



**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI**

**"M. FANNO"**

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA**

**PROVA FINALE**

**Gli effetti del GATT sul commercio internazionale: Il caso del Kennedy  
Round**

**RELATORE:**

**CH.MO/A PROF./SSA: Cainelli Giulio**

**LAUREANDO/A: Vitello Marco**

**MATRICOLA N. 2002991**

**ANNO ACCADEMICO 2022 – 2023**

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

Firma (signature) .....

## Sommario

Introduzione .....	4
Primo capitolo .....	5
Evoluzione del sistema del commercio internazionale .....	5
1.1. La carta atlantica .....	5
1.1.2 Principi della carta.....	6
1.2 Gli accordi di Bretton Woods.....	7
1.3 La carta dell’Havana (ITO).....	8
1.4 L’accordo internazionale sulle tariffe e il commercio (GATT) .....	10
1.5 Struttura e principi .....	11
1.6 Gli 8 round del GATT.....	12
Round 1: Ginevra 1947 .....	13
1.7 L’organizzazione Mondiale al Commercio (WTO).....	16
Secondo capitolo .....	18
Il Kennedy Round .....	18
2.1. Gli obiettivi .....	18
2.2 Riduzione delle tariffe generale e lineare.....	19
2.3. Confronto e giustificazione.....	20
2.4 Differenze tra i Paesi e disparità.....	21
2.5 I negoziati del Kennedy Round per area tematica.....	23
Terzo capitolo.....	25
Gli effetti del Kennedy round sul commercio internazionale .....	25
3.1 Gli studi di Balassa e Kreinin (1967). .....	26
3.2 Gli studi di Finger (1976). .....	30
Conclusioni .....	34
Bibliografia.....	35
Sitografia.....	36

## Introduzione

La crescita del commercio globale è uno dei fenomeni più significativi degli ultimi decenni infatti, a seguito della Seconda Guerra Mondiale, abbiamo assistito ad un aumento degli scambi internazionali senza precedenti, sia in termini di quantità di beni scambiati lungo i canali già in esistenza, sia in termini di estensione geografica, grazie alla creazione di nuovi canali commerciali e l'istaurazione di nuovi rapporti con paesi nuovi grazie ai fenomeni di globalizzazione dal punto di vista economico.

Questo processo di creazione di un sistema di commercio multilaterale, che verrà analizzato in questo studio, affonda le sue radici non solo sull'aspetto economico ma anche politico e sociale. perché, a seguito della Seconda Guerra mondiale, il mondo aveva bisogno di essere ricostruito per garantirgli un futuro migliore in termini di pace, sicurezza e stabilità.

Nel primo capitolo, verranno ripercorse le tappe principali che hanno condotto all'istituzione del sistema commerciale multilaterale attuale, dalla Carta Atlantica, gli accordi di Bretton Woods, la creazione del General Agreement on Tariff and Trade, fino alla creazione della World Trade Organization. Inoltre, verranno descritti gli obiettivi e verrà fatta una panoramica generale dei principi degli otto cicli negoziali.

Il secondo capitolo mostrerà in dettaglio il Kennedy Round analizzando le differenze con i round precedenti. Verranno descritti dettagliatamente gli obiettivi, le contrattazioni lineari che è stato il principio cardine su cui si fonda il sesto ciclo negoziale, e verrà analizzato il settore agricolo che era stato escluso dagli altri negoziati.

Infine, il terzo capitolo, avrà l'obiettivo di esaminare i più importanti lavori presenti in letteratura riguardanti l'impatto del Kennedy Round sul commercio internazionale, per cercare di comprendere se effettivamente i temi introdotti da questo ciclo negoziale abbiano contribuito a favorire i flussi commerciali.

# Primo capitolo

## Evoluzione del sistema del commercio internazionale

### 1.1. La carta atlantica

Le regole globali che attualmente governano il nostro sistema economico multilaterale sono state una reazione diretta alla Seconda guerra mondiale e il desiderio di pace, sicurezza e prosperità durature.

I motivi che hanno ispirato la nascita degli accordi internazionali sul commercio non sono esclusivamente di carattere economico, ma si fondano sul desiderio di pace e di unione, sorti principalmente a seguito della Seconda Guerra Mondiale. Si pensi, ad esempio, che la Carta Atlantica fu concordata in un critico momento storico per gli Stati Uniti: quando stavano pensando di entrare in guerra. Tutto è iniziato quando il primo ministro britannico Winston Churchill e il presidente americano Franklin Delano Roosevelt nel 1941, quando la guerra si trovava al suo apice, decisero di incontrarsi nel centro dell'oceano Atlantico per sottoscrivere La Carta Atlantica.

La Carta Atlantica è un documento di una pagina contenente otto clausole che stabiliscono "principi comuni" su cui i paesi basano le loro speranze per un futuro migliore nel mondo e fu anche la base per la creazione di un futuro ordine economico e politico mondiale prospero.

Alcune delle cosiddette clausole si riferiscono a obiettivi immediati in tempo di guerra mentre clausole 4 e 5 pongono l'attenzione sul tema economico. Si legge per intero Clausola 4: Fermo restando il principio dovuto ai loro attuali impegni, essi cercheranno di far sì che tutti i paesi, grandi e piccoli, vincitori e vinti, abbiano accesso, in condizioni di parità, ai commerci e alle materie prime mondiali necessari alla loro prosperità economica<sup>1</sup>. Clausola 5: Essi desiderano attuare fra tutti i popoli la più piena collaborazione nel campo economico, al fine di assicurare a tutti migliori condizioni di lavoro, progresso economico e sicurezza sociale<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>Clausola 4 e 5 della Carta Atlantica, consultabile in *La carta atlantica - Seconda Guerra Mondiale* ([lasecondaguerramondiale.com](http://lasecondaguerramondiale.com)).

<sup>2</sup>[https://www.wto.org/english/thewto\\_e/history\\_e/tradewardarkhour41\\_e.htm#fntext-3](https://www.wto.org/english/thewto_e/history_e/tradewardarkhour41_e.htm#fntext-3)

Inoltre, questo atto divenne la base per la creazione delle Nazioni Unite<sup>3</sup> del 1945 che è un'organizzazione intergovernativa a carattere mondiale. Tra i suoi obiettivi principali vi sono il mantenimento della pace e della sicurezza mondiale, lo sviluppo di relazioni amichevoli tra le nazioni, il perseguimento di una cooperazione internazionale e il favorire l'armonizzazione delle varie azioni compiute a questi scopi dai suoi membri.

### 1.1.2 Principi della carta

Un principio che si può evincere da questo atto diplomatico è la visione, infatti, è stato concepito come un documento che mette da parte i benefici immediati per cercare di trarre vantaggi al lungo termine.

Infatti, sia il presidente degli Stati Uniti che il primo ministro britannico, erano d'accordo che mettere barriere commerciali avrebbe ostacolato il commercio internazionale ed avrebbe portato allo scoppio di nuovi conflitti anche più estesi. Questo si può notare dal fatto che non volevano commettere gli errori del passato: si pensi, ad esempio, alla creazione delle tariffe "Beggar-Thy-Neighbour" degli anni 20 e 30 che includevano le tariffe "Smooth Hawley" degli Stati Uniti del 1929 e le tariffe di emergenza del Regno Unito messe in atto con l'accordo di Ottawa del 1932 con le conseguenti risposte commerciali protezionistiche implementate dagli altri Paesi. Queste politiche commerciali protezionistiche e discriminatorie aumentarono le tariffe su più di 20.000 prodotti e di conseguenza causarono un devastante calo del 66% del commercio mondiale che aggravò la grande depressione e contribuì allo scoppio della Seconda Guerra Mondiale.

Altri sostenitori di questa visione erano il Segretario di Stato Cordell Hull, co-fondatore delle Nazioni Unite, che avrebbe ricevuto il premio Nobel per la pace nel 1945 e Harry Dexter White che sarebbe diventato architetto chiave del sistema di Bretton Woods. Hull aveva proposto questa idea già prima della Seconda Guerra Mondiale, quando nel 1937 ha dichiarato "Non ho mai vacillato, e non vacillerò mai, nella mia convinzione che la pace duratura e il benessere delle nazioni sono indissolubilmente connessi con ... il massimo grado praticabile di libertà nel commercio internazionale"<sup>5</sup>. Mentre secondo White, la collaborazione economica attraverso le istituzioni del dopoguerra,

---

<sup>3</sup> Definizione delle Nazioni Unite consultabile in *Organizzazione delle Nazioni Unite*. (19 settembre 2023). Wikipedia, L'enciclopedia libera. Tratto il 29 settembre 2023, 14:01 da [//it.wikipedia.org/w/index.php?title=Organizzazione\\_delle\\_Nazioni\\_Unite&oldid=135548778](https://it.wikipedia.org/w/index.php?title=Organizzazione_delle_Nazioni_Unite&oldid=135548778)

<sup>4</sup> [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/history\\_e/tradewardarkhour41\\_e.htm#fntext-3](https://www.wto.org/english/thewto_e/history_e/tradewardarkhour41_e.htm#fntext-3)

<sup>5</sup> Irwin, Mavroidis, Sykes, *The Genesis of the GATT*, 2009 (Irwin, Mavroidis, Sykes) a 10

che col tempo avrebbero portato alla creazione del Fondo Monetario Internazionale, alla Banca Mondiale e all'Organizzazione Mondiale del Commercio, era fondamentale per evitare nuove guerre.

