

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE,  
GIURIDICHE E STUDI INTERNAZIONALI

Corso di laurea *Magistrale* in

Relazioni Internazionali e Diplomazia



***DOHA ROUND, 2001-2011:***

***analisi cronologica dei motivi del suo fallimento***

Relatore: Prof.ssa LUCIA COPPOLARO

Laureando: MICHELA MARONGIU

matricola N. 1230668

A.A. 2021/2022

## INDICE

Introduzione.....	3
Capitolo 1: L'avvio del Doha Round .....	
1.1. <i>Le prospettive negoziali della Conferenza</i> .....	11
1.2. <i>Un'analisi preliminare delle posizioni dei paesi</i> .....	17
1.3. <i>I risultati della Dichiarazione Ministeriale di Doha</i> .....	27
1.4. <i>I potenziali effetti della DDA</i> .....	35
Capitolo 2: Dal sistema bipolare al sistema multipolare .....	
2.1. <i>Le scadenze del 2002-2003</i> .....	41
2.2. <i>Paesi in via di sviluppo e paesi emergenti</i> .....	44
2.3. <i>L'evoluzione del Trattamento Speciale e Differenziato</i> .....	45
2.4. <i>La Conferenza Ministeriale di Cancún</i> .....	51
2.5. <i>La fine del duopolio Unione Europea-Stati Uniti</i> .....	57
Capitolo 3: L'andamento instabile dei negoziati.....	
3.1. <i>Il July Package del 2004: l'accordo dopo la fase di stallo</i> .....	63
3.2. <i>Il negoziato sui prodotti industriali</i> .....	72
3.3. <i>La Conferenza Ministeriale di Hong Kong</i> .....	75
3.4. <i>Il vertice di Ginevra del 2006</i> .....	78
Capitolo 4: Fallimento del Doha Round o dell'OMC?.....	
4.1. <i>Le elezioni presidenziali francesi e americane</i> .....	82
4.2. <i>Il vertice del G4 a Potsdam</i> .....	84
4.3. <i>Gli anni conclusivi: dal 2008 al 2011</i> .....	88
4.4. <i>La corsa al regionalismo</i> .....	93
Conclusione.....	100
Appendice.....	106
Bibliografia.....	110

## ACRONIMI E ABBREVIAZIONI

APEC *Asian Pacific Economic Cooperation*

Cooperazione Economica Asia-Pacifico

ASEAN *Association of South-East Asian Nations*

Associazione delle Nazioni del Sud-est asiatico

DDA *Doha Development Agenda*

GATS *General Agreement on Trade and Services*

GATT *General Agreement on Tariffs and Trade*

NAMA *Non-agricultural Market Access*

Accesso al mercato dei prodotti non agricoli

OMC Organizzazione Mondiale del Commercio

PAC Politica Agricola Comune

Pma Paesi meno avanzati

Pvs Paesi in via di sviluppo

S&DT *Special and Differential Treatment*

Trattamento Speciale e Differenziato

TRIPs *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*

UE Unione Europea

## INTRODUZIONE

Il Doha Round, formalmente Doha Development Round (DDA), è il round commerciale promosso dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), durante la quarta conferenza ministeriale svoltasi a Doha in Qatar dal 9 al 13 novembre 2001. In tale sede vennero adottate dai paesi membri dell'OMC le dichiarazioni contenenti non solamente un programma di lavoro della DDA, ma vennero stabilite anche le scadenze entro cui raggiungere gli accordi. Pur tuttavia, l'originaria data prefissata per il 1° gennaio del 2005, entro cui i paesi avrebbero dovuto raggiungere un accordo circa la maggior parte delle materie oggetto del negoziato, non venne rispettata.

L'Agenda di Doha aveva come scopo quello di porre le esigenze dei paesi in via di sviluppo (Pvs), al centro dei negoziati. Più in generale, l'obiettivo del Round risiedeva nella realizzazione di una riforma del sistema commerciale internazionale, nel quadro di un dialogo fra paesi industrializzati e Pvs. Il programma di lavoro ricopriva circa 20 settori commerciali fra cui agricoltura, accesso al mercato per i prodotti non agricoli e servizi, oltre a temi quali le Questioni di Singapore e anche l'indicazione di identificazione geografica dei prodotti nell'ambito del Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, (TRIPs).

A seguito della prima Conferenza Ministeriale si susseguono diverse trattative, fra cui la Conferenza Ministeriale di Cancún nel 2003 e la Conferenza Ministeriale di Hong Kong nel 2005. Dal 2011, anno in cui la scadenza per concludere i negoziati viene nuovamente mancata, il Doha Round viene considerato *de facto* fallito.

L'obiettivo di questa tesi è carpire i motivi che hanno dettato il fallimento del Doha Round, attraverso un'analisi cronologica degli eventi accaduti dal 2001 al 2011. Non si tratta di un approfondimento sulla cronistoria del Round. Lo scopo della tesi è mettere in luce le ragioni di un susseguirsi di stasi e fallimenti dei negoziati, culminati nella definitiva interruzione degli stessi. Il 2011 è l'anno in cui il Doha Round viene inteso fallito, ma già con le Conferenze avvenute negli anni precedenti si riescono a cogliere gli elementi che ne hanno dettato la sospensione.

Il tema del fallimento del Doha Round è già stato trattato da numerosi studiosi, i quali hanno elaborato differenti interpretazioni. Una prima motivazione è legata alla poca flessibilità che alcuni membri adottarono rispetto ai temi trattati nel negoziato. L'economista Paolo Guerrieri<sup>1</sup> ha riscontrato che seppur le colpe del fallimento debbano essere distribuite in maniera equa fra tutti gli attori, alcuni di essi si distinsero particolarmente per la loro rigidità. Un esempio è l'Unione Europea, che da una parte dimostrò l'incapacità nel valorizzare ciò che avrebbe potuto offrire in tema di agricoltura, ma d'altra parte richiese agli altri paesi un allargamento delle materie alle Questioni di Singapore. Tale rigidità non fece altro che radicalizzare le posizioni dei Pvs facenti parte della coalizione del gruppo G20. La coalizione, seppur con alcune divisioni al suo interno, giocò un ruolo importante e si oppose fermamente alle proposte in ambito agricolo e alle Questioni di Singapore; questo potere di veto unitamente all'incapacità di proporre accordi alternativi, contribuì al fallimento stesso delle Conferenze Ministeriali. Non da ultimo, Guerrieri sottolinea il ruolo degli Stati Uniti caratterizzato in un primo periodo da un atteggiamento di basso profilo, che fece sì che venisse percepita l'assenza della leadership americana. Una prima causa di questa posizione risiedeva nella riluttanza del Congresso americano a sostenere i temi della DDA; una seconda causa era legata al timore della delegazione americana di fare eccessive concessioni che avrebbero potuto scontentare le lobby statunitensi, in vista delle elezioni presidenziali del 2004. Per l'economista questo comportamento non si può tradurre come la volontà statunitense di far fallire i negoziati, però è innegabile che tale atteggiamento ha avuto un'influenza cruciale nella definizione dei risultati delle Conferenze.

Tuttavia, secondo Guerrieri non basta soffermarsi sulle divergenze dei paesi legate alla difficoltà dei temi negoziali. È importante rifarsi anche ad alcune ragioni di fondo che possono essere così sintetizzate: il venir meno dei rapporti di forza e degli equilibri negoziali, un gioco non cooperativo caratterizzato da azioni e reazioni autonome, e infine, le debolezze strutturali del sistema commerciale

---

<sup>1</sup> Guerrieri P. (2008) *“Le vicende del Doha Round e l'incerto futuro del regime commerciale multilaterale”* in *“Il Doha Round e il Wto: Una valutazione quantitativa degli scenari di liberalizzazione commerciale”*, a cura di Guerrieri P., Salvatici L., il Mulino

internazionale. Il successo dei round precedenti fu dettato, secondo Guerrieri, da equilibri negoziali e rapporti di forza che successivamente vennero meno. Come evidenziato, con l'avviarsi dei negoziati di Doha si percepì la mancanza della leadership americana, e il duopolio “Stati Uniti e Unione Europea” – che aveva funzionato fino a quel momento – iniziò a vacillare già dalla Conferenza di Seattle. Durante la Conferenza di Cancún fallì in maniera clamorosa. Si aggiunse anche l'ascesa di nuovi attori quali i paesi emergenti e i paesi a medio reddito come Cina, Brasile e India, che capirono l'importanza di formare coalizioni forti, che permettesse loro di non essere esclusi dalle trattative. L'unione di questi fattori ha fatto sì che non vi fosse un accordo di fondo fra i grandi paesi in grado di contrastare i reciproci poteri di veto. Ciò innescò ulteriore instabilità ed azioni e reazioni autonome, che l'economista definisce ‘una guerra di tutti contro tutti’<sup>2</sup>.

L'ultima ragione evidenziata dall'autore è la debolezza strutturale che caratterizzò il sistema commerciale internazionale. Specificatamente, si può parlare di questioni relative all'equità e al deficit democratico, e non da ultimo, delle carenze dei meccanismi di funzionamento. Il sistema funzionò fintanto che i paesi coinvolti erano pochi. Tuttavia, con la crescita dei membri coinvolti, il funzionamento dell'OMC diventò sempre più complicato, riflettendosi in una maggiore complessità dei temi da affrontare in sede di negoziato. E ancora, i problemi di asimmetria nella distribuzione dei costi e benefici dei negoziati ha portato determinati paesi, principalmente i Pvs, a maturare una crescente insoddisfazione mutatasi in una non applicazione degli impegni presi con gli accordi.

In linea con le argomentazioni di Guerrieri, seppur con alcune differenze, troviamo le risposte che gli economisti Will Martin e Patrick Messerlin<sup>3</sup> hanno dato sul fallimento del Round. In merito alla partecipazione di nuovi membri, secondo gli autori, non è necessario porre l'accento sull'aumento in sé, piuttosto, è rilevante come questi diedero vita a nuovi gruppi negoziali. I due economisti sottolineano

---

<sup>2</sup> Guerrieri P. (2008) “*Le vicende del Doha Round e l'incerto futuro del regime commerciale multilaterale*”, p.30

<sup>3</sup> Martin W., Messerlin P., (2007), “*Why is it so difficult? Trade liberalization under the Doha Agenda*”, Oxford Review of Economic Policy, Volume 23, Numero 3, pp.347–366

che il ruolo dei Pvs fu particolarmente incidente sull'esito della DDA, proprio perché parteciparono di più rispetto ai negoziati precedenti – conclusi con dei successi. Martin e Messerlin non pongono l'accento sull'aumento di 20-25 membri rispetto alle Conferenze precedenti, ma sulla nascita di vere e proprie nuove forze negoziali, caratterizzate dai Pvs, che hanno partecipato più attivamente.

Gli autori riconoscono comunque che l'aumento dei membri unito alle procedure decisionali in seno all'OMC abbia influito sulle difficoltà dei negoziati. Questo fenomeno viene spiegato attraverso il principio del 'Single Undertaking'<sup>4</sup>, secondo cui i membri dell'OMC devono accettare tutti gli elementi del Round per poter concludere le negoziazioni. Principio adottato con l'Uruguay Round nel quale non causò particolari problemi. Spiegano che il motivo risiede nella natura speciale dell'esito dell'Uruguay Round, poiché ogni parte contraente che fosse stata contraria a un qualsiasi aspetto degli accordi istituenti l'OMC, avrebbe potuto scegliere di rimanere nel GATT. Tuttavia, dal momento che le principali economie annunciarono che una volta istituita l'OMC avrebbero lasciato il GATT, divenne chiaro che non aderirvi avrebbe significato rimanere fuori dal sistema commerciale mondiale. Questa fattispecie prevista con l'Uruguay Round risultò impossibile da replicare con il Doha Round, dettando maggiori difficoltà all'applicazione del principio stesso.

Le difficoltà delle procedure decisionali nelle negoziazioni di Doha, secondo i due economisti, si rilevano anche in tema di servizi. Evidenziano come la complessità in questo ambito è da collegarsi alla mancanza di tecniche di negoziazione atte a maggiori concessioni. Pur tuttavia, la creazione di tecniche più congrue avrebbe significato una rivalutazione del principio del Single Undertaking, che secondo gli autori, avrebbe causato l'emergere di accordi plurilaterali nel settore dei servizi, in contrasto con il suddetto principio.

Un'ultima valutazione riguarda l'emergere di un sistema multipolare. Così come evidenziato da Guerrieri, anche Martin e Messerlin riconoscono l'importanza del ruolo delle nuove coalizioni che hanno dettato i risultati fallimentari a Cancún. È evidente secondo i due economisti che l'inquadramento di queste coalizioni

---

<sup>4</sup> Martin W., Messerlin P., (2007), "Why is it so difficult? Trade liberalization under the Doha Agenda", Oxford Review of Economic Policy, Volume 23, Numero 3, p.357

richiedesse più tempo, e anche una sperimentazione a livello istituzionale del nuovo sistema multipolare, in cui è crescente il potere dei Pvs. Questo processo richiedente una certa durata, causò negli stadi iniziali delle negoziazioni della DDA un irrigidimento delle coalizioni in ambito di agricoltura. Si riscontrò inoltre che i meccanismi di coordinamento delle suddette coalizioni fosse lacunoso. Alcuni dei Pvs si dimostrarono particolarmente preoccupati riguardo alle negoziazioni del gruppo G4, facendo sì che Brasile e India non potessero fare concessioni ampie in ambito non-agricolo, tali da far sì che si disallineassero dalle loro posizioni concordate nel G20 in ambito agricolo.

Per concludere le tesi di Martin, il fattore temporale si rileva anche in un lavoro con Bernard Hoekman e Aaditya Mattoo<sup>5</sup>. La lentezza delle negoziazioni dell'OMC in riferimento al Doha Round generò maggiore frustrazione in determinati membri, causando una transizione verso accordi bilaterali e regionali, in contrasto con gli obiettivi del round basato su accordi multilaterali.

Lo stesso Hoekman<sup>6</sup> si è occupato di analizzare i problemi alla base delle negoziazioni della DDA, soffermandosi sui processi adottati nelle trattative riguardo l'accesso ai mercati. I membri del negoziato scelsero di adottare delle cosiddette '*modalities*', ovvero, delle formule per la riduzione dei vincoli tariffari agricoli e non agricoli. Secondo l'economista, questo approccio nella pratica provocò maggiori ostacoli e non arrivarono le soluzioni sperate. Il problema alla base è stato ciò che Hoekman definisce come una mancanza di trasparenza, poiché l'Organizzazione non fu in grado di fronteggiare le necessarie riforme. L'OMC dimostrò la sua incapacità nell'elaborare le riforme in ambito di servizi e per le politiche normative inizialmente comprese nell'ordine del giorno di Doha - quali le Questioni di Singapore – che ne determinò la loro rimozione a metà percorso.

---

<sup>5</sup> Hoekman B., Martin W., Mattoo A., (2010), "*Conclude Doha: It Matters!*", Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper n°7788

<sup>6</sup> Hoekman B., (2010), "*The Doha Round impasse and the trading system*", VOX, CEPR Policy Portal

Non da ultimo, Chad Bown<sup>7</sup> ha espresso una sua valutazione in merito ai negoziati del Doha Round. Alcune delle riunioni ministeriali fallite furono accompagnate da proteste antiglobal contro l'OMC, influenzando sulle pubbliche relazioni dell'Organizzazione. Bown afferma che le proteste accompagnarono le Conferenze Ministeriali, dando un cosiddetto 'occhio nero' o '*black eye*' – così da egli definito – alle pubbliche relazioni.

La tesi si articola in quattro capitoli, che espongono le ragioni che hanno dettato l'insuccesso del Round, seguendo l'ordine cronologico. La scelta dell'ordine cronologico è studiata per far comprendere al meglio l'evoluzione delle problematiche che sono emerse nei negoziati della DDA. Sebbene nelle diverse Conferenze vengano a ripetersi determinate questioni, è importante ricordare e comprendere come queste si intreccino con l'evoluzione dei paesi e degli eventi storici, che hanno fatto sì che cambiassero i presupposti del negoziato stesso. Ogni capitolo accompagna nell'identificazione delle cause alla base del fallimento, attraverso l'analisi dei punti salienti e più critici delle Conferenze Ministeriali, tenendo a mente il mutamento degli assetti geopolitici.

Il primo capitolo si apre con le prospettive negoziali della Conferenza, analizzando le novità nello scenario del commercio internazionale. Proseguo con l'analisi dei lavori preparatori della Conferenza, con uno sguardo alle proposte contenute nella bozza. Il capitolo analizza le posizioni dei paesi membri dell'OMC e gli elementi più dibattuti della Conferenza Ministeriale di Doha. Viene individuato chi siano i promotori della DDA, e se tutti i paesi che ne hanno preso parte condividessero gli obiettivi o ne fossero ampiamente distanti. In tutti i capitoli viene evidenziato l'atteggiamento dei paesi e il loro ruolo all'interno dei negoziati, per comprendere se tali posizioni siano rimaste invariate e come abbiano inciso sullo stallo e interruzione del Round.

Il capitolo si conclude con l'approfondimento della Dichiarazione Ministeriale adottata il 14 novembre del 2001, osservando quali scopi i paesi si proponevano di raggiungere. È importante tenere a mente che le aspettative che i governi nutrivano

---

<sup>7</sup> Bown C.P., (2009), "*Self-Enforcing Trade: Developing Countries and WTO Dispute Settlement*", Brookings Institution Press

per il progetto della Dichiarazione non troveranno realizzazione nelle Conferenze successive.

Il secondo capitolo approfondisce una fase particolarmente difficile per il Round. Il primo tema affrontato è la Conferenza di Cancún svoltasi dal 10 al 14 settembre del 2003. Il capitolo è dedicato al fallimento di questa Conferenza, che ha dettato le sorti delle conferenze successive. Si procede ad analizzare il ruolo dei Pvs e quello dei paesi emergenti, utile ad individuare la novità che risulta dai negoziati di questa Conferenza. I Pvs si presentano come una coalizione compatta, in grado di contrapporsi fermamente alle visioni dei paesi sviluppati, mettendo in luce la decadenza del duopolio Stati Uniti e UE. Fino a quel momento il duopolio aveva governato con successi le relazioni economiche internazionali. I paesi considerati emergenti giocano un ruolo rilevante per le sorti dei negoziati. Brasile, India e Cina si sono fronteggiati su tavoli negoziali ristretti con i cosiddetti attori forti, e in particolare, i primi due entrarono a far parte del gruppo G-4, o '*New Quad*', con Stati Uniti e Unione Europea. Un altro gruppo che influenza i risultati della Conferenza è rappresentato dai 'quattro del cotone', Benin, Mali, Ciad e Burkina Faso, insieme al Kenya, Uganda e Senegal. Questi paesi si dichiararono apertamente contrari alla bozza della dichiarazione ministeriale di Cancún e alle Questioni di Singapore, decidendo di abbandonare la riunione.

Successivamente, si analizzano le fasi del ciclo negoziale avvenute nel corso del 2004 fino al 2006. Con il terzo capitolo viene introdotta la fase di stallo dei negoziati, seguita da eventi che davano modo di pensare che il Doha Round potesse raggiungere una conclusione in senso positivo. Il 1° agosto del 2004 corrisponde al raggiungimento dell'Accordo-Quadro, altresì detto July Package. Data la sua importanza politica contribuì a rilanciare il negoziato. Tuttavia, la Conferenza di Hong Kong, svoltasi dal 13 al 18 dicembre del 2005, fece riemergere i problemi irrisolti, specialmente nell'ambito del negoziato sull'agricoltura, e i risultati non furono altrettanto rassicuranti.

Al quarto e ultimo capitolo corrisponde il periodo che ha inizio il 24 luglio del 2006, quando il direttore generale dell'OMC, Pascal Lamy, prende la decisione di sospendere i negoziati del Doha Round. Si propone l'analisi degli ultimi tentativi di negoziato da parte di alcuni paesi, con particolare riferimento alla Conferenza di

Potsdam del giugno del 2007. Le trattative non furono efficaci e, per un'ultima volta, il tentativo di concludere il Round entro la data di scadenza prevista nel 2011 fallì. Il capitolo termina con una breve analisi del ruolo dell'Organizzazione a seguito del fallimento decennale del Doha Round, in cui mi propongo di rispondere alla domanda se sia possibile parlare di fallimento dell'OMC.

Per un approfondimento sulla cronologia delle Conferenze e negoziazioni del Doha Round, e all'illustrazione del quadro riguardante la geografia delle coalizioni che hanno preso parte ai negoziati, è utile far riferimento all'appendice.

Per ciò che riguarda la metodologia ho utilizzato come fonti primarie i documenti delle Conferenze Ministeriali dell'OMC, disponibili online presso il sito istituzionale dell'Organizzazione. Ho analizzato i documenti delle sedute parlamentari dal 2003 al 2017 di Italia, Spagna e Unione Europea, reperite rispettivamente presso il sito del Senato Italiano, Congreso de los Diputados e Senado, e Parlamento Europeo. Presso il sito del Rappresentante per il Commercio degli Stati Uniti d'America ho reperito i *Fact sheets*, o Schede Informative, relative al 2006 e 2008.

Per la letteratura secondaria ho consultato online i documenti della Banca Mondiale, con particolare riferimento alle pubblicazioni del Gruppo di Ricerca sullo Sviluppo del Team di commercio e integrazione. Ho consultato il World Trade Review e il Journal of International Economic Law – ed esaminato le pubblicazioni dell'Istituto Affari Internazionali (IAI), l'Istituto per gli Studi di Politica Internazionale (ISPI), e il Centre for Economic Policy Research (CEPR).

Per gli articoli di stampa ho esaminato online le riviste *Financial Times*, *The Economist*, e *The New York Times*.

## CAPITOLO 1

### L'avvio del Doha Round

#### 1.1. Le prospettive negoziali della Conferenza

La Conferenza Ministeriale è l'organo decisionale più alto della struttura governativa dell'OMC. Dopo l'entrata in vigore dell'accordo istitutivo dell'OMC, concluso a Marrakesh il 15 aprile 1994 ed entrato in vigore il 1° luglio 1995, la Conferenza Ministeriale si è riunita dodici volte.

Antecedentemente alla Conferenza Ministeriale di Doha del 2001 si svolse la Conferenza di Seattle, dal 30 novembre al 3 dicembre del 1999. Quest'ultima, fallì nel lancio di un nuovo round di negoziati commerciali noto come il *Millennium Round*. I fattori che determinarono questa *debacle* possono essere riassunti in tre macroaree: le differenti agende fra Stati Uniti e Unione Europea, la strenua opposizione di alcuni Pvs, e la nascita di un movimento internazionale di contestazione alle politiche neoliberiste<sup>8</sup>.

Le contestazioni e il coinvolgimento dell'opinione pubblica dettarono una svolta per i negoziati di Seattle, a tal punto che slittò l'apertura della Conferenza fissata inizialmente per il 30 novembre. Nonostante il grande dispiegamento delle forze di polizia, le proteste nelle strade di Seattle bloccarono molte delle delegazioni dei 135 paesi membri dirette alla sede della Conferenza, il Teatro Paramount, causando lo slittamento dell'inizio dei lavori<sup>9</sup>. Nelle strade di Seattle si inasprirono le proteste, e le forze di polizia fecero ricorso all'uso di lacrimogeni per evitare che i manifestanti prendessero d'assalto gli edifici ospitanti le sedi di aziende come McDonald's, Gap, Nike ed altre<sup>10</sup>. Queste, associate allo sfruttamento del lavoro minorile e diffusione di cibi non biologici, rappresentavano uno dei target delle proteste.

---

<sup>8</sup> Rigacci C., (2002), *"Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo"*, FrancoAngeli, p.155

<sup>9</sup> Tropea S., *"Wto, subito scontri tra polizia e manifestanti. Incidenti, feriti e auto in fiamme anche a Londra"*, 1 dicembre 1999, la Repubblica

<sup>10</sup> Ibidem

L'opinione pubblica, fino ad allora non curante delle dinamiche che regolano il commercio mondiale, iniziò ad acquisire più consapevolezza sugli effetti che queste dinamiche avevano nella vita quotidiana di ogni singolo individuo. Dalla Conferenza di Seattle in poi si susseguirono manifestazioni di protesta *no-global* da parte di organizzazioni non governative, Ong, associazioni e sindacati<sup>11</sup>, che culminarono con le drammatiche giornate di Genova in occasione della riunione del G8. La risposta delle forze di sicurezza assunse connotati sempre più drammatici ed il 20 luglio 2001, in Piazza Alimonda a Genova, il manifestante Carlo Giuliani rimase ucciso; seguirono gli eventi della Scuola Diaz nella notte tra il 21 e 22 luglio. Un'altra minaccia allo svolgimento del vertice di Seattle fu l'annunciato attacco hacker da parte di un gruppo di hacker inglesi, il cosiddetto *Collettivo Electrohippies*. Il 3 dicembre 1999, sette attivisti di tale collettivo presero parte all'operazione di hackeraggio di tre dei siti dell'OMC: il sito web principale, quello dedicato alla Conferenza Ministeriale di Seattle, e quello webcast<sup>12</sup>. L'operazione si basò sul lancio di un "sit-in virtuale" che consentiva a persone di tutto il mondo di unirsi alla protesta contro "le politiche folli sviluppate dall'élite politica e dalle società globali"<sup>13</sup>.

Agli ostacoli della Conferenza si aggiunse la poca trasparenza del processo negoziale. Al vertice di Seattle venne adoperato il metodo *green room*, secondo cui ai tavoli negoziali poteva accedere solamente un numero limitato di paesi invitati dal Segretariato. I paesi partecipanti alle riunioni furono al massimo 25, per lo più rappresentanti i paesi industrializzati<sup>14</sup>. Le decisioni prese vennero rese note al resto dei membri dell'OMC solo successivamente.

Ad un anno dal fallimento di Seattle, venne raggiunto l'accordo per il lancio di un nuovo round, nonostante il dilagante scetticismo che aveva caratterizzato i

---

<sup>11</sup> Rigacci C., (2002), "Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo", p.156

<sup>12</sup> Morgoglione C., "Seattle, minaccia online. Bloccheremo i siti Wto", 2 dicembre 1999, la Repubblica.it

<sup>13</sup> BBC News, "Hippies declare web war on WTO", 30 novembre 1999, BBC News

<sup>14</sup> Rigacci C., (2002), "Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo", p.156

mesi precedenti<sup>15</sup>. Fu un evento in particolare a segnare il processo verso Doha. Dopo gli attacchi terroristici dell'11 settembre 2001 si affermò un rinnovato atteggiamento cooperativo fra i paesi membri dell'OMC. La riuscita della Conferenza, che si teneva per la prima volta in un paese islamico, il Qatar, assunse un valore simbolico per la tenuta generale della comunità internazionale<sup>16</sup>. I tragici eventi dell'11 settembre avevano colpito gli Stati Uniti, cuore del sistema economico internazionale, e ciò aveva provocato il timore di un ritorno al protezionismo. I Pvs, in un primo momento opposti al lancio di un nuovo round e poco inclini ad attenuare le loro posizioni, furono condizionati a rivedere i propri obiettivi. D'altra parte, gli Stati Uniti riaffermarono il loro impegno nel lancio di un nuovo round; ne sono un esempio le dichiarazioni rilasciate il 20 settembre 2001 da Robert Zoellich, l'allora Rappresentante per il commercio degli Stati Uniti, dall'inglese *United States Trade Representative* (USTR). Zoellich affermò che il Presidente Bush avrebbe ristabilito la leadership commerciale americana muovendosi sul fronte regionale, globale, e con i singoli paesi<sup>17</sup>. Nel loro insieme, i paesi membri dell'OMC si impegnarono per evitare l'insuccesso di un'altra Conferenza Ministeriale dell'OMC, al fine di scongiurare ulteriori lacerazioni a livello internazionale.

Vi erano anche degli aspetti negativi. Dopo l'11 settembre scaturirono i timori sulla sicurezza della sede della Conferenza a Doha, per cui vennero ridotti i potenziali partecipanti al di fuori delle delegazioni ufficiali. Il governo del Qatar impose vincoli molto stretti sulla concessione dei visti di ingresso e non veniva concesso il visto a chi non disponeva di un alloggio. La carenza di camere d'albergo

---

<sup>15</sup> Guerrieri P., Salvatici L., (2008), "*Il Doha Round e il Wto*", p. 16

<sup>16</sup> Parenti A., (2002), "*Il WTO: Cos'è e come funziona l'Organizzazione Mondiale del Commercio*", il Mulino, p. 109

<sup>17</sup> «*President Bush has been reestablishing American trade leadership by moving on multiple fronts: globally, regionally and with individual countries. In the wake of last week's attack, we affirmed our commitment. The United States is working to launch new negotiations to open markets at the World Trade Organization meeting in November. In the past few days, we acted to bring China and Taiwan into the WTO this year*». Zoellick R., (2001), "*Countering Terror With Trade*", Washington Post

disponibili nella capitale costrinse l'OMC a limitare il numero di osservatori e delegazioni non ufficiali a 650.

La limitazione del numero di delegazioni consentite presentava delle discrepanze fra i gruppi di osservatori dei Pvs e dei paesi avanzati. Delle 650 delegazioni non ufficiali permesse, tra i 200 gruppi industriali occidentali accreditati era distinguibile una lunga lista di lobbisti statunitensi. Quest'ultimi superavano di sei a uno i gruppi dei Pvs<sup>18</sup>.

Prescindendo dalla particolarità degli eventi, ci furono evidenti differenze dal lancio di Seattle al lancio del Doha Round. In primo luogo, i cambiamenti dell'economia mondiale. Nel 1999 l'economia mondiale cresceva ad un ritmo sostenuto e il ciclo espansivo, alimentato dall'innovazione tecnologica, sembrava fosse destinato a durare all'infinito<sup>19</sup>. Nel 2001 invece l'economia mondiale si trovava in piena recessione economica, e cresceva la paura di un ritorno del protezionismo, specialmente nei paesi più in difficoltà. Mettendo a confronto i dati relativi al PIL mondiale dal 1998 e 2002, è evidente una crescita costante della crescita del PIL mondiale già dal 1998 fino al 2000. Dal 2000 al 2001 la crescita del PIL ha subito una battuta d'arresto ed è precipitata all'1,99%, con una graduale ripresa fino al 2002 (*vedi Fig. 1*).

