoniste dei negoziati del Kennedy Round: Stati Uniti, CEE, Regno Unito e Giappone. L'analisi sarà poi ulteriormente ristretta a due prodotti chimici in particolare: gli antibiotici e i saponi. I dati sui flussi commerciali, come sarà spiegato nel dettaglio in seguito, provengono dall'United Nations Comtrade Database.

Allo scopo di trattare in maniera completa l'argomento, è utile partire dai risultati del Kennedy Round, nell'intento di comprendere anche i motivi che hanno portato alla scelta di tale settore economico.

#### **3.1 I risultati del Kennedy Round: il settore chimico e l'American Selling Price**

Come ampiamente descritto nel primo capitolo, il risultato più importante raggiunto nei negoziati del Kennedy Round è costituito dalla riduzione dei livelli tariffari e i tagli maggiori hanno riguardato in particolare i prodotti industriali. La riduzione tariffaria complessiva su tali prodotti per ognuno dei quattro principali Paesi partecipanti al Kennedy Round (Stati Uniti, CEE, Regno Unito e Giappone) ricade nel range del 36-40%.

Poche categorie industriali hanno dominato i tagli medi per ogni Paese: le riduzioni maggiori sono state concesse in settori caratterizzati da tecnologie avanzate, innovazione di prodotto e con aziende grandi e spesso internazionali. Tra questi spiccano i macchinari, i mezzi di trasporto e il settore chimico.

I prodotti chimici e i macchinari costituivano il 46-47% delle importazioni tassabili del Giappone e del Regno Unito e il 42% della CEE. Gli Stati Uniti invece hanno mostrato una concentrazione di importazioni nel tessile, acciaio, macchinari e mezzi di trasporto.

Sebbene i tagli medi siano variati notevolmente in base al settore, la performance per Paese nei settori principali è risultata quasi uniforme: per i prodotti chimici, le riduzioni negoziate sono state del 46-50% per ognuno dei quattro Paesi protagonisti del Round; le riduzioni tariffarie sui macchinari elettrici e non elettrici sono state del 48-50% per gli Stati Uniti e del 36-42% per gli

altri tre Paesi principali; per quanto riguarda i prodotti siderurgici, il Giappone ha ridotto le tariffe di più degli altri, ossia del 34%, mentre il Regno Unito del 19%, la CEE del 29% e gli Stati Uniti del 12%. Infine, il settore tessile ha ricevuto tagli medi solamente del 18-21% da parte di tutti i Paesi eccetto il Giappone, che ha effettuato riduzioni tariffarie pari al 42% (Preeg, 1970).

Il settore chimico è stato tra i più importanti nel Kennedy Round, anche se la complessità dei problemi dei negoziati non era stata completamente compresa all'inizio del round. Tradizionalmente l'industria chimica americana era contraria a maggiori riduzioni tariffarie, tuttavia erano presenti numerosi motivi per cui riduzioni reciproche dei dazi con alcune eccezioni minime sarebbero state vantaggiose per tale industria. Infatti, il settore chimico negli Stati Uniti e all'estero era dinamico e caratterizzato da grandi aziende internazionali, nuovi prodotti venivano sviluppati costantemente e la crescita delle vendite era alta. Dal 1958 al 1965 l'aumento medio annuale nella produzione è stato dell'8% negli Stati Uniti, del 10,5% nell'Europa occidentale e del 16,5% in Giappone (Preeg, 1970).

Nonostante ciò, il settore chimico ha rappresentato uno dei principali ostacoli alla conclusione dei negoziati nel 1967. In primo luogo tale settore era pesantemente caratterizzato da disparità tariffarie; sia Stati Uniti che Regno Unito avevano numerosi tassi alti sebbene fossero entrambi forti esportatori netti di prodotti chimici. Il problema delle disparità è stato inoltre complicato dalle differenze nella nomenclatura dei prodotti che hanno reso difficoltoso l'abbinamento diretto dei tassi.

Tuttavia, l'ostacolo vero e proprio nei negoziati è stato il sistema dell'American Selling Price (ASP) per la valutazione dei dazi su alcuni prodotti chimici. Il sistema dell'ASP è stato istituito nel 1922 per proteggere i prodotti organici derivati dal benzene, un segmento della nascente industria chimica americana, dalla competizione degli affermati produttori europei, in particolare della Germania. Il settore dei benzenoidi comprende i seguenti 12 gruppi di prodotti (Backman, 1970):

1. gli "intermedi" derivati dal petrolio e dal gas naturale che servono per produrre una serie di prodotti organici sintetici come i coloranti e i medicinali;
2. le sostanze coloranti;
3. i pigmenti;
4. i medicinali;
5. i materiali profumati e aromatici utilizzati nella produzione di prodotti alimentari, bevande, cosmetici;
6. i materiali di plastica e le resine;



7. i materiali utilizzati nella produzione di gomma naturale e sintetica;
8. gli elastomeri utilizzati nella produzione di gomme d'auto e altri prodotti di gomma;
9. i materiali plasticizzanti aggiunti ai materiali plastici e alle resine;
10. i materiali utilizzati come ingredienti nei detersivi ed altri prodotti simili;
11. i pesticidi ed altri materiali per l'agricoltura;
12. i materiali vari.

Il sistema dell'ASP non si applicava a tutti i benzenoidi: non era presente alcuna tariffa sui benzenoidi grezzi, benzenoidi elastomeri o le gomme sintetiche, i benzenoidi ottenuti da materiali vegetali o animali naturali. L'ASP è stato in seguito esteso dal Presidente degli Stati Uniti anche ad alcuni tipi di guanti a maglia e di vongole in scatola (1930) ed alle calzature di gomma (1933). Questi ultimi prodotti, tuttavia, non hanno causato delle controversie così intense come i benzenoidi.

Il sistema dell'ASP consisteva nell'assumere come base di valutazione in dogana il prezzo di un prodotto "like or similar" al prodotto domestico, ossia il prezzo di un prodotto simile fabbricato negli Stati Uniti (prezzo generalmente superiore a quello degli altri Paesi) senza tenere conto del valore del prodotto importato.

L'ASP si applicava a prodotti considerati "competitivi". Per accertare se un prodotto fosse competitivo o meno, le autorità doganali americane confrontavano le "caratteristiche applicative" del prodotto importato con quelle del prodotto interno. Se le caratteristiche del prodotto importato corrispondevano ai principali campi di applicazione del prodotto americano, il dazio doganale da applicare sul prodotto importato si calcolava sull'ASP del prodotto competitivo interno (Stobaugh, 1968).

In tal modo, essendo abbinato a dazi già relativamente alti, il sistema dell'ASP determinava un livello di protezione straordinariamente elevato, che per certe voci presentava delle aliquote superiori al 100%. Il sistema dell'ASP accordava quindi all'industria chimica americana dei vantaggi esclusivi in quanto i produttori americani, fissando un ASP elevato, erano in grado in ogni momento di escludere dal proprio mercato i prodotti di importazione.

Infine, uno degli aspetti più negativi dell'ASP era rappresentato dalla sua incertezza: un esportatore di un prodotto (potenzialmente soggetto a ASP) nel momento in cui firmava il contratto o spediva la merce negli Stati Uniti non sapeva se tale prodotto sarebbe stato soggetto all'ASP (in quanto potesse essere considerato "competitivo") e non conosceva il prezzo al quale tale prodotto poteva essere offerto e l'importo complessivo del dazio doganale da pagare (Casadio, 1971).

Di conseguenza, è risultato inevitabile che nel Kennedy Round la CEE e il Regno Unito abbiano condizionato la maggior parte delle loro offerte sui prodotti chimici all'abolizione del sistema ASP e alla sostituzione di esso con una normale procedura di valutazione. Infatti la CEE, ad esempio, considerava l'industria chimica uno dei settori d'importanza chiave dell'intero negoziato e voleva aumentare le vendite dei prodotti chimici europei nel mercato americano, obiettivo che poteva essere raggiunto soltanto con l'abolizione dell'ASP.

Gli Stati Uniti nel corso del Kennedy Round hanno riconosciuto l'anomalia del sistema dell'ASP e la conflittualità con i principi GATT<sup>17</sup> e con tutti gli sforzi multilaterali che puntavano ad espandere il commercio internazionale. Tuttavia, il problema principale era relativo al fatto che il Presidente non aveva l'autorità di modificare il sistema: qualsiasi accordo sarebbe dovuto essere negoziato come pacchetto condizionato separato dall'accordo del Kennedy Round e in seguito inviato al Congresso per successiva approvazione. Inoltre, erano presenti problemi tecnici legati alla conversione dell'ASP in normali valutazioni in quanto, sebbene la Tariff Commission avesse sviluppato un set di tassi convertiti che potevano garantire una protezione tariffaria equivalente, qualsiasi metodo di calcolo prevedeva incertezze e il risultato è stato rappresentato da una dispersione di tassi indipendenti per prodotti strettamente correlati (Preeg, 1970).

Ad ogni modo, gli Stati Uniti hanno proposto una soluzione in due "pacchetti", definita *Découpage*, ossia la scissione delle riduzioni tariffarie sui prodotti chimici in due parti: un accordo sarebbe stato concluso come parte del Kennedy Round e avrebbe riguardato generose riduzioni da parte degli Stati Uniti ma non la rimozione dell'ASP, mentre un separato accordo, condizionato all'azione del Congresso, avrebbe riguardato l'eliminazione dell'ASP in cambio di ulteriori benefici per le esportazioni americane, sia all'interno che all'esterno del settore chimico (Evans, 1971).

L'accordo separato, oltre alla conversione della valutazione delle importazioni americane dei prodotti chimici benzenoidi dall'ASP a normali procedure di valutazione, conteneva anche una serie di contributi non tariffari: l'eliminazione degli elementi di discriminazione nelle tasse di circolazione europee, una riduzione del 25% della tariffa preferenziale sul tabacco nel Regno Unito e la rimozione delle limitazioni svizzere sulle importazioni di frutta in scatola conservata con sciroppo di mais.

---

<sup>17</sup> Agli Stati Uniti è stato permesso di continuare ad applicare il sistema grazie alla "grandfather clause", la quale consentiva di avvalersi di alcune pratiche in vigore prima della formazione del GATT nel 1947. Se non fosse stata presente tale deroga, il sistema dell'ASP sarebbe stato illegale.