White nel 1942 articolava come segue: “Proprio come l'incapacità di sviluppare un'efficace Società delle Nazioni ha reso possibili due guerre devastanti in una generazione, così l'assenza di un alto grado di collaborazione economica tra le nazioni leader, durante il prossimo decennio, si tradurrà inevitabilmente in una guerra economica che sarà un preludio e un istigatore alla guerra militare su scala ancora più vasta”<sup>6</sup>.

Dall'altra parte, per la sottoscrizione di questo accordo, deve essere sottolineato il coraggio, sia perché l'incontro è avvenuto nell'apice della Guerra, sia perché i due leader hanno fatto concessioni difficili a livello di politica interna.

Infatti, nonostante gli Stati Uniti fossero frustrati dal fatto che il Regno Unito non volesse smantellare le preferenze imperiali, che erano invece una priorità politica chiave per i primi, guardarono oltre gli interessi commerciali immediati per raggiungere gli obiettivi al lungo termine accettando di sostenerli attraverso il Lend-Lease-Act del marzo 1941<sup>7</sup>.

Dall'altra parte, nonostante Churchill fosse un sostenitore del libero scambio, aveva a che fare con il capo negoziatore del Regno Unito Keynes che respinse i suggerimenti di un commercio non discriminatorio e con la consultazione dei domini della Commonwealth, i quali sostenevano che l'abolizione delle preferenze imperiali avrebbero causato effetti negativi al commercio.

Alla fine, dopo tre lunghi giorni di contrattazioni, si accordarono con obiettivo degli Stati di accedere a pari condizioni alle materie prime nel mondo mantenendo le preferenze imperiali, che però avrebbero dovuto essere eliminate gradualmente.

## 1.2 Gli accordi di Bretton Woods

Ovviamente, un accordo di una pagina firmato tra due nazioni non è sufficiente per recuperare la situazione creatasi a seguito della guerra. Gli accordi di Bretton Woods, firmati nel luglio del 1944 al Mountain Washington Hotel nel New Hampshire, dove si riunirono 730 delegati di 44

---

<sup>6</sup> B. Steil, *La battaglia di Bretton Woods*, 2013 a 127.

<sup>7</sup> *Lend-Lease-Act del marzo 1941 fu una politica in base alla quale gli Stati Uniti avrebbero rifornito cibo, petrolio e materiale al Regno Unito ed altri paesi alleati in cambio della propria difesa e di altri benefici.*

nazioni, furono costituiti per consentire il rilancio commerciale internazionale e per favorire una libera circolazione di capitali, valute e materie prime. Infatti, non era sufficiente un accordo bilaterale tra due stati per colmare gli ingenti danni causati dalla guerra e ristabilire la situazione economica, ma doveva essere creato un sistema molto più ampio di istituzioni che desse delle linee guida per la collaborazione nel campo commerciale e che evitasse comportamenti di protezionismo o qualsiasi altro comportamento che avrebbe ostacolato il libero scambio.

Gli accordi de Bretton Woods furono concepiti con la creazione di tre nuove istituzioni:

- La Banca Mondiale (World Bank), un'istituzione creditizia dedicata al finanziamento dello sviluppo e la riduzione della povertà.
- Il Fondo monetario internazionale (International Monetary Fund, IMF), con sede a Washington, come un'organizzazione che ha la finalità di promuovere la stabilità economica e finanziaria.
- L'Organizzazione per il Commercio Internazionale (ITO)<sup>8</sup>.

### 1.3 La carta dell'Havana (ITO)

Sebbene le prime due non incontrarono molti ostacoli per la loro creazione, per l'ITO non fu così semplice. Infatti, la carta che prevede due grandi volumi per un totale di 102 articoli, fu il risultato di 3 lunghissimi anni di negoziazioni riguardanti gli elementi essenziali per la negoziazione della riduzione delle tariffe doganali e le clausole generali relative ai loro obblighi.

La carta stabilisce il principio secondo cui i paesi membri non possono istituire quote, licenze di importazione o di esportazione o restrizione diverse dai dazi. Un altro principio molto importante della carta è quello secondo cui i membri, possono limitare la quantità o il valore delle merci da importare al fine di salvaguardare la propria posizione finanziaria esterna e la bilancia dei pagamenti.

Nonostante la carta sembrasse uno strumento molto utile per favorire il commercio internazionale fu molto criticata soprattutto dai paesi dell'America Latina e dell'Asia che sostenevano si trattasse un progetto molto complicato che avrebbe potuto sfavorire i Paesi meno sviluppati, dalla Russia Sovietica e dei i Paesi Comunisti. Ulteriori critiche vennero fatte da

---

<sup>8</sup> RICHARD SCHÜLLER, June 1948. The Ito Charter, vol 15, No 2, pp. 135-145



alcuni di economisti e politici che ritenevano che alcuni paesi si sarebbero trovati in difficoltà nell'adattamento delle loro economie ai principi giudicati molto rigidi.

Per far fronte a questo problema, la carta, aveva stabilito molte eccezioni, come quelle relative all'importazione di oro e argento, alla protezione di brevetti, alla conservazione delle risorse naturali e alla protezione della vita animale o vegetale.

L'ITO, è stata concepita come una grande organizzazione con delle funzioni specifiche stabilite dallo statuto. Infatti, visto che ai membri veniva concessa la più grande libertà nel porre restrizioni quantitative all'importazione in maniera tale da salvaguardare la propria integrità economica ed essere guidata dai loro interessi, ogni qualvolta che uno Stato avesse avuto una proposta, avrebbe dovuto comunicarla all'organizzazione per ottenerne l'autorizzazione tramite una conferenza convocata dall'ITO, e successivamente, si sarebbe occupata anche di vigilare sul rispetto dei principi accordati.

Tuttavia, numerosi Paesi reclamavano il diritto di assumere scelte commerciali in via autonoma, senza il vincolo di un'organizzazione internazionale; tutto questo avrebbe portato l'ITO ad essere uno strumento meramente consultivo.

Inoltre, nonostante sono stati gli Stati Uniti a proporre l'iniziativa, a causa della loro mancanza di ratifica, seguita da quella di altri Paesi come il Regno Unito, l'ITO non è mai entrato in vigore.

Le cause di tale mancanza di ratifica furono principalmente da parte dell'America da quando gli fu respinta la richiesta di ponderazione dei voti, infatti, era il Paese con maggiori quote di commercio internazionale e credevano che le potenti economie si potessero trovare in una posizione minoritaria senza la ponderazione dei voti. In secondo luogo, l'emersione della Guerra Fredda li rese più focalizzati sulla creazione della NATO.

Dall'altra parte, il Regno Unito era preoccupato per questioni relative al mantenimento della piena occupazione, la gestione della bilancia dei pagamenti e la salute dei legami della Commonwealth.

Infine, il 30 ottobre del 1947 hanno sottoscritto "l'Accordo generale sulle tariffe doganali ed il commercio (GATT)".

## 1.4 L'accordo internazionale sulle tariffe e il commercio (GATT)<sup>9</sup>

Mentre erano in atto le negoziazioni per l'istituzione dell'ITO, quando ci si accorse che ci sarebbe stato bisogno di molto più tempo per la sua costituzione, le concessioni tariffarie risultanti dai negoziati furono inserite in un accordo multilaterale chiamato "accordo generale sulle tariffe e il commercio" (GATT), firmato a Ginevra il 30 ottobre 1947 ed entrato in vigore l'1 gennaio 1948, inizialmente con inglese e francese come lingue ufficiali. Al principio della sua costituzione, l'atto finale venne sottoscritto da 23 Paesi, di cui otto (Australia, Belgio, Canada, Francia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Regno Unito e Stati Uniti) avrebbero dovuto firmare il "protocollo di approvazione provvisoria" (PPA). Tuttavia, solo sei riuscirono a firmare quel giorno, poiché Australia e Francia avevano tempo fino al 15 novembre per farlo. Le sei firme principali erano quelle di P.A. Forthomme (Belgio), L.D. Wilgress (Canada), J. Storm Speekenbrink (Paesi Bassi), T.M. Snow (Regno Unito) e Winthrop, G. Brown (Stati Uniti). Attraverso il PPA, questi paesi si sono impegnati ad applicare provvisoriamente il Gatt e le sue concessioni tariffarie a partire dal 1° gennaio 1948.