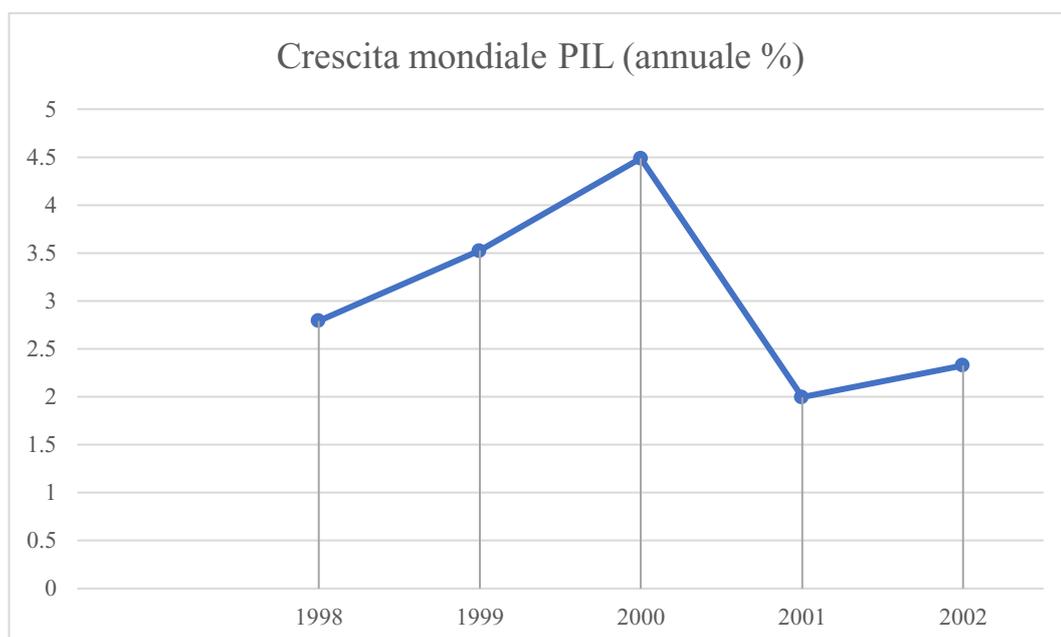
Per evitare derive protezionistiche, le stesse misure che nel 1999 non erano ritenute opportune, diventarono addirittura necessarie nel 2001.

---

<sup>18</sup> Rigacci C., (2002), *“Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo”* , p.158

<sup>19</sup> Parenti A., (2002), *“Il WTO: Cos'è e come funziona l'Organizzazione Mondiale del Commercio”*, p. 108

FIG. 1. *Tasso di crescita annuale del PIL mondiale (1998-2002)*



Fonte: The World Bank

Il lancio del Doha Round rappresentava il passaggio chiave per la determinazione degli orientamenti futuri del sistema di governo del commercio globale<sup>20</sup>. Tuttavia, vi erano sfide che andavano oltre la difficile situazione economica. Gli ostacoli erano rappresentati anche dalle debolezze strutturali del sistema commerciale multilaterale di quegli anni.

Innanzitutto, l'architettura stessa della *governance* internazionale, di cui l'OMC è parte integrante. Con il venir meno di una cosiddetta distribuzione "egemonica" del potere internazionale, nessun paese era in grado di assicurare un set di regole che garantissero il funzionamento efficiente del sistema commerciale internazionale. Vale a dire, la globalizzazione dei mercati ha comportato un aumento della domanda di beni pubblici, e consequenzialmente la necessità di fornire nuove regole. Nessun paese sembrava in grado di fornire unilateralmente i beni necessari al funzionamento del sistema internazionale<sup>21</sup> e ne derivò un eccesso di domanda e un problema di deficit istituzionale.

<sup>20</sup> Guerrieri P. (2003), "*Libero Scambio e Regole Multilaterali: l'Organizzazione Mondiale del Commercio e il Nuovo Negoziato Multilaterale*", il Mulino, p.8

<sup>21</sup> Ivi, p.10

D'altra parte, l'ingresso di molti Pvs nell'OMC rappresentò un elemento di forte cambiamento. Gli accordi che vennero stipulati conferivano loro indubbi benefici; tuttavia, la realizzazione concreta spesso li vedeva penalizzati per via della mancata osservanza da parte dei paesi avanzati degli impegni presi con gli accordi commerciali<sup>22</sup>.

Si iniziò a diffondere l'idea che il sistema commerciale multilaterale concedesse privilegi speciali ai paesi più avanzati, senza però tenere conto delle necessità reali dei Pvs. Il lancio della DDA si aprì con il bisogno di prestare più attenzione alle esigenze delle agende negoziali dei Pvs, soprattutto nell'ottica di un rafforzamento della loro capacità di partecipazione ai meccanismi dell'OMC<sup>23</sup>.

Ciononostante, le richieste di riforme ai processi decisionali arrivarono anche da molti paesi sviluppati. L'aumento dei paesi coinvolti e la crescente complessità dei temi negoziali poneva agli occhi dei partecipanti la necessità di migliorare i meccanismi decisionali dell'OMC e di accrescere la trasparenza degli stessi. Al riguardo si espresse il Commissario per il Commercio dell'Unione Europea, definendo "medievali" i meccanismi organizzativi e decisionali dell'OMC<sup>24</sup>.

L'attivismo delle Ong rappresentava un ulteriore ostacolo. Come già enunciato, le proteste *no-global* ebbero un forte impatto sul mancato lancio del *Millenium Round* della Conferenza di Seattle. Si iniziò a diffondere la consapevolezza che fosse necessario rafforzare la legittimità del sistema commerciale multilaterale, accrescendo la cosiddetta 'trasparenza esterna' del sistema decisionale. Lo scopo ultimo era migliorare la capacità dell'OMC di recepire ed intercettare le evidenti preoccupazioni espresse dalla società civile.

Alcuni passi in questa direzione vennero compiuti con le Conferenze Ministeriali precedenti. Si passò dal dialogo informale alla partecipazione delle Ong alla Conferenza Ministeriale di Singapore del 9-13 dicembre 1996. Nel 1998 il Consiglio Generale dell'OMC iniziò a discutere una nuova politica di informazione

---

<sup>22</sup> Guerrieri P. (2003), "*Libero Scambio e Regole Multilaterali*", p.11

<sup>23</sup> Ibidem

<sup>24</sup> Ibidem

e trasparenza. Le proposte avanzate per rafforzare il confronto e la consultazione con la società civile concernevano: i) l'introduzione di un sistema di accreditamento formale per le Ong, sulla base dei meccanismi già attuati da altre organizzazioni internazionali; ii) il miglioramento qualitativo e quantitativo dello scambio di informazioni tra il Segretariato dell'OMC e le Ong accreditate, ampliando il budget dedicato del Segretariato; iii) la regolare organizzazione di forme alternative di dialogo informale su un'ampia gamma di temi relativi all'Omc; iv) la promozione di un incontro annuale pubblico in cui vengano presentare e discutere le attività dell'OMC e stimolare il confronto sui temi chiave e di maggior impatto<sup>25</sup>.

Ciononostante, al lancio del Doha Round le problematiche legate alla richiesta di partecipazione della società civile rimasero irrisolte, e le Ong vennero *de facto* escluse dai meccanismi decisionali<sup>26</sup>.

L'economia mondiale in recessione, i tragici eventi dell'11 settembre e l'esperienza di Seattle fecero da sfondo al lancio della Conferenza Ministeriale di Doha e molti dei paesi membri dell'OMC erano determinati a evitare il fallimento di tale Conferenza.

I paragrafi seguenti approfondiscono le posizioni dei paesi al lancio della Conferenza, tenendo conto delle problematiche del sistema internazionale al novembre 2001 e le incertezze dei Pvs.

## **1.2.Un'analisi preliminare delle posizioni dei paesi**

Alla vigilia della Conferenza Ministeriale di Doha l'OMC contava 142 membri, di cui  $\frac{3}{4}$  erano classificati come paesi in via di sviluppo<sup>27</sup>. Fra i 20 paesi richiedenti l'accesso all'OMC, vi erano anche Russia e Cina. L'annuncio ufficiale dell'ammissione della Cina all'Organizzazione venne dato durante la Conferenza di Doha, dopo 15 anni di difficoltose trattative.

---

<sup>25</sup> Guerrieri P. (2003), "*Libero Scambio e Regole Multilaterali*", p.20

<sup>26</sup> Ibidem

<sup>27</sup> Rigacci C., (2002), "*Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo*", p.153

L'ingresso nell'OMC della Cina, economia da 1,2 miliardi di persone, veniva considerato dai paesi più deboli e dalle economie più avanzate come un potenziale pericolo. Per via della competizione con i prodotti cinesi l'ingresso nell'OMC rischiava di mettere fuori gioco i paesi dalle economie più deboli<sup>28</sup>; in aggiunta, vi era la consapevolezza che la Cina fosse in grado di competere anche con le economie più avanzate.

A ritardarne l'accesso nell'OMC fu l'opposizione del Messico, risolta pochi mesi prima della Conferenza in Qatar in virtù di un accordo bilaterale<sup>29</sup> fra i due paesi circa le rispettive industrie tessili.

Prima di analizzare più nello specifico le posizioni di ogni paese, è utile sintetizzare quali fossero le posizioni sul lancio di un nuovo round alla fine del settembre 2001 attraverso una distinzione in tre categorie: sostenitori, oppositori, attendisti. Dei sostenitori facevano parte Unione Europea, Stati Uniti, Giappone, Bangladesh, Thailandia, Costa Rica, Singapore, Hong Kong e Cina (seppur non ancora membro ufficiale). Sud-Africa ed Egitto sostenevano il lancio solo su determinate questioni. Gli oppositori erano costituiti da India, Pakistan, Kenya, Mauritius, Zambia, Botswana e Mauritania. L'ultima categoria riguarda gli attendisti, ovvero la maggioranza dei membri dell'Apec, l'Asean, il Messico, la Nuova Zelanda e la maggior parte dei Pvs. Questi ultimi adottarono la cosiddetta 'tattica attendista', secondo cui la scelta a favore o contro il lancio di un nuovo round sarebbe dipesa dalla conformazione e dai contenuti dell'agenda negoziale<sup>30</sup>.

Fra i più importanti sostenitori si possono evidenziare Unione Europea e Giappone. I due proponevano un'agenda molto vasta da affiancare ai negoziati sui servizi ed agricoltura, i quali erano stati concordati già nella *built-in* agenda alla fine dell'Uruguay Round<sup>31</sup>. Vi erano due motivi principali a sostegno di un'agenda così ampia: il cosiddetto *win-win game* ed una funzione strategica. L'agenda

---

<sup>28</sup> Rigacci C., (2002), "Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo", p.160

<sup>29</sup> Ibidem

<sup>30</sup> Ivi, p.164

<sup>31</sup> Ibidem

corposa proposta dai due soggetti avrebbe consentito ad ogni paese di conseguire in qualsiasi caso dei risultati positivi grazie ai meccanismi di *trade-off*. In secondo luogo, i risultati positivi ottenuti nelle trattative dei temi addizionali proposti, avrebbero compensato le perdite che UE e Giappone avrebbero potuto ottenere nei negoziati agricoli.

Per comprendere questa strategia è necessario analizzare più da vicino quali erano le aree addizionali proposte dai due paesi. UE e Giappone richiedevano:

- i) l'allargamento dell'agenda negoziale alle Questioni di Singapore: investimenti, politiche per la concorrenza, facilitazioni al commercio e appalti pubblici;
- ii) un'ulteriore riduzione delle barriere sui prodotti non agricoli;
- iii) l'introduzione di clausole sociali e standard ambientali (misura particolarmente voluta dall'UE).

In merito alle Questioni di Singapore, l'UE chiedeva la negoziazione di un quadro di norme che creasse un clima stabile e prevedibile per gli investimenti e che allo stesso tempo tenesse conto delle preoccupazioni circa le responsabilità degli investitori. Queste necessità derivavano da due fattori. Le grandi multinazionali europee non ritenevano necessario un accordo dell'OMC in materia di investimenti, mentre, i governi degli Stati membri erano fortemente inclini all'accordo. La posizione negoziale dell'Unione nel promuovere l'adozione di nuove regole multilaterali sulle Questioni di Singapore cercava di rispettare entrambe le posizioni.

D'altra parte, l'agricoltura era la questione su cui l'UE era maggiormente difensiva<sup>32</sup>. Fin dal principio l'Unione sostenne che la sua posizione negoziale sarebbe stata determinata e basata sulla propria politica interna. Non avrebbe ammesso alcuna concessione che fosse risultata incompatibile con la Politica di Agricoltura Comune (PAC). Questa linea negoziale fu ovviamente influenzata dalla posizione degli agricoltori europei, notoriamente protezionisti<sup>33</sup>.

---

<sup>32</sup> Alasdair R.Y., (2007), "*Trade Politics Ain't What It Used To Be: The European Union in The Doha Round*", JCMS, Volume 45, Numero 4, p.804

<sup>33</sup> Ibidem

In linea di principio, l'UE adottò una posizione liberista nei confronti della politica commerciale, sostenendo un'ambiziosa agenda di regolamentazione che includesse le Questioni di Singapore; tuttavia, laddove i negoziati avessero implicato delle modifiche alle norme comunitarie, in particolar modo nel settore agricolo, le concessioni sarebbero state particolarmente difficili.

In forte contrapposizione con il protezionismo europeo in materia agricola si poneva il Gruppo di Cairns, costituito da 18 paesi esportatori di prodotti agricoli<sup>34</sup>. Il gruppo sosteneva la completa integrazione del settore agricolo all'interno delle regole generali dell'OMC, attraverso la parificazione del processo di liberalizzazione dei mercati agricoli con il processo che ha interessato il mercato dei prodotti non-agricoli. Al lancio della Conferenza di Doha il gruppo si presentò con la richiesta di una profonda riforma in ambito agricolo che aveva come principali obiettivi:

- i) l'eliminazione completa dei sussidi all'export;
- ii) un potenziamento dell'accesso ai mercati, attraverso una riduzione delle tariffe, un ampliamento delle quote d'importazione, la riduzione dei picchi tariffari e dell'escalation tariffaria;
- iii) ed infine, una sostanziale riduzione del sostegno interno, che includesse l'eliminazione delle norme che avessero effetti distorsivi sul commercio e sulla produzione.

A queste si aggiunse la richiesta che venissero integrate all'accordo sull'agricoltura anche una serie di disposizioni che contemplassero per i Pvs il cosiddetto Trattamento Speciale e Differenziato, dall'inglese *Special Differential Treatment S&DT*. Il principio S&DT era profondamente radicato negli accordi OMC fin dalla sua entrata in vigore nel 1994 con la fine dell'Uruguay Round<sup>35</sup>. Trattasi di un insieme di disposizioni che escludevano i Pvs dall'applicazione delle medesime regole commerciali valide per i paesi più industrializzati, e che quindi riservavano un atteggiamento differente e più favorevole ai Pvs. La proposta del Gruppo di

---

<sup>34</sup> Rigacci C., (2002), *“Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo”*, p.163

<sup>35</sup> Gallagher K.P., (2005), *“Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and IFIs”*, Zed Books Ltd, p.234

Cairns, con molta probabilità, cercava di ottenere l'appoggio dei Pvs in sede di negoziati.

Alla vigilia della Conferenza di Doha a sostenere l'ulteriore liberalizzazione in materia agricola vi erano anche Stati Uniti e Canada. In particolare, le esportazioni dei prodotti agricoli rappresentavano una delle poche voci a registrare un attivo nella bilancia commerciale statunitense<sup>36</sup>, e gli Stati Uniti costituivano in quel periodo il maggior produttore agricolo mondiale.

Tuttavia, gli Stati Uniti non sostennero le posizioni del Gruppo di Cairns in tutte le sfaccettature e dimostrarono particolare cautela nell'ambito dei sussidi all'agricoltura. Nel 2000 i sussidi degli Stati Uniti erano quadruplicati rispetto al 1995, mentre gli accordi commerciali OMC ne richiedevano la riduzione. Nei mesi precedenti la Conferenza di Doha si consumò negli Stati Uniti uno scontro fra il Segretario dell'Agricoltura, Ann M. Veneman, e il Presidente della Commissione sull'Agricoltura della Camera, Larry Combest, in merito al varo di una nuova legge sull'agricoltura che avrebbe rimpiazzato il *Freedom to Farm Bill* del 1996. Quando quest'ultima venne approvata, i legislatori accettarono l'eliminazione graduale del sistema di sussidi all'agricoltura in vigore, con la promessa di ridurre i pagamenti in base ai prezzi fluttuanti o alla quantità di colture prodotte. Nonostante le promesse, i sussidi passarono da 7,3 miliardi di dollari nel 1995 a 32,2 miliardi nel 2000, poiché gli agricoltori si opposero alle misure del mercato libero, ritenendole eccessivamente rigorose, ed il Congresso approvò pagamenti di emergenza<sup>37</sup>. Veneman e Combest, alla luce della Conferenza di Doha, condividevano dunque pareri contrastanti. La prima era decisa nel voler tener fede agli accordi internazionali in materia, mentre il secondo era favorevole all'aggiunta di un ulteriore sussidio, definito 'anticiclico', collegato all'andamento dei prezzi dei prodotti agricoli. Questa misura avrebbe concesso più soldi agli agricoltori nell'eventualità di un calo dei prezzi<sup>38</sup>. Per il Ministro dell'Agricoltura però l'ulteriore liberalizzazione risultava fondamentale, in quanto un accordo in sede

---

<sup>36</sup> Rigacci C., (2002), *“Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo”*, p.162

<sup>37</sup> Becker E., (2001), *“Treaties may curb farmers' subsidies”*, The New York Times

<sup>38</sup> Ibidem

OMC avrebbe compensato la posizione di svantaggio degli Stati Uniti nel settore, dovuta dagli ostacoli posti dagli accordi a carattere regionale stretti dagli Stati Uniti. Per questi motivi, in merito alla questione dei sussidi all'agricoltura gli Stati Uniti dimostrarono una certa cautela.

Ciò nondimeno, i negoziati agricoli acquisivano una certa importanza per un'altra ragione. Gli Stati Uniti erano particolarmente legati al settore delle manipolazioni genetiche, trovando il disaccordo dell'UE e di alcuni Pvs. L'opposizione europea si basava sull'interpretazione del principio precauzionale, il cui scopo, ai sensi dell'articolo 191 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea TFUE, è quello di garantire un alto livello di protezione dell'ambiente attraverso delle prese di posizione preventive in caso di rischio; l'ambito di applicazione si estende nella pratica anche alla politica dei consumatori, alla legislazione europea sugli alimenti e alla salute umana, animale e vegetale. Il principio può essere invocato quando un fenomeno, un prodotto o un processo può avere effetti potenzialmente pericolosi. Nella fattispecie degli organismi geneticamente modificati, le barriere commerciali rivelarono una forte inadeguatezza nel garantire il rispetto del suddetto principio<sup>39</sup>, per cui si riteneva improbabile un arretramento della posizione dell'UE in materia.

L'agenda nordamericana aveva come priorità anche il proseguo del processo di liberalizzazione dei servizi, di cui gli Stati Uniti avevano il dominio in quasi tutti i campi. Specialmente per determinati ambiti, gli Stati Uniti cercarono di ottenere dei risultati positivi, fra cui il settore assicurativo, bancario, sanitario, e nel settore dell'educazione, nonché in quei settori connessi allo sviluppo e al commercio delle nuove tecnologie.

Sulle clausole sociali ed ambientali, favorite dall'UE, l'amministrazione statunitense sembrava disposta a voler mitigare la propria posizione. In ogni caso, la propria posizione sarebbe comunque dipesa da ciò che sarebbe accaduto in sede negoziale a Doha in materia di *antidumping* e in merito alle misure di salvaguardia. Gli Stati Uniti andarono incontro a diversi attacchi, che in alcune occasioni si tramutarono nel ricorso al meccanismo di composizione delle

---

<sup>39</sup> Rigacci C., (2002), "Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo", p.162

dispute, proprio per aver fatto uso delle suddette misure specialmente in settori sensibili come quello dell'acciaio. Secondo le stime, a metà del 2000 le misure *antidumping* in essere ammontavano a 1121, in particolare nei settori della chimica e dei metalli di base. Di queste, la maggior parte erano state applicate dagli Stati Uniti, e a seguire da Unione Europea, Sud Africa, India, Canada e Messico<sup>40</sup>. I paesi più colpiti dalle misure erano la stessa Unione Europea e i suoi Stati Membri, e la Cina. I Pvs portarono avanti la richiesta di maggiore disciplina nel settore, ma gli Stati Uniti difficilmente apparirono disposti a cedere in questo ambito. Gestire la politica commerciale liberamente garantiva agli Stati Uniti e all'UE di "giocare" in una posizione negoziale dominante.

In linea di principio, gli Stati Uniti si dimostrarono particolarmente favorevoli all'avvio di un nuovo round negoziale e l'amministrazione Bush intensificò il suo impegno nei confronti del lancio dei negoziati di Doha<sup>41</sup>. Il Congresso degli Stati Uniti conferì al Presidente Bush un mandato a lunga scadenza, attraverso una procedura *fast-track*, che gli avrebbe concesso un più ampio margine negoziale in sede OMC.

In ultima istanza, è fondamentale analizzare quali obiettivi avevano i Pvs. Al lancio della Conferenza fra i paesi sviluppati e i Pvs vigevano importanti differenze, al punto che i negoziati richiesero una giornata aggiuntiva rispetto alla scadenza originariamente prevista<sup>42</sup> per risolvere alcune questioni. I Pvs mantennero un'opposizione generalizzata nei confronti di un round che comprendesse un'agenda ampia; ciò significava una forte avversione alle Questioni di Singapore, fortemente spinte da UE e Giappone. In linea di massima molti Pvs appartenevano alla categoria degli attendisti, che, come già specificato, avrebbero scelto se essere a favore di un nuovo round solo una volta vicini alla conformazione dell'agenda di Doha. Fu prerogativa di questi paesi che la Conferenza Ministeriale

---

<sup>40</sup> Più nello specifico agli Stati Uniti ne appartenevano 300, all'Unione Europea 190, Sud Africa 104, India 91, Canada 88, ed infine il Messico ne aveva applicato 80.

<sup>41</sup> Rigacci C., (2002), "*Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo*", p.161

<sup>42</sup> Parenti A., (2002), "*Il WTO: Cos'è e come funziona l'Organizzazione Mondiale del Commercio*", p. 109

del 2001 fosse largamente dedicata ai temi dello sviluppo, e ritennero necessarie le valutazioni circa gli effetti che i round precedenti avevano avuto sui membri più deboli dell'OMC.

Un forte scetticismo era nutrito specialmente da alcuni di questi paesi: India, Pakistan, e un numero notevole di paesi africani. Questi furono fra i maggiori oppositori dell'avvio di un nuovo round poiché ritenevano che il processo di liberalizzazione, a partite dalla nascita del Gatt, avesse favorito maggiormente gli interessi delle principali potenze economiche. Consideravano i risultati dell'Uruguay Round come una sconfitta per le economie deboli. L'impatto del procedimento di abbattimento delle barriere commerciali nel settore tessile e dell'abbigliamento, su cui molti paesi contavano, fu scarso, ed altrettanta insoddisfazione venne manifestata da questi paesi nei confronti delle limitate ripercussioni positive sull'export agricolo.

Molti dei Pvs avevano registrato forti difficoltà nell'implementare gli accordi dell'Uruguay Round, e in particolar modo richiedevano la revisione del TRIPs. L'accordo TRIPs imponeva a tutti i membri dell'OMC una tutela minima di 20 anni sui diritti di proprietà intellettuale, fra cui i brevetti, ed imponeva ai paesi un adeguamento delle loro legislazioni nazionali al fine di assicurare una copertura globale a garanzia di questi diritti<sup>43</sup>. I governi avevano comunque la possibilità di limitare la portata dell'accordo ai fini di tutela della salute pubblica e dell'ambiente. Tuttavia, le dispute sull'accesso ai medicinali anti-Aids mise alla luce la necessità di una riforma dell'accordo. Il Brasile e il Sud Africa autorizzarono la produzione locale di farmaci che utilizzano principi attivi di cui le multinazionali farmaceutiche detenevano il brevetto. Seppur la decisione di Brasile e Sud Africa fosse ammessa dal TRIPs, si prestava ad una serie di interpretazioni che i paesi industrializzati avrebbero potuto far valere a loro favore. La possibilità di limitare le disposizioni dell'accordo, in questa fattispecie tramite una decisione che autorizzava la produzione locale, si rivelò essere un'opzione sottoposta a molti vincoli. In primo luogo, era suscettibile della pressione delle multinazionali agro-farmaceutiche e dei governi del Quad, specialmente gli Stati Uniti. In molte occasioni la pressione di

---

<sup>43</sup> Rigacci C., (2002), *“Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo”*, p.177

questi attori rendeva le legislazioni nazionali dei Pvs ancora più stringenti di quanto non fosse richiesto dai TRIPs medesimo.

Analizzando la questione nel dettaglio, la disputa più importante riguardò proprio il Brasile e Stati Uniti nel corso degli anni 2000-2001. Come evidenziato, in quegli anni il Brasile si affermò come paese leader nella produzione di medicinali anti HIV/AIDS a basso costo, nel tentativo di potenziare la lotta contro l'emergenza sanitaria nazionale derivante da queste malattie. Nel fare ciò, il Brasile si avvaleva di due distinte norme dell'ordinamento brasiliano in materia di proprietà intellettuale industriale. La prima norma permetteva al governo brasiliano di autorizzare i produttori nazionali a produrre medicinali generici per far fronte a un'emergenza sanitaria anche qualora questi fossero coperti da brevetto, in sostanziale rispetto dei TRIPs; la seconda norma invece, maggiormente problematica, prevedeva la possibilità di fornire delle licenze di un brevetto a terzi qualora il prodotto brevettato non fosse prodotto localmente in Brasile entro tre anni dall'ottenimento del brevetto. Di conseguenza, tale norma forzava le compagnie estere detentrici di brevetti farmaceutici e non, e intenzionate a vendere tali prodotti brevettati nel mercato brasiliano, a dover stabilire la propria catena produttiva in Brasile. Fu proprio questa norma che venne contestata dagli Stati Uniti, che nel 2000 avviarono una disputa in sede OMC proprio contro il Brasile. La controversia fu poi risolta nel giugno 2001 con un comunicato congiunto con cui si affermò la sospensione della stessa. Il contrasto tra la normativa brasiliana e le disposizioni TRIPs rimase irrisolto e gli Stati Uniti si dissero pronti a riaprire la controversia qualora tale pratica fosse stata applicata nuovamente anche per prodotti non farmaceutici. L'intento, secondo questa lettura, fu quello di render chiaro ai Pvs e paesi emergenti che le deroghe ai TRIPs e alla proprietà intellettuale fossero da intendersi esclusivamente in materia di tutela della sanità pubblica e non potessero fungere o essere utilizzate da volano per lo sviluppo economico-industriale dei paesi<sup>44</sup>.

Da ciò deriva l'idea di una mancata occasione di sviluppo per i Pvs, che proprio per i numerosi vincoli posti dai TRIPs non poterono beneficiare delle medesime

---

<sup>44</sup> Gallagher K.P., (2005), *“Putting Development First”*, p.86

condizioni. La deroga non ebbe ricadute positive sullo sviluppo industriale di questi stessi paesi e il mancato beneficio è ascrivibile proprio alla forte e persuasiva tutela del *copyright* e della proprietà intellettuale garantita dal TRIPs<sup>45</sup>.

I Pvs si batterono affinché la Conferenza di Doha includesse negli impegni principali la revisione del TRIPs, richiedendo una Dichiarazione Ministeriale *ad hoc*. Nella Dichiarazione si chiedeva che venissero delineate in maniera esplicita le tracce entro cui i paesi si sarebbero dovuti impegnare nel riesame dell'accordo, accogliendo le osservazioni e le istanze dei Pvs. Le misure richieste riguardavano principalmente:

- i) il diritto di imporre il rilascio di licenze per la produzione e l'esportazione;
- ii) l'autorizzazione alla produzione e all'export di medicinali senza il consenso dei detentori dei brevetti;
- iii) lo stabilimento di procedure più semplici per il consenso alla commercializzazione di farmaci.

In generale, questi paesi richiedevano la piena libertà per ogni membro dell'OMC di adottare tutte le misure necessarie atte alla protezione della salute pubblica. Ciò avrebbe implicato l'astensione dei membri dall'imporre o minacciare sanzioni, o rinegoziare benefici che avrebbero convinto i Pvs a non avvalersi delle opzioni disposte in materia di tutela della salute pubblica. I Pvs chiedevano inoltre di dare attuazione alle disposizioni dell'articolo 66 comma 2 del TRIPs, che prevede che i paesi industrializzati si impegnano a incentivare il trasferimento di tecnologie verso i Pvs<sup>46</sup>.

La maggior parte delle richieste di riforma del TRIPs non furono ben accolte dal gruppo di paesi composto da Stati Uniti, Svizzera, Canada e Giappone; questi rivendicavano la tutela della proprietà intellettuale garantita dal TRIPs, necessaria a garantire la disponibilità dei farmaci e l'avanzamento della ricerca scientifica. L'Unione Europea aveva al riguardo un atteggiamento meno risolutivo, e si manifestò maggiormente disposta ad accettare le proposte dei Pvs in materia.

---

<sup>45</sup> Gallagher K.P., (2005), "*Putting Development First*", pp.84-86

<sup>46</sup> Rigacci C., (2002), "*Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo*", p.178

Un ultimo tassello riguarda la posizione dei Pvs in merito alle clausole ambientali e sociali, caldegiate dall'Unione Europea. Le clausole miravano all'introduzione di vincoli al commercio di beni e servizi in modo da assicurare la tutela minima dei diritti dei lavoratori, quali la libertà di associazione, il salario minimo, il divieto di ricorrere al lavoro minorile e il rispetto delle norme sanitarie ed antinfortunistiche. La maggior parte dei Pvs si opponeva all'introduzione delle suddette clausole, accusando i paesi industrializzati di voler introdurre nuove barriere commerciali.

Nel marzo del 2001 gli Stati Uniti decisero di non ratificare il protocollo di Kyoto in materia di emissioni di CO2 adottato l'11 dicembre del 1997. La decisione mise fine alle speranze di introdurre nei negoziati di Doha le clausole ambientali. Modificare a livello internazionale le tendenze dei metodi produttivi attraverso l'introduzione di queste clausole non era una prospettiva accettata dai Pvs, poiché le clausole avrebbero imposto dei limiti al loro potenziale produttivo e alla capacità di esportazione. La mancata ratifica di Kyoto da parte degli Stati Uniti suscitò nei Pvs un maggior interesse a partecipare all'avvio della Conferenza Ministeriale di Doha.

