



**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

**Il ruolo del WTO nel commercio internazionale:  
vecchi e nuovi scenari**

*The role of WTO on international trade:  
Old and new scenarios*

Relatore: Prof. Favaro Donata

Laureando: Magro Giulia

Anno Accademico 2017-2018



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

---



# INDICE

ABBREVIAZIONI E ACRONIMI .....	3	
INTRODUZIONE .....	5	
CAPITOLO PRIMO		
L'EVOLUZIONE STORICA DEL REGIME COMMERCIALE INTERNAZIONALE: DALL'ITO AL WTO, PASSANDO PER IL GATT .....		7
1.1 Dall'ITO alla nascita del GATT .....	7	
1.2 Il GATT (1947-1994) .....	8	
1.2.1 Gli obiettivi e la struttura dell'accordo .....	9	
1.2.2 I principi ispiratori del GATT e la sua struttura "istituzionale" .....	10	
1.2.3 I negoziati del GATT .....	12	
1.3 L'Uruguay Round e la creazione del WTO .....	15	
1.4 Il WTO: World Trade Organization .....	18	
1.4.1 Missione, obiettivi e principi base .....	19	
1.4.2 Membership del WTO.....	21	
1.4.3 Il sistema degli accordi .....	23	
1.4.4 Governance del WTO: funzioni, struttura organizzativa e processo decisionale ...	24	
1.4.5 La risoluzione delle controversie .....	28	
1.5 Le grandi Conferenze dopo la nascita del WTO.....	30	
CAPITOLO SECONDO		
GLI EFFETTI DEL GATT/WTO SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE .....		35
2.1 L'impatto del GATT/WTO sul commercio mondiale: primi studi empirici .....	35	
2.2 Analisi approfondite sull'impatto del GATT/WTO .....	43	
2.2.1 Relazione tra membership e politica commerciale .....	44	
2.2.2 L'impatto del GATT/WTO sul commercio dei Paesi in Via di sviluppo dei Paesi industrializzati.....	46	
2.2.3 Il ruolo del GATT/WTO sui rapporti commerciali: margine intensivo e estensivo .....	49	
2.2.4 Il GATT/WTO ha incrementato gli scambi commerciali?.....	52	
2.3 Riesame degli effetti del GATT/WTO .....	56	

CAPITOLO TRE	
L'INGRESSO DELLA CINA NEL WTO E LA GUERRA COMMERCIALE DEL	
XXI SECOLO .....	61
3.1 L'ingresso della Cina nel WTO: l'accesso che cambiò la storia economica	
del commercio mondiale.....	61
3.2 La Cina nel WTO: gli impegni assunti e l'impatto sull'economia mondiale .....	64
3.3 Cina e Stati Uniti: guerra commerciale sui dazi .....	76
3.4 I primi effetti della guerra commerciale .....	79
3.5 Il ruolo del WTO nel conflitto economico.....	85
CONCLUSIONE .....	87
ALLEGATO 1 .....	91
ALLEGATO 2 .....	97
BIBLIOGRAFIA .....	99
SITOGRAFIA .....	105

## **ABBREVIAZIONI E ACRONIMI**

BM	Banca Mondiale
FMI	Fondo Monetario Internazionale
FTA	Free Trade Agreement
GATS	General Agreement on Trade and Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
IDE	Investimenti Diretti Esteri
ITO	International Trade Organization
MFN	Most Favored Nation
NIE	Newly Industrializing Economies
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
PIL	Prodotto Interno Lordo
PMI	Purchasing Managers' Index
PPML	Poisson Pseudo-Maximum Likelihood
PVS	Paesi in Via di Sviluppo
SGP	Sistema Generalizzato delle Preferenze
TPRM	Trade Policy Review Mechanism
TRIPS	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
WTO	World Trade Organization





## **INTRODUZIONE**

A partire dal Secondo Dopoguerra il commercio internazionale è stato protagonista di un lungo processo di liberalizzazione e integrazione; un fenomeno che ha incontrato numerose difficoltà e ostacoli, e che attualmente non si è ancora concluso.

Questo elaborato ha l'obiettivo di esaminare le principali fasi ed evoluzioni del regime degli scambi commerciali partendo dalla creazione del GATT, passando per la nascita nel 1995 del WTO per arrivare ad oggi in cui viene messo in discussione il regime multilaterale.

Nel primo capitolo verranno presentate le tappe fondamentali che hanno condotto alla creazione dell'attuale sistema commerciale e saranno riassunti brevemente gli eventi che hanno portato alla creazione e alla sottoscrizione dell'Accordo Generale sulle Tariffe e sul Commercio, entrato in vigore il 1° gennaio 1948. Verranno descritti i principi fondatori, gli obiettivi e la struttura dell'Accordo, inoltre saranno sintetizzati i principali risultati ottenuti negli otto negoziati riguardanti la riduzione delle tariffe e delle barriere non tariffarie promossi dalle Parti Contraenti del GATT. A seguire, verrà trattata la nascita dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), l'istituzione multilaterale entrata in vigore il 1° gennaio 1995 che ha rimpiazzato il GATT e ne ha proseguito gli obiettivi di liberalizzazione e integrazione del commercio internazionale.

Con l'obiettivo di capire ed esaminare quali siano stati gli effetti del GATT/WTO sul commercio mondiale, nel secondo capitolo verranno passati in rassegna alcuni elaborati e studi empirici presenti in letteratura. In particolar modo si cercherà di capire se:

- l'appartenenza al GATT/WTO ha effetti positivi per le Parti Contraenti/Stati membri;
- il regime multilaterale ha incrementato gli scambi commerciali;
- il GATT/WTO ha influenzato le politiche commerciali;
- l'impatto del GATT/WTO è stato differente per i Paesi in Via di Sviluppo rispetto ai Paesi industrializzati.

Infine, nell'ultimo capitolo verrà trattato l'ingresso della Cina nel WTO e le dispute commerciali sviluppatesi negli ultimi due anni.

Verranno descritte le principali tappe del lungo processo di adesione che ha dovuto affrontare il Paese asiatico, gli impegni assunti e l'impatto che la Cina ha avuto e sta avendo sul commercio internazionale. A seguire verranno illustrate le ultime vicende che stanno mettendo alla prova il sistema degli scambi commerciali, in particolar modo la guerra commerciale scoppiata tra Stati Uniti e Cina.



# **CAPITOLO 1: L'EVOLUZIONE STORICA DEL REGIME COMMERCIALE INTERNAZIONALE: DALL'ITO AL WTO, PASSANDO PER IL GATT**

## **1.1 DALL'ITO ALLA NASCITA DEL GATT**

L'idea di progettare un "Governo mondiale dell'Economia", rispetto a quello di un "Governo del mondo", ha origini molto recenti.

Già negli anni trenta, negli Stati Uniti d'America, si pensava di segnare una svolta importante all'economia mondiale attraverso la politica economica del *New Deal* di Roosevelt, rendendo gli scambi commerciali più "liberi". Tali programmi liberistici, che trovavano basi sul *Reciprocal Trade Agreement Act*, non ebbero il tempo necessario per esprimere tutti i loro effetti benefici, in quanto si dovettero scontrare con gli eventi che furono le principali cause dello scoppio della II Guerra Mondiale.

La fine della guerra era vicina, e si iniziava a pensare alla ricostruzione e al futuro. Alla base di questa ricostruzione c'era l'idea di dar vita a un "nuovo ordine mondiale" attraverso la creazione di istituzioni in grado di risollevarne l'economia.

Nel 1944, la Conferenza di Bretton Woods, con la presenza dei Paesi maggiormente industrializzati dell'occidente, gettò le prime basi per ricostruire l'economia mondiale, stabilendo delle regole in materia di relazioni commerciali e finanziarie a livello internazionale. L'elemento leva per lo sviluppo economico, quindi, 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).

Nella conferenza di Bretton Woods furono individuati tre organismi autonomi dotati di strumenti operativi in grado di sviluppare il nuovo sistema di scambi internazionali:

- la Banca Mondiale (BM): istituzione creditizia volta al finanziamento dello sviluppo;
- il Fondo Monetario Internazionale (FMI): istituzione volta a promuovere la cooperazione monetaria internazionale e la stabilizzazione dei cambi;
- l'Organizzazione Internazionale del Commercio – ITO- (International Trade Organization): istituzione volta a regolare il commercio.

A differenza del FMI e della Banca Mondiale, che nacquero senza molte difficoltà, il cammino per la creazione dell'istituzione in grado di regolare gli scambi commerciali internazionali incontrò numerosi ostacoli.

Nei primi mesi dell'anno successivo, sotto la spinta degli USA, furono avviate e sviluppate due iniziative:

- a. un programma con l'obiettivo di dar vita all'ITO;
- b. la convocazione di una Conferenza Internazionale con lo scopo di raggiungere un accordo multilaterale sulla riduzione delle barriere tariffarie che ostacolano gli scambi commerciali.

A seguito di una serie di meeting, svoltasi a Londra e a Ginevra, si decise di concludere l'iter delle due iniziative realizzando un unico progetto che si componeva di 3 parti:

- la prima attinente l'istituzione dell'ITO;
- la seconda contenente gli elementi essenziali per la negoziazione sulla riduzione delle tariffe doganali;
- la terza riguardante le clausole generali riguardanti gli obblighi in materia di tariffe.

L'accordo relativo all'ITO fu effettivamente raggiunto nell'ambito della Conferenza sul Commercio e l'Occupazione delle Nazioni Unite, tenutasi a L'Avana tra il 21 novembre del 1947 e il marzo del 1948 e conclusasi con l'adozione dello statuto dell'ITO (noto come Carta dell'Avana), ma rimase bloccato a causa della mancata ratifica degli USA. Nonostante gli Stati Uniti d'America fossero stati uno dei primi Paesi a proporre e sostenere il progetto, il Congresso non volle mai approvare tale accordo poiché temeva che l'organizzazione potesse interferire con la politica economica interna del Paese. L'amministrazione Truman, dopo oltre due anni di tentativi, annunciò ufficialmente il fallimento di trovare un accordo con il Congresso ponendo fine, temporaneamente, al progetto di istituire l'ITO.

A seguito della mancata istituzione dell'ITO, 23 Stati, al termine della seconda sessione della commissione preparatoria della Conferenza per il Commercio e l'Occupazione delle Nazioni Unite, decisero di sottoscrivere il 30 ottobre 1947 "l'Accordo generale sulle tariffe doganali ed il commercio" – General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

Il GATT rappresentò quindi un'applicazione parziale e provvisoria di alcuni principi contenuti nel progetto di istituzione dell'ITO.

## **1.2. IL GATT (1947-1994)**

L'Accordo generale sulle tariffe doganali ed il commercio entrò ufficialmente in vigore il 1 Gennaio del 1948 e venne redatto in due versioni differenti, una in lingua inglese e l'altra in lingua francese.

Non essendo il GATT, in senso stretto, un'organizzazione internazionale, i Paesi che avevano firmato l'accordo non sarebbero stati considerati "membri", bensì "Parti Contraenti"; mentre

per i Paesi aderenti all'accordo successivamente al 30 ottobre 1947 furono denominati "Parti Aderenti".

### **1.2.1 GLI OBIETTIVI E LA STRUTTURA DELL'ACCORDO**

Lo scopo principale del GATT era quello di liberalizzare ed espandere progressivamente il commercio internazionale tramite reciproci accordi tra le Parti contraenti. Tali accordi avevano come obiettivi:

- la riduzione delle barriere tariffarie;
- la diminuzione degli ostacoli commerciali;
- l'eliminazione dei trattamenti discriminatori.

L'Accordo Generale del 1947 era composto di 35 articoli, raggruppati in tre sezioni. Nel 1965 fu aggiunta una quarta sezione riguardante il commercio con i Paesi in Via di Sviluppo.

La prima sezione si compone di due articoli che contengono i principi fondamentali dell'Accordo e vengono considerati come gli "obblighi centrali" del Trattato.

L'articolo I comprende la "clausola della Nazione più favorita" – General Most Favoured Nation (MFN), mentre l'articolo II si riferisce all'elenco delle concessioni.

La clausola della nazione più favorita è un principio rilevante e rivoluzionario che sottolinea come i padri fondatori dell'accordo volessero creare un "nuovo commercio mondiale". Il suo principale scopo è quello di passare dal vecchio regime del bilateralismo, ovvero i vantaggi reciproci tra due Paesi, al regime del multilateralismo, in cui tutte le Parti Contraenti beneficiano dell'eliminazione delle barriere che avevano stabilito precedentemente al momento di negoziati bilaterali.

La seconda sezione comprende gli articoli che vanno dal III al XXIII, e disciplina il trattamento fiscale delle produzioni nazionali. Gli articoli descrivono i principali obblighi delle Parti Contraenti, volti alla riduzione delle barriere tariffarie e alla liberalizzazione degli scambi commerciali applicando condizioni trasparenti e non discriminatorie.

La terza sezione, dall'articolo XXIV all'articolo XXXV, contiene le disposizioni generali del GATT e l'eventuale collegamento con la Carta dell'Avana. Il regime dell'Accordo Generale, oltre a prevedere delle regole fondamentali, comprende anche delle apposite deroghe per i regimi di alcuni Paesi e zone regionali. Tali deroghe permettono la costituzione di unioni doganali e di zone di libero scambio e alle Parti di sospendere o modificare alcune concessioni.

Infine, la quarta sezione, che comprende gli ultimi tre articoli introdotti tra il 1965 e il 1966, mette in evidenza l'interesse che il commercio internazionale presta per i Paesi in Via di Sviluppo.

Ai PVS sono concesse delle deroghe ai principi generali del GATT, ovvero, le Parti Contraenti possono consentire un trattamento più favorevole ai PVS, come la possibilità di concedersi reciprocamente dei vantaggi al fine di contribuire allo sviluppo economico e a un miglioramento delle condizioni di vita.

## **1.2.2 I PRINCIPI ISPIRATORI DEL GATT E LA SUA STRUTTURA “ISTITUZIONALE”**

Il GATT si basa su sette principi, conosciuti come “principi ispiratori del Trattato”.

*a) Principio di non discriminazione o clausola della Nazione più favorita.*

La clausola della nazione più favorita (MFN) mette in pratica il principio di non discriminazione, con l'obiettivo di eliminare il bilateralismo.

Essa prevede, inoltre, che i benefici, i vantaggi, i privilegi accordati tra una Parte Contraente e un altro Paese, che sia o meno firmatario dell'accordo, e le restrizioni commerciali devono essere estesi a tutte le altre Parti Contraenti.

Tuttavia, sono previste alcune deroghe in merito all'applicazione di tale principio: deroghe legate a situazioni straordinarie e contingenti, e deroghe qualora siano costituite delle unioni doganali e zone di libero scambio.

*b) Principio della negoziazione multilaterale.*

Come già riportato precedentemente, con la clausola della Nazione favorita si vuole passare da un regime bilaterale a un regime multilaterale.

Una elemento rilevante dei negoziati del GATT è il loro carattere multilaterale volto ad espandere la liberalizzazione del commercio.

L'attuazione di politiche di liberalizzazione multilaterale consentono di sviluppare il commercio senza avere ostacoli come dazi doganali, controlli sulle importazioni e le barriere che rendono difficile la libera circolazione dei beni e dei servizi.

*c) Principio di reciprocità.*

Nei negoziati commerciali la reciprocità svolge una funzione cruciale, in quanto 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.

*d) Principio del consolidamento.*

Il principio stabilisce che, salvo circostanze eccezionali, le tariffe doganali non possono essere aumentate.

*e) Principio di negoziazione.*

Il principio di negoziazione dispone che la maggior parte delle delibere del GATT devono essere negoziate tramite accordi tra le Parti Contraenti. Con tale principio si cerca di eliminare le guerre commerciali e risolvere eventuali controversie attraverso la discussione.

*f) Principio del trattamento nazionale.*

Questo principio è in un certo senso complementare alla clausola della nazione più favorita perché stabilisce che ai prodotti importati non può essere riservato un trattamento peggiore di quello applicato ai prodotti nazionali, in materia di tassazione, di regolamenti interni inerenti al trasporto, alla trasformazione, alla utilizzazione e alla vendita.

*g) Principio dell'esclusivo ricorso allo strumento tariffario.*

Il principio opera in difesa delle produzioni nazionali e vieta la istituzione o il mantenimento di qualsiasi forma di restrizione o di vincolo diversa dai dazi doganali o da misure equivalenti.

Il GATT, pur essendo nato come un accordo provvisorio in previsione della costituzione dell'ITO, aveva assunto una struttura simile a quella di una vera istituzione e una composizione molto snella che si componeva di tre organi:

- l'Assemblea delle Parti Contraenti;
- il Consiglio, creato nel 1960;
- il Segretariato, retto dal Segretario Generale, che dal 1965 si trasforma in Direttore Generale.

L'Assemblea si riuniva una volta all'anno a Ginevra; in tali sessioni venivano prese le decisioni da tutte le Parti Contraenti ciascuna delle quali disponeva di un voto. L'approvazione delle delibere avveniva a maggioranza semplice o a maggioranza qualificata dei 2/3 per alcune questioni.

Il Consiglio, costituito dai rappresentanti permanenti di ciascun Paese, si riuniva mensilmente per la preparazione dei testi delle decisioni da sottoporre all'assemblea delle Parti Contraenti. Infine, il Segretariato, nonché l'organo amministrativo del GATT a cui si affiancavano diversi comitati permanenti, che si preoccupavano di curare e supervisionare l'applicazione delle specifiche disposizioni degli accordi conclusi nei vari Round e di occuparsi delle questioni finanziarie e amministrative.

### 1.2.3 I NEGOZIATI DEL GATT

I Paesi partecipanti al GATT hanno negoziato nel corso degli anni nuovi accordi commerciali ai quali hanno aderito, di volta in volta, un numero crescente di Paesi. Ogni nuovo insieme di accordi negoziati è stato denominato "round".

Nei suoi quasi cinquant'anni, il GATT ha collezionato ben otto round, di cui i primi cinque negoziati hanno avuto come oggetto esclusivamente la riduzione delle tariffe doganali, mentre a partire dal Kennedy Round si è iniziato trattare altri argomenti, come le barriere non tariffarie, il settore agricolo e il settore dei servizi.

L'elenco dei negoziati tenutisi nel corso degli anni è sintetizzato nella seguente tabella:

**Figura 1.1 Gli otto round del GATT**

<b>Negoziato</b>	<b>Sede</b>	<b>Contenuto</b>	<b>Anno</b>	<b>Paesi partecipanti</b>
Geneva Round	Ginevra	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entrata in vigore del GATT</li><li>• Riduzione tariffe doganali</li></ul>	1948	23
Annecey Round	Annecey	<ul style="list-style-type: none"><li>• Riduzione tariffe doganali</li></ul>	1949	13
Torquay Round	Torquay	<ul style="list-style-type: none"><li>• Riduzione tariffe doganali</li></ul>	1951	38
Fourth Round	Ginevra	<ul style="list-style-type: none"><li>• Riduzione tariffe doganali</li><li>• Definizione delle strategie del GATT verso i PVS</li></ul>	1956	26
Dillon Round	Ginevra	<ul style="list-style-type: none"><li>• Riduzione tariffe doganali</li></ul>	1960 1961	26
Kennedy Round	Ginevra	<ul style="list-style-type: none"><li>• Riduzione tariffe doganali</li><li>• Misure anti-dumping</li></ul>	1964 1967	62
Tokyo Round	Tokyo Ginevra	<ul style="list-style-type: none"><li>• Riduzione delle barriere non tariffarie al commercio sui beni manifatturieri</li><li>• Introduzione della "Enabling Clause" (clausola di abilitazione) che rese permanente il "Sistema delle Preferenze Generalizzate" (SPG)</li></ul>	1973 1979	102
Uruguay Round	Punta d'Este Ginevra Marrakech	<ul style="list-style-type: none"><li>• Creazione WTO</li><li>• Riduzione tariffe doganali, sussidi e sovvenzioni all'esportazioni</li><li>• Nuovi accordi in materia di: servizi, proprietà intellettuale, agricoltura e settore tessile</li></ul>	1986 1994	123

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



### **Primo round: Geneva Round – 1947**

Il primo round iniziò ancora prima della creazione del GATT.

Come riportato in precedenza, dai 50 Paesi che avevano partecipato al Comitato per dar vita all'ITO, 23 si staccarono e diedero vita a quello che oggi è conosciuto come il primo round.

Gli obiettivi raggiunti nel round:

- definizione dell'Accordo Generale;
- completamento di 123 trattative commerciali che portarono a 20 accordi per la riduzione tariffarie.

Questa prima serie di negoziati ha interessato circa il 20% del commercio mondiale con ben 45.000 concessioni tariffarie.

### **Secondo round: Annecy Round – 1949**

Al secondo round, svoltosi in Francia, partecipano 10 nuovi Paesi, tra cui l'Italia, e vennero accordate 5000 concessioni tariffarie in più rispetto al precedente round.

### **Terzo round: Torquay Round – 1951**

Le delegazioni si riunirono in Inghilterra e il numero di Paesi partecipanti crebbe a 38.

Con il terzo round i dazi doganali furono diminuiti del 25% rispetto al 1948.

### **Quarto round – 1956**

Spesso il quarto round viene ricordato per la scarsa partecipazione alla Conferenza tenutasi a Ginevra; benché il numero di Paesi fosse aumentato, solo 22 assisterono.

In aggiunta alle concessioni tariffarie, venne data il via alla politica preferenziale per i Paesi in Via di Sviluppo.

### **Quinto round: Dillon Round – 1960-1961**

Il quinto round, tenutosi a Ginevra, prese il nome da C. Douglas Dillon, Sottosegretario di Stato nell'amministrazione Eisenhower e successivamente divenuto Ministro del Tesoro dell'amministrazione Kennedy.

Questo round rappresentò un momento di transizione e fu importante in quanto comparve per la prima sulla scena del commercio mondiale la Comunità Economica Europea (CEE).

Il negoziato si svolse in due fasi distinte. La prima fu dedicata alla negoziazione con i Paesi della CEE per la definizione di una piattaforma di proposte comuni, mentre la seconda fase, in cui il round entrò nel vivo, riguardò un programma di revisione delle vecchie tariffe doganali e delle concessioni tariffarie.

Il quinto round è ricordato principalmente per l'ingresso della Comunità Economica Europea come attore economico e anche per la nuova modalità di negoziazione delle tariffe doganali introdotta proprio da quest'ultima.

#### **Sesto round: Kennedy Round – 1964-1967**

Questo round venne intitolato al presidente statunitense J.F. Kennedy, in quanto sotto la sua amministrazione venne introdotto lo *US Trade Expansion Act*, con il quale gli Stati Uniti d'America negoziarono una riduzione dei dazi fino al 50%. Questa decisione costituì un'importante base per il Kennedy Round.

Rispetto ai precedenti round segnò un punto di svolta per i negoziati, in quanto per la prima volta furono introdotte le misure antidumping e si riuscì ad estendere le negoziazioni sul commercio internazionale dalle tradizionali riduzioni dei dazi al concetto più ampio di “regole del commercio mondiale”.

Il suo successo derivò principalmente dal cambiamento di mentalità nel riscrivere le regole del commercio internazionale e dal crescente numero di Paesi partecipanti (62 compresi i Paesi della CEE) rappresentativi di circa il 75% del commercio mondiale.

Il sesto round è stato molto importante anche per i Paesi in Via di Sviluppo, infatti, con l'aggiunta della quarta sezione all'Accordo Generale del 1947, venne riconosciuta la possibilità di non applicare fra i PVS e i Paesi sviluppati il principio di non discriminazione e il principio di reciprocità, permettendo quindi ai PVS di ricevere dei trattamenti preferenziali e di essere in parte esonerati dagli obblighi di liberalizzazione stabiliti a livello multilaterale.

#### **Settimo round: Tokyo Round – 1973-1979**

Al settimo ciclo di negoziati del GATT, parteciparono ben 102 Paesi di cui molti erano Paesi in Via di Sviluppo..

I principali risultati conferiti furono una generalizzata diminuzione dei dazi e un primo tentativo di affrontare la questione delle barriere non tariffarie.

La riduzione riguardò principalmente le tariffe doganali sui prodotti industriali, con un calo di circa un terzo in otto anni.

Oltre a trattare gli argomenti appena citati, ne furono discussi molti altri, tra cui:

- la liberalizzazione degli scambi in agricoltura;
- l'istituzione di codici di condotta in diversi settori come gli ammassi pubblici, i sussidi alle esportazioni e vari tipi di imposizioni governative;
- la risoluzione dei contenziosi connessi all'impostazione unilaterale di restrizioni alle importazioni nei casi di grave danno all'industria nazionale;

- la violazione del principio di non discriminazione o del principio della nazione più favorita, attraverso accordi commerciali preferenziali.

Del Tokyo Round è importante evidenziare che, nonostante abbia rappresentato un passo in avanti per la liberalizzazione degli scambi commerciali, non è stato in grado di raggiungere un accordo in tutti gli argomenti che si era prefissato di trattare, in particolare, sui problemi riguardanti i PVS.

### **1.3 L'URUGUAY ROUND E LA CREAZIONE DEL WTO**

Le ragioni per cui non passò molto tempo tra la conclusione del Tokyo Round e l'inizio delle discussioni sull'opportunità di lanciare un nuovo round di negoziati commerciali furono molteplici, sia di carattere economico sia legate agli scarsi risultati ottenuti nel precedente Tokyo Round.

Di fronte alla crisi economica degli anni Settanta, causata dai due shock petroliferi, e al lavoro ancora incompleto in sede internazionale, le pressioni per un nuovo round divennero molto forti. Nel 1982 e nel 1984 vi furono due tentativi per lanciare il nuovo ciclo di negoziati, ma entrambi andarono a vuoto; fu soltanto nel settembre del 1986, a Punta d'Este in Uruguay, che prese il via ufficialmente l'ottavo e ultimo round del GATT.

Vi parteciparono 123 Paesi, che decisero di mettere sul tavolo tutti gli argomenti più delicati riguardanti le transazioni internazionali, dai dazi sull'agricoltura ai servizi, dalla regolazione della proprietà intellettuale alla questione dell'accesso ai mercati. L'agenda, quindi, era estremamente ambiziosa, comprendente temi d'interesse sia per i Paesi sviluppati che per i PVS.

Se lanciare l'Uruguay Round non fu facile, lo stesso può dirsi per le due successive riunioni ministeriali; entrambe, quella di Montreal del 1988 e quella di Bruxelles del 1990, che avrebbero dovuto concludere il negoziato, registrarono dei fallimenti.

Vale la pena sottolineare che, nonostante il negoziato abbia avuto dei risultati poco soddisfacenti, nei primi quattro anni ha anche registrato dei passi in avanti, ottenendo degli ottimi risultati in molte aree che prima erano escluse dalle trattative.

Gli accordi conclusi con l'Uruguay Round possono essere così riassunti:

- 1) Tariffe industriali: riduzione media del 37% dei dazi sui prodotti industriali importati dai paesi industrializzati. I settori maggiormente liberalizzati furono: acciaio, macchine agricole, mobili, e farmaci.

Inoltre, fu ulteriormente rafforzato il meccanismo del consolidamento dei dazi, in base al quale ciascun Paese si impegnava a non mutare il livello dei dazi se non in sede multilaterale.

- 2) Agricoltura: riduzione media delle tariffe del 36% in sei anni con un minimo del 15% per prodotto.

Una progressiva diminuzione e trasformazione delle barriere non tariffarie in tariffe, e infine, una riduzione delle sovvenzioni all'export del 21%.

- 3) Servizi: un accordo per una liberalizzazione progressiva del settore da attuarsi attraverso l'elaborazione di liste di impegni specifici.

Dall'accordo furono esclusi i servizi marittimi, finanziari, professionali, il movimento delle persone fisiche ed i trasporti marittimi.

- 4) Investimenti: venne stilata una lista indicativa di misure considerate incompatibili con il principio della non-discriminazione, prevedendo un trattamento differenziato per i Paesi in Via di Sviluppo.

- 5) Proprietà intellettuale: creazione di norme specifiche per la regolamentazione dei brevetti, dei marchi e dei diritti d'autore, al fine di ridurre la competizione dall'uso non autorizzato.

Le disposizioni dell'Accordo dovevano entrare in vigore entro un anno con il divieto di modificare le legislazioni nazionali durante i periodi di transizione.

- 6) Settore tessile-abbigliamento: venne concordata l'eliminazione graduale dei contingenti all'importazione previsti dall'Accordo Multifibre<sup>1</sup> e ampliato l'accesso dei prodotti europei nei Paesi di nuova industrializzazione.

- 7) Anti-dumping: revisione del codice antidumping per fornire maggiore trasparenza e specificazioni per le procedure antidumping.

- 8) Sussidi: nell'accordo fu specificato che esistono sovvenzioni qualora si verificano "contributi finanziari delle Autorità, o di qualunque organismo pubblico di un Paese, che costituendo oneri per il pubblico erario, conferiscano vantaggi ai destinatari". Le sovvenzioni furono classificate in: proibite (ovvero subordinate di diritto o di fatto ai risultati dell'esportazione), passibili di sanzione (se ritenute causa di implicazioni negative per gli altri paesi Membri) e legittime (aiuti allo sviluppo e per attività di ricerca). Anche in materia di sussidi venne definito un trattamento preferenziale per i PVS.

---

<sup>1</sup> L'Accordo Multifibre ha regolato il commercio internazionale di prodotti tessili e di abbigliamento attraverso l'imposizione di restrizioni alle quantità di prodotti tessili che i paesi in via di sviluppo potevano esportare verso i paesi sviluppati. Fu introdotto nel 1974 come una misura volta a consentire ai paesi sviluppati di prepararsi alla gestione delle importazioni provenienti dai paesi in via di sviluppo, che nel tessile, settore ad alta intensità di fattore lavoro, godono di un vantaggio comparato, determinato dal loro basso costo del lavoro..

- 9) Appalti pubblici: in sede di discussione fu deciso di ampliare il campo di applicazione dell'Accordo ai servizi, includendo, oltre ai governi centrali, anche gli enti sub-centrali e gli enti di interesse pubblico.  
Anche nel settore degli appalti pubblici si decise di applicare i principi della non discriminazione, della trasparenza e del trattamento nazionale, con una "via" preferenziale per la partecipazione dei PVS.
- 10) Istituzione di un "codice di pratica" per l'elaborazione, l'adozione e l'applicazione di disposizioni comuni in materia, in modo da favorire la cooperazione e l'armonizzazione delle normative nazionali.
- 11) Nel corso dei negoziati del round vennero modificate alcune regole relative a licenze all'importazione, unioni doganali e aree di libero scambio ed esenzioni dai principi basilari del GATT
- 12) In materia di risoluzione delle controversie, oltre a non essere ammesse misure di ritorsione unilaterali, le trattative dovevano essere condotte all'interno del GATT con una procedura più rapida ed efficace.

Il 15 dicembre 1993, dopo sette anni, si concluse probabilmente il più grande negoziato commerciale della storia.

La conclusione dell'Uruguay Round costituì un risultato significativo dal punto di vista del rafforzamento del sistema di commercio multilaterale che, soprattutto negli anni Settanta e Ottanta, si era andato progressivamente indebolendo sia per il continuo ricorso da parte dei paesi industrializzati a misure protezionistiche unilaterali che per la crescente importanza dei settori non coperti dalle regole multilaterali (agricoltura, servizi, tessile abbigliamento, investimenti diretti ecc.). Sebbene non sia facile quantificare i benefici derivanti da questo ciclo di negoziati, è certo che in seguito ad esso si verificò un aumento dei flussi commerciali, grazie anche all'accesso ai mercati di "nuovi" settori come quello agricolo e quello dei servizi. Inoltre, va sottolineato l'incremento dell'efficienza indotto dal migliorato quadro della concorrenza generato dalla liberalizzazione del commercio.

Quanto alla distribuzione di tali benefici, i Paesi più avvantaggiati furono quelli più sviluppati (Unione Europea e Stati Uniti), mentre i Paesi in Via di Sviluppo soffrirono per gli alti costi di transizione, causati dall'erosione delle preferenze tariffarie di cui godevano e per un aumento dei prezzi dei prodotti agricoli importati.