Tale protocollo rimase depositato presso il segretariato generale delle Nazioni Unite per lasciare liberi i paesi di accedere in un secondo momento, per concedere ai membri la facoltà di ritirarsi e infine per rilasciare copie certificate ai governi interessati.

Le negoziazioni del GATT, appunto, avvennero parallelamente con quelle della carta dell'Havana e inoltre, alcune disposizioni generali vennero da lì copiate per evitare problemi di duplicazione e perdita di tempo, focalizzandosi sulle cose più importanti (come le concessioni tariffarie).

Concretamente, tale accordo era stato concepito come un effetto tampone, per colmare il tempo necessario per la sottoscrizione e la pubblicazione dell'ITO che, posteriormente, avrebbe assorbito le concessioni tariffarie provvisorie del GATT.

Tuttavia, molti Stati non firmarono la carta dell'Havana e, di fatto, l'accordo generale sulle tariffe e il commercio divenne l'unico strumento che ha guidato il commercio mondiale per quasi mezzo secolo.

---

<sup>9</sup> Per approfondire: Roy Santana, *70th Anniversary of the GATT, Trade, Law and Development*, Vol. IX, No. 2, Winter, 2017

## 1.5 Struttura e principi

Come già detto, l'accordo generale sulle tariffe e il commercio è stato redatto solamente in due versioni ufficiali, in inglese e in francese; solo dopo venne aggiunta la lingua spagnola. Una peculiarità di questo di questo documento è che, non essendo un'istituzione ma un semplice accordo, i paesi firmatari non venivano considerati membri bensì parti contraenti; tuttavia ha stabilito un insieme di principi e regole di comune interesse che avrebbe guidato il commercio mondiale nel lungo periodo.

Inoltre, inizialmente, non era stata prevista nessuna struttura organizzativa, infatti, le contrattazioni avvenivano autonomamente tra "parti contraenti", che operavano come una conferenza stati tenuta a riunirsi periodicamente per assicurare l'esecuzione delle norme dell'Accordo che richiedevano un'azione congiunta e, in generale, per facilitare l'applicazione e la realizzazione dei suoi obiettivi<sup>10</sup>.

Mentre, a partire dagli anni 60, si è assistito al suo graduale sviluppo con la creazione del Consiglio dei Rappresentanti e il Segretariato con un direttore generale.

Gli obiettivi dichiarati dallo statuto del GATT, sono stati:

- contribuire a migliorare il tenore di vita;
- raggiungere la piena occupazione;
- sviluppare le risorse mondiali;
- espandere la produzione e lo scambio di beni;
- promuovere lo sviluppo economico.

Mentre, per quanto riguarda la struttura, aveva inizialmente 35 articoli suddivisi in 3 parti, ma a seguito di altre contrattazioni, ne è stata aggiunta una quarta focalizzata sul trattamento dei paesi in via di sviluppo.

La prima parte è composta da soli due articoli che riguardano il principio di non discriminazione. In particolare, tratta uno dei principi cardine della liberalizzazione degli scambi: la clausola della nazione favorita o Most-Favoured-Nation (MFN), che così recita<sup>11</sup>:

“ogni vantaggio, favore, privilegio o immunità concesso da una Parte Contraente ad un prodotto originario di un altro Paese o ad esso destinato, sarà esteso, immediatamente ed

---

<sup>10</sup> Mauro Maria Rosaria, *Accordo Generale sulle tariffe e il commercio*, in (2012).

<sup>11</sup> Per lo statuto del GATT si veda: [Direct 0013/MS/cjwf/29.4.91/91 pages \(wto.org\)](https://www.wto.org/Document/English/Trade%20Law/Trade%20Law%20Texts/Trade%20Law%20Texts%20-%20GATT%20-%20Direct%200013/MS/cjwf/29.4.91/91_pages(wto.org))

incondizionatamente, ad ogni prodotto simile originario dei territori di tutte le altre Parti Contraenti o ad essi destinato”.

Nella seconda parte sono definiti “i codici di condotta” in materia di commercio internazionale.

Nella terza parte troviamo le disposizioni generali dell’accordo e l’eventuale fusione del GATT con la Carta dell’Havana.

Mentre la quarta ed ultima parte, che venne aggiunta negli anni 60, è costituita dagli ultimi tre articoli, i quali pongono l’attenzione sui Paesi in via di sviluppo. Infatti, in deroga ai principi generali del GATT, ai Paesi che si trovavano in condizioni straordinarie veniva concesso un accesso preferenziale ai mercati più sviluppati per consentire loro lo sviluppo economico e il miglioramento delle condizioni di vita.

I principi ispiratori che hanno portato tale accordo a durare quasi cinquant’anni sono numerosi, ma tra i più importanti possiamo trovare:

- “principio della Nazione più favorita”;
- “principio di non discriminazione”;
- “principio di reciprocità”, secondo il quale i Paesi devono collaborare tra loro per bilanciare lo scambio di benefici;
- “principio del ricorso esclusivo allo strumento tariffario”, tratto dagli articoli VIII e IX dello statuto, i quali vietano l’istituzione di restrizioni o vincoli diversi dai dazi doganali o misure equivalenti, con deroghe ammesse solo in caso di situazioni straordinarie (come forti squilibri della bilancia dei pagamenti).

## 1.6 Gli 8 round del GATT<sup>12</sup>

A causa dell’iniziale assenza di un apparato strutturato, l’azione del GATT si è svolta essenzialmente attraverso i cosiddetti round: cicli di negoziati multilaterali che progressivamente hanno portato alla riduzione delle tariffe doganali.

I round complessivi sono stati otto, come si può evincere dalla tabella 1.6

---

<sup>12</sup> Per approfondire: [capo3libroIST.doc \(univr.it\)](#)

I primi cinque Round sono focalizzati solo sulla riduzione dei dazi doganali, mentre a partire dal Kennedy Round, si è posta l'attenzione anche sulle barriere non tariffarie, sulle misure antidumping, la regolamentazione delle sovvenzioni pubbliche, valutazione delle merci in dogana e altri codici riguardanti specifici settori come i lattiero-caseari e l'agricoltura.

Tabella 1.6:

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

### Round 1: Ginevra 1947

Il primo accordo, che fu il precursore della nascita del GATT, comprendeva la partecipazione di 23 Stati i quali stabilirono la riduzione dei dazi su più di 45.000 prodotti, che costituivano circa la metà del commercio internazionale.

### Round 2: Annecy 1949

In questo Round, tenutosi in Francia, si sono aggiunti 13 Paesi; l'obiettivo principale fu quello di ridurre ulteriormente le concessioni tariffarie, circa 5.000 in totale.

### Round 3: Torquay 1951

I negoziati di questo Round si sono svolti nel Regno Unito con la partecipazione di ulteriori 38 Paesi. Le concessioni tariffarie sono state 8.700, mentre i dazi doganali sono stati ridotti di circa

il

25%.

Nonostante ciò, fu un round molto importante perché, a causa della mancanza di ratifica della Carta dell'Havana da parte degli Stati Uniti, il GATT divenne ufficialmente la guida del commercio mondiale.

#### Round 4: Ginevra 1956

È una conferenza che viene spesso dimenticata a causa della scarsa partecipazione, anche se sono state stabilite trattative per un valore stimato di 2,5 miliardi di dollari americani e venne accennata l'introduzione delle politiche preferenziali per i Paesi in via di sviluppo.

#### Round 5: Dillon Round (Ginevra 1960/1961)

Questo fu un Round particolare perché entra in azione la Comunità Economica Europea. Le negoziazioni furono divise in 2 parti:

- la prima parte definì la posizione dei Paesi appartenenti alla CEE;
- la seconda parte rettificò le vecchie tariffe doganali e le concessioni tariffarie.

Complessivamente le concessioni contrattate riguardavano un totale di 4.400 tariffe, per un ammontare di scambi di quasi 5 miliardi di dollari americani.

#### Round 6: Kennedy Round, (Ginevra 1964/1967)

Il sesto Round, dedicato a J. F. Kennedy presidente degli Stati Uniti dal novembre del '63, sicuramente è stato uno dei principali Round che ha marcato il commercio internazionale.

Il nome è stato a lui attribuito perché ha contribuito alla creazione del "US Trade Expansion ACT", che ha autorizzato l'amministrazione USA a negoziare una riduzione del 50% delle tariffe doganali e ha spianato la strada per il successo del Kennedy Round. Una riduzione così drastica delle tariffe doganali potrebbe essere dovuta all'ingresso nel mercato della CEE, forte potenza del commercio mondiale.