La CEE nel 1967 ha accettato la proposta del *Découpage*, stabilendo la riduzione nel primo “pacchetto” della maggior parte dei dazi nella misura del 20% e riservandosi nel secondo “pacchetto” di accordare un’ulteriore riduzione tariffaria del 30% e di adattare le modalità delle tasse di circolazione sugli autoveicoli in Belgio, Francia e Italia soltanto se il Congresso avesse votato l’eliminazione del sistema dell’ASP.

Per gli Stati Uniti la riduzione dei dazi sui prodotti chimici benzenoidi (gli unici soggetti all’ASP e rappresentanti circa il 10% della produzione domestica) sarebbe stata del 50% se l’accordo separato non fosse stato promulgato mentre nel caso in cui l’accordo fosse stato adottato la riduzione si sarebbe basata sui livelli post-Kennedy Round del 30% per i coloranti e del 20% per la maggior parte degli altri benzenoidi.

A sua volta il Regno Unito nel primo “pacchetto” ha deciso di ridurre del 20% i dazi inferiori al 25% e del 30% i dazi pari o superiori al 25% mentre nel secondo, e cioè in caso di ratifica del Congresso, si impegnava a ridurre ulteriormente del 30% tutte le voci già diminuite del 20%, a ridurre i dazi pari o superiori al 25% per livellarli al 12,5% e a diminuire di circa il 25% il margine di preferenza del Commonwealth del diritto a carattere fiscale che colpiva il tabacco non manufatto (Casadio, 1971). Infine, Svizzera e Giappone hanno stabilito di effettuare le riduzioni tariffarie indipendentemente dall’abolizione o meno dell’ASP.

### **3.2 Le riduzioni tariffarie del Kennedy Round nel settore chimico**

Prima di procedere con l’analisi descrittiva dell’impatto del Kennedy Round sugli scambi commerciali dei quattro Paesi nel settore chimico, è utile delineare a quanto sono ammontate le riduzioni tariffarie concesse da tali Paesi nel settore chimico ed in particolare per i prodotti scelti, ossia antibiotici e saponi. Per prima cosa è importante evidenziare il fatto che, nonostante gli sforzi compiuti nel corso dei negoziati, dopo la conclusione del Kennedy Round l’ASP non è stato abolito; il sistema è stato progressivamente eliminato soltanto in seguito ad accordi firmati nell’ambito del Tokyo Round.

Di conseguenza, nonostante le riduzioni tariffarie nel settore chimico negoziate nel Kennedy Round e riportate nella Figura 3.1 si aggirassero attorno al 46-50%, è importante ricordare che i livelli tariffari dei Paesi, escluso il Giappone, comprendono i tagli nel settore chimico subordinati all’accettazione di un accordo separato relativo all’ASP. Non considerando quindi l’accordo separato, le riduzioni effettive sono state del 45% per gli Stati Uniti, del 20% per Regno Unito e CEE e sempre del 46% per il Giappone.

**Figura 3.1 Riduzioni tariffarie del Kennedy Round nel settore chimico**

Paese	Tariffa media del Kennedy Round		Riduzione in %
	Prima	Dopo	
<b>Stati Uniti</b>	17,8	9,3	48
<b>Giappone</b>	19,7	10,7	46
<b>CEE (6)</b>	14,3	7,6	47
<b>Regno Unito</b>	18,8	9,4	50

Fonte: Preeg (1970), pag. 208-2011.

Si è quindi proseguito con il calcolo delle riduzioni tariffarie per i due prodotti chimici scelti per l'analisi, ossia gli antibiotici e i saponi. Le Tariff Schedules dei quattro Paesi principali sono state prese dai sei volumi della pubblicazione ufficiale GATT "Legal Instruments Embodying the Results of the 1964-1967 Trade Conference" (Ginevra, 30 giugno 1967), documento che descrive l'elenco delle riduzioni tariffarie implementate dal 1968 al 1972 come risultato dei negoziati del Kennedy Round<sup>18</sup>. Per ogni prodotto, il documento riporta una descrizione di esso, il tasso iniziale, ossia il livello tariffario nel 1964, e il tasso concesso, ossia il livello tariffario finale dopo la riduzione.

Si è proceduto poi con il calcolo della variazione tariffaria ottenuta, pari alla differenza tra il livello tariffario del 1964 e il livello dopo la riduzione, diviso per il livello iniziale. In alcuni casi è stato necessario calcolare le variazioni medie in quanto i prodotti possedevano dei sottoprodotti per i quali sono state concesse riduzioni tariffarie differenti.

Di seguito sono riportate le riduzioni tariffarie accordate dai quattro Paesi per gli antibiotici. La CEE, come risulta evidente dalla Figura 3.2, ha concesso riduzioni tariffarie per il 50% nel caso in cui l'accordo separato sull'ASP fosse stato promulgato. Dato che alla fine del Kennedy Round gli Stati Uniti non hanno abolito l'ASP, è stato necessario ridurre i tagli concessi di quattro decimi, come previsto nelle note generali delle Tariff Schedules della CEE. La variazione tariffaria per la CEE è stata quindi pari al 20%.

---

<sup>18</sup> Materiale gentilmente fornito dalla professoressa Lucia Coppolaro, Università degli Studi di Padova, Dipartimento di Scienze Politiche, Giuridiche e Studi Internazionali. Il documento è disponibile per intero presso gli archivi WTO di Ginevra, mentre una parte dei sei volumi è disponibile in PDF sul sito web della GATT Digital Library: <https://gatt.stanford.edu>.

**Figura 3.2 Riduzioni tariffarie antibiotici da parte della CEE**

<b>Codice prodotto</b>	<b>Descrizione prodotto</b>	<b>Tasso iniziale</b>	<b>Tasso concesso</b>	<b>Tasso concesso finale con ASP</b>	<b>Media tasso iniziale</b>	<b>Media tasso concesso</b>	<b>Variazione</b>
29.44	Antibiotici:				13,50%	10,80%	<b>20%</b>
	A. Penicilline	21%	10,50%	16,80%			
	B. Streptomicina, diidrostreptomicina	10%	5%	8%			
	C. Cloramfenicolo	13%	6,50%	10,40%			
	D. Altri antibiotici	10%	5%	8%			

*Fonte: elaborazione personale da GATT, "Legal Instruments Embodying the Results of the 1964-1967 Trade Conference" (Ginevra, 1967).*

Per quanto riguarda gli Stati Uniti, le riduzioni tariffarie concesse sugli antibiotici sono state del 50%, partendo da un tasso iniziale medio del 6,50% e arrivando a un tasso finale medio del 3,25% (Figura 3.3).

**Figura 3.3 Riduzioni tariffarie antibiotici da parte degli Stati Uniti**

<b>Codice prodotto</b>	<b>Descrizione prodotto</b>	<b>Tasso iniziale</b>	<b>Tasso concesso</b>	<b>Media tasso iniziale</b>	<b>Media tasso concesso</b>	<b>Variazione</b>
	Antibiotici:			6,50%	3,25%	<b>50%</b>
437.30	Naturali e non mescolati artificialmente	3%	1,50%			
437.32	Altri	10%	5%			

*Fonte: elaborazione personale da GATT, "Legal Instruments Embodying the Results of the 1964-1967 Trade Conference" (Ginevra, 1967).*

Il Giappone ha accordato riduzioni sugli antibiotici per il 46% (Figura 3.4), risultato ottenuto facendo una media tra i tassi dei numerosi sotto-prodotti, mentre il Regno Unito, partendo da un tasso iniziale del 25%, ha concesso un tasso finale del 17,5% e di conseguenza la variazione è stata del 30%<sup>19</sup>. Tale tasso finale ha risentito del fatto che l'accordo separato ASP non fosse stato promulgato, altrimenti il tasso concesso sarebbe stato del 12,50% e quindi la variazione tariffaria sarebbe stata del 50%.

**Figura 3.4 Riduzioni tariffarie antibiotici da parte del Giappone**

Codice prodotto	Descrizione prodotto	Tasso iniziale	Tasso concesso	Media tasso iniziale	Media tasso concesso	Variazione
29.44	Antibiotici:			16,60%	9%	<b>46%</b>
	1. Penicilline e Streptomicine	17,50%	10%			
	2. Altri:					
	Viomicina	15%	7,50%			
	Diidrostreptomicina, cicloserina, tetraciclina, clortetraciclina e ossitetraciclina	17%	10%			
	Altri	17%	8,50%			

*Fonte: elaborazione personale da GATT, "Legal Instruments Embodying the Results of the 1964-1967 Trade Conference" (Ginevra, 1967).*

In sintesi, le riduzioni concesse sugli antibiotici sono state del 20% da parte della CEE, 50% da parte degli Stati Uniti, 46% per il Giappone e infine del 30% per il Regno Unito.

Di seguito sono quindi riportate anche le riduzioni tariffarie concesse dai quattro Paesi per i saponi.

La CEE ha accordato riduzioni tariffarie per il 50% nel caso in cui l'accordo separato sull'ASP fosse stato promulgato, partendo da un tasso iniziale del 15%<sup>20</sup>. Dato che alla fine del Kennedy

<sup>19</sup> Non è stata riportata la tabella delle riduzioni tariffarie per il Regno Unito perché tale prodotto non era articolato in sotto-prodotti e quindi non sono stati necessari ulteriori calcoli.

<sup>20</sup> Non è stata riportata la tabella delle riduzioni tariffarie per la CEE perché tale prodotto non era articolato in sotto-prodotti e quindi non sono stati necessari ulteriori calcoli.

Round gli Stati Uniti non hanno abolito l'ASP, è stato necessario ridurre i tagli concessi di quattro decimi, come previsto nelle note generali delle Tariff Schedules della CEE, raggiungendo un tasso finale del 12%. La variazione tariffaria sui saponi per la CEE è stata quindi pari al 20%.

Per quanto riguarda gli Stati Uniti, la riduzione tariffaria concessa sui saponi è stata del 50%. Come risulta evidente dalla Figura 3.5, tale Paese ha adottato una modalità differente di tassazione in quanto ai dazi *ad valorem* è stato sommato un dazio specifico, espresso in centesimi per libbra.