### **1.3. I risultati della Dichiarazione Ministeriale di Doha**

Il vertice di Doha si concluse con l'elaborazione di una serie di Dichiarazioni contenenti il percorso di negoziati previsti dal 31 gennaio 2002 al 1° gennaio 2005. Per comprendere i risultati e i contenuti delle Dichiarazioni è necessario fare un passo indietro. Nel processo che portò alla definizione dei testi della Conferenza di Doha, ci fu l'importante contributo dei paesi membri e del Presidente del Consiglio Generale dell'OMC, insieme al Direttore Generale. Nei due mesi antecedenti i paesi membri fornirono più di cinquanta documenti. Successivamente, dopo una lunga serie di consultazioni, il Presidente del Consiglio Generale dell'OMC, Stuart Harbinson, e il Direttore Generale, Mike Moore, si impegnarono affinché la procedura dei lavori preparatori fosse il più accurata possibile. A differenza di quanto accadde con la Conferenza di Seattle, la coppia Harbinson-Moore non si limitò a mettere insieme nelle bozze le diverse posizioni

negoziali, evidenziando ad esempio i punti più controversi o le diverse alternative attraverso l'uso delle "parentesi quadre". Essi si fecero carico della responsabilità di proporre documenti in cui venivano esposte delle basi di compromesso che avrebbero garantito maggiori possibilità di raggiungere un accordo nell'ambito della Conferenza<sup>47</sup>. Eliminarono ogni formulazione alternativa, e questa novità destò diverse critiche, specialmente da parte dei Pvs che lamentarono l'assenza delle menzioni esplicite nelle diverse posizioni. Tuttavia, la scelta di Harbinson e Moore fu tutt'altro che inefficace nel predisporre le basi della trattativa di Doha. Seppur non concordato fra i membri, la presenza di un testo preliminare sufficientemente chiaro e compiuto rappresentò per la Conferenza un punto di partenza solido. Il risultato è stata la predisposizione di tre documenti preliminari:

- i) la bozza di Dichiarazione finale, riguardo gli accordi da sottoscrivere nell'ambito della Conferenza;
- ii) la bozza di Dichiarazione relativa al TRIPs;
- iii) la bozza di Decisione sulle questioni relative all'applicazione dell'Accordo dell'Uruguay Round.

I punti delle bozze più criticati da parte dei Pvs furono l'agricoltura e le Questioni di Singapore. In campo agricolo lamentarono l'assenza di riferimenti espliciti alla questione dei picchi tariffari, e ritennero inaccettabile la presenza delle Questioni di Singapore al tavolo dei negoziati. L'Unione Europea lamentò principalmente le proposte in ambito agricolo, quale l'abolizione dei sussidi all'esportazione tra gli obiettivi del negoziato. Anche in merito alle questioni ambientali non rimasero soddisfatti, in quanto vennero escluse dai negoziati. Gli Stati Uniti d'altro canto rimasero particolarmente scontenti dall'inclusione dei dazi *antidumping* all'interno della riforma delle regole dell'OMC. Più in generale, l'accordo TRIPs rappresentò un punto di particolare disaccordo fra alcuni dei paesi sviluppati, come Stati Uniti e Svizzera, e il fronte dei Pvs.

---

<sup>47</sup> De Filippis F., (2002), *“Le vie della globalizzazione: la questione agricola nel WTO”*, FrancoAngeli

Nelle date dal 9 al 14 novembre del 2001 si svolse la Conferenza Ministeriale di Doha, ed i documenti ufficiali approvati furono:

- i) la Dichiarazione Ministeriale di Doha per l'avvio di un nuovo round commerciale, articolata in 52 paragrafi<sup>48</sup>;
- ii) la Dichiarazione sull'accordo TRIPs e Sanità Pubblica;
- iii) la Decisione relativa a "Questioni e problemi in materia di applicazione degli accordi precedenti";
- iv) la Decisione sulla deroga in favore del regime preferenziale della Comunità Europea verso i paesi ACP;
- v) la Decisione relativa alla procedura per estendere il periodo di transizione per adeguarsi alle disposizioni sull'accordo sui sussidi in favore di alcuni Pvs;
- vi) la Decisione relativa al regime transitorio di quote sull'import di banane adottato dalla Comunità Europea<sup>49</sup>.

In sintesi, i paesi membri promulgarono l'avvio di negoziati immediati in sette aree: implementazione degli accordi raggiunti nel round precedente, agricoltura, servizi, dazi sui prodotti industriali, riforma regole dell'OMC, meccanismo di composizione delle dispute.

Alla chiusura della Conferenza di Doha il commissario europeo, Pascal Lamy, suggerì di intitolare il nuovo round negoziale "*Doha Development Round*". La denominazione "Ciclo di sviluppo di Doha" fungeva da celebrazione dei risultati della Conferenza, che politici e media dei paesi sviluppati videro come una vittoria dei Pvs<sup>50</sup>.

---

<sup>48</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "*The Doha Ministerial Declaration*", 14 novembre 2001, Doha (WT/MIN(01)/DEC/1)

<sup>49</sup> Dall'inglese: *Doha Ministerial Declaration; Declaration on the TRIPs Agreement and Public Health; Decision on Implementation Related Issues and Concerns; Decision on ACP-EC Partnership Agreement; Procedures for extension under Article 27.4 for Certain Developing Country Members; Decision on Transitional Regime for the EC Autonomous Tariff Quotas on Imports of Bananas.*

<sup>50</sup> Rigacci C., (2002), "*Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo*", p.180

Come precedentemente evidenziato, gli attentati dell'11 settembre negli Stati Uniti influenzarono da più punti di vista il negoziato. Diedero una spinta all'avvio della Conferenza e furono determinanti nel rafforzamento dei legami interni ai paesi del Quad, che si posero l'obiettivo comune di tutelare gli interessi dei paesi occidentali, determinando i risultati della Conferenza stessa.

Il fronte dei Pvs risultò indebolito, e i risultati più significativi riguardarono il TRIPs. Solamente l'India tentò di tener fede ai propri obiettivi fino all'ultimo giorno della Conferenza. Il commissario Lamy affermò di aver temuto il fallimento della Conferenza sin dalle prime ore del 14 novembre, a causa dell'intransigenza indiana sulle Questioni di Singapore. L'India infatti minacciò di bloccare l'ordine del giorno, opponendosi all'inserimento dei negoziati su investimenti, concorrenza, facilitazioni al commercio e appalti pubblici. A placare la riluttanza indiana fu la proposta del Direttore Generale dell'OMC e Ministro delle Finanze del Qatar, Youssef Kamal, che in un certo senso sembrava concedere all'India il diritto di sospendere determinate trattative; i ministri adottarono la dichiarazione del Presidente secondo cui un membro dell'OMC aveva il diritto di prendere posizione sulle *modalities* impendendo ai negoziati di procedere fino alla quinta Conferenza Ministeriale prevista per la fine del 2003, ovvero, fin tanto che tale membro non fosse stato disposto ad aderirvi con un consenso esplicito<sup>51</sup>.

Sebbene la decisione sull'avvio dei negoziati sulle Questioni di Singapore venne rimandata, non si prospettava alcuna opposizione al lancio di negoziati in queste aree nella Conferenza Ministeriale successiva da parte dei Pvs. Il motivo è da ricercare nella formula del *single undertaking* imposta dai negoziati multilaterali. Fin dalla chiusura della Conferenza di Doha si ipotizzò che la formula avrebbe obbligato i Pvs ad accettare nuove e gravose concessioni in cambio di qualche vantaggio esiguo.

---

<sup>51</sup> «A Wto member has the right to take a position on modalities that would prevent negotiations from proceeding after the fifth ministerial conference, due in late 2003, until that member is prepared to join in an explicit consensus», Rigacci C., (2002), "Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo", p.181

I temi affrontati e i risultati raggiunti sono riassumibili in otto aree principali: applicazione dell'Uruguay Round, agricoltura, servizi, accesso ai mercati per i beni non-agricoli, investimenti e politiche per concorrenza e facilitazione del commercio, revisione delle regole dell'OMC, TRIPs e salute pubblica, e infine assistenza tecnica e trattamento speciale e differenziato<sup>52</sup>.

I paesi maggiormente sviluppati riuscirono a porsi nella condizione di non dover fare particolari concessioni nell'applicazione dell'Uruguay Round, ottenendo il proseguo dell'applicazione dell'Accordo sui prodotti tessili e l'abbigliamento nelle modalità e tempistiche già concordate nel 1994. Il risultato andava principalmente a beneficio dei settori industriali dei paesi sviluppati. L'industria tessile Stati Uniti e le industrie di alcuni paesi membri UE, fra cui l'Italia, stavano attraversando una crisi dal punto di vista occupazionale; i paesi industrializzati erano timorosi della crescente concorrenza dei Pvs che li avrebbe costretti a convogliare risorse nel potenziamento dei propri settori industriali.

Si venne a creare una situazione opposta in materia di agricoltura, dove i Pvs ottennero anzitutto un'ampia applicazione dell'eventuale accordo raggiunto, che avrebbe dovuto prevedere nello scopo finale l'eliminazione di tutti i sussidi alle esportazioni; in accordo con il paragrafo 13 della Dichiarazione Ministeriale ottennero che i termini dell'accordo agricolo sarebbero stati definiti entro la quinta Conferenza Ministeriale, e più nello specifico entro il 31 marzo del 2003. In altre parole, il negoziato agricolo si sarebbe dovuto concludere entro i primi mesi del 2003 per dar modo a ciascun paese di aver predisporre dei propri "prospetti" in vista della quinta Conferenza Ministeriale. Il negoziato agricolo, anche se ritenuto parte del round lanciato a Doha destinato ad essere approvato con la sesta Conferenza Ministeriale del 2005, doveva essere concluso due anni prima. Per tutti gli altri temi della DDA il termine stabilito fu il 1° gennaio 2005.

Sul tema dell'accesso ai mercati i Pvs ottennero la riduzione od eliminazione di tutte le barriere tariffarie e non per i prodotti non-agricoli. Ottennero inoltre l'esplicita menzione a picchi tariffari e *tariff escalation* all'interno degli oggetti del negoziato. I Pvs riscossero un importante risultato anche nella revisione delle regole

---

<sup>52</sup> De Filippis F., (2002), "Le vie della globalizzazione: la questione agricola nel WTO", pp.182-184

dell'OMC, quale l'istituzione di tavoli negoziali per la revisione delle disposizioni sulla concessione di sussidi alla produzione e l'adozione di misure di ritorsione. La valenza di questo punto avrà importanti conseguenze se si tiene in considerazione la tendenza degli Stati Uniti a fare frequente ricorso ai *dazi antidumping* come misure di ritorsione<sup>53</sup>.

Un punto critico della Dichiarazione Ministeriale riguarda la disciplina dei sussidi all'esportazione, che vide una forte opposizione dell'UE in merito alla loro eliminazione. Nelle bozze dei lavoratori preparatori era stato utilizzato il termine "abolizione", senza l'uso di aggettivi come "graduale", "sostanziale" oppure "progressivo" tipicamente impiegati in sede Omc per qualificare gli obiettivi. Tali aggettivi fanno sì che un obiettivo sia interpretabile e negoziabile, mentre l'utilizzo del solo termine "abolizione" lascia spazio alle trattative unicamente per ciò che riguarda i tempi di implementazione. L'*impasse* dell'opposizione europea all'abolizione venne superata con l'introduzione della formula "senza pregiudicare il risultato dei negoziati" ("*without prejudging the outcome of the negotiations*"); in altri termini, nessun paese potrebbe appellarsi alla Dichiarazione di Doha per denunciare il mancato rispetto di un impegno preso se questo non dovesse prevedere l'effettiva eliminazione dei sussidi<sup>54</sup>.

Nella Dichiarazione Ministeriale al paragrafo 13 è presente la suddetta formula, e viene utilizzata la terminologia "*reductions, with a view to phasing out, of all forms of export subsidies*"<sup>55</sup>. I paesi dell'OMC con la Dichiarazione finale affermarono l'impegno a concludere trattative globali volte alla riduzione e all'abbandono "graduale" di tutte le forme di sussidi all'esportazione. Tuttavia, anche se graduale l'UE mantenne una posizione di distanza e contrapposizione in quanto veniva comunque prevista la possibilità di eliminazione.

Con la Dichiarazione sull'accordo TRIPs e Sanità Pubblica, vennero accolte le proposte di flessibilità avanzate dai Pvs per le limitazioni alle disposizioni in materia di tutela brevettuale quando si tratti di proteggere la salute pubblica. Con

---

<sup>53</sup> De Filippis F., (2002), "*Le vie della globalizzazione: la questione agricola nel WTO*", p.183

<sup>54</sup> Ivi, p.186

<sup>55</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "*The Doha Ministerial Declaration*", 14 novembre 2001, Doha (WT/MIN(01)/DEC/1)

questa Dichiarazione si venne a riconoscere nel primo paragrafo la gravità dei problemi che affliggono i Pvs in materia di salute pubblica legati alla diffusione di malattie quali HIV/AIDS, tubercolosi e malaria; si venne a sottolineare nei paragrafi successivi che seppur l'accordo TRIPs sia importante per lo sviluppo di nuovi farmaci, questo non debba essere interpretato come un impedimento che osti all'adozione di misure a tutela della salute pubblica da parte dei membri all'accordo.

Per ciò che compete le questioni agricole connesse al TRIPs, nel paragrafo 18 della Dichiarazione Ministeriale sono contenute le linee per la promozione di negoziati per la realizzazione di un sistema multilaterale e di registrazione delle indicazioni geografiche di vini e liquori; per i prodotti diversi da vini e liquori si fa rinvio alla competenza del *Council for TRIPs*.

Non da ultimo, al principio dell'S&DT venne dato un ulteriore slancio con la riunione ministeriale di Doha che rappresentò un passo significativo per le richieste che avanzarono i Pvs. Questi ottennero la riaffermazione attraverso appositi paragrafi delle varie concessioni e impegni a loro favore concordati con i paesi sviluppati. Il paragrafo 44 della Dichiarazione Ministeriale conferma il principio dell'S&DT come parte integrante degli accordi OMC, prevedendo che vengano riviste tutte le disposizioni in materia di S&DT al fine di renderle più precise, efficaci ed operative<sup>56</sup>. Si prende atto nel medesimo paragrafo che alcuni membri hanno avanzato la proposta di conclusione di un cosiddetto "Accordo Quadro" sul Trattamento Speciale e Differenziato.

In merito all'organizzazione e alla gestione della programmazione dei lavori nella Dichiarazione Ministeriale si dettò che i negoziati sarebbero stati supervisionati dal Comitato per i negoziati commerciali, *Trade Negotiations Committee*, sotto l'Autorità del Consiglio Generale. Ai sensi dei paragrafi 49 e 50 i negoziati dovranno essere condotti nel rispetto della trasparenza fra i partecipanti e tenendo conto del principio di S&DT per i Pvs.

---

<sup>56</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "The Doha Ministerial Declaration", 14 novembre 2001, Doha (WT/MIN(01)/DEC/1)

Tuttavia, molte delle promesse fatte a Doha non trovarono seguito e vennero lasciate da parte, specialmente da Stati Uniti e Unione Europea<sup>57</sup>. Fin dalla conclusione della Conferenza nel novembre 2001 risultava improbabile che sarebbero stati registrati progressi concreti nell'ambito del negoziato agricolo entro la fine del 2002.

Per ciò che riguarda la politica agraria comunitaria era stata definita fino al 2006, ma nel corso del 2002 era previsto il cosiddetto *mid-term review* volto a verificare gli sviluppi della riforma stessa. Entro il giugno del 2002 la Commissione europea era incaricata di redigere un documento contenente proposte e riflessioni, che avrebbe costituito la base di partenza per il negoziato agricolo interno all'UE; si ipotizzava che il processo decisionale interno all'UE nella migliore delle ipotesi si sarebbe concluso entro la fine dell'anno. Questi appuntamenti previsti per il 2002 e l'imminente allargamento ai paesi dell'Europa centro-orientale, costituiranno novità non marginali nel negoziato agricolo in seno all'OMC.

Anche per gli Stati Uniti il nuovo *Farm Bill* sarebbe entrato in vigore a partire dal 2003, in quanto la scadenza per l'approvazione era fissata nell'autunno 2002. Ciò che si supponeva nel 2001 era che la nuova politica agraria statunitense avrebbe arrestato il processo di disaccoppiamento avviato con il *Fair Act*. Si ipotizzava il ritorno ad un sistema di sussidi inversamente correlato all'andamento dei prezzi, specialmente per i prodotti-chiave.

Tra la fine del 2002 e l'inizio del 2003 era prevista quella che può essere definita come la fase "calda" del negoziato agricolo<sup>58</sup>, giacché sia l'UE che gli Stati Uniti avrebbero determinato in maniera sufficientemente precisa gli assetti delle politiche agrarie interne, tali da permettere di iniziare a negoziare in maniera più concreta.

Ad ogni modo, il clima di cooperazione che i paesi avevano manifestato nel novembre del 2001 con il lancio di un nuovo round commerciale si deteriorò con

---

<sup>57</sup> Guerrieri P., Salvatici L., (2008), "*Il Doha Round e il Wto*", p. 18

<sup>58</sup> De Filippis F., (2002), "*Le vie della globalizzazione: la questione agricola nel WTO*", p.193

rapidità. La gratificazione nell'aver raggiunto un accordo storico lasciò spazio a dei rapporti ricchi di tensione fra i Pvs e i paesi sviluppati.

Nei due anni successivi, fino all'agosto del 2003 non fu mantenuto pressoché niente di ciò che era stato pattuito e le scadenze prefissate non vennero rispettate.

#### **1.4. I potenziali effetti della DDA**

Prima di affrontare l'evoluzione dei negoziati a seguito della Conferenza Ministeriale di Doha è interessante accennare ad alcuni studi che tramite delle simulazioni hanno analizzato gli effetti potenziali della DDA.

Tali simulazioni hanno dato un'impronta alle posizioni negoziali degli stati membri per due ragioni. Sia per la proliferazione dei modelli sull'Equilibrio Generale Calcolabile, dall'inglese *Computable General Equilibrium*, CGE, sia perché questi modelli hanno la pretesa di offrire valutazioni precise sull'esito di un eventuale accordo commerciale<sup>59</sup>. La notevole diminuzione dei guadagni derivanti dalla DDA, desunta dalle simulazioni, ha contribuito ad un approccio relativamente agnostico o disinteressato che molti negoziatori hanno assunto durante il Doha Round<sup>60</sup>.

Fanno parte del CGE i modelli economici che utilizzano dati per stimare come un'economia reagisca a cambiamenti politici, tecnologici, nelle risorse o altri fattori esterni. Si tratta del metodo maggiormente preferito per stimare quanto si possa guadagnare dalla conclusione di un round commerciale<sup>61</sup>.

Tuttavia, è necessario farvi riferimento con cautela. I modelli CGE mancano della specificità che consente una visione dettagliata dei guadagni previsti, delle conseguenze, e della congruenza di particolari tipi di liberalizzazione per determinati Pvs o Pma. Sebbene offrano spunti utili sul quadro aggregato dei guadagni previsti o delle perdite stimate, l'entità di quanto i guadagni possano

---

<sup>59</sup> De Filippis F., (2002), *“Le vie della globalizzazione: la questione agricola nel WTO”*, p.193

<sup>60</sup> Scott J., Wilkinson R., (2011), *“The Poverty of the Doha Round and the Least Developed Countries”*., Third World Quarterly, Volume 32, Numero 3, p. 613

<sup>61</sup> Ivi, p. 612

essere scarsi non è pienamente catturata dalla maggior parte di questi modelli economici<sup>62</sup>.

Per esplorare i probabili risultati della DDA si è sviluppato un altro corpus di letteratura. Alcuni studiosi<sup>63</sup> hanno utilizzato esami dettagliati dell'avanzamento dei negoziati come base per esplorare le possibili opportunità per paesi differenti che derivano dalla conclusione di un accordo commerciale. Il punto di forza di questi studi è che sono stati in grado di offrire analisi su misura e più precise dell'impatto di particolari tipi di liberalizzazione per paesi specifici; il punto debole è che sono stati in grado di determinare solo in termini vaghi il relativo squilibrio di opportunità derivante dalla DDA potenzialmente conclusa<sup>64</sup>.

Dal lancio del Doha Round nel novembre 2001, le simulazioni CGE hanno previsto in maniera costante degli esiti della DDA irrisori per i Pvs, specialmente per i paesi più poveri. Questa tendenza è peggiorata con il progredire del round, ed i guadagni previsti per i suddetti paesi sono andati diminuendo in modo significativo. Anche la seconda letteratura è in linea con i modelli CGE, ed indica per i Pvs un risultato nel complesso “povero”.

James Scott e Rorden Wilkinson hanno cercato di riunire le simulazioni delle letterature econometriche del CGE e quelle di economia politica, per avere un quadro quanto più completo dei potenziali guadagni derivanti dalla DDA per i Pvs e i paesi più poveri. Se viste in combinazione forniscono un risultato per i Pvs che

---

<sup>62</sup> Scott J., Wilkinson R., (2011), “*The Poverty of the Doha Round and the Least Developed Countries*”, p. 613

<sup>63</sup> James Scott e Rorden Wilkinson riportano nel loro lavoro gli studi degli autori che hanno adottato questo secondo approccio nell'esplorazione degli esiti della DDA (ne sono un esempio: Ismail F., (2009), “*Reforming the World Trade Organization: Developing Countries in the Doha Round*”, CUTS International and Friedrich Ebert Stiftung; Fatoumata J., Kwa A., (2003), “*Behind the scenes at the WTO: the Real World of International Trade Negotiations*”, Zed Books, London).

<sup>64</sup> Scott J., Wilkinson R., (2011), “*The Poverty of the Doha Round and the Least Developed Countries*”, p. 612

è povero nel suo insieme; in particolare, gli sviluppi della DDA bloccherebbero questi paesi in un particolare tipo di produzione, specialmente agricola<sup>65</sup>.

Dapprima i due studiosi hanno sottolineato come la modellizzazione CGE è arrivata a svolgere un ruolo sempre più importante nei negoziati dell'OMC, ed i picchi nell'elaborazione di questi studi coincideva con i periodi precedenti il lancio delle Conferenze Ministeriali dell'OMC.

Inoltre, come accennato in premessa, le simulazioni hanno avuto un ruolo determinante sulla definizione delle posizioni negoziali degli attori dei negoziati. Un esempio è lo studio campionato da Hess e von Cramon-Taubadel dal lancio della Conferenza di Doha fino al 2006. I guadagni medi previsti per il benessere globale hanno raggiunto il picco di 250 miliardi di dollari nel 1998, prima del lancio della Conferenza; nel 2003 sono scesi al minimo di 35 miliardi per poi risalire successivamente nel 2006 a 90 miliardi.

In realtà le cifre di questi studi nascondono ampie variazioni, ad esempio quelle connesse all'occupazione. I modelli CGE presuppongono l'occupazione piena oppure inferiore a quella piena, ma comunque fissa. In altre parole, il modello presuppone che qualsiasi persona che perde il lavoro troverà un nuovo impiego in un settore diverso<sup>66</sup>. Questo però non accade in tutti i paesi. Per alcuni, come Cina e Vietnam, è plausibile che alla riduzione nell'occupazione agricola dovuta alla DDA corrisponda un aumento dell'occupazione nel settore manifatturiero. Ciò accade poiché sono paesi che maggiormente beneficiano della liberalizzazione dei beni non agricoli, i cosiddetti NAMA. In altri paesi non si hanno gli stessi effetti. Ad esempio, in Africa è più probabile che vi sia un aumento della disoccupazione in quanto non trae gli stessi vantaggi dalla suddetta liberalizzazione.

Di conseguenza, per quei paesi che sono già considerati perdenti netti dalla DDA, davanti a una contrazione del settore agricolo e manifatturiero, si possono prevedere ulteriori perdite se viene considerata anche l'occupazione.

---

<sup>65</sup> Scott J., Wilkinson R., (2011), *“The Poverty of the Doha Round and the Least Developed Countries”*, p. 613

<sup>66</sup> Ivi, p.615

Le valutazioni di Scott e Wilkinson sono quindi significative per arricchire l'analisi del fallimento del Doha Round. È importante tenere a mente due fattori. In primo luogo, fin dal lancio della Conferenza i risultati delle simulazioni dipingevano un quadro non ottimale per i Pvs, specialmente se comparati con quelli che erano stati previsti prima del lancio. In aggiunta, con l'avanzare dei negoziati i dati derivanti dai potenziali effetti della DDA facevano da sfondo alle posizioni negoziali di molti paesi, e l'atteggiamento agnostico e di sfiducia alimentava il ciclo di insuccessi del round.

Vi sono altri due lavori che vale la pena riportare. Joaquim Bento de Souza Ferreira Filho e Mark Horridge elaborano nel 2005 uno studio sugli effetti potenziali del Doha Round sulla povertà e la distribuzione del reddito in Brasile<sup>67</sup>. Il Brasile, sulla base dei rapporti di quegli anni<sup>68</sup>, aveva un grande numero di poveri ma la popolazione non era tra le più povere al mondo ed il 64% dei paesi del mondo nel 1999 aveva un reddito pro capite inferiore a quello del Brasile. L'anno di riferimento utilizzato dagli autori è il 2001. L'indice Gini associato alla distribuzione del reddito in Brasile in quell'anno era equivalente allo 0,58, inquadrando la distribuzione del reddito brasiliano fra le peggiori nel mondo.

Tenendo a mente i dati, il modello utilizzato da due autori è composto dal CGE e da un *Household Model*, MS e i due modelli vengono eseguiti in sequenza. Lo scopo dell'MS è quello di fornire informazioni aggiuntive che riguardino ad esempio la variazione del reddito all'interno dei gruppi di reddito, oppure, l'incidenza delle variazioni di prezzo e salario su gruppi non identificati dal CGE. La simulazione consiste in una serie di shock commerciali, escludendo ovviamente gli effetti delle riduzioni tariffarie del Brasile; gli shock consistono in variazioni dei prezzi all'importazione e nella domanda di esportazione.

I risultati del modello hanno mostrato effetti simulati sulla povertà e sulla distribuzione del reddito positivi ma molto modesti. Anche gli shock di politica

---

<sup>67</sup> Filho de Souza Ferreira, Horridge M., (2005), "*The Doha Round, Poverty and Regional Inequality in Brazil*", Policy Research Working Paper, Numero 3701, The World Bank

<sup>68</sup> De Souza e Horridge prendono come riferimento il *Report on Human Development, Barros et al (2001)* inerente al 1999.

commerciale più importanti non genererebbero cambiamenti rilevanti nella struttura della povertà brasiliana e nella distribuzione del reddito.

Questi esiti mettono in evidenza due fattori. Il primo relativo alla struttura dell'economia brasiliana e il secondo relativo alla povertà. Molti ricercatori dimostrarono negli anni come l'economia brasiliana non fosse orientata al commercio estero ed il mercato interno rappresentava la fetta più importante dell'economia generale. Questo ha reso il Brasile meno sensibile alle variazioni della struttura tariffaria ed ai cambiamenti nella domanda di esportazione.

A questo lavoro è possibile affiancare lo studio del 2006 di Maurizio Bussolo, Jann Lay e Dominique van der Mensbrugge dell'impatto del Doha Round sulla riduzione della povertà in Brasile<sup>69</sup>. Dalla loro analisi è risultato che la liberalizzazione del commercio effettivamente contribuisce alla riduzione strutturale della povertà. Tuttavia, il contributo alla riduzione della povertà a medio termine è nettamente limitato se l'aumento della produttività e i tassi di crescita più elevati non sono attribuiti a riforme commerciali.

Dai dati riportati si evince che le riforme commerciali inciderebbero molto poco sulla riduzione della povertà. Dal 23% nel 2001 al 17% nel 2005 la riduzione dell'incidenza sulla povertà sarebbe solamente di sei punti percentuali<sup>70</sup>. L'effetto finale cumulativo della piena liberalizzazione ridurrebbe la percentuale solamente di mezzo punto. Secondo gli autori, anche ipotizzando che gli accordi del Doha Round siano alquanto generosi, non produrrebbero comunque gli effetti della piena liberalizzazione. Ragionando in termini ottimistici gli accordi produrrebbero la metà degli effetti della piena liberalizzazione.

I risultati di questi studi sugli effetti potenziali della DDA e le ripercussioni che avevano sull'andamento del round fanno sorgere delle domande. I piani del Doha Round erano troppo ambiziosi per un solo round di negoziati? I paesi parte

---

<sup>69</sup> Bussolo M., Lay J., van der Mensbrugge D., (2006), "*Structural Change and Poverty Reduction in Brazil: The Impact of Doha Round*", Washington, Policy Research Working Paper, Numero 3833, The World Bank

<sup>70</sup> Ivi, p.52

del round sarebbero riusciti effettivamente a concludere negoziati che rispondevano alle esigenze e problematiche dei Pvs come si erano ripromessi?

Come anticipato, i paesi non rispetteranno le promesse ed i capitoli successivi hanno lo scopo di individuare quali sono stati i motivi del fallimento dei negoziati che hanno seguito la cruciale Conferenza di Doha.

## CAPITOLO 2

### Dal sistema bipolare al sistema multipolare

#### 2.1. Le scadenze del 2002-2003

A seguito della Conferenza Ministeriale di Doha si manifestarono diverse difficoltà nel rispettare le scadenze che erano state previste, e il contenuto degli accordi non soddisfò le aspettative createsi nel 2001.

La prima riunione riguardò la predisposizione delle *modalities* del *Trade Negotiations Committee* il 1° febbraio del 2002 a Ginevra<sup>71</sup>. Nota come *Geneva 2002*, riguardò l'organizzazione del lavoro dei negoziati successivi ponendo l'accento sulla trasparenza del processo. Il Presidente del Consiglio Generale, Stuart Harbinson, nella Dichiarazione pubblicata il 4 febbraio del 2002 affermò che le limitazioni poste dalle delegazioni più piccole dovessero essere prese in considerazione in vista della programmazione delle riunioni future<sup>72</sup>.

Fra gli accordi di maggiore rilievo per l'esito della Conferenza Ministeriale di Cancún vi fu *in primis* la riforma della PAC da parte dell'UE. Come accennato nel capitolo precedente, i quindici Stati membri dell'UE adottarono le proposte dell'Agenda 2000 al vertice di Berlino del 1999. Questi stati richiesero che nel 2002 venisse condotta dalla Commissione una revisione intermedia della PAC. Fra gli obiettivi chiave della *mid-term review* rientrava la creazione di legami più forti tra l'agricoltura europea e i mercati globali e il rendere la PAC più compatibile con le richieste dei paesi terzi. Il 26 giugno del 2003 i ministri dell'agricoltura dell'UE raggiunsero i cosiddetti *Luxembourgian Agreements*<sup>73</sup>. Gli accordi prevedevano l'introduzione di nuovi meccanismi e principi, fra cui il disaccoppiamento degli aiuti dai volumi prodotti per rendere le aziende agricole europee più orientate al

---

<sup>71</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, “*General Council Chairperson’s statement including principles and practices for the negotiations*”, 1 febbraio 2002, Ginevra (TN/C/1)

<sup>72</sup> *Ibidem*

<sup>73</sup> Simon M. (2006), “*Is there still hope for the Doha Round?*”, GRIN Verlag, p. 4

mercato<sup>74</sup>. Il criterio che va maggiormente sottolineato è la compatibilità con le norme dell'OMC. I meccanismi introdotti con la riforma sarebbero dovuti risultare compatibili con le norme dell'OMC nella misura in cui l'obiettivo del disaccoppiamento degli aiuti fosse stato quello di garantire ciò che era incluso nella "scatola verde", la *green box*.