Dopo quattro mesi dal termine dei negoziati, il 15 aprile 1994, 125 Paesi riuniti a Marrakech, in Marocco, firmarono definitivamente l'atto finale del Round, raggiungendo la meta tanto

attesa: l'istituzione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio - WTO (World Trade Organization).

Il WTO ha sostituito l'Accordo GATT del 1947 e ha rappresentato un importante progresso istituzionale perché è un'organizzazione internazionale formalmente costituita e non, come il GATT, un contratto tra Paesi.

L'Accordo originario del 1947, allo scopo di garantire ai singoli Paesi un passaggio graduale verso la nuova organizzazione, è rimasto attivo fino alla fine del 1995, fin quando il WTO non è entrata in vigore al 100%.

Il "GATT 1994" (versione modificata dell'Accordo iniziale) costituisce parte integrante del WTO fissando le disposizioni-chiave in materia di scambi commerciali internazionali dei beni.

#### **1.4 IL WTO: WORLD TRADE ORGANIZATION**

L'Organizzazione Mondiale del Commercio è entrata in vigore il 1° gennaio 1995 e la sua sede istituzionale è situata a Ginevra.

Il WTO rappresenta la sede nella quale hanno luogo i negoziati commerciali multilaterali e trovano soluzione le controversie mediante un sistema di regolamentazione. L'attività del WTO è rivolta non soltanto alla riduzione degli ostacoli tariffari e non-tariffari agli scambi di merci, ma anche alla libera prestazione dei servizi, la tutela della proprietà intellettuale, la protezione dell'ambiente e la promozione dello sviluppo.

In virtù del suo Accordo istitutivo, che la dota di una solida struttura istituzionale, il WTO appare in grado di affiancarsi, con pari dignità ed autorevolezza, alle organizzazioni monetarie e finanziarie del sistema delle Nazioni Unite stillate dagli Accordi di Bretton Woods, ovvero il Fondo Monetario Internazionale (FMI) e il Gruppo della Banca mondiale<sup>2</sup>. Proprio da un'efficace collaborazione tra le suddette istituzioni, potrebbe scaturire quella desiderata ristrutturazione delle relazioni economiche e finanziarie.

Inoltre, l'Accordo istitutivo dell'organizzazione si compone di tre "sotto-accordi", classificandoli nelle tre aree principali di intervento della WTO:

- beni, disciplinati dall'Accordo generale sulle tariffe e il commercio (GATT);
- servizi, gestiti dall'Accordo generale sul commercio dei servizi – General Agreement on Trade in Services (GATS);

---

<sup>2</sup> Il Gruppo della Banca Mondiale si compone della Banca Internazionale per la Ricostruzione e lo Sviluppo e le agenzie ad essa affiliate.

- proprietà intellettuale, regolati dall'Accordo sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale - The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS).

#### **1.4.1 MISSIONE, OBIETTIVI E PRINCIPI BASE**

Come già sottolineato precedentemente, il principale scopo della WTO è quello di fissare delle regole per il commercio internazionale, rimuovere gli ostacoli che impediscono il libero scambio e di risolvere i conflitti economici tra Stati che ne fanno parte.

Gli obiettivi che la WTO si prefigge di raggiungere, attraverso la riduzione delle barriere tariffarie e non tariffarie e l'eliminazione del trattamento discriminatorio nelle relazioni commerciali, sono:

- l'ampliamento del numero di membri;
- l'espansione della produzione e del commercio di beni e servizi;
- la crescita della domanda effettiva e del reddito reale;
- il raggiungimento di piena occupazione;
- il miglioramento del tenore di vita.

Il Preambolo dell'Accordo della WTO, oltre a contenere gli obiettivi e gli strumenti per raggiungerli, specifica che è essenziale preservare l'ambiente e le esigenze dei Paesi in Via di Sviluppo.

Per quanto riguarda i principi base della WTO sono i seguenti:

##### *a) Principio della nazione favorita (MFN)*

Tale principio, già descritto in precedenza in quanto principio base del GATT 1947, stabilisce l'automatica estensione a tutti i Paesi membri della WTO di qualunque concessione commerciale accordata da un altro Paese membro.

L'importanza del principio è evidente dal fatto che oltre ad essere contenuto nell'articolo I del GATT, è incluso nell'articolo II del GATS e nell'articolo IV del TRIPS, sebbene in ciascun Accordo il principio sia gestito in modo leggermente diverso. Insieme, questi tre Accordi coprono tutte e tre le principali aree commerciali trattate dalla WTO: beni, servizi e proprietà intellettuale.

##### *b) Trattamento nazionale*

I beni importati e prodotti nazionali devono essere trattati allo stesso modo, almeno dopo che i prodotti stranieri sono entrati nel mercato. Lo stesso deve valere per i servizi esteri e

domestici, nonché per marchi, diritti d'autore e brevetti stranieri e locali. Questo principio del "trattamento nazionale" si ritrova anche in tutti e tre gli accordi principali della WTO: articolo III del GATT, articolo XVII del GATS e articolo III del TRIPS.

Il trattamento nazionale si applica solo quando un prodotto, un servizio o un oggetto di proprietà intellettuale è entrato nel mercato. Pertanto, l'imposizione di dazi doganali su un'importazione non costituisce una violazione del trattamento nazionale, anche se ai prodotti locali non viene applicata un'imposta equivalente.

*c) Prevedibilità (trasparenza)*

Rendere stabile e prevedibile l'ambiente economico per i Paesi membri.

Tale principio trova le basi sulla trasparenza e sull'impegno dei Paesi nel rispettare la promessa di ridurre oppure di 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.

*d) Sostegno allo sviluppo e alle riforme economiche*

La WTO oltre a contribuire allo sviluppo economico, riconosce che i PVS, rispetto ai Paesi sviluppati, necessitano di più flessibilità nell'implementazione degli accordi di liberalizzazione commerciale.

L'organizzazione si è impegnata di mantenere i provvedimenti già presenti nel GATT che assicuravano dei trattamenti differenziati per i PVS e il Sistema Generalizzato delle Preferenze (SGP).<sup>3</sup>

*e) Promozione della concorrenza leale*

La WTO spesso viene descritta come un'istituzione di "libero scambio", ma non è del tutto corretto, infatti il sistema consente tariffe e altre forme di protezione purché entro dei limiti. Più precisamente, è un sistema di regole dedicato alla concorrenza aperta, leale e non distorta.

Molti accordi della WTO mirano a sostenere una concorrenza leale, soprattutto nei settori: agricoltura, servizi e proprietà intellettuale.

---

<sup>3</sup> Sistema Generalizzato delle Preferenze è un regime doganale (v. anche Unione doganale) preferenziale accordato ad alcuni paesi in virtù delle loro condizioni di sviluppo arretrato. Nell'ambito di questo tipo di regime, le preferenze commerciali sono garantite unilateralmente sulla base di non reciprocità con l'obiettivo di favorire la crescita delle economie dei paesi meno sviluppati e ridurre il divario sociale ed economico tra questi e le aree industrializzate.



## 1.4.2 MEMBERSHIP DEL WTO

La WTO ad oggi conta 164 membri <sup>4</sup>e per la quasi totalità stati sovrani. L'organizzazione, infatti, consente la partecipazione anche a territori doganali indipendenti, che sono aree del mondo dotate di un certo margine di indipendenza in campo commerciale ma non di sovranità politica (esempi Taiwan e Hong Kong).

Il passaggio dagli originari 23 membri agli attuali 164 è avvenuto, in gran parte, durante la vigenza del GATT in virtù di una disposizione dell'accordo stesso che consentiva ai Paesi che stavano acquistando l'indipendenza di accedervi praticamente in maniera automatica. Fin dagli anni Settanta, la maggioranza dei "membri" del GATT erano PVS, maggioranza che è cresciuta nel tempo fino a rappresentare attualmente i tre quarti della WTO.

I membri della WTO si distinguono in "original members" e "members by accession":

- "Original members" sono coloro che dal 1° gennaio 1995 risultano membri (Parti Contraenti) del GATT 1947, ovvero coloro che accettano l'Accordo WTO e gli Accordi di commercio multilaterale; sono inoltre coloro i cui programmi di concessioni sono allegati al GATT 1994 (Stati con programmi di impegni specifici allegati all'Accordo generale sul commercio dei servizi).

Per i membri del GATT 1947 è perciò necessario concludere, attraverso negoziati bilaterali e plurilaterali, tutti i programmi su beni e servizi, ed avviare simultaneamente le procedure nazionali per recepire gli Accordi.

- "Members by accession" si tratta di governi o territori doganali con piena autonomia in materia di commercio, che decidono di entrare a far parte della WTO. Il processo di adesione è particolarmente lungo e complesso e sarà spiegato successivamente.

Ai 164 membri della WTO si aggiungono poi altri Stati che hanno fatto domanda per entrare nell'organizzazione, tali Paesi godono dello status di osservatori.

I Paesi "osservatori" possono partecipare a tutte le riunioni generali, ma sono privi del diritto di voto. Godono altresì dello statuto di osservatori alcune organizzazioni internazionali a carattere anche economico. A differenza di altre organizzazioni internazionali, la WTO non concede lo status di osservatore alle organizzazioni non governative (ONG).

Vale la pena sottolineare che il boom delle accessioni si è registrato durante gli ultimi anni dell'Uruguay round, quando il crollo dell'URSS ed il processo di modernizzazione di alcune economie asiatiche hanno determinato il riavvicinamento agli scambi commerciali internazionali da parte di molti paesi dell'Europa dell'est, delle ex-repubbliche sovietiche e dell'Indocina.

---

<sup>4</sup> Allegato 1: Membri GATT/WTO

Particolare situazione, inoltre, è rappresentata dall'Unione europea, la quale non ha mai fatto domanda di adesione, ma si è nel tempo aggiunta ai suoi stati membri, in virtù del trasferimento all'Unione di numerose competenze commerciali nel quadro della politica commerciale comune<sup>5</sup>.

**Figura 1.2** Mappa dei membri del WTO



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

Come riportato prima, il procedimento per accedere alla WTO è lungo e complesso.

L'accesso nella WTO implica l'accettazione dell'insieme delle regole nella loro totalità, con conseguente notevole sforzo legislativo e di aggiornamento dell'apparato nazionale nell'applicare tali regole all'interno del Paese.

Una breve panoramica delle principali fasi del processo d'adesione alla WTO:

- i. Il Paese che fa domanda deve descrivere tutti gli aspetti delle sue politiche commerciali e economiche che potrebbero avere incidenza sugli accordi della WTO. All'interno della WTO si creano dei gruppi di lavoro addetti ad esaminare le domande di adesione.
- ii. Una volta esaminata la domanda, iniziano i colloqui bilaterali tra il paese richiedente e ciascun Paese membro. Gli argomenti trattati nei colloqui comprendono: tassi tariffari, impegni da assumere e le politiche riguardanti i beni e i servizi.

---

<sup>5</sup> PARENTI A., op.cit., p. 46 L'Unione europea nella WTO viene ancora denominata ufficialmente come Comunità europea.

- iii. Completati i negoziati bilaterali, il gruppo di lavoro procede con una relazione che contiene i termini e le condizioni di accesso, redige il progetto di adesione (protocollo d'adesione) e una lista con tutti gli impegni assunti dagli Stati membri.

Il pacchetto finale, composto dalla relazione, dal protocollo e dall'elenco degli impegni, viene presentato al Consiglio Generale della WTO o alla Conferenza Ministeriale. Qualora una maggioranza di due terzi dei membri vota a favore, il Paese richiedente può procedere alla firma del protocollo e aderire all'organizzazione. In molti casi, il Parlamento o il legislatore del Paese deve ratificare l'accordo prima che l'adesione sia completata.

### **1.4.3 IL SISTEMA DEGLI ACCORDI**

Il Trattato di Marrakech (Accordo istitutivo della WTO) non regola nessun aspetto del commercio internazionale, bensì si limita a definire le direttive che riguardano il funzionamento dell'organizzazione stessa.

Al Trattato sono stati allegati degli accordi multilaterali che devono essere rispettati dai Paesi membri; tali accordi contengono le regole vere e proprie del commercio internazionale. Il Trattato si compone di 16 articoli e allegati:

- allegato 1A: Accordo GATT 1994;
- allegato 1B: Accordo GATS;
- allegato 1C: Accordo TRIPS;
- allegato 2: Accordo per la soluzione delle dispute commerciali;
- allegato 3: Accordo TPRM;
- allegato 4: Accordo sul commercio di aeromobili civili, Accordo sugli appalti pubblici, Accordo internazionale sui prodotti lattiero-caseari, Accordo internazionale sulle carni bovine.

Tutti gli accordi e gli strumenti giuridici contenuti negli allegati sono parte integrante del Trattato. I primi tre allegati sono denominati "Accordi multilaterali" e sono vincolanti per tutti gli Stati membri, Mentre l'allegato 4, definiti "Accordi plurilaterali" comportano diritti e obblighi solo per i Paesi membri che li hanno accettati.

#### **1.4.4 GOVERNANCE DEL WTO: FUNZIONI, STRUTTURA ORGANIZZATIVA E PROCESSO DECISIONALE**

L'Accordo istitutivo della WTO, nell'articolo III contiene le principali funzioni dell'organizzazione:

gestione e risoluzione delle controversie internazionali nell'ambito delle proprie materie di competenza;

- 1) regolazione e implementazione degli accordi di liberalizzazione multilaterale previsti nell'ambito delle attività dell'Organizzazione;
- 2) forum di discussione nell'ambito dei negoziati commerciali multilaterali;
- 3) controllo delle politiche commerciali nazionali;
- 4) cooperazione con la Banca Mondiale ed il FMI al fine di garantire la coerenza della gestione della politica economica internazionale;
- 5) assistenza tecnica ai membri dei Paesi in Via di Sviluppo.

Le prime tre funzioni della WTO erano già presenti nel GATT, mentre le restanti sono state aggiunte con l'istituzione dell'organizzazione.

Per raggiungere gli obiettivi prefissati e dar effettiva esecuzione alle proprie funzioni, la WTO si articola in una struttura organizzativa a più livelli, come mostra la Figura 1.3.

##### **Conferenza Ministeriale - 1° livello**

L'organo principale della WTO è la Conferenza Ministeriale, che si riunisce almeno una volta ogni due anni e si compone dei ministri responsabili per il commercio estero eventualmente assistiti da altri ministri, come ad esempio quelli dell'agricoltura.

La Conferenza Ministeriale può prendere decisioni in tutte le materie di competenza dell'organizzazione, ma generalmente riguardano questioni che hanno una particolare rilevanza politica per l'organizzazione stessa, prima fra tutte lanciare nuovi negoziati commerciali.

##### **Consiglio Generale – 2° livello**

Negli intervalli tra una Conferenza Ministeriale e l'altra le funzioni sono svolte dal Consiglio Generale; esso generalmente si riunisce a Ginevra ad intervalli regolari di tre mesi, ma può riunirsi in sessione straordinaria in ogni momento.

Il Consiglio è composto dai rappresentanti dei Paesi membri della WTO e può trattare e prendere decisioni nelle varie materie coperte dall'organizzazione, tuttavia, qualora le decisioni siano relative al meccanismo di soluzioni delle controversie o al meccanismo di riesame delle politiche commerciali, il Consiglio Generale cambia nome e diventa il Consiglio

dell'accordo TPRM<sup>6</sup> o il Consiglio dell'accordo per la soluzione delle controversie commerciali.

### **Comitati specializzati e Consigli intermedi – 3° livello**

I Comitati specializzati e Consigli intermedi, previsti dall'Accordo istitutivo della WTO, preparano i lavori per il Consiglio Generale. Come mostra la Figura 1.3, i principali organi del terzo livello sono:

- il Consiglio per il commercio dei beni, relativo al GATT;
- il Consiglio per il commercio dei servizi, relativo al GATS;
- il Consiglio per le questioni riguardanti la proprietà intellettuale, relativo al TRIPS;
- i Comitati per gli accordi plurilaterali;
- i Comitati specifici, per esempio il Comitato commercio e ambiente, il Comitato commercio e sviluppo o Comitato bilancio, amministrazione e finanze.

Ognuno degli organi che sottostà al Consiglio Generale coordina il funzionamento dell'Accordo per l'area di competenza.

Tali Comitati e Consigli si compongono dai rappresentanti di tutti membri della WTO per un periodo di tempo che varia a seconda della materia.

### **Organismi sussidiari e Gruppi di lavoro – 4° livello**

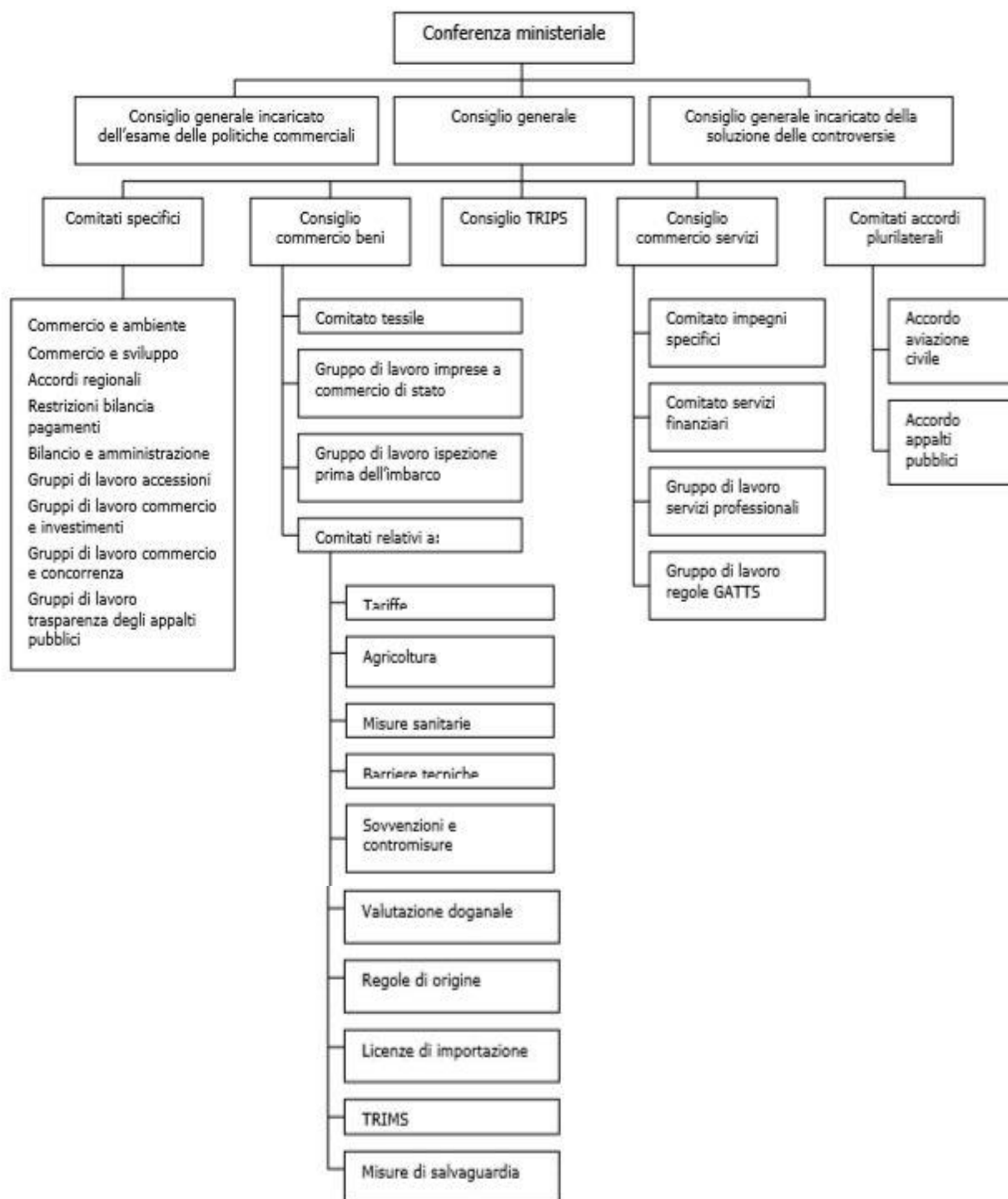
Nel quarto livello troviamo tutti quegli organi che assistono il lavoro dei vari Comitati e Consigli:

- organi ausiliari del Consiglio per il commercio dei beni, come Comitati relativi alle tariffe, all'agricoltura, alle barriere tecniche, alle pratiche antidumping e alle licenze di importazione;
- organi ausiliari del Consiglio per il commercio dei servizi, come i Gruppi di lavoro per servizi professionali regole GATS, e il Comitato per impegni specifici e servizi finanziari.

---

<sup>6</sup> TPRM: Trade Policy Review Mechanism – Meccanismo di revisione delle politiche commerciali.

**Figura 1.3 Struttura organizzativa del WTO**



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

Gli articoli VI, VII e VIII dell'Accordo istitutivo delineano la struttura amministrativa della WTO.

L'organo tecnico esecutivo della WTO, che assiste i lavori e programmi dell'organizzazione, è il Segretariato con sede a Ginevra. Esso si compone di circa 600 funzionari internazionali ed è diretto dal Direttore Generale<sup>78</sup>.

Il limitato numero dei funzionari, meno di un ventesimo rispetto a quelli della Banca Mondiale, limita il ruolo del Segretariato, che comunque va ben oltre gli ordinari compiti di assistenza tecnica dei membri, preparazione amministrativa e resoconto delle singole riunioni.

Tuttavia, il Segretariato assume ruoli importanti e le sue principali funzioni sono:

- supporto giuridico nella preparazione e discussione dei casi sottoposti al regime di soluzione delle controversie;
- costante contatto e supporto tecnico con i membri;
- supporto amministrativo e tecnico ai presidenti dei vari Comitati e Consigli;
- suggerisce e facilita la presa delle decisioni all'interno dell'organizzazione e, in alcuni casi, influenza le posizioni dei presidenti.

In occasione dei negoziati commerciali il Direttore Generale assume rilevante importanza, a cui i membri ricorrono per la sua posizione di "super partes". Proprio per questa ragione diventa fondamentale il divieto, espressamente previsto dall'accordo istitutivo della WTO, sia per il Direttore Generale che per i funzionari internazionali, di prendere ordini dai governi degli Stati membri.

Vale la pena sottolineare che il Segretariato, oltre al fatto di disporre un numero limitato di funzionari, si trova delle forti limitazioni in quanto non è dotato di potere di iniziativa autonomo. Il potere di iniziativa rimane saldamente nelle mani dei membri della WTO; in questo senso si afferma che la WTO è un'organizzazione "members driven", cioè guidata dai suoi membri (Parenti, A. 2001).

L'Accordo istitutivo della WTO per le decisioni richiama la stessa pratica utilizzata nel regime GATT, esse devono essere prese con il consenso di tutti i membri e laddove non si

---

<sup>7</sup> Direttore Generale è scelto dal Consiglio Generale tra personalità internazionali che abbiano avuto incarichi di governo, possibilmente di natura commerciale. Il suo periodo di mandato è di circa cinque anni.

Attualmente il Direttore Generale della WTO è Roberto Azevêdo, in carica dal 1° settembre 2013.

<sup>8</sup> Allegato 2: Direttori Generali WTO

riesca a raggiungere il consenso è allora possibile ricorrere al voto. In quest'ultimo caso le decisioni possono essere prese a maggioranza semplice o rinforzata, a seconda del soggetto.

A ciascun membro è attribuito un singolo voto, indipendentemente dal peso commerciale del Paese. Fa eccezione l'Unione Europea, che vale 28 punti, cioè un voto per ogni membro dell'Unione.

Nonostante la possibilità di prendere le decisioni ricorrendo al voto, nella storia prima del GATT e poi della WTO non si è mai giunti a tale pratica, preferendo dilatare i negoziati per arrivare al consenso o addirittura rinunciare a una decisione piuttosto di rischiare le incertezze di un voto segreto.

Il WTO stabilisce che il consenso è raggiunto quando nessun membro partecipante alla riunione non si oppone formalmente alla decisione. Il consenso quindi non è una formale approvazione da parte di tutti i membri, quanto piuttosto la loro non opposizione alla decisione stessa. Se da un lato questa formula garantisce il diritto di tutti i membri di poter bloccare una decisione che si reputa lesiva dei propri interessi, e quindi di tutelare i membri più deboli, dall'altro costituisce uno svantaggio per quei membri che non hanno un'ambasciata a Ginevra o la cui ambasciata non ha le risorse sufficienti per partecipare a tutte le riunioni. Inoltre, un altro punto sfavorevole della formula è il fatto che richiede tempi lunghi e un elevato numero di negoziati necessari a raggiungere il consenso di tutti.

All'interno della WTO esistono dei meccanismi "informali" per la raggiungere il consenso, utilizzati soprattutto quando deve aumentare il numero dei membri. Fra questi vanno evidenziate le cosiddette "green rooms", ovvero riunioni presiedute dal Direttore Generale con al massimo una quarantina di partecipanti fra Paesi sviluppati e Paesi in Via di Sviluppo più attivi su una determinata questione. Altre trattative si sviluppano attraverso incontri bilaterali o "riunioni informali".

#### **1.4.5 LA RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE**

Uno degli elementi più significativi che hanno segnato il passaggio dal GATT alla WTO è la creazione di una sorta di "forum" del commercio internazionale in cui i membri possono rivolgersi qualora ritengano che un altro membro abbia violato uno degli obblighi previsti dagli accordi dell'organizzazione.

Il meccanismo di soluzione delle controversie è strettamente collegato alla procedura decisionale e incoraggia le parti (membri) a superare eventuali divergenze attraverso la consultazione.

Un accordo specifico della WTO, disciplina la materia creando una sorta di tribunale di primo grado e di appello. Va evidenziato il fatto che non si tratta di un vero e proprio tribunale in



quanto la WTO è un'organizzazione internazionale, di conseguenza, tutte le decisioni prese da tale tribunale devono sempre essere adottate dai membri dell'organizzazione, e rimane aperta la possibilità di giungere ad un accordo negoziato tra le parti sia prima che durante tutta la procedura contenziosa.

L'accordo di risoluzione delle dispute commerciali è gestito da un Comitato specifico (DSB – Dispute Settlement Body) che, come abbiamo visto in precedenza, altro non è che una sessione speciale del Consiglio Generale della WTO. Tale comitato è un organo di natura politica, al quale spetta la parola finale su ogni fase della procedura contenziosa.

La fase contenziosa, attraverso la mediazione del Direttore Generale della WTO, è preceduta da una serie di consultazioni tra le parti con l'obiettivo di trovare una soluzione amichevole.

Qualora le parti non riescano a raggiungere un accordo su una soluzione amichevole, si passa alla vera e propria fase contenziosa tramite la costituzione di un "panel" che potremmo definire per semplicità come un tribunale di primo grado. A questo punto vengono scelti i giudici e la procedura segue, in linea di massima, quella di una qualsiasi procedura contenziosa.

Finita questa fase, il tribunale prepara un "rapporto provvisorio" (prima versione della sentenza) che successivamente, dopo un periodo di revisione, diverrà il "rapporto finale del panel". Il rapporto finale contiene l'opinione del tribunale circa l'esistenza o meno di una violazione delle regole della WTO. Tutto questo periodo ha una durata massima di nove mesi, anche se, la parte che ha iniziato la causa, può chiedere una sospensione per un periodo non superiore di dodici mesi con lo scopo di giungere ad un accordo amichevole e quindi di estinzione della procedura avviata.

Esiste chiaramente la possibilità di appello facendo ricorso al cosiddetto "Appellate Body"<sup>9</sup>, dopo il quale il Paese condannato deve adeguarsi alla sentenza. Il mancato rispetto dei termini di adeguamento comporta l'applicazione di forme di risarcimento e di sanzioni commerciali.

Secondo il Direttore Generale Renato Ruggiero, in carica fino l'aprile 1999, questo meccanismo rappresenta uno dei maggior contributi della WTO, il sistema attraverso le sue regole garantisce un'economia mondiale più stabile.

---

<sup>9</sup> L'Appellate Body, o Corte d'Appello, è un organo che si compone di sette giudici il cui mandato dura quattro anni ed è rinnovabile.

L'organo può confermare, modificare o revocare le decisioni prese dal DSB e il suo parere diventa vincolante per le parti chiamate in causa.

## 1.5 LE GRANDI CONFERENZE DOPO LA NASCITA DEL WTO

Da quando la WTO è stata istituita si contano ben undici Conferenze Ministeriali:

- Singapore, 9-13 Dicembre 1996
- Ginevra, 18-20 Marzo 1998
- Seattle, 30 Novembre - 3 Dicembre 1999
- Doha, 9-13 Novembre 2001
- Cancún, 10-14 Settembre 2003
- Hong Kong, 13-18 Dicembre 2005
- Ginevra, 30 Novembre – 2 Dicembre 2009
- Ginevra, 15-17 Dicembre 2011
- Bali, 3-6 Dicembre 2013
- Nairobi, 15-19 Dicembre 2015
- Buenos Aires, 10-13 Dicembre 2017

### **Singapore (1996) e Ginevra (1998)**

La prima conferenza di Singapore ha avuto come obiettivo principale quello di definire un programma di lavoro per la neo-costituita organizzazione. Ai due punti cardine dell'agenda, l'agricoltura e i servizi, hanno iniziato ad affiancarsi temi negoziali come la politica della concorrenza, le facilitazioni commerciali, la politica degli investimenti, gli appalti pubblici e il tema degli standard lavorativi e dell'ambiente.

Le discussioni riguardanti gli argomenti da includere nell'agenda hanno interessato anche la seconda conferenza ministeriale di Ginevra, in cui i membri della WTO hanno approvato un programma di lavoro per il lancio di un nuovo round negoziale per l'anno successivo.

### **Seattle (1999)**

L'Uruguay Round si era concluso con la promessa di riprendere entro brevi tempi i negoziati nei due settori chiave (agricoltura e servizi), in occasione della terza conferenza a Seattle si è deciso quindi di lanciare un nuovo round di negoziati. Il nuovo e ambizioso round, conosciuto come "Millennium Round", ha compreso un ampio numero di tematiche che vanno dalle più tradizionali alle *non-trade* o *new-trade issues*, quali la protezione dell'ambiente o gli aspetti sociali.

Nei primi anni di vita dell'organizzazione si sono riscontrati due importanti sviluppi; il primo riguardante il crescente interesse dell'opinione pubblica mondiale e delle organizzazioni non governative (ONG) verso la WTO, il secondo inerente al mutamento dello scenario

internazionale caratterizzato da un'economia sempre più influenzata dalla globalizzazione e da un afflusso di neo-protezionismo. Durante la terza conferenza, la WTO ha dovuto fare i conti con la protesta del cosiddetto "Popolo di Seattle" che ha criticato il funzionamento dell'organizzazione, in particolare il ruolo dominante dei Paesi sviluppati a discapito di quelli in via di sviluppo e la mancanza di trasparenza. Inoltre, l'opinione pubblica si mostrava sempre più attenta a questioni quali gli investimenti, l'ambiente, la tutela dei consumatori e la salute pubblica.

Oltre alle proteste della società contro la globalizzazione si sono aggiunte le resistenze del Giappone e dell'Europa verso un'effettiva liberalizzazione del settore agricolo, la mancanza di leadership degli Stati Uniti e il nuovo ruolo dei PVS che volevano essere coinvolti a tutti gli effetti in qualità di full members.

La conferenza di Seattle si concluse con un vero e proprio fallimento.

### **Doha (2001)**

La quarta conferenza si è svolta in un contesto mondiale molto particolare devastato dagli attacchi terroristici dell'11 settembre 2001.

Dopo il fallimento della conferenza di Seattle, 142 Paesi si sono riuniti in Qatar e hanno annunciato la decisione di avviare dal gennaio dell'anno successivo un nuovo round triennale di negoziati. Tutti gli obiettivi sono stati illustrati all'interno della *Agenda di Doha per lo sviluppo* – Doha Development, si tratta di un documento che impegnava tutti i membri della WTO ad aiutare i PVS ad integrarsi nel sistema degli scambi internazionali ed a coinvolgerli nel processo normativo, fornendogli l'assistenza e la competenza tecnica necessaria.