**Figura 3.5 Riduzioni tariffarie saponi da parte degli Stati Uniti**

<b>Codice prodotto</b>	<b>Descrizione prodotto</b>	<b>Tasso iniziale</b>	<b>Tasso concesso</b>	<b>Variazione</b>
	Saponi e detergenti sintetici:			<b>50%</b>
466.05	Sapone di castiglia	8%	4%	
	Sapone da toeletta:			
466.10	- Valutato non più di 20 centesimi per libbra	1 ¢ per lb, +10%	0,5 ¢ per lb, + 5%	
466.15	- Valutato oltre 20 centesimi per libbra	1 ¢ per lb, +6%	0,5 ¢ per lb, + 3%	
466.20	Sapone fatto tutto o in parte da olio di ricino	14%	7%	
466.25	Altri saponi e sapone in polvere (inclusi tutti i saponi medicinali)	1 ¢ per lb, +8%	0,5 ¢ per lb, + 4%	
466.30	Detergenti sintetici	10%	5%	

*Fonte: elaborazione personale da GATT, "Legal Instruments Embodying the Results of the 1964-1967 Trade Conference" (Ginevra, 1967).*

Il Giappone ha accordato riduzioni tariffarie sui saponi per il 50% (Figura 3.6), risultato che è stato ottenuto facendo una media delle tariffe iniziali e concesse, dato che il prodotto possiede una serie di sotto-prodotti.

**Figura 3.6 Riduzioni tariffarie saponi da parte del Giappone**

<b>Codice prodotto</b>	<b>Descrizione prodotto</b>	<b>Tasso iniziale</b>	<b>Tasso concesso</b>	<b>Media tasso iniziale</b>	<b>Media tasso concesso</b>	<b>Variazione</b>
34.01	Sapone:			25,40%	12,70%	<b>50%</b>
	1. Sapone da toeletta, incluso sapone medicato:					
	(1) Sapone medicato	30%	15%			
	(2) Altri:					
	Profumato	27%	13,50%			
	Altri	30%	15%			
	2. Sapone da bucato	20%	10%			
	3. Altri	20%	10%			

*Fonte: elaborazione personale da GATT, "Legal Instruments Embodying the Results of the 1964-1967 Trade Conference" (Ginevra, 1967).*

Infine, il Regno Unito, partendo da un tasso iniziale medio del 17%, ha concesso riduzioni sui saponi per il 18%, ottenendo un tasso medio finale del 13,90%. Tale tasso finale ha risentito del fatto che l'accordo separato ASP non fosse stato promulgato, altrimenti il tasso concesso per il sapone da toeletta sarebbe stato del 12,50% e per gli altri saponi del 10%, e di conseguenza la riduzione tariffaria totale sarebbe stata del 38%.

**Figura 3.7 Riduzioni tariffarie saponi da parte del Regno Unito**

<b>Codice prodotto</b>	<b>Descrizione prodotto</b>	<b>Tasso iniziale</b>	<b>Tasso concesso</b>	<b>Media tasso iniziale</b>	<b>Media tasso concesso</b>	<b>Variazione</b>
34.01	Sapone, incluso sapone medicato:			17%	13,90%	<b>18%</b>
	Sapone da toeletta (B)	25%	17,50%			
	Altri (A)	15%	13%			
	(C) (1)	15%	13%			
	(C) (2)	10%	10%			
	(C) (3)	20%	16%			

*Fonte: elaborazione personale da GATT, "Legal Instruments Embodying the Results of the 1964-1967 Trade Conference" (Ginevra, 1967).*



In sintesi, le riduzioni tariffarie concesse sui saponi sono state del 20% da parte della CEE, 50% da parte degli Stati Uniti, 50% per il Giappone e infine del 18% per il Regno Unito.

### **3.3 Analisi dei flussi commerciali per gli anni 1962-1979**

La parte più importante di questo capitolo è la seguente, nella quale si è indagato se le riduzioni tariffarie implementate alla fine del Kennedy Round negli anni 1968-1972 potessero essere effettivamente associate ad un aumento degli scambi commerciali. Il periodo esaminato comprende l'intervallo di tempo dal 1962, ossia prima dell'inizio del Kennedy Round, fino al 1979, anno di inizio dell'implementazione delle riduzioni tariffarie del Tokyo Round, e i Paesi di cui sono stati analizzati gli scambi commerciali sono Stati Uniti, CEE, Giappone e Regno Unito.

Il primo passo compiuto è stato quello di recuperare i dati sui flussi commerciali, i quali sono stati scaricati dall'United Nations Comtrade Database "*Standard International Trade Classification (SITC), Revision 1*". La SITC Revision 1<sup>21</sup> riporta i dati sul commercio per 1032 prodotti, raggruppati in 10 sezioni, 56 divisioni, 177 gruppi e 625 sotto-gruppi. La Revision 1, 5-digit, è la più adatta alla seguente analisi perché corrisponde alla Brussels Tariff Nomenclature (BTN) utilizzata dalla maggior parte dei Paesi membri del GATT nelle loro Tariff Schedules, ad eccezione di Stati Uniti, Canada e Giamaica. Il settore chimico corrisponde alla sezione 5, gli antibiotici al codice prodotto 5413 e i saponi al 5541. I dati sui flussi commerciali sono riferiti alle **importazioni** di ognuno dei quattro Paesi dal resto del mondo, le quali sono misurate in dollari correnti U.S.A.

Come punto di partenza dell'analisi, è stato utile considerare l'andamento nell'intervallo di tempo scelto delle importazioni totali nel settore chimico in aggregato per i quattro Paesi.

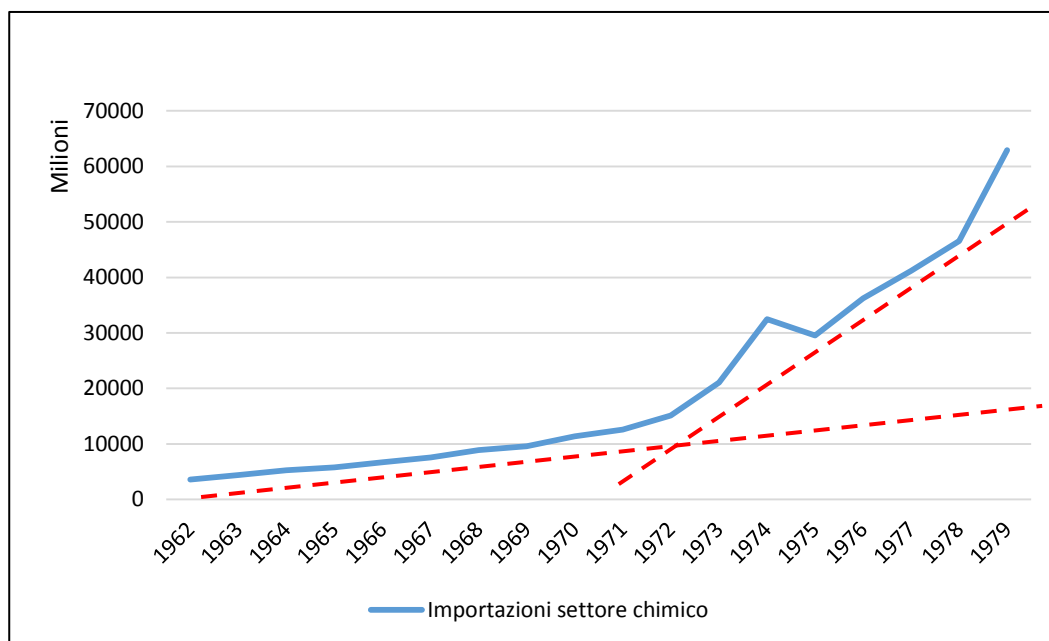
Le importazioni nel settore chimico nel 1962 ammontavano a \$3.598.787.296 e, come si può notare dalla Figura 3.8, hanno esibito un trend crescente negli anni del Kennedy Round (1964-1967) e dell'implementazione delle riduzioni tariffarie accordate (1968-1972), per poi aumentare in modo consistente negli anni successivi fino al 1979, interrotte brevemente soltanto nel 1975. La rottura del trend è quindi individuabile in corrispondenza del 1972, anno in cui si è conclusa l'implementazione dei cinque stage annuali delle riduzioni tariffarie accordate alla conclusione del Kennedy Round.

Le importazioni aggregate dei quattro Paesi scelti nel 1979 ammontavano a \$62.953.579.520, di conseguenza l'aumento nell'intervallo di tempo considerato è stato pari al **16,5%**.

---

<sup>21</sup> Disponibile sul sito internet <http://comtrade.un.org/data>.

**Figura 3.8 Importazioni aggregate settore chimico anni 1962-79**



*Fonte: elaborazione personale.*

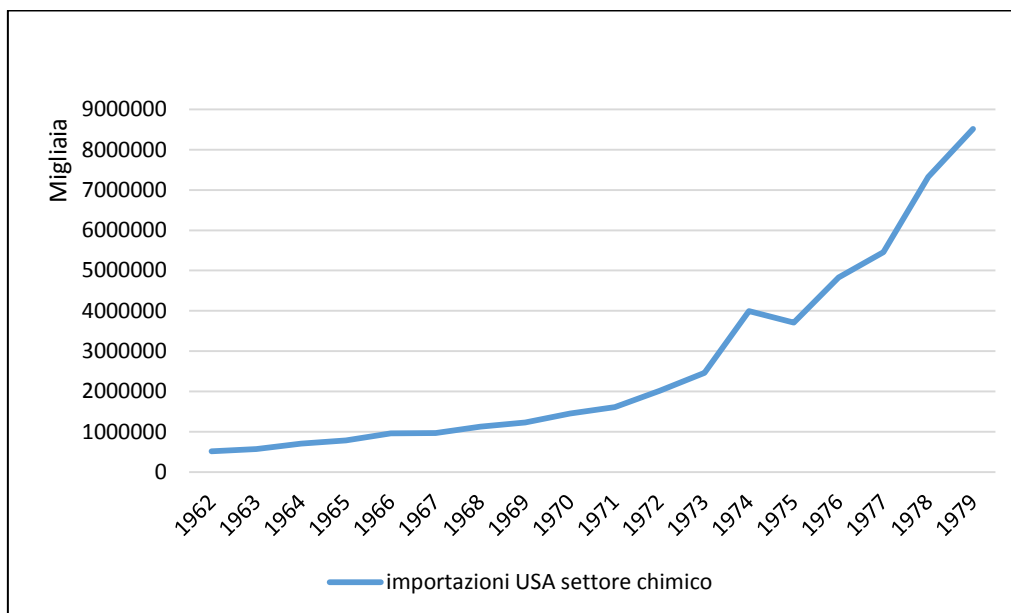
Di seguito sono riportate le analisi descrittive effettuate per il settore chimico e i due specifici prodotti chimici scelti, raggruppate per Paese.