Negli Accordi e nei Memorandum sul commercio dell'OMC, firmati nel 1994 ed entrati in vigore il 1° gennaio del 1995, venne compreso l'Accordo sull'Agricoltura, l'AoA. Trattandosi di un settore specifico le sue disposizioni prevalgono. Fra queste vi è la riduzione del volume dei sostegni, la cui riduzione dipende dalla natura dell'aiuto. Gli aiuti vengono quindi classificati in diverse "scatole": *amber box*, *blue box* e *green box* (scatola gialla, blu e verde). La scatola blu comprende gli aiuti legati ai programmi di controllo dell'offerta esenti da impegni di riduzione, di cui ne sono un esempio gli aiuti diretti correlati alla superficie coltivata e le rese fisse. La scatola verde comprende due tipologie di aiuti: il primo riguarda i programmi dei servizi pubblici (come la ricerca, la formazione, le infrastrutture), ed il secondo riguarda i pagamenti diretti ai produttori<sup>75</sup>.

La riforma della PAC significava una notevole riduzione dell'uso della scatola blu da parte dell'UE, poiché il pagamento del reddito agricolo sarebbe stato qualificato come pagamento disaccoppiato nella scatola verde.

Anche gli Stati Uniti nel maggio 2002 approvarono la nuova legge pluriennale sull'agricoltura, il *Farm Security and Rural Investment Act*, *FSRIA*. Secondo alcuni autori<sup>76</sup>, il *FSRIA* avrebbe danneggiato la credibilità del governo degli Stati Uniti in seno all'OMC. La nuova legge difficilmente appariva coerente con l'ideologia espressa dagli Stati Uniti circa le riforme della politica agricola favorevole al libero scambio; la nuova legge avrebbe potuto ostacolare la capacità

---

<sup>74</sup> François N., (2022), "*Gli strumenti della PAC e le loro riforme*", Note tematiche sull'Unione Europea, online, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/it/>

<sup>75</sup> François N., (2022), "*L'Accordo dell'OMC sull'Agricoltura*", Note tematiche sull'Unione Europea

<sup>76</sup> Perdakis N., Read R., (2005), "*The WTO and the Regulation of International Trade: Recent Trade Disputes between the European Union and the United States*", Edward Elgar Publishing, p. 104

dell'amministrazione degli Stati Uniti di perseguire un'agenda di riforme incisiva, a causa di dubbi sulla sua capacità di mantenere gli impegni in materia di liberalizzazione<sup>77</sup>.

Il 13 agosto del 2003 l'UE e gli Stati Uniti raggiunsero un accordo sulle aree di ingresso nel mercato dell'agricoltura e dei dazi doganali industriali. Il compromesso fra UE e Stati Uniti, diffuso come documento non ufficiale, si aggiunse ai quadri che costituivano le bozze sulle modalità per il lancio della Conferenza a Cancún.

Fra le varie misure del documento UE-Stati Uniti vi era la proposta di istituzionalizzare una differenziazione fra i Pvs. Specie nell'ambito dell'accesso al mercato, si proponeva la distinzione fra i grandi esportatori e gli altri paesi più poveri; ai primi sarebbe stato riservato un trattamento di minor favore. Il documento congiunto UE-Stati Uniti aveva diverse problematiche. Mancava dei suggerimenti del testo di Harbinson e venne considerato inaccettabile dai Pvs.

Nel febbraio del 2003 il Presidente del Comitato sull'agricoltura Stuart Harbinson preparò un documento provvisorio contenente gli impegni e le scadenze in materia di riduzione delle tariffe, di riduzione e graduale abolizione dei sussidi all'esportazione e di regolamentazione del sostegno interno. Il testo voleva rappresentare il compromesso fra le esigenze dei diversi paesi e, ai sensi della Dichiarazione di Doha, sarebbe dovuto essere adottato entro il 31 marzo del 2003. Tuttavia, la scadenza non venne rispettata. Alcuni membri dell'OMC ritennero che il documento di Harbinson mancasse di ambizione, mentre altri ritenevano che fosse un testo troppo radicale<sup>78</sup>. Più nello specifico gli Stati Uniti e il Gruppo di Cairns lo giudicarono conservativo rispetto all'obiettivo di liberalizzazione del commercio; per il Giappone era inaccettabile per le ragioni opposte. Nonostante le critiche il documento venne ritenuto una base valida per i successivi tentativi nello sviluppo delle modalità dei negoziati.

---

<sup>77</sup> Perdakis N., Read R., (2005), *"The WTO and the Regulation of International Trade"*, p. 104

<sup>78</sup> Ivi, p. 92

La seconda problematica del compromesso UE-Stati Uniti era l'opposizione dei Pvs. Nel proprio documento il G20 adottò una posizione radicale. Rifiutò prima di tutto la distinzione proposta fra grandi esportatori e paesi più poveri; richiese che il trattamento speciale e differenziato (S&DT) fosse reso più efficace ed ampio, e che la clausola di salvaguardia fosse mantenuta solamente per i Pvs. Infine, chiesero che i prodotti tropicali e i prodotti dei paesi più poveri avessero accesso libero nei mercati dei paesi sviluppati, con l'eliminazione totale dei sussidi all'esportazione.

## **2.2. Paesi in via di sviluppo e paesi emergenti**

Alla base di questa opposizione inflessibile vi fu il mutamento del ruolo dei Pvs. Il G20 guidato da Brasile, Cina e India dopo il 2001 dimostrò di essere un fronte unito e coeso. Anche il G90, seppur meno determinato, influì molto sui negoziati<sup>79</sup>.

Questo cambiamento ebbe conseguenze sostanziali sul risultato della Conferenza di Cancún. L'emergere di questi gruppi trascinò con sé modifiche ai meccanismi decisionali dell'OMC, mettendo in evidenza il mutamento dei rapporti di forza fra gli attori dei negoziati. Sparirono le riunioni del Quad fra UE, Stati Uniti, Giappone e Canada, che fin dai primi anni dell'OMC avevano rappresentato il motore dell'Organizzazione. Queste riunioni vennero sostituite con quelle del G6, comprendendo anche l'India, il Brasile e l'Australia. Perse d'importanza anche il Gruppo di Cairns, sostituito man mano dal G20.

L'aspetto che si coglie maggiormente è il rinnovato ruolo dei cosiddetti *BRIC*: Brasile, Russia, India e Cina. Fra questi paesi vi erano differenze importanti a livello di sviluppo, nella qualità dello stesso e nelle prospettive economiche. Di conseguenza, si sviluppò la tendenza a definirli secondo un comun denominatore sulla base delle loro posizioni estreme, sia per ciò che riguardava gli interessi difensivi, sia offensivi<sup>80</sup>.

---

<sup>79</sup> Parenti A., (2002), *“Il WTO: Cos'è e come funziona l'Organizzazione Mondiale del Commercio”*, p.116

<sup>80</sup> Ivi, p.117

Gli accordi menzionati nel paragrafo precedente non bastarono per segnare un punto di svolta nel round. I Pvs insistettero sempre più sulla necessità di una liberalizzazione unilaterale del settore agricolo da parte dei paesi sviluppati come precondizione per i negoziati sui prodotti industriali e sui servizi<sup>81</sup>. Questa posizione mise in difficoltà il duopolio UE-Stati Uniti. Abbiamo visto nel primo capitolo la difficoltà dell'UE dal discostarsi dalla posizione storicamente difensiva in materia agricola. Gli Stati Uniti, d'altra parte, dato il sistema dei sussidi interni, falsavano i flussi commerciali anche per i prodotti dei Pvs, primo fra tutti il cotone<sup>82</sup>. Il cotone americano era in competizione diretta con quello africano, meno costoso.

La strada verso Cancún si rivelò irta di ostacoli anche per un altro motivo. L'enfasi sulle difficili questioni agricole venne accompagnata dalla riluttanza dei Pvs ad iniziare a negoziare sulle Questioni di Singapore. In particolare, l'India e parte dei paesi africani manifestarono un totale rifiuto.

### **2.3. L'evoluzione del Trattamento Speciale e Differenziato**

Prima di affrontare l'approfondimento delle difficili giornate della Conferenza di Cancún, è utile sottolineare l'evoluzione dello S&DT.

La Dichiarazione Ministeriale di Doha concordata fra i membri fornì diversi riferimenti allo S&DT, ma nella realtà tali considerazioni vennero ignorate. Ciò rappresentò un ulteriore sfaccettatura delle aspettative create dai paesi con la Dichiarazione del 2001, disattese negli anni immediatamente successivi.

Lo S&DT è un principio radicato degli accordi dell'OMC. Nel 2000 l'OMC registrò 145 disposizioni in materia di S&DT, delineate in diversi accordi multilaterali dell'Organizzazione; di queste disposizioni, 107 vennero adottate a seguito dell'Uruguay Round e 22 vengono applicate solamente ai Pvs<sup>83</sup>. Con la

---

<sup>81</sup> Parenti A., (2002), *“Il WTO: Cos'è e come funziona l'Organizzazione Mondiale del Commercio”*, p.117

<sup>82</sup> Ibidem

<sup>83</sup> Gallagher K.P., (2005), *“Putting Development First”*, p.236

Dichiarazione Ministeriale di Doha il principio ricevette un ulteriore impulso<sup>84</sup>. Il comma 14 della Dichiarazione prevedeva che entro il 31 marzo del 2003 sarebbero state stabilite tutte le modalità per gli ulteriori impegni, comprese le disposizioni in merito allo S&DT<sup>85</sup>.

Nel febbraio 2002 il Comitato per i negoziati commerciali dell'OMC sancì che il mandato della Dichiarazione di Doha sarebbe stato negoziato in sessioni speciali dal Comitato per il commercio e lo sviluppo; quest'ultimo si riunì nelle suddette sessioni ma registrò scarsi progressi<sup>86</sup>. Il 10 marzo del 2003 in un comunicato stampa l'OMC riportò le decisioni del Consiglio per il commercio e i servizi in relazione alla liberalizzazione dei servizi nei Pvs, di cui è utile riportare il paragrafo 13 e il paragrafo 14:

13. *“Conformemente agli obiettivi del GATS, come previsto dal Preambolo, dall'Articolo IV e dall'Articolo XIX, e in linea con il paragrafo 2 della Dichiarazione Ministeriale di Doha, tali modalità devono essere utilizzate, tra l'altro, come mezzo per promuovere la crescita economica e sviluppo dei paesi in via di sviluppo e la loro crescente partecipazione al commercio di servizi”.*

14. *“Nell'applicazione di tali modalità, e nel riconoscere e concedere credito ai sensi di tali modalità, i Membri tengono pienamente conto della flessibilità prevista per i singoli Paesi Membri in via di sviluppo ai sensi delle disposizioni di cui al precedente paragrafo 13, nonché del livello di sviluppo dei paesi in via di sviluppo rispetto ad altri Membri. Particolare attenzione deve essere riservata ai paesi membri meno sviluppati”<sup>87</sup>.*

Il concetto di S&DT espresso nei suddetti paragrafi si discosta dall'obiettivo posto con la riunione di Doha. Con la Dichiarazione del 2001 venne offerta una

---

<sup>84</sup> vedi paragrafo 1.3. I risultati della Dichiarazione Ministeriale di Doha, Capitolo 1.

<sup>85</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, *“The Doha Ministerial Declaration”*, 14 novembre 2001, Doha (WT/MIN(01)/DEC/1)

<sup>86</sup> Gallagher K.P., (2005), *“Putting Development First”*, p.234

<sup>87</sup> Ivi p.258

possibilità alla comunità internazionale di far sì che il principio dello S&DT venisse utilizzato come strumento per correggere lo squilibrio fra paesi sviluppati e Pvs<sup>88</sup>, promuovendo l'idea di nuovo concetto di S&DT. Tuttavia, l'esempio della liberalizzazione dei servizi mette in evidenza come la speranza della Dichiarazione di Doha sia lontana dalla realtà.

La promozione di una liberalizzazione accelerata, che prosegue indipendentemente dagli effetti anti-sviluppo che la liberalizzazione stessa comporta per i Pvs<sup>89</sup>, crea delle conseguenze in netto contrasto con ciò che il principio dello S&DT sancisce.

Vi è un'importante differenza fra le disposizioni sullo S&DT adottate prima dell'Uruguay Round, e quelle adottate in seguito. Quando venne istituito il GATT, 11 dei 23 firmatari originari erano Pvs, ma non vi era un riconoscimento formale del loro status. Non vi erano disposizioni o eccezioni specificatamente pensate per questi paesi. Nel 1954-1955, alla sessione di revisione del GATT, venne riconosciuta la peculiarità delle sfide che i Pvs dovevano affrontare; si trattava di sfide tali da interferire alla piena partecipazione al commercio internazionale dei Pvs. Nei 25 anni successivi vennero introdotte molte disposizioni che davano attuazione allo S&DT.

Dunque, le prime disposizioni sullo S&DT vennero concepite per fornire l'accesso ai Pvs ai mercati dei paesi sviluppati sulla base di due principi: la non reciprocità e l'accesso preferenziale al mercato<sup>90</sup>. La non reciprocità era volta a consentire ai Pvs di proteggere le loro industrie domestiche attraverso tariffe doganali maggiori o barriere commerciali di altro tipo che non erano invece a disposizione dei paesi sviluppati; in altre parole, i paesi sviluppati acconsentirono a non richiedere ai Pvs la reciprocità degli impegni presi nel ridurre le barriere commerciali. L'accesso preferenziale al mercato era indirizzato alle esportazioni. Prevedevano un trattamento tariffario preferenziale per le esportazioni dei Pvs verso i paesi sviluppati.

---

<sup>88</sup> Gallagher K.P., (2005), *“Putting Development First”*, p.258

<sup>89</sup> Ivi, p.234

<sup>90</sup> Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico, OECD, (2003), *“Trade and Competition: from Doha to Cancún”*, OECD Publications, p.23

Tuttavia, già negli anni '80 le disposizioni in materia di accesso preferenziale non ebbero l'effetto atteso. Uno dei motivi era l'utilizzo da parte dei paesi avanzati delle *contingency measures*.

Di conseguenza, le disposizioni adottate in materia di S&DT a seguito dell'Uruguay Round ebbero come principale obiettivo quello di permettere ai Pvs di adeguarsi più facilmente alle obbligazioni dell'OMC<sup>91</sup>. Le più recenti tipologie di S&DT esistenti hanno riguardato l'assistenza tecnica dedicata all'adattamento dei Pvs al nuovo sistema commerciale mondiale; in particolare, l'OMC ha classificato le tipologie di S&DT in cinque categorie principali<sup>92</sup>:

- i. disposizioni volte ad incrementare le opportunità commerciali dei paesi membri in via di sviluppo attraverso l'accesso al mercato;
- ii. disposizioni in base alle quali i membri dell'OMC dovrebbero salvaguardare gli interessi dei paesi in via di sviluppo;
- iii. disposizioni che garantiscono maggiore flessibilità degli impegni, delle azioni e dell'uso degli strumenti politici;
- iv. disposizioni che consentono periodi di transizione più lunghi;
- v. disposizioni che forniscono assistenza tecnica.

La seconda tipologia riguarda misure in linea di principio di carattere generale, espresse attraverso l'utilizzo di termini sommari quali "tenere pienamente in conto", "dare particolare attenzione a" o "massimo impegno"<sup>93</sup>. Il Consiglio per il commercio e i servizi nella decisione del 10 marzo 2003 utilizzò la medesima terminologia approssimativa.

La classificazione di cui sopra non darebbe piena efficacia al concetto di sviluppo dello S&DT. In un report del 2003 del Global Programme for Globalization, Liberalization and Sustainable Human Development e

---

<sup>91</sup> Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico, OECD, (2003), "*Trade and Competition: from Doha to Cancún*", OECD Publications, p.23

<sup>92</sup> Ivi, pp.23-24

<sup>93</sup> Ivi, p.23

l'International Centre for Trade and Sustainable Development<sup>94</sup> vennero suggerite due dimensioni che amplificano maggiormente il concetto: l'accesso al mercato e concorrenza leale a favore dei Pvs e gli "spazi per le politiche di sviluppo". Quest'ultima dimensione, intesa come misure dello S&DT che accrescano la capacità e l'autonomia dei Pvs nel soddisfare i loro bisogni e il loro potenziale sviluppo attraverso il commercio.

Anche l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico, OCSE, si occupò del tema a seguito della Conferenza di Doha. Tra il 15 e il 16 maggio 2003 l'OCSE ospitò a Parigi un *forum* globale e 65 economie ebbero modo di dialogare in particolar modo sullo S&DT<sup>95</sup>. In vista dell'incontro il Gruppo congiunto dell'OCSE sul commercio e la concorrenza preparò un documento, che ha fatto da base alle discussioni del forum.

Parlando di S&DT venne fatto notare che nei primi anni 2000 ben 50 dei 142 membri dell'OMC non avevano alcun tipo di legislazione in materia di concorrenza, e anche quelli che avevano implementato un regime di concorrenza nelle proprie economie lo avevano fatto da non più di dieci anni. A giustificare tale scenario sono state addotte varie ragioni. Anzitutto la possibilità che nelle economie che si erano aperte da poco a politiche di concorrenza, non si fosse ancora radicata una attitudine alla concorrenza commerciale. È da tenere in considerazione infatti che buona parte dei Pvs costituivano degli esempi di economie caratterizzate da un'elevata concentrazione economica, esperienze di sistematico intervento statale nell'economia, o ancora da una carenza di risorse e competenze all'interno dell'ente preposto a tutelare le pratiche di concorrenza; infine, erano caratterizzate da una mancanza di volontà politica nell'applicare una legislazione in materia di

---

<sup>94</sup> Global Program for Globalization, Liberalization and Sustainable Human Development, International Centre for Trade and Sustainable Development, (2003), "*Making Special and Differentiated Treatment effective and responsive to development needs*", online, UNCTAD-UNDR, GP, e ICTSD

<sup>95</sup> Il Forum dell'OCSE ha riguardato anche: i principi cardine della non discriminazione; trasparenza e correttezza della procedura; implementazione di misure effettive nei confronti dei "cartelli più tenaci"; la cooperazione volontaria in materia di regole sulla concorrenza; i meccanismi di controllo o revisione fra pari; lo sviluppo delle capacità e potenziamento delle capacità delle istituzioni competenti in materia di concorrenza.

concorrenza per via dell'opposizione da parte di grossi e potenti interessi economici. Data la varietà delle casistiche si ritiene che si dovrebbe tenere in considerazione l'attuazione dello S&DT.

Nel report dell'OCSE vennero esemplificate alcune delle modalità con cui il trattamento sarebbe potuto essere applicato<sup>96</sup>. Il modo più immediato e semplice sarebbe stato quello di applicare l'esatta formulazione dello S&DT come indicata nel GATT, tale per cui i membri dell'OMC avevano e hanno la possibilità di consentire espressamente ad altri membri di implementare una politica in ambito di concorrenza all'interno delle proprie economie in maniera graduale.

Un'altra possibilità sarebbe l'adozione del cosiddetto "approccio multilaterale", col quale gli Stati membri si accordano su un *framework* generico che però comprenda eccezioni e/o deroghe a determinati membri; in alternativa a tale approccio, qualora non venga raggiunto un consenso multilaterale, si potrebbe ricorrere a un "approccio plurilaterale". Questo prevederebbe la conclusione di accordi a livello bilaterale e/o regionale.

Un'ulteriore opzione è quella di fare in modo che il S&DT non si applichi in maniera univoca a tutte le economie rientranti nella categoria dei Pvs, ma che tale trattamento sia differenziato in base a una sotto-categorizzazione dei Pvs sulla base del loro diverso livello di sviluppo e di progresso nell'adottare un'economia di mercato efficiente e funzionante.

Tale opzione nasce dall'ipotesi che la categoria dei Pvs non sia necessariamente puntuale nel descrivere lo status delle economie di questa categoria di paesi, ma che piuttosto ciascuno o un certo numero di essi possa trovarsi in una condizione specifica e un livello di sviluppo nettamente diverso da quello degli altri.

Per concludere, le disposizioni della Dichiarazione di Doha in riferimento all'S&DT vennero ignorate nei negoziati successivi, come quello sulle *modalities*

---

<sup>96</sup> Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico, OECD, (2003), "*Trade and Competition: from Doha to Cancún*", pp.24-25

per i servizi. Nessun concetto di S&DT che lo rendesse maggiormente effettivo ed applicabile, come proposto dagli studi riportati, fece seguito.

Sono diversi i pericoli che derivano dalla mancata valutazione delle conseguenze della liberalizzazione e conseguente disapplicazione del concetto di S&DT nella sua concretezza. Specialmente nel settore bancario e finanziario la liberalizzazione accelerata provocherebbe gravi pericoli per la stabilità dell'economia<sup>97</sup>.

Un esempio concreto furono gli accordi bilaterali degli Stati Uniti con Cile e Singapore, rispettivamente del 10 dicembre 2002 e 15 gennaio 2003. L'amministrazione Bush insistette sul fatto che ai due paesi non venisse concesso di fare uso dei controlli sui capitali contro le aziende americane. Una decisione in ovvio contrasto con il principio dello S&DT che la stessa Dichiarazione di Doha del 2001 cercò di promuovere.

#### **2.4. La Conferenza Ministeriale di Cancún**

Fin dalla Conferenza di Doha, il vertice di Cancún venne concepito come un semplice accertamento del negoziato avviato a Doha, e nessuno si aspettava che sarebbe fallito. L'impossibilità di raggiungere qualsiasi accordo si contrappose allo scenario più pessimistico che prevedeva l'ipotesi di un accordo di basso profilo. La paralisi negoziale fu principalmente legata alle forti divisioni sorte fra i paesi partecipanti su tutti i temi cruciali e si manifestò una contrapposizione fra paesi sviluppati e Pvs mai sperimentata prima.

Nel tentativo di riavvicinare le posizioni, Carlos Perez del Castillo, Presidente del Consiglio Generale dell'OMC e Supachai Panitchpakdi, Direttore Generale, predisposero una bozza di accordo nella forma di dichiarazione finale<sup>98</sup>. Oltre all'agricoltura, la bozza di dichiarazione verteva su quattro temi principali:

---

<sup>97</sup> Gallagher K.P., (2005), *“Putting Development First”*, p.259

<sup>98</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, *“Draft Cancún Ministerial Text”*, 24 agosto 2003, online su [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min03\\_e/draft\\_decl\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min03_e/draft_decl_e.htm)

- i. accesso al mercato per i prodotti non agricoli;
- ii. trattamento speciale e differenziato;
- iii. applicazione degli accordi precedenti;
- iv. Questioni di Singapore.

A questi temi si aggiunse la proposta di riforme delle misure per il cotone avanzata da quattro paesi africani, Benin, Burkina Faso, Ciad e Mali<sup>99</sup>. I quattro Paesi meno avanzati (Pma) chiesero l'eliminazione di tutti i sussidi concessi dai paesi sviluppati ai produttori domestici di cotone. I cosiddetti "quattro del cotone" erano piccole economie che non avevano un peso particolare nelle relazioni internazionali o nell'economia internazionale<sup>100</sup>. Vi erano diversi paesi che hanno prodotti, servizi o problemi specifici che destavano timore alle loro relazioni commerciali, ma raramente rientravano fra le iniziative separate dei negoziati. Il cotone era una merce agricola dal valore di esportazione globale totale inferiore ai 10 miliardi di dollari, costituendo solo una piccola percentuale del valore delle esportazioni agricole mondiali<sup>101</sup>. Tuttavia, la proposta di queste piccole economie venne inserita fra i temi negoziali della Conferenza, ed ottenne l'attenzione dei leader mondiali dell'OMC per diversi motivi.

I primi a sostenere l'importanza del settore furono le nazioni più povere, le quali evidenziarono come la questione del cotone fosse fondamentale per i loro interessi nazionali e per la sopravvivenza di determinati settori della popolazione. Una seconda argomentazione economica riguardò la percentuale delle esportazioni. Il cotone in quegli anni rappresentava circa il 30% delle esportazioni totali dei quattro paesi africani e una quota significativa dei redditi rurali di milioni di contadini poveri in quelle regioni<sup>102</sup>.

---

<sup>99</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "*WTO Negotiations on Agriculture: Joint Proposal by Benin, Burkina Faso, Chad and Mali*", 16 maggio 2003, (TN/AG/GEN/4)

<sup>100</sup> Martin W., Anderson K., (2006), "*Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*", World Bank and Palgrave Macmillan, p.272

<sup>101</sup> Ibidem

<sup>102</sup> Ibidem

Un'altra ragione addotta fu che i sussidi all'esportazione avessero scarsi benefici per i paesi poveri. Altre merci, come lo zucchero e il riso, erano fortemente protette ma contribuivano ugualmente al reddito dei paesi poveri. Le barriere commerciali limitavano il commercio di zucchero e riso, ma i consumatori più poveri di questi paesi traevano vantaggio dai prezzi mondiali più bassi. A differenza di queste merci, i sussidi per il cotone ebbero scarsi benefici per i poveri dei paesi meno ricchi. Nello specifico, nel caso dello zucchero alcuni paesi poveri godevano di accesso preferenziale ai mercati dei paesi ricchi, mentre non erano produttori di cotone dei paesi poveri che guadagnavano dai sussidi per il cotone dei paesi ricchi<sup>103</sup>. Anche gli Stati Uniti avevano, e hanno tuttora, un forte interesse in questo settore. Come precedentemente sottolineato, gli Stati Uniti sono l'unico membro dell'OMC che sovvenziona fortemente il cotone e svolge un ruolo preponderante nel mercato globale di questo prodotto<sup>104</sup>.

È importante notare che nessuna delle ragioni sopra indicate fece intendere che la rimozione dei sussidi al cotone, lasciando intatte le altre barriere commerciali, avrebbe migliorato la condizione dei paesi più poveri o del commercio mondiale in generale. Tuttavia, sono utili a comprendere perché l'iniziativa del cotone ottenne tale attenzione nei negoziati del Doha Round, e che posizione assunsero questi paesi a Cancún. In vista della Conferenza, il 30 aprile del 2003 i "quattro del cotone" inviarono una lettera al Direttore generale dell'OMC<sup>105</sup>, e il 10 giugno 2003 proposero l'iniziativa al Comitato di negoziazione commerciale. Durante la stessa giornata, Blaise Compaore, presidente del Burkina Faso, tenne un discorso al Comitato riguardo le proposte dei quattro paesi:

---

<sup>103</sup> Martin W., Anderson K., (2006), *"Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda"*, p.273

<sup>104</sup> Nell'UE il cotone è una coltura che ha una rilevanza minore (anche nei due paesi che ne producono maggiormente, Grecia e Spagna).

<sup>105</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, *"The Cotton Initiative"* online su [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/negs\\_bkgrnd20\\_cotton\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgrnd20_cotton_e.htm)

- i. la creazione di un meccanismo per la riduzione progressiva dei sostegni alla produzione ed esportazione di cotone, al fine di eliminare totalmente i sussidi sul cotone;
- ii. l'adozione di un meccanismo immediato e transitorio per il risarcimento degli agricoltori colpiti dalle perdite di reddito a causa dei sussidi sul cotone.

Più nello specifico, la proposta per la richiesta di un compenso per i danni subiti dai sussidi si componeva di quattro elementi. Innanzitutto, che l'importo venisse calcolato sulla base dei sussidi al cotone e delle condizioni di mercato nel periodo fra il 1999 e il 2002. In secondo luogo, che la compensazione venisse ridotta gradualmente al diminuire dei sussidi. Il terzo requisito riguardava la responsabilità sui pagamenti del compenso, la quale sarebbe dovuta essere assegnata sulla base della quota di sussidi totali per il cotone di ciascun membro. Da ultimo, si richiedeva che i pagamenti venissero assegnati ai Pvs beneficiari in base alla loro quota di produzione di cotone.

Compaore affermò che l'opinione fosse condivisa dai paesi africani, ritenendo l'iniziativa un test per i negoziati del Doha Round. Il test avrebbe consentito "*agli stati membri dell'Organizzazione di dimostrare la loro sincerità dietro gli impegni presi a Doha*<sup>106</sup>".

Fra il 10 e il 14 settembre del 2003 si svolse a Cancún la Quinta Conferenza Ministeriale dell'OMC parte del Doha Round<sup>107</sup>. A distanza di quattro anni dalla Conferenza di Seattle avvenne nuovamente il fallimento di un vertice OMC. Alle ore 15:15 del 14 settembre 2003, il capo della delegazione del Kenya, Mukhisa Kituxi, annunciò il fallimento del vertice; la conferma ufficiale arrivò alle 17:45 da parte del Direttore Generale e il Presidente della Conferenza Luis Ernesto Derbez. Le autorità dichiararono che a seguito della mancata intesa sulle Questioni di

---

<sup>106</sup> Martin W., Anderson K., (2006), "*Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*", p. 274

<sup>107</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "*The Fifth WTO Ministerial Conference*", online su [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min03\\_e/min03\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min03_e/min03_e.htm)

Singapore non vi erano le condizioni per proseguire, per cui nessun documento finale avrebbe fatto seguito alla Conferenza.

A provocare il fallimento del vertice fu la dura opposizione di alcuni paesi africani ed asiatici. Il nodo cruciale del negoziato non fu l'agricoltura, ma i temi di Singapore. Rispetto alla bozza della dichiarazione finale gli africani affermarono fin da subito la loro contrarietà e gli Stati Uniti si dichiararono disponibili a cambiarla. L'UE ammise la possibilità di rinunciare ad alcuni dei temi se almeno uno fosse rimasto sui tavoli negoziali. Il Giappone e la Corea del Sud non modificarono la loro posizione, per cui avrebbero voluto negoziare su tutti i quattro temi. In merito a questa richiesta si consumò la frattura. Seppur contrario, a dimostrarsi intransigente non fu il gruppo del G20 guidato dal Brasile. Furono i quattro del cotone, Benin, Burkina Faso, Ciad e Mali, insieme al Kenya, Uganda e alcuni Pvs abbandonarono la riunione.

Non mancarono ulteriori contrasti. Nel corso della Conferenza si sviluppò la forte contrapposizione in materia di agricoltura fra Stati Uniti ed UE da una parte, e il gruppo del G20 dall'altra. Emersero disaccordi sulle denominazioni di origine fra UE e Svizzera, e quella fra Stati Uniti e Australia.