Oltre agli impegni appena citati, all'agenda sono affiancati altri due importanti dichiarazioni: la prima riguardante la creazione di un quadro normativo non discriminatorio in grado di garantire la prevedibilità, la stabilità e la trasparenza al fine di assicurare anche ai PVS di trarre benefici da un mercato globalizzato. La seconda relativa al rapporto tra la tutela della salute e la protezione dei diritti di proprietà intellettuale, in cui gli accordi della WTO possono essere interpretati in maniera tale da consentire ai Paesi membri di adottare le misure adeguate per proteggere la salute pubblica.

Nell'Agenda per lo sviluppo rientrano anche le tematiche che riguardano:

- il commercio e l'ambiente, dove le sfide come i cambiamenti climatici o lo smaltimento dei rifiuti vengano trattate in equilibrio con quelle relative al sistema degli scambi internazionali;

- l'interdipendenza tra lo sviluppo sociale e la promozione degli scambi, ovvero intensificare la collaborazione tra la WTO e l'Organizzazione Internazionale del Lavoro – ILO (International Labour Organization).

Durante la conferenza ministeriale di Doha è stata raggiunta una tappa molto significativa per l'organizzazione, l'approvazione dell'ingresso della Cina e di Taiwan, che ha rinforzato il peso politico dei Paesi del Sud del mondo e ha attribuito alla WTO un carattere ancora più globale.

In generale, il lancio del nuovo round ha dato un buon slancio alla WTO per affermare il suo ruolo incisivo in termini di promozione della crescita economica, miglioramento della governance mondiale e di sviluppo sostenibile.

### **Cancún (2003)**

Anche la quinta conferenza, nonostante le premesse positive di Doha, si è rivelata un insuccesso riportando a galla lo scenario di Seattle con lo scontro tra mondo ricco e mondo povero.

Nella conferenza di Cancún emergono due rilevanti contrasti. Il primo riguarda il protezionismo delle superpotenze ai danni dei paesi africani, asiatici e latini; UE e USA non concordano sull'abolizione delle sovvenzioni alla propria produzione agricola a vantaggio delle grandi multinazionali agroalimentari e applicano dazi sui prodotti concorrenziali provenienti dal resto mondo, rendendo i propri meno cari sul mercato mondiale. Alcuni Paesi, tra cui Cina, Brasile e India, hanno deciso di coalizzarsi, formando il cosiddetto "G22" o Gruppo dei 22, per opporsi a questa politica tariffaria selettiva che ostacola fortemente l'accesso dei prodotti agricoli provenienti da Sud nei mercati del Nord; purtroppo le richieste non sono state mai ascoltate.

Il secondo contrasto riguarda il pacchetto di negoziati formulato a Singapore (investimenti, concorrenza, trasparenza degli appalti e facilitazioni al commercio) il quale viene messo fortemente in discussione proprio dai Paesi in Via di Sviluppo che iniziano a porsi come soggetto politico forte ed autorevole.

### **Hong Kong (2005)**

In questa conferenza la WTO ha cercato di evitare il ripetersi di un esito simile a quello maturato due anni prima a Cancún che si concluse senza alcun accordo e senza un avanzamento dei negoziati. Per questo, il direttore generale dell'epoca, Pascal Lamy, ha deciso di limitarsi a trovare un'intesa che fissasse almeno il mandato e i tempi dei negoziati successivi.

L'agenda dei negoziati è stata modificata, e temi importanti come gli investimenti esteri, le politiche a tutela della concorrenza e la trasparenza degli appalti pubblici non sono stati più oggetto di trattativa.

A Hong Kong i Paesi membri hanno convenuto di eliminare gradualmente, entro la fine del 2013, tutte le loro sovvenzioni alle esportazioni agricole. Per i PVS sono state introdotte ulteriori concessioni con l'obiettivo di eliminare i dazi e le barriere tariffarie alle loro merci.

### **Ginevra (2009-2011) e Bali (2013)**

Nelle successive tre conferenze ministeriali i principali temi trattati sono stati:

- il sistema degli scambi commerciali multilaterali e l'ambiente economico commerciale;
- gli accordi per l'accesso all'organizzazione di Russia, Samoa e Montenegro;
- l'accettazione del *Bali Package*, volto alla riduzione dei principali ostacoli del commercio internazionale.

Il Bali Package, oggetto di discussione e di approvazione della nona conferenza della WTO, è un accordo con l'obiettivo di ridurre i dazi doganali sulle importazioni e dei sussidi ai prodotti agricoli, con l'intento di facilitare il commercio globale dei PVS. Inoltre, i Paesi in via di sviluppo hanno preso l'impegno di abolire le quote tariffarie alle merci agricole e di imporle solo in caso in cui vengano superati dei specifici limiti.

Un altro importante obiettivo prefissato nella conferenza di Bali con lo scopo di facilitare il commercio è stata la riforma riguardante la burocrazia e le formalità doganali.

### **Nairobi (2015)**

La scelta di lasciar ospitare a Nairobi, capitale del Kenya, la decima conferenza della WTO non è stata casuale. L'obiettivo era quello di poter rilanciare il progetto dell'Agenda di Doha che nel 2001 si era arenato.

La Conferenza di Nairobi ha portato a casa due risultati positivi: da un lato l'accordo per l'eliminazione dei dazi su 201 prodotti dell'Information Technology, che consente finalmente di liberalizzare gli scambi di beni ad alto valore tecnologico, dall'altro è stato approvato un pacchetto di misure a favore dello sviluppo su agricoltura e trasparenza. Nonostante i risultati raggiunti, molti partecipanti hanno espresso le proprie perplessità nei confronti delle evidenti differenze tra i grandi attori del commercio internazionale (in primis Stati Uniti e Unione Europea) e le tante piccole economie in via di sviluppo che risentirebbero del peso di un'eccessiva liberalizzazione dei mercati.

### **Buenos Aires (2017)**

L'undicesima, e per ora ultima, conferenza ministeriale dell'organizzazione si è svolta a Buenos Aires, in Argentina. L'obiettivo principale era quello di garantire la tenuta del sistema multilaterale del commercio di fronte alla minaccia montante del protezionismo, in crescita anche nei paesi più industrializzati e alle incertezze geopolitiche.

Sebbene l'organizzazione abbia voluto rilanciarsi attraverso nuove sfide, la conferenza ha avuto esiti deludenti dovuti dalla grande mancanza di visione da parte di alcuni tra i maggiori player degli scambi mondiali che non hanno voluto cedere sui loro interessi particolari a favore del benessere di tutti.

Gli unici risultati concreti raggiunti sono stati la dichiarazione di principio sul commercio e i diritti delle donne.

## **CAPITOLO 2: GLI EFFETTI DEL GATT/WTO SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE**

Dagli anni cinquanta, periodo post Seconda Guerra mondiale, il commercio internazionale è cresciuto velocemente, molto più rispetto alla produzione mondiale. Nel 2007 il PIL era circa nove volte più alto rispetto al 1950 e gli scambi commerciali sono aumentati più di venti volte (Herz, B. Wagner, M.).

Dall'International Trade statistics del 2015 risulta che il rapporto tra commercio internazionale e PIL, nei primi vent'anni del WTO, è aumentato in modo notevole in termini di valore dal 20% del 1995 al 30% del 2014; ciò significa che il PIL mondiale è influenzato particolarmente dal commercio internazionale.

Sono numerosi i fattori che hanno influito a questa crescita sostenuta del commercio, tra cui i cambiamenti tecnologici e la liberalizzazione del commercio favorita, prima dalla creazione del GATT e, poi dall'istituzione del WTO. Come già riportato nel capitolo precedente, uno degli obiettivi cardine del WTO è quello di promuovere, regolare e liberalizzare gli scambi commerciali, perciò sembra ragionevole credere che tale istituzione, attraverso la riduzione delle barriere tariffarie, abbia giocato un ruolo importante per il commercio mondiale.

Lo scopo di questo capitolo è di cercare delle risposte alle seguenti domande: “che impatto ha il GATT/WTO sul commercio internazionale?”; “il GATT/WTO ha effettivamente contribuito all'aumento e alla liberalizzazione del commercio?”; “ai Paesi conviene essere membri del WTO?”.

### **2.1 L'IMPATTO DEL GATT/WTO SUL COMMERCIO MONDIALE: PRIMI STUDI EMPIRICI**

Dalla creazione del GATT e dall'istituzione del WTO sono passati ben 70 anni, però soltanto negli ultimi anni ci si è chiesti se questa organizzazione abbia raggiunto gli obiettivi prefissati e se abbia effettivamente avuto delle conseguenze positive per il commercio internazionale. Quindi, lo studio degli effetti del GATT/WTO sul commercio ha iniziato ad essere oggetto di analisi empirica in tempi molto recenti. Tra gli economisti che si sono preoccupati di studiare e di analizzare gli effetti si sono riscontrati pareri contrastanti, alcuni ritengono che il GATT/WTO abbia avuto un effetto positivo e significativo nella promozione del commercio internazionale, mentre altri sostengono che l'organizzazione non abbia incrementato i flussi degli scambi commerciali e che il fatto di essere membro non abbia rilievo.

A dar inizio al dibattito sull’impatto del GATT/WTO sul commercio mondiale è stato l’economista americano Andrew K. Rose nell’articolo “*Do WTO members have more liberal trade policy?*” (2004a).

Rose si pone la domanda se l’appartenenza al GATT/WTO abbia avuto degli effetti sulla politica commerciale del Paese membro, più precisamente se i Paesi appartenenti all’organizzazione abbiano una politica commerciale più liberale rispetto ai Paesi non membri.

Nel suo articolo utilizza due approcci per analizzare gli effetti che ha la membership GATT/WTO sulla politica commerciale:

- il primo confronta le misure di politica commerciale tra Paesi membri e non, consentendo di vedere se gli aderenti hanno adottato una politica più liberale rispetto ai non aderenti;
- il secondo confronta le misure di politica commerciale dei Paesi prima e dopo l’accesso al GATT/WTO per vedere se effettivamente l’entrata all’organizzazione è associata a una maggiore liberalizzazione.

Per prima cosa Rose (2004a) ha organizzato i più importanti indicatori della politica commerciale in sette gruppi: apertura al mercato, flussi del commercio aggiustati in base alle caratteristiche del Paese, tariffe, barriere non tariffarie, misure qualitative o informali, indici composti e misure basate sul risultato dei prezzi.

I dati utilizzati riguardano 168 Paesi tra il 1950 e il 1998. I dati provengono dalla PennWorld Table <sup>10</sup>, dalla Banca Mondiale e da precedenti lavori riguardanti la crescita economica e le politiche commerciali<sup>11</sup>.

Avvalendosi di semplici tecniche di regressione Rose (2004a) ha costruito un modello in grado di testare se siano rilevabili delle differenze nella politica commerciale tra membri del GATT/WTO e non.

L’equazione:

$$TP_{it} = \alpha + \beta GATTWTO_{it} + \sum_j \gamma_j X_{jt} + \delta_i + \varphi_t + \varepsilon_t$$

---

<sup>10</sup> La Penn World Table è un dataset sviluppato e mantenuto da dall’University of California e dal centro di sviluppo della crescita dell’Univerty of Groningen. Esso si compone di una serie di dati nazionali e permette di misurare Il PIL reale tra i vari Paesi e tra vari periodi di tempo.

<sup>11</sup> Dollar, D., 1992. *Outward-oriented developing countries really do grow more rapidly*. Economic Development and Cultural Change, 523– 544.

Edwards, S., 1997. *Openness, productivity and growth: what do we really know*. NBER Working Paper No.5978.

Greenaway, D., Morgan, W., Wright, P., 2002. *Trade liberalisation and growth in developing countries*. Journal of Development Economics 67, 229– 244.



dove  $i$  e  $j$  denotano i Paesi partner e  $t$  indica il tempo. Le variabili prese in considerazione sono:

- $TP$ , misure di politica commerciale;
- $GATTWTO$ , variabile binaria dummy per identificare l'appartenenza o no all'organizzazione;
- $X$ , variabili esplicative;
- $\alpha$  e  $\gamma_j$ , coefficienti di disturbo;
- $\delta_i$  e  $\varphi_t$ , insieme completo di disturbi di effetti Paese e effetti tempo;
- $\varepsilon$ , residuo.

Il coefficiente che interessa particolarmente Rose (2004a) è  $\beta$ . Se  $\beta$  non è significativamente diverso da zero non c'è evidenza che i Paesi appartenenti al GATT/WTO abbiano politiche commerciali diverse rispetto a quelli esterni al sistema commerciale multilaterale e ciò significa che la membership GATT/WTO non è associata a una politica commerciale più liberale. Il coefficiente  $\beta$  viene stimato secondo tre diversi modi:

- 1) metodo OLS <sup>12</sup>(Ordinary Least Squares);
- 2) metodo OLS con l'aggiunta di tre variabili (distanza, popolazione e PIL reale pro capite);
- 3) variabili strumentali (Polity IV data set<sup>13</sup>).

Dai risultati ottenuti emerge che solamente 8 dei 153 coefficienti stimati sono significativi, ciò indica che la maggior parte delle misure non sono significativamente correlate alla membership GATT/WTO. I Paesi membri spesso sono meno aperti rispetto ai Paesi non membri e hanno tariffe doganali più alte.

Focalizzandosi solo sui Paesi aderenti al GATT/WTO e analizzando il grado di liberalizzazione della propria politica commerciale prima e dopo l'accesso all'organizzazione, risulta che dopo cinque anni dall'entrata il grado di apertura diminuisce dal 73.1% al 70.4% , ciò significa che il GATT/WTO non stimola abbastanza l'adozione di politiche commerciali liberali.

Rose (2004a) sostiene che questa inefficacia della membership GATT/WTO sia dovuta dal fatto che il GATT/WTO ha dato la possibilità ai Paesi membri di mantenere la propria politica

---

<sup>12</sup> Il metodo OLS, in italiano "metodo dei minimi quadrati", è una tecnica di regressione che permette di trovare una funzione, rappresentata da una curva di regressione, che si avvicini il più possibile ad un insieme di dati.

<sup>13</sup> Il "Polity IV dataset" contiene le informazioni riguardanti il livello di democrazia dei Paesi più indipendenti tra il periodo tra 1800-2016. Il livello di democrazia in un Paese si misura attraverso la valutazione del grado di apertura e competitività, della partecipazione politica e dell'ampiezza dei controlli sull'autorità esecutiva. Annualmente ad ogni Paese viene assegnato un "Polity score" che varia da -10 (sistema fortemente autocratica) a +10 (sistema fortemente democratico).

commerciale e di non adottarne una più liberale, un esempio è l'articolo XVII che consente il protezionismo nei Paesi in Via di Sviluppo.

Nonostante l'utilizzo di più di sessanta misure di politica commerciale, l'economista non è stato in grado di trovare delle prove concrete che la membership GATT/WTO sia associata a una politica commerciale più liberale.

Nello stesso anno Rose pubblica “*Do we really know that WTO increases trade?*” (2004b) per spiegare l'effetto del GATT/WTO sul commercio internazionale.

Rose (2004b) per i suoi studi ha deciso di avvalersi di uno dei modelli più utilizzati in economia internazionale, il modello gravitazionale standard di commercio bilaterale. Tale modello, mettendo in relazione il commercio con la distanza tra due Paesi e la loro dimensione, è in grado di determinare i flussi commerciali: L'equazione generale è:

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

dove  $T_{ij}$  è il valore del commercio tra il Paese  $i$  e il Paese  $j$ ,  $A$  è una costante,  $Y_i$  è il PIL del Paese  $i$ ,  $Y_j$  il PIL del Paese  $j$ ,  $D_{ij}$  è la distanza tra i due Paesi e  $a, b, c$  sono dei parametri per adattare il modello ai dati reali.

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

Rose (2004b) arricchisce l'equazione base del modello con delle variabili, come cultura, geografia e storia. La sua strategia empirica, quindi, è quella di controllare il maggior numero di cause “naturali” del commercio e di cercare gli effetti degli accordi multilaterali. Una volta presi in considerazione altri fattori, confronta i modelli commerciali dei Paesi membri del GATT/WTO e Paesi esterni dal sistema.

Rose (2004) si aspetta che il GATT/WTO abbia un effetto positivo e che i Paesi membri abbiano maggior vantaggi rispetto i non membri.

I dati utilizzati provengono dal “Director of Trade Statistics” dataset sviluppato dal Fondo Monetario Internazionale e riguardano il commercio bilaterale di 178 Paesi tra il 1948 e il 1999.

L'esatta specificazione del modello gravitazionale utilizzato da Rose :

$$\begin{aligned} \ln(X_{ijt}) = & \beta_0 + \beta_1 \ln D_{ij} + \beta_2 \ln(Y_i Y_j) + \beta_3 \ln(Y_i Y_j / \text{Pop}_i \text{Pop}_j) + \beta_4 \text{Lang}_{ij} + \beta_5 \text{Cont}_{ij} + \beta_6 \text{Land}_{ij} \\ & + \beta_7 \text{Island}_{ij} + \beta_8 \ln(\text{Area}_i \text{Area}_j) + \beta_9 \text{ComCol}_{ij} + \beta_{10} \text{CurCol}_{ijt} + \beta_{11} \text{Colony}_{ij} + \beta_{12} \text{ComNat}_{ij} \\ & + \beta_{13} \text{CU}_{ijt} + \beta_{14} \text{FTA}_{ijt} + \sum_t \phi_t T_t + \gamma_1 \text{Bothin}_{ijt} + \gamma_2 \text{Onein}_{ijt} + \gamma_3 \text{GSP}_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \end{aligned}$$

dove  $i$  e  $j$  denotano i Paesi partner e  $t$  indica il tempo. Le variabili prese in considerazione sono:

- $X_{ijt}$ , valore medio degli scambi bilaterali tra i due Paesi;
- $Y$ , PIL reale;
- $Pop$ , popolazione;
- $D$ , distanza tra  $i$  e  $j$ ;
- $Lang$ , variabile binaria “dummy” che assume valore 1 se  $i$  e  $j$  parlano la stessa lingua, altrimenti valore 0;
- $Cont$ , variabile binaria che assume valore 1 se  $i$  e  $j$  condividono un confine, altrimenti assume valore 0;
- $Landl$  è il numero di Paesi senza sbocco sul mare nella coppia-Paese;
- $Island$  è il numero di Paesi isole nella coppia-Paese;
- $Area$  è l’area dei Paesi in chilometri quadri;
- $ComCol$ , variabile binaria che assume valore 1 se  $i$  e  $j$  sono state colonie dopo il 1945 dello stesso Paese colonizzatore;
- $CurCol$ , variabile binaria che assume valore 1 se  $i$  è una colonia di  $j$  al tempo  $t$  o viceversa;
- $Colony$ , variabile binaria che assume valore 1 se  $i$  ha mai colonizzato  $j$  o viceversa;
- $ComNat$ , variabile binaria che assume valore 1 se  $i$  e  $j$  hanno fatto parte della stessa nazione nel periodo preso in considerazione;
- $CU$ , variabile binaria che assume valore 1 se  $i$  e  $j$  utilizzano la stessa valuta al tempo  $t$ ;
- $FTA$ , variabile binaria che assume valore 1 se  $i$  e  $j$  appartengono allo stesso accordo commerciale regionale;
- $T_t$ , set comprendente effetti fissi temporali;
- $Bothinijt$ , variabile binaria che assume valore 1 se entrambi i Paesi sono membri del GATT/WTO;
- $Oneinijt$ , variabile binaria che assume valore 1 se uno tra i due Paesi è membro del GATT/WTO;
- $GSPijt$ , variabile binaria che assume valore 1 se  $i$  è un beneficiario GSP<sup>14</sup> di  $j$  o viceversa.

---

<sup>14</sup> GSP - Generalized System of Preferences - è il Sistema Generalizzato delle Preferenze, ovvero un sistema tariffario preferenziale che prevede un’esenzione dalle norme del WTO. In specifico si tratta di un sistema che permette la non applicazione della clausola MFN, con lo scopo di ridurre le barriere tariffarie per i PVS senza ridurre quelle dei Paesi sviluppati.

I coefficienti che interessano particolarmente Rose (2004b) sono  $\gamma_1$ ,  $\gamma_2$  e  $\gamma_3$ . Il primo parametro misura l'effetto sul commercio se entrambi i Paesi sono membri del GATT/WTO, il secondo misura l'effetto sul commercio se un Paese è membro e l'altro no e, infine, il terzo parametro misura l'effetto del GSP sul commercio.

I dati utilizzati dall'economista Rose (2004b) provengono dal "Direction of Trade Statistics" del 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 dagli World Development Indicators della Banca Mondiale e dalle International Financial Statistics del FMI. I dati sulle variabili specifiche del Paese (lingua, colonie, ecc.) provengono dal CIA World Factbook. Infine, i dati sull'adesione dei Paesi al GATT/WTO sono stati presi dal sito ufficiale del WTO.

Quello che ci si aspetta è che il GATT/WTO abbia un impatto positivo per il commercio, in realtà, come vedremo tra poco in modo più approfondito, il risultato raggiunto è sorprendente in quanto i Paesi membri dell'organizzazione nel periodo tra il 1948 e il 1999 non hanno registrato un significativo incremento dei loro scambi commerciali.

Il modello sviluppato da Rose (2004b) è stato stimato secondo il metodo OLS,

La tabella della Figura 2.1 si compone di quattro colonne ciascuna delle quali include o esclude delle variabili: nella prima è rappresentata l'equazione base del modello, nella seconda non si tiene conto dei Paesi industrializzati, nella terza si prendono in considerazione solo i dati dopo il 1970 e infine nell'ultima colonna vengono inclusi gli effetti fissi dei Paesi.

Inizialmente il modello sembra aver lavorato bene ottenendo dei risultati ampiamente significativi e positivi: maggiore è la distanza tra un Paese e l'altro minore è il flusso di scambi commerciali, i Paesi ricchi commerciano di più rispetto quelli poveri, i Paesi che appartengono ad uno stesso accordo commerciale regionale commerciano maggiormente, e la stessa cosa vale per i Paesi che parlano la stessa lingua o che hanno una storia coloniale condivisa. Questi effetti sono sensibili e spiegano quasi due terzi delle variazioni del commercio bilaterale.

I risultati iniziano a cambiare quando si inizia analizzare l'effetto della membership GATT/WTO: i flussi commerciali dei Paesi membri hanno livelli molto simili ai flussi dei Paesi non membri. Dalla Figura 2.1 possiamo notare che i valori dei coefficienti sono negativi e non significativi, sia che entrambi i Paesi facciano parte dell'organizzazione sia che solo uno di essi sia membro, ciò significa che l'appartenenza al GATT/WTO non ha una grande influenza sul commercio come ci si potrebbe aspettare.

**Figura 2.1 Rose (2004b): Effetti GATT/WTO sul commercio**

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

Notes: Regressand: log real trade. OLS with year effects (intercepts not reported). Robust standard errors (clustering by country-pairs) are in parentheses.

Fonte: Rose (2004b), pag. 104

Rose (2004b) non del tutto convinto dei risultati ottenuti ha deciso di cambiare strategia, nella Figura 2.2 ha suddiviso i tre coefficienti ( $\gamma_1$ ,  $\gamma_2$ ,  $\gamma_3$ ) a intervalli di 5 anni mentre nella Figura 2.3 ha separato  $\gamma_1$  e  $\gamma_2$  in otto parti, una per ogni round del GATT/WTO.

Nel primo approccio è possibile trovare effetti positivi e significativi dall'adesione al GATT/WTO sul commercio tra gli anni cinquanta e sessanta, periodo di piena espansione per l'Accordo, tuttavia dagli anni settanta in poi gli effetti cambiano rotta divenendo sempre più piccoli e negativi. Nel secondo approccio si conferma quanto appena detto, solamente nei primi due round (tra il 1949 e il 1961) si sono stimati effetti positivi, mentre per i restanti nessun valore significativo.

**Figura 2.2 Rose (2004b): Analisi dei coefficienti a intervalli di 5 anni**

	Both in GATT/WTO	One in GATT/WTO	GSP
1950	0.59 (0.12)	0.21 (0.09)	—
1955	0.64 (0.11)	0.30 (0.09)	—
1960	0.40 (0.10)	0.07 (0.07)	—
1965	0.23 (0.07)	0.13 (0.07)	—
1970	-0.15 (0.10)	-0.04 (0.10)	0.40 (0.23)
1975	-0.33 (0.11)	-0.16 (0.11)	0.92 (0.05)
1980	-0.09 (0.11)	0.02 (0.11)	0.90 (0.05)
1985	0.18 (0.15)	0.15 (0.16)	0.80 (0.06)
1990	0.58 (0.20)	0.43 (0.21)	0.76 (0.05)
1995	-0.50 (0.21)	-0.66 (0.21)	0.59 (0.05)

*Notes:* Regressand: log real trade. OLS with intercept not reported. Robust standard errors are in parentheses. Regressors included but with unrecorded coefficients: regional FTA; currency union; log distance; log product real GDP; log product real GDP p/c; common language; land border; number landlocked; number islands; log product land area; common colonizer; currently colonized; ever colony; and common country.

*Fonte:* Rose (2004b), pag. 105

**Figura 2.3 Rose (2004b): Variazione degli effetti negli otto round del GATT/WTO**

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 Annecy round (1949)	1.17 (0.62)	0.43 (0.56)	0.76 (0.35)	0.08 (0.25)
Annecy 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)

*Notes:* Regressand: log real trade. OLS with year effects, robust standard errors (clustering by country-pairs) are in parentheses; or fixed effects. Regressors not recorded: GSP; regional FTA; currency union; log distance; log product real GDP; log product real GDP p/c; common language; land border; number landlocked; number islands; log product land area; common colonizer; currently colonized; ever colony; common country; and intercepts.

*Fonte:* Rose (2004b), pag. 106

Rose (2004b) ha eseguito altre analisi a riguardo 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, gli unici risultati soddisfacenti riguardano l'adesione al GSP (Figura 2.4).

**Figura 2.4 Rose (2004b): Effetti del GATT/WTO al variare della regione e del livello di**

	Both in GATT/WTO	One in GATT/WTO	GSP
Default	-0.04 (0.05)	-0.06 (0.05)	0.86 (0.03)
South Asia	0.93 (0.40)	0.67 (0.39)	0.86 (0.11)
East Asia	0.02 (0.12)	-0.13 (0.10)	0.60 (0.10)
Sub-Saharan Africa	-0.29 (0.10)	-0.28 (0.09)	0.97 (0.06)
Middle East or North Africa	-0.16 (0.12)	-0.01 (0.08)	1.05 (0.09)
Latin America or Caribbean	0.10 (0.08)	0.13 (0.07)	0.93 (0.06)
High income	-0.26 (0.09)	-0.20 (0.08)	0.48 (0.04)
Middle income	-0.05 (0.06)	-0.04 (0.05)	0.92 (0.04)
Low income	-0.38 (0.08)	-0.36 (0.08)	1.11 (0.05)
Least developed	-0.34 (0.11)	-0.21 (0.10)	1.09 (0.07)

*Notes:* Regressand: log real trade. OLS with year effects (intercepts not reported). Robust standard errors (clustering by country-pairs) are in parentheses. Regressors not recorded: regional FTA; currency union; log distance; log product real GDP; log product real GDP p/c; common language; land border; number landlocked; number islands; log product land area; common colonizer; currently colonized; ever colony; and common country.

*Fonte: Rose (2004b), pag. 107*

Rose conclude dicendo: “è difficile dimostrare che il GATT/WTO abbia incoraggiato il commercio e allo stesso tempo è difficile dimostrare che non abbia aumentato i flussi commerciali. Poiché il buon senso e la saggezza convenzionale accordano un ruolo importante al GATT/WTO nel creare e incrementare gli scambi commerciali, preferisco vedere questo risultato negativo come un mistero interessante”.

## 2.2 ANALISI APPROFONDITE SULL’IMPATTO DEL GATT/WTO

Rose essendo stato il primo economista a studiare gli effetti del GATT/WTO sul commercio internazionale non è stato in grado di prendere in considerazione tutte quelle variabili che avrebbero potuto avere un ruolo importante nell’analisi. Come vedremo tra poco più dettagliatamente, altri economisti particolarmente interessati all’argomento hanno cercato di colmare le lacune presenti nei paper di Rose. In particolar modo si sono soffermati sullo studio:

- della membership GATT/WTO;
- del diverso impatto dell’organizzazione tra Paesi industrializzati e Paesi in Via di Sviluppo;
- e, dei rapporti commerciali prima e dopo l’istituzione del GATT/WTO

### **2.2.1 RELAZIONE TRA MEMBERSHIP E POLITICA COMMERCIALE**

Una delle prime e più importanti critiche fatte agli studi di Rose è quella di Tomz, Goldstein e Rivers esposta nel paper *“Membership Has Its Privileges: The Impact of GATT on International Trade”* (2007).

I tre economisti trovano una risposta al “mistero interessante” di Rose (2004) e spiegano per quale motivo dai suoi studi risulta che il GATT/WTO non ha effetti economicamente significativi sul commercio internazionale per i Paesi membri. Il problema principale è per come Rose ha erroneamente classificato i Paesi membri dell’organizzazione, considerando solo i membri formali e non quelli “di fatto”; questa errata classificazione ha comportato una sottostima degli effetti del GATT/WTO sui flussi commerciali.

Tomz et al. (2007) hanno documentato che il GATT/WTO ha dato dei diritti e degli obblighi non solo ai membri formali ma anche a altre tre categorie di “partecipanti non membri”: colonie, membri di fatto e membri provvisori. L’articolo XXVI del GATT prevedeva che le colonie dei Paesi membri potessero ricevere i benefici di appartenenza anche se non erano membri di diritto e non avevano il diritto di voto. A differenza di Spagna, Belgio e Stati Uniti che hanno applicato la regola a tutte le loro colonie, alcune Parti Contraenti sono state più selettive come il Regno Unito che ha applicato l’accordo a tutti i suoi territori colonizzati ad eccezione della Giamaica o come la Francia con l’eccezione del Marocco.

Nella seconda modalità di partecipazione informale, valida fino all’istituzione del WTO, rientrano gli Stati che avevano ottenuto l’indipendenza dai propri Paesi colonizzatori. I membri di fatto a differenza di quelli formali dovevano osservare le disposizioni sostanziali del GATT ma avevano minori responsabilità amministrative e non avevano il diritto di voto.

Infine, nella terza categoria di partecipazione informale rientrano i membri provvisori, ovvero quei Paesi a cui è stato consentito, da parte delle Parti Contraenti, di entrare a far parte provvisoriamente del GATT/WTO, mentre i negoziati per la piena adesione erano ancora in corso. Gli obblighi e i diritti di questa categoria sono solo verso le Parti Contraenti che hanno firmato la dichiarazione di adesione provvisoria.

Secondo la nuova classificazione 80 dei 178 Paesi sono stati considerati partecipanti non membri, ritenuti invece da Rose esterni al GATT/WTO.

Tomz e al. (2007) hanno utilizzato gli stessi dati e la stessa metodologia empirica utilizzata da Rose (2004), al modello gravitazionale hanno però aggiunto la variabile riferita ai partecipanti non membri.

Tomz et al. (2007) per prima cosa hanno provato a considerare solamente i membri formali del GATT/WTO ottenendo un effetto ancora più negativo rispetto a quello di Rose (2004), successivamente, con l’aggiunta della variabile che tiene conto dei partecipanti non membri



hanno ottenuto un effetto significativo e positivo dell'impatto del GATT/WTO sul commercio. Il livello di scambi commerciali tra due Paesi membri è circa il 62% superiore rispetto a quello tra due partecipanti non membri. Quando un Paese è un membro formale e l'altro è un partecipante non membro gli scambi commerciali sono stimati ad essere maggiori del 75% rispetto al commercio tra Paesi non membri; infine il livello di scambi tra due Paesi partecipanti non membri è superiore del 141% rispetto al livello tra due Paesi non aderenti al GATT/WTO.