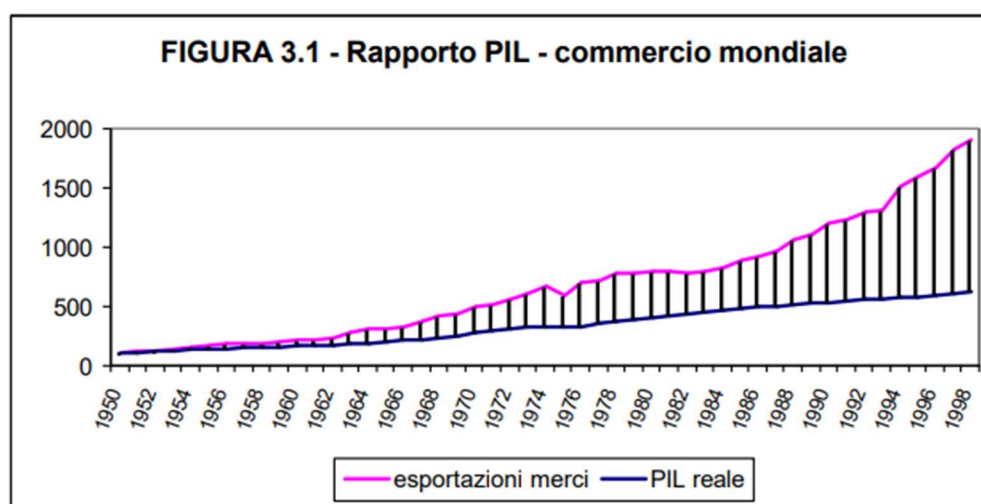
Infatti, le peculiarità di questo trattato, come vedremo più in dettaglio nel capitolo 2, sono state l'introduzione delle contrattazioni lineari di prodotto, la riduzione delle barriere non tariffarie, il trattamento delle misure antidumping e la concessione di trattamenti differenziati per alcune categorie di prodotti come cereali e prodotti chimici.

## Round 7: Tokio Round 1973/1979

Il settimo è stato un Round abbastanza lungo ed il nome è stato attribuito alla città di Tokyo, in quanto è stato il primo con sede diversa dall'Europa.

A queste contrattazioni parteciparono 102 paesi, tra cui, è importante precisare, molti Paesi in via di sviluppo.

Per effetto della crisi petrolifera del 1973, per la prima volta dall'entrata in vigore del GATT, ci fu una forte crisi dello sviluppo economico, come si può vedere dalla figura 3.1.



Fonte: dati OCSE

L'obiettivo primario del Tokyo Round fu quello di dare stabilità alle relazioni commerciali tra i paesi avanzati dell'OCSE, concessione di trattamenti preferenziali ai paesi in via di sviluppo, e l'istituzione dei già menzionati codici di condotta riguardanti la valutazione delle merci in dogana, licenze di importazione e pratiche antidumping per favorire la trasparenza negli scambi.

## Round 8: Uruguay Round, Ginevra 1986/1993

L'Uruguay Round non è stato dei più semplici; infatti, a causa dei due shock petroliferi, la recessione economica degli anni 80 aveva spinto alcuni Paesi ad adottare misure protezionistiche facendo perdere credibilità al GATT.

I 125 Paesi che erano presenti nelle lunghe contrattazioni, durate 7 anni, spingevano per trasformare il GATT in un'istituzione e per il trattamento di nuovi argomenti come i servizi, la proprietà intellettuale, brevetti, diritti di autore e gli investimenti.

Infatti, con l'incremento della dipendenza e della globalizzazione, queste nuove materie erano indispensabili affinché il GATT potesse sopravvivere.

Nonostante le sue difficoltà, l'Uruguay Round è stato decisamente il più importante perché, dopo essersi concluse le contrattazioni ed essersi firmato il Trattato di Marrakech il 15 aprile del 1994, ha portato alla creazione dell'Organizzazione Mondiale al Commercio (WTO).

### 1.7 L'organizzazione Mondiale al Commercio (WTO)

La WTO è entrata in vigore il 1° gennaio del 1995, con sede Ginevra, non deve intendersi come un'estensione del GATT, perché presenta sostanziali differenze:

- la WTO è un'istituzione vera e propria, mentre il GATT era solo un accordo provvisorio e non aveva una struttura giuridicamente formalizzata;
- le norme del GATT si applicavano solo al commercio di beni, mentre con la WTO furono introdotti anche i servizi e le proprietà intellettuali;
- il meccanismo di risoluzione di controversie è diventato valido giuridicamente.

Come ha evidenziato Nenci (2012), la WTO è un accordo ombrello che racchiude i seguenti "sotto-accordi" (figura 1.7)

Figura 1.7

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

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

È importante evidenziare che, nonostante il GATT fosse un semplice accordo tra Paesi, è stato decisivo per la creazione del commercio internazionale. Infatti, anche se è stato completamente sostituito dalla WTO, tutte le contrattazioni stabilite fino all'aprile del '94, continuano a disciplinare il commercio mondiale.





## Secondo capitolo

### Il Kennedy Round

#### 2.1. Gli obiettivi

Come accennato precedentemente, il sesto ciclo di negoziati del GATT, ovvero il Kennedy Round, iniziati nel 1964 e terminati nel 1967, furono intitolati al Presidente degli Stati Uniti John Fitzgerald Kennedy, per il contributo fornito da quest'ultimo alla creazione del "Trade Expansion Act"<sup>13</sup>.

Si tratta di un periodo storico soggetto a importanti cambiamenti, perché gli anni precedenti all'introduzione del Kennedy Round, hanno visto l'istituzione della Comunità Economica Europea (CEE), un attore fondamentale del commercio mondiale.

Il Kennedy Round è stato nominato come il più importante ciclo di negoziati tariffari mai tenuto sia per i risultati raggiunti, sia per il modo di scrivere le regole del commercio internazionale, per l'ingresso di 36 nuovi attori e le proposte di numerosi cambiamenti rispetto ai Round precedenti.

Infatti, a differenza dei round precedenti che erano incentrati solo sulla riduzione delle tariffe, nel sesto ciclo di negoziati furono introdotti nuovi temi quali: riduzione generale ed automatizzata sulle tariffe, le barriere non tariffarie, le misure antidumping, la contrattazione dei prodotti agricoli e i trattamenti differenziati e personalizzati per i Paesi in Via di Sviluppo (PVS).

Infatti, gli obiettivi dichiarati nella riunione ministeriale del maggio del 1963 furono<sup>14</sup>:

1. negoziati commerciali globali, da condurre sulla base della nazione più favorita e sul principio di reciprocità, che avrebbero avuto inizio il 4 maggio 1964.
2. L'inclusione di tutte le classi di prodotti: industriali e non industriali, agricoli e primari.
3. Copertura delle barriere non tariffarie e non.
4. I negoziati tariffari sarebbero "basati su un piano di sostanziali riduzioni tariffarie lineari con un minimo di eccezioni che saranno soggette a confronto e giustificazione". La "riduzione lineare" sarebbe "uguale". Laddove ci fossero "significative disparità nei

---

<sup>13</sup> "Trade Expansion Act": legge sull'espansione del commercio che promuove il benessere generale e la politica estera attraverso accordi commerciali internazionali.

<sup>14</sup> Bernard Norwood, A Try at Linear Trade Negotiations, The Journal of Law & Economics, Oct., 1969, Vol. 12, No. 2 (Oct., 1969), pag 300, <https://www.jstor.org/stable/724755> .

livelli tariffari", la riduzione si baserebbe su "norme speciali di applicazione generale e automatica".

5. Le offerte potrebbero essere aggiunte o sottratte a quelle necessarie per soddisfare le regole di base se un paese ritenesse che tali aggiustamenti fossero necessari per ottenere un equilibrio per lui soddisfacente.
6. Nelle trattative si porrebbero porre problemi di reciprocità per i paesi a tariffe basse.
7. I negoziati dovrebbero prevedere "condizioni accettabili di accesso ai mercati mondiali per i prodotti agricoli".
8. Verrebbero compiuti sforzi per ridurre le barriere alle esportazioni dei paesi meno sviluppati paesi meno sviluppati, ma i paesi sviluppati non potevano "aspettarsi" di ricevere reciprocità dai paesi meno sviluppati.

Tuttavia, come vedremo in seguito, questi temi da trattare non poterono essere completati e resi operativi in quella riunione a causa delle forti differenze tra i Paesi membri.

## 2.2 Riduzione delle tariffe generale e lineare.

Sicuramente l'introduzione dei tagli lineari è stato il tema più caratterizzante del Kennedy Round. Infatti, le contrattazioni tradizionali prodotto per prodotto risultavano non adatte alle mutevoli condizioni del commercio mondiale e hanno portato a un sostanziale cambio delle contrattazioni.

In realtà già a partire dalla Seconda Guerra Mondiale che gli Stati Uniti e il Regno Unito riconobbero l'importanza della riduzione lineare tariffaria, al punto che stavano cercando di istituire un piano che avrebbe comportato una riduzione proporzionale delle tariffe doganali su più prodotti. Inoltre, la stessa idea è stata intrapresa anche dalla Francia e dei Paesi di Benelux.