Più in generale, a Cancún l'UE si trovò sul "banco degli imputati" a causa della riforma agricola del 2003. L'UE non riuscì a valorizzare ciò che avrebbe potuto offrire a livello agricolo, data la riforma della PAC, ed alzò notevolmente il prezzo da chiedere in contropartita<sup>108</sup>. I Pvs si mostrarono estremamente contrari ad un allargamento dei temi sul tavolo dei negoziati alle Questioni di Singapore se l'UE avesse proposto una così scarsa base di partenza per le concessioni in materia agricola. In altre parole, l'UE non fu in grado di carpire l'efficienza e l'omogeneità delle posizioni con cui i Pvs si presentarono alla Conferenza di Cancún. Tentò *in extremis* di abbandonare due dei temi di Singapore ritenuti più spinosi prima che la Conferenza venisse dichiarata ufficialmente fallita. Tuttavia, come evidenziato,

---

<sup>108</sup> Guerrieri P., Salvatici L., (2008), "Il Doha Round e il Wto", p.19

questo provocò la reazione avversa del Giappone e della Corea del Sud che fino a quel momento l'avevano sostenuta.

Gli Stati Uniti mantennero un atteggiamento di basso profilo. Ciò che caratterizzò la Conferenza di Cancún fu la mancanza della leadership americana. Seppur questa assenza non debba essere letta come l'intenzione degli Stati Uniti di far fallire il vertice, ebbe conseguenze non da poco. I motivi di questo atteggiamento furono due. Da una parte vi era la resistenza del Congresso americano a sostenere la DDA. D'altra parte, vi erano le lobby domestiche. La delegazione americana in questo vertice fu alquanto incerta sulle concessioni da fare, poiché avrebbero potuto scontentare le lobby americane particolarmente influenti in vista delle elezioni presidenziali statunitensi del 2004<sup>109</sup>.

Come più volte sottolineato, i Pvs e la coalizione del G20 si dimostrarono particolarmente efficienti. Tuttavia, fu proprio la marcata opposizione alle proposte sull'inserimento dei temi di Singapore a contribuire al fallimento del vertice. Il potere di veto esercitato da questi paesi ebbe effetti inevitabili sul risultato della Conferenza.

Con la Conferenza di Cancún la DDA venne di fatto ridotta ad un negoziato prevalentemente legato alle questioni di accesso al mercato con un margine ridotto. Si può affermare che la difficoltà nel raggiungere un accordo vadano distribuite su tutti gli attori presenti, prescindendo dalle motivazioni specifiche di ognuno. All'epoca il fallimento di Cancún venne giudicato come il risultato della coalizione dei Pvs basata su una posizione di rifiuto, e non frutto dell'omogeneità di interessi ed effettiva capacità di mettere in atto una strategia negoziale comune<sup>110</sup>.

In realtà, non vi sono dubbi sul fatto che i Pvs ottennero una vittoria storica. Dimostrarono che, se coalizzati, avrebbero potuto controbattere alle posizioni di UE e Stati Uniti. Coloro che maggiormente rientrano nella categoria degli sconfitti sono i paesi più poveri. La battuta d'arresto al processo di liberalizzazione del commercio in ambito agricolo danneggiò principalmente questo gruppo di paesi.

---

<sup>109</sup> Guerrieri P., Salvatici L., (2008), *“Il Doha Round e il Wto”*, p.19

<sup>110</sup> Ivi, p.47

Più in generale, con il vertice di Cancún emersero le limitazioni legate allo stile negoziale basato sul rinvio delle decisioni ai grandi vertici<sup>111</sup>. L'idea che le questioni potessero essere accumulate in un unico grande blocco per facilitare il raggiungimento di un accordo basato sul *trade-off* si rivelò ampiamente inadeguata. Apparve evidente che l'operare di veti incrociati ostacolò il buon funzionamento dell'Organizzazione, specialmente nella gestione di un negoziato così complesso. Secondo un altro punto di vista il processo decisionale basato sul consenso raggiunse i propri limiti a Cancún. Anche nell'Uruguay Round, vi fu il fallimento della Conferenza Ministeriale di Bruxelles nel 1988, e ciò aiutò a comprendere che le difficoltà di questi negoziati non fossero legate solamente ai temi negoziali, ma che derivassero dalle caratteristiche intrinseche dei negoziati commerciali multilaterali<sup>112</sup>.

## **2.5. La fine del duopolio Unione Europea-Stati Uniti**

Cancún sancì la fine del modello negoziale basato sul duopolio UE-Stati Uniti, che fino a quel momento aveva segnato le sorti dei round dell'OMC. L'UE e gli Stati Uniti dominarono il GATT fin dalla Seconda Guerra Mondiale<sup>113</sup>. Con gli anni Novanta il duopolio cominciò a non funzionare. La ragione principale era legata all'ascesa di nuovi potenti attori negoziali, quali i BRICS, e l'emergere dei paesi del G20. Il ruolo di questi attori, in particolare Brasile, India e Cina<sup>114</sup>, trasformò la scena commerciale internazionale in un sistema multipolare. Il Doha Round rappresentò il campo di prova del cambiamento dei rapporti di forza, e con Cancún si assistette al tramonto del sistema duopolistico, nel quale UE e Stati Uniti una volta trovato un accordo definitivo lo estendevano alle altre parti contraenti.

---

<sup>111</sup> Guerrieri P., Salvatici L., (2008), "*Il Doha Round e il Wto*", p.48

<sup>112</sup> Griller S., (2008) "*At the Crossroads: The World Trading System and the Doha Round*", Springer-Verlag Wien, pp.184-185

<sup>113</sup> Perdakis N., Read R., (2005), "*The WTO and the Regulation of International Trade*", p. 80

<sup>114</sup> Guerrieri P., (2006), "*Il fallimento del Doha Round*", Istituto Affari Internazionali

Il cambiamento delle leadership tradizionali all'interno dell'OMC si riversò anche sulle modalità di risoluzione delle controversie. Anche se l'UE e gli Stati Uniti fossero in grado di risolvere una controversia in maniera soddisfacente, anche gli altri membri dell'OMC potrebbero intervenire per perseguire i loro programmi. Il GATT si basava sul consenso nella determinazione delle regole e anche dell'arbitrato sulle regole stesse. Il processo decisionale dell'OMC rimase invariato e basato sul consenso; ciò che cambiò fu il sistema delle controversie. Si tratta di una modalità rigidamente giudiziaria del processo di risoluzione delle controversie, che di gran lunga si discosta dalla possibilità di risolvere le controversie bilateralmente.

In merito, è interessante riportare la disputa sull'acciaio fra UE e Stati Uniti risolta nel dicembre del 2003. Questa disputa aiuta a comprendere i rapporti dei due paesi in questi anni e il funzionamento del processo di risoluzione delle controversie dell'OMC. È rilevante farvi riferimento poiché la disputa sull'acciaio mise uno contro l'altro i due attori commerciali principali nel mondo, minacciando l'esistenza stessa della regolamentazione multilaterale del commercio internazionale in seno all'OMC<sup>115</sup>. Fa quindi da sfondo allo sviluppo del Doha Round e il ruolo dei due paesi nello stesso.

Nel giugno 2001 l'USTR Robert Zoellick avviò uno studio sulle difficoltà riscontrate dall'industria dell'acciaio statunitense. L'obiettivo dell'indagine era stabilire se le importazioni estere stessero pregiudicando le industrie statunitensi, e quindi se fosse necessario porre in essere delle misure di salvaguardia. Il 5 marzo del 2002 il Presidente George W. Bush annunciò l'imposizione unilaterale di una combinazione di tariffe temporanee del 30%, che sarebbero rimaste in vigore per i 3 anni successivi. La decisione del Presidente statunitense fece seguito alle raccomandazioni presenti nel rapporto della Commissione americana del commercio, lo *United States International Trade Commission, USITC*. Le misure di salvaguardia vennero quindi introdotte per garantire alle industrie americane di competere in condizioni di parità, discostandosi dal danno causato in 50 anni

---

<sup>115</sup> Perdakis N., Read R., (2005), "*The WTO and the Regulation of International Trade*", p. 169

dall'aumento delle importazioni estere. Prima dell'imposizione da parte degli Stati Uniti delle misure di salvaguardia, l'UE ed altri paesi che sarebbero stati interessati da tali provvedimenti, minacciarono un'azione di ritorsione.

La risposta dell'UE fu immediata, e il 7 marzo 2002 presentò una denuncia davanti all'OMC. Seguirono Giappone e Corea, Svizzera e Norvegia. Il motivo della denuncia, in particolare secondo l'UE, era che l'azione statunitense avesse violato gli obblighi derivanti dagli articoli del GATT 1994 e dell'Accordo sulle misure di salvaguardia<sup>116</sup>. Il commissario europeo per il commercio, Pascal Lamy annunciò che l'UE avrebbe intrapreso azioni di ritorsione per proteggere l'industria dell'acciaio europea e i suoi lavoratori, nel rispetto del quadro dell'OMC; per un periodo di sei mesi l'UE impose misure di salvaguardia temporanee alle proprie importazioni di acciaio a partire dal 27 agosto.

L'11 luglio 2003 il *Panel* dell'OMC che si occupò della controversia pubblicò le sue conclusioni in merito alla questione. Affermò in via principale che le misure imposte dagli Stati Uniti non fossero coerenti con il GATT 1994 e l'Accordo sulle misure di salvaguardia; in quanto tali, secondo il *panel*, le misure pregiudicavano o annullavano i benefici per l'UE. L'OMC giudicò illegale l'aumento dei dazi dall'8% al 30% sui prodotti siderurgici poiché non vi erano prove sufficienti da parte degli Stati Uniti a giustificazione di tali misure. L'Organizzazione condannò Washington anche per la discriminazione che ne derivò per Canada e Messico, in quanto partner degli Stati Uniti nel NAFTA.

Le considerazioni da tenere a mente sono due. La disputa UE-Stati Uniti costituì un elemento di sfida potenzialmente distruttivo per la sopravvivenza delle regole di commercio internazionale nell'ambito dell'OMC; ciò nonostante, l'efficacia del meccanismo di risoluzione delle dispute in seno all'OMC rafforzò il sistema multilaterale commerciale, costringendo la più grande economia al mondo a conformarsi agli obblighi dell'Organizzazione<sup>117</sup>.

---

<sup>116</sup> Perdakis N., Read R., (2005), "*The WTO and the Regulation of International Trade*", p.158

<sup>117</sup> Secondo alcuni autori sembrerebbe inoltre che sia unicamente l'UE lo sfidante globale in grado di costringere gli Stati Uniti ad acconsentire alle sue azioni unilaterali; sostengono che è stata la minaccia di sanzioni da parte dell'UE a far rimuovere agli Stati Uniti le misure di salvaguardia che

Ritornando al fallimento della Conferenza di Cancún, i due attori reagirono in maniera differente. Così come proposto nel documento congiunto UE-Stati Uniti del 13 agosto del 2003, la Commissione europea in una comunicazione al Consiglio e al Parlamento europeo del 26 novembre del 2003 sulla riapertura dei negoziati sull'Agenda di sviluppo di Doha<sup>118</sup> continuò a sostenere l'importanza della differenziazione fra Pvs sulla base delle loro esigenze di sviluppo. La Commissione precisò la posizione favorevole dell'UE rispetto al riconoscimento ai Pvs di una maggior flessibilità alla luce delle proprie condizioni di sviluppo economico; specificò però che tale forma di supporto sarebbe dovuta andare a vantaggio perlopiù di quei Pvs in condizioni economiche più svantaggiate, creando dunque una differenziazione in seno agli stessi Pvs sulla base del livello di sviluppo di ciascuno. Proseguendo nell'analisi del documento, si evince che questa posizione derivasse dalla convinzione che lo S&DT, su cui si era fatto particolare affidamento nell'agenda di Doha, si fosse rivelato inefficace negli obiettivi attesi e che le economie meno sviluppate tra i Pvs non avessero goduto del medesimo potere negoziale del resto dei Pvs in sede OMC, nonostante questi fossero interessati in maniera particolare da certe tematiche.

Ciò nonostante, in questo documento la Commissione avanzò delle critiche. Sottolineò come vi fosse un concreto timore che l'accesso preferenziale di cui godevano i Pvs nei mercati già sviluppati potesse rappresentare un problema, anzitutto, per la posizione commerciale dell'Unione. Inoltre, si temeva che avrebbe potuto avere l'effetto controproducente di indirizzare i negoziati verso un esonero per i Pvs stessi dall'ottemperare rapidamente e correttamente alle regole dell'OMC, creando quell'OMC a "due velocità" temuta da questa stessa categoria di paesi. A riguardo la Commissione sostenne che i Pvs avrebbero dovuto - seppur gradualmente e congiuntamente alla loro effettiva crescita economica - assumere

---

aveva applicato. Perdakis N., Read R., (2005), *"The WTO and the Regulation of International Trade"*, p. 171-172

<sup>118</sup> Comunicazione della Commissione al Consiglio e al Parlamento europeo del 26 novembre 2003 "sulla Riapertura dei negoziati sull'Agenda di sviluppo di Doha – la prospettiva UE" (COM (2003)734)

impegni crescenti e ottemperare a regole sempre meno flessibili mettendosi al passo con le obbligazioni degli altri Stati membri. Evitando dunque che tale flessibilità si traducesse in un'esenzione permanente dalle regole dell'OMC.

Appare evidente la convinzione della Commissione secondo cui in diverse occasioni i Pvs avessero approfittato di tali concessioni in seno all'OMC per rimandare a tempo indeterminato l'assunzione di nuovi obblighi. Riteneva che tale *modus operandi* fosse stato concesso dai paesi sviluppati senza vagliare approfonditamente la ragionevolezza di tali esenzioni, con l'errata convinzione che l'SD&T fosse funzionale a uno sviluppo dell'Organizzazione.

In generale la Commissione si espresse contro le posizioni di alcuni degli Stati membri dell'OMC in materia di regole sulla concorrenza nelle esportazioni. Tali paesi, secondo la Commissione, avevano cercato di sottrarre i vari strumenti di concorrenza all'esportazione dalle obbligazioni in seno all'OMC, contrariamente a quanto concluso all'interno della Dichiarazione di Doha e quanto proposto dall'Unione Europea.

Un'altra critica verte sull'atteggiamento crescente da parte di alcuni membri dell'Organizzazione nel ricorrere ad accordi regionali o aree di libero scambio come strumento commerciale alternativo alla liberalizzazione multilaterale. A riguardo la Commissione riportò l'espressione della volontà da parte degli Stati Uniti e di alcuni Pvs della regione asiatica di intensificare le proprie relazioni commerciali basate su accordi di libero scambio, seppur questi chiarirono che questi sarebbero avvenuti parallelamente ai negoziati in sede OMC.

Non da ultimo, la Commissione si disse rammaricata del mancato progresso nei negoziati sui servizi, verso i quali solamente i Pvs sembrarono mostrare un interesse a portarli avanti. Più in particolare, si soffermò sulla dibattuta questione del cotone e dei paesi africani. Sottolineò come in sede negoziale la mutata posizione negoziale dell'Unione, in seguito alla riforma della PAC, non abbia prodotto i risultati attesi ed abbia ottenuto il cambiamento della posizione negoziale solamente degli Stati Uniti, ma non del resto dei paesi interessati dalla questione.

L'UE modificò la rotta per la Conferenza successiva, formulando proposte più audaci per ciò che riguardava la liberalizzazione agricola<sup>119</sup>. Gli Stati Uniti adottarono una posizione negoziale più dura, affermando di essere disposti a ridurre i propri sussidi solo nominalmente a fronte della liberalizzazione tariffaria della maggior parte dei prodotti agricoli da parte degli altri membri dell'Organizzazione. È obiettivo del capitolo successivo approfondire le due posizioni in vista della Conferenza di Hong Kong.

Alla disastrosa Conferenza di Cancún seguì una lunga fase di stallo. Il 31 luglio 2004 a Ginevra i membri dell'OMC approvarono l'Accordo Quadro sull'apertura del commercio mondiale. L'accordo, noto come il *July Package*, segnò un punto di svolta per il Doha Round.

---

<sup>119</sup> Parenti A., (2002), *“Il WTO: Cos'è e come funziona l'Organizzazione Mondiale del Commercio”*, p.118

## CAPITOLO 3

### L'andamento instabile dei negoziati

#### 3.1. Il July Package del 2004: l'accordo dopo la fase di stallo

Il fallimento di Cancún azzerò la possibilità di concludere un accordo entro il 1° gennaio del 2005. L'emergere di uno scenario multipolare, con il rafforzamento del ruolo del G20 e il tramonto del duopolio UE-Stati Uniti, impose il rilancio di trattative in una situazione completamente differente rispetto al passato. In particolare, rispetto a quando il Doha Round venne avviato.

Nei mesi di giugno e luglio del 2004 si registrò un'intensificazione dei negoziati, che permise di giungere ad un accordo di compromesso. L'Accordo-Quadro sull'agricoltura, *July Package*, venne adottato dal Consiglio generale dell'OMC il 1° agosto dello stesso anno. Il raggiungimento dell'accordo fu possibile grazie alle aperture delle posizioni negoziali degli Stati Uniti e dell'UE.

L'11 gennaio del 2004 Robert Zoellick, Rappresentante per il Commercio degli Stati Uniti, inviò una lettera ai ministri del commercio dei paesi membri dell'OMC, in cui indicò la volontà degli Stati Uniti a riprendere i negoziati. Zoellick sottolineò la disponibilità degli Stati Uniti in tema di agricoltura sull'eliminazione dei sussidi all'esportazione e del sostegno interno.

Sulla base dei passi avanti fatti dagli Stati Uniti nella suddetta dichiarazione, Timothy Groser, Responsabile del Comitato speciale sull'agricoltura dell'OMC, scrisse un lungo programma di incontri nel tentativo di ottenere dei risultati concreti prima dell'estate del 2004. La scadenza fu dettata dall'impossibilità di negoziare nei mesi successivi dato il cambio della guardia della Commissione europea.

Nel maggio successivo, Pascal Lamy e Franz Fischler, rispettivamente il Commissario europeo responsabile per il commercio e l'allora Commissario europeo responsabile dell'agricoltura, inviarono anch'essi una lettera ai ministri dei

paesi membri dell'OMC<sup>120</sup>. Con questa lettera venne ridefinita la posizione dell'UE nel Doha Round, specialmente sulle due questioni più complicate della DDA: le Questioni di Singapore e l'agricoltura. In materia agricola l'UE si dichiarò pronta a negoziare su tutti i tre pilastri classici del negoziato agricolo<sup>121</sup>. Si pronunciò disponibile specialmente per ciò che riguardava l'abolizione dei sussidi alle esportazioni. Queste importanti aperture vennero accompagnate dalla richiesta di altrettante concessioni da parte degli altri stati membri. Con riferimento alla disciplina delle esportazioni venne ribadita esplicitamente la richiesta di mettere al bando la componente sui sussidi dei crediti agevolati all'esportazione e degli aiuti alimentari degli Stati Uniti; richieste in tal senso anche la limitazione dell'azione delle aziende esportatrici di Canada, Australia e Nuova Zelanda. D'altra parte, chiarì che le concessioni sui sussidi all'esportazione fossero subordinate alle offerte degli altri paesi in materia di sostegno interno e accesso al mercato.

Sul sostegno interno, l'UE rinnovò la propria disponibilità a ridurre significativamente le misure distorsive del commercio; la posizione si pose in netto contrasto con la richiesta del G20 di ridurre i suddetti sussidi alla scatola verde.

Sull'accesso al mercato, l'UE si mostrò disponibile a trattare una riduzione dei dazi all'importazione, sulla base di una formula più ambiziosa di quella articolata nel precedente accordo dell'Uruguay Round<sup>122</sup>.

La reazione alle proposte di Lamy e Fischler fu complessivamente positiva. Specie con riguardo alla disponibilità di negoziare l'abolizione dei sussidi all'esportazione. Gli Stati Uniti in particolare accolsero con entusiasmo le proposte dell'UE. Tuttavia, emersero delle riserve da parte di altri stati.

Canada e Australia dichiararono di non essere disposte a regolamentare l'azione delle proprie aziende di stato esportatrici. Argentina, Brasile ed India confermarono la loro riluttanza rispetto all'idea di differenziazione del fronte dei Pvs, che

---

<sup>120</sup> Commissione europea, "Lettera dei commissari dell'Unione Europea Pascal Lamy e Franz Fischler", 9 maggio 2004

<sup>121</sup> Ibidem

<sup>122</sup> Guerrieri P., Salvatici L., (2008), "Il Doha Round e il Wto", p.50

prevedeva la distinzione fra chi avrebbe ottenuto ampie esenzioni e chi avrebbe avuto impegni analoghi ai paesi sviluppati<sup>123</sup>.

Nonostante i dubbi di alcuni membri, nel luglio del 2004 venne concluso il *July Package*<sup>124</sup>. È importante far riferimento all'Accordo nella presente trattazione poiché il *July Package* acquistò grande importanza politica.

Vista l'impossibilità di concludere i negoziati entro la data prestabilita per il 1° gennaio del 2005, con l'Accordo Quadro venne stabilita una nuova data di scadenza. Entro la fine di luglio del 2005 sarebbero state definite le *modalities*, in modo che potessero essere approvate con la sesta Conferenza Ministeriale di Hong Kong programmata per dicembre dello stesso anno. L'Accordo-Quadro riguardò il programma di lavoro di Doha, il *Doha Work Programme*, ed il documento venne diviso in una parte generale e quattro allegati su temi più specifici:

- i. agricoltura,
- ii. accesso al mercato dei prodotti non agricoli,
- iii. facilitazione del commercio,
- iv. servizi.

In merito ai negoziati sull'agricoltura l'articolazione della programmazione rimase incentrata sul sostegno interno, l'accesso al mercato e i sussidi all'esportazione.

Per il sostegno interno venne proposta una riduzione in base a una formula per fasce, basata su riduzioni differenziate per i diversi paesi e proporzionale al sostegno consolidato con l'Uruguay Round.

Inoltre, venne proposto:

- i. l'obbligo di ridurre il sostegno complessivo del 20% nel primo anno di implementazione dell'Accordo;
- ii. un tetto massimo al sostegno specifico di ciascun prodotto della scatola gialla;

---

<sup>123</sup> *vedi*, paragrafo 2.1. Le deadline del 2002-2003, e paragrafo 2.5. La fine del duopolio UE-Stati Uniti, Capitolo 2.

<sup>124</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, “*General Council Decision – the July Package or 2004 Framework*”, 2 agosto 2004 (WT/L/579)

- iii. per la scatola blu venne imposto un tetto massimo del 5% del valore della produzione agricola e venne proposta una revisione dei criteri della scatola stessa – in modo che venissero compresi anche i pagamenti degli Stati Uniti considerati anticiclici<sup>125</sup>.

In merito all'accesso al mercato venne proposta una riduzione tariffaria regolata da un sistema per fasce che tenesse conto delle strutture tariffarie di partenza differenti. Per ogni paese proposero la possibilità di negoziare un numero adeguato di prodotti definiti "sensibili", alle cui tariffe sarebbe stata applicata una riduzione minore rispetto a quella prevista dalla regola generale. Le riduzioni si intendevano imposte a tutti i paesi membri dell'OMC ad esclusione dei Pma e con un trattamento speciale e differenziato per i Pvs. In particolare, ai Pvs venne concessa l'opportunità di definire come prodotti speciali i prodotti caratterizzati da una comprovata funzione strategica rispetto agli obiettivi di sicurezza alimentare e sviluppo rurale.

In merito alla disciplina dei sussidi all'esportazione<sup>126</sup>, l'eliminazione venne prevista entro una data da definirsi, con scadenza differita per i Pvs.

Nel *July Package* vennero richiamate anche le proposte sulle indicazioni geografiche e la questione del cotone. Riguardo alle prime ci si limitò a citarle come "questioni di interesse" su cui non era stato trovato un accordo. Sul cotone il Consiglio Generale sottolineò l'importanza dell'iniziativa, prendendo atto degli sforzi bilaterali e multilaterali fatti per compiere i progressi necessari sugli aspetti dell'assistenza allo sviluppo. Con l'accordo si decise che la questione del cotone dovesse essere affrontata con priorità nel negoziato agricolo, e che il Direttore

---

<sup>125</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "*General Council Decision – the July Package or 2004 Framework*", 2 agosto 2004 (WT/L/579)

<sup>126</sup> Nel paragrafo 18 dell'accordo si parla della proposta di eliminazione delle seguenti forme di sussidio alle esportazioni: sussidi diretti alle esportazioni; crediti, garanzie e assicurazioni sulle esportazioni concesse con modalità tali da renderle una forma indiretta di sussidi; pratiche distorsive delle Imprese commerciali di stato, *State Trading Enterprises*, compresi i sussidi pubblici a esse concessi e le spese per il ripianamento delle loro perdite; aiuti alimentari non conformi a regole precise, da negoziare, e rivolte a evitare distorsioni del commercio e a salvaguardare l'azione delle organizzazioni internazionali che operano in questo campo.

Generale sarebbe stato incaricato di confrontarsi con le organizzazioni internazionali pertinenti<sup>127</sup> per indirizzare in maniera efficace i programmi esistenti. Tuttavia, non venne stabilito che sarebbe stato aperto un *dossier* a parte come richiesto dai “quattro del cotone”, Benin, Burkina Faso, Ciad e Mali.

Nonostante la rilevanza dei risultati raggiunti con l’Accordo Quadro del 2004, le proposte mancarono della specificità necessaria alla definizione del documento sulle *modalities* previsto dalla DDA<sup>128</sup>. Nei mesi successivi non si registrarono considerevoli progressi e i negoziati furono caratterizzati da molte difficoltà. La data di scadenza prevista per la fine di luglio del 2005 non venne rispettata.

In tema di struttura operativa della formula di riduzione delle tariffe, e sui criteri di individuazione dei prodotti sensibili non venne fatto alcun passo avanti. Sui sussidi alle esportazioni rimasero irrisolte le questioni relative alle nuove regole per le imprese di stato e gli aiuti alimentari.

In materia di sostegno interno non venne raggiunto alcun accordo a causa di due controversie: la controversia sui sussidi al cotone e la controversia sui sussidi zucchero. Queste generarono importanti tensioni, e specialmente la prima si risolse a sfavore in particolare degli Stati Uniti.

Approfondire la controversia sul cotone è utile per comprenderne come questo procedimento ebbe l’effetto di rinsaldare le posizioni dei Pvs attorno a delle posizioni condivise in materia di prodotti agricoli. Rafforzò anche la loro posizione di fronte a quelle contrapposte di Stati Uniti e UE.

I fatti della controversia iniziarono il 27 settembre 2002, quando il Brasile richiese agli Stati Uniti delle consultazioni su alcune misure di sussidio statunitensi nel settore del cotone di montagna, “*upland cotton*”.

---

<sup>127</sup> Nel documento, al paragrafo 1 comma b, si fa riferimento alle istituzioni di *Bretton Woods*, all’Organizzazione per l’alimentazione e l’agricoltura, e l’*International Trade Center*. Organizzazione Mondiale del Commercio, “*General Council Chairperson’s statement including principles and practices for the negotiations*”, 1 febbraio 2002, Ginevra (TN/C/1)

<sup>128</sup> Guerrieri P., Salvatici L., (2008), “*Il Doha Round e il Wto*”, p.53

L'interesse del Brasile, importante paese esportatore di cotone, si rivolse a una serie di misure americane di sussidio ai produttori domestici di cotone, introdotte dagli Stati Uniti tra il 1999 e il 2002 e poi previste anche per il periodo 2002-2007. Queste misure vennero introdotte dagli Stati Uniti con vari strumenti legislativi, come il *Farm Security and Rural Investment Act* del 2002, o ancora con disposizioni legislative risalenti fino al 1949.

Secondo il Brasile, queste misure di sostegno si configuravano come sussidi alle esportazioni<sup>129</sup>, ed erano ritenute dal governo brasiliano non solo incompatibili con gli impegni assunti dagli Stati Uniti in seno all'OMC, ma anche come pregiudicanti gli stessi interessi economici brasiliani. La tesi del Brasile si fondava su tre supposizioni:

- i. innanzitutto, che tali misure avessero provocato una riduzione importante dei prezzi del cotone di montagna nel periodo 1999-2002 nei mercati brasiliani e internazionali;
- ii. suppose che tali misure protratte nei decenni ebbero l'effetto intenzionale di incrementare la quota di mercato globale degli Stati Uniti nel settore del cotone di montagna;
- iii. e da ultimo, che ebbero l'effetto di mantenere alti i livelli di esportazione di cotone di montagna dagli Stati Uniti a discapito degli altri paesi<sup>130</sup>.

Nel febbraio 2003, il Brasile richiese la formazione di un *panel* dell'OMC, il quale pubblicò il proprio *report* l'8 settembre del 2004. Nelle conclusioni del documento, il *panel* stabilì che tre dei vari programmi di sussidio degli Stati Uniti in oggetto risultarono essere in violazione della disciplina OMC. Osservò che gli Stati Uniti, anche al tempo della pronuncia, stessero elargendo sussidi in violazione della disciplina OMC. Infine, stabilì che molti di questi programmi di sussidio rappresentavano un serio pregiudizio per gli interessi economici del Brasile, in

---

<sup>129</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, “*United States - Subsidies on upland cotton*”, online su [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds267\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm)

<sup>130</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, “*Request for Consultation by Brazil*”, 3 ottobre 2002, (WT/DS267/1)

quanto avevano l'effetto di deprimere il prezzo del cotone di montagna sui mercati<sup>131</sup>.

Il 18 marzo 2003 si tenne un secondo incontro del *panel* su richiesta del Brasile. In tale occasione Argentina, Canada, Cina, Taiwan (denominata “*Chinese Taipei*”), l'UE, India, Pakistan e Venezuela si riservarono il diritto a partecipare al procedimento come Stati terzi. Tra il 24 e il 28 marzo anche Benin, Australia, Paraguay, Nuova Zelanda e Ciad si riservarono il medesimo diritto.

In seguito alla pubblicazione di questo rapporto, il 28 ottobre 2004 gli Stati Uniti resero nota la propria intenzione di citare in appello alcune delle conclusioni e delle interpretazioni giuridiche fornite dal *panel*. Le conclusioni dell'Organo di appello dell'OMC vennero pubblicate il 3 marzo 2005. Queste inclusero la raccomandazione che gli Stati Uniti eliminassero entro sei mesi dall'adozione del *report* del *panel*, e comunque entro il 1° luglio 2005, una serie di sussidi - seppur non tutti quelli denunciati dal Brasile durante la controversia. Inoltre, venne richiesto agli Stati Uniti che si attivassero per rimuovere gli effetti negativi di alcuni dei sussidi in esame.