Pur limitando il numero di parametri, ovvero attribuendo che la qualifica di partecipante non membro sia eguagliata alla qualifica di membro formale, si ottiene ancora un significativo effetto positivo del GATT/WTO sul commercio: gli scambi tra due Paesi partecipanti sono maggiori del 72% rispetto agli scambi tra due Paesi esterni, mentre sono superiori del 31% quando soltanto un Paese è membro.

Prendendo spunto dal lavoro di Rose (2004), Tomz et al. (2007) per provare i risultati positivi ottenuti hanno analizzato l'effetto del GATT/WTO durante gli otto Round. L'equazione nella sezione sinistra della tabella (Figura 2.5) include solamente gli effetti fissi annuali, mentre l'equazione nella sezione destra comprende effetti fissi annuali e per coppie-Paese. Tomz et al. (2007) confermano che l'effetto della partecipazione al GATT/WTO è positivo e economicamente significativo per tutti i round ad esclusione dell'ultimo, eccezione giustificata con il fatto che in quegli anni ormai la partecipazione all'organizzazione era quasi ubiqua.

**Figura 2.5 Tomz et al. (2007): Variazione degli effetti negli otto round del GATT/WTO**

	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 Annecy Round (1949)	1.17 (0.62)	0.43 (0.56)	0.81 (0.46)	0.07 (0.45)
Annecy to Torquay Round (1951)	0.59 (0.11)	0.29 (0.10)	0.76 (0.10)	0.41 (0.10)
Torquay to Geneva Round (1956)	0.65 (0.11)	0.40 (0.11)	0.77 (0.10)	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 (0.14)	-0.16 (0.14)
Standard error of regression		1.98		1.31
R <sup>2</sup>		0.65		0.85

*Notes:* Dependent variable is log of real trade, measured by dyad-year. Both models control for GSP, regional FTA, currency union, currently colonized, log product real GDP, and log product real GDP per capita. The first model, which does not include dyadic fixed effects, controls for log distance, common language, land border, number landlocked, number islands, log product land area, common colonizer, ever colony, and common country. Robust standard errors, clustered by dyad, are in parentheses.

*Fonte: Tomz et al. (2007), pag. 2015*

L'impatto positivo del GATT/WTO si verifica anche quando si analizzano gli effetti al variare della regione, del grado di industrializzazione e del livello di reddito. Dalla tabella della Figura 2.6 risulta che il GATT/WTO ha un effetto economicamente significativo sul commercio che varia dal 48% al 97% quando entrambi i Paesi partecipano all'organizzazione; quindi i benefici del GATT/WTO non sono attribuiti solamente a una particolare regione o a Paesi con un certo livello di sviluppo.

**Figura 2.6 Tomz et al. (2007): Effetti del GATT/WTO al variare della regione, del grado di industrializzazione e del livello di reddito**

	Both participate in GATT/WTO	One participates in GATT/WTO	Number of observations
No industrial countries	0.66 (0.08)	0.31 (0.07)	114,615
Only industrial countries	0.39 (0.20)	0.10 (0.19)	14,394
Industrial with nonindustrial country	0.49 (0.10)	0.32 (0.09)	105,588
At least one high-income country	0.46 (0.09)	0.24 (0.08)	132,559
At least one middle-income country	0.50 (0.06)	0.24 (0.06)	151,972
At least one low-income country	0.61 (0.12)	0.38 (0.11)	106,599
At least one least-developed country	0.49 (0.15)	0.28 (0.14)	69,085
At least one from Latin America	0.45 (0.09)	0.28 (0.08)	78,786
At least one from sub-Saharan Africa	0.40 (0.15)	0.09 (0.14)	88,082
At least one from North Africa or Middle East	0.13 (0.10)	0.00 (0.09)	53,728
At least one from South Asia	0.41 (1.13)	0.11 (1.13)	19,874
At least one from East Asia	0.68 (0.14)	0.25 (0.13)	49,263

*Notes:* Dependent variable is log of real trade, measured by dyad-year. All models include fixed effects for dyads and years and control for GSP, regional FTA, currency union, currently colonized, log product real GDP, and log product real GDP per capita. Robust standard errors, clustered by dyad, are in parentheses.

*Fonte: Tomz et al. (2007), pag. 2016*

## 2.2.2 L'IMPATTO DEL GATT/WTO SUL COMMERCIO DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO E DEI PAESI INDUSTRIALIZZATI

Non solo Tomz et al. (2007) hanno criticato i lavori Rose per i risultati negativi ottenuti, ma anche gli economisti Subramanian e Wei nel paper *"The WTO promotes trade, strongly but unevenly"* (2007). Subramanian e Wei, perfezionando il modello econometrico di Rose (2004), trovano che il GATT/WTO ha avuto effetti significativi e positivi sul commercio internazionale dei Paesi membri malgrado non siano uniformi a causa di alcuni squilibri all'interno dell'organizzazione. Nel modello perfezionato la variabile dipendente invece di essere rappresentata dal valore medio degli scambi commerciali bilaterali è rappresentata dal valore delle importazioni, inoltre Subramanian e Wei (2007) fanno una distinzione tra Paesi sviluppati e PVS e tra settori. Nel modello sono state incluse anche delle variabili

“importatore/esportatore” che misurano le barriere commerciali che ogni Paese incontra con tutti i suoi partner commerciali.

Subramanian e Wei (2007) utilizzano gli stessi dati di Rose (2004), sostituendo il valore degli scambi commerciali con quello delle importazioni presi dal Direction of Trade Statistics database del Fondo Monetario Internazionale: osservazioni a intervalli di 5 anni tra il 1950 e il 2000 riferite a 172 Paesi.

Secondo gli studi effettuati da Subramanian e Wei (2007) il GATT/WTO è stato in grado di promuovere il commercio incrementandolo di circa il 120%, eppure questo aumento non è stato uniforme a causa della presenza di quattro asimmetrie.

- 1) Paesi industrializzati versus Paesi in Via di Sviluppo;
- 2) Nuovi PVS membri versus vecchi PVS membri;
- 3) Importazioni tra Paesi membri versus importazioni membri formali e non membri;
- 4) Settori liberalizzati versus settori non liberalizzati.

#### *Paesi industrializzati versus Paesi in Via di Sviluppo*

I Paesi Sviluppati hanno ridotto le proprie barriere commerciali per favorire il libero commercio mentre i PVS hanno avuto la libertà di mantenere le proprie barriere tariffarie grazie a trattamenti speciali e differenziati. Dalla Figura 2.7 si può osservare che il GATT/WTO ha avuto un impatto positivo e significativo sui Paesi industrializzati mentre per i PVS, pur avendo ottenuto degli effetti positivi nei primi anni, ha avuto un impatto negativo e non significativo. Probabilmente se il GATT/WTO non avesse concesso ai PVS la libertà di non ridurre le barriere e avessero richiesto la liberalizzazione degli scambi, l’impatto positivo dell’organizzazione sul commercio globale sarebbe stato ancora più grande.

**Figura 2.7 Subramanian e Wei (2007): Impatto GATT/WTO sui PVS e sui Paesi industrializzati**

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Free trade area	n.a.	n.a.	n.a.	1.20**	1.99**	1.81**	1.96**	1.01**	1.08**	0.84**	0.72**
	n.a.	n.a.	n.a.	(0.25)	(0.21)	(0.17)	(0.17)	(0.16)	(0.15)	(0.12)	(0.09)
Industrial country importer granting GSP	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1.14**	2.18**	2.18**	0.84**	0.52**	0.53**	0.52**
	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	(0.34)	(0.20)	(0.19)	(0.19)	(0.17)	(0.15)	(0.11)
Industrial country importer WTO member	1.30**	0.10	0.47**	1.38**	1.90**	2.18**	2.28**	1.11**	0.87**	0.65**	0.71**
	(0.32)	(0.50)	(0.13)	(0.27)	(0.24)	(0.19)	(0.18)	(0.19)	(0.17)	(0.15)	(0.10)
Developing country importer WTO member	-0.57**	-0.59**	-0.47**	0.04	0.38	0.02	0.08	-0.02	-0.13**	-0.10*	0.07
	(0.28)	(0.27)	(0.22)	(0.45)	(0.23)	(0.07)	(0.07)	(0.06)	(0.06)	(0.05)	(0.05)
Importer and exporter fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Observations	1502	1989	3166	3995	4738	5688	5968	6316	6715	7674	6638
R-squared	0.74	0.74	0.73	0.74	0.74	0.72	0.73	0.74	0.77	0.78	0.81
Root mean square error	1.021	1.044	1.057	1.050	1.055	1.174	1.172	1.125	1.093	1.093	1.062

Regressand: log real imports.

Robust standard errors reported below coefficient estimates. Intercepts and other (standard) covariates not reported for ease of presentation.

\* significant at 10%; \*\* significant at 5%.

Fonte: Subramanian e Wei (2007), pag 167

### *Nuovi PVS membri versus vecchi PVS membri*

Con l'istituzione del WTO nel 1995 le esenzioni previste per i PVS sono state ridotte ed è stato richiesto un maggior impegno nella liberalizzazione del commercio, perciò Subramanian e Wei (2007) hanno analizzato se vi sono stati differenti effetti per i vecchi e i nuovi PVS. Dallo studio risulta 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 Paesi esterni all'organizzazione.

### *Importazioni tra Paesi membri versus importazioni membri formali e non membri*

Il livello delle importazioni tra Paesi membri è superiore rispetto al livello delle importazioni tra Paesi non membri o tra membro formale e non.

Per quanto concerne la differenziazione tra PVS e Paesi Sviluppati emerge che:

- i Paesi sviluppati commerciano maggiormente tra di loro e meno con i PVS (le importazioni dei Paesi industrializzati dai PVS sono circa il 40% inferiori rispetto alle importazioni da altri Paesi sviluppati);
- i Paesi sviluppati membri del GATT/WTO commerciano maggiormente con i Paesi membri rispetto ai non membri;
- i PVS commerciano meno con i Paesi non membri, ottenendo degli effetti negativi e insignificanti.

### *Settori liberalizzati versus settori non liberalizzati*

Appurato il fatto che l'adesione al GATT/WTO porta effetti economicamente positivi e significativi, Subramanian e Wei (2007) studiano l'impatto dell'organizzazione sui volumi delle importazioni dei Paesi industrializzati e dei PVS, tra i settori liberalizzati e quelli non liberalizzati.

La tabella della Figura 2.8 mostra che i Paesi industrializzati membri del GATT/WTO hanno dei valori positivi e significativi sia per i settori liberalizzati che per i settori non liberalizzati. I settori liberalizzati dei PVS membri del GATT/WTO ottengono dei valori positivi e significativi mentre i settori non liberalizzati hanno dei valori negativi.

Per quanto riguarda i settori abbigliamento, calzature e alimentare Subramanian e Wei (2007) trovano che il GATT/WTO non ha un effetto significativo

**Figura 2.8 Subramanian e Wei (2007): Impatto GATT/WTO sui settori liberalizzati e sui settori non liberalizzati**

	Liberalized manufacturing <sup>1</sup>	Protected manufacturing <sup>2</sup>	Clothing	Footwear	Food
Free trade area	0.958** (0.150)	0.413** (0.149)	0.534** (0.172)	0.191 (0.225)	-0.13 (0.240)
GSP, excluding FTA	1.012** (0.199)	-0.109 (0.197)	0.539** (0.228)	-0.988** (0.298)	-0.543* (0.318)
Industrial country WTO member	1.065** (0.176)	0.352** (0.174)	0.095 (0.201)	-0.475** (0.263)	-1.387** (0.281)
Developing country WTO member	0.277** (0.103)	-0.277** (0.101)	-0.14 (0.117)	-0.392** (0.154)	-0.933** (0.164)
Time-varying importer and exporter fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Chi-square test for equality of coefficients <sup>3</sup>		13.2	18.34	32.42	66.46
Prob > Chi-square		0.00	0.00	0.00	0.00
Observations	4044	4044	4044	4044	4044
Root mean squared error	1.247	1.234	1.428	1.869	1.993
R-square	0.829	0.824	0.810	0.684	0.631

Seemingly (unrelated regressions).

<sup>1</sup>Sectors with tariff rates higher than 5% in 1989, and zero in 2000 for both US and EU.

<sup>2</sup>Sectors with tariff rates higher than 5% in both 1989 and 2000, and tariff rates decreased by less than 2 percentage points between 1989–2000, excluding clothing and footwear.

<sup>3</sup>Between industrial country dummy in unprotected manufacturing and that in each of the other sectors.

*Fonte: Subramanian e Wei (2007), pag 169*

In conclusione Subramanian e Wei (2007) nel loro paper dimostrano che il GATT/WTO ha un rilevante impatto nel promuovere il commercio internazionale nonostante la presenza di alcune asimmetrie all'interno dell'organizzazione. È utile sottolineare che i risultati ottenuti non implicano che i PVS non abbiano in alcun modo beneficiato dell'adesione al GATT/WTO, semplicemente dimostrano che il GATT/WTO ha avuto uno scarso impatto sui PVS membri. Ma l'effetto positivo dell'adesione all'organizzazione dei Paesi industrializzati ha fatto sì che anche le importazioni dai PVS siano aumentate.

### **2.2.3 IL RUOLO DEL GATT/WTO SUI RAPPORTI COMMERCIALI: MARGINE INTENSIVO E ESTENSIVO**

Rose (2004), oltre ad aver erroneamente classificato la membership GATT/WTO e non aver incluso le quattro asimmetrie presenti nell'organizzazione, ha considerato solo il margine intensivo del commercio e non il margine estensivo.

Il margine intensivo rappresenta tutti i rapporti commerciali che i Paesi hanno instaurati tra di loro, mentre il margine estensivo descrive le nuove relazioni commerciali tra Paesi che prima di allora non hanno mai commerciato tra loro.

Helpman, Melitz e Rubistein nel 2008 sono stati primi economisti a sviluppare un modello econometrico in grado di considerare sia i margini intensivi che i margini espansivi del commercio e al suo interno hanno incluso una variabile capace di catturare l'impatto della

membership GATT/WTO sul commercio internazionale. Dal loro lavoro, che non aveva come obiettivo principale quello di studiare gli effetti del GATT/WTO, è emerso che il fatto di essere un membro dell'organizzazione ha un impatto significativo sulla costruzione di rapporti commerciali. In specifico hanno trovato che quando i Paesi aderiscono al GATT/WTO le loro probabilità di instaurare relazioni commerciali aumentano del 15%.

Prendendo spunto dal lavoro di Helpman et al. (2008), l'economista Xuepeng Liu nel suo articolo "*GATT/WTO Promotes Trade Strongly: Sample Selection and Model Specification*" (2009) critica gli studi di Rose (2007), di Tomz et al. (2007) e di Subramanian e Wei (2007) in quanto nessuno ha incluso nel proprio modello una variabile che tenesse conto dei rapporti commerciali. Liu (2009) sostiene che il GATT/WTO giochi un ruolo importante nella promozione sia dei margini intensivi, consolidando le relazioni già esistenti, sia dei margini estensivi del commercio, ossia abbia influito sulla creazione di nuovi rapporti dal momento in cui uno o entrambi i Paesi hanno avuto accesso all'organizzazione.

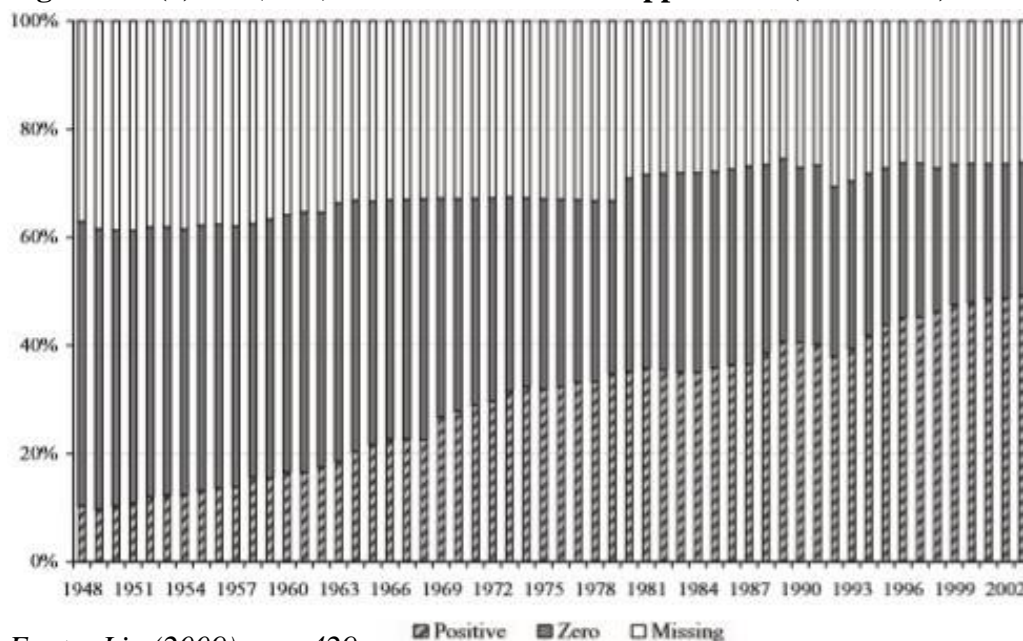
L'approccio utilizzato da Liu per l'analisi dell'impatto del GATT/WTO sui margini commerciali è diverso da quello tradizionale in quanto egli ritiene che quest'ultimo non sia adatto a studiare il ruolo dell'organizzazione. Nel suo approccio utilizza una stima PPML (Poisson Pseudo-Maximum Likelihood) in grado di tener conto anche delle osservazioni "zero trade", importanti per stimare l'impatto del GATT/WTO.

Liu (2009) utilizza un dataset che comprende 210 Paesi tra il 1948 e il 2003; i dati riguardanti la variabile dipendente (importazioni) provengono dal Direction of Trade Statistics database del FMI, quelli riferiti alla membership GATT/WTO e agli accordi regionali provengono dal sito della WTO mentre i dati riguardanti le altre variabili (confini, lingua, religione e area geografica) provengono dal CIA World Factbook.

Le Figure 2.9(a) e 2.9(b) mostrano graficamente i margini intensivi e estensivi del commercio mondiale. Nella prima figura tutte le coppie Paese sono state classificate in tre categorie a seconda se i loro dati sulle importazioni fossero positivi, zero o non disponibili. La quota delle osservazioni sui dati positivi è aumentata da meno del 10 % negli anni 50 a quasi il 50% nel 2003, e la quota di osservazioni zero è diminuita da circa il 50 % a leggermente più del 20% durante lo stesso periodo. La quota delle osservazioni sui dati non disponibili è rimasta attorno al 30% nel corso degli anni.

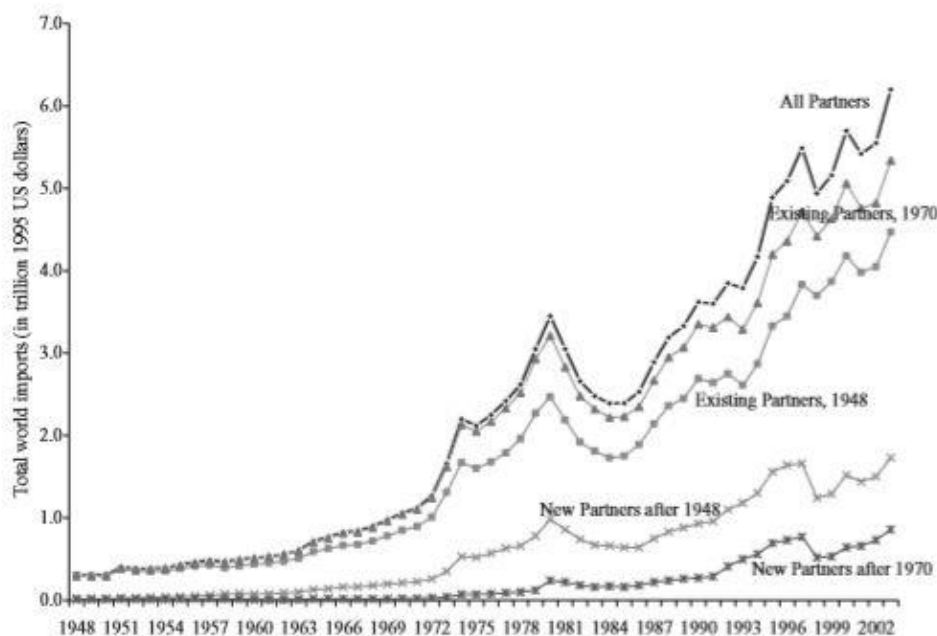
Nella seconda figura si mostra l'andamento dei volumi commerciali per i partner esistenti nel 1948 e 1970 e per i nuovi partner dopo il 1948 e 1970. I nuovi partner dopo 1948 e 1970 hanno contribuito ad aumentare il commercio totale rispettivamente del 30% e del 15%.

**Figura 2.9 (a) Liu (2009): Distribuzione delle coppie Paesi (1948-2003)**



Fonte: Liu (2009), pag 429

**Figura 2.9 (b) Liu (2009): Partner commerciali e volumi commerciali (1948-2003)**



Fonte: Liu (2009), pag 430

Liu (2009) attraverso l'utilizzo della regressione Poisson, tenendo conto sia dei positivi flussi commerciali sia dei flussi "zero trade", trova che il GATT/WTO ha degli effetti positivi per entrambi i margini: due Paesi appartenenti all'organizzazione commerciano il 60% in più rispetto al caso base in cui i due Paesi non sono membri, e, se nella coppia Paese vi è un solo membro, il commercio aumenta del 23% rispetto a due Paesi esterni. I risultati implicano che quasi un terzo del commercio totale durante il periodo 1948-2003 è da attribuire al

GATT/WTO, costituito per il 30 % dal margine estensivo e il rimanente 70% dal margine intensivo.

Nel suo lavoro Liu (2009) ha dimostrato che la membership GATT/WTO ha un impatto economicamente significativo e positivo sui rapporti commerciali e fornisce uno stimolo in più nella creazione di nuove relazioni.

#### **2.2.4 IL GATT/WTO HA INCREMENTATO GLI SCAMBI COMMERCIALI?**

Il paper “*The real impact of GATT/WTO – a generalised approach*” (2011) di Herz e Wagner ha la peculiarità di mettere insieme i principali studi effettuati negli anni precedenti in modo tale da capire effettivamente quale sia il reale impatto che l’organizzazione ha sul commercio. Quindi, Herz e Wagner hanno costruito un modello econometrico che tiene conto della presenza delle quattro asimmetrie studiate da Subramanian and Wei (2007), della membership GATT/WTO di Tomz et al. (2007) e infine della distinzione tra margine commerciale intensivo e estensivo di Liu (2009).

Gli economisti hanno scelto di basare le proprie analisi su un modello gravitazionale standard di commercio bilaterale completato con l’aggiunta di variabili indipendenti quali fattori geografici, culturali, storici, accordi commerciali e il Sistema Generalizzato delle Preferenze; la variabile dipendente è rappresentata dai flussi delle importazioni e non più dalla media degli scambi bilaterali. Consapevoli dei limiti del modello base nello spiegare i flussi “zero trade” hanno scelto di utilizzare il stesso approccio di Liu (2009), ossia il PPML con effetti fissi.

I dati presi in considerazione si riferiscono a 184 Paesi nell’intervallo compreso dal 1953 al 2006; i dati sono annuali in quanto sono in grado di gestire meglio le dinamiche del commercio.

L’esatta specificazione del modello gravitazionale utilizzato:

$$\begin{aligned}
 \log \text{ bilateral imports}_{ijt} = & \alpha + \beta_1 \text{ both partners inside the GATT/WTO}_{ijt} \\
 & + \beta_2 \text{ importer in GATT/WTO}_{ijt} + \beta_3 \text{ exporter in GATT/WTO}_{ijt} \\
 & + \beta_4 \text{ GSP-recipient-exports}_{ijt} + \beta_5 \text{ GSP-donor-exports}_{ijt} \\
 & + \beta_6 \text{ both partners inside RTA}_{ijt} + \beta_7 \text{ importer in RTA}_{ijt} \\
 & + \beta_8 \text{ exporter in RTA}_{ijt} + \beta_9 \log \text{ GDP}_{it} + \beta_{10} \log \text{ GDP}_{jt} + \beta_{11} \log \text{ GDPPC}_{it} \\
 & + \beta_{12} \log \text{ GDPPC}_{jt} + \beta_{13} \log \text{ RER}_{ijt} + \beta_{14} \text{ currently colonised}_{ijt} \\
 & + \gamma_1 \text{ ever colony}_{ij} + \gamma_2 \text{ common country}_{ij} + \gamma_3 \log \text{ distance}_{ij} + \gamma_4 \log \text{ area}_i \\
 & + \gamma_5 \log \text{ area}_j + \gamma_6 \log \text{ contiguity}_{ij} + \gamma_7 \log \text{ landlocked}_{ij} \\
 & + \gamma_8 \log \text{ island}_{ij} + \gamma_9 \text{ commonlanguage}_{ij} + \lambda_{ij} + \delta_t + \varepsilon_{ijt}
 \end{aligned}$$



dove  $i$  e  $j$  denotano i Paesi partner,  $t$  indica il tempo,  $\beta$  gli effetti della politica commerciale e del reddito e  $\gamma$  le caratteristiche della coppia-Paese. Per quanto riguarda gli effetti della politica commerciale le variabili prese in considerazione sono:

- *both partners inside the GATT/WTO*<sub>ijt</sub>, variabile binaria dummy che assume valore 1 se entrambi i Paesi fanno parte dell'organizzazione nell'anno  $t$ ;
- *importer/exporter in GATT/WTO*, variabile binaria che assume valore 1 quando il Paese importatore o esportatore è membro GATT/WTO;
- *GSP-recipient-exports*, variabile binaria che assume valore 1 quando il Paese esportatore è beneficiario GSP dal Paese importatore;
- *GSP-donor-exports*, variabile binaria che assume valore 1 quando il Paese esportatore è concede i benefici GSP al Paese importatore;
- *both partners inside RTA*<sub>ijt</sub>, variabile binaria che assume valore 1 se i due Paesi commerciano all'interno dello stesso accordo commerciale regionale;
- *importer/exporter in RTA*, variabile binaria che assume valore 1 quando il Paese importatore o esportatore partecipa in un accordo commerciale regionale;
- *logGDP* rappresenta la dimensione economica dei partner commerciali misurata in termini di PIL reale;
- *logGDPPC* denota il PIL reale per capita che può essere interpretato come il rapporto capitale-lavoro;
- *logRER* rappresenta il logaritmo del tasso di cambio reale bilaterale;
- *currently colonised*, variabile binaria che assume valore 1 se un Paese è attualmente colonizzato dal partner commerciale.

L'equazione è stata stimata in due modi, il primo tiene conto degli effetti Paese fissi mentre il secondo tiene conto degli effetti Paese casuali. I primi risultati, riportati nella Figura 2.10, dimostrano che il GATT/WTO ha effetti positivi e promuove i flussi del commercio bilaterale quando entrambi i Paesi sono membri: gli scambi commerciali sono circa l'86% maggiori rispetto ai flussi commerciali tra due Paesi non membri, le importazioni dei membri GATT/WTO da non membri partecipanti sono superiori del 48% e le esportazioni dei membri GATT/WTO verso i non membri sono aumentate del 31%. Questo significa che i Paesi membri dell'organizzazione hanno in generale un regime commerciale più liberale sia nei confronti degli altri membri sia nei confronti dei Paesi esterni al sistema.

Il Sistema Generalizzato delle Preferenze incide negativamente sulle esportazioni dei Paesi beneficiari GSP (*GSP-donor-exports*) mentre le esportazioni provenienti dai Paesi beneficiari GSP incidono positivamente.

Per quanto riguarda invece gli accordi commerciali regionali (RTA) essi creano sostanzialmente commercio tra i membri (circa il 40%) mentre hanno un impatto negativo sui non membri.

**Figura 2.10 Herz and Wagner(2011): Impatto GATT/WTO**

<i>Dependent Variable: Real Imports<sub>ij</sub></i>	<i>FE-PML</i>		<i>RE-PML</i>	
	<i>Coef.</i>	<i>SE</i>	<i>Coef.</i>	<i>SE</i>
Both in GATT/WTO	0.62***	0.02	0.55***	0.02
Importer in GATT/WTO	0.39***	0.02	0.34***	0.02
Exporter in GATT/WTO	0.27***	0.02	0.24***	0.02
GSP-recipient-exports	-0.04***	0.01	-0.01**	0.01
GSP-donor-exports	0.01**	0.01	0.00	0.01
Both in RTA	0.34***	0.00	0.35***	0.00
Importer in RTA	-0.02***	0.00	-0.02***	0.00
Exporter in RTA	-0.12***	0.00	-0.13***	0.00
Log real GDP <sub>i</sub>	0.60***	0.01	0.68***	0.00
Log real GDP <sub>j</sub>	0.71***	0.01	0.76***	0.00
Log real GDPPo <sub>i</sub>	0.24***	0.01	0.28***	0.00
Log real GDPPo <sub>j</sub>	0.43***	0.01	0.38***	0.00
Log RER <sub>ij</sub>	-0.11***	0.01	-0.03***	0.00
Currently colonised	0.60***	0.03	0.60***	0.03
Ever colony			1.00***	0.09
Common country			2.03***	0.11
Log distance			-0.77***	0.01
Log area <sub>i</sub>			0.01	0.01
Log area <sub>j</sub>			0.01***	0.00
Contiguity			1.01***	0.07
Landlocked			-0.71***	0.02
Island			-0.06***	0.02
Common language			0.60***	0.03
No. of observations	697223		776519	
No. of country-pairs	22731		26014	
R <sup>2</sup>				
Wald-statistic	581830.46		621356.74	
F-statistic				
Log likelihood	-338633.31		-387180.82	
Hausman test	1451.41			

Notes:

\*\*\* Denotes significance at 1% level, \*\* 5% level, \* 10% level.

All estimations enclose year and country-pair dummies. Constants are not reported.

Dependent variable is log real imports<sub>ij</sub>, for HT, FE-OLS and RE-OLS regressions.

Fonte: Herz and Wagner(2011), pag 1022

Herz e Wagner (2011) a questo punto hanno analizzato la robustezza dei precedenti risultati in relazione alla variazione del tempo e del reddito. Per prima cosa hanno valutato gli effetti dell'organizzazione nel lungo periodo attraverso intervalli di tempo di 5 e 10 anni (Figura 2.11). Per quanto riguarda la stima basata su intervalli di 5 anni gli economisti trovano che l'appartenenza al GATT/WTO promuove il commercio bilaterale, gli scambi tra due Paesi membri sono superiori del 92% rispetto al commercio tra due Paesi non membri; il commercio bilaterale, anche se in maniera minore, è promosso anche se solo uno dei Paesi è membro. Utilizzando un intervallo di tempo di 10 anni tutti i coefficienti dei parametri riferiti al GATT/WTO aumentano indicando che il sistema multilaterale incrementa sia il commercio tra Paesi membri dell'organizzazione che il commercio tra Paesi appartenenti e Paesi esterni, particolarmente nel lungo periodo.

**Figura 2.11 Herz and Wagner(2011): Effetti GATT/WTO in intervalli di 5 e 10 anni**

<i>Dependent Variable: Real Imports<sub>ij</sub></i>	<i>Five-Year Intervals</i>		<i>10-Year Intervals</i>	
	<i>Coef.</i>	<i>SE</i>	<i>Coef.</i>	<i>SE</i>
Both in GATT/WTO	0.65***	0.04	0.97***	0.06
Importer in GATT/WTO	0.42***	0.04	0.59***	0.06
Exporter in GATT/WTO	0.27***	0.04	0.58***	0.06
GSP-recipient-exports	-0.02	0.01	-0.25***	0.02
GSP-donor-exports	0.06***	0.01	-0.30***	0.03
Both in RTA	0.33***	0.01	0.37***	0.01
Importer in RTA	-0.04***	0.01	0.00	0.01
Exporter in RTA	-0.15***	0.01	-0.08***	0.01
Log real GDP <sub>i</sub>	0.62***	0.01	0.75***	0.02
Log real GDP <sub>j</sub>	0.72***	0.01	0.63***	0.02
Log real GDPPC <sub>i</sub>	0.22***	0.01	0.10***	0.02
Log real GDPPC <sub>j</sub>	0.37***	0.01	0.44***	0.02
Log RER <sub>ij</sub>	-0.12***	0.01	-0.21***	0.02
Currently colonised	0.71***	0.05	0.77***	0.07
No. of observations	131818		60581	
No. of country-pairs	19992		16730	
Wald -statistic	136201.46		48994.18	
Log likelihood	64025.51		-24360.24	

Notes:

\*\*\* Denotes significance at 1% level.