I piani furono elaborati per diversi anni, ma date le pressioni dell'epoca per prendere le decisioni immediate nel periodo del dopo guerra e l'esigenza del rinnovo della legislazione esistente, queste proposte non furono accettate.

Tuttavia, a seguito dell'entrata in vigore del "Trade Expansion Act" e dopo un periodo pieno di contrattazioni bilaterali trattanti i tagli lineari, nel 1964 si propose una riduzione delle tariffe in linea generale del 50% e, in alcuni casi, del 100%. Tuttavia, i principali paesi coinvolti conservavano il diritto di esentare dalla contrattazione particolari prodotti di interesse nazionale.

I tagli proposti dagli Stati Uniti dovevano essere del 50% per i prodotti industriali generali, mentre del 100% per i prodotti industriali, per i quali Stati Uniti ed Europa detenevano una quota superiore al 80% del commercio mondiale. Inoltre, la proposta includeva nei negoziati l'agricoltura, un tema che era stato escluso dal sistema giuridico del GATT del 1947, poiché la CEE stava elaborando la politica agricola comune (PAC)<sup>15</sup>.

Un'altra delle modifiche significative del Kennedy Round è stata l'entrata della Comunità Economica Europea in veste di attore unico. Infatti, i sei partecipanti della CEE avevano svolto i negoziati precedenti individualmente, dopo che il Trattato di Roma trasferì l'autorità di negoziare alla Comunità, quest'ultima ha iniziato a parlare in nome di tutti i partecipanti.

Nonostante fossero stati sempre a favore dell'integrazione economica, suscitò paura agli Stati Uniti il fatto che il potere contrattuale della CEE potesse indebolire i negoziati del GATT e danneggiare i loro interessi commerciali. Infatti, già nei primi anni 60 i dati dell'esportazione commerciale registravano questa situazione: Giappone: 3.2 %, America del Nord (USA più Canada): 18.8 %, CEE: 24 %<sup>16</sup>.

### 2.3. Confronto e giustificazione

Un'altra notevole differenza rispetto ai Round precedenti è caratterizzata dal fatto che venne concesso ai Paesi la facoltà di difendere le proprie eccezioni secondo lo standard quantitativo di "un minimo indispensabile di eccezioni" e lo standard qualitativo di essere necessario solo per "ragioni di preminente interesse nazionale". Questo processo venne denominato processo "C e J"<sup>17</sup>. Con l'introduzione di questo processo, i Paesi dovevano presentare le loro eccezioni entro un determinato termine, indicando la base di partenza su cui veniva calcolata l'aliquota di riduzione e tutte le tariffe che non figuravano nella lista di eccezioni venivano offerte con la riduzione generale del 50%.

L'unico problema di questo processo consisteva nel fatto che non erano state stabilite delle linee guida obiettive per orientare l'applicazione degli standard di eccezione.

---

<sup>15</sup> Politica Agricola Comune (PAC): rappresenta una stretta intesa tra agricoltura e società, tra l'Europa e i propri agricoltori, con l'obiettivo principale di sostenere gli agricoltori per migliorare la produttività agricola e garantirgli un tenore di vita ragionevole. Consultabile in [https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/cap-glance\\_it#Obiettivi%20Della%20Politica%20Agricola%20Comune](https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/cap-glance_it#Obiettivi%20Della%20Politica%20Agricola%20Comune).

<sup>16</sup> [capo3libroIST.doc \(univr.it\)](#)

<sup>17</sup> Bernard Norwood, A Try at Linear Trade Negotiations, The Journal of Law & Economics, Oct., 1969, Vol. 12, No. 2 (Oct., 1969), pag 304.

Di conseguenza, ogni caso specifico doveva essere valutato alla luce degli obiettivi specifici di ciascun Paese per vedere se rispettasse gli standard del processo.

Inoltre, i Paesi lineari ritenevano giustamente che i benefici apportati da queste nuove contrattazioni ricadessero solo sui membri e che i Paesi che non avessero presentato le loro eccezioni sarebbero stati esclusi da questi benefici. Di conseguenza, gli elenchi delle eccezioni sono stati condivisi esclusivamente tra i Paesi lineari e solo a loro è stato permesso di partecipare alle riunioni “C e J”, mentre a quelli che non avessero ancora presentato le liste di eccezioni sarebbe stato permesso di entrare solo in qualità di interrogatori.

A causa di alcune proposte debolmente giustificate, le riunioni furono abbandonate per un po' per essere poi riprese a gennaio del 1965, consentendo ad alcuni Paesi, che non avevano partecipato, di avvicinarsi al processo e, in alcuni casi, di presentare delle eccezioni.

## 2.4 Differenze tra i Paesi e disparità.

Sicuramente le negoziazioni non furono esenti da complicazioni; infatti, durarono per lungo tempo a causa delle disparità tra i membri del GATT e, in alcuni casi, tra i membri di alcune comunità come la CEE.

La questione delle disparità tariffarie era principalmente tra gli Stati Uniti, che avevano delle tariffe molto fluttuanti, e la CEE, che presentava delle tariffe più uniformi, poiché le basava sulla media dei Paesi di Benelux, della Repubblica Federale di Germania, Francia e Italia.

Infatti, da una parte, il Presidente Kennedy credeva che la creazione della politica agricola comune (PAC), con i conseguenti trattamenti preferenziali tra gli stati membri, avrebbe potuto danneggiare gli interessi economici statunitensi. Dall'altra parte, la CEE credeva che la proposta degli Stati Uniti non fosse sostenibile e non avrebbe favorito il commercio internazionale. In primo luogo, sosteneva che un taglio percentuale uniforme dei tassi del 50% avrebbe aumentato maggiormente le esportazioni statunitensi nella CEE rispetto al viceversa. Inoltre, avrebbe portato ad un aumento delle importazioni dai Paesi terzi meno pronunciato negli Stati Uniti rispetto a quelli della CEE. Di conseguenza, gli Stati Uniti si sarebbero ritrovati con tassi tariffari più elevati, conferendogli un maggiore potere contrattuale per le future trattative. Infatti, la CEE propose tagli parziali minori rispetto al 50% inizialmente proposto, laddove ci fossero stati Paesi con tariffe estremamente elevate, suscitando rabbia nei confronti degli Stati Uniti.

Nell'ambito delle disparità, l'attenzione è stata posta solo sull'individuazione delle disparità significative ma non furono stabiliti criteri né qualitativi né quantitativi unanimi per l'individuazione della consistenza. Per questo motivo le contrattazioni si prolungarono per un tempo maggiore rispetto alle precedenti. Infine, verso la fine dei negoziati la CEE, avendo paura di mettere a rischio l'intera conferenza a causa della sua insistenza, decise di ridurre drasticamente le numerose disparità precedentemente invocate e gli stati si accordarono stabilendo che le disparità tariffarie venivano considerate significative laddove la tariffa di un Paese fosse stata superiore al doppio rispetto a quella dell'altro.

Differenze intra CEE:

Un'altra differenza importante dei negoziati era il fatto che la CEE era composta da 6 membri. Nonostante il potere contrattuale acquisito dalla CEE dopo che divenne un contrattatore unico nei negoziati internazionali, i 6 non condividevano le stesse idee. Infatti, la Repubblica Federale Tedesca e i Paesi di Benelux, essendo più liberali, erano d'accordo alla riduzione dei dazi del 50%, pensando che potesse essere un trampolino di lancio per aumentare le esportazioni al di fuori della CEE. Tuttavia, Francia e Italia, con un atteggiamento più protezionistico, erano favorevoli all'approccio lineare però con tagli inferiori.

Inoltre, a causa della mancanza di una politica agricola comune, che avrebbe dovuto essere completata originariamente nel 1970, gli Stati membri esercitarono pressione alla CEE per essere approvata prima della conclusione dei negoziati del Kennedy Round.

In questo periodo di transizione, venne concessa alla CEE solo l'autorità esclusiva di negoziare sulle tariffe di alcuni settori, escludendo il tema delle barriere non tariffarie e il potere di contrattazione come il tessile e l'agricoltura.

Nonostante ciò, la CEE era molto propensa ad eliminare la presenza dei governi nazionali ed affermare il proprio ruolo come negoziatore unico sia nel settore industriale, per il quale aveva il diritto esclusivo, ma anche nel settore dell'agricoltura e delle barriere non tariffarie. Tuttavia la posizione della commissione non migliorò nei mesi successivi facendola perdere di credibilità.

## 2.5 I negoziati del Kennedy Round per area tematica.

Il sesto ciclo dei negoziati ebbe inizio con una conferenza a Ginevra nel 1964, dopo l'istituzione di gruppi di lavoro specifici per ciascun settore composti da rappresentanti dei Paesi Membri. Per quanto riguarda il settore industriale, era il settore con meno complicazioni anche se alcuni di essi come l'alluminio, i prodotti chimici, il ferro e l'acciaio, i tessili e il cotone avevano problematiche specifiche e venivano negoziati separatamente.