La controversia Brasile-Stati Uniti sul cotone, come anticipato, rappresentò un momento saliente delle vicende in seno all'OMC e ai rapporti di forza interni ai negoziati commerciali del Doha Round.

Il riconoscimento dell'incompatibilità dei sussidi americani, fece sì che, oltre al Brasile, anche i “quattro del cotone”, riuscirono ad ottenere che tali misure venissero eliminate o quantomeno ridotte<sup>132</sup>. Ciò che non erano riusciti ad ottenere nei tavoli negoziali, lo ottennero con i risultati della controversia.

Secondo un report dell'Oxfam del 2004<sup>133</sup>, sebbene la controversia riguardò solamente il cotone, i suoi risultati avrebbero potuto costituire un precedente pericoloso per l'UE e Stati Uniti. I Pvs, forti dei ragionamenti e delle conclusioni addotte dal *panel*, qualora avessero mostrato la volontà di sollevare nuove

---

<sup>131</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, “*United States - Subsidies on upland cotton*”

<sup>132</sup> Charveriat C., Benicchio R., (2004), “*Dumping: the Beginning of the End?*”, Oxfam Briefing Paper, p.2

<sup>133</sup> Ibidem

controversie, in riguardo ad altri settori agricoli fortemente sussidiati da UE e Stati Uniti, probabilmente avrebbero ottenuto il medesimo risultato di una riduzione forzata dei sussidi<sup>134</sup>.

È dunque evidente, come tale controversia finì per divenire un'arma negoziale molto importante nelle mani dei Pvs,

Infine, il report del *panel* diede forza alle tesi dei Pvs secondo cui i sussidi interni di Stati Uniti e UE andavano effettivamente a sfavore dello sviluppo economico dei Pvs. Di conseguenza, i paesi sviluppati fallirono nell'ottemperare alle regole sui sussidi che essi stessi negoziarono nell'Uruguay Round<sup>135</sup>.

Riprendendo la trattazione sugli sviluppi dei negoziati, il presidente Timothy Groser, prima di cedere il posto di responsabile del Comitato negoziale sull'agricoltura al connazionale Crawford Falconer, nell'estate del 2005 affermò che data la totale assenza di risultati, non vi sarebbe stata alcuna utilità nel predisporre un documento di sintesi sulle *modalities*.

Ciò nonostante, nei due mesi antecedenti la Conferenza di Hong Kong, la trattativa agricola si rimise in moto. Nell'ottobre del 2005 l'UE formulò una proposta di liberalizzazione agricola più coraggiosa rispetto a quelle precedenti. In particolare, prevede una riduzione tariffaria media del 39% e l'approvazione dell'eliminazione dei sussidi all'esportazione entro una data da definire nei tavoli negoziali.

Gli Stati Uniti avanzarono la cosiddetta *opzione zero* in campo agricolo. L'amministrazione americana propose un obiettivo di liberalizzazione articolata in due fasi di cinque anni ciascuna. Nella prima fase prevedono la riduzione di tariffe e sussidi; nella seconda, l'eliminazione di tutte le forme di sostegno e protezione

---

<sup>134</sup> Charveriat C., Benicchio R., (2004), "*Dumping: the Beginning of the End?*", p.2

<sup>135</sup> Ibidem

all'agricoltura. Secondo l'economista Paolo Guerrieri, l'obiettivo americano sembrava fin troppo ambizioso per essere credibile<sup>136</sup>.

Le posizioni negoziali sul tavolo dei negoziati agricoli sembrarono essersi avvicinate; tuttavia, sussistettero alcuni elementi di condizionalità nelle proposte. Specialmente l'UE, esaurì i margini di manovra per le proposte per due motivi. Le limitazioni previste dalla riforma della PAC e le pressioni interne alla stessa UE che invitavano a non "svendere" l'agricoltura<sup>137</sup>.

A ciò si aggiunse anche una netta chiusura del G10. Questo gruppo era formato da paesi conservatori rispetto alla liberalizzazione agricola; trattasi di paesi non esportatori che sussidiavano intensamente il proprio settore agricolo<sup>138</sup>. Fra i membri vi erano la Corea del Sud, Israele, Giappone, Norvegia e Svizzera.

Nel 2005 Pascal Lamy venne nominato Direttore generale dell'OMC. Lamy in vista della sesta Conferenza Ministeriale decise di agire con prudenza. Preparò una bozza di dichiarazione ministeriale "minimalista"<sup>139</sup>, riducendo in maniera esponenziale il livello di ambizione degli obiettivi da perseguire nella Conferenza. Per evitare un'altra Conferenza fallimentare, il fine ultimo fu puntare ad un accordo che definisse l'agenda per i negoziati successivi, in termini di temi e tempi. Si rinunciò in questo modo alla prospettiva di concludere il Doha Round con la Conferenza di Hong Kong.

In materia di agricoltura, la bozza di Dichiarazione ministeriale suggerì l'individuazione e definizione delle tre fasce per il sostegno interno della scatola gialla, e delle quattro fasce inerenti alla riduzione dei dazi come potenziali basi su cui far progredire i negoziati.

---

<sup>136</sup> Guerrieri P., (2005) "*La Conferenza Ministeriale di Hong Kong: Tavoli Negoziali e Problemi Aperti*", dossier Contributi di Istituti di ricerca specializzati, Servizio Affari Internazionali Senato della Repubblica, p. 8

<sup>137</sup> Ivi, p. 8

<sup>138</sup> Ibidem

<sup>139</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "*Draft Ministerial Text: Preparations for the Sixth Session of the Ministerial Conference*", 1 dicembre 2005

Venne segnalata la posizione maggiormente attendista sulla questione del cotone, lasciando nelle mani dei ministri la decisione sul come procedere. Le opzioni erano due. Inserire la questione del cotone all'interno del negoziato agricolo avrebbe significato doverla inserire all'interno di un negoziato ampio ed eterogeneo, e di conseguenza più lungo. La seconda opzione era rendere la questione del cotone oggetto di un accordo apposito e anticipato rispetto alla negoziazione degli altri temi agricoli.

Nella parte finale della bozza si sottolineò come si fosse ancora distanti dal raggiungere un accordo in materia di S&DT da riconoscere ai Pvs in tema di negoziato agricolo.

Si fece accenno anche le tematiche nelle quali invece i progressi erano stati irrisori. Ne sono un esempio la questione delle indicazioni geografiche, la *tariff escalation* e l'erosione delle preferenze.

### **3.2. Il negoziato sui prodotti industriali**

In merito alla redazione di un documento approssimativo sugli accordi da sottoscrivere ad Hong Kong in materia di prodotti industriali, venne fissata la scadenza per la fine di luglio del 2005. Anche in questo caso la scadenza non venne rispettata. Dal 2002 al 2005 i paesi espressero le loro proposte inerenti a questa disciplina. L'ultima proposta, datata 10 ottobre 2005, arrivò da parte dell'UE.

Guerrieri<sup>140</sup> sottolineò in un suo articolo che la proposta americana e quella europea furono più ambiziose di quelle proposte dagli altri paesi e dai Pvs. Ciò nonostante, le due proposte non vennero accolte positivamente da molti dei Pvs, i quali si opposero all'idea di adottare una formula svizzera che avrebbe portato i Pvs - che avevano tariffe tendenzialmente maggiori rispetto ai paesi sviluppati nel settore industriale - a dover applicare maggiori riduzioni (e quindi maggiori concessioni) in ambito tariffario rispetto a quelle che avrebbero dovuto applicare i paesi sviluppati. In chiaro contrasto col principio di non reciprocità.

---

<sup>140</sup> Guerrieri P., (2005) "La Conferenza Ministeriale di Hong Kong", p. 12

Guerrieri fece notare come in realtà le proposte di riduzione lineare di Cina e India sarebbero risultate in un minor grado di liberalizzazione, mentre le proposte di riduzione non lineare avrebbero probabilmente permesso di ottenere una maggior riduzione dell'ampiezza delle linee tariffarie.

Per comprenderne al meglio l'evoluzione è utile soffermarsi sulle proposte.

La Svizzera avanzò la proposta di prevedere un livello di riduzione direttamente proporzionale al livello dei dazi; ciò significava una maggior riduzione per i dazi più elevati – tendenzialmente applicati dai Pvs – e una minor riduzione per i dazi meno elevati – tendenzialmente applicati dai paesi avanzati. Guerrieri<sup>141</sup> suggerì in un lavoro del 2005 che questa proposta sarebbe stata l'opzione maggiormente efficace nell'assicurare un'armonizzazione tariffaria. Oltre questa proposta, vi erano altre sei diverse proposte: due basate su formule di riduzione lineare (la proposta sud-coreana e la proposta indiana) e altre quattro basate su formule di riduzione non lineare (la proposta cinese, la proposta americana, la proposta congiunta di Argentina, Brasile ed India, e la proposta europea)<sup>142</sup>.

Gli Stati Uniti, il 5 dicembre 2002, furono i primi a presentare delle proposte concrete in materia di riduzione tariffaria all'assemblea negoziale competente in materia di accesso ai mercati non agricoli (NAMA). Tale proposta prevedeva una fase iniziale tra il 2005 e il 2010, in cui avrebbero dovuto procedere con l'eliminazione di tutte le barriere tariffarie pari o inferiori al 5%, partendo dai livelli tariffari aggiornati al gennaio 2000, e all'applicazione della formula svizzera a quelle superiori al 5%. Nella seconda fase, tra il 2010 e il 2015, avrebbero dovuto raggiungere la completa eliminazione delle tariffe rimanenti.

Il 24 dicembre 2002, la Cina fece pervenire la propria proposta di riduzione tariffaria non lineare, sulla falsariga di quella svizzera. In essa vi era compresa l'individuazione dei dazi che sarebbero stati oggetto di riduzione tariffaria, proponendo di prendere come riferimento le tariffe applicate nel 2000 per i paesi sviluppati, e la media tra le tariffe del 2000 e le tariffe consolidate nell'Uruguay Round per i Pvs (e per tutti i paesi che avessero fatto ingresso nell'OMC

---

<sup>141</sup> Guerrieri P., (2005) *“La Conferenza Ministeriale di Hong Kong”*, p. 10

<sup>142</sup> Ivi, pp.9-12

successivamente al round). L'intento della proposta cinese era quello di fare in modo che le riduzioni tariffarie si concentrassero sulle tariffe relativamente più alte, tenendo conto dei picchi tariffari di ciascun paese.

Il 7 gennaio 2003, dalla Corea del Sud arrivò la prima proposta di riduzione tariffaria lineare. Tale proposta era frutto dell'intenzione del paese sudcoreano di ottenere una riduzione del 40% della media tariffaria ponderata per il peso commerciale di ciascun paese, che di conseguenza, richiedeva una formula di riduzione lineare a seconda delle singole posizioni dei paesi. Per ottenere ciò, si propose una riduzione obbligatoria e omogenea per tutti del 20% delle tariffe già in essere, per poi essere ridotte ulteriormente in base alla differenza tra tariffa di partenza e la media tariffaria nazionale. Anche in questo caso il risultato matematico era simile: maggiori erano le tariffe, maggiori sarebbero dovute essere le riduzioni.

Il 18 marzo 2003, l'India presentò la propria proposta, seguendo la direzione lineare della proposta sudcoreana. In particolare, la proposta indiana prevedeva la presa in considerazione di coefficienti differenziati sulla base della categoria di appartenenza del paese, paesi sviluppati o Pvs, applicando il principio della *non totale reciprocità*, dall'inglese *less than full reciprocity*. Basandosi sulla considerazione che nessun paese avrebbe potuto imporre tariffe più alte del triplo della propria media tariffaria, questa proposta avrebbe fatto in modo che il dazio finale applicato da un paese venisse ricavato dal risultato della formula di riduzione in base al coefficiente specifico della tariffa vigente. In aggiunta, l'India propose un'applicazione dello S&DT tale per cui ai Pvs sarebbe stato concesso escludere il 15% delle proprie tariffe dall'applicazione della formula proposta.

Il 15 aprile 2003, l'Argentina, il Brasile e nuovamente l'India presentarono al tavolo negoziale una proposta congiunta, che viene descritta come una versione analoga alla proposta svizzera, in quanto venne modificata solamente per fare in modo che si tenesse in considerazione la media tariffaria di ciascun paese. Congiuntamente i tre Pvs delinearono la propria interpretazione circa l'applicazione dello S&DT e del principio di non reciprocità. Il primo sarebbe dovuto essere tenuto in considerazione nel delineare la formula di riduzione tariffaria, mentre il secondo nell'applicazione della formula, a prescindere dalle sue caratteristiche.

Infine, il 10 ottobre 2005, giunse la proposta dell'UE col documento intitolato "*Statement of EU conditional negotiating proposal*". In questa dichiarazione, oltre a delineare quelle che si ritenevano essere i requisiti per il successo del Doha Round, l'UE si espresse a favore della formula svizzera nella sua originaria enunciazione. Unica modifica a tale formula sarebbe dovuta essere l'introduzione di un coefficiente di 15 per i Pvs e di 10 per i paesi industrializzati, escludendo totalmente i Pma dall'applicazione di una eventuale formula.

Tuttavia, i paesi non riuscirono a concordare su una formula specifica e sul grado di liberalizzazione da adottare in merito alla riduzione delle tariffe per i prodotti non agricoli, più in particolare sui prodotti industriali.

Non da ultimo, è utile ricordare che anche i negoziati multilaterali in materia di servizi subirono un arresto. Nessuno dei membri dell'OMC fu in grado di proporre iniziative consistenti in termini di accesso al mercato.

La maggioranza dei Pvs condizionava l'apertura dei propri mercati dei servizi ai risultati che avrebbero potuto ottenere nei negoziati sull'agricoltura.

I paesi sviluppati assunsero un atteggiamento cauto. Furono influenzati principalmente dal timore che l'ulteriore liberalizzazione delle forniture transfrontaliere dei servizi avrebbe favorito fenomeni di geolocalizzazione della loro produzione.

In generale, la paralisi dei negoziati sui servizi fu legata in particolar modo all'indebolimento delle pressioni esercitate dai gruppi di interesse favorevoli alla liberalizzazione<sup>143</sup>.

### **3.3. La Conferenza Ministeriale di Hong Kong**

Fra il 13 e il 18 dicembre del 2005 si svolse la Conferenza di Ministeriale di Hong Kong<sup>144</sup>. I punti su cui si raggiunsero dei risultati minimi furono quattro:

---

<sup>143</sup> Guerrieri P., (2005) "*La Conferenza Ministeriale di Hong Kong*", p. 12

<sup>144</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "*The Sixth WTO Ministerial Conference*", online su [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min05\\_e/min05\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/min05_e.htm)

- i. sostegno interno,
- ii. accesso al mercato,
- iii. eliminazione dei sussidi all'esportazione,
- iv. principio del trattamento speciale e differenziato.

Andando nel dettaglio, sul sostegno interno si giunse anzitutto alla definizione e articolazione degli impegni di riduzione in tre fasce indicanti l'entità di tale riduzione. Le tre fasce collocarono l'UE nella prima fascia, soggetta alla maggior riduzione di tale sostegno; Stati Uniti e Giappone nella successiva e il resto dei paesi, Pvs inclusi, nella fascia soggetta alla minor riduzione.

Un sistema di fasce simile venne concordato anche in materia di accesso al mercato, per quanto riguardava le riduzioni tariffarie, sebbene non si registrarono progressi né sull'articolazione di tali fasce, né sulla portata di dette riduzioni, né sulla possibile previsione di misure di flessibilità concesse.

Quanto all'eliminazione dei sussidi all'esportazione invece si ottenne una data finale, nel 2013, rappresentando l'unico risultato concreto della Conferenza. Inoltre, si scelse l'aprile 2006 come termine ultimo per il perfezionamento delle linee guida della disciplina da introdurre in materia.

Infine, venne riaffermato il principio dello S&DT in riferimento ai tre punti precedenti, senza particolari differenze rispetto alle posizioni consolidate precedentemente alla Conferenza. I Pvs ottennero alcuni risultati:

- i. mantennero la possibilità di definire un certo numero di prodotti speciali;
- ii. venne garantita la possibilità di far ricorso a strumenti di salvaguardia da attuare di fronte a improvvise variazioni nel volume delle importazioni o da oscillazioni di prezzi;
- iii. e ottennero l'esenzione da qualsiasi obbligo sui sussidi alle esportazioni fino al 2018 (dall'originario termine del 2013).

In apparenza, nella parte finale della Dichiarazione Ministeriale della Conferenza venne posto un accento sulla questione del cotone. In realtà i contenuti non furono innovativi e non aggiungevano nulla in più rispetto a quanto non fosse già stato

stabilito e concesso ai Pvs nei pareri espressi con le controversie concluse in sede OMC.

Nei mesi successivi la Conferenza di Hong Kong vi furono due problematiche che ostarono in particolar modo al progresso dei negoziati.

In primo luogo, si presentò la necessità di stabilire un equilibrio fra le questioni agricole e le altre questioni negoziali del round ancora irrisolte. Le scadenze per giungere ad un accordo agricolo erano previste per l'aprile del 2006, mentre le scadenze per gli accordi sui servizi e sulle nuove regole erano previste nel luglio 2006. Ciò significava che solamente un progresso concreto nel negoziato agricolo avrebbe permesso un progresso negli altri negoziati<sup>145</sup>.

Secondariamente, vi fu la necessità di far chiarezza sugli approcci negoziali agricoli. Quello "gradualista" europeo da una parte, e quello "massimalista" americano dall'altra.

L'UE propose di porre l'enfasi sugli obblighi in capo ai Pvs, chiedendo ed offrendo la totale eliminazione di tutte le forme di sussidi all'esportazione; aggiunte la proposta di un'importante riduzione anche di altri sussidi.

La posizione americana si irrigidì. Propose una liberalizzazione di tutti i mercati agricoli, compresi quelli dei Pvs. La sostanziale liberalizzazione proposta dagli Stati Uniti nel corto periodo avrebbe avuto come effetto principale quello di espandere maggiormente le quote di mercato dei grandi produttori agricoli, specialmente argentini, brasiliani, australiani e in parte anche americani. Tuttavia, ciò sarebbe avvenuto a discapito di molti altri Pvs più poveri<sup>146</sup>.

La proposta americana si pose in netto contrasto con le posizioni dei Pvs più piccoli che godevano di accessi preferenziali nel mercato europeo. Inoltre, la proposta non fu ben accetta neanche da parte di Cina ed India, i quali impiegavano molte risorse umane in settori agricoli molto protetti.

---

<sup>145</sup> Parenti A., (2002), *"Il WTO: Cos'è e come funziona l'Organizzazione Mondiale del Commercio"*, p.118

<sup>146</sup> Ivi, p.119

La ritrosia americana riguardo la riduzione dei sussidi agli agricoltori americani fece sì che la loro proposta fosse ancor più inaccettabile da parte di un gran numero di paesi parte del G20.

### **3.4. Il vertice di Ginevra del 2006**

Nel dicembre 2005 gli economisti Joseph Stiglitz e Andrew Charlton<sup>147</sup> evidenziarono come il Doha Round stesse diventando sempre meno ambizioso, determinando la riduzione dei potenziali benefici economici per i paesi membri. La critica principale venne rivolta al tema degli aiuti al commercio, *aid for trade*, AfT. L'UE e gli Stati Uniti ridussero le tariffe nell'ambito di regimi speciali per i paesi più poveri, garantendo il libero accesso ai loro mercati. Ciò nonostante, non si verificò alcun aumento esponenziale nel volume delle esportazioni dai paesi beneficiari dei suddetti aiuti. Stiglitz e Charlton evidenziarono come l'accesso al mercato non fosse sufficiente. Era necessaria l'assistenza per superare le lacune nelle infrastrutture, aumentando la qualità dei prodotti e connettendo le catene di approvvigionamento internazionali<sup>148</sup>. La denominazione di "*Development Round*" che venne assegnata nel 2001 al round, promettendo una correzione degli squilibri esistenti fra i Pvs e i paesi avanzati, si rivelò essere particolarmente inadatta.

Dopo un incontro a livello ministeriale svoltosi a Davos, in Svizzera, nel gennaio del 2006 seguirono riunioni bilaterali e plurilaterali. I negoziatori in ambito commerciale degli Stati Uniti, UE, Brasile, India, Giappone e Australia si riunirono a marzo a Londra. Nel documento di servizio del portavoce della Commissione del 23 giugno 2006<sup>149</sup>, venne sottolineato che sebbene gli incontri furono costruttivi, questi furono caratterizzati da forti pressioni sugli Stati Uniti, da parte dell'UE ed

---

<sup>147</sup> Stiglitz J., Charlton A., "*Doha Round is missing the point on poor countries*", 12 dicembre 2005, The Financial Times

<sup>148</sup> Ibidem

<sup>149</sup> Documenti dal servizio del portavoce della Commissione, "*Doha Round – Riunione ministeriale di Ginevra del giugno 2006*", 23 giugno 2006, (MEMO/06/246) online su <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/>

altri paesi, per spingerli ad offrire tagli maggiori alle sovvenzioni agricole domestiche. Ad aprile del 2006 il Direttore generale Pascal Lamy annunciò che i negoziati per gli accordi sui prodotti agricoli e non, non avrebbero rispettato la scadenza prevista per il 30 aprile.

Nello stesso mese Rob Portman, Rappresentante per il commercio degli Stati Uniti, suggerì che gli Stati Uniti fossero disposti ad andare oltre i tagli ai sussidi agricoli, precedentemente rifiutati. Tuttavia, Peter Allgeier, Ambasciatore degli Stati Uniti presso l'OMC, negò qualsiasi cambiamento alla politica commerciale americana<sup>150</sup>. Peter Mandelson, Commissario europeo per il commercio, precisò che l'UE fosse disposta ad ampliare la propria offerta in materia agricola entro i limiti del suo mandato negoziale in cambio di concessioni analoghe<sup>151</sup>.

Dal 28 giugno al 1° luglio i ministri e i capi delle delegazioni dei paesi si incontrarono a Ginevra per i negoziati sulle modalità per il commercio dei prodotti agricoli ed industriali<sup>152</sup>. Tuttavia, non venne raggiunto alcun accordo finale sulla riduzione dei sussidi alle aziende agricole e sull'abbassamento dei tassi all'importazione<sup>153</sup>. I Pvs dimostrarono di non essere ancora disposti ad aprire i loro mercati per i prodotti agricoli e manifatturieri. Gli Stati Uniti rigettarono ancora una volta la possibilità di ridurre i sussidi agricoli domestici.

In un'intervista del 7 luglio del 2006 Susan C. Schwab<sup>154</sup>, Rappresentante per il commercio degli Stati Uniti, USTR, chiarì alcune posizioni negoziali degli Stati Uniti in merito alle riunioni di Ginevra, evidenziando le possibili cause dello stallo dei negoziati. In primo luogo, mosse una critica rispetto alle aspettative che gli altri attori negoziali nutrono nei confronti delle proposte americane. Schwab,

---

<sup>150</sup> Zedillo E., "Can Doha be saved?", 21 maggio 2006, The New York Times

<sup>151</sup> Documenti dal servizio del portavoce della Commissione, "Doha Round – Riunione ministeriale di Ginevra del giugno 2006", 23 giugno 2006

<sup>152</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "June/July 2006 modalities meetings", online su [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/modalities06\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/modalities06_e.htm)

<sup>153</sup> Simon M. (2006), "Is there still hope for the Doha Round?", p.6

<sup>154</sup> National Press Club, "Transcript of Ambassador Susan C. Schwab Remarks on the Doha Development Agenda", 7 luglio 2006, National Press Club

afferma che gli altri paesi si aspettarono che gli Stati Uniti avrebbero presentato delle offerte maggiori in ambito di sostegno interno e in agricoltura. Tuttavia, lo USTR, sostenne che se gli Stati Uniti avessero adeguato la propria offerta al ribasso in materia di sostegno, ciò avrebbe comportato una cosiddetta *downward spiral*, una spirale al ribasso.

Rispetto alle proposte dell'UE commentò che fossero troppo vaghe e con un numero considerevole di scappatoie.

Un'ulteriore critica venne rivolta ai paesi emergenti. Schwab affermò che alcuni Pvs, specialmente emergenti, si nascondessero dietro i paesi più poveri. Nominò Brasile, India e Cina, sostenendo che avrebbero dovuto partecipare ai negoziati a beneficio degli altri paesi più poveri, proprio perché il 70% delle tariffe venivano pagate dai Pvs ad altri Pvs. L'idea dello USTR era che fosse necessario aumentare il commercio "sud/sud", non solamente quello "nord/sud" fra paesi avanzati e Pvs. Sottolineò che non fosse obiettivo degli Stati Uniti arrendersi sul fronte delle trattative del round, ma che fosse necessario che anche gli altri membri facessero passi avanti con proposte concrete.

Fece in seguito riferimento all'agenda bilaterale e regionale degli Stati Uniti. Riaffermò l'impegno statunitense a sviluppare un'agenda bilaterale ambiziosa per aprire i mercati agli agricoltori, allevatori, produttori, fornitori e consumatori domestici. Ciò avrebbe significato includere nell'agenda la cooperazione con i Pvs, poiché questi accordi bilaterali e regionali avrebbero offerto considerevoli opportunità anche per questi partner commerciali in termini di stabilità e contributo alla democrazia.

Proseguì con delle osservazioni sul rapporto con il Brasile. Dissentì innanzitutto dall'idea che le relazioni Stati Uniti-Brasile stessero bloccando gli accordi commerciali<sup>155</sup>, sottolineando come i due paesi fossero in molti casi d'accordo (seppur non sempre). Affermò che i negoziatori brasiliani stavano rappresentando gli interessi del Brasile, così come facevano i negoziatori americani negli interessi degli Stati Uniti.

---

<sup>155</sup> La risposta di Susan Schwab fece seguito alla domanda dell'intervistatore che in premessa affermò: "*It seems that the US-Brazil relations are somehow blocking the international trade agreement*".

Concludendo, fornì alcune risposte in merito alle prospettive future del Doha Round. Evidenziò che la prospettiva più scoraggiante fosse che pur raggiungendo la convergenza delle posizioni negoziali dei paesi su un determinato tema, ciò avrebbe lasciato indietro una quantità significativa di dettagli. Questo perché, al momento dell'intervista, non avevano ancora raggiunto risultati considerevoli in nessuna delle trattative, da quella agricola a quella dei servizi.

Il Doha Round venne sospeso a fine luglio del 2006, dopo che il 23 luglio fallì il tentativo di sbloccare i negoziati.

## CAPITOLO 4

### Fallimento del Doha Round o dell'OMC?

#### 4.1. Le elezioni presidenziali francesi e americane

In una riunione informale del Comitato per i negoziati commerciali del 24 luglio del 2006, il Direttore generale dell'OMC Pascal Lamy annunciò la sospensione del Doha Round<sup>156</sup>. Lamy giunse alla decisione di sospendere i negoziati a seguito dell'interruzione dei colloqui del 23 luglio 2006. I ministri dell'UE, degli Stati Uniti, dell'Australia, del Brasile, dell'India e del Giappone si incontrarono a Ginevra, e alla conclusione della riunione risultò chiaro che i divari nelle posizioni negoziali fossero troppo ampi. “Il blocco principale riguardò l'agricoltura, in ambito di accesso al mercato e sostegno interno; i sei non passarono neanche alla terza questione sul NAMA”. Lamy non comunicò per quanto tempo i negoziati sarebbero stati interrotti e la sospensione venne estesa ai lavori di tutti i gruppi negoziali, comprese le scadenze che i vari gruppi stavano affrontando. Lamy sottolineò che i negoziati sarebbero ripartiti solo quando i paesi avessero fatto progressi rispetto alle loro posizioni negoziali.

Diversi membri affermarono che non fosse necessario incolpare i singoli stati, e che la responsabilità del fallimento dovesse essere sostenuta collettivamente da tutti. Ciò nonostante, iniziò un processo di *finger-pointing* che si intensificò negli anni successivi.

Per il 2007 erano previste diverse date importanti. Il 22 aprile e il 6 maggio del 2007 si svolsero le elezioni presidenziali francesi. Nicolas Sarkozy, del partito di centrodestra di Unione per un Movimento popolare, divenne il nuovo Presidente francese. In un'intervista del 5 giugno del 2007<sup>157</sup> a Parigi, Sarkozy chiarì la propria posizione, espressa precedentemente durante la campagna elettorale, sui negoziati del Doha Round. Il Presidente francese mosse una critica alla politica commerciale

---

<sup>156</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, “*Talks suspended. Today there are only losers*”, online su [https://www.wto.org/english/news\\_e/news06\\_e/mod06\\_summary\\_24july\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news06_e/mod06_summary_24july_e.htm)

<sup>157</sup> The Economist, “*Does France mean to kill the Doha Round?*”, 5 giugno 2007, The Economist

dell'UE, definendola eccessivamente liberale; suggerì che il Commissario europeo al commercio, Peter Mandelson, venisse privato del suo mandato – sebbene non fece riferimento esplicito al suo mandato di negoziare sul commercio mondiale – e che fosse il Presidente della Commissione europea, José Manuel Barroso, a doversi occupare di tali questioni. Inoltre, Sarkozy difese l'impegno della Francia per l'agricoltura, evidenziando come la sicurezza degli approvvigionamenti alimentari per l'Europa fosse vitale<sup>158</sup>. In questo clima, risultava particolarmente difficile una revisione in senso maggiormente liberista dell'offerta europea nei negoziati.

Nel luglio 2007 era prevista la scadenza della *fast-track*, o *Trade promotion authority*, concessa dal Congresso americano al Presidente Bush<sup>159</sup>. Senza la *fast-track* sarebbe stato impossibile per l'amministrazione americana concludere i negoziati. Uno dei motivi per cui si cercò di evitare il fallimento della Conferenza di Hong Kong era legato proprio a questo. Risultò fondamentale concludere l'accordo, poiché in vista delle elezioni presidenziali americane avrebbe fatto seguito un lungo periodo di stallo nei negoziati.

Alle elezioni del novembre 2008 vinse il candidato democratico Barack Obama. Durante la campagna elettorale il focus venne posto dal candidato sulla politica interna, con riforme per rilanciare l'economia statunitense dalla profonda recessione di quegli anni. Il commercio non rientrava nelle priorità dell'amministrazione. Ciò nonostante, in alcune dichiarazioni, il Presidente Obama dichiarò che sarebbe stato fondamentale per gli Stati Uniti essere in grado di lavorare con i partner commerciali per sviluppare un approccio multilaterale alla crisi economica globale. Obama sottolineò come sarebbe stato un grave errore perseguire nuove politiche protezionistiche<sup>160</sup>.