All estimations enclose year and country-pair dummies.

*Fonte: Herz and Wagner(2011), pag 1025*

Herz e Wagner (2011) hanno studiato l'impatto della membership GATT/WTO raggruppando i Paesi in base al grado di sviluppo: basso reddito, basso-medio reddito, medio-alto reddito, alto reddito e Paesi membri dell'OECD. I risultati ottenuti indicano che l'aumento del commercio per i Paesi a basso reddito e medio-alto è di circa il 150%, mentre i Paesi ad alto reddito sono quelli che hanno beneficiato meno della membership GATT/WTO, con un aumento del commercio solamente del 26%. Questo risultato secondo Herz e Wagner (2011) probabilmente è dovuto dal fatto che i Paesi più ricchi erano già inizialmente più aperti e integrati nel commercio internazionale e perciò il potenziale aumento è stato limitato.

**Figura 2.12 Herz and Wagner(2011): Effetti del GATT/WTO al variare del reddito dei Paesi**

<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>
LIC	0.94***	0.07	0.73***	0.06	0.40***	0.06
LMIC	0.47***	0.02	0.34***	0.02	0.26***	0.02
UMIC	0.92***	0.03	0.60***	0.03	0.50***	0.03
HIC	0.23***	0.02	0.01	0.02	-0.09***	0.02
OECD	1.42***	0.05	1.08***	0.05	1.06***	0.05

Notes:

\*\*\* Denotes significance at 1% level.

Each estimation encloses year and country-pair dummies. Control variables are not reported.

*Fonte: Herz and Wagner(2011), pag 1030*

Herz e Wagner (2011) nel loro approccio generalizzato trovano un effetto positivo e statisticamente significativo. Il GATT/WTO promuove il commercio tra i Paesi membri del 86 %, che è generalmente in linea con i risultati di Tomz et al. (2007) (72%) e di Liu (2009) (60%). Tuttavia, criticano entrambi i lavori in quanto il primo non ha tenuto conto dei flussi “zero-trade” e il secondo non ha tenuto conto della differenza tra i non membri partecipanti e i Paesi esterni al GATT/WTO.

### **2.3 RIESAME DEGLI EFFETTI DEL GATT/WTO**

Nel 2015 gli economisti Pareja, Vivero e Serrano hanno pubblicato l’articolo “*A Re-Examination of the Effect of GATT/WTO on Trade*”. Tale lavoro ha come obbiettivo quello riesaminare l’impatto del GATT/WTO attraverso la rivisitazione dei recenti studi empirici.

Dato che la liberalizzazione multilaterale è stata una delle finalità del GATT/WTO è ragionevole ritenere che GATT e WTO abbiano avuto un forte impatto sul commercio. Questo parere è stato inizialmente messo in dubbio da Rose (2004), il quale non ha trovato alcuna prova che il GATT/WTO abbia avuto degli effetti positivi sui flussi commerciali. Studi successivi hanno cercato di affrontare la questione fornendo dei risultati sull’impatto complessivo dell’organizzazione, sui canali attraverso i quali gli effetti operano (margine intensivo e margine estensivo) e sulle potenziali asimmetrie che possono esistere tra gruppi di Paesi.

Per quanto riguarda l’impatto complessivo della membership GATT/WTO sul commercio bilaterale Tomz et al. (2007), Liu (2009) e Herz e Wagner (2011) trovano che essa abbia avuto un effetto positivo e significativo nella promozione degli scambi commerciali.

Inoltre, alcuni studi non si limitano a prendere in considerazione il margine intensivo del commercio ma includono anche il margine estensivo. Escludendo e includendo le osservazioni “zero-trade” Liu (2009) è stato in grado di identificare separatamente gli effetti del GATT/WTO su i margini, concludendo che l’organizzazione ha avuto un ruolo positivo sia nelle relazioni commerciali già esistenti che in quelle nuove.

Gli studi empirici tra gruppi di Paesi (PVS versus Paesi industrializzati) effettuati da Subramanian and Wei (2007) dimostrano che l’appartenenza al GATT/WTO promuove il commercio maggiormente nei Paesi Sviluppati rispetto ai PVS.

Pareja et al. (2015) per riesaminare gli effetti del GATT/WTO come metodologia empirica hanno deciso di utilizzare un modello gravitazionale standard impiegando l’approccio PPML con effetti fissi annuali e con effetti fissi per coppia-Paese.

I dati della variabile dipendente (flussi delle esportazioni) provengono dal Direction of Trade Statistics database del FMI e riguardano il commercio bilaterale di 177 Paesi tra il 1960 e il

2008. I dati riferiti alla membership GATT/WTO e agli accordi preferenziali provengono dal sito della WTO mentre i dati riguardanti le altre variabili (confini, lingua, religione e area geografica) provengono dal CIA World Factbook.

L'esatta specificazione del modello gravitazionale utilizzato è:

$$\begin{aligned} \ln(X_{ijt}) = & \beta_0 + \beta_1 CU_{ijt} + \beta_2 PTA_{ijt} + \beta_3 NRPTA_{ijt} \\ & + \beta_4 GATT/WTO_{ijt} + \beta_5 \ln D_{ij} + \beta_6 Lang_{ij} + \beta_6 Cont_{ij} \\ & + \beta_7 Colony_{ij} + \beta_8 ComCount_{ij} + \beta_9 Landl_{ij} \\ & + \beta_{10} Island_{ij} + \beta_{11} Religion + x_{it} + \lambda_{jt} + \eta_{ij} + u_{ijt} \end{aligned}$$

dove  $i$  e  $j$  denotano i Paesi partner,  $t$  indica il tempo e  $X_{ijt}$  è la variabile dipendente dei flussi bilaterali delle esportazioni.  $CU$ ,  $PTA$ ,  $NRPTA$  e  $GATT/WTO$  rappresentano rispettivamente la valuta, gli accordi commerciali preferenziali, gli accordi commerciali preferenziali non reciproci e l'appartenenza al GATT/WTO.

Nella tabella sottostante (Figura 2.13) sono riportati i primi risultati trovati da Pareja et al. (2015). Nella colonna (1) l'equazione tiene conto degli effetti fissi annuali dei Paesi (CYFE – Country-year fixed effects) e mostra che il modello gravitazionale lavora bene: spiega circa il 70% delle variazioni dei flussi sulle esportazioni. Inoltre, i coefficienti stimati sono economicamente alti, in particolar modo la variabile del GATT/WTO che presenta un valore statisticamente significativo e positivo (0.753). Nella seconda colonna Pareja et al. (2015) questa volta tengono conto anche degli effetti fissi per coppia-Paese (CPFE – Country-pair fixed effects), il coefficiente relativo all'organizzazione rimane positivo e significativo, risultando però inferiore rispetto a quello precedente (0.308).

Per quanto riguarda la colonna (3) gli economisti hanno utilizzato degli effetti casuali a livello coppia-Paese (CPRE – Country-pair random effects); l'assunzione degli effetti casuali rafforza l'effetto del GATT/WTO sul commercio ottenendo un valore positivo (0.760) e significativo.

Le stime utilizzate fino ad ora sono riferite a un campione di Paesi con flussi commerciali positivi, per evitare stime distorsive Pareja et al. (2015) hanno deciso di includere nell'equazione i flussi zero-trade attraverso l'utilizzo dell'approccio PPML. Gli economisti hanno voluto osservare quali risultati si ottengono con l'approccio PPML includendo ed escludendo i flussi zero-trade. La regressione si adatta bene ai dati e spiega l'88% delle variazioni del commercio bilaterale: quando non vengono incluse le osservazioni zero-trade due Paesi membri del GATT/WTO commerciano più del 77% mentre quando vengono incluse l'effetto cresce a 109%. Questo risultato significa che il GATT/WTO aumenta sia il

marginale intensivo che il margine estensivo del commercio ed è in linea con i risultati di Liu (2009) e di Herz e Wagner (2011).

**Figura 2.13 Pareja et al. (2015): Risultati dalle regressioni lineari del modello gravitazionale**

Variables	(1) CYFE	(2) CYFE & CPFE	(3) CYFE & CPRE	(4) CYFE	(5) CYFE & CPFE
Ln D <sub>ij</sub>	-1.276 (0.021)***		-1.260 (0.020)***	-1.262 (0.021)***	
Cont <sub>ij</sub>	0.533 (0.080)***		0.796 (0.081)***	0.512 (0.080)***	
Lang <sub>ij</sub>	0.480 (0.036)***		0.464 (0.036)***	0.423 (0.036)***	
Colony <sub>ij</sub>	1.469 (0.099)***		1.876 (0.110)***	1.442 (0.096)***	
ComCount <sub>ij</sub>	2.371 (0.124)***		2.393 (0.134)***	2.383 (0.174)***	
Island <sub>ij</sub>	0.691 (0.077)***		0.647 (0.074)***	0.630 (0.077)***	
Land <sub>ij</sub>	-0.646 (0.063)***		-0.636 (0.061)***	-0.658 (0.062)***	
CReligion <sub>ij</sub>	0.276 (0.048)***		0.217 (0.050)***	0.254 (0.049)***	
CU <sub>ijt</sub>	0.617 (0.108)***	-0.175 (0.109)	0.024 (0.104)		
PTA <sub>ijt</sub>	0.757 (0.043)***	0.222 (0.040)***	0.559 (0.036)***		
NRPTA <sub>ijt</sub>	0.279 (0.048)***	0.229 (0.055)***	0.300 (0.046)***		
GATT/WTO <sub>ijt</sub>	0.753 (0.053)***	0.308 (0.047)***	0.760 (0.046)***	0.774 (0.053)***	0.314 (0.048)***
CYFE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
CPFE	No	Yes	No	No	Yes
No observat.	134,718	134,718	134,718	134,718	134,718
R <sup>2</sup>	0.70			0.71	
Within R <sup>2</sup>		0.37			0.37
Overall R <sup>2</sup>			0.69		

The regressand is the log of real bilateral exports. Robust standard errors (clustered by country-pairs) are in parentheses. \* significant at 10 %, \*\* significant at 5 %, \*\*\* significant at 1 %. CYFE indicates time-varying exporter and importer fixed effects. CPFE indicates country-pair fixed effects. The regressions in column (4) and (5) include individual dummies for each individual currency union, preferential trade agreement and nonreciprocal (unilateral) preferential trade agreement. Coefficient estimates of these variables and the fixed effects are not reported to save space

Fonte: Pareja et al. (2015), pag 571

Pareja et al. (2015) a fronte dei risultati contrastanti di Subramanian e Wei (2007) e di Felbermayr e Kohler (2010)<sup>15</sup> hanno voluto riesaminare anche l'impatto del GATT/WTO sui PVS e sui Paesi industrializzati. Gli economisti trovano che il GATT/WTO ha un effetto positivo e significativo sia per i Paesi sviluppati che per i PVS (Figura 2.14) anche se i Paesi avanzati mostrano un maggior impatto commerciale (0.843). Il maggiore effetto è dovuto dal fatto che le economie avanzate hanno partecipato più attivamente alla liberalizzazione del commercio rispetto alle economie in via di sviluppo. Tuttavia, quando si analizza una situazione intermedia che abbina un Paese industrializzato con un PVS l'impatto del GATT/WTO sul commercio è superiore quando il Paese esportatore è un PVS.

<sup>15</sup> Felbermayr e Kohler (2010) sostengono che la membership GATT/WTO ha un effetto positivo solo per i Paesi in Via di Sviluppo (solamente dopo l'Uruguay Round).

**Figura 2.14 Pareja et al (2015): Impatto GATT/WTO Paesi Industrializzati versus PVS**

Variables	(1)	(2)	(3)
CU <sub>ijt</sub>	-0.152 (0.109)	-0.152 (0.109)	
PTA <sub>ijt</sub>	0.220 (0.040)***	0.219 (0.040)***	
NRPTA <sub>ijt</sub>	0.212 (0.054)***	0.207 (0.055)***	
GATTInd_Ind <sub>ijt</sub>	0.843 (0.190)***	0.845 (0.190)***	0.774 (0.181)***
GATTDev_Dev <sub>ijt</sub>	0.153 (0.053)***	0.150 (0.053)***	0.172 (0.053)***
GATTInd_Dev <sub>ijt</sub>	0.377 (0.051)***		
GATTIndExp_DevImp <sub>ijt</sub>		0.311 (0.061)***	0.308 (0.061)***
GATTDevExp_IndImp <sub>ijt</sub>		0.448 (0.069)***	0.464 (0.069)***
CYFE	Yes	Yes	Yes
CPFE	Yes	Yes	Yes
No observat.	134,718	134,718	134,718
R <sup>2</sup> within	0.37	0.37	0.37

The regressand is the log of real bilateral exports. Robust standard errors (clustered by country-pairs) are in parentheses. \* significant at 10 %; \*\* significant at 5 %; \*\*\* significant at 1 %. CYFE indicates time-varying exporter and importer fixed effects. CPFE indicates country-pair fixed effects. The regression reported in column 3 include individual dummies for 294 PTAs and CUs and 15 NRPTAs. Coefficient estimates of these variables and the fixed effects are not reported to save space

Fonte: Pareja et al. (2015), pag 576

Per la prima volta Pareja et al. (2015) esaminano empiricamente se gli effetti del WTO sono diversi dagli effetti commerciali del suo predecessore il GATT. Gli economisti hanno preso in considerazione per il GATT il periodo 1960-1994 mentre per il WTO il periodo 1995-2008. I risultati ottenuti (Figura 2.15) non rilevano particolari differenze, anzi i valori sono molto simili: entrambi positivi (0.315 e 0.322) e significativi. I Paesi industrializzati hanno beneficiato maggiormente nel periodo dell'Accordo Generale mentre nel periodo del WTO hanno beneficiato di più i PVS per il semplice fatto che nessuna economia avanzata ha aderito all'organizzazione dopo il 1995.

Inoltre, viene dimostrato che le esportazioni dai Paesi in Via di Sviluppo verso i Paesi sviluppati sono superiori dopo l'istituzione del WTO ottenendo dei valori positivi e significativi.

**Figura 2.15 Pareja et al (2015): Membri GATT versus membri WTO**

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)
IndImp <sub>ijt</sub>	0.516 (0.068)***			
OldDevImp <sub>ijt</sub>	0.214 (0.055)***			
NewDevImp <sub>ijt</sub>	0.176 (0.107)*			
IndExp <sub>ijt</sub>		0.423 (0.061)***		
OldDevExp <sub>ijt</sub>		0.265 (0.055)***		
NewDevExp <sub>ijt</sub>		0.201 (0.096)**		
Ind_Ind <sub>ijt</sub>			0.832 (0.192)***	0.833 (0.192)***
OldDev_OldDev <sub>ijt</sub>			0.167 (0.068)**	0.164 (0.069)**
NewDev_NewDev <sub>ijt</sub>			0.006 (0.142)	0.003 (0.142)
OldDev_NewDev <sub>ijt</sub>			0.120 (0.078)	
OldDev_Ind <sub>ijt</sub>			0.367 (0.063)***	
NewDev_Ind <sub>ijt</sub>			0.398 (0.080)***	
OldDevExp_NewDevImp <sub>ijt</sub>				0.144 (0.120)
NewDevExp_OldDevImp <sub>ijt</sub>				0.089 (0.109)
OldDevExp_IndImp <sub>ijt</sub>				0.426 (0.084)***
IndExp_OldDevImp <sub>ijt</sub>				0.314 (0.074)***
NewDevExp_IndImp <sub>ijt</sub>				0.486 (0.119)***
IndExp_NewDevImp <sub>ijt</sub>				0.317 (0.119)***
CYFE	Yes	Yes	Yes	Yes
CPFE	Yes	Yes	Yes	Yes
No observat.	134,718	134,718	134,718	134,718
R <sup>2</sup> within	0.37	0.37	0.37	0.37

The regressand is the log of real bilateral exports. Robust standard errors (clustered by country-pairs) are in parentheses. \* significant at 10 %; \*\* significant at 5 %; \*\*\* significant at 1 %. CYFE indicates time-varying exporter and importer fixed effects. CPFE indicates country-pair fixed effects. The regressions include all trade policy variables considered in Eq. 1. Coefficient estimates of these variables and the fixed effects are not reported to save space

Fonte: Pareja et al. (2015), pag 579

In sintesi, Pareja et al. (2015) attraverso il loro riesame degli effetti del GATT/WTO sul commercio, concludono che:

- la membership GATT/WTO ha un effetto positivo e significativo sul commercio bilaterale;
- il GATT/WTO ha creato nuove relazioni commerciali oltre ad incrementare i rapporti già esistenti;
- il GATT/WTO ha avuto un effetto positivo e significativo sui Paesi avanzati e sui PVS, anche se in quest'ultimi in maniera minore.



## **CAPITOLO 3: L'INGRESSO DELLA CINA NEL WTO E LA GUERRA COMMERCIALE DEL XXI SECOLO**

L'adesione della Cina al WTO ha rappresentato un punto di svolta per il Paese stesso e per il commercio internazionale.

Entrando a far parte dell'Organizzazione la Cina innanzitutto ha dovuto rispettare i principi e le regole del sistema degli scambi commerciali e ha preso l'impegno di aprire i propri mercati agli investimenti stranieri in ambito finanziario, in campo delle telecomunicazioni e dei servizi. Il WTO per il Paese oltre ad essere stato uno stimolo per lo sviluppo dell'economia domestica è stato un punto di partenza per completare la transizione del Paese verso un'economia di mercato<sup>16</sup>.

L'economia e il volume degli scambi commerciali cinesi sono talmente grandi che l'espansione della produzione economica e del commercio cinese derivanti dall'adesione al WTO hanno condizionato la crescita del commercio mondiale e di conseguenza anche il ritmo di crescita della produzione globale.

“L'adesione alla WTO, tappa fondamentale ed emblematica dell'integrazione cinese nella comunità economica internazionale, è un evento che merita davvero la qualifica di epocale e che, come tale, suscita grandi aspettative ma anche grandi timori, in patria e all'estero” (Cavalieri, 2003).

In questo capitolo verrà trattato il lungo percorso che la Cina ha intrapreso per aderire al WTO e gli impegni che il Paese ha assunto per farne parte. Inoltre, si cercherà di capire che ruolo ha nel commercio internazionale e se effettivamente ha rispettato gli obblighi presi. Infine, verranno esposte brevemente le ultime vicende che vedono come protagonisti Cina e US nella cosiddetta “guerra dei dazi”.

### **3.1 L'INGRESSO DELLA CINA NEL WTO: L'ACCESSO CHE CAMBIÒ LA STORIA ECONOMICA DEL COMMERCIO MONDIALE**

Per avere una visione più estesa del ruolo giocato dalla Cina nel sistema di commercio multilaterale e dell'importanza del suo ingresso all'interno del WTO, è utile volgere uno sguardo al passato per analizzare quel lungo e graduale processo che consentì al Paese di presentarsi al mondo esterno e di diventare uno dei attuali e principali attori delle relazioni internazionali.

---

<sup>16</sup> La Cina è considerata un'economia di non mercato in quanto allo Stato spetta l'allocazione delle risorse e dei beni e la determinazione dei prezzi.

La Cina iniziò ad integrarsi lentamente nel sistema commerciale mondiale solo nel XX secolo, nel 1947, insieme ad altri 22 Paesi, sottoscrisse il Protocollo di Applicazione Provvisoria del GATT, diventandone Parte Contraente nel 1948. Neppure due anni dopo l'adesione il governo cinese notificò al Segretario Generale delle Nazioni Unite la sua decisione di autoescludersi dall'Accordo Generale per una questione di carattere politico.

Dopo circa trent'anni di mancate relazioni con il GATT, la Cina tornò nuovamente a rivendicare il suo status di Parte Contraente dell'Accordo Generale, con lo scopo di facilitare gli scambi commerciali, che allora erano regolati prevalentemente da trattati bilaterali. La volontà di ristabilire i contatti con il GATT dipese soprattutto dal lancio delle riforme di Deng Xiaoping (1904-1997), che portarono la Cina ad aprirsi nuovamente sul versante internazionale dopo lunghi anni di isolamento.

Nel 1978 il Paese intraprese un processo di internazionalizzazione e modernizzazione attraverso il lancio della cosiddetta "*Politica della Porta Aperta*"<sup>17</sup>. A partire da questi anni, la Cina effettuò un'apertura straordinaria nel commercio mondiale, conducendo un'intensa attività di scambi con il resto del mondo. Il passo successivo all'integrazione del Paese nelle relazioni internazionali fu l'adesione alle grandi organizzazioni, come il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale nel 1980. Un ulteriore traguardo fu raggiunto nel 1982 quando la RPC, dopo aver presentato la domanda di riammissione nel GATT, riuscì ad ottenere lo status di osservatore. Quindi, la Politica di Riforma e di Apertura di Deng Xiaoping fu un importante trampolino di lancio per la Cina che poté reintegrarsi gradualmente nella realtà internazionale e stabilire le prime relazioni commerciali di carattere globale.

Il processo di adesione della Cina al WTO non fu né rapido né tantomeno privo di difficoltà, in quanto si scontrò con ostacoli di varia natura, sia interni che esterni al Paese.

Contrariamente a quanto si possa immaginare, il processo di adesione della Cina al WTO trovò diversi ostacoli all'interno al Paese, come il mancato consenso da parte dell'opinione pubblica. Si sollevarono lunghi dibattiti che contribuirono inevitabilmente al prolungamento delle negoziazioni, se da una parte vi era la certezza che l'adesione all'Organizzazione avrebbe fatto nascere nuove opportunità per le imprese esportatrici, dall'altra parte era difficile prevedere gli effetti che essa avrebbe potuto provocare nei settori più arretrati dell'economia cinese, in particolar modo in quello agricolo.

Un ulteriore sfida fu costituita dagli adeguamenti a cui la Cina avrebbe dovuto conformarsi in ambito giuridico, concetti quali la trasparenza, la non discriminazione, l'uniformità amministrativa e il controllo giurisdizionale erano del tutto estranei all'ideologia cinese.

---

<sup>17</sup> Il focus della Politica della Porta Aperta consiste nel prendere l'impegno di adottare politiche che promuovono il commercio estero e gli investimenti economici.

Oltre alle preoccupazioni delle autorità cinesi, i negoziati multilaterali per l'ingresso al GATT, prima, e al WTO, dopo, furono rallentati anche dai contrasti con i Paesi membri dell'Organizzazione. I continui cambiamenti dell'economia cinese a partire dagli anni ottanta giocarono un ruolo cruciale nel prolungamento delle trattative, demotivando i membri del WTO dall'intraprendere negoziati con un Paese la cui natura era in continua transizione. A ciò si aggiunsero anche le preoccupazioni di numerosi attori internazionali che temevano di essere danneggiati dall'apertura della Cina al mondo esterno. La mancanza di vedute comuni fu chiaramente visibile sia durante la formulazione della bozza del Protocollo di Adesione ad opera del working party (gruppo di lavoro), sia in occasione delle trattative condotte con le maggiori potenze principali, ovvero gli Stati Uniti e l'Unione Europea.

Nel luglio del 1986 la Cina chiese il ripristino dello status di Parte Contraente del GATT e per questo l'anno successivo venne costituito un gruppo lavoro incaricato di esaminare la richiesta. Oltre ad analizzare la posizione della Cina, il gruppo di lavoro ebbe il compito di redigere un Protocollo preliminare di adesione, avente la finalità di stabilire le condizioni, i diritti e gli obblighi relativi al suo reinserimento nell'Accordo Generale.

I lavori del working party sulla Cina procedettero lentamente e con difficoltà, fortemente condizionati sia dai rapporti internazionali della Cina che dalla riforma socioeconomica del Paese intrapresa in quegli anni. In seguito agli eventi di piazza Tienanmen del 1989, le nazioni occidentali imposero sanzioni economiche alla Cina e la Banca Mondiale interruppe i prestiti concessi al Paese. Inoltre, i lavori furono bloccati dato che nessuna potenza occidentale intendeva inviare i propri delegati a Ginevra e l'incontro fissato per luglio del 1989 venne così cancellato. I negoziati per l'adesione alla WTO si arenarono ulteriormente nel maggio del 1991.

Il gruppo di lavoro proseguì la sua attività fino al dicembre del 1995, per poi essere rinominato "Gruppo di lavoro della WTO sull'ingresso Cinese". Questo nuovo gruppo aveva come compito quello di garantire l'applicazione delle nuove regole della neonata Organizzazione, così come le nuove discipline nei settori, quali l'agricoltura, il commercio dei servizi, il commercio dei diritti sulla proprietà intellettuale e il commercio relativo alle misure di investimento.

Dopo otto anni, il 15 novembre 1999 la Cina ricevette il "biglietto d'ingresso al mondo", raggiungendo un accordo con gli Stati Uniti in base al quale questi ultimi avrebbero appoggiato la sua entrata nel WTO. Le intese stipulate con gli Stati Uniti e con l'Unione Europea nel 2000, di fatto fornirono il via libera all'adesione.

Il 10 novembre 2001 a Doha (Qatar) venne adottato dalla IV Conferenza Ministeriale del WTO il Protocollo di adesione della Cina che fu sottoscritto dal Paese il giorno successivo.

### **3.2 LA CINA NEL WTO: GLI IMPEGNI ASSUNTI E L'IMPATTO SULL'ECONOMIA MONDIALE**

La Cina per poter far parte del WTO ha dovuto assumere degli impegni che superano sotto molti aspetti quelli dei membri fondatori e, in alcuni casi, vanno ben oltre quelli assunti dai Paesi entrati nel 1995.

In relazione agli obblighi assunti uno dei maggiori ostacoli strutturali che ha dovuto far fronte la Cina riguarda il suo sistema legale, non a caso una delle prime conseguenze dovute dall'adesione all'Organizzazione non è stata di carattere economico, bensì di carattere giuridico. Nella primavera del nuovo millennio i negoziatori cinesi, per soddisfare i nuovi impegni internazionali, hanno presentato al working party una lista di ben 177 leggi domestiche modificate relative ai servizi, alla proprietà intellettuale, alle dogane e all'amministrazione degli investimenti stranieri.

Dopo l'ingresso della Cina nel WTO, sono state introdotte numerose riforme con lo scopo di migliorare sia il sistema normativo che quello di corporate governance: più di cento norme e provvedimenti, in linea con i requisiti imposti dall'Organizzazione, sono stati promulgati dal Paese per far fronte agli impegni assunti. Contemporaneamente, il governo ha provveduto a rinforzare le norme già esistenti e ad aumentare la trasparenza delle procedure amministrative governative. Tali provvedimenti hanno avuto sicuramente un impatto positivo nel sistema di corporate governance cinese, ma abrogare o modificare tutte le normative è un processo che richiede tempistiche molto lunghe.

Il Protocollo di adesione creato dal gruppo lavoro classifica gli impegni assunti dalla Cina in quattro macro-categorie:

- 1) Politiche economiche;
- 2) Scambi di beni;
- 3) Proprietà intellettuale;
- 4) Servizi.

Più dettagliatamente in queste macro-categorie troviamo i seguenti impegni relativi a:

- regolamentazione del commercio;
- regolamentazione delle esportazioni e delle importazioni;
- liberalizzazione del commercio estero e alle politiche commerciali;
- regolamentazione del settore agricolo;
- regolamentazione dei servizi;
- disciplina della proprietà intellettuale;
- salvaguardie e rimedi offerti agli altri membri in caso di contenzioso.

Gli impegni che hanno esercitato maggiore influenza sul sistema giuridico cinese sono quelli riguardanti la prima categoria, in particolar modo l'uniformità amministrativa, la trasparenza, il controllo giurisdizionale e la non discriminazione.

Alla Cina è stato richiesto di applicare su tutto il territorio nazionale in modo uniforme, imparziale ed equo le norme che disciplinano i rapporti commerciali con l'estero e in primis, le regole derivanti dagli accordi del WTO. L'impegno di uniformare le leggi su scala nazionale è un obiettivo molto rilevante e ambizioso in quanto il governo sin dagli anni settanta ha attuato una politica fondata sulla diversificazione normativa su base geografica. Per cercar di porre rimedio al profondo squilibrio creatosi tra le zone centrali e le periferie, il governo cinese ha introdotto una serie provvedimenti con lo scopo di liberalizzare i mercati delle zone meno sviluppate attraverso agevolazioni e di ridurre i privilegi concessi fino a quel momento nelle aree più sviluppate.

Un importante passo in avanti per la Cina è stata la promessa di pubblicare e rendere disponibili in una delle lingue ufficiali del WTO, entro 90 giorni dalla loro entrata in vigore, tutte le normative, i regolamenti e gli altri provvedimenti relativi agli scambi commerciali e finanziari, ai servizi e alla proprietà intellettuale.

Il Paese, inoltre, ha preso l'impegno di istituire organi giudiziari, incaricati di controllare e giudicare gli atti amministrativi connessi all'applicazione delle leggi, dei regolamenti e delle sentenze giudiziarie individuati negli art. X del GATT, VI del GATS e in numerose disposizioni dei TRIPs. Tali tribunali devono essere imparziali e indipendenti dagli organi amministrativi e non devono avere alcun interesse sull'esito delle controversie. Ciò significa, che aderendo al WTO la Cina si è impegnata a garantire giudici indipendenti alle parti e processi equi e trasparenti.

Infine, nel Protocollo di adesione è stato inserito l'impegno alla non discriminazione con il quale la Cina garantisce alle imprese estere e ai cittadini stranieri un trattamento che non sia meno favorevole di quello riservato ai cittadini e alle imprese domestiche, sia per quanto riguarda l'approvvigionamento di beni e servizi necessari alla produzione sia per quanto riguarda i prezzi e l'accessibilità di beni/servizi forniti da enti pubblici e da imprese pubbliche nei settori dei trasporti, dell'energia, delle telecomunicazioni e in altri settori di produzione.

#### *Impegni relativi al commercio internazionale e agli investimenti esteri*

In materia di liberalizzazione del commercio internazionale dei beni la Cina si è impegnata a disciplinare e regolare i livelli dei dazi doganali, le autorizzazioni, le licenze, i sussidi, le imposte e le barriere tecniche.

In relazione ai dazi doganali la Cina ha preso l'impegno di ridurre le tariffe sui prodotti industriali all'8,9% e sui prodotti agricoli al 15% entro il 2010. Inoltre, altro importante impegno è stato quello relativo alla determinazione dei criteri sulla base dei quali sia le dogane che gli altri organi amministrativi cinesi competenti controllano e valutano le importazioni; in particolare questi impegni riguardano la classificazione delle merci e le valutazioni doganali.

Nell'ambito delle barriere non tariffarie va citato l'impegno del Paese ad attuarne una riduzione o eliminazione graduale attraverso il meccanismo di "*phasing out*" (entro cinque anni dall'adesione nel WTO). In specifico, l'impegno riguarda l'abolizione delle licenze sulle importazioni, che limitano l'importazione di determinati prodotti, e delle quote di importazione, che includono diverse classi di beni industriali (motocicli, pneumatici, orologi etc..).