### **3.3.1 Stati Uniti**

Il primo Paese considerato sono gli Stati Uniti. Le importazioni americane nel settore chimico nel 1962, ossia appena prima dell'inizio del Kennedy Round, ammontavano a \$512.114.848. Dalla Figura 3.9 appare subito evidente un trend crescente nelle importazioni che è proseguito lentamente negli anni del Kennedy Round (1964-1967) e della successiva implementazione delle riduzioni tariffarie (1968-1972), per poi continuare con un aumento più accentuato, interrotto brevemente soltanto nel 1975, fino al 1979, ossia nel periodo che separa la completa implementazione delle riduzioni tariffarie del Kennedy Round e l'inizio delle riduzioni accordate nel Tokyo Round (1973-1979).

Le importazioni degli Stati Uniti nel 1979 ammontavano a \$8.515.943.936, di conseguenza l'aumento nell'intervallo di tempo considerato è stato pari al **15,6%**.

**Figura 3.9 Importazioni Stati Uniti settore chimico anni 1962-79**



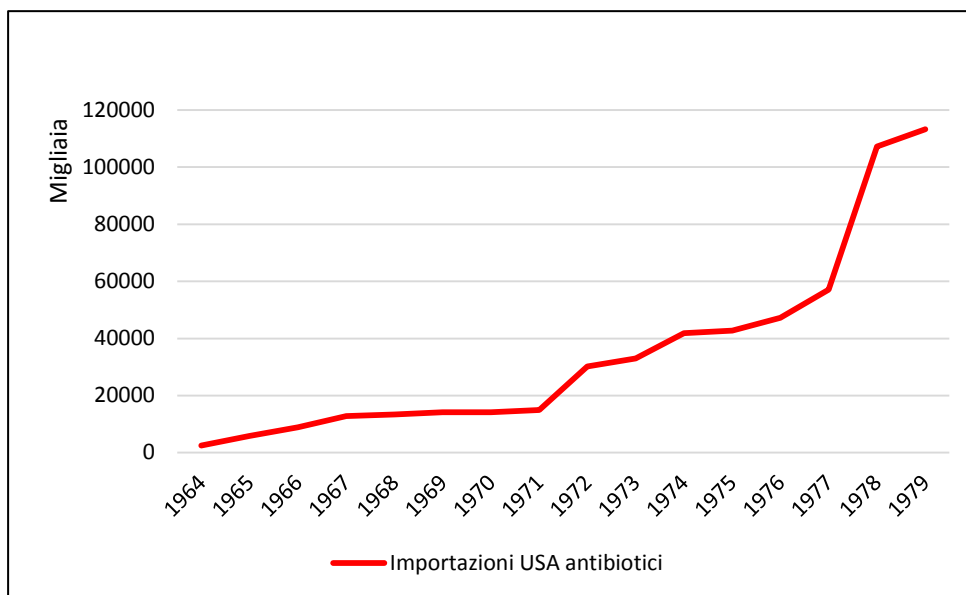
*Fonte: elaborazione personale.*

Si è proseguito quindi con l'analisi dei due prodotti specifici scelti all'interno del settore chimico.

Per quanto riguarda gli antibiotici, i dati sulle importazioni nel Comtrade Database sono disponibili soltanto a partire dal 1964, di conseguenza l'intervallo considerato per questo prodotto va dal 1964 al 1979.

Come evidenziato dalla Figura 3.10, le importazioni degli Stati Uniti di antibiotici, che nel 1964 ammontavano a \$2.502.063, hanno avuto un leggero aumento fino al 1971, per poi raddoppiare nel 1972, anno in cui si è conclusa l'implementazione dei 5 stage annuali delle riduzioni tariffarie del Kennedy Round. Negli anni seguenti l'aumento è proseguito e in particolare è stato notevole dal 1977 al 1978, anno in cui le importazioni sono raddoppiate ancora una volta passando da \$57.103.988 a \$107.191.744. Le importazioni di antibiotici degli Stati Uniti nel 1979 erano pari a \$113.334.080 e perciò l'aumento nell'intervallo di tempo scelto è stato del **44,3%**.

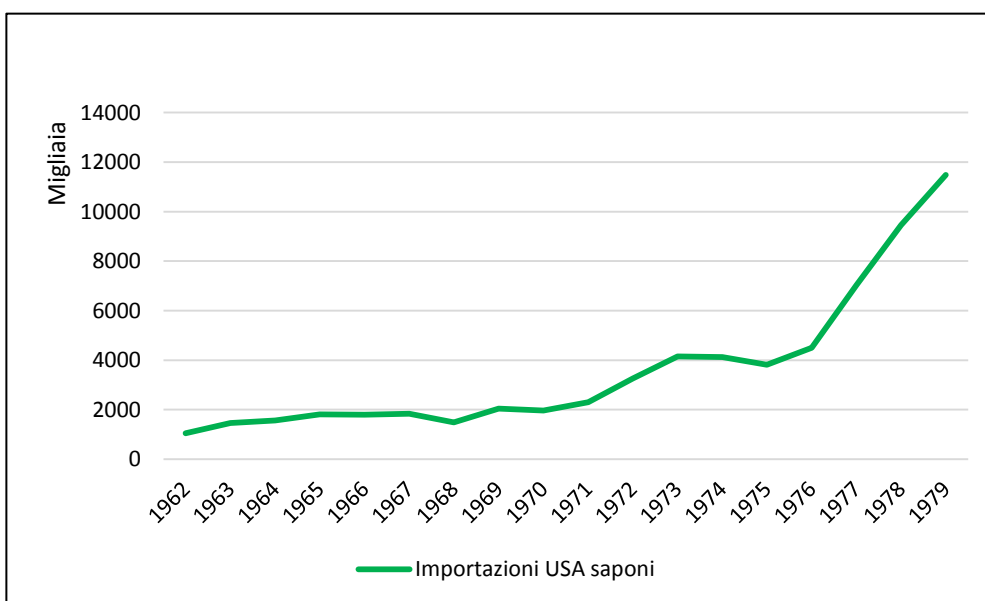
**Figura 3.10 Importazioni Stati Uniti antibiotici anni 1964-79**



*Fonte: elaborazione personale.*

Per quanto riguarda i saponi, come appare evidente dalla Figura 3.11, le importazioni degli Stati Uniti, che nel 1962 ammontavano a \$1.047.662, mostrano un trend leggermente crescente fino al 1973, interrotto da una lieve diminuzione nel 1968 e nel 1970. Nel periodo seguente, in cui le riduzioni tariffarie del Kennedy Round si erano appena concluse, le importazioni hanno subito un lieve decremento fino al 1975, per poi aumentare costantemente fino al 1979, raggiungendo gli 11.479.955 dollari. Pertanto, l'aumento delle importazioni di sapone nell'intervallo di tempo analizzato è stato pari al **10%**.

**Figura 3.11 Importazioni Stati Uniti saponi anni 1962-79**



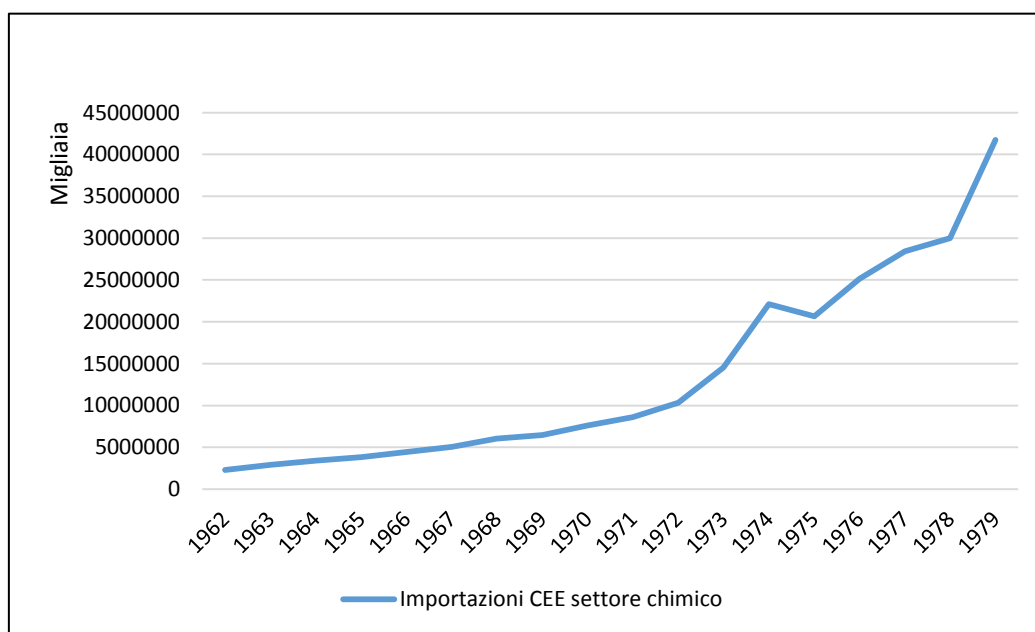
*Fonte: elaborazione personale.*

### 3.3.2 CEE

Il secondo Paese analizzato è la CEE, composta dai sei membri Belgio, Francia, Germania Ovest, Italia, Lussemburgo e Paesi Bassi. I dati sulle importazioni non sono disponibili nel Comtrade Database per “l’aggregato” CEE e quindi si è proceduto con la raccolta dei dati per ognuno dei sei Paesi membri e poi sono stati sommati. È importante ricordare che nel 1973 tre Paesi hanno compiuto il loro ingresso nella CEE: Regno Unito, Irlanda e Danimarca. Tuttavia, per fare in modo che i dati sulle importazioni fossero comparabili nel tempo e l’aumento dei flussi commerciali non fosse parzialmente attribuibile e influenzato dai nuovi ingressi, tali Paesi non sono stati inclusi nell’analisi della CEE.