Ad ogni modo, seppur Obama ottenne un'ampia maggioranza al Congresso, molti dei membri erano scettici sulla liberalizzazione del commercio. In particolare, alla

---

<sup>158</sup> Le dichiarazioni dell'intervista al Presidente Sarkozy sono riportate nell'articolo: The Economist, "Does France mean to kill the Doha Round?", The Economist, 5 giugno 2007

<sup>159</sup> vedi paragrafo 1.2. Un'analisi preliminare delle posizioni dei paesi, Capitolo 1.

<sup>160</sup> Schott J.J., (2009), "Trade Policy and the Obama Administration", Business Economics, Volume 44, Numero 3, pp.150-153

Camera dei rappresentanti, una parte dei democratici non condivideva le opinioni più centriste e di mentalità internazionale dell'amministrazione Obama. Una delle maggiori sfide di questa amministrazione fu proprio trovare compromessi con i membri dello stesso partito, specialmente alla Camera dei Rappresentanti.

#### **4.2. Il vertice del G4 a Potsdam**

Il 21 giugno del 2007 fallì l'incontro del G4, fra UE, Stati Uniti, Brasile ed India, svoltosi a Potsdam in Germania<sup>161</sup>. Seguirono diverse conferenze stampa e dichiarazioni dei ministri, già dal giorno successivo. In particolare, è utile riportare le parole dello USTR, Susan Schwab e il Ministro degli esteri brasiliano, Celso Amorim<sup>162</sup>, entrambe rilasciate in separate conferenze stampa del 22 giugno 2008. Gli Stati Uniti denunciarono l'atteggiamento del Brasile e dell'India in riferimento al NAMA, sostenendo che i due Pvs stessero provando ad ottenere delle concessioni in materia, proponendo come contropartita una riduzione delle proprie tariffe industriali. La rimostranza si fondava sulla tesi che tale riduzione tariffaria non avrebbe portato in alcun modo alla sperata apertura dei mercati dei due Pvs.

Durante la sua conferenza stampa, lo USTR Susan Schwab rilasciò delle dichiarazioni in cui sostenne che gli Stati Uniti erano giunti al vertice G4 di Potsdam con un certo ottimismo, immaginando che avrebbero ottenuto dei risultati concreti nel corso della settimana di negoziazioni previste<sup>163</sup>. Schwab sottolineò che gli Stati Uniti, già prima del vertice, si fossero detti disponibili a negoziare e a "fare la propria parte" nel fare concessioni e fare quanto necessario per raggiungere un'intesa. Tali aspettative, secondo Schwab, vennero deluse pressoché immediatamente dall'atteggiamento dell'India e del Brasile, data l'estrema rigidità delle loro posizioni sull'accesso nei mercati manifatturieri, agricoli e industriali e il supporto domestico a tali settori.

---

<sup>161</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "Statement from DG Lamy concerning Potsdam outcome" online su [https://www.wto.org/english/news\\_e/news07\\_e/stat\\_dg\\_potsdam\\_june07\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news07_e/stat_dg_potsdam_june07_e.htm)

<sup>162</sup> TWN, "The G4 as such is dead", 27 giugno 2007, TWN Info Service on WTO and Trade Issues

<sup>163</sup> Ibidem

Anche il Ministro degli esteri brasiliano, Celso Amorim rilasciò delle dichiarazioni alla stampa in seguito al proprio incontro con il Direttore generale dell'OMC, Pascal Lamy<sup>164</sup>. Le parole di Amorim furono ancora più nette, arrivando a definire Potsdam come una "*Cancún Atto II*". Ritenne che ciò che era stato posto sul tavolo negoziale dagli Stati Uniti e dall'UE fosse insufficiente in materia di riduzione dei sussidi, ritenuti distorsivi del commercio, e in materia di barriere tariffarie e accesso ai mercati. Amorim sostenne che i due paesi sviluppati avessero diminuito la propria disponibilità in materia di accesso ai mercati sviluppati, però al contempo aumentarono le richieste in materia di NAMA e di prodotti speciali per i Pvs.

Dalle dichiarazioni del ministro si evinse anche la mancata disponibilità del Brasile a proseguire questi negoziati con altri vertici ministeriali G4 o G6, non più ritenuti come la sede maggiormente fruttuosa per negoziare tali accordi, soprattutto per gli interessi dei paesi emergenti e dei Pvs. Amorim espresse l'intenzione del Brasile di continuare a negoziare in tali materie solo a livello multilaterale e col necessario coinvolgimento di altri Pvs, indicando un numero di 12-14 paesi come numero ideale di partecipanti per un negoziato che potesse portare a risultati soddisfacenti. Tuttavia, Amorim confermò che a prescindere il Brasile avrebbe continuato i dialoghi commerciali con gli Stati Uniti, ma che non ci sarebbero stati incontri bilaterali per parlare di quanto già discusso a Potsdam. Il ministro brasiliano si disse indifferente di fronte all'accusa mossa dagli Stati Uniti e dall'UE contro il Brasile, di aver fatto fallire il vertice, replicando di essere eventualmente più interessato al parere del G20 o del settore industriale brasiliano. Infine, in seguito ad una domanda circa la ragione della mancanza di un comunicato finale del vertice, Amorim affermò che India e Brasile si opposero all'approvazione di tale comunicato, in quanto ritenuto un travisamento dei fatti finalizzato a dare un'erronea parvenza di accordo tra i partecipanti del G4.

---

<sup>164</sup> TWN, "*The G4 as such is dead*", 27 giugno 2007, TWN Info Service on WTO and Trade Issues

A seguito del fallimento del G4 di Potsdam, si cominciarono a sollevare serie preoccupazioni circa l'impatto che questo ennesimo stallo negoziale avrebbe avuto per il proseguo del Doha Round. Nel tentativo di comprendere le possibili conseguenze, alcuni studiosi si soffermarono anzitutto sulle dinamiche interne al vertice stesso. Ad esempio, l'allora membro del Segretariato Generale delle Nazioni Unite, Martin Kohr, sostenne che ciò che mutò nel G4 fu proprio il rapporto Stati Uniti-UE<sup>165</sup>. Tale rapporto passò dalla contrapposizione alla cooperazione, e portò i due attori ad accordarsi su delle posizioni negoziali comuni con cui presentarsi al vertice, in modo da porsi come alleati "in contrapposizione" al Brasile e all'India<sup>166</sup>. In particolare, sia Stati Uniti che UE concordarono sui livelli delle concessioni da fare in sede negoziale che risultavano comunque essere inferiori rispetto a quanto richiesto in precedenza dal G20.

Kohr sviluppò un'ulteriore critica all'atteggiamento negoziale di Stati Uniti ed UE in merito alle presunte concessioni che vennero offerte ai Pvs<sup>167</sup>. Venne sottolineato come in realtà tali concessioni fossero nettamente inferiori ai benefici che i Pvs avrebbero potuto ottenere. Il Ministro del commercio indiano Kamal Nath, presente a Potsdam, fece notare come l'accordo tra i due attori globali in merito alla riduzione delle misure distorsive del commercio fosse controproducente. Nath durante una conferenza stampa fece notare come le misure di sussidio al settore agricolo fossero da considerare come *structural flaw*, ovvero, difetti strutturali. In quanto tali non dovrebbero essere permessi come non lo sono i sussidi al settore industriale; seppur si tratti di sussidi differenti quest'ultimi sono espressamente vietati dalla disciplina dall'OMC. Di conseguenza, Nath osservò che Stati Uniti ed UE si sarebbero dovuti impegnare concretamente nel ridurre o eliminare i sussidi domestici senza richiedere in contropartita altre concessioni.

Una terza critica verte sull'intera accusa mossa dagli Stati Uniti e dall'UE contro Brasile e India. I primi due sostennero che Brasile e India fecero fallire il vertice poiché non furono disponibili a ricambiare le "generose concessioni" che

---

<sup>165</sup> Khor M., (2007), "WTO: Why Potsdam Failed", *Economical and Political Weekly*, Volume 32, Numero 26, pp.2487-2488

<sup>166</sup> Ibidem

<sup>167</sup> Ivi, pp. 2488-2489

l'UE e gli Stati Uniti avevano avanzato<sup>168</sup>. Ciò che venne criticato fu proprio la convinzione che le posizioni negoziali americane ed europee fossero generose. Andando ad esaminare le proposte negoziali di Potsdam, gli Stati Uniti e l'UE proposero una riduzione tariffaria nel NAMA sulla base di una formula svizzera, che aveva un coefficiente diverso per i due Pvs. In particolare, la formula avrebbe previsto una riduzione tariffaria con coefficiente 18 per i Pvs (equivalente in media a una riduzione del 60-70% delle tariffe industriali), e con coefficiente 10 per i paesi sviluppati (equivalente in media a una riduzione del solo 28%). Secondo Martin Kohr, i Pvs avevano già implementato autonomamente delle misure di liberalizzazione dei propri mercati. Facendo ciò abbassarono considerevolmente il livello delle tariffe senza che ciò fosse avvenuto in seguito a dei negoziati, o che tali riduzioni venissero utilizzate come contropartita in sede negoziale<sup>169</sup>.

Una critica finale al fallimento di Potsdam si incentrò attorno a quello che venne descritto come un divario paradigmatico tra Stati Uniti ed UE da una parte, e Brasile e India dall'altra. Le posizioni dei primi e dei secondi partivano da due assunti diversi e da due concezioni contrastanti di cosa sia maggiormente utile ai fini dello sviluppo economico globale<sup>170</sup>. Per Stati Uniti ed UE lo sviluppo economico globale sarebbe stato raggiungibile attraverso la creazione di “nuovi flussi commerciali” tramite l’abbassamento delle barriere tariffarie da parte dei Pvs. Ciò avrebbe permesso alle industrie dei paesi sviluppati un più facile accesso ai mercati di questi paesi. Venne quindi contestata quest’assunzione. Secondo Kohr, la liberalizzazione delle importazioni avrebbe avuto effetti negativi sulle economie in dei Pvs. Uno degli effetti negativi riscontrati fu la *de-industrialization*, ovvero, la chiusura di industrie e aziende locali. Un'altra conseguenza fu la perdita dei redditi degli agricoltori di questi paesi, in quanto le importazioni più a basso costo misero fuori mercato i prodotti locali.

Kohr concordò con la visione di Nath, secondo un ciclo di sviluppo avrebbe dovuto includere nuovi flussi commerciali per i Pvs nei mercati sviluppati e non viceversa.

---

<sup>168</sup> Kohr M., (2007) “WTO: Why Potsdam failed”, p.2489

<sup>169</sup> Ivi, p. 2490

<sup>170</sup> Ivi, pp. 2489-2490

### 4.3. Gli anni conclusivi: dal 2008 al 2011

Guardando alla cronologia del Doha Round proposta dal sito istituzionale dell'OMC<sup>171</sup>, risulta evidente come a seguito dei vertici del 2008, si sia verificato il un sostanziale blocco dei negoziati del round.

Questi anni, dal 2008 al 2011, furono caratterizzati dal susseguirsi di eventi che impattarono sull'economia globale (vedi FIG. 2. *Tasso di Crescita annuale del PIL mondiale (2004-2012)*). È importante evidenziare che a essere particolarmente colpiti furono due degli attori cardine dell'OMC.

Nel 2008 scoppiò negli Stati Uniti la crisi finanziaria legata al mercato immobiliare statunitense<sup>172</sup>. La crisi venne innescata a partire dal 2007 con la notevole espansione della concessione di mutui anche a debitori con scarso merito di credito, creando una bolla speculativa che teneva legati mercato immobiliare e mercato finanziario. Questi mutui sono noti come mutui *subprime*. L'erosione della qualità dei crediti concessi dalle banche americane spinse quest'ultime a vendere questi asset creditizi a terzi, attraverso pacchetti di strumenti finanziari più o meno affidabili. Quando si comprese il reale valore e natura di questi strumenti finanziari, il loro valore sui mercati finanziari crollò, generando il collasso degli istituti di credito che li avevano acquistati. Il 15 settembre del 2008 la Lehman Brothers dichiarò bancarotta.

L'effetto si espanse ben presto anche in Europa, data la stretta interdipendenza tra le istituzioni finanziarie dei mercati europei e il mercato americano<sup>173</sup>. Inevitabilmente fece seguito un periodo di recessione economica che colpì, seppur in maniera asimmetrica, gli Stati Membri dell'UE e diversi paesi che non avevano ancora adottato l'euro. Si innescò un circolo vizioso che trasformò la crisi finanziaria nella crisi del debito sovrano europeo del 2011.

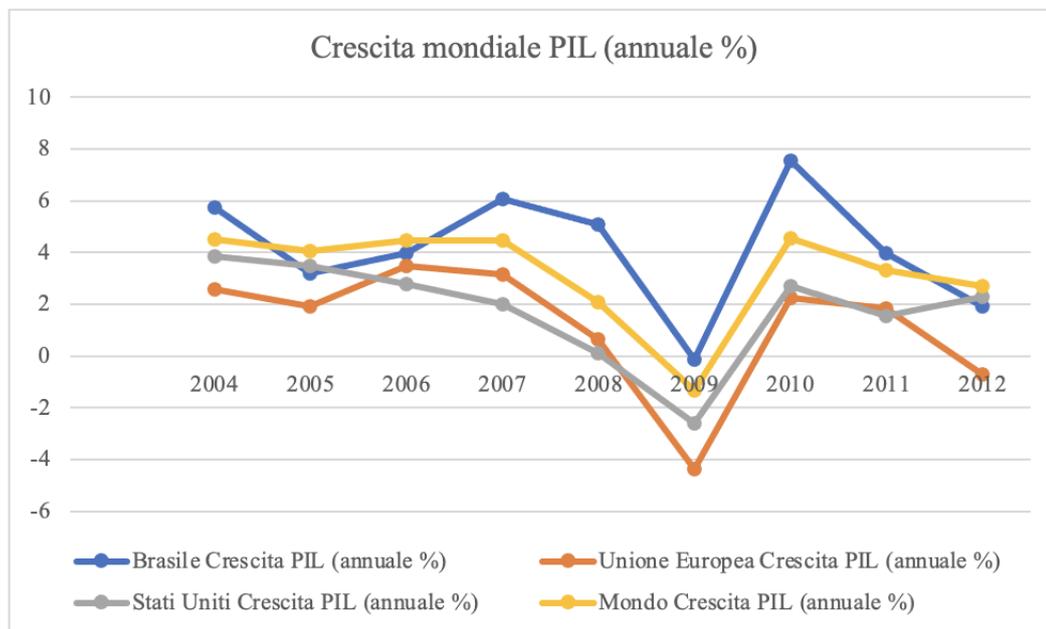
---

<sup>171</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, “*The Doha Round*”, online su [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/dda\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm)

<sup>172</sup> Duca J.V., “*Subprime Mortgage Crisis 2007-2010*”, 22 novembre 2013, Federal Reserve History

<sup>173</sup> Saravalle A., (2021), “*An Introduction to the Law of Economic and Monetary Union*”, Edward Elgar

FIG. 2. Tasso di crescita annuale del PIL mondiale (2004-2012)



Fonte: The World Bank

La crisi finanziaria ebbe ripercussioni anche sul minor impegno dei paesi avanzati nei confronti delle richieste dei Pvs. In particolare, in una seduta del Senato della Repubblica italiana del 2009<sup>174</sup>, venne affermato dal Senatore Di Nardo che vi fosse un forte calo nell'attenzione dei paesi più ricchi nei confronti della lotta alla fame nel mondo. A dimostrazione di ciò, addusse al fatto che i negoziati del Doha Round fossero ormai bloccati da anni a causa dell'impossibilità per i paesi industrializzati di fare concessioni rispetto alle richieste dei Pvs.

Una serie di riunioni si tennero a Ginevra a marzo e luglio del 2008, con l'intento di riaprire i dibattiti sui negoziati agricoli, industriali e sui servizi. Nel corso delle riunioni di marzo 2008, vennero sostanzialmente confermate le stesse posizioni che i vari attori negoziali assunsero già alla Conferenza di Potsdam.

<sup>174</sup> Seduta Pubblica del Senato della Repubblica del 10 dicembre 2009 relativa a "Discussione delle mozioni nn.140 e 214 sulla partecipazione dell'Italia alla Convenzione sull'aiuto alimentare", (299° Seduta Pubblica, XVI Legislatura)

Il Brasile lamentò nuovamente che ai Pvs fosse stato richiesto di fare più concessioni di quanto fossero disposti a farne i paesi sviluppati. D'altra parte, lo USTR, Susan Schwab in tale occasione ribadì la convinzione che spettasse ai paesi emergenti, come India e Brasile, contribuire maggiormente al raggiungimento di un accordo. Schwab aggiunse che in cambio gli Stati Uniti avrebbero acconsentito a una drastica riduzione dei propri sussidi agricoli considerati distorsivi dei commerci. Infine, sottolineò la volontà dell'Amministrazione Bush di concludere l'accordo entro la fine dell'anno, nonostante diversi paesi dubitassero della capacità del Presidente americano di riuscire a far approvare un simile accordo al Congresso americano per via della crescente retorica protezionistica all'interno degli Stati Uniti<sup>175</sup>.

A luglio del 2008, la situazione era ben lontana dall'essere risolta. Si paventò il rischio che il fallimento dei negoziati sulle modalità previsti per la fine dello stesso mese, avrebbe avuto la conseguenza di rimandare a tempo indefinito le negoziazioni. Il tutto avveniva in una situazione di forte turbolenza per l'economia globale. I prezzi di cibo ed energia erano in forte aumento, e vi era un'inflazione crescente; le prospettive di crescita erano in forte ribasso e costituirono il preludio della crisi finanziaria globale che sarebbe scaturita qualche mese dopo, nell'autunno del 2008. Vi era quindi la speranza, soprattutto da parte dei paesi dell'UE, che i negoziati in seno all'OMC potessero fungere da catalizzatore per una stabilità economica che avrebbe potuto controbilanciare le tendenze negative della situazione economica globale<sup>176</sup>.

Tuttavia, seguì il fallimento delle riunioni dal 21 al 30 luglio. L'obiettivo del *July package* del 2008 sarebbe stato quello di concordare una serie di modalità che avrebbero costituito l'accordo finale della DDA<sup>177</sup>. L'accordo non venne

---

<sup>175</sup> Stern P., "Doha Round negotiators bear down in hopes of deals this year", 9 marzo 2008, The New York Times

<sup>176</sup> Ibidem

<sup>177</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "The July 2008 package", online su [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/meet08\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/meet08_e.htm)

concluso a causa delle posizioni discordanti degli Stati Uniti, Cina e India in campo agricolo.

Le riunioni si intrecciarono con la crisi globale di questi anni. A partire da una generosa interpretazione del mandato del Meccanismo di revisione della politica commerciale, *Trade Policy Review Mechanism (TPRM)*, che richiede ai membri dell'OMC di segnalare cambiamenti significativi nelle loro politiche commerciali, il Segretariato dell'OMC iniziò a preparare relazioni di monitoraggio già con lo scaturire della crisi nel 2008. Precisamente, le relazioni riguardarono nuove misure di politica commerciale<sup>178</sup>.

L'idea venne accolta positivamente dai Pvs, i quali espresso il proprio favore in occasione del vertice G20 del 2 aprile 2009. I Pvs fecero richiesta che i report del monitoraggio sulle misure commerciali adottate venissero elaborati su base semestrale. Inoltre, i Pvs si mostrarono interessati a comprendere se fosse intenzione degli altri paesi adottare misure protezionistiche come strumento di risposta alla crisi finanziaria. A tale quesito dei Pvs, tuttavia, non seguì una replica ufficiale dell'OMC, ma solamente una dichiarazione congiunta di 13 membri dell'Organizzazione, in cui questi invitavano gli altri paesi a evitare il ricorso a tali misure protezionistiche e auspicavano che il Direttore Generale dell'OMC, Pascal Lamy continuasse a monitorare la situazione e pubblicare gli aggiornamenti su base quadrimestrale.

Il 17 novembre 2009 il Direttore Generale Pascal Lamy presentò un report al Consiglio Generale. In vista della settima Conferenza Ministeriale che sarebbe avvenuta il mese stesso, Lamy sottolineò come l'incontro avrebbe permesso ai paesi di lanciare un forte segnale sulla conclusione della DDA entro il 2010. Dal 30 novembre al 2 dicembre 2009 si svolse la Conferenza Ministeriale a Ginevra<sup>179</sup>. Tuttavia, questa Conferenza, rispetto alle precedenti analizzate, non fu una sessione negoziale vera e propria. Si trattò di una sessione di consultazioni volte ad

---

<sup>178</sup> Mavroidis P.C., *"The Regulation of International Trade"*, The MIT Press

<sup>179</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "Seventh WTO Ministerial Conference", 2 dicembre 2009, (WT/MIN(09)/18)

analizzare il sistema commerciale multilaterale e l'allora contesto economico globale. Tra i punti del comunicato finale del Presidente della Conferenza, Andres Velazco, venne inserita anche una nota sul Doha Round. Tuttavia, pur sottolineando l'importanza di portare a compimento il round entro il 2010, risultò evidente come continuassero ad esservi considerevoli distanze tra le posizioni degli attori negoziali.

Le considerazioni che possono essere tenute a mente circa gli ultimi anni del round sono due. Da una parte, la crisi finanziaria globale dal 2008. D'altra parte, i problemi interni agli Stati Uniti, uno degli attori fondamentali dell'OMC, data la difficoltà per l'amministrazione Obama di ottenere i necessari voti del Congresso. Non può quindi essere escluso che questi fattori abbiano accentuato la stagnazione dei negoziati del Doha Round.

Il dibattito e i negoziati attorno alla DDA rimasero sostanzialmente stagnanti fino al 2011. Il 21 aprile 2011, il Direttore generale dell'OMC, Pascal Lamy rilasciò un comunicato col quale si apprestava a riassumere i dieci anni di negoziati trascorsi<sup>180</sup>. Nel documento Lamy descrisse i negoziati "ragguardevoli" data l'ampiezza dei contenuti e delle tematiche esaminate. Al tempo stesso però, sottolineò la persistenza di ampie distanze tra le posizioni negoziali, specie in materia di NAMA. In particolare, concluse che tali differenze si fondassero su una divergenza di opinioni circa l'equilibrio e la proporzionalità degli impegni che i paesi negoziatori erano disposti ad assumere. A ciò aggiunse la considerazione che vi fosse una chiara lacuna politica che appariva *de facto* incolmabile<sup>181</sup>. Lamy non mancò di sottolineare come le regole di funzionamento dell'OMC non avessero subito aggiornamenti dal 1995, e che per preservare l'efficienza dell'Organizzazione, fosse necessaria una revisione delle stesse<sup>182</sup>. Da ultimo,

---

<sup>180</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "Cover Note by the Trade Negotiation Committee Chair", online su [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/chair\\_texts11\\_e/chair\\_texts11\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/chair_texts11_e/chair_texts11_e.htm)

<sup>181</sup> Ibidem

<sup>182</sup> Ibidem

Lamy concluse esortando i membri dell'OMC a considerare il lavoro negoziale multilaterale portato avanti nei precedenti dieci anni, e a fare un ulteriore sforzo nel provare a individuare delle possibili vie per risolvere l'inconciliabilità di vedute<sup>183</sup>.

#### 4.4. La corsa al regionalismo

In un articolo del *The Economist*, si avanzò l'ipotesi che, alla radice dello stallo della DDA fino al 2011, vi fosse proprio lo sviluppo economico dei Pvs<sup>184</sup>. Riportando le stime del Fondo Monetario Internazionale (IMF), si fece notare come il contributo dei Pvs al tasso di crescita del PIL mondiale passò dall'essere meno del 50% tra 1998 e 2001, ad essere stimato intorno al 75% per il periodo 2011-2014. Questo ebbe la conseguenza di indurre i paesi sviluppati ad essere più interessati all'accesso ai mercati dei Pvs rispetto a quanto lo fossero al momento della negoziazione degli obiettivi della DDA<sup>185</sup>.

Come sostenne nel 2011 l'economista, Aaditya Mattoo, anche i mercati commerciali *target* dei Pvs mutarono. Mattoo, infatti, sostenne che nel 2011 i mercati dei Pvs come India e Brasile erano ormai più preoccupati delle importazioni a basso costo dalla Cina piuttosto che delle importazioni provenienti dai paesi sviluppati<sup>186</sup>. Simili preoccupazioni furono alla base dell'introduzione da parte dei Pvs di una serie di misure protezionistiche in risposte alla crisi economica globale del 2008. Tali misure, seppur originariamente di breve periodo, proseguirono nel 2011, con quella che può essere definita come una "nuova ondata di protezionismo"<sup>187</sup>. L'allora Commissario europeo per il commercio, Karel De Gucht, in seguito a un vertice tra UE e Stati Uniti, denunciò proprio il fatto che molte delle misure protezionistiche introdotte nel 2008-2009 sarebbero dovute

---

<sup>183</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "Cover Note by the Trade Negotiation Committee Chair", online

<sup>184</sup> The Economist, "Dead Man Talking", Edizione 'What's wrong with America's economy?', 28 aprile 2011, The Economist

<sup>185</sup> Ibidem

<sup>186</sup> Ibidem

<sup>187</sup> Beattie A., "Fears rise of global protectionism", 28 novembre 2011, The Financial Times

essere temporanee. Tuttavia, a novembre 2011 solo il 17% di queste misure vennero ritirate<sup>188</sup>. Tra i principali paesi accusati da De Gucht vi erano anzitutto la Cina e il Brasile, e invitò la stessa OMC a fare in modo che certe misure non venissero tollerate e permesse.

Una problematica connessa al fallimento del Doha Round fu la possibile crescita del fenomeno del cosiddetto “bilateralismo commerciale”<sup>189</sup>. Il fallimento dell’approccio multilaterale in seno all’OMC aumentò il pericolo di indurre i paesi a ricorrere ad accordi bilaterali o regionali per sopperire al mancato ottenimento di risultati.

Tale tendenza non era del tutto inedita. Già nel corso degli anni ’80 si contarono svariati accordi commerciali preferenziali, *Preferential Trade Agreement* (Pta), seppur prevalentemente tra UE e i paesi ex-colonie europee oppure con paesi coinvolti nel processo di allargamento ed integrazione europea. Fu con gli anni ’90 che si assistette a un incremento considerevole del numero di Pta in varie regioni geografiche. Nel 2006, i Pta arrivarono a coprire un terzo del commercio mondiale. Tale tendenza venne riscontrata anche per i Pvs del continente asiatico, dove tale proliferazione di accordi bilaterali o plurilaterali condusse alla formazione e consolidazione di veri e propri gruppi regionali di preferenze. Ne fu un esempio la Cina che, con le frequenti iniziative con i paesi dell’Associazione delle Nazioni del Sud-est asiatico, *Association of Southeast Asian Nations* (ASEAN), portò il Giappone e la Corea del Sud a mettere in piedi iniziative simili o addirittura concorrenti.

Di per sé tale fenomeno non sarebbe in contrasto con l’approccio multilaterale. La letteratura<sup>190</sup>, teorica ed empirica, osservò che in alcuni casi gli accordi bilaterali avrebbero potuto costituire un momento di sperimentazione di una

---

<sup>188</sup> Beattie A., “*Fears rise of global protectionism*”, 28 novembre 2011, The Financial Times

<sup>189</sup> Guerrieri P., (2006), “*Il fallimento del Doha Round*”, Istituto Affari Internazionali

<sup>190</sup> Guerrieri P., (2006) “*Le Prospettive del Regime Commerciale Multilaterale dopo la Sospensione del Doha Round*”, dossier Numero 60, Contributi di Istituti di ricerca specializzati, Servizio Affari Internazionali Senato della Repubblica

cosiddetta integrazione profonda tra i paesi coinvolti. I paesi avrebbero potuto negoziare e concordare in materie innovative e ambiziose, che diversamente non sarebbero state toccate in sede OMC per via della loro delicatezza.

Ne sono esempio i Pta conclusi dagli Stati Uniti nei primi anni 2000, in cui fu facile trovare la trattazione di un'ampia varietà di settori commerciali. Dalla concorrenza all'ambiente, a settori più innovativi come *l'e-commerce* e gli standard sociali. Oppure, più in generale, le tematiche troppo delicate o ostiche da poter essere oggetto di negoziato multilaterale in seno all'OMC.

Gli effetti positivi di tali accordi sarebbero stati però vincolati al rispetto degli obiettivi commerciali multilaterali, e alla possibilità che gli accordi stessi giocassero il ruolo di punto di raccordo fra governance nazionale e governance globale. Diversamente il rischio sarebbe stato che questi accordi avessero unicamente la velleità di soddisfare gli interessi dei singoli paesi contraenti, col rischio di andare contro l'integrazione commerciale globale, obiettivo cardine dell'OMC stessa.

È dunque evidente che la prospettiva di un ricorso generalizzato ad accordi bilaterali avrebbe posto il rischio che si venisse a creare una moltitudine di accordi e una frammentazione delle relazioni commerciali. Già nel 2006, i Pta arrivarono a coprire un terzo del commercio mondiale. Ciò rappresentò un pericolo per l'intero sistema commerciale globale basato, al contrario, sul multilateralismo. Ne furono esempio i rapporti fra Stati Uniti e UE. Da un lato, la competizione tra i due attori avrebbe potuto condurre a forme di sviluppo e cooperazione con benefici a cascata sui rispettivi partner. D'altra parte, si sarebbe potuto verificare ciò che può essere definito "neomercantilismo"<sup>191</sup>. Secondo questa teoria, i due principali attori globali, Stati Uniti e UE, avrebbero potuto formare delle vere e proprie aree di influenza commerciale in contrasto e competizione fra di esse.

Il Doha Round rappresentò un momento di crisi sistemica dell'OMC. Specie se si tengono in considerazione le esperienze negative delle conferenze ministeriali.

---

<sup>191</sup> Guerrieri P., (2006) "*Le Prospettive del Regime Commerciale Multilaterale dopo la Sospensione del Doha Round*", p.6

Da quella di Seattle del 1999 e poi con Cancun nel 2003, appare evidente come Doha rappresentò la conferma che il funzionamento interno dell'Organizzazione si fosse inceppato, proprio in seguito all'ingresso in scena di nuovi attori globali che fecero vacillare l'equilibrio che aveva caratterizzato l'OMC fino ad allora. Alla luce di questa considerazione, Guerrieri in un articolo del 2006 suggerì che non ci si potesse aspettare che *l'empasse* si risolvesse da solo. Piuttosto, sarebbe stato necessario trovare un modo per revisionare l'approccio multilaterale con delle vere e proprie riforme dei meccanismi negoziali multilaterali.

Quanto alle modalità con cui realizzare le riforme, si svilupparono due proposte contrapposte. Da una parte chi suggerì che fosse più opportuno fare un passo indietro. L'idea era rendere l'OMC una piattaforma intergovernativa che tornasse ad occuparsi di materie strettamente commerciali, ovvero, limitandosi a discutere e negoziare solo in materie legate alle barriere tariffarie. D'altra parte, vi era chi suggerì di adottare procedure più trasparenti o coinvolgere il settore privato; oppure, venne proposta l'inclusione dei cosiddetti "nuovi temi del commercio", come investimenti, concorrenza, politiche per l'ambiente e per il lavoro.