Come si può vedere dagli obiettivi del Kennedy Round menzionati precedentemente, a differenza dei Round precedenti i negoziati riguardavano quattro tematiche principali: i prodotti industriali, l'agricoltura, le barriere tariffarie e i Paesi in Via di Sviluppo.

La linea generale di riduzione è stata quella del 50%, salvo per alcuni prodotti considerati sensibili, che venivano trattati dai gruppi di lavoro organizzati dai Paesi interessati. Ogni paese doveva scegliere una data per presentare liste di eccezioni per i prodotti che sarebbero stati esclusi dalla riduzione generale del 50%<sup>18</sup>. Questi comportamenti hanno fatto pensare alla creazione di accordi (tipo cartello), che avrebbe inficiato la liberalizzazione del commercio, ma tutte le soluzioni proposte non avrebbero beneficiato solo i contrattatori ma, a seguito della presentazione e l'approvazione della conferenza, i benefici sarebbero stati estesi a tutti i membri sotto la clausola (MFN). Le peculiarità di questo settore sono state quelle riguardanti l'alluminio e i metalli, per problemi riguardanti la concorrenza tra alcuni Paesi e la volontà della CEE di armonizzare i dazi a livello internazionale; l'American Selling Price<sup>19</sup> (ASP) degli USA per i prodotti chimici e benzenoidi, e il Long-Term Cotton Textile Arrangement (LTA) per i tessili e il cotone.

Per quanto riguarda il settore agricolo, l'obiettivo preposto originariamente era quello di fornire condizioni accettabili di accesso ai mercati mondiali per garantirne l'espansione, ma non risultò così semplice. Il motivo principale è stato il rifiuto da parte della CEE alla proposta statunitense di trattare i prodotti agricoli in modo simile a quelli industriali. Per la proposta degli USA, ai prodotti agricoli soggetti a tariffe regolari si sarebbe dovuto applicare la regola lineare, mentre per quelli non soggetti a tariffe fisse avrebbero dovuto essere trattati come i prodotti soggetti a tariffe fisse. La CEE, in contrapposizione, impegnata con la creazione di regolamenti così complessi,

---

<sup>18</sup> USA e CEE si accordarono per il 16 novembre del 1964.

<sup>19</sup> American Selling Price: forma di protezionismo statunitense secondo cui i prezzi dei beni importati dall'estero venivano valutati in dogana, e venivano rincarati di una tariffa sulla base del prezzo di vendita, impattando sul consumatore e rendendo meno competitivi i beni esteri.

propose il piano (Montant de Soutien), in virtù del quale: a) il Paese produttore avrebbe fissato i prezzi interni minimi dei loro prodotti; b) tra i paesi si sarebbero dovuti fissare dei prezzi di riferimento globale e, se i prezzi dei prodotti importati fossero stati inferiori ai prezzi di riferimento globali, il Paese importatore avrebbe potuto imporre un prezzo addizionale al fine di mantenere la differenza tra i prezzi minimi interni e i prezzi di riferimento globali. Inoltre, i negoziati furono tardati ulteriormente a causa dei problemi interni della CEE e per la mancata proposizione delle offerte agricole. Infine, dopo la risoluzione dei problemi interni e dopo aver presentato nell'agosto del 1966 le offerte agricole, i Paesi si accordarono solamente su alcuni prodotti e l'approccio lineare fu abbandonato continuando le contrattazioni articolo per articolo.

Per quanto riguarda i Paesi meno sviluppati, le nuove manovre introdotte con il Kennedy Round suscitarono forti preoccupazioni in quanto tagli tariffari così sostanziali avrebbero potuto compromettere la loro espansione. Per questi Paesi dovevano originariamente essere scritte regole speciali: ad esempio, si pensi alla concessione sulla reciprocità, secondo cui i Paesi Sviluppati non dovevano aspettarsi la reciprocità da parte dei Paesi in via di sviluppo.

Però, come si può vedere da alcuni comunicati del GATT sull'argomento, i Paesi meno Sviluppati hanno ottenuto meno di quanto speravano; si trovarono solo con alcuni favoritismi nel settore dei prodotti tropicali.



## Terzo capitolo

### Gli effetti del Kennedy round sul commercio internazionale

L'accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (GATT) e la successiva organizzazione mondiale del commercio (WTO) sono comunemente elogiati per aver favorito l'apertura dei mercati e la crescita del commercio internazionale. Infatti, fino ai primi anni 2000, non era mai stata messa in discussione la loro efficacia nel promuovere la crescita del commercio, anzi, la credenza generale era che le barriere furono ridotte e di conseguenza favori sia le esportazioni che le importazioni.

Sono stati numerosi gli studi sugli effetti del GATT nel promuovere la crescita del commercio mondiale dalla sottoscrizione a oggi, tuttavia, i diversi studi non hanno prodotto risultati unanimi.

Lo strumento generale adottato dai numerosi economisti è il modello gravitazionale, un modello econometrico che serve per stimare i flussi di commercio internazionale. Nella versione base del modello, la variabile dipendente è il valore del commercio tra i due Paesi, mentre le variabili esplicative sono le dimensioni dei paesi al numeratore, che contribuiscono positivamente a favorire il commercio, mentre al denominatore compare la distanza tra i paesi che causa un effetto opposto. Tuttavia, i numerosi economisti che hanno condotto questi studi hanno aggiunto altre variabili esplicative che consideravano potenzialmente rilevanti nel calcolare i flussi commerciali.

Le divergenze principali nelle opinioni sugli impatti del GATT/WTO sul commercio sono in gran parte causate dalle differenti prospettive adottate dagli economisti. Infatti, essi hanno impiegato diversi approcci analitici, differenti periodi temporali e criteri di valutazione dei Paesi membri.

La maggior parte di questi studi hanno valutato gli effetti di queste due organizzazioni dalla creazione ad oggi, ma gli studi specifici sull'impatto del Kennedy Round sono stati solamente due: quelli di Balassa e Kreinin (1967) e Finger (1976).

La peculiarità di questi lavori è dettata dal fatto che non si sono serviti del tradizionale modello gravitazionale ma hanno adottato metodi di analisi empirica conosciuti negli anni Sessanta e Settanta.

In particolare Balassa e Kreinin (1967) hanno stimato *ex ante* gli effetti potenziali sul commercio come conseguenza delle riduzioni tariffarie, mentre Finger (1976) ha analizzato

l'effetto sulle importazioni di prodotti manifatturieri a seguito delle concessioni tariffarie implementate da Stati Uniti, CEE e Giappone.

### 3.1 Gli studi di Balassa e Kreinin (1967).

Nel paper *'Trade liberalization under the Kennedy round: the static effects'* Balassa e Kreinin (1967) hanno cercato di stimare il potenziale impatto sul commercio delle riduzioni tariffarie concordate nel Kennedy Round. Essi hanno assunto gusti sono dati e tecnologia immutata e considerano come una riduzione generalizzata del 50% dei dazi dei Paesi industrializzati possa impattare sul commercio del catrame e dei manufatti. Inoltre considerano che le riduzioni tariffarie siano estese ai Paesi industriali in base alla clausola MFN, escludendo la reciprocità di alcuni Paesi. Tra le aree industrializzate, gli effetti sono stati stimati per Stati Uniti, Canada, CEE, Regno Unito, membri dell'European Free Trade Association (EFTA), e Giappone. L'ambito dell'indagine è stato ristretto ai materiali industriali e ai manufatti poiché alcuni prodotti come i combustibili o i prodotti alimentari sono soggetti a restrizioni non tariffarie che avrebbero potuto complicare tali studi.

Come anno base per effettuare i loro studi, Balassa e Kreinin (1967) hanno scelto il 1960 perché gli effetti discriminatori della Comunità di mercato e dell'AELS erano ancora trascurabili e gli hanno permesso di valutare gli effetti della liberalizzazione commerciale in tre parti:

1. Gli effetti diretti delle riduzioni tariffarie multilaterali;
2. La riduzione della discriminazione nei confronti dei paesi terzi nell'ambito della Comunità Europea mercato e nell'EFTA;
3. Gli effetti indiretti della liberalizzazione del commercio operante attraverso il meccanismo di feedback.

Per quanto riguarda il primo punto Balassa e Kreinin (1967), hanno preso in considerazione i vari fattori che secondo loro possono avere delle ripercussioni sui flussi commerciali come: la grandezza delle aliquote tariffarie di partenza con i relativi cambiamenti di tali aliquote, la reattività della domanda di importazione e l'offerta di esportazioni ai cambiamenti di prezzo, l'elasticità della domanda e offerta interna, la quota dei flussi commerciali sul consumo interno, la sostituibilità tra i beni nazionali ed esteri e, infine, la durata del periodo di adeguamento.