Per quanto riguarda il settore chimico, le importazioni della CEE nel 1962, ossia appena prima dell’inizio del Kennedy Round, ammontavano a \$2.300.290.016. Dalla Figura 3.12 appare subito evidente un trend crescente nelle importazioni che è proseguito lentamente fino al 1972, anno in cui si è conclusa l’implementazione delle riduzioni tariffarie del Kennedy Round. Negli anni seguenti, dal 1973 al 1979, l’aumento risulta più accentuato, interrotto brevemente soltanto nel 1975. Le importazioni CEE nel 1979 ammontavano a \$41.724.590.592, di conseguenza l’aumento nell’intervallo di tempo considerato è stato pari al **17%**.

**Figura 3.12 Importazioni CEE settore chimico anni 1962-79**

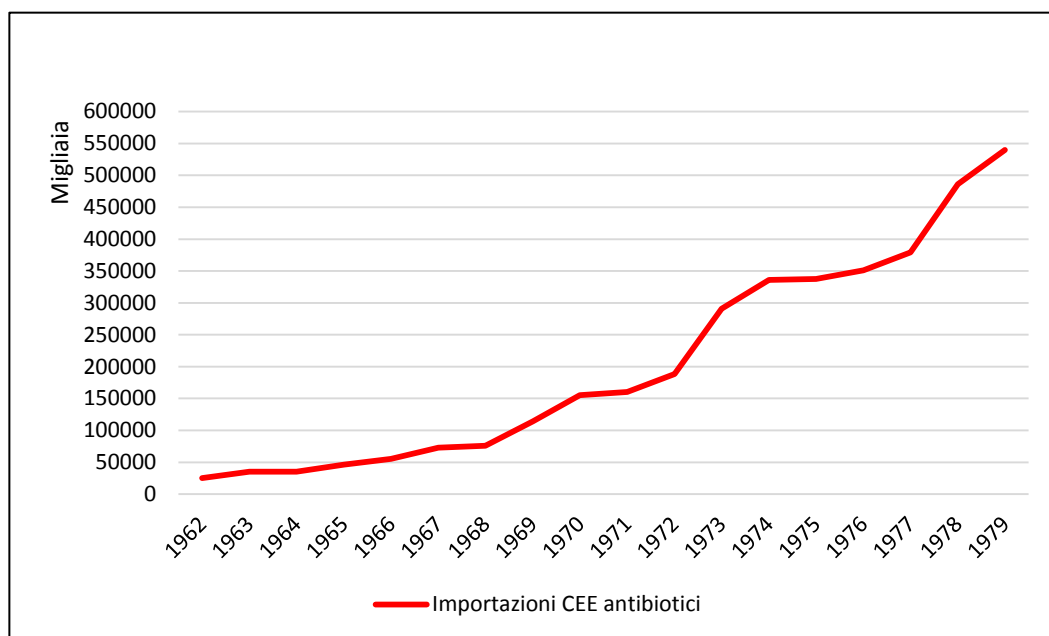


Fonte: elaborazione personale.

Si è proseguito quindi anche per la CEE con l'analisi dei due prodotti specifici scelti all'interno del settore chimico.

Per quanto concerne gli antibiotici, le importazioni della CEE, che nel 1962 erano pari a \$25.234.778, hanno avuto un leggero aumento negli anni del Kennedy Round fino al 1968 (Figura 3.13). Nel periodo successivo che comprende gli anni di implementazione dei 5 stage annuali delle riduzioni tariffarie del Kennedy Round e gli anni dei negoziati del Tokyo Round l'aumento è stato più consistente, fino ad arrivare al 1979 con importazioni pari a \$539.942.204. L'incremento delle importazioni di antibiotici nell'intervallo di tempo considerato è pari pertanto al **20%**.

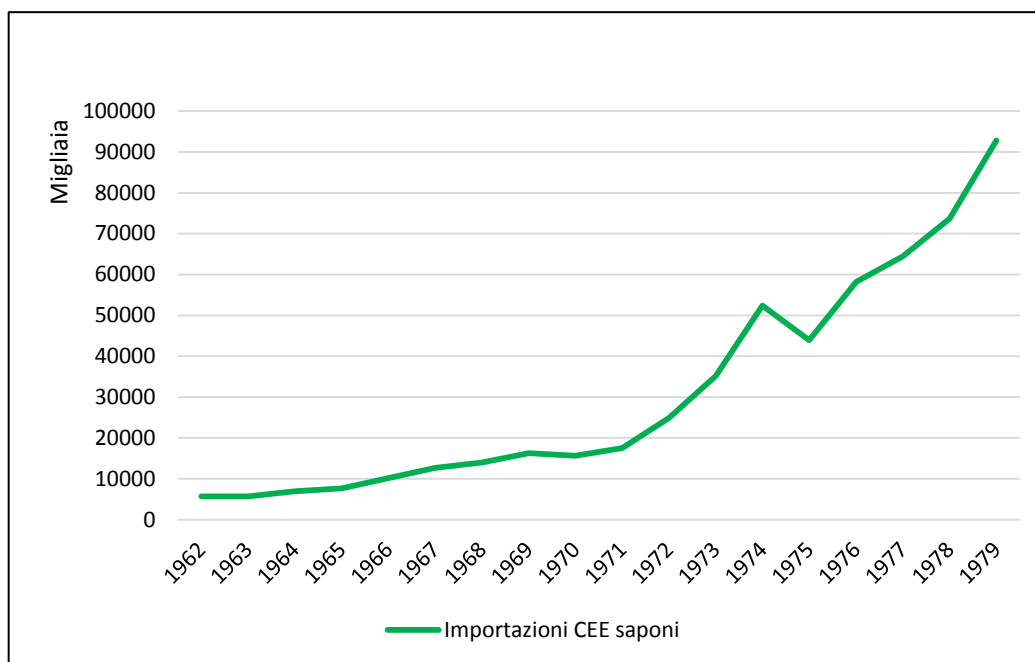
**Figura 3.13 Importazioni CEE antibiotici anni 1962-79**



*Fonte: elaborazione personale.*

Per quanto riguarda i saponi, come appare evidente dalla Figura 3.14, le importazioni della CEE, che nel 1962 ammontavano a \$5.699.565, mostrano un trend leggermente crescente fino al 1971, ossia per tutto il periodo durante il Kennedy Round e la fase di implementazione delle riduzioni tariffarie. Negli anni successivi le importazioni sono aumentate costantemente, interrotte solamente da una isolata riduzione nel 1975, raggiungendo nel 1979 i 92.843.902 dollari. Di conseguenza, l'aumento delle importazioni di sapone nell'intervallo di tempo analizzato è stato pari al **15%**.

**Figura 3.14 Importazioni CEE saponi anni 1962-79**

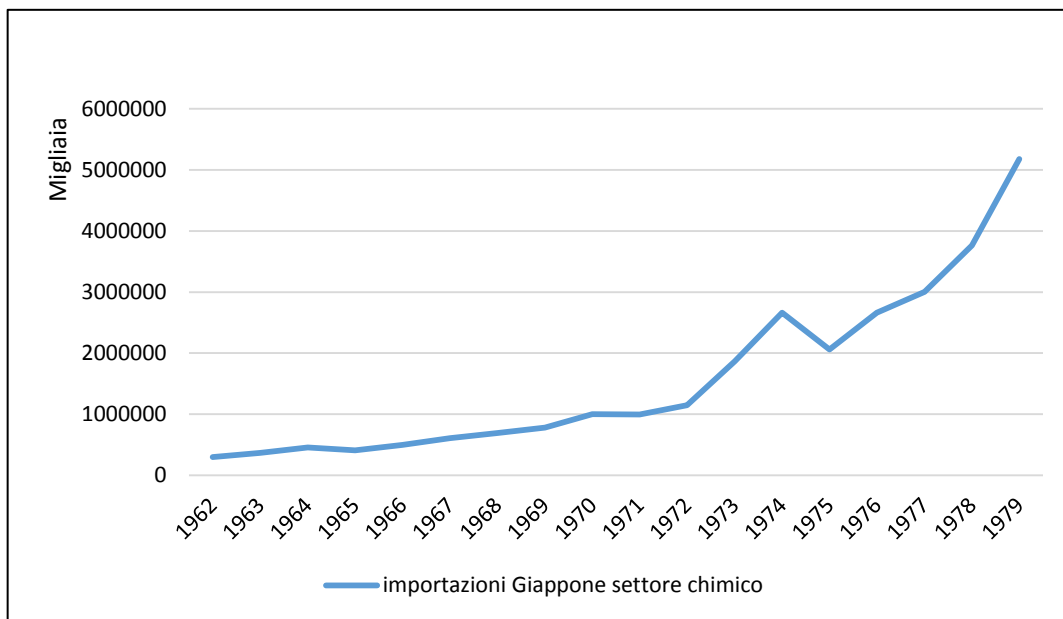


*Fonte: elaborazione personale.*

### **3.3.3 Giappone**

Il terzo Paese analizzato è il Giappone. Anche in questo caso si è proceduto considerando prima il settore chimico e in seguito i due prodotti specifici scelti. Le importazioni nel settore chimico nel 1962 ammontavano a \$300.503.072 e dalla Figura 3.15 appare subito evidente un trend crescente che è proseguito lentamente fino al 1972, ossia nel periodo dei negoziati del Kennedy Round fino all'anno in cui si è conclusa l'implementazione delle riduzioni tariffarie di tale Round. Negli anni seguenti, dal 1973 al 1979, l'aumento risulta molto più accentuato, interrotto brevemente soltanto nel 1975. Le importazioni del Giappone nel 1979 ammontavano a \$5.176.638.464, pertanto l'aumento nell'intervallo di tempo analizzato è stato pari al **16%**.