Per liberalizzare il commercio estero, il Paese ha dovuto concedere a tutte le imprese domestiche il diritto di esportare e importare ogni genere di beni, ad eccezione di quelli riservati alle *trading statali*, ovvero il petrolio, il cotone, il grano, i fertilizzanti, le riviste e i giornali. Per quanto riguarda l'agricoltura, essa è stata una delle tematiche più delicate e sensibili affrontate durante i negoziati di adesione. Oltre al ridimensionamento del numero di licenze e l'introduzione di un sistema di quote tariffarie, la Cina ha preso l'impegno di attuare drastiche limitazioni sui sussidi all'esportazioni e alla produzione agricola.

Va sottolineato che l'impegno di liberalizzare il commercio estero non colpisce solo le imprese cinesi che vogliono esportare al di fuori della Cina, ma anche tutte quelle attività commerciali svolte nel Paese da imprenditori stranieri. Attraverso l'adozione di una serie di atti normativi in linea con i principi del WTO, il governo cinese ha preso l'impegno di rimuovere le restrizioni che da anni impedivano le imprese d'investimento estero di commerciare sul mercato cinese.

Infine, aderendo al WTO la Cina si è impegnata a modificare la normativa in materia di dazi antidumping, con lo scopo di adattarla all'*Antidumping Agreement*: l'accordo WTO sull'applicazione dell'art. VI del GATT 1994. L'accordo in questione detta regole che vanno a determinare il modo e i presupposti sui quali un membro della WTO può avviare delle azioni per compensare nocive pratiche di dumping da parte di altri Paesi membri della WTO.

#### *Impegni relativi al settore dei servizi*

Gli impegni di liberalizzazione assunti dalla Cina nel settore dei servizi hanno rappresentato sicuramente alcune tra le innovazioni più importanti conseguenti all'adesione al WTO, ma allo stesso tempo una delle più delicate e impegnative.

La regolamentazione di attività come quella bancaria o assicurativa rappresenta uno strumento importante per la politica economica nazionale di un Paese, non a caso la Cina, data l'arretratezza delle imprese nazionali cinesi e la loro incapacità di competere con imprese straniere, ha dovuto fare notevoli sforzi per liberalizzare e modernizzare tali settori; nello specifico, la Cina si è impegnata ad aprire mercati strategici come quello bancario, assicurativo, finanziario, di distribuzione e delle telecomunicazioni.

Queste liberalizzazioni hanno avuto conseguenze in diversi settori, in particolare modo:

- nel settore dei servizi bancari. Alle aziende di credito estere è stata concessa l'offerta di servizi in valuta estera senza restrizioni, mentre per quanto riguarda le aziende che offrono servizi in valuta locale, la liberalizzazione è avvenuta in due fasi:
  1. entro due anni dall'ingresso nel WTO ammessi i negozi con le sole imprese cinesi e con alcune limitazioni geografiche;
  2. entro cinque anni dall'adesione ammessi anche i negozi con persone fisiche e senza alcuna limitazione geografica;
- nel settore delle assicurazioni. La liberalizzazione di tale settore ha comportato profonde conseguenze socio-economiche. Prima dell'adesione, l'accesso delle compagnie assicurative straniere nel mercato cinese era estremamente limitato: solo alla compagnia assicurativa "American International Assurance Co. Ltd." era stata concessa nel 1992 la licenza per vendere un'unica assicurazione, quella sulla vita, in un'unica città, Shanghai. L'impegno della Cina è stato quello di eliminare gran parte di tali limitazioni, permettendo a imprese estere operanti nel settore assicurativo non-vita (come ad esempio assicurazioni sui grandi rischi commerciali) di costituire filiali o di creare società a capitale esclusivamente straniero;
- nel settore dei servizi professionali (attività contabile, legale, di consulenza aziendale, di pubblicità e settori tecnici come architettura, ingegneria urbanistica etc...). Con il decreto del 19 dicembre 2001 si sono abolite due delle più significative limitazioni dell'attività degli studi legali stranieri in Cina: quella quantitativa, ovvero il permesso di aprire soltanto un ufficio di rappresentanza in territorio cinese, e quella geografica, che limita l'apertura di uffici stranieri in determinate città;
- nel settore delle comunicazioni e telecomunicazioni. Per la prima volta in Cina gli imprenditori stranieri possono investire nelle imprese che forniscono servizi di telecomunicazione, inclusi Internet e i fornitori di servizi Internet;
- nel settore della distribuzione commerciale. Con l'adesione al WTO è stato permesso agli stranieri di esercitare attività connesse alla distribuzione commerciale, in particolare esercizi di vendita all'ingrosso e al dettaglio, franchising, servizi di agenzia e attività

correlate. La Cina, quindi, si è impegnata a concedere l'istituzione di jointventure e, entro tre anni, di società a capitale esclusivamente estero aventi per oggetto la distribuzione all'ingrosso. Anche per il commercio al dettaglio è ora possibile costituire delle jointventure in tutti i capoluoghi provinciali.

### *Impegni relativi alla proprietà intellettuale*

Gli impegni assunti dalla Cina in materia di proprietà intellettuale non sono nient'altro quelli accettati attraverso la sottoscrizione dei TRIPs, i quali definiscono gli standard minimi di protezione e impongono ai Paesi membri di garantirne un'efficiente applicazione. Inoltre, forniscono agli Stati il modo per concludere i conflitti eventualmente sorti in materia, ricorrendo alla procedura per la risoluzione delle controversie. Fino agli anni settanta in Cina non era riconosciuto nessun diritto in questo campo, né il diritto alla proprietà privata dei mezzi di produzione né il diritto al riconoscimento materiale dell'opera di ingegno, di autori o inventori. Nel 1979 la situazione cambia e i diritti connessi alla proprietà intellettuale iniziano ad essere tutelati con la promulgazione di nuove leggi tra cui la Legge sui marchi (1983), la Legge sui brevetti (1984) e la Legge sul diritto d'autore (1990). Tra gli anni ottanta e novanta il Paese ha posto maggiore attenzione e protezione ai diritti sulla proprietà intellettuale, e per questo motivo ha sottoscritto importanti convenzioni internazionali, come la Convenzione di Parigi sulla Proprietà Industriale (1985), i Trattati di Madrid sulla registrazione dei marchi commerciali (1989), la Convenzione di Berna sulla Protezione delle Opere letterarie e artistiche (1992), il Trattato sulla cooperazione brevettuale (Patent Cooperation Treaty, 1993) e i Trattati di Nizza sulla classificazione di beni e servizi (1994). Inoltre, la Cina ha stipulato numerose accordi bilaterali, soprattutto con gli Stati Uniti, impegnandosi ad attuare modifiche alla propria legislazione nazionale sulla proprietà intellettuale e sulla concorrenza.

Per entrar a far parte del WTO, le leggi relative ai marchi, brevetti e al diritto d'autore sono state modificate in modo tale da adeguarle agli standard e alle disposizioni richiesti dall'Organizzazione. Tuttavia, la maggior parte dei Paesi membri del WTO ritengono che l'applicazione di tali leggi da parte delle autorità cinesi sia ancora abbastanza efficiente per contrastare i fenomeni di contraffazione e criticano la mancanza di coordinamento tra gli organi amministrativi competenti, il protezionismo locale e la corruzione.

A questo punto viene naturale chiedersi se la Cina abbia rispettato tutti gli impegni assunti durante la lunga fase di negoziati per l'accesso al WTO. I pareri a tal questione sono alquanto contrastanti.



Alcuni esperti affermano che negli anni successivi all'ingresso nel WTO, la Cina abbia prestato fede agli impegni e in particolar modo il Paese è riuscito a:

- revisionare, modificare e abrogare più di 2.300 leggi domestiche, regolamenti e disposizioni distrettuali per adattarsi alle esigenze e agli standard imposti dalle norme internazionali;
- abbassare il livello dei dazi dal 15.3% al 9.8%;
- importare beni per un valore di 750 miliardi di dollari ogni anno, creando più di 14 miliardi di posti di lavoro negli altri Paesi;
- disporre di numerose aree nel settore dei servizi per gli investimenti diretti esteri, dimostrando la propria determinazione ad adeguarsi agli standard internazionali e a integrarsi con l'economia mondiale;

In occasione del decimo anniversario dell'adesione della Cina al WTO, l'ex presidente Hu Jintao ha esaltato i progressi raggiunti e il vero e proprio boom economico che ha colpito il Paese. Jintao ha inoltre affermato che la Cina ha adempiuto a tutti gli impegni assunti per l'adesione al WTO diventando forza trainante dell'economia mondiale. Dal 2001 al 2011 il Paese ha abolito più di 3000 norme, regolamenti e provvedimenti e si è impegnato ad aprire ulteriormente alcuni settori, soprattutto quello dei servizi, al mondo esterno.

Anche l'ex Direttore Generale del WTO, Pascal Lamy, ha sottolineato l'importanza fondamentale dell'ingresso della Cina nel WTO per tutti gli stati membri, sostenendo che l'Organizzazione ha compiuto un grande salto in avanti con l'adesione della Cina.

Nonostante la maggior parte degli articoli e dei report provenienti da fonti cinesi enfatizzano la creazione e l'attuazione di nuove norme e regolamenti destinati ad adempiere agli impegni assunti nei confronti dell'Organizzazione, sono numerosi quelli che sostengono che la Cina non abbia rispettato gli impegni e gli obblighi assunti al momento dell'adesione. Alcuni affermano che il Paese si è limitato a rispettare solamente una minima parte dei obblighi e che l'enorme quantità di leggi e regolamenti pubblicati non è altro che una semplice copertura per mascherare la mancanza di volontà ad attuare qualsiasi legge promulgata nel Paese.

Un dato che fa riflettere è l'ingente numero di cause in cui la Cina ha partecipato, sia in veste di querelante che di querelato: alla fine del 2010 le cause in seno al WTO sono ben 98 di cui un terzo hanno visto il Paese chiamato a giudizio. L'elevato numero di stati membri che ha preso parte alle cause e la durezza delle sanzioni imposte forniscono una chiara indicazione della prestazione e del rispetto della Cina nei confronti del WTO.

Prendendo in considerazione il settore della proprietà intellettuale, dati statistici hanno confermato il mancato adempimento da parte della Cina di alcuni obblighi assunti, per esempio la lotta alla pirateria e la contraffazione che, invece di diminuire, continua ad

umentare. Se da una parte il Paese si è impegnato a porre delle modifiche alle proprie leggi, inclusa la regolamentazione dei brevetti, marchi e copyright, dall'altra non ha praticamente fatto nulla per attuarle e renderle effettive.

Alcuni Paesi hanno criticato anche il fatto che la Cina non stia rispettando gli impegni relativi alla questione dei sussidi specificati nel Protocollo di adesione; in particolar modo, la Cina avrebbe attuato delle misure, attraverso la concessione di prestiti e altre forme di incentivi riservati a imprese cinesi, in grado di stimolare l'esportazione di determinati prodotti agricoli. L'Ufficio Rappresentativo del Commercio degli Stati Uniti - Office of United State Trade Representatives (USTR) – nel 2013 ha pubblicato una relazione nella quale dimostra chiaramente che la Cina ha rispettato solamente una parte degli obblighi previsti dai principi di base del WTO e che il governo cinese negli ultimi anni ha compiuto un'inversione di rotta in materia di riforme di mercato. Nella relazione viene evidenziato come il governo abbia attuato politiche di espansione industriale con lo scopo di favorire le industrie domestiche, soprattutto quelle statali, limitando l'accesso al mercato cinese dei beni importati, dei produttori stranieri e dei fornitori di servizi. Questi comportamenti da parte dei cinesi hanno generato degli attriti notevoli con i principali partner commerciali del Paese, soprattutto con gli Stati Uniti e l'Unione Europea. Tuttavia, le nuove figure politiche cinesi hanno lanciato dei segnali positivi, dichiarando di essere intenzionati a promuovere e rafforzare il processo di riforma economica in Cina. Il governo cinese sembra voler riconfermare il desiderio di spostare nuovamente l'attenzione sulle riforme economiche, come la volontà di accelerare il processo di apertura per i prodotti e i servizi esteri, di limitare l'intervento dello Stato sull'economia, di migliorare la trasparenza e lo stato di diritto per permettere una giusta e corretta competizione all'interno del mercato cinese.

Già in occasione del decennale l'Economist aveva stilato una pagella dimostrando quanto poca strada in dieci anni sia stata fatta, quello che sorprende è il fatto che nel 2017 tale pagella sia ancora straordinariamente attuale. “Molte delle critiche sono giuste” scriveva il settimanale aggiungendo: “La Cina ha fatto riforme eroiche negli anni intorno alla sua entrata nel WTO e ciò ha fatto nascere alte aspettative che però ha vistosamente fallito. Il Paese si è impegnato a onorare le regole internazionali, il problema di fondo è però interno in quanto non è in grado di rispettare il diritto”. Certamente in termini di commercio globale i consumatori di tutto il mondo hanno guadagnato con i prodotti cinesi a basso costo e la crescita cinese ha creato un mercato enorme per l'export degli altri Paesi. Con l'ingresso della Cina nel WTO tutti sono più ricchi ma i legislatori cinesi hanno ancora tanta strada da fare, i loro “trucchetti” stanno facendo male ai loro stessi consumatori e stanno rafforzando il protezionismo all'estero.

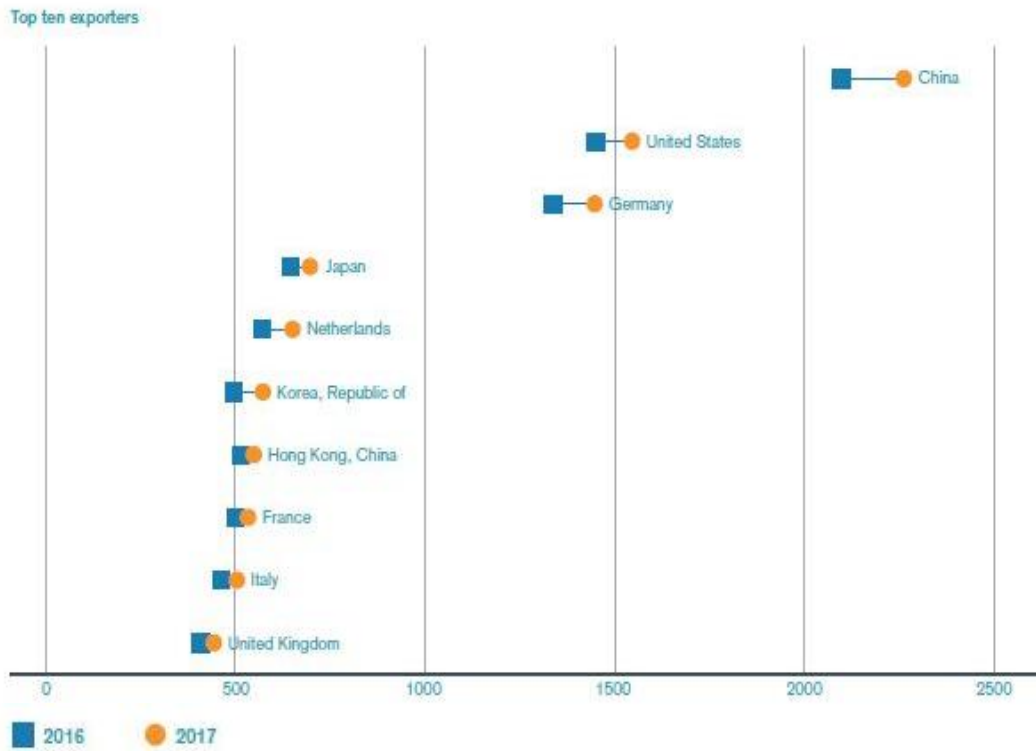
In conclusione, dall'adesione al WTO la Cina ha registrato numerosi successi ed è riuscita a rispettare alcuni degli impegni assunti per entrar a far parte dell'Organizzazione. Durante questi 17 anni si è impegnata a promulgare, revisionare e attuare numerose norme e provvedimenti legislativi con lo scopo di migliorare il sistema giuridico-economico cinese e a favorire l'integrazione al commercio mondiale. Tuttavia, il Paese non ha pienamente prestato fede agli impegni fissati nel Protocollo di adesione e per questo il governo cinese ha espresso la propria volontà di migliorare la situazione economico-giuridica corrente, con l'obiettivo di mettere in atto delle disposizioni che permettano alla Cina di riuscire a rispettare quegli obblighi che, a oggi, non sono stati onorati.

Rispettano o no gli impegni, l'ingresso della Cina nel WTO ha avuto importanti conseguenze sia per il Paese stesso che per il commercio. L'integrazione della Cina nell'economia mondiale ha influenzato i flussi degli scambi commerciali, i flussi degli investimenti e il rapporto tra stock di capitale e lavoro.

La Cina è uno dei Paesi trainanti dell'economia globale, non a caso la World Bank la classifica come seconda potenza economica dopo gli Stati Uniti. Dal 2001 ad oggi la produzione cinese è in costante crescita, segnando un PIL del +6,9% nel 2017; fino allo scoppio della crisi economica del 2008 la Cina vantava una crescita del PIL a due cifre.

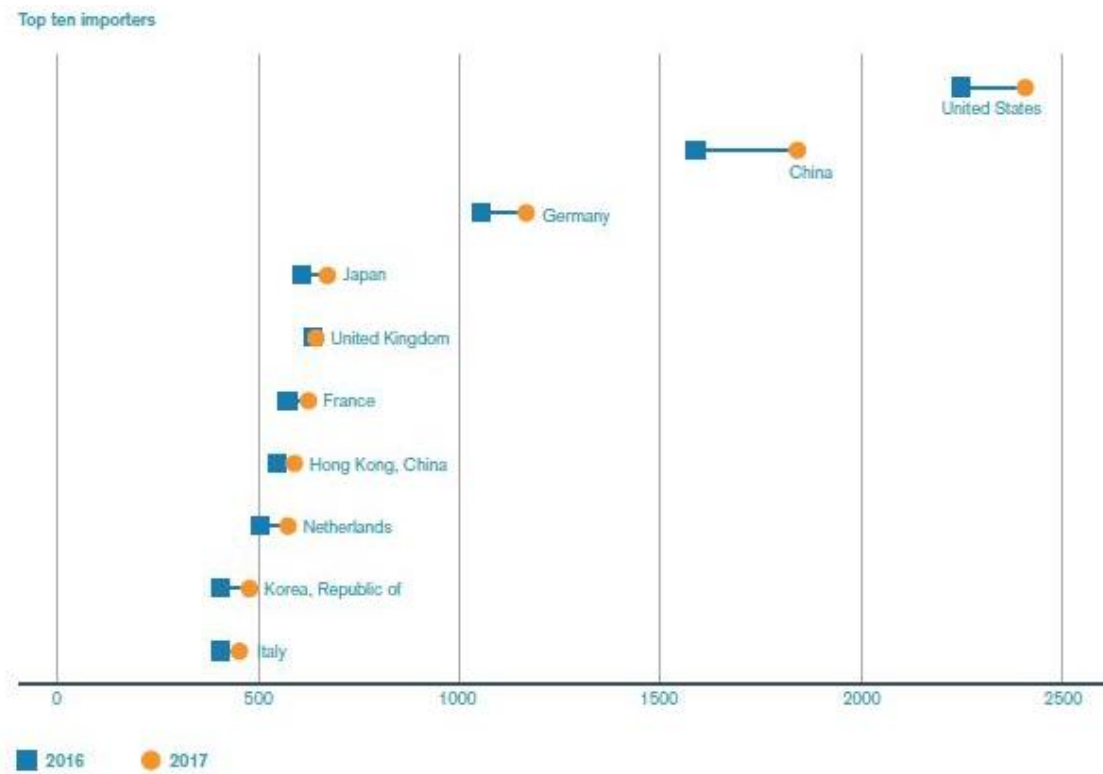
Entrando a far parte del WTO, l'apertura e la liberalizzazione del mercato cinese ha incrementato gli scambi commerciali: un aumento delle esportazione e delle importazioni sia per la Cina che per i suoi partner commerciali. Secondo l'Organizzazione mondiale del commercio la Cina si posiziona al primo posto come esportatore mondiale di beni con 2.263 miliardi di dollari (Figura 3.1) e al quinto posto come esportatore mondiale di servizi (Figura 3.3). Anche per quando riguarda le importazioni la Cina si posiziona tra i top ten mondiali: secondo importatore di beni (Figura 3.2) e quinto importatore di servizi (Figura 3.4).

**Figura 3.1: Principali esportatori mondiali di beni nel 2017**



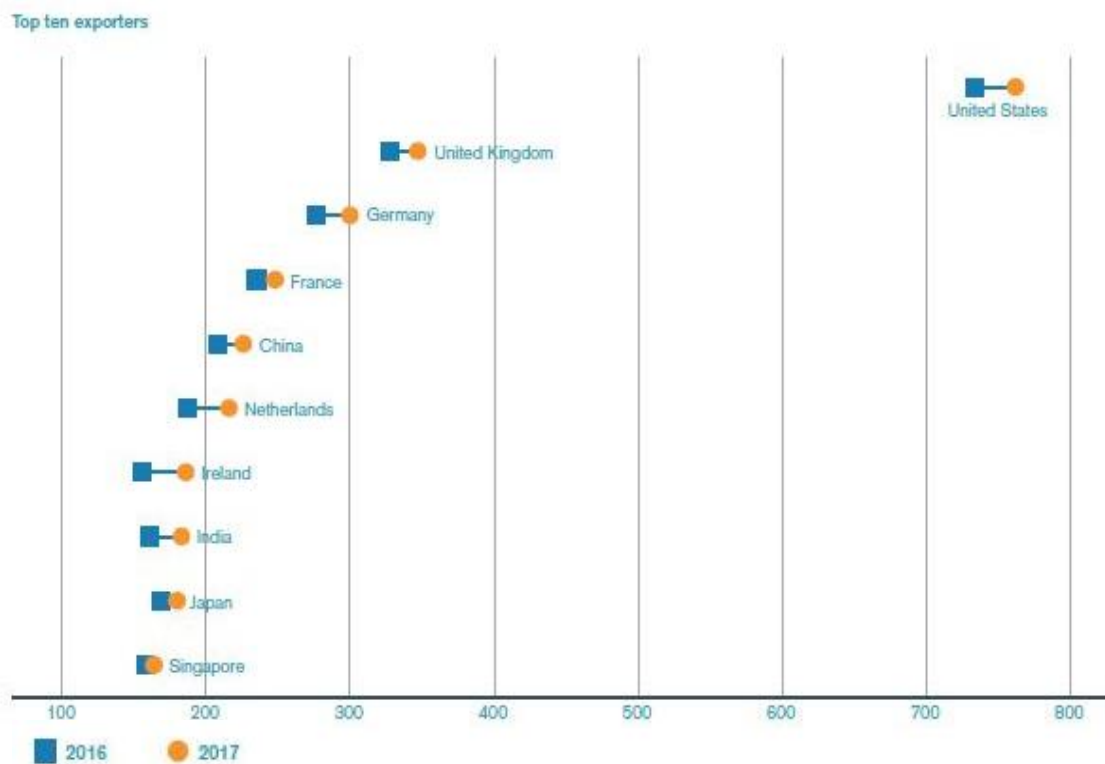
Fonte: WTO, 2017

**Figura 3.2: Principali importatori mondiali di beni nel 2017**



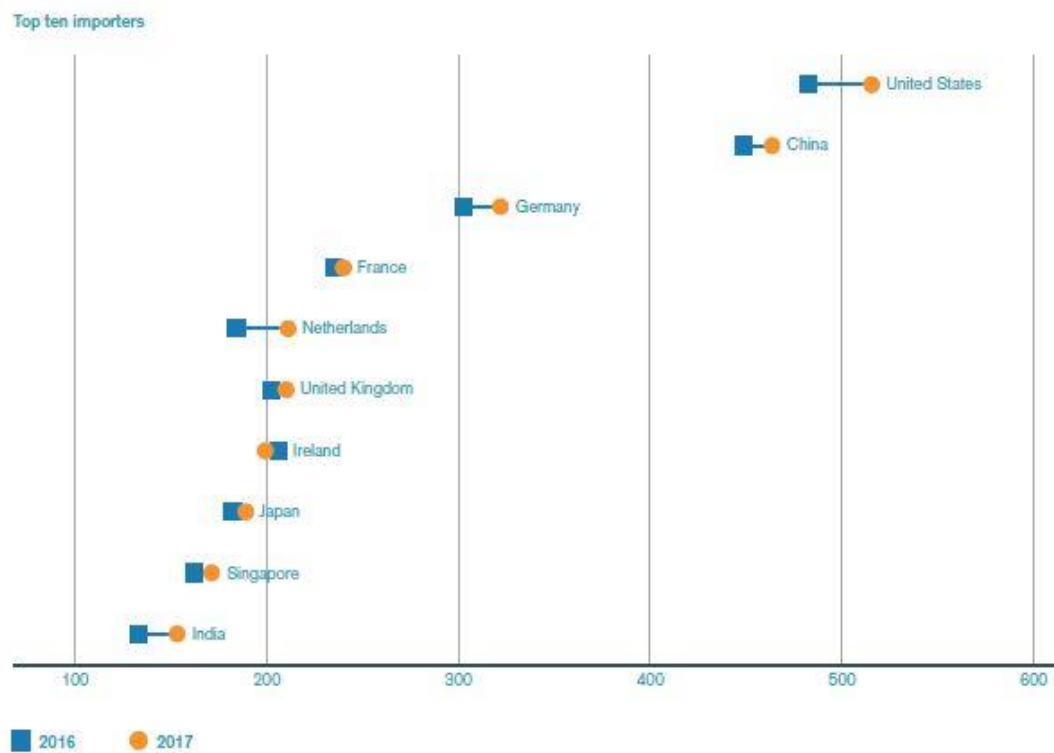
Fonte: WTO, 2017

**Figura 3.3: Principali esportatori mondiali di servizi nel 2017**



Fonte: WTO, 2017

**Figura 3.4: Principali importatori mondiali di servizi nel 2017**



Fonte: WTO, 2017

Tra gli analisti è condivisa la previsione che nel 2020 Pechino potrebbe sorpassare addirittura gli Stati Uniti come potenza commerciale.

In generale tutti i Paesi del mondo hanno beneficiato dell'ingresso della Cina nel commercio mondiale, le potenze avanzate, come Stati Uniti, Unione Europea e Giappone hanno registrato un incremento delle proprie esportazioni e importazioni riguardati i settori manifatturiero, dei servizi e degli investimenti. La Cina si trova in una posizione di surplus commerciale nei confronti di questi Paesi e rappresenta il loro principale partner commerciale bilaterale. Un esempio è il fatto che gli Stati Uniti importano più prodotti da Pechino che dal Messico, in passato il loro più stretto partner commerciale, e costituiscono per la Cina il più grande mercato oltreoceano e la seconda maggiore fonte di investimenti diretti esteri. Nel 2006 Pechino ha rimpiazzato Washington come maggior partner commerciale del Giappone e nello stesso anno è subentrata agli Stati Uniti anche come principale partner commerciale dell'Unione Europea. Il volume degli scambi tra Unione Europea e Cina, tra il 2007 e il 2016 ha fatto registrare un sostanziale aumento: +20% per le esportazioni e un +60% per le importazioni.

Dalla liberalizzazione economica della Cina hanno potuto beneficiare anche i PVS, i Paesi asiatici e le NIEs (Newly Industrializing Economies). I Paesi dell'area asiatica hanno la particolarità di essere dei partner commerciali complementari per la Cina e ciò ha comportato un maggiore beneficio per le loro esportazioni, registrando un aumento di scambi verso la Cina del 43%.

Effetti significativi sono stati registrati anche in materia di investimenti esteri. Grazie agli allettanti vantaggi che la Cina offre, come aliquote fiscali ridotte per gli IDE (corrispondenti alla metà di quanto pagano le imprese di Stato) e condizioni atte a garantire profitti alle società transnazionali (bassi affitti, risorse naturali a basso costo, bassi salari, assenza di un autentico e libero sindacato, leggi a sfavore degli scioperi e altro ancora) il Paese è diventato uno delle più importanti mete per gli investitori stranieri. Nel 2016 l'UNCTAD ha pubblicato i dati riguardanti i flussi degli investimenti diretti esteri: la Cina è il secondo Paese-destinatario di IDE con 136 miliardi di dollari e il terzo Paese investitore estero con 124 miliardi di dollari.

L'ingresso della Cina nel sistema economico internazionale, inoltre, ha profondamente modificato il rapporto mondiale tra stock di capitale finanziario e lavoro. Ciò si avverte soprattutto nella regione asiatica, dove è avvenuta una repentina rilocalizzazione delle industrie ad alta intensità di lavoro verso i Paesi caratterizzati da un più basso costo della manodopera. Dal 2001, gli investimenti diretti esteri di Stati Uniti, Unione Europea e Giappone si sono spostati dal Sud-Est asiatico verso la Cina, facendo di questo Paese la nuova

base industriale delle multinazionali; la Cina, quindi, ha rimpiazzato le “tigri asiatiche” come Malesia, Tailandia, Filippine e Indonesia. La disponibilità di un vasto esercito di lavoratori efficienti e a buon mercato nel sistema internazionale della produzione e del commercio, posto sotto il controllo del capitale monopolistico mondiale, ha intaccato il potere contrattuale dei lavoratori nei Paesi sviluppati e in quelli in via di sviluppo. D'altronde, i profitti al netto di imposte delle imprese statunitensi, europee e giapponesi che hanno investito in Cina si sono incrementati considerevolmente.

Ora di questi effetti positivi di cui hanno beneficiato per quasi vent'anni le maggiori potenze economiche e non, sembrano essere arrivati ad un punto di svolta.

L'ingresso della Cina nella WTO e la sua integrazione al commercio mondiale ha contribuito in maniera rilevante alla crescita dell'economia mondiale, in particolar modo i suoi principali partner commerciali. Dopo il suo accesso all'Organizzazione mondiale del commercio la Cina ha assunto il ruolo di “fabbrica del mondo” detenendo una quota di mercato mondiale di esportazioni e importazioni del 10% e di circa il 18% del PIL mondiale.

Nel 2016 la Cina ha deciso di intraprendere un nuovo percorso, un “riequilibrio” dell'economia cinese. La politica economica della Cina che per quindici anni è stata incentrata su esportazioni e investimenti sposta la sua attenzione verso il consumo privato del Paese. Il governo cinese si è reso conto che il modello di crescita basato su export e investimenti non è più sostenibile: il forte aumento di investimenti, spesso finanziati dal credito, ha creato un eccesso di capacità nelle industrie pesanti in particolar modo nel settore minerario e siderurgico. Un cambiamento che di certo non avrà conseguenze da poco: l'impatto “negativo” sulla crescita mondiale per il biennio 2017/2018 è stato stimato di circa l'0,8 % mentre per i principali partner commerciali della Cina si potrebbe registrare un rallentamento compreso tra l'1% e l'1,5%. Effetti che non si limiteranno a colpire solamente le esportazioni ma anche le importazioni della Cina.

A questo cambio di rotta della politica economica cinese si aggiungono le vicende riguardanti l'introduzione di dazi su alcuni settori che vede come principali protagonisti Stati Uniti e Cina. Nel prossimo paragrafo verrà trattata la questione che negli ultimi due anni sta creando tensioni all'interno del commercio internazionale e che sta mettendo alla prova l'efficacia dell'Organizzazione mondiale del commercio.

### **3.3 CINA E STATI UNITI: GUERRA COMMERCIALE SUI DAZI**

Se da un lato l'entrata della Cina nel WTO e la sua integrazione al commercio mondiale in termini generali ha avuto impatti positivi per una buona parte di Paesi, dall'altro non sono mancati effetti negativi. Questi effetti, derivanti dalla inosservanza di alcuni impegni assunti e dall'utilizzo di pratiche scorrette per incrementare la propria crescita, hanno fatto nascere, se non consolidare, alcune avversità tra il Paese asiatico e le principali potenze economiche.