Per quanto riguarda la classificazione delle tariffe, gli economisti hanno utilizzato principalmente la nomenclatura tariffaria di Bruxelles (BTN), ad esclusione degli Stati Uniti e il Canada, per i quali hanno riclassificato le tariffe partendo dal CED (comparative tariffe and

trade). Sia le tariffe degli Stati Uniti che del Canada sono state espresse come percentuale del prezzo Costo Insurance Freight (C.I.F.)<sup>20</sup>; mentre nel caso del Mercato Comune hanno utilizzato la tariffa esterna comune e nei Paesi continentali dell'EFTA hanno utilizzato una media ponderata delle tariffe in base alle quote di importazione totale.

Per stimare le serie temporali dell'elasticità della domanda di importazioni degli Stati Uniti gli autori si sono avvalsi dei calcoli di Ball e Marwah, che misurano gli effetti delle variazioni dei prezzi relativi alle importazioni nel corso del tempo e, successivamente, hanno applicato l'analisi di regressione ai dati trimestrali di undici anni del dopoguerra ed hanno stimato le elasticità di cinque gruppi di prodotti, tra cui materie prime, semilavorati e prodotti finiti. Dopo una serie di adattamenti degli indici di elasticità per evitare fonti di distorsioni, sono arrivati alla conclusione che una riduzione delle tariffe ha un effetto maggiore sulle importazioni rispetto a una riduzione dei prezzi all'importazione, dovuto al fatto che una riduzione dei prezzi è considerata transitoria, mentre la riduzione delle tariffe ha un effetto più duraturo.

Mentre relativamente all'elasticità dell'offerta delle esportazioni, nei vari studi sugli effetti delle riduzioni tariffarie l'elasticità dell'offerta alle esportazioni è stata sempre considerata infinita, ma lo studio effettuato da Kreinin lo ha portato a smentire queste considerazioni. Infatti, secondo l'economista, l'entità delle elasticità dipenderà dalla quota delle esportazioni sul consumo interno e dalle condizioni del mercato del lavoro. Quindi, da una parte, nel caso in cui le quote di esportazioni siano molto elevate rispetto alla produzione, un'ulteriore espansione delle quote di esportazioni potrebbe causare pressioni sul mercato del lavoro, come potrebbe essere il caso della CEE. Dall'altra parte, nel caso in cui un Paese abbia una quota di esportazioni sulla produzione ridotta e un mercato del lavoro in espansione, un aumento delle esportazioni causerebbe effetti trascurabili sulle elasticità all'esportazione.

Per il calcolo dell'effetto dei flussi commerciali, Balassa e Kreinin (1967), hanno elaborato due set di stime: la variante I, in cui i prezzi di esportazione dei prodotti manifatturieri nell'Europa occidentale venivano aumentati di 1/3 rispetto alla riduzione tariffaria, mentre nella seconda variante, i prezzi venivano lasciati immutati.

---

<sup>20</sup> Prezzi C.I.F: Prezzo di vendita internazionale che include oltre al prezzo della merce anche le spese di assicurazione e di trasporto dall'origine alla destinazione.

La formula utilizzata per i calcoli nella variante II è stata;

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

Dove  $\eta_m$  è l'elasticità della domanda di importazioni,  $t$  è la tariffa originaria e  $M$  sono le importazioni; mentre nella variante I questa formula è stata moltiplicata per 2/3 per tenere in conto l'aumento dei prezzi europei di beni manifatturieri.

Come si può notare dalla tabella, Balassa e Kreinin (1967) hanno stimato che tra i Paesi industriali il commercio aumenterebbe rispettivamente del 9,4% e del 10,6% sotto le due varianti, avendo un valore molto più accentuato per i beni manifatturieri. Come sottolineano gli economisti, queste discrepanze sono date dalle elevate quote tariffarie dei manufatti e dalle differenze dell'elasticità della domanda all'importazione.

**Tabella 3.1: Espansione del commercio di materiali industriali e manufatti nel caso di una riduzione tariffaria del 50%.**

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

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

Nel secondo punto dei loro studi, Balassa e Kreinin (1967), dopo aver considerato che una riduzione generalizzata delle tariffe del 50% attenuerebbe la discriminazione del Mercato Comune Europeo e dell'EFTA nei confronti dei Paesi non membri, hanno cercato di stimare il potenziale impatto sui flussi commerciali.

Secondo gli autori, un aumento bilanciato del commercio genererebbe un aumento dei prezzi in Europa occidentale, che sarebbe più marcato in un'Unione non composta totalmente da Paesi industrializzati, poiché una discriminazione tariffaria, porterebbe ad un aumento sproporzionato del commercio.

I tassi di discriminazione definiti dai due economisti fanno riferimento ad alcune tariffe sui prodotti importati da Paesi non membri, tenendo conto della tariffa esterna comune per la CEE e delle tariffe nazionali per l'associazione di libero scambio così composti: un tasso del 66% nel caso in cui la quota di fornitori interni sul totale delle importazioni superava il 30%, un tasso del 27% per quote comprese tra il 10 e i 30 punti percentuali ed un tasso nullo per quote inferiori al 10%.

Nei loro vari studi, Balassa e Kreinin (1967) hanno stimato una diminuzione delle esportazioni dei Paesi non membri verso il Mercato Comune di \$909 milioni come risultato della discriminazione CEE mentre per il Regno Unito e i Paesi dell'EFTA i valori totali trovati sono di \$165 e \$272 milioni rispettivamente. Mentre le esportazioni degli Stati Uniti diminuirebbero di \$389 milioni.

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

Infine, gli economisti hanno stimato che una riduzione tariffaria del 50% messa in atto dai Paesi industriali, sotto l'ipotesi della Most Favoured Nation, ridurrebbe le discriminazioni verso i Paesi non membri del 50%.

Relativamente agli effetti indiretti del meccanismo del feedback, Balassa e Kreinin (1967) hanno stimato che, nel caso della medesima riduzione tariffaria del 50% messa in atto dai Paesi industrializzati, le loro importazioni aumenterebbero di 99\$ milioni dagli altri Paesi più sviluppati e di 292\$ dai meno sviluppati. Inoltre, ulteriori incrementi di esportazioni sarebbero favoriti dalla riduzione delle discriminazioni della CEE e dell'EFTA.

Come detto in precedenza, le esportazioni aumenterebbero sia per i Paesi industrializzati che per i meno sviluppati; quindi, ipotizzando che i Paesi non industrializzati spendano tutti i guadagni relativi alle maggiori esportazioni in valuta estera, il loro l'aumento delle vendite, in ogni caso, fornirebbe un feedback positivo sotto maggiori importazioni dai Paesi industriali.

Infine, come si può notare dalla tabella 3.2 ,combinando gli effetti diretti delle riduzioni tariffaria, le ripercussioni della riduzione della discriminazione e gli effetti del feedback, i due economisti hanno elaborato la tabella 2.6, la quale rappresenta i cambi dei flussi commerciali ipotizzando una riduzione tariffaria del 50% messa in atto dai paesi industrializzati.

**Tabella 3.2 Espansione del commercio di materiali industriali e manufatti nel caso di una riduzione tariffaria del 50%.**

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

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

Da queste stime risulta che generalmente avrebbe degli effetti positivi ma più specificamente: la bilancia commerciale degli Stati Uniti e del Giappone migliorerebbe, mentre peggiorerebbe quella del Canada; avrebbe degli effetti trascurabili nel bilancio commerciale del Regno Unito, mentre nel mercato comune europeo peggiorerebbe sotto la variante I e rimarrebbe quasi invariata sotto la variante II.

### 3.2 Gli studi di Finger (1976).

Un altro studio che ha cercato di stimare l'impatto del Kennedy Round sul commercio internazionale è quello intrapreso da Finger nel 1976. Con il paper "*Effects of the Kennedy Round tariff concession on the exports of developing countries*", ha studiato gli effetti sulle importazioni di manufatti a seguito delle concessioni tariffarie del Kennedy Round implementate dagli Stati Uniti, dalla CEE e dal Giappone. In particolare ha cercato di stimare se le riduzioni tariffarie intraprese dai Paesi industrializzati abbiano le stesse ripercussioni anche sui paesi meno sviluppati, che come detto precedentemente, non erano soggetti alla reciprocità.

La metodologia utilizzata da Finger (1976) è stata quella di confrontare la variazione delle importazioni di un Paese industrializzato su un campione casuale di prodotti per i quali erano state ridotte fortemente le tariffe, con un altro campione di prodotti soggette a riduzioni minori.

L'anno 1970 è stato scelto da Finger per semplificare il processo di stima, tenendo in considerazione i cambiamenti istituzionali come lo "shock Nixon" del 1971 e l'attuazione delle preferenze tariffarie della CEE che avrebbero potuto complicare i lavori, considerando solo tre delle cinque fasi di tagli tariffari del Kennedy Round.