**Figura 3.15 Importazioni Giappone settore chimico anni 1962-79**



*Fonte: elaborazione personale.*

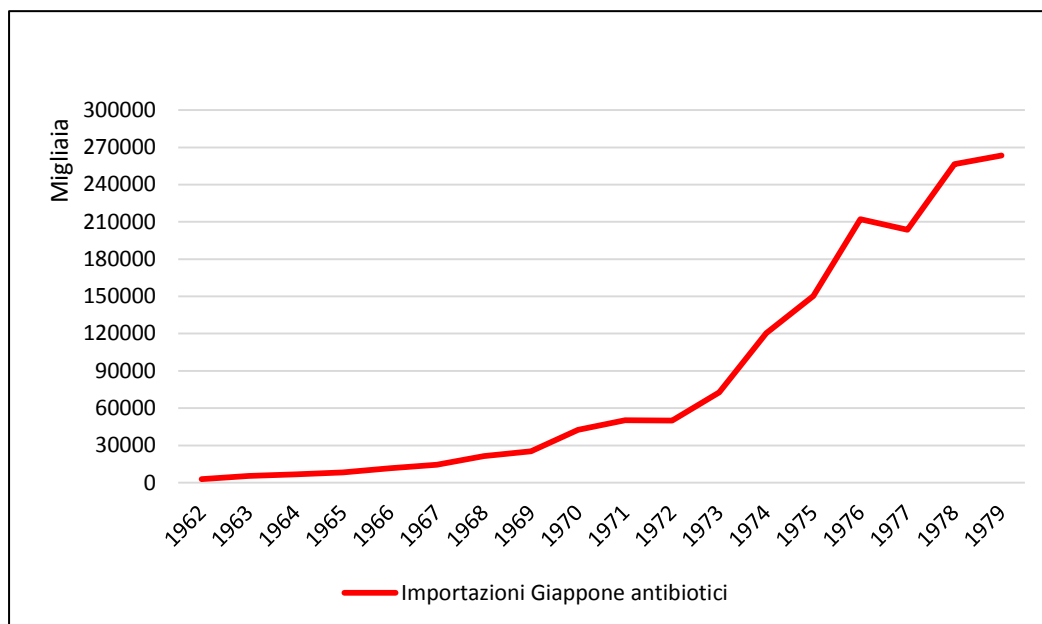
Si è proseguito quindi con l'analisi dei due prodotti specifici scelti all'interno del settore chimico.

Per quanto concerne gli antibiotici, le importazioni del Giappone, che nel 1962 erano pari a \$2.873.263, hanno avuto un leggero aumento negli anni del Kennedy Round e delle relative riduzioni tariffarie implementate nei 5 stage fino al 1972 (Figura 3.16). Nel periodo successivo, che corrisponde agli anni dei negoziati del Tokyo Round, l'incremento può essere definito quasi esponenziale, interrotto brevemente soltanto nel 1977.

Nell'ultimo anno del periodo considerato, ossia nel 1979, le importazioni di antibiotici ammontavano a \$263.415.872 e perciò l'incremento nell'intervallo di tempo considerato è stato veramente notevole, ossia del **90%**.



**Figura 3.16 Importazioni Giappone antibiotici anni 1962-79**

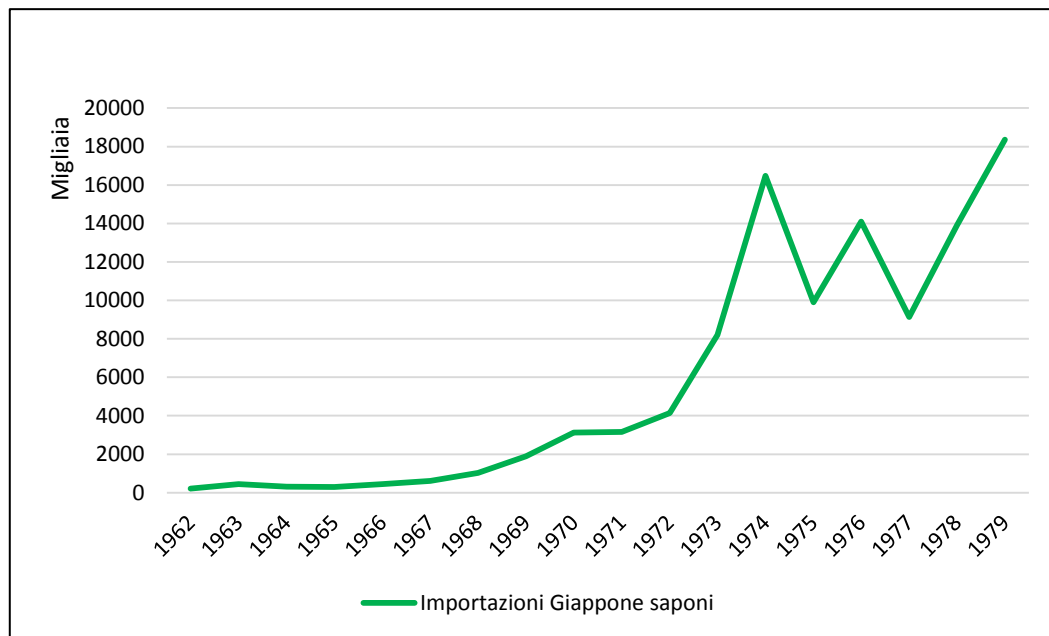


*Fonte: elaborazione personale.*

Per quanto riguarda i saponi, l'aumento nelle importazioni del Giappone, che nel 1962 ammontavano a \$213.302, è stato quasi impercettibile negli anni dei negoziati del Kennedy Round (1964-1967), come appare evidente dalla Figura 3.17.

Nella fase di implementazione delle riduzioni tariffarie (1968-1972) l'incremento è stato maggiore, seguito da un aumento esponenziale negli anni 1973-74. Nel periodo successivo le importazioni mostrano un andamento irregolare, con due brusche riduzioni nel 1975 e 1977. Nel 1979 le importazioni di sapone ammontavano a \$18.353.522 e quindi l'aumento nell'intervallo di tempo considerato è stato considerevole, pari all'**85%**.

**Figura 3.17 Importazioni Giappone saponi anni 1962-79**



*Fonte: elaborazione personale.*

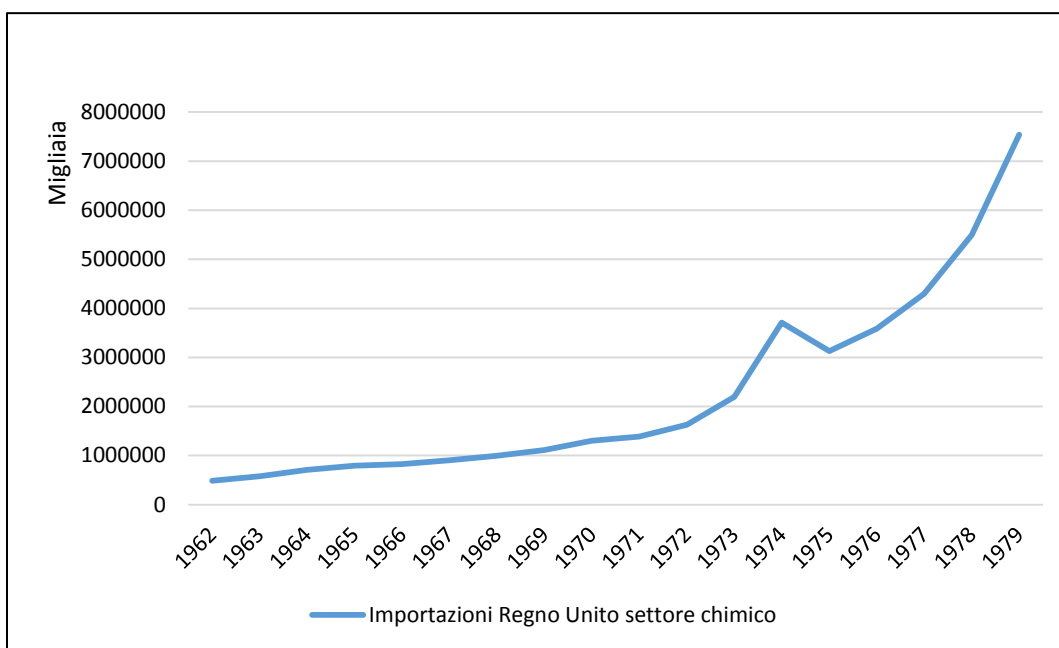
### **3.3.4 Regno Unito**

L'ultimo Paese di cui sono stati analizzati i flussi commerciali nel settore chimico e per i due prodotti specifici scelti è il Regno Unito.

Anche per tale Paese, come evidente dalla Figura 3.18, le importazioni nel settore chimico, che nel 1962 ammontavano a \$485.879.360, esibiscono un trend crescente che è proseguito lentamente fino al 1972, ossia nel periodo dei negoziati del Kennedy Round fino all'anno in cui si è conclusa l'implementazione delle riduzioni tariffarie concesse. Negli anni seguenti, dal 1973 al 1979, l'aumento risulta più accentuato, interrotto brevemente soltanto nel 1975.

Le importazioni del Regno Unito nel 1979 ammontavano a \$7.536.406.528, pertanto l'incremento nell'intervallo di tempo analizzato è stato pari al **14,5%**.