Come riportato in precedenza la Cina "vanta" un ingente numero di cause in seno al WTO, da quest'anno però alcuni Paesi, in particolar modo gli Stati Uniti d'America sono passati ad un attacco concreto attraverso l'imposizione di dazi sui prodotti cinesi. Le prime minacce da parte degli US sono iniziate durante la campagna elettorale nel 2016 in cui Donald Trump, l'attuale Presidente degli US, intimidiva la Cina sulla possibilità di introdurre tariffe del 35-45% sulle merci provenienti dal Paese asiatico. In linea più soft anche l'Unione Europea aveva in programma un rafforzamento delle politiche antidumping e una riforma di carattere protezionistico. A unire le due sponde dell'Atlantico è il comune interesse a difendersi dallo sviluppo economico e tecnologico della Cina. Stati Uniti e Unione Europea accusano Pechino di sostenere la propria crescita economica tramite l'utilizzo di politiche scorrette, come cyberspionaggio, sussidi pubblici, manipolazione dello yuan, supporto tecnologico attraverso l'obbligo di joint venture tra aziende estere e aziende locali e, infine, acquisizione da parte di gruppi cinesi di settori strategici nei Paesi stranieri.

Eletto come quarantacinquesimo Presidente Americano, nel 2017 Trump sicuro delle sue idee continua impassibile con le minacce verso la Cina, puntando il dito contro ben 1300 categorie di prodotti cinesi per un valore di 60 miliardi di dollari, che vanno dalle calzature all'abbigliamento, dall'elettronica di consumo alla tecnologia. Inoltre, ha deciso di innalzare un "muro" a difesa dell'hi-tech americano annunciando norme che fermeranno l'avanzata di acquisizioni da parte della Cina nei settori avanzati americani.

Sotto il bersaglio di una possibile guerra commerciale sarebbero le catene globali del valore (GVCs – General Value Chains): la produzione del XXI secolo è frammentata in processi che attraversano i Paesi e gli scambi commerciali sono sempre più dominati da prodotti intermedi e sempre meno da beni finali. Poiché le componenti attraversano le frontiere tra i Paesi molte volte, queste catene del valore soffrirebbero in modo particolare dell'aumento delle barriere tariffarie. Il loro intreccio, poi, è tale che difficilmente gli US potrebbero concentrare gli effetti della propria offensiva tariffaria solo su Pechino, poiché come afferma l'OCSE, la Cina è l'"assemblatore" del mondo: un terzo del valore delle sue esportazioni è rappresentato da componenti estere.



Per tutto il 2017 e i primi mesi del 2018 le minacce del Presidente americano sono continuate tanto che il Presidente cinese Xi Jinping ha risposto in modo chiaro: “Se gli US introdurranno nei prossimi mesi i dazi sulla merce cinese, la Cina utilizzerà gli stessi mezzi imponendo tariffe ai prodotti americani e farà ricorso al tribunale del WTO”. Durante questo anno e mezzo Cina e Stati Uniti hanno cercato di trovare un punto di incontro ma nessuno dei tre negoziati è andato a buon fine.

Per l'amministrazione americana il fallimento delle trattative è stato un motivo in più per dar concretamente inizio al proprio programma “protezionistico”, l'imposizione di dazi del 25% (livello più basso rispetto a quello iniziale del 45%) su 1102 prodotti asiatici che entreranno in vigore in due step: dal 6 luglio 2018 verranno introdotte tariffe su 34 miliardi di importazioni (abbigliamento, calzature, elettronica e tecnologia), mentre dazi contro altri 16 miliardi di prodotti verranno introdotti dal 26 agosto 2018. I settori sotto il mirino del programma americano sono le tecnologie industriali e i settori cruciali del piano strategico cinese “*Made in China 2025*” volto a trasformare il Paese asiatico in leader tecnologico nei settori: aerospaziale, tecnologie dell'informazione e delle telecomunicazioni, robotica, macchinari industriali e automotive.

Il 6 luglio sono stati introdotti i primi dazi, anche se in realtà tra marzo e giugno gli Stati Uniti avevano imposto dazi su acciaio (25%) e alluminio (10%) sulle importazioni cinesi e di altri Paesi (Canada, Messico e Unione Europea), dando il via alla guerra sugli scambi commerciali. La Cina non è rimasta a guardare e ha annunciato l'introduzione di misure speculari: dazi del 25% su 659 beni americani, tra i quali prodotti agricoli e veicoli, per un valore di 50 miliardi di dollari. Inoltre, ha dichiarato che le multinazionali straniere che si trovano in territorio asiatico saranno “vittime” di un aperto conflitto sino-americano.

Come da programma alla mezzanotte del 26 agosto è entrata in vigore la seconda tranches di dazi, ma non del tutto soddisfatto il Presidente Trump ha annunciato la possibile introduzione di ulteriori sanzioni, per un valore di 200 miliardi, che potrebbero essere applicate nei primi mesi del 2019. Entrambi i Paesi appaiono pronti a far seguire un protratto conflitto che, in mancanza di tregue, potrebbe trascinarsi per mesi fino all'anno prossimo, con una continua escalation di barriere tra le due maggiori potenze economiche al mondo minacciando la salute dell'economia mondiale.

Nonostante i mercati continuino a sperare in futuri accordi per fermare l'escalation di barriere tariffarie, disinnescare quella che Pechino ritiene la più grande guerra commerciale della storia dell'economia potrebbe richiedere passi più urgenti, rispetto a quanto fatto sino ad oggi da parte di Unione Europea, Giappone, Canada e altri Paesi. Se da un lato la guerra dei dazi sembra destinata a ridurre gli scambi commerciali e a scoraggiare la crescita, dall'altro rischia

di danneggiare in modo irreversibile il sistema economico internazionale in vigore dalla Seconda Guerra Mondiale.

Quali saranno le conseguenze di questa guerra commerciale? I primi effetti colpiranno gli Stati Uniti e la Cina, per poi espandersi su altri Paesi e in particolar modo sui principali partner commerciali delle due potenze.

Le conseguenze per gli US non saranno da poco, e le prime “vittime” saranno gli scambi bilaterali; negli ultimi venti anni, la Cina è diventata il primo fornitore degli Stati Uniti e alzare le difese tariffarie comporterà degli esiti negativi su tutti i principali settori americani.

I maggiori danni saranno la perdita dell’ampio spazio di cooperazione futura con la Cina, la privazione dei grandi vantaggi portati dalla suddivisione della catena industriale a livello globale (il mondo potrebbe perdere l’importante opportunità di una ripresa economica) e la perdita di enormi guadagni sul mercato cinese.

Per quanto riguarda il fronte asiatico, gli Stati Uniti sono la prima destinazione per le esportazioni della Cina, il conflitto commerciale causerà uno shock della domanda, frenando la crescita e generando disoccupazione: su 121 milioni di lavoratori cinesi impiegati nel settore dell’export, 20 milioni devono il loro posto alle esportazioni negli Stati Uniti. Certo, le aziende cinesi correranno ai ripari cercando mercati sostitutivi, ma sarà un processo lento, con risultati non scontati. Nonostante tutto, le conseguenze per la Cina probabilmente saranno meno negative rispetto a quelle per gli US. Il Paese asiatico dispone di un’enorme mercato di consumo fatto da circa 1,4 miliardi di persone e ciò gli consentirà, anche nei momenti più difficili, di incrementare gli scambi interni: il 91% della crescita economica cinese deriva dalla domanda interna e il 60% di essa è guidato dal consumo. Evidentemente il piano strategico di “riequilibrio economico”, che punta sul consumo interno, è stato studiato anche per far fronte a una possibile guerra commerciale.

Alcuni esperti definiscono questo conflitto come una “lotta di destino nazionale” per il Paese asiatico e sostengono che i cinesi, per far fronte a questa lotta, saranno disposti a sopportare perdite temporanee, condividere un momento difficile con un governo responsabile, unirsi in uno sforzo concertato e mantenere la situazione generale a lungo termine di sviluppo economico sostenuto e di ringiovanimento nazionale.

Ma l’effetto più pericoloso della guerra commerciale sino-americana potrebbe essere quello meno in vista, le due economie, da decenni, sono complementari e fortemente interconnesse. Le supply chain delle multinazionali dall’una e dall’altra parte del Pacifico si intersecano in una rete fittissima, che costituisce il nerbo del sistema di commerci globale. Questa rete, a causa dei dazi, potrebbe iniziare a sfilacciarsi. Le aziende americane dovranno sviluppare un piano B, nel caso in cui la guerra commerciale dovesse dilungarsi per anni. Quindi, dovranno

cercare delle alternative al mercato cinese, come spostare sedi e produzione in altre regioni dell'Asia, riducendo i legami tra Stati Uniti e Cina.

Gli effetti negativi però non ricadranno solamente sulla Cina e sugli Stati Uniti, ma anche sugli altri Paesi. Secondo delle statistiche, fino all'8 luglio, le misure adottate dai vari Paesi nei confronti degli Stati Uniti hanno interessato 75 miliardi di dollari di prodotti statunitensi di cui 34 miliardi di dollari sono riconducibili alla Cina. Eppure prima della Cina, diversi Paesi interessati, soggetti all'imposizione dei dazi su acciaio e alluminio, avevano già attuato delle contro misure verso gli US: il Canada aveva imposto tariffe su prodotti d'importazione statunitensi per un valore di circa 12 miliardi e 600 milioni di dollari e il Messico aveva lanciato un secondo giro di contrattacchi, imponendo dazi doganali su 3 miliardi di merci US. Nemmeno l'Unione Europea si salverà dallo scontro commerciale tra le due potenze economiche. L'Unione Europea, a differenza di altri Paesi, si trova in una posizione molto delicata, da un lato il consolidato partner commerciale di sempre, gli Stati Uniti, e dall'altro un partner commerciale nuovo che ha in programma nei prossimi anni di investire nel continente, la Cina. Se in un primo momento l'UE sembrava sostenere la politica degli Stati Uniti ora sembra più propensa ad appoggiare il Paese asiatico. Pertanto, le maggiori conseguenze dei dazi US-Cina ricadranno sulle imprese europee, soprattutto quelle di determinati settori in particolar modo quello automobilistico; le imprese diventeranno meno competitive e rischieranno di far passare in secondo piano i programmi di ricerca e sviluppo per auto a basse emissioni o elettriche a causa di una volontà del settore di cercare migliori mercati di produzione a basso costo. Alcuni sostengono però che Unione Europea e Cina potrebbero trarre dei vantaggi dagli attacchi americani, l'imposizione di dazi su acciaio e alluminio, e in futuro su altri prodotti, potrebbero portare un avvicinamento delle due potenze. Il Paese asiatico potrebbe iniziare ad esportare acciaio e alluminio in Europa mentre quest'ultima potrebbe incrementare le esportazioni di aerei verso la Cina dato che agli Stati Uniti sono stati imposti come ritorsione dei dazi sulla produzione di aerei.

### **3.4 I PRIMI EFFETTI DELLA GUERRA COMMERCIALE**

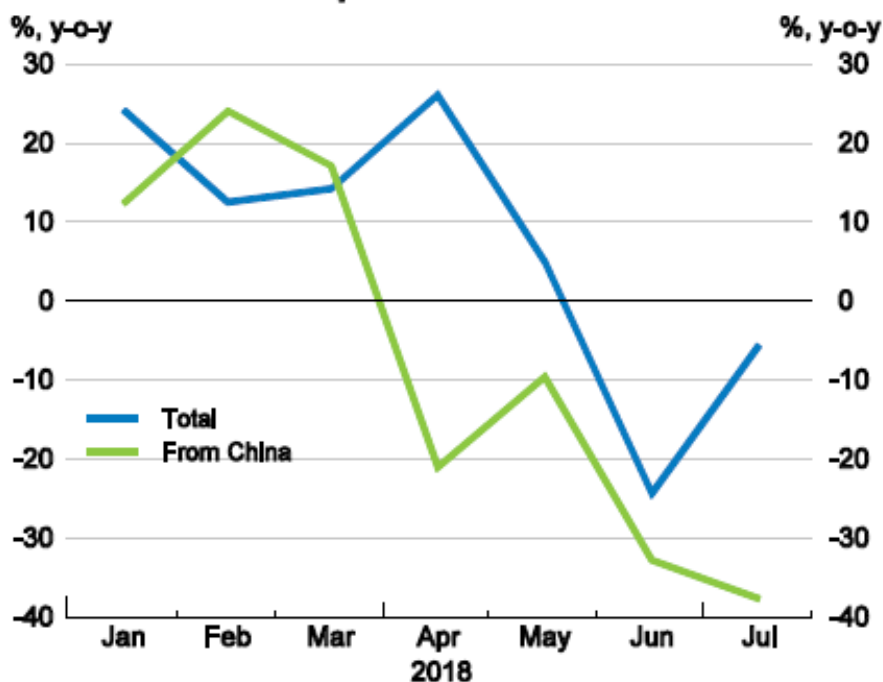
Nel precedente paragrafo sono state descritte le possibili conseguenze che il conflitto economico potrebbe avere nel commercio internazionale e in particolar modo negli Stati Uniti e nella Cina. Ora osserveremo quali effetti si sono realmente verificati e più dettagliatamente vedremo chi dovrà sopportare maggiormente le conseguenze di questa escalation di tariffe e barriere commerciali.

La politica protezionistica adottata da Donald Trump sta avendo ripercussioni pesanti sull'economia statunitense. Il Presidente Americano ha deciso di imporre dazi su una vasta

gamma di prodotti cinesi per rallentare la crescita e lo sviluppo della Cina ma ha sottovalutato le conseguenze che possono avere per l'economia della propria nazione.

Fino ad ora i costi aggregati di importazioni (merci più servizi) per gli Stati Uniti sono aumentati poco più del 2.5% con un incremento generale dei prezzi tra lo 0,3-0,4%. L'innalzamento di barriere sui beni importati dalla Cina ha comportato un incremento dei prezzi sia dei principali beni di consumo che dei beni intermedi. L'aumento dei prezzi non ha colpito solamente i consumatori ma anche le aziende americane, in quanto molti beni intermedi, necessari per la produzione americana, provengono dal Paese asiatico; le aziende americane, quindi, per far fronte ai maggiori costi sono state costrette ad aumentare i prezzi dei propri prodotti. Tra i vari settori colpiti troviamo quello siderurgico e automobilistico. L'introduzione a marzo di tariffe su alluminio e acciaio hanno comportato un innalzamento dei costi per le aziende siderurgiche pari al 18,6% che si riflettono a loro volta in un aumento dei costi per il settore automotive. Nel grafico della Figura 3.5 è riportato l'andamento delle importazioni di articoli in acciaio: con l'introduzione a marzo dei dazi nel settore siderurgico le importazioni provenienti dalla Cina sono crollate. Una leggera ripresa si è verificata tra aprile e maggio per poi registrare un'ulteriore diminuzione a giugno.

**Figura 3.5 Importazioni americane di prodotti in acciaio gennaio-luglio 2018**



Fonte: OECD, 2018

I maggiori costi a cui le aziende devono far fronte non si sono tradotti solamente in un aumento dei prezzi dei loro prodotti finali ma anche in un aumento del numero di licenziamenti: alla Ford, seconda più grande azienda automobilistica americana, le tariffe di Trump costano circa 1 miliardo di dollari, e la società ha dichiarato che sarà costretta ad effettuare massicci licenziamenti nei prossimi mesi. Quindi, i consumatori americani oltre a dover pagare di più vedono a rischio il proprio posto di lavoro.

Un altro aspetto che Trump ha sottovalutato sono le ritorsioni della Cina nei confronti degli Stati Uniti. Come riportato precedentemente, il Paese asiatico all'attacco degli US ha risposto con gli stessi mezzi, imponendo dazi su alcuni beni americani, tra cui prodotti agricoli e alimentari. L'impatto della guerra commerciale sta avendo pesanti conseguenze su determinati settori come quello agricolo, alimentare e quello automobilistico: le esportazioni di grano, soia, noci, frutta, carne suina e veicoli sono diminuite notevolmente negli ultimi mesi. Nel settore agricolo le quote di mercato, una volta controllate dagli agricoltori americani, gradualmente stanno per essere conquistate dai Paesi concorrenti come Brasile, Canada, Argentina, Ucraina e Russia. Gli agricoltori brasiliani di soia hanno visto delle buone opportunità iniziando a scambiare la soia con colture come la canna da zucchero, sperando di poter diventare uno dei primi fornitori di soia per la Cina. Le esportazioni di soia brasiliana verso la Cina sono salite a quasi 36 milioni di tonnellate con un aumento del 6% rispetto a un anno fa. I produttori di grano dell'Argentina, Russia e Ucraina, che sono in grado di offrire il proprio prodotto a prezzi più bassi, stanno intervenendo per riempire il vuoto lasciato dagli US. Le esportazioni di grano degli Stati Uniti a livello mondiale sono crollate del 21% nel 2018.

La diminuzione del volume degli scambi commerciali nel settore agricolo sta avendo ripercussioni anche nelle catene di distribuzione che negli anni sono state costruite e perfezionate per massimizzare l'efficienza tra gli US e gli acquirenti asiatici. Inoltre, il calo delle esportazioni e la pressione sui bilanci delle aziende stanno rendendo difficile agli agricoltori la copertura di cambiali, ipoteche, prestiti e costi di impianto per i futuri raccolti.

Per mitigare gli effetti derivanti dalle tariffe di ritorsione imposte dalla Cina, il governo americano ha annunciato che nei prossimi mesi metterà a disposizione 12 miliardi di dollari per gli agricoltori e si impegnerà ad acquistare la produzione in eccesso. Inoltre, per i prodotti americani spenderà 200 milioni di dollari per lo sviluppo di mercati sostitutivi a quello asiatico.

La strategia di Trump di rallentare la crescita cinese attraverso l'imposizione di tariffe sembra che stia per avere i suoi frutti. La guerra commerciale sta colpendo in maniera pesante il settore manifatturiero, in particolar modo le piccole medie imprese e le aziende la cui

produzione è indirizzata all'esportazione. Il *Purchasing Managers' Index (PMI)*<sup>18</sup>, che fornisce una visione globale delle attività nel settore manifatturiero, a novembre è sceso al 50,1, rispetto al 51,5 di gennaio; questa diminuzione si traduce in un calo della domanda, in una riduzione dell'occupazione (3-4%) e di un rallentamento dell'economia cinese. Per le aziende manifatturiere di grandi dimensioni gli ordini sono diminuiti quasi della metà e per questo motivo sono state costrette ad iniziare lo spostamento della propria produzione su altri Paesi, come Cambogia e Vietnam che permettono di evitare le tariffe americane. Tale rallentamento riflette perfettamente l'intensificarsi dell'impatto della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina, le prospettive a breve termine per le esportazioni del settore manifatturiero rimangono deboli, anche se il governo sembra intenzionato a predisporre un programma che include delle misure in grado di stimolare e sostenere la crescita.

Trump oltre all'introduzione di dazi sulla merce cinese ha imposto anche dei limiti per gli investimenti asiatici. Nonostante la Cina abbia intensificato lo sviluppo di innovazioni all'interno del Paese negli ultimi anni, essa dipende ancora molto dalle conoscenze e dalle tecnologie straniere. Il Paese asiatico ha investito molto negli Stati Uniti attraverso l'acquisizione di aziende americane o la creazione di joint venture, soprattutto in campo hi-tech, per avere maggiore accesso agli spillover tecnologici. Con l'imposizione di questi limiti la Cina si vede costretta a dover trovare mercati alternativi abbastanza sviluppati dove poter investire e usufruire delle tecnologie.

A differenza degli Stati Uniti, i consumatori cinesi sembrano risentire meno delle conseguenze della guerra commerciale in quanto la Cina importa solo una piccola quantità di beni americani, circa l'8%; perciò, i dazi applicati sull'esportazioni americane hanno provocato un aumento dei prezzi (circa 1%) solo per quella piccola parte di prodotti..

Nonostante qualche effetto distorsivo e il rallentamento di alcuni importanti settori, l'economia cinese continua crescere e sembra riuscire a reggere l'impatto della guerra commerciale almeno nel breve periodo.

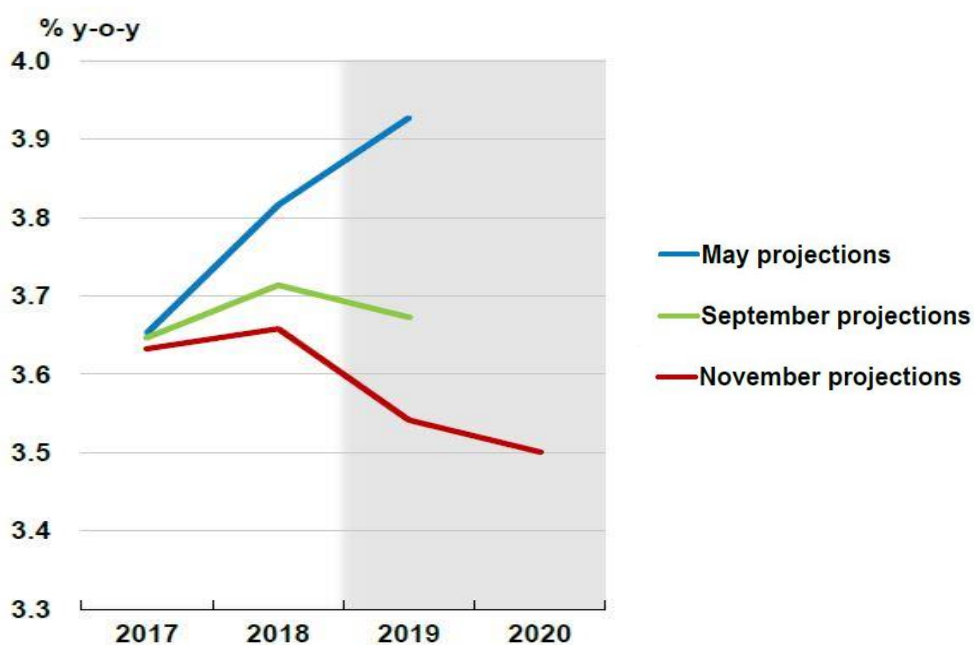
---

<sup>18</sup> Il Purchasing Managers' Index è l'indice composito dell'attività manifatturiera di un Paese, il valore è espresso in percentuale. Il PMI è un indice prodotto da Markit Group e riflette la capacità dell'acquisizione di beni e servizi. Tiene conto di nuovi ordini, produzione, occupazione, consegne e scorte nel settore manifatturiero. In linea generale, un valore inferiore al 50% indica una contrazione del settore, mentre un valore superiore al 50% indica un'espansione.

Nonostante l'imposizione di dazi su alcuni prodotti l'Europa è riuscita a trovar un accordo con gli Stati Uniti per evitare l'introduzione di ulteriori tariffe. Il Presidente Americano e il Presidente della Commissione Europea, Jean-Claude Juncker, hanno assicurato che si impegneranno nei prossimi mesi a ridurre i dazi esistenti sui prodotti industriali per promuovere gli scambi su prodotti chimici, farmaceutici, alimentari (soia) e anche sui servizi. L'Europa in queste trattative con gli US sembra aver portato a casa il risultato migliore, è riuscita, per ora, a bloccare la minaccia di dazi del 25% sulle automobili europee: le parti, infatti, hanno concordato che si asterranno dall'imporre nuovi dazi per tutto il tempo del negoziato. Infine, Bruxelles e Washington si sono prese l'impegno di avviare un dialogo sugli standard per facilitare il commercio abbattendo quegli ostacoli burocratici e amministrativi che fino ad ora lo hanno limitato.

Il conflitto commerciale tra le due potenze economiche fino ad ora sembra avere avuto un impatto modesto sul commercio mondiale. Come riportato dall'OECD nel "*Interim Economic Outlook*" di settembre le tariffe imposte riguardano soltanto una piccola parte del commercio globale (5%). Nonostante l'impatto sia modesto si prevede per i prossimi anni un lieve rallentamento della crescita globale che passerà dal 3,7% di quest'anno al 3,5 tra il 2019 e il 2020. Nel grafico della Figura 3.6 sono riportati gli andamenti della crescita globale secondo le proiezioni di maggio, settembre e novembre 2018, l'ultima proiezione mostra chiaramente il graduale rallentamento dell'economia mondiale.

**Figura 3.6 Proiezioni crescita globale 2018-2020**



Fonte: OECD, 2018

Queste previsioni però non tengono conto delle tariffe che potrebbero essere introdotte all'inizio del 2019. Il Presidente Donald Trump ha dichiarato di essere intenzionato di imporre ulteriori tariffe del 25% alla Cina per un valore di 200 miliardi di dollari; questo comportamento porterebbe all'intensificarsi delle tensioni commerciali tra i due Paesi cambiando gli scenari futuri fino ad ora previsti. L'impatto sarebbe molto più negativo per la produzione cinese e americana, e anche per la produzione mondiale. Inoltre, gli effetti creerebbero una maggiore incertezza a livello globale sui piani aziendali e sugli investimenti. Nel caso in cui le nuove tariffe venissero imposte:

- il PIL mondiale diminuirebbe ulteriormente dello 0,8%;
- il commercio globale segnerebbe un rallentamento del 2%;
- gli investimenti diminuirebbero di circa il 3%.

La diminuzione dell'intensità degli scambi danneggerebbero le prospettive di crescita a medio termine impedendo futuri possibili guadagni e la riduzione della concorrenza.

L'economista Laurence Boone ha dichiarato che un forte rallentamento della Cina comporterebbe conseguenze negative per le economie avanzate e per le economie emergenti, in particolar modo per quest'ultime diminuirebbero gli afflussi di capitali indispensabili per la crescita e lo sviluppo.

Se l'aumento delle tensioni commerciali è fonte di rischio per gli investimenti globali, per l'occupazione e per gli standard di vita-lavoro, le incertezze sulle future politiche commerciali potrebbero contribuire a un rallentamento più marcato del commercio: le aziende potrebbero scegliere di modificare le loro catene di approvvigionamento e spostare le sedi di produzione per minimizzare gli effetti di eventuali nuove barriere commerciali.

In conclusione, se le dispute commerciali tra Cina e US non saranno risolte in modo giusto e in tempi brevi, si assisterà ad un crollo del commercio mondiale, l'ordine e i regolamenti internazionali creati in molti anni di lavoro perderanno efficacia con un conseguente stato di caos dell'economia mondiale. Occorre, quindi, trovare al più presto delle soluzioni per evitare che il commercio internazionale cada nel baratro e che venga sfasciato tutto quello che è stato costruito fino ad oggi attraverso il regime degli accordi multilaterali.

Alcuni esperti e studiosi, funzionari e media si sono espressi su quanto stia accadendo, condannando la politica commerciale protezionistica portata avanti dall'amministrazione Trump, esprimendo la propria preoccupazione per le conseguenze che questa avrà. La guerra commerciale è scoppiata a causa dei comportamenti scorretti della Cina, così Donald Trump dichiarava inizialmente, ma in realtà il vero motivo nasce dal fatto che l'obiettivo principale



degli Stati Uniti è quello di massimizzazione i propri interessi nazionali, ridurre il deficit con la Cina e salvaguardare la posizione egemonica sul commercio.

Per prima cosa bisognerebbe che Stati Uniti e Cina utilizzino metodi diversi per risolvere gli attriti commerciali esistenti tra di loro. Inoltre, i due Paesi, data la loro potenzialità e dinamicità economica, potrebbero lavorare ad un accordo per promuovere insieme l'economia digitale, accelerare e rafforzare la cooperazione nei settori degli investimenti e delle infrastrutture e promuovere il Free Trade Agreement (FTA) tra di loro. La possibilità di un FTA tra Cina e Stati Uniti non è ancora stata discussa e, nel caso dell'avvio di un accordo bilaterale, i due Paesi potrebbero aumentare di 500 miliardi di dollari il volume dei loro scambi. Una cooperazione e collaborazione tra Stati Uniti e Cina e un nuovo equilibrio commerciale a livello internazionale porterebbe benefici e effetti positivi a l'economia mondiale.

### **3.5 IL RUOLO DEL WTO NEL CONFLITTO ECONOMICO**

In tutto questo viene spontaneo chiedersi: come sta reagendo l'Organizzazione mondiale del commercio alla guerra commerciale? Che mezzi adotterà per risolvere i conflitti tra Cina e Stati Uniti? Riuscirà a far trovare un punto di equilibrio tra le due potenze?

La guerra commerciale sta diventando un vero e proprio mostro contro ogni forma di collaborazione e di cooperazione commerciale per il quale è stato pensato e creato il WTO e quello che sta accadendo oggi tra Cina e Stati Uniti va contro ogni principio e regola del sistema commerciale multilaterale. Fino ad ora poco è stato fatto e per questo motivo alcuni si chiedono che fine abbia fatto questa istituzione internazionale nata appositamente per regolare gli scambi commerciali e risolvere le dispute tra i vari Paesi. Nell'ultimo periodo l'Organizzazione è stata molto criticata venendo definita un'entità asimmetrica alle sue finalità istituzionali e incapace di assolvere ai propri compiti e doveri.

Cina e altri Paesi hanno fatto ricorso al Dispute Settlement Body (tribunale del WTO) per i comportamenti scorretti degli Stati Uniti e stessa cosa è stata fatta da parte del Paese americano verso il Paese asiatico. Solo dopo aver ricevuto numerosi esposti e contestazioni il WTO ha preso la decisione di porre i dazi su acciaio e alluminio sotto inchiesta di legittimità; il procedimento di verifica e esame però richiede del tempo e questo complica ulteriormente la situazione.

Il WTO da una anno a questa parte sta avendo dei grossi problemi interni e al centro della questione c'è il meccanismo di risoluzione delle controversie (DSB). Come afferma il Direttore Generale Roberto Azevêdo, gli Stati Uniti stanno boicottando il sistema bloccando la nomina e il rinnovo dei membri dell'Appellate Body; attualmente sono rimasti in carica

solo tre dei sette giudici (numero minimo richiesto per il funzionamento dell'organo) i quali faticano a smaltire la grande mole di ricorsi aumentati con lo scoppio della guerra commerciale. Nel 2019 scadranno i mandati di altri due membri e se tale boicottaggio dovesse continuare per il sistema dell'Organizzazione sarebbe la totale paralisi. Gli US giustificano i propri comportamenti sostenendo che il sistema li penalizzi, in realtà questo boicottaggio, secondo il Direttore Generale, sarebbe una strategia in quanto una paralisi del sistema permetterebbe una maggiore possibilità di violare le regole del WTO e, inoltre, consentirebbe un dilazionamento dei tempi in caso eventuali condanne e sanzioni.

Nonostante questi problemi il Direttore Generale ha dichiarato di essere disponibile, con il supporto del Fondo Monetario Internazionale e della Banca Mondiale, a far da mediatore tra Stati Uniti e Cina per portare i due Paesi verso un dialogo in modo tale di evitare che le tensioni commerciali compromettano le relazioni multilaterali create fino a questo momento.

Il dialogo è uno dei mezzi con il quale il WTO può tentare di risolvere le tensioni; se Stati Uniti e Cina non riescono a trovar un punto di equilibrio c'è un alto rischio che le loro dispute coinvolgano l'intero sistema commerciale e mettano fine al regime multilaterale creato e sviluppato in settant'anni.

Dall'altra parte il WTO necessita, in tempi brevi, di una riforma che migliori il funzionamento dell'organo di appello e il meccanismo delle nomine dei suoi membri. Il sistema di risoluzione delle dispute ha assicurato la stabilità nel commercio globale per decenni e se venisse a mancare in questo momento delicato la funzione dell'intera Organizzazione sarebbe resa irrilevante e chiunque avrebbe l'occasione per violare le regole.

## CONCLUSIONE

Lo scopo dell'elaborato è stato quello di studiare le principali evoluzioni del regime GATT/WTO e l'impatto che tale sistema ha generato sul commercio internazionale. Inoltre, si è voluto esaminare due avvenimenti che hanno influenzato il sistema commerciale multilaterale nel XXI secolo: l'ingresso e l'integrazione della Cina nel WTO e la guerra commerciale sino-americana.