Le assunzioni fondamentali intraprese dall'economista sono state:

- la suddivisione tra i prodotti campione che hanno subito elevate riduzioni (Big Reduction Group, BRG) e quelli con una riduzione minore (Small Reduction Group, SRG), scelti in modo tale che le elasticità della domanda e dell'offerta di importazioni di questi prodotti siano uguali tra i due gruppi;
- la considerazione che tutti i fattori esogeni si applichino con la stessa intensità tra i due gruppi;
- che non ci sia sostituibilità tra i prodotti appartenenti alla BRG e alla SRG.

I campioni di prodotti che sono stati analizzati per stimare le medie tariffarie precedenti e posteriori al Kennedy Round sono stati elaborati dal segretariato del UNCTAD, che ha cercato di rendere compatibili le linee tariffarie dei diversi Paesi che erano molto diverse tra loro, considerando adeguati solo i valori che non differivano di più del 15%. I dati relativi al valore e alla quantità delle importazioni del 1967 e 1970 sono stati dedotti da fonti nazionali, mentre i valori delle tariffe relative a quei anni sono state prese dai report del Kennedy Round. Successivamente per calcolare il valore delle medie, ha proceduto a ponderarle in base al valore di ciascuna linea tariffaria del 1967 e 1970.

Finger (1976) ha calcolato come le riduzioni delle tariffe influenzino il valore delle importazioni, basandosi sulla derivata della condizione di equilibrio tra domanda e offerta, mantenendo costanti tutti gli altri fattori ed ha determinato che l'effetto proporzionale sul valore delle importazioni causato da un cambiamento dei prezzi (che, a sua volta, è causato dalla modifica delle tariffe) può essere espresso tramite la seguente equazione:

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

in cui  $V^*$  è l'effetto sulle importazioni,  $T^*$  i cambiamenti delle tariffe,  $D$  e  $S$  sono rispettivamente le elasticità della domanda e dell'offerta che sono supposte uguali sia per i BRG che per SRG; e considerato che nella realtà i cambiamenti sui flussi commerciali effettivi sono influenzati da fattori esterni. Dopo l'assunzione che le elasticità per i due gruppi di prodotti siano ugual e supponendo che i fattori incidentali concorrono allo stesso modo ai cambi dei flussi commerciali, è riuscito ad ottenere l'effetto dei cambi tariffari sulle quantità e i prezzi delle importazioni.

Concretamente, ha dimostrato che le riduzioni tariffarie implementate da Stati Uniti, CEE e Giappone, non solo ha aumentato le importazioni dei Paesi industrializzati, ma hanno significativamente aumentato anche quelle dei Paesi meno sviluppati. Ha inoltre dimostrato che le esportazioni di quest'ultimi sono aumentate più rapidamente delle esportazioni dei Paesi sviluppati.

Finger (1976) ha rappresentato i risultati riguardanti l'impatto delle riduzioni tariffarie sul valore e sulla quantità delle importazioni sottoforma di elasticità tariffaria, il che significa che l'effetto delle riduzioni tariffarie sul valore e sulla quantità è stato misurato in termini di quanto questi cambiamenti siano proporzionali alle modifiche delle tariffe stesse.

Nella tabella 3.3 è presente la stima dell'elasticità tariffaria per i due gruppi combinati. Come si può notare le importazioni della CEE sono state meno colpite dalle modifiche tariffarie in confronto con quelle di Stati Uniti e Giappone. Inoltre, la CEE ha beneficiato molto come esportatore rispetto agli svantaggi subiti sulle importazioni.

**Tabella 3.3 Effetto delle concessioni tariffarie del Kennedy Round sul valore delle importazioni.**

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

Fonte: Finger (1976), pag. 89.

Dalla sua ricerca, Finger (1976) ha potuto concludere che i Paesi in via di sviluppo hanno risposto alle riduzioni delle tariffe aumentando fortemente le esportazioni verso i Paesi



industrializzati, e di conseguenza hanno ottenuto sostanziali benefici dalle riduzioni tariffarie messe in atto da Stati Uniti, CEE e Giappone nel contesto del Kennedy Round.

## Conclusioni

L'obiettivo di questo lavoro è stato quello di esaminare l'evoluzione del sistema GATT/WTO dalla sua creazione fino ai giorni nostri, offrendo una panoramica del contesto storico di quel periodo e valutando come ha impattato sui flussi commerciali. Un particolare focus è stato dedicato al sesto ciclo di contrattazioni "Il Kennedy Round". Inizialmente l'elaborato ha ripercorso le fasi chiave che hanno portato alla creazione del sistema commerciale multilaterale, dagli accordi di Bretton Woods, che hanno contribuito alla creazione della Banca Mondiale, il Fondo monetario Internazionale e l'ITO. Nel secondo capitolo si è evidenziato come il Kennedy Round rappresenta un capitolo molto importante nella storia del GATT per i temi aggiuntivi che sono stati introdotti come, come le barriere non tariffarie, le misure antidumping e il settore agricolo e soprattutto le contrattazioni lineari. Nel terzo capitolo sono stati analizzati i lavori più importanti condotti per studiare gli effetti del Kennedy Round sul commercio internazionale. Più precisamente, gli studi condotti da Balassa e Kreinin (1967), hanno evidenziato che, sotto la drastica assunzione che i gusti siano dati e la tecnologia immutata, le riduzioni tariffarie del 50% da parte dei Paesi industrializzati hanno avuto un impatto significativo sulle importazioni, con un aumento del 10% del commercio reciproco di materiali industriali e manufatti. Inoltre, ha portato al miglioramento della bilancia commerciale di molti Paesi. Di conseguenza, questi risultati indicano che le riduzioni tariffarie sono state uno strumento importantissimo per promuovere le esportazioni.

Analoghe considerazioni possono essere fatte sugli studi di Finger (1976), che ha confermato l'importanza delle riduzioni tariffarie. Infatti, ha dimostrato empiricamente che le esportazioni dei Paesi in via di sviluppo sono aumentate sia per i prodotti soggetti a concessioni tariffarie, sia quelli per i quali non sono state fatte concessioni.

In definitiva, possiamo affermare che nonostante le grandi difficoltà per completare le negoziazioni, gli strumenti introdotti dal Kennedy Round hanno effettivamente contribuito alla liberalizzazione del commercio internazionale e hanno incrementato il livello di esportazioni, concedendo notevoli benefici soprattutto ai Paesi meno sviluppati.

## Bibliografia

Balassa B. and Kreinin M. E. (1967), Trade Liberalization Under the "Kennedy Round": The Static Effects, *The Review of Economics and Statistics* , 49, 2, 125-137.

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

Howard P. Marvel and Edward J. Ray, (March 1983), The Kennedy Round: Evidence on the Regulation of International Trade in the United States, American Economic Association, Mar., 1983, Vol. 73, No.1, pp. 190- 197.

Information office, GATT secretariat, Villa le Bocage, Palais des Nations, Geneva, Switzerland, 10th edition, January 1961, What GATT is and what he has done.

Irwin, D., Mavroidis, P., & Sykes, A., 13 february 2008, *The Genesis of the GATT* (The American Law Institute Reporters Studies on WTO Law), Cambridge University Press.

LUCIA COPPOLARO, February 2014, In Search of Power: The European Commission in the Kennedy Round Negotiations (1963-1967), Cambridge University Press, Vol. 23, No. 1 pp 23-40.

Mauro Maria Rosaria, *Accordo Generale sulle tariffe e il commercio, in (2012)*.

Kossi Ayenagbo, Josphert Ngui Kimatu, Zhang Jing, Sidime Nountenin and Wang Rongcheng, *january 2011, Analysis of the importance of general agreement on tariffs and trade (GATT) and its contribution to international trade, Journal of Economics and International Finance Vol. 3(1), pp. 13-28.*

Norwood B. (1969), A Try at Linear Trade Negotiations, *The Journal of Law & Economics*, 12, 2, 297-319.

RICHARD SCHÜLLER, June 1948. The Ito Charter, The Johns Hopkins University Press, vol 15, No 2, pp. 135-145.

Roy Santana, *70th Anniversary of the GATT, Trade, Law and Development*, Vol. IX, No. 2, Winter, 2017 pp. 119-137.

## Sitografia

[capo3libroIST.doc \(univr.it\)](#)

[Direct 0013/MS/cjwf/29.4.91/91 pages \(wto.org\)](#)

<http://www.academicjournals.org/JEIF>

<https://www.jstor.org/stable/1803936>

<https://www.jstor.org/stable/1928220>

<https://www.jstor.org/stable/43299416>

<https://www.jstor.org/stable/43299416>

<https://www.jstor.org/stable/724755>

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

[https://www.wto.org/english/thewto\\_e/history\\_e/tradewardarkhour41\\_e.htm#fntext-3](https://www.wto.org/english/thewto_e/history_e/tradewardarkhour41_e.htm#fntext-3)

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

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

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

[www.jstor.org/stable/2230953](http://www.jstor.org/stable/2230953)

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

i

---

<sup>i</sup> Parole utilizzate 9161