**Figura 3.18 Importazioni Regno Unito settore chimico anni 1962-79**



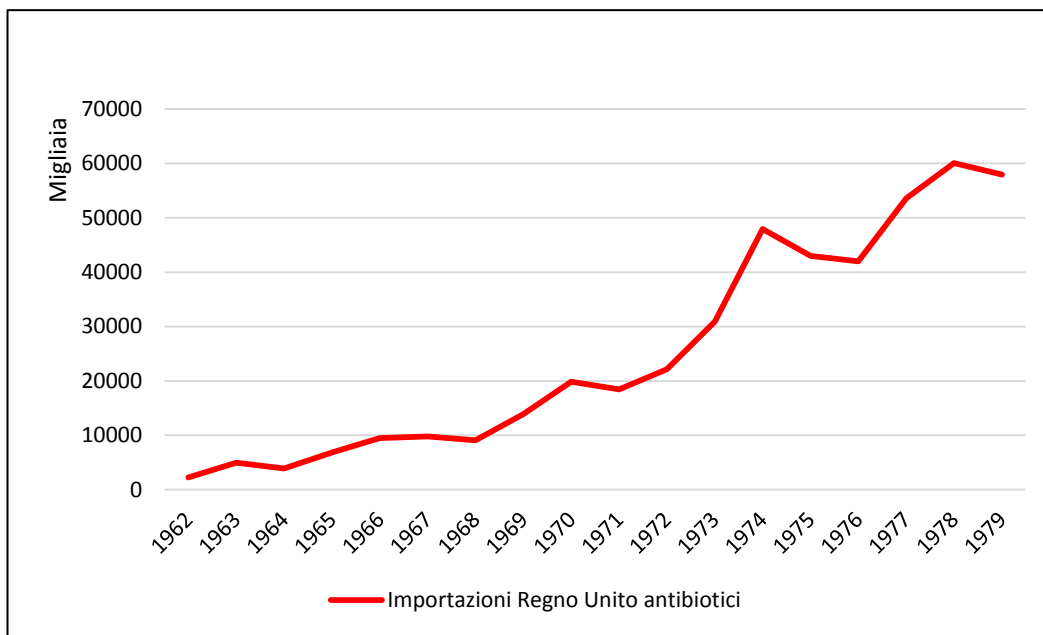
*Fonte: elaborazione personale.*

Infine, anche per il Regno Unito si è proseguito con l'analisi dei due prodotti specifici scelti all'interno del settore chimico.

Per quanto riguarda gli antibiotici, le importazioni del Regno Unito, che nel 1962 erano pari a \$2.265.546, esibiscono un andamento estremamente irregolare (Figura 3.19): sono aumentate leggermente negli anni del Kennedy Round (1964-67), hanno mostrato un graduale incremento negli anni di implementazione delle riduzioni tariffarie stabilite nel Kennedy Round (1968-1972) intervallato da dei lievi decrementi nel 1968 e nel 1971, sono in seguito aumentate nei primi anni dei negoziati del Tokyo Round per poi diminuire ancora tra il 1974 e il 1977.

Nell'ultimo anno del periodo considerato, ossia nel 1979, le importazioni di antibiotici erano pari a \$57.929.480 e perciò l'incremento nell'intervallo di tempo considerato è stato del **25%**.

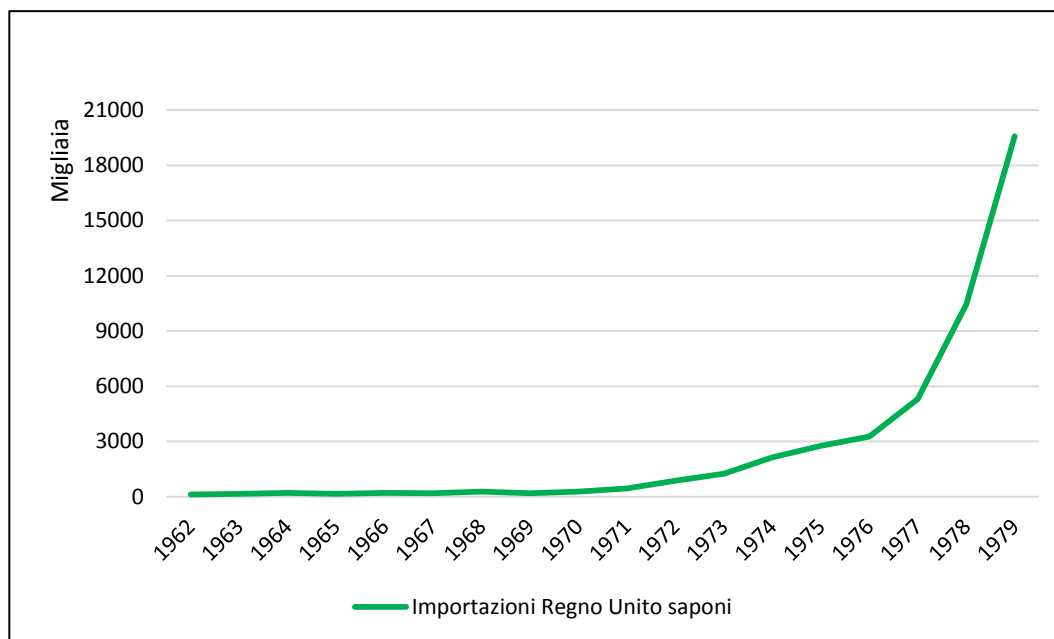
**Figura 3.19 Importazioni Regno Unito antibiotici anni 1962-79**



*Fonte: elaborazione personale.*

Infine, per quanto concerne i saponi, l'aumento nelle importazioni del Regno Unito, che nel 1962 ammontavano a \$114.251, è stato esponenziale nell'intervallo di tempo considerato, come appare evidente dalla Figura 3.20. Infatti, l'incremento è stato praticamente nullo negli anni del Kennedy Round e delle successive implementazioni delle riduzioni tariffarie concesse (1964-1972), mentre a partire dal 1973 l'aumento nelle importazioni è stato notevole: nel 1979 le importazioni di sapone ammontavano a \$19.575.606, pertanto l'incremento nell'intervallo di tempo considerato è stato veramente consistente e pari al **170%**.

**Figura 3.20 Importazioni Regno Unito saponi anni 1962-79**



*Fonte: elaborazione personale.*

### **3.4 I risultati dell'analisi descrittiva**

Il risultato che appare più evidente dall'analisi descrittiva effettuata consiste nel fatto che il commercio di ognuno dei quattro Paesi considerati, nel settore chimico e per entrambi i prodotti specifici scelti, è aumentato in modo significativo nell'intervallo di tempo esaminato. L'incremento è stato contenuto negli anni del Kennedy Round (1964-1967) e dell'implementazione delle riduzioni tariffarie concesse (1968-1972), mentre nel periodo dal 1973 al 1979, ossia nel periodo precedente all'inizio dell'implementazione delle riduzioni tariffarie del Tokyo Round, l'aumento è risultato consistente.

Una particolarità emersa che è importante sottolineare consiste nel fatto che le importazioni dei quattro Paesi nel settore chimico hanno avuto un andamento pressoché identico, al punto che i relativi quattro grafici risultano quasi sovrapponibili: le importazioni, infatti, esibiscono un trend crescente che è proseguito lentamente fino al 1972, sono poi aumentate in modo più accentuato tra il 1973 e il 1979, con una breve interruzione in corrispondenza dell'anno 1975 per ognuno dei quattro Paesi.

Per tutti i Paesi l'aumento delle importazioni nel settore chimico è stato tra il 14,5% e il 17%, nonostante, come evidenziato in precedenza, le riduzioni tariffarie di CEE e Regno Unito (20%) siano state inferiori rispetto a quelle di Stati Uniti (45%) e Giappone (46%).

Per quanto riguarda gli antibiotici, il Paese che ha esibito l'aumento maggiore nelle importazioni è stato il Giappone, con un incremento del 90%. Tale Paese, tra i quattro principali, aveva concesso con gli Stati Uniti le riduzioni tariffarie maggiori per tale prodotto, pari al 46%. Infine, per quanto concerne i saponi, all'aumento contenuto delle importazioni di Stati Uniti (10%) e CEE (15%), è contrapposto l'incremento esponenziale di Giappone (85%) e Regno Unito (170%); questo risultato è degno di nota in quanto le riduzioni tariffarie concesse da parte degli Stati Uniti per tale prodotto sono state del 50% mentre solamente pari al 18% per il Regno Unito.

I risultati ottenuti dallo svolgimento di questa analisi descrittiva portano quindi a poter concludere affermando che, in seguito alle riduzioni tariffarie del Kennedy Round, tutti i Paesi considerati hanno beneficiato di un aumento degli scambi commerciali nel settore chimico.

## CONCLUSIONI

L'obiettivo del lavoro è stato quello di analizzare i principali progressi che il regime GATT/WTO ha compiuto a partire dal Secondo Dopoguerra fino ad oggi e l'impatto che tale sistema ha generato sui flussi commerciali internazionali, ponendo particolare attenzione ad uno specifico periodo di tempo, corrispondente agli anni del Kennedy Round.

Per prima cosa, sono state ripercorse le principali tappe che hanno portato alla nascita dell'attuale sistema commerciale multilaterale, a partire dalla Conferenza di Bretton Woods del luglio 1944 che ha individuato i tre pilastri del nuovo sistema economico internazionale: la Banca Mondiale, il Fondo Monetario Internazionale e l'ITO. Il fallimento di quest'ultimo ha portato alla sottoscrizione dell'Accordo generale sulle tariffe doganali ed il commercio (GATT), entrato in vigore il 1° gennaio 1948 e diventato la sede naturale di negoziati periodici diretti a ridurre, su base multilaterale, gli ostacoli al libero commercio. Si è quindi visto come i primi negoziati si siano focalizzati esclusivamente sulla riduzione delle tariffe doganali mentre a partire dal Kennedy Round le trattative abbiano riguardato anche altri argomenti, come le barriere non tariffarie e l'agricoltura. È stato poi approfondito il passaggio dal GATT alla WTO, istituzione multilaterale entrata in vigore il 1° gennaio 1995 che ha sostituito il GATT e ne ha proseguito gli obiettivi di liberalizzazione commerciale e che ad oggi, con più di 160 Paesi membri, costituisce l'organizzazione universale sulla quale è basato il sistema commerciale internazionale.

Nella seconda parte sono stati passati in rassegna i più importanti lavori presenti in letteratura riguardanti l'impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale, con particolare attenzione agli studi relativi all'impatto di un singolo round di negoziati, il Kennedy Round, al fine cercare di comprendere se l'organizzazione GATT/WTO abbia effettivamente contribuito a generare un aumento dei flussi commerciali dei Paesi membri nel corso dei round negoziali.

Ciò che è emerso da questa revisione è il fatto che non sia stata raggiunta da parte degli economisti una conclusione unanime sull'impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale e come la maggior parte delle discrepanze sugli effetti del GATT/WTO sul commercio possa essere attribuibile ai differenti metodi di stima, diversi intervalli di tempo e modi differenti di classificare i Paesi membri da parte degli economisti.