La crescente necessità di creare un sistema economico libero, privo di barriere commerciali, e di creare relazioni multilaterali solide, porta, nel 1944 in occasione della Conferenza di Bretton Wood, ad individuare tre organismi dotati di strumenti operativi in grado di sviluppare il nuovo sistema di scambi internazionali: Banca Mondiale, Fondo Monetario Internazionale e l'Organizzazione Internazionale del commercio. La mancata istituzione dell'ITO ha portato alla sottoscrizione provvisoria dell'Accordo generale sulle tariffe doganali ed il commercio (GATT), entrato ufficialmente in vigore il 1° gennaio 1948. Gli obiettivi principali del GATT, attraverso accordi reciproci tra le Parti contraenti, erano la riduzione delle barriere tariffarie, la diminuzione degli ostacoli commerciali e l'eliminazione dei trattamenti discriminatori. Pur essendo un accordo provvisorio il GATT è rimasto in vigore per ben quasi cinquant'anni e durante questo lungo periodo ha collezionato ben otto round di negoziati: i primi negoziati si sono focalizzati esclusivamente sulla riduzione delle tariffe doganali mentre a partire dal Kennedy Round le trattative hanno riguardato anche altri argomenti, come le barriere non tariffarie e l'agricoltura.

Il 1° gennaio 1995 è entrata in vigore l'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), istituzione multilaterale con sede a Ginevra, che ha sostituito il GATT e ne ha proseguito gli obiettivi di liberalizzazione del commercio internazionale. Il WTO, con 168 Paesi membri, rappresenta la sede nella quale hanno luogo i negoziati commerciali multilaterali e trovano soluzione le controversie mediante un sistema di regolamentazione. L'attività della WTO è rivolta non soltanto alla riduzione degli ostacoli tariffari e non-tariffari agli scambi di merci, ma anche alla libera prestazione dei servizi, la tutela della proprietà intellettuale, la protezione dell'ambiente e la promozione dello sviluppo.

Dopo la Seconda Guerra Mondiale la produzione mondiale è aumentata e gli scambi commerciali sono cresciuti notevolmente; i fattori che hanno dato una spinta a questa crescita sono numerosi, tra cui cambiamenti tecnologici e liberalizzazione del commercio favorita, prima dalla creazione del GATT e, poi dall'istituzione del WTO. Nella seconda parte dell'elaborato sono stati passati in rassegna alcuni dei principali lavori e studi empirici riguardanti l'impatto del GATT/WTO sul commercio internazionale; l'obiettivo è stato

quello di comprendere se il regime degli scambi commerciali multilaterali abbia contribuito all'aumento dei flussi commerciali dei Paesi membri.

Da questi studi empirici emergono pareri e conclusioni contrastanti, alcuni economisti ritengono che il GATT/WTO ha avuto un effetto positivo e significativo nella promozione del commercio internazionale, mentre altri sostengono che l'organizzazione non ha incrementato i flussi commerciali e che il fatto di essere membro non ha rilievo. Queste discrepanze tra i vari economisti sono attribuibili ai diversi metodi di stima, ai differenti intervalli di tempo e ai modi diversi di classificare i Paesi. Il primo economista a studiare l'impatto del GATT/WTO è stato Rose (2004) il quale, attraverso l'utilizzo di un modello gravitazionale, ha concluso che l'organizzazione non ha aumentato i flussi commerciali e che l'appartenenza all'Organizzazione non ha alcun rilievo. Negli anni successivi, gli studi di Rose hanno ricevuto numerose critiche, in particolar modo da parte di Tomz et al. (2007), Subramanian e Wei (2007), Helpman et al. (2008) e Liu (2009). Questi economisti hanno dimostrato che:

- la membership GATT/WTO ha effetti significativi e positivi sul commercio internazionale;
- l'appartenenza all'Organizzazione non solo ha aumentato le relazioni esistenti ma ha anche permesso la nascita di nuove relazioni commerciali;
- il GATT/WTO ha un impatto differente sui PVS rispetto ai Paesi industrializzati.

Lavori più recenti tra cui quello di Herz e Wagner (2001) e di Pareja et al. (2015), attraverso un riesame degli studi precedenti, hanno dimostrato e confermato che il GATT/WTO ha un impatto positivo sul commercio internazionale e favorisce gli scambi commerciali.

Un punto di svolta per il commercio internazionale e per il sistema che lo regola è stato segnato quando la Cina è entrata a far parte del WTO nel 2001. L'ingresso del Paese asiatico e la sua integrazione a livello internazionale ha avuto un impatto sia sulla produzione mondiale che sui flussi degli scambi commerciali. Il percorso della Cina per entrar a far parte del WTO è stato lungo ed articolato, oltre al rispetto dei principi e delle regole del sistema degli scambi commerciali, il Paese asiatico ha dovuto assumere una serie di impegni riguardanti la politica economica, gli scambi commerciali di beni e servizi e la proprietà intellettuale. Diciassette anni dopo la sua adesione vi sono pareri contrastanti sul rispetto degli impegni assunti da parte della Cina, alcuni sostengono che il Paese ha prestato fede agli impegni, revisionando e modificando numerose leggi e regolamenti interni, abbassando il livello dei dazi e adeguandosi agli standard internazionali. Altri affermano che il Paese si è limitato a rispettare solamente una minima parte dei obblighi e che negli ultimi anni stia tenendo e attuando comportamenti e politiche scorrette nei confronti dei suoi partner commerciali per favorire l'economia interna.

Ad oggi la Cina si vede protagonista di un conflitto commerciale con una delle maggiori potenze economiche mondiali, gli Stati Uniti. Il Presidente americano per rallentare la sorprendente crescita cinese e mantenere l'egemonia commerciale del proprio Paese ha deciso di adottare una politica protezionista imponendo dazi su una vasta gamma di prodotti cinesi e limitando l'accesso di capitali asiatici negli US. L'imposizione di barriere tariffarie, sia da parte degli US che da parte della Cina in risposta agli attacchi americani, ha dato inizio ad una vera e propria guerra commerciale le cui conseguenze stanno colpendo entrambi i fronti:

- diminuzione delle esportazioni nei principali settori commerciali;
- aumento dei costi per le aziende;
- aumento della disoccupazione;
- incremento dei prezzi per i consumatori;
- riduzione degli investimenti e dei flussi di capitali.

Il conflitto commerciale tra le due potenze economiche fino ad ora sembra avere avuto un impatto modesto sul commercio mondiale, le preoccupazioni potrebbero crescere qualora le dispute tra Stati Uniti e Cina non si risolvessero. Nel peggiore dei casi, in cui le tensioni sino-americane si facessero più intense e si estendessero verso altri Paesi, il PIL e la crescita mondiale registrerebbero un marcato rallentamento con una riduzione degli scambi commerciali. Questa diminuzione porterebbe a una riduzione degli investimenti che a sua volta impedirebbe la crescita, lo sviluppo e la possibilità di creare futuri guadagni.

La guerra commerciale e i comportamenti di Stati Uniti e Cina vanno contro a quelli che sono i principi e le regole base del WTO, sono un vero e proprio mostro contro ogni forma di collaborazione e di cooperazione commerciale per il quale è stata pensata e creata l'Organizzazione. Fino ad ora poco è stato fatto da parte delle principali istituzioni commerciali internazionali (FMI, BM e WTO), il Direttore Generale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio ha dato la sua disponibilità come mediatore qualora Stati Uniti e Cina decidessero di aprire dialogo per risolvere le dispute.

I minimi interventi da parte del WTO e i problemi interni all'organo che permette la risoluzione delle dispute sta mettendo a rischio l'intero sistema commerciale multilaterale, gli accordi e le relazioni create fino ad ora per garantire un commercio internazionale più libero potrebbero sfasciarsi. Il venir a meno del sistema commerciale causerebbe un'ondata protezionistica a livello internazionale annullando tutti i progressi di liberalizzazione raggiunti fino in questo momento.



## ALLEGATO 1

Country	WTO Date of Accession	GATT Date of Accession
Afghanistan	29 July 2016	
Albania	8 September 2000	
Angola	23 November 1996	8 April 1994
Antigua and Barbuda	1 January 1995	30 March 1987
Argentina	1 January 1995	11 October 1967
Armenia	5 February 2003	
Australia	1 January 1995	1 January 1948
Austria (EU)	1 January 1995	19 October 1951
Bahrain	1 January 1995	13 December 1993
Bangladesh	1 January 1995	16 December 1972
Barbados	1 January 1995	15 February 1967
Belgium (EU)	1 January 1995	1 January 1948
Belize	1 January 1995	7 October 1983
Benin	22 February 1996	12 September 1963
Bolivia	12 September 1995	8 September 1990
Botswana	31 May 1995	28 August 1987
Brazil	1 January 1995	30 July 1948
Brunei Darussalam	1 January 1995	9 December 1993
Bulgaria (EU since 2007)	1 December 1996	
Burkina Faso	3 June 1995	3 May 1963
Burundi	23 July 1995	13 March 1965
Cambodia	13 October 2004	
Cameroon	13 December 1995	3 May 1963
Canada	1 January 1995	1 January 1948
Cape Verde	23 July 2008	
Central African Republic	31 May 1995	3 May 1963
Chad	19 October 1996	12 July 1963
Chile	1 January 1995	16 March 1949
China	11 December 2001	
Colombia	30 April 1995	3 October 1981
Costa Rica	1 January 1995	24 November 1990
Côte d'Ivoire	1 January 1995	31 December 1963
Croatia (EU since 2013)	30 November 2000	
Cuba	20 April 1995	1 January 1948
Cyprus (EU since 2004)	30 July 1995	15 July 1963
Czech Republic (EU since 2004)	1 January 1995	15 April 1993
Democratic Republic of the Congo	1 January 1997	11 September 1971
Denmark (EU)	1 January 1995	28 May 1950
Djibouti	31 May 1995	16 December 1994
Dominica	1 January 1995	20 April 1993
Dominican Republic	9 March 1995	19 May 1950
Ecuador	21 January 1996	
Egypt	30 June 1995	9 May 1970
El Salvador	7 May 1995	22 May 1991

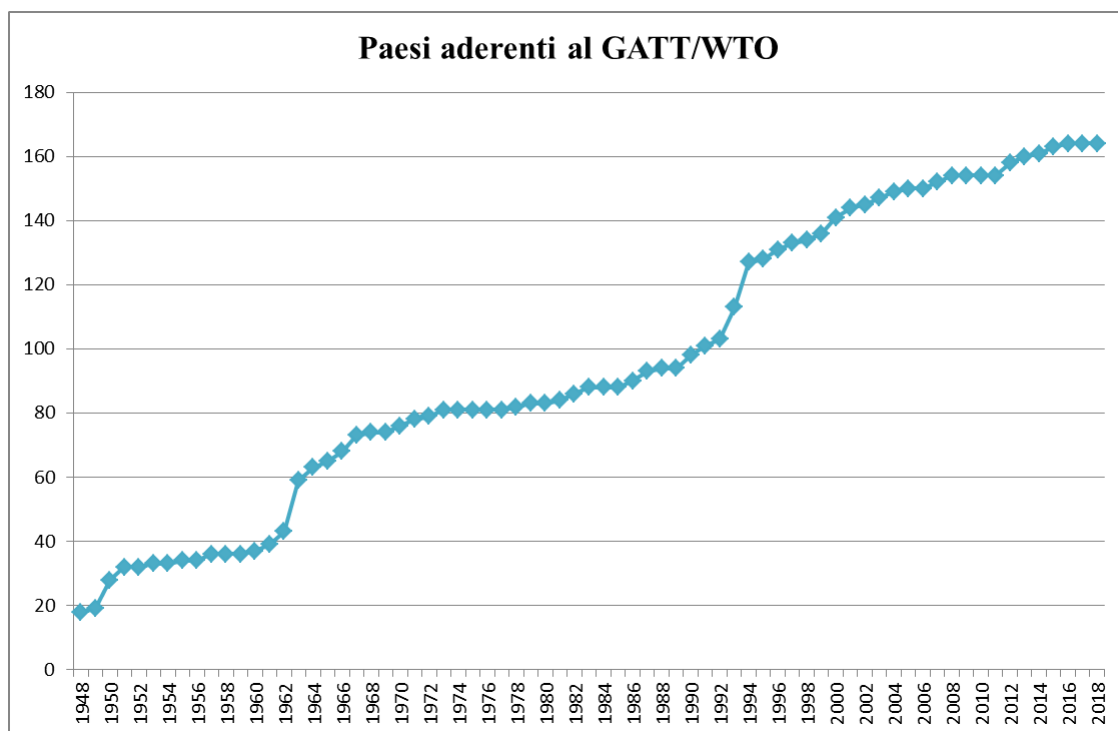
Estonia (EU since 2004)	13 November 1999	
European Union	1 January 1995	
Fiji	14 January 1996	16 November 1993
Finland (EU)	1 January 1995	25 May 1950
France (EU)	1 January 1995	1 January 1948
Gabon	1 January 1995	3 May 1963
Gambia	23 October 1996	22 February 1965
Georgia	14 June 2000	
Germany (EU)	1 January 1995	1 October 1951
Ghana	1 January 1995	17 October 1957
Greece (EU)	1 January 1995	1 March 1950
Grenada	22 February 1996	9 February 1994
Guatemala	21 July 1995	10 October 1991
Guinea	25 October 1995	8 December 1994
Guinea-Bissau	31 May 1995	17 March 1994
Guyana	1 January 1995	5 July 1966
Haiti	30 January 1996	1 January 1950
Honduras	1 January 1995	10 April 1994
Hong Kong, China	1 January 1995	23 April 1986
Hungary (EU since 2004)	1 January 1995	9 September 1973
Iceland	1 January 1995	21 April 1968
India	1 January 1995	8 July 1948
Indonesia	1 January 1995	24 February 1950
Ireland (EU)	1 January 1995	22 December 1967
Israel	21 April 1995	5 July 1962
Italy (EU)	1 January 1995	30 May 1950
Jamaica	9 March 1995	31 December 1963
Japan	1 January 1995	10 September 1955
Jordan	11 April 2000	
Kazakhstan	30 November 2015	
Kenya	1 January 1995	5 February 1964
Kuwait	1 January 1995	3 May 1963
Kyrgyzstan	20 December 1998	
Laos	2 February 2013	
Latvia (EU since 2004)	10 February 1999	
Lesotho	31 May 1995	8 January 1988
Liberia	14 July 2016	
Liechtenstein	1 September 1995	29 March 1994
Lithuania (EU since 2004)	31 May 2001	
Luxembourg (EU)	1 January 1995	1 January 1948
Macau	1 January 1995	11 January 1991
Madagascar	17 November 1995	30 September 1963
Malawi	31 May 1995	28 August 1964
Malaysia	1 January 1995	24 October 1957
Maldives	31 May 1995	19 April 1983
Mali	31 May 1995	11 January 1993
Malta (EU since 2004)	1 January 1995	17 November 1964
Mauritania	31 May 1995	30 September 1963



Mauritius	1 January 1995	2 September 1970
Mexico	1 January 1995	24 August 1986
Moldova	26 July 2001	
Mongolia	29 January 1997	
Montenegro	29 April 2012	
Morocco	1 January 1995	17 June 1987
Mozambique	26 August 1995	27 July 1992
Myanmar	1 January 1995	29 July 1948
Namibia	1 January 1995	15 September 1992
Nepal	23 April 2004	
Netherlands (EU)	1 January 1995	1 January 1948
New Zealand	1 January 1995	30 July 1948
Nicaragua	3 September 1995	28 May 1950
Niger	13 December 1996	31 December 1963
Nigeria	1 January 1995	18 November 1960
Norway	1 January 1995	10 July 1948
Oman	9 November 2000	
Pakistan	1 January 1995	30 July 1948
Panama	6 September 1997	
Papua New Guinea	9 June 1996	16 December 1994
Paraguay	1 January 1995	6 January 1994
Peru	1 January 1995	7 October 1951
Philippines	1 January 1995	27 December 1979
Poland (EU since 2004)	1 July 1995	18 October 1967
Portugal (EU)	1 January 1995	6 May 1962
Qatar	13 January 1996	07 April 1994
Republic of Macedonia	04 April 2003	
Republic of the Congo	27 March 1997	3 May 1963
Romania (EU since 2007)	1 January 1995	14 November 1971
Russia	22 August 2012	
Rwanda	22 May 1996	1 January 1966
Saint Kitts and Nevis	21 February 1996	24 March 1994
Saint Lucia	1 January 1995	13 April 1993
Saint Vincent and the Grenadines	1 January 1995	18 May 1993
Samoa	10 May 2012	
Saudi Arabia	11 December 2005	
Senegal	1 January 1995	27 September 1963
Seychelles	26 April 2015	
Sierra Leone	23 July 1995	19 May 1961
Singapore	1 January 1995	20 August 1973
Slovakia (EU since 2004)	1 January 1995	15 April 1993
Slovenia (EU since 2004)	30 July 1995	30 October 1994
Solomon Islands	26 July 1996	
South Africa	1 January 1995	13 June 1948
South Korea	1 January 1995	14 April 1967
Spain (EU)	1 January 1995	29 August 1963
Sri Lanka	1 January 1995	29 July 1948
Suriname	1 January 1995	22 March 1978

Swaziland	1 January 1995	8 February 1993
Sweden (EU)	1 January 1995	30 April 1950
Switzerland	1 July 1995	1 August 1966
Taiwan	1 January 2002	
Tajikistan	2 March 2013	
Tanzania	1 January 1995	9 December 1961
Thailand	1 January 1995	20 November 1982
Togo	31 May 1995	20 March 1964
Tonga	27 July 2007	
Trinidad and Tobago	1 March 1995	23 October 1962
Tunisia	29 March 1995	29 August 1990
Turkey	26 March 1995	17 October 1951
Uganda	1 January 1995	23 October 1962
Ukraine	16 May 2008	
United Arab Emirates	10 April 1996	8 March 1994
United Kingdom (EU)	1 January 1995	1 January 1948
United States	1 January 1995	1 January 1948
Uruguay	1 January 1995	6 December 1953
Vanuatu	24 August 2012	
Venezuela	1 January 1995	31 August 1990
Vietnam	11 January 2007	
Yemen	26 June 2014	
Zambia	1 January 1995	10 February 1982
Zimbabwe	5 March 1995	11 July 1948

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



<b>Observers</b>	<b>Date of membership application</b>
Algeria	3 June 1987
Andorra	4 July 1997
Azerbaijan	30 June 1997
The Bahamas	10 May 2001
Belarus	23 September 1993
Bhutan	1 September 1999
Bosnia and Herzegovina	11 May 1999
Comoros	22 February 2007
Equatorial Guinea	19 February 2007
Ethiopia	13 January 2003
Holy See	16 July 1997
Iran	19 July 1996
Iraq	30 September 2004
Lebanon	30 January 1999
Libya	10 June 2004
São Tomé and Príncipe	14 January 2005
Serbia	23 December 2004
Somalia	12 December 2015
South Sudan	5 December 2017
Sudan	11 October 1994
Syria	10 October 2001
Timor-Leste	9 April 2015
Uzbekistan	8 December 1994

*Fonte: www.wto.org*

<b>No members and no Observers</b>
Eritrea
Kiribati
Marshall Island
Federated States of Micronesia
Monaco
Nauru
North Korea
Palau
Palestine
San Marino
Turkmenistan
Tuvalu

*Fonte: www.wto.org*



## ALLEGATO 2



Roberto Azevêdo  
2013 -



Pascal Lamy  
2005 - 2013



Supachai Panitchpakdi  
2002 - 2005



Mike Moore  
1999 - 2002



Renato Ruggiero  
1995 - 1999



Peter Sutherland  
1993-1995



Arthur Dunkel  
1980-1993



Olivier Long  
1968-1980



Eric Wyndham White  
1948-1968



## BIBLIOGRAFIA

Adlung, R., Mamdouh, H. 2016. “*Plurilateral trade agreements: an escape route for the WTO?*”, *Journal of World Trade*, 2016; 52(2), 85-111.

Augier, P., Gasiorek, M., Lai Tong, C. “*The impact of rules of origin on trade flows*”, *Economic Policy*, 2005; 20(43), 567-624.

Baldwin, R.E.. “*Multilateralising regionalism: Spaghetti bowls as building blocks on the path to global free trade*”, *World Economy*, 2006; 29(11), 1451-1518.

Baldwin, R.E. “*The World Trade Organization and the Future of Multilateralism*” *Journal of Economic Perspectives*, 2016; 30(1), 95-116.

Barlaam, R., 18 Settembre 2018, “*Nuovi dazi Trump: altri 200 miliardi contro la Cina. Esclusi i prodotti Apple. Pechino prepara contromisure*”, *Il Sole 24 Ore*.

Barton, J.H., Goldstein, J.L., Josling, T.E, Steinberg, R.H. “*The Evolution of the Trade Regime: Politics, Law, and Economics of the GATT and the WTO*”, Princeton: Princeton University Press, 2010.

Bista, R. “*Reconciling the WTO Effects on Trade at the Extensive and Intensive Margins*”, *International Economic Journal*, 2015; 29(2), pp. 231-257.

Bchir, M.H., Jean, S., Laborde, D. “*Binding Overhang and Tariff-Cutting Formulas*”, *Review of World Economics*, 2006; 142(2), 207-232.

Blonigen, B.A. “*Tariff-jumping antidumping duties*”, *Journal of International Economics*, 2002; 57(1), 31-49.

Bown, C.P., McCulloch, R. “*U.S.–Japan and U.S.–China trade conflict: Export growth, reciprocity, and the international trading system*”, *Journal of Asian Economics*, 2009; 20(6), 669-687.

Bown, C. P., “*Mega-Regional Trade Agreements and The Future of the Wto*”, *Global Policy*, 2017; 8(1), 107-112.

Browne, R., 26 Settembre 2018, “*Trump doesn't realize the impact trade war could have on his voters, asset manager warns*”, Cnbc.

Brandt, L., Van Biesebroeck, J., Wang, L., Zhang, Y. “*WTO accession and performance of Chinese manufacturing firms*”, American Economic Review, 2017; 107(9), 2784-2820.

Bronckers, M.C.E.J. “*More power to the WTO*”, Journal of International Economic Law, 2001; 4(1), 41-65.

Carrer, S., 2 Agosto 2018, “*Gli Stati Uniti alzano il tiro Cina – Trump: dazi del 25% su 200 miliardi di beni*”, Il Sole 24 Ore.

Deniels, J., Cnbc, 18 Settembre 2018, “*Rising US-China trade tensions 'couldn't come at a worse time': Iowa agriculture secretary*”, Cnbc.

Di Donfrancesco, G., 18 Marzo 2017, “*Nessun vincitore nella guerra dei dazi contro Pechino*”, Il Sole 24 Ore.

Di Donfrancesco, 21 Novembre 2017, “*Così gli USA paralizzano la Wto*”, Il Sole 24 Ore.

Di Donfrancesco, 14 Dicembre 2017, “*L’America volta le spalle alla Wto*”, Il Sole 24 Ore.

Di Donfrancesco, G., 6 Luglio 2018, “*Scattano i dazi incrociati USA-China*”, Il Sole 24 Ore.

Di Donfrancesco, G., 8 Febbraio 2018, “*Ue e Cina ricorrono alla Wto sui dazi USA*”, Il Sole 24 Ore.

Di Donfrancesco, G., 18 Febbraio 2018, “*Pechino pronta a tutto per difendersi dai dazi USA*”, Il Sole 24 Ore.

Di Donfrancesco, G., 8 Marzo 2018, “*Sulla guerra dei dazi tra USA e UE l’arbitro è la Wto, ma il tempo stringe*”, Il Sole 24 Ore.

Di Donfrancesco, G., 8 Marzo 2018, “*L’ultima parola spetta alla Wto – tempi permettendo*”, Il Sole 24 Ore.



Di Donfrancesco, G., 20 Novembre 2018, “*Azevedo: ‘Senza la Wto nel commercio vince la legge della giungla’*”, Il Sole 24 Ore.

Dutt, Pushan., Mihov, Ilian., Van Zandt, Timothy. “*The effect of WTO on the extensive and the intensive margins of trade*”, Journal of International Economics, 2013; 91(2) 204–219.

Elliot, L., 19 Settembre 2018, “*WTO head offers to mediate between China and US over trade war*”, The Guardian.

Ezrati, M., 3 Ottobre 2018, “*Trade War From The Chinese Side*”, Forbes.

Felbermayr, G., Kohler, W. “*Modelling the Extensive Margin of World Trade: New Evidence on GATT and WTO Membership*”, World Economy, 2010; 3(11), pp. 1430-1469.

Ferro, A. e Raeli, G. “*La liberalizzazione dei mercati mondiali: dall’ITO alla WTO, passando per il GATT*”. Il Sole 24 ORE S.p.A, Divisione Management e Libri, Milano, 1999.

Fojtíková, L. “*China’s trade competitiveness in the steel industry after 15 years of its membership in the WTO*”, Economic Annals-XXI, 2017; 166(7-8), 16-19.

Garred, J. “*The persistence of trade policy in China after WTO accession*”, Journal of International Economics, 2018; 114, 130–142.

Gil-Pareja, S., Llorca-Vivero, R., Martínez-Serrano, José A. “*A Re-Examination of the Effect of GATT/WTO on Trade*”, Open Economies Review, 2016; 27(3), 561–584.

Goldstein, J.L., Rivers, D., Tomz, M. “*Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade*”, International Organization, 2007; 61(1), 37-67.

Guerrieri, P. “*Quale futuro per il regime commerciale internazionale*”, Osservatorio di politica internazionale, Istituto Affari Internazionali (IAI), 2008; n.11.

Guerrieri, P., Salvatici, L. “*Il Doha Round e il WTO Una valutazione quantitativa degli scenari di liberalizzazione commerciale*”, Milano, Il Mulino, 2007.

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

Herz, B. e Wagner, M. “*The Real Impact of GATT/WTO - A Generalised Approach*”, The World Economy, 2011a; 34(6), 1014-1041.

Hille, K., 24 Settembre 2018, “*Trade war casts shadow over tech manufacturers*”, Financial Times.

Huang, J., Rozelle, S., Chang, M. “*Tracking distortions in agriculture: China and its accession to the World Trade Organization*”, World Bank Economic Review, 2004; 18(1), 59-84.

Jackson J. H. “*The World Trade Organization. Constitution and Jurisprudence*”, Royal Institute of International Affairs, London, 1998.

Ling, F., Zhiyuan, L., Swenson, D.L., “*Trade policy uncertainty and exports: Evidence from China’s WTO accession*”, Journal of International Economics, 2017; 106, 20-36.

Krueger, A. O., 12 Luglio 2018, “*Le politiche commerciali di Trump sono dannose. Soprattutto per gli USA*”, Il Sole 24 Ore.

Limao, N. “*Preferential Trade Agreement as Stumbling Blocks for Multilateral Trade Liberalization: Evidence for the United States*”, American Economic Review, 2006; 96(3), 896-914.

Liu, Xuepeng. “*GATT/WTO Promotes Trade Strongly: Sample Selection and Model Specification*”, Review of International Economics, 2009; 17(3), 428–446.

Liu, Z., Song, P., Mao, X. “*Accounting the effects of WTO accession on trade-embodied emissions: Evidence from China*”, Journal of Cleaner Production, 2016;139, 1383-1390.

Maggi, G. “*The Role of Multilateral Institutions in International Trade Cooperation*”, American Economic Review, 1999; 89(1), 190-214.

Mansfield, E.D., Reinhardt, E. “*Multilateral Determinants of Regionalism: The Effects of GATT/WTO on the Formation of Preferential Trading Arrangements*”, International Organization, 2003; 57(4), 829-862.

Mansfield, E. D. e Reinhardt, E. “*International Institutions and the Volatility of International Trade*”, International Organization, 2008; 62(4), 621-652.

McGinnis, J.O., Movsesian, M.L. “*The world trade constitution*”, Harvard Law Review, 2000; 114(2), 512-604.

Navaretti, G. B., 13 Maggio 2017, “*Così salta la Wto*”, Il Sole 24 Ore.

Narlikar, A., Tussie, D. “*The G20 at the Cancun ministerial: Developing countries and their evolving coalitions in the WTO*”, World Economy, 2004; 27(7), pp. 947-966.

OECD, 2018, “*Interim Economic Outlook September 2018*”, OECD Paris.

OECD, WTO, UNCTAD, 2018, *Twentieth Report on G20 Investment Measures 2018*, OECD Paris.

Parenti, A. “*Il Wto: tra l’ingresso della Cina e la crisi economica*”, Bologna, Il Mulino, 2011.

Partington, R., 2 Luglio 2018, “*Trump's EU trade war costing manufacturers in US and Eurozone*”, The Guardian.

Pauwelyn, J. “*Conflict of Norms in Public International Law: How WTO Law Relates to Other Rules of International*”, Cambridge, 2003.

Rose, A. K. “*Do WTO Members Have More Liberal Trade Policy?*”, Journal of International Economics, 2004a; 63(2), 209–35.

Rose, A. K. “*Do We Really Know That the WTO Increases Trade?*”, American Economic Review, 2004b; 94(1), 98–114.

Rosendorff, B.P., Smith, A. “*Domestic Political Determinants of the Onset of WTO Disputes*”, *Review of International Organizations*, 2015;13(2), 243-272.

Saucier, P., Rana, A.T. “*Do preferential trade agreements contribute to the development of trade? Taking into account the institutional heterogeneity*”, *International Economics* , 2010; 149, 41-56.

S. Eicher, T., Henn, C. “*In search of WTO trade effects: Preferential trade agreements promote trade strongly, but unevenly*”, *Journal of International Economics*, 2011; 83(2), 137–153.

Shafaeddin, S.M. “*Is China's accession to WTO threatening exports of developing countries?*”, *China Economic Review*, 2004; 15(2), 109-144

Shen, G., Fu, X. “*The trade effects of us anti-dumping actions against China post-WTO entry*”, *World Economy*, 2014; 37(1), 86-105.

Strauss, D., Giles, C., 20 Settembre 2018, “*Will the US-China trade war impact on global growth?*”, *Financial Times*.

Strauss, D., Giles, C., 21 Novembre 2018, “*US-China trade war risks heavy toll on growth, says OECD*”, *Financial Times*.

Subramanian, A., Wei, S.-J. “*The WTO Promotes Trade, Strongly But Unevenly*”, *Journal of International Economics*, 2007; 71(3), 151-175.

Tankersley, J., Rappeport, A., 18 Settembre 2018, “*Consumers Will Increasingly Feel Pain From Trump's Trade War. Here's Why.*”, *The New York Times*.

Tomz, M., Goldstein, Judith L., Rivers, D. “*Do We Really Know That the WTO Increases Trade? Comment*”, *American Economic Review*, 2007; 97(5), 2005-2018.

Valsania, M., 20 Giugno 2018, “*Trump alla Cina: 'Dazi su tutto'*”, *Il Sole 24 Ore*.

Valsania, M., 3 Agosto 2018, “*Pronti i dazi americani alla Cina*”, *Il Sole 24 Ore*.

Whiffin, A., 21 Novembre 2018, “*Cheat sheet: OECD says global growth to slow next year*”, Financial Time.

WTO, 2015, “*International Trade Statistics*”, WTO Geneva.

WTO, 2017, “*World Trade Report 2017*”, WTO Geneva.

WTO, 15 Aprile 1995, “*Marrakech Agreement Establishing the World Trade Organization*”, WTO Marrakech.

## **SITOGRAFIA**

Guerrieri, P., 13 Febbraio 2009, “*La crisi del WTO e il sistema multipolare: quali regole?*”  
[http://www.astrid-online.it/static/upload/protected/GUER/GUERRIERI\\_crisi-WTO\\_sistema-multipolare.pdf](http://www.astrid-online.it/static/upload/protected/GUER/GUERRIERI_crisi-WTO_sistema-multipolare.pdf)

Imf, 2004, “*China: International Trade and WTO Accession*”,  
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp0436.pdf>

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

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

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

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



*Desidero ringraziare la prof.ssa Favaro, relatore di questa tesi, per la grande disponibilità e cortesia dimostratemi, e per tutto l'aiuto fornito durante la stesura.*

*Un sentito ringraziamento ai miei genitori, che, con il loro incrollabile sostegno morale ed economico, mi hanno permesso di raggiungere questo traguardo.*

*Un ultimo ringraziamento ai miei amici, per essermi stati vicini sia nei momenti difficili, sia nei momenti felici.*