Gli studi che hanno rilevato un impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale complessivamente non positivo utilizzando il modello gravitazionale sono quelli di Rose (2004a), Felbermayr e Kohler (2010) per gli anni precedenti alla nascita della WTO e Eicher e Henn (2011a), mentre Tomz et al. (2007), Helpman et al. (2008), Liu (2009), Herz e Wagner

(2011a) hanno concluso che la membership GATT/WTO ha un significativo impatto positivo sul commercio.

Per quanto riguarda invece gli studi relativi all'impatto del Kennedy Round sul commercio internazionale, Balassa e Kreinin (1967) hanno stimato ex-ante le possibili ripercussioni sul commercio di una riduzione lineare del 50% dei dazi sui materiali industriali e i manufatti e hanno previsto che le riduzioni tariffarie avrebbero portato a un miglioramento della bilancia commerciale di Stati Uniti e Giappone e a un deterioramento di quella del Canada. Finger (1976), invece, ha studiato l'effetto sulle importazioni di prodotti manifatturieri delle concessioni tariffarie del Kennedy Round implementate da Stati Uniti, CEE e Giappone e ha trovato evidenza empirica del fatto che le riduzioni tariffarie hanno portato a un significativo aumento delle importazioni di tali Paesi dai PVS e dagli altri Paesi sviluppati.

Nell'ultima parte di tale lavoro, la più importante, è stata svolta un'analisi descrittiva dell'impatto del Kennedy Round sul commercio internazionale nel settore chimico per l'intervallo di tempo tra il 1962 e il 1979. I dati sugli scambi sono stati presi dall'United Nations Comtrade Database e i Paesi di cui sono stati studiati i flussi commerciali sono le Parti Contraenti principali dei negoziati del Kennedy Round: Stati Uniti, CEE, Regno Unito e Giappone. L'analisi è stata poi ulteriormente ristretta a due prodotti chimici in particolare: gli antibiotici e i saponi.

Allo scopo di una completa comprensione dei risultati di tale studio, l'analisi è stata preceduta da un focus sul settore chimico e sulla questione dell'American Selling Price, sistema per la valutazione dei dazi su alcuni prodotti chimici che richiedeva il pagamento di un dazio molto superiore rispetto al valore del prodotto importato e che ha ostacolato la conclusione dei negoziati del Kennedy Round; sono inoltre state calcolate le riduzioni tariffarie accordate alla conclusione di tale round, al fine di capire se i Paesi che avevano concesso i tagli maggiori avessero effettivamente esibito in seguito un aumento degli scambi internazionali.

I risultati ottenuti dallo svolgimento dell'analisi descrittiva hanno portato a concludere come sia evidente che in seguito alle riduzioni tariffarie del Kennedy Round tutti e quattro i Paesi considerati abbiano beneficiato di un aumento degli scambi commerciali nel settore chimico e per entrambi i prodotti specifici scelti, antibiotici e saponi. L'incremento è stato contenuto negli anni del Kennedy Round (1964-1967) e dell'implementazione delle riduzioni tariffarie concesse (1968-1972), mentre nel periodo dal 1973 al 1979, ossia nel periodo precedente all'inizio dell'implementazione delle riduzioni tariffarie del Tokyo Round, l'aumento è risultato consistente.



Per tutti i Paesi l'aumento delle importazioni nel settore chimico è stato tra il 14,5% e il 17%; per quanto riguarda gli antibiotici, il Paese che ha esibito l'aumento maggiore nelle importazioni è stato il Giappone, con un incremento del 90%, mentre per quanto concerne i saponi, l'incremento è stato particolarmente notevole per il Giappone (85%) e il Regno Unito (170%).



## BIBLIOGRAFIA

- Backman, J. (1970). "The Economics of the Chemical Industry". Manufacturing Chemists Association, Washington.
- Bagwell, K. e Staiger, R.W. (1999). "An economic theory of GATT". *American Economic Review* 89 (1), 215–248.
- Bagwell, K. e Staiger, R.W. (2002). "The Economics of the World Trading System". MIT Press, Cambridge (Ma).
- Balassa, B. e Kreinin, M. E. (1967). "Trade Liberalization under the 'Kennedy Round': the Static Effects." *The Review of Economics and Statistics* 49, n. 2, 125-137.
- Casadio, G. P. (1971). "Commercio attraverso l'Atlantico: dal Kennedy Round al neoprotezionismo". Il Mulino, Bologna.
- Comba, A. (1987). "Il neo liberismo internazionale. Strutture giuridiche a dimensione mondiale". Giuffrè editore, Milano.
- Curtis, T. B. e Vastine, J. R. jr (1971). "The Kennedy Round and the Future of American Trade". New York, Praeger.
- Dutt, P., Mihov, I. e Van Zandt, T. (2013). "The Effect of WTO on the Extensive and the Intensive Margins of Trade". *Journal of International Economics* 91, n. 2, 204–219.
- Eicher, T. S. e Henn C. (2011a). "In search of WTO trade effects: Preferential trade agreements promote trade strongly, but unevenly". *Journal of International Economics* 83, n. 2, 137-153.
- Evans, J. W. (1971). "The Kennedy Round in American Trade Policy: Twilight of the GATT". Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Felbermayr, G. e Kohler, W. (2010). "Modelling the extensive margin of world trade: new evidence on GATT and WTO membership". *The World Economy* 33, 1430-1469.
- Ferro, A. e Raeli, G. (1999). "Dall'ITO alla WTO, passando per il GATT". Il Sole 24 ORE S.p.A, Divisione Management e Libri, Milano.

Finger J.M. (1976). "Effects of the Kennedy Round Tariff Concessions on the exports of Developing Countries." *The Economic Journal* 86, n. 341, 87-95.

Foreman-Peck, J. (1999). "Storia dell'economia internazionale dal 1850 a oggi". Il Mulino, Bologna.

GATT, (1967). "Legal Instruments Embodying the Results of the 1964-1967 Trade Conference", Ginevra.

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

Herz, B. e Wagner, M. (2011a). "The Real Impact of GATT/WTO - A Generalised Approach". *The World Economy* 34, 1014-1041.

Jackson, J. (1993). "The World Trading System". The Mit Press, Cambridge (Ma).

Krugman, P. R., Obstfeld, M. e Melitz, M. (2012). "Economia Internazionale, Teoria e politica del commercio internazionale". Volume 1, Pearson.

Liu, X. (2009). "GATT/WTO Promotes Trade Strongly: Sample Selection and Model Specification". *Rev. Int. Econ.* 17, n. 3, 428-446.

Low, P. e Santana, R. (2009). "Trade Liberalization in Manufactures: What Is Left after the Doha Round?" *Journal of International Trade and Diplomacy* 3:1, 63-126.

Mansfield, E. D. e Reinhardt, E. (2008). "International Institutions and the Volatility of International Trade". *International Organization* 62(04), 621-652.

Narlikar, A., Daunton, M. e Stern, R. M. (2012). "The Oxford Handbook on the World Trade Organization". Oxford University Press.

Nenci, S. (2012). "Il coordinamento commerciale multilaterale: geni e sviluppi", in Montalbano P. e Triulzi U., *La Politica Economica Internazionale: Interdipendenze, Istituzioni e Coordinamento della Governance Globale*, ch. 9, UtetUniversità.

Preeg, E. H. (1970). "Traders and Diplomats: An Analysis of the Kennedy Round of Negotiations under the GATT". Washington, D. C., The Brookings Institution.

Ravenhill, J. (2011). "Global Political Economy". Third Edition. Oxford University Press.

Rose, A. K. (2004a). "Do We Really Know that the WTO Increases Trade?" *American Economic Review* 94, n. 1, 98-114.

Rose, A. K. (2004b). "Do WTO Members have More Liberal Trade Policy?" *Journal of International Economics* 63, n. 2, 209-235.

Rose, A. K. (2005a). "Does the WTO Make Trade More Stable?" *Open Economies Review*.

Rose, A. K. (2005c). "Which International Institutions Promote International Trade?" *Review of International Economics*.

Rose, A. K. (2007). "Do We Really Know That the WTO Increases Trade? Reply". *The American Economic Review*, Vol. 97, n. 5, 2019-2025.

Stiglitz, J. E. e Charlton, A. (2007). "Commercio equo per tutti. Come gli scambi possono promuovere lo sviluppo". Garzanti, Milano.

Stobaugh, R. B. (1968). "Effects of Proposed «Asp Package» on United States Chemical Exports and Imports". A study prepared at the request of the Organic Chemicals Group of the American Importers Association.

Subramanian, A. e Wei, S.J. (2007). "The WTO Promotes Trade Strongly, But Unevenly". *Journal of International Economics* 72, n. 1, 151-175.

Tomz, M., Goldstein, J. L. e Rivers, D. (2007). "Membership Has Its Privileges: The Impact of GATT on International Trade". *American Economic Review*, Vol. 97, n. 5, 2005-2018.

Van den Bossche, P. e Zdouc, W. (2013). "The Law and Policy of the World Trade Organization". Third Edition. Cambridge University Press.



## SITOGRAFIA

[www.wto.org](http://www.wto.org)

[https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact2\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm) (Principi generali WTO)

[https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org2\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org2_e.htm) (Struttura decisionale WTO)

[https://www.wto.org/english/news\\_e/news15\\_e/mc10\\_19dec15\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news15_e/mc10_19dec15_e.htm) (Nairobi Package)

[https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min01\\_e/mindecl\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm) (Conferenza Ministeriale della WTO, Doha 2001)

<https://www.admin.ch/opc/it/classified-compilation/19440069/201102180000/0.979.1.pdf>  
(Statuto FMI)

[http://www.giuri.unipd.it/conferences/FOV2-0001FE8A/FOV2-0001FE8C/Testi\\_Normativi/uruguay\\_round\\_docs/gatt47\\_i\\_enc.pdf](http://www.giuri.unipd.it/conferences/FOV2-0001FE8A/FOV2-0001FE8C/Testi_Normativi/uruguay_round_docs/gatt47_i_enc.pdf) (GATT 1947 testo originale)

[https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report07\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report07_e.pdf) (World Trade Report 2007)

[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2015\\_e/its2015\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf) (International Trade Statistics, 2015)

<http://comtrade.un.org/data>.

<https://gatt.stanford.edu>.