Le riforme più frequentemente suggerite furono tre. Anzitutto una riforma dei meccanismi di funzionamento dell'intero sistema, della struttura organizzativa e dei meccanismi di negoziazione. Tali proposte derivarono essenzialmente dalla constatazione che l'assetto istituzionale originario venne costruito attorno al coinvolgimento di un numero limitato di paesi e un numero relativamente limitato di temi negoziabili; entrambi questi due aspetti nel corso del tempo videro un'espansione non trascurabile, rendendo le vecchie regole poco idonee se non inadatte a garantire un buon funzionamento del sistema. Questo perché con tale espansione fu inevitabile che col passare del tempo i Ministri dei vari paesi si trovarono a dover affrontare una maggior complessità non solo nelle tematiche trattate, ma anche nelle dimensioni sociopolitiche da tenere in considerazione<sup>192</sup>.

---

<sup>192</sup> Barton J.H., Goldstein J.L., Josling T.E., Steinberg R.H., (2006), "*The Evolution of the Trade Regime: Politics, Law, and Economics of the Gatt and the Wto*", Princeton University Press p. 215

Un altro aspetto spesso ritenuto da riformare fu quello dell'asimmetrica distribuzione dei costi e benefici del libero scambio. Sebbene i Pvs abbiano goduto di benefici in quanto ad accesso ai mercati e liberalizzazione, i paesi sviluppati spesso disattesero gli impegni presi con gli accordi<sup>193</sup>.

Affianco alle tesi di Guerrieri, vi sono anche quelle di altri autori<sup>194</sup>, i quali sottolinearono la presenza di ben tre sfide che l'OMC si sarebbe trovata ad affrontare. Anzitutto, risultava necessario individuare una nuova forma di supporto all'operato dell'OMC all'interno del tessuto socioeconomico degli stessi paesi membri. Un gruppo sociale produttivo specifico che potesse beneficiare della liberalizzazione promossa dall'Organizzazione.

La seconda sfida era legata all'espansione dell'agenda commerciale. Quest'ultima avrebbe reso impossibile creare un supporto maggioritario tra i membri dell'OMC rispetto a qualsiasi nuova iniziativa. Le nuove aree verso cui si sarebbe potuto espandere la regolamentazione dell'OMC, come l'*anti-trust* o la protezione dell'ambiente, sarebbero state colte più come minacce che benefici. Questo perché i nuovi settori interessavano le differenze sistemiche esistenti fra gli interessi dei paesi sviluppati e i Pvs.

L'ultima era legata alle sfide poste dal multilateralismo. I paesi avrebbero potuto scegliere tra la partecipazione ad un'Organizzazione mondiale che mirasse a creare degli standard comuni, oppure, ricorrere a istituzioni commerciali più piccole e spesso a carattere regionale. Il regionalismo sorgeva da una varietà di fattori, tra cui la capacità di essere maggiormente aperti al commercio di quanto sia possibile negoziare a livello globale.

Questi accordi di carattere regionale avrebbero potuto fornire l'opportunità di sperimentare forme di aperture commerciale a livello regionale da poter poi applicare sulla dimensione globale. Tuttavia, vi erano rischi importanti. Il regionalismo avrebbe potuto facilmente minacciare il sistema commerciale globale.

---

<sup>193</sup> Un esempio a cui si può far riferimento è la controversia Brasile-Stati Uniti sul cotone del 2002, trattata nel capitolo 3.

<sup>194</sup> Barton J.H., Goldstein J.L., Josling T.E., Steinberg R.H., (2006), "*The Evolution of Trade Regime*" p.214-217

Infine, il processo di liberalizzazione del commercio sarebbe dipeso dalla legittimità attribuita al ruolo dell'OMC. L'Organizzazione, originariamente votata al libero scambio, con l'inserimento di nuove materie nei negoziati mutò in un'istituzione *rule-oriented*, orientata alle regole. Tuttavia, l'OMC per mantenere la sua rilevanza avrebbe dovuto rispondere ai cambiamenti dell'ordine economico internazionale.

Il 19 dicembre 2015 si concluse, con un giorno di anticipo, la Conferenza Ministeriale di Nairobi. Anche in questo caso si trattò di un fallimento dei negoziati, che non permise il raggiungimento di un accordo tra i paesi in merito allo stesso futuro della DDA, come deducibile dal contenuto della Dichiarazione ministeriale di Nairobi<sup>195</sup>. In particolare, si mise per iscritto la divergenza in sede negoziale circa l'opportunità di proseguire i negoziati all'interno della stessa DDA. Si esplicitò la preferenza di alcuni paesi ad esplorare nuove modalità negoziali di tipo multilaterale. Ciò nonostante, anche in merito a queste nuove modalità non si raggiunse un accordo, esplicitando al paragrafo 34 della Dichiarazione che future negoziazioni sarebbero dovute essere concordate dalla totalità dei membri dell'OMC. In sostanza, si annunciò ufficialmente la conclusione, con esito negativo, dei dieci anni di negoziati all'interno del Doha Round, nonostante la sorte del round fosse intuibile già dal fallimento dei negoziati nel 2008<sup>196</sup>.

L'Organizzazione ancora oggi rimane un punto fermo nel sistema commerciale globale. Un esempio del buon funzionamento è legato ad esempio al sistema di risoluzione delle controversie. Questo sistema ha mostrato la sua efficacia nello stesso Doha Round, nelle controversie sulla disputa dell'acciaio e sui sussidi al cotone riportate anche in questo lavoro.

Nonostante le critiche al funzionamento dell'OMC e le proposte di riforme, il fallimento del Doha Round non dovrebbe essere letto come il fallimento

---

<sup>195</sup> Organizzazione Mondiale del Commercio, "*Nairobi Ministerial Declaration*", 19 dicembre 2015 (WT/MIN(15)/DEC)

<sup>196</sup> Financial Times, "*The Doha Round finally dies a merciful death: Governments must now pursue trade multilateralism piece by piece*", 21 dicembre 2015, The Financial Times

dell'Organizzazione. Sebbene i problemi legati al funzionamento dell'OMC, insieme ad altri fattori, abbiano ostato alla conclusione del round, ciò non può essere tradotto automaticamente in un fallimento dell'Organizzazione nel suo complesso.

## CONCLUSIONE

Il presente studio si è posto l'obiettivo di individuare le ragioni che hanno condotto al fallimento del Doha Round, dal suo lancio nel 2001 al fallimento nel 2011. Attraverso questa ricerca è stato possibile individuare cronologicamente i passaggi più critici del round. Individuando il susseguirsi delle Conferenze Ministeriali, dei vertici, dei negoziati e la sospensione degli stessi, è stato possibile individuare anno per anno le cause che hanno portato all'insuccesso del round.

Dalla ricerca condotta è emerso che una delle criticità del Doha Round fu un'agenda negoziale troppo ambiziosa. I sostenitori di un'agenda ampia puntarono all'ottenimento di concessioni grazie a meccanismi di *trade-off*. L'ottenimento di risultati positivi nelle trattative sui temi addizionali dell'agenda avrebbe compensato le perdite in materie per loro più essenziali. In realtà, questa strategia non funzionò fin dal principio, perché nessuno dei paesi era concretamente disposto a fare passi in avanti e si configurò un sistema di veti incrociati provocando lo stallo dei negoziati sulla maggior parte dei temi dell'agenda negoziale, in particolare quello agricolo.

Va tenuta in considerazione la mancanza di flessibilità. L'incapacità dell'UE di negoziare sui temi legati alla PAC, la ritrosia americana in ambito di sussidi all'agricoltura, l'avversione assoluta dei Pvs nei confronti dei temi di Singapore, oppure, la questione del cotone per i paesi più poveri, sono tutti esempi della mancata flessibilità che gli attori adottarono nei negoziati del Doha Round. Seppur con le dovute sfaccettature ed i cambiamenti derivati dall'avanzare degli anni, nessun paese riuscì a fare passi indietro consistenti sui temi che spesso associavano ad esigenze di interesse nazionale. Le concessioni erano spesso accompagnate da richieste della stessa, o maggiore portata, in altri settori.

L'assenza di una leadership alimentò l'impossibilità di raggiungere degli accordi. Nei round precedenti, l'UE e gli Stati Uniti proponevano accordi di compromesso che riuscivano a conciliare le posizioni dei paesi parte ai negoziati. Questo con il Doha Round non fu possibile. Aumentarono gli attori parte ai negoziati e migliorarono le capacità negoziali di paesi che fino a quel momento non

avevano partecipato attivamente. Con l'emergere del fronte coeso dei Pvs, guidato dai paesi emergenti fra cui Brasile, India e Cina, vennero meno i rapporti di forza che avevano governato il processo decisionale dell'OMC. Il tramonto del duopolio UE-Stati Uniti, accompagnato dal cambiamento delle leadership tradizionali, comportò l'assenza degli equilibri negoziali che avevano caratterizzato i round precedenti.

Il processo decisionale in seno all'Organizzazione risultò particolarmente obsoleto. Tenuto conto dei cambiamenti legati ai nuovi attori coinvolti e la considerevole quantità dei temi oggetto della DDA, risultò complesso riuscire a conciliare i suddetti presupposti con il funzionamento interno all'OMC.

Ciò nonostante, va ricordato che negli ultimi anni del round gli attori non riuscirono a trovare dei compromessi neanche con riunioni che prevedevano l'incontro di pochi negoziatori. Si pensi al G4 del 2007 a Postdam.

Non da ultimo, va considerata la cosiddetta lentezza dei negoziati. L'impossibilità di raggiungere punti di svolta nel round fu legata alla lentezza del negoziato, poiché dopo quasi dieci anni venne meno l'ambizione che ne aveva caratterizzato il lancio. Ciò fece sì che si riducesse la prospettiva dei potenziali benefici economici derivanti dalla conclusione del round.

Il lancio del Doha Round assunse un elevato valore simbolico, poiché venne lanciato in un paese islamico a seguito degli attacchi terroristici dell'11 settembre del 2001. L'insuccesso di un'altra conferenza ministeriale, come avvenne a Seattle, avrebbe significato ulteriori lacerazioni a livello internazionale. Inoltre, apparì inevitabile il lancio di un nuovo round vista la necessità di evitare derive protezionistiche. La differenza che maggiormente si coglie è che dal 2001 al 2011 cambiò inevitabilmente il contesto internazionale nel suo complesso.

Il primo capitolo ha meglio chiarito il contesto in cui il Doha Round venne lanciato. Il Doha round nacque in un contesto in cui nessun paese era in grado di assicurare un set di regole che potessero garantire il funzionamento efficiente del sistema commerciale internazionale. Cambiò il numero dei paesi coinvolti nei negoziati a partire dalla Cina, che con la Conferenza di Doha, entrò a far parte ufficialmente dell'OMC. In particolare, ad assumere un ruolo cruciale già nelle

prime riunioni del 2001 furono i Pvs. L'aspetto su cui è necessario porre l'accento non è la differenza nel numero di Pvs che parteciparono, ma il fatto che questi paesi iniziarono a partecipare più attivamente attraverso il fronte unico del G20, unito e coeso.

Con la Conferenza del 2001 emersero le difformità significative delle posizioni negoziali dei paesi su questioni cruciali. La forte avversione dei Pvs all'inserimento delle Questioni di Singapore, promosse da UE e Giappone, rischiò di bloccare la Conferenza. Non mancò la contrapposizione dell'India e di alcuni paesi africani, contrari fin dal principio al lancio di un nuovo round, sostenendo che negli anni la liberalizzazione avesse favorito in maniera particolare i paesi sviluppati. Furono proprio i paesi avanzati a sostenere la liberalizzazione in campo agricolo, particolarmente caldeggiata dal Canada e dagli Stati Uniti. Il nodo cruciale per gli Stati Uniti fu rappresentato dai sussidi interni all'agricoltura; la questione dei sussidi emerse più volte durante i negoziati del round e vennero giudicati negativamente dagli altri paesi come elementi distorsivi dei commerci. D'altra parte, l'UE risultò decisamente difensiva in ambito agricolo, sostenendo le proposte fin tanto che vi fosse la compatibilità delle medesime con la propria PAC.

Nella speranza che con i negoziati successivi i paesi avrebbero raggiunto dei punti d'incontro, nacque l'ambizioso Ciclo di sviluppo di Doha. La vittoria dei Pvs è legata all'adozione di una Dichiarazione *ad hoc* sul TRIPs e l'accento posto dalla Dichiarazione di Doha sul principio dello S&DT. Tuttavia, la fiducia posta nell'ambiziosa DDA giocò a suo sfavore, facendo sì che negli anni successivi prevalesse la dinamica dei veti incrociati.

Alla luce dei risultati ottenuti con la Conferenza di Doha, con il secondo capitolo viene affrontata l'evoluzione della fase più critica di questo round. Il fallimento della Conferenza Ministeriale di Cancún ha portato alla luce delle problematiche che a Doha sono state tralasciate. Soprattutto, non si sono mai verificate nei round precedenti. La dinamica che ha caratterizzato il biennio 2002-2003 ha riguardato l'ascesa del ruolo del fronte dei Pvs, guidato dai paesi emergenti come Brasile, India e Cina. In seguito alla riforma dell'UE della PAC e la riforma degli Stati Uniti del FSRIA, il tentativo di un compromesso da parte dei due attori

è stato considerato inaccettabile dai Pvs. La contrapposizione divenne ancora più intensa con Cancún in merito alle Questioni di Singapore e in materia di sussidi al cotone. La mancanza della leadership degli Stati Uniti, che hanno assunto un atteggiamento di basso profilo, e l'incapacità dell'UE di negoziare sui temi di Singapore, hanno fatto sì che emergesse vittoriosa la coalizione dei Pvs. Nonostante non sia stato raggiunto alcun accordo, i Pvs hanno dimostrato di saper far fronte ai due paesi che dominarono il GATT mettendo in evidenza la fine del duopolio UE-Stati Uniti.

Non è da trascurare il malfunzionamento del sistema decisionale dell'OMC. Con la Conferenza di Cancun vennero alla luce le limitazioni legate allo stile negoziale dell'Organizzazione, basato sul rinvio delle decisioni ai grandi vertici.

Il terzo capitolo mette in luce i passi in avanti che vengono fatti con l'Accordo Quadro del 2004 e con la Conferenza Ministeriale di Hong Kong del 2005. In realtà, dal 2004 al 2006 vi è un andamento incostante dei negoziati, con un susseguirsi di stalli. Anche se sembrava che le posizioni negoziali si fossero avvicinate, ciò non bastò per raggiungere accordi di compromesso consistenti. Va ricordato che l'Accordo Quadro mancava della specificità necessaria alla definizione di ulteriori accordi sulle modalità per lo svolgimento dei negoziati successivi. La stessa bozza di dichiarazione ministeriale di Hong Kong era fortemente minimalista e sopravvista dell'obiettivo di concludere il round con la sesta Conferenza Ministeriale.

Difatti, dopo Hong Kong i negoziati non proseguirono nella direzione immaginata e venne alla luce una differenza sostanziale negli approcci negoziali dell'UE e degli Stati Uniti. Il primo gradualista e il secondo massimalista. In particolar modo quest'ultimo non andava incontro alle richieste dei Pvs. Gli incontri del 2006 a Ginevra videro infatti forti pressioni sugli Stati Uniti, i quali richiedevano la liberalizzazione ma non erano disposti a fare passi avanti in materia di sussidi domestici all'agricoltura. Secondo gli Stati Uniti le proposte degli altri attori erano poco concrete, sia da parte dell'UE, sia da parte dei paesi emergenti, i quali nascondevano la loro impossibilità nel fare ulteriori concessioni dietro le richieste dei paesi più poveri.

Nell'ultimo capitolo vengono affrontati gli ultimi anni del Doha Round a seguito della decisione di Pascal Lamy nel 2006 di sospendere i negoziati. Apparve evidente come anche nelle fasi finali dei negoziati si ripeté l'atteggiamento scarsamente conciliante dei paesi negozianti. Questi, infatti, furono pronti a richiedere concessioni dalle controparti ma furono quanto poco disponibili nel farne di altrettante, in un sistema di *finger-pointing* costante.

Non si rivelò efficace nemmeno il tentativo di ottenere un accordo preliminare tramite la riduzione dei partecipanti ai tavoli, come nel caso del vertice G4 a Potsdam. Tale vertice rappresentò un momento cruciale nel rendere evidente l'incapacità dei paesi sviluppati, UE e Stati Uniti *in primis*, di portare al tavolo negoziale delle proposte accettabili e ragionevoli per le controparti. A questo si aggiunse un'ulteriore complicazione derivante dallo scaturire della crisi finanziaria globale del 2008. L'atteggiamento negoziale, congiuntamente ai fattori precedentemente esposti, ebbe l'inevitabile conseguenza di rendere qualsiasi accordo, di qualsiasi entità o contenuto, sostanzialmente impossibile. Questo si tradusse nell'inevitabile fallimento del Doha Round nel 2011, con i paesi negozianti che non furono in grado di concordare sull'opportunità o meno di tenere ancora in vita la DDA. Tantomeno concordarono quale nuova strada negoziale si potesse intraprendere per raggiungere un accordo futuro in queste materie.

Infine, sono stati esaminati i timori del regionalismo. Per evitare tali eventualità, chiaramente controproducenti rispetto all'obiettivo di liberalizzazione dei commerci e di sviluppo economico perseguito dall'OMC, vennero proposte delle riforme. Queste si concentrarono sulla possibile modifica o revisione delle regole, del funzionamento o della struttura dell'OMC. Tuttavia, va tenuto a mente che mettere alla luce i problemi del sistema decisionale dell'OMC non significa parlare del fallimento dell'Organizzazione.

Alla luce dei dati raccolti con il presente lavoro appare ragionevole pensare che le prospettive di ricerca future possano basarsi su un'analisi maggiormente approfondita degli ultimi anni del Doha Round, in particolare dal 2008. Non ci sono studi conclusivi che individuino una correlazione fra gli eventi del 2008, come la crisi finanziaria, e il definitivo fallimento del Doha Round. La letteratura potrà

beneficiare in futuro dalla messa a disposizione di nuova documentazione primaria degli Stati membri dell'OMC, da cui si potranno trarre ulteriori prospettive per meglio comprendere le dinamiche di questi ultimi anni.

## APPENDICE

### Cronologia del Doha Round

9-14 novembre 2001, Conferenza Ministeriale a Doha

14 novembre 2001, Adozione della Dichiarazione Ministeriale di Doha

14 novembre 2001, Dichiarazione Ministeriale sull'Accordo TRIPS e Sanità Pubblica

1° febbraio 2002, Ginevra 2002: Dichiarazione del Presidente del Consiglio Generale, compresi i principi e le pratiche per la negoziazione

27 settembre 2002, Inizio disputa fra Brasile e Stati Uniti sui sussidi al cotone

10-14 settembre 2003, Conferenza Ministeriale di Cancún

5 settembre 2003, Ginevra 2003: Accordo del *Council for Trade in Services* su 'Modalities per il trattamento speciale riservato ai membri dei paesi meno sviluppati nei negoziati sul commercio dei servizi'

2 agosto 2004, Decisione del Consiglio Generale sul 'July Package' o '2004 Frameworks'

1° gennaio 2005, Scadenza originariamente prefissata

13-18 dicembre 2005, Conferenza Ministeriale di Hong Kong

18 dicembre 2005, Adozione della Dichiarazione Ministeriale di Hong Kong

- 28 giugno 2006, Ginevra 2006: non viene raggiunto l'accordo sulla riduzione dei sussidi all'agricoltura e sull'abbassamento delle tasse all'importazione
- 24 luglio 2006, Decisione del Direttore Generale dell'OMC Pascal Lamy sulla sospensione dei negoziati del Doha Round
- 21 giugno 2007, Conferenza di Potsdam: falliscono i negoziati del G-4
- 21-30 luglio 2008, July Package 2008: non viene raggiunto un accordo
- 2 dicembre 2009, Conferenza Ministeriale di Ginevra
- 21 aprile 2011, Il Direttore Generale Pascal Lamy sottolinea la persistenza di ampie divergenze incolmabili fra i negoziatori
- 19 dicembre 2015, Dichiarazione Ministeriale di Nairobi: si annuncia ufficialmente la conclusione del Doha Round con esito negativo

## **Geografia delle coalizioni**

*G4*: Brasile, India, Stati Uniti, Unione Europea

*G7*: Australia, Brasile, Cina, Giappone, India, Stati Uniti, Unione Europea

*G10*: Bulgaria, Corea del Sud, Giappone, Islanda, Israele, Liechtenstein, Mauritius, Norvegia, Svizzera, Taiwan.

*Gruppo di Cairns*: Argentina, Australia, Bolivia, Brasile, Canada, Cile, Colombia, Costa Rica, Filippine, Guatemala, Indonesia, Malesia, Nuova Zelanda, Paraguay, Repubblica del Sudafrica, Tailandia, Uruguay.

*G20*: Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Cina, Colombia, Cuba, Egitto, India, Indonesia, Messico, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Filippine, Repubblica del Sudafrica, Tailandia, Tanzania, Venezuela, Zimbabwe.

*G33*: Antigua e Barbuda, Barbados, Belize, Benin, Botswana, Cina, Congo, Corea del Sud, Costa d'Avorio, Cuba, Filippine, Giamaica, Grenada, Guyana, Haiti, Honduras, India, Indonesia, Kenya, Mauritius, Madagascar, Mongolia, Mozambico, Nicaragua, Nigeria, Pakistan, Panama, Perù, Repubblica Dominicana, Saint Kitts e Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent e Grenadine, Senegal, Sri Lanka, Suriname, Tanzania, Trinidad e Tobago, Turchia, Uganda, Venezuela, Zambia, Zimbabwe.

*G90*: Angola, Antigua e Barbuda, Bangladesh, Barbados, Belize, Benin, Birmania, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cambogia, Camerun, Ciad, Congo, Costa d'Avorio, Cuba, Gibuti, Dominica, Egitto, Figi, Gabon, Gambia, Ghana, Giamaica, Grenada, Guinea, Guinea Bissau, Guyana, Haiti, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maldive, Mali, Marocco, Mauritania, Mauritius, Mozambico, Namibia, Nepal, Niger, Nigeria, Papua Nuova Guinea, Repubblica del Centro Africa, Repubblica Democratica del Congo, Repubblica Dominicana, Repubblica del

Sudafrica, Ruanda, Saint Kitts e Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent e Grenadine, Salomone, Senegal, Sierra Leone, Suriname, Swaziland, Tanzania, Togo, Trinidad e Tobago, Tunisia, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

*Iniziativa del cotone:* Benin, Burkina Faso, Ciad, Mali.

## BIBLIOGRAFIA

### FONTI PRIMARIE

#### Organizzazione Mondiale del Commercio

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*The TRIPS Agreement: Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*”, 15 aprile 1994, Marrakesh, Marocco

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*The Doha Round*”, online su [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/dda\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*The Doha Ministerial Declaration*”, 14 novembre 2001, Doha (WT/MIN(01)/DEC/1)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*General Council Chairperson’s statement including principles and practices for the negotiations*”, 1 febbraio 2002, Ginevra (TN/C/1)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*The Cotton Initiative*” online su [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/negs\\_bkgrnd20\\_cotton\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgrnd20_cotton_e.htm)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*United States - Subsidies on upland cotton*”, online su [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds267\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*Request for Consultation by Brazil: United States – Subsidies on upland cotton*”, 3 ottobre 2002, (WT/DS267/1)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*WTO Negotiations on Agriculture: Joint Proposal by Benin, Burkina Faso, Chad and Mali*”, 16 maggio 2003, (TN/AG/GEN/4)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*The Fifth WTO Ministerial Conference*”, online su [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min03\\_e/min03\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min03_e/min03_e.htm)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*Draft Cancún Ministerial Text*”, 24 agosto 2003, online su [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min03\\_e/draft\\_decl\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min03_e/draft_decl_e.htm)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*Services: Modalities for special treatment for least-developed countries*”, 5 settembre 2003 (TN/S/13)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*General Council Decision – the July Package or 2004 Framework*”, 2 agosto 2004 (WT/L/579)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*The Sixth WTO Ministerial Conference*”, online su [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min05\\_e/min05\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/min05_e.htm)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*Draft Ministerial Text: Preparations for the Sixth Session of the Ministerial Conference*”, 1 dicembre 2005

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*Hong Kong Ministerial Conference Declaration*”, 18 dicembre 2005, Doha (WT/MIN(05)/DEC)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*June/July 2006 modalities meetings*”, online su [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/modalities06\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/modalities06_e.htm)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*Talks suspended. Today there are only losers*”, online su [https://www.wto.org/english/news\\_e/news06\\_e/mod06\\_summary\\_24july\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news06_e/mod06_summary_24july_e.htm)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*Statement from DG Lamy concerning Potsdam outcome*” online su [https://www.wto.org/english/news\\_e/news07\\_e/stat\\_dg\\_potsdam\\_june07\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news07_e/stat_dg_potsdam_june07_e.htm)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*The July 2008 package*”, online su [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/meet08\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/meet08_e.htm)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*Seventh WTO Ministerial Conference*”, 2 dicembre 2009, (WT/MIN(09)/18)

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*Cover Note by the Trade Negotiation Committee Chair*”, online su [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/chair\\_texts11\\_e/chair\\_texts11\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/chair_texts11_e/chair_texts11_e.htm)

Organizzazione Mondiale del Commercio “*The Doha Round Texts and Related Documents*”, 2009

Organizzazione Mondiale del Commercio, “*Nairobi Ministerial Declaration*”, 19 dicembre 2015 (WT/MIN(15)/DEC)

## **Senato della Repubblica Italiana, Italia**

Seduta Pubblica del Senato della Repubblica del 27 maggio 2003 relativa a “*Disposizioni per l’adeguamento dell’ordinamento della Repubblica alla legge costituzionale 18 ottobre 2001, n. 3*”, (400° Seduta Pubblica, XIV Legislatura)

Seduta Pubblica del Senato della Repubblica del 28 luglio 2003 relativa a “*Discussione delle mozioni 1-00168, con procedimento abbreviato, ai sensi dell’articolo 157, comma 3, del Regolamento, e 1-00172 e 1-00174 sulla Conferenza di Cancun, con particolare riferimento ai farmaci nel Terzo mondo*”, (451° Seduta Pubblica, XIV Legislatura)

Seduta Pubblica del Senato della Repubblica del 3 agosto 2004 relativa a “*Documento di programmazione economico-finanziaria relativo alla manovra di finanza pubblica per gli anni 2005-2008*”, (652° Seduta Pubblica, XIV Legislatura)

Seduta Pubblica del Senato della Repubblica del 21 luglio 2009 relativa a “*Discussione delle mozioni 1-00156, 1-00157, 1-00159, 1-00163, 1-00166, 1-00167 e 1-00171 (testo 2) sul G8*” (240° Seduta Pubblica, XVI Legislatura)

Seduta Pubblica del Senato della Repubblica del 10 dicembre 2009 relativa a “*Discussione delle mozioni nn.140 e 214 sulla partecipazione dell’Italia alla Convenzione sull’aiuto alimentare*”, (299° Seduta Pubblica, XVI Legislatura)

Seduta Pubblica del Senato della Repubblica del 22 giugno 2011 relativa a “*Discussione e approvazione delle mozioni 1-00417, 1-00431, 1-00432 e 1-00433 su una strategia mondiale per il settore alimentare*”, (571° Seduta Pubblica, XVI Legislatura)

Seduta Pubblica del Senato della Repubblica del 10 maggio 2012 relativa a “*Seguito della discussione delle mozioni nn.578, 603, 609, 610, 631 e 632 sull’accordo Unione Europea-Marocco in materia di commercio di prodotti agroalimentari*”, (721° Seduta Pubblica, XVI Legislatura)

Seduta Pubblica del Senato della Repubblica del 30 settembre 2014 relativa a “*Informativa del Ministro dello sviluppo economico sull’impatto economico per le imprese nazionali, in relazione alle sanzioni commerciali della Federazione russa nei confronti dell’Unione europea e conseguente discussione*” (320° Seduta Pubblica, XVII Legislatura)

Atto di Sindacato Ispettivo del Senato della Repubblica del 6 novembre 2001, (Atto n.1-00032, XIV Legislatura)

Atto di Sindacato Ispettivo del Senato della Repubblica del 25 giugno 2003, (Atto n.1-00168, XIV Legislatura)

Atto di Sindacato Ispettivo del Senato della Repubblica del 9 luglio 2003, (Atto n.1-00174, XIV Legislatura)

Atto di Sindacato Ispettivo del Senato della Repubblica del 26 aprile 2005, (Atto n.1-00333, XIV Legislatura)

Atto di Sindacato Ispettivo del Senato della Repubblica del 5 maggio 2021 (Atto n.1-00352, XVIII Legislatura)

### **Cortes Generales, Spagna**

Boletín Oficial de Las Cortes Generales, Congreso de los Diputados de 22 de diciembre de 2008, (Serie D, Núm.128, IX Legislatura)

Boletín Oficial de Las Cortes Generales, Congreso de los Diputados de 19 de septiembre de 2012, (Serie D, Núm.146, X Legislatura)

Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados, Comisiones de 29 de marzo de 2006 sobre la *“Comparecencia de don Gonzalo Fanjul, coordinador de investigaciones de Intermón Oxfam, para informar sobre la situación de las negociaciones en la Organización Mundial del Comercio tras la Conferencia de Hong Kong”*, (Sesión Núm.24, VIII Legislatura)

Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados, Comisiones de 19 de abril de 2007, (Sesión Núm.33, VIII Legislatura)

Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados, Comisiones de 19 de septiembre de 2012, (Sesión Núm.9, X Legislatura)

Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados, Comisiones de 9 de julio de 2014 sobre la *“Comparecencias del señor secretario de Estado de Comercio para informar del Tratado de Libre Comercio UE-EEUU (TTIP)”*, (Sesión Núm.57 extraordinaria, X Legislatura)

Diario de Sesiones del Senado, Comisión de Agricultura Pesca y Alimentación de 25 de junio de 2007, (Comisiones Núm.488, VIII Legislatura)

Diario de Sesiones del Senado, Comisión de Asuntos Iberoamericanos de 30 de septiembre de 2008, (Comisiones Núm.53, IX Legislatura)

Diario de Sesiones del Senado, Comisión de Cooperación Internacional para el Desarrollo de 6 de noviembre de 2008 sobre la “*Comparecencia de D. Miguel Ángel Moratinos Cuyaubé, Ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación, para presentar las líneas generales de su Departamento en el ámbito de la cooperación*”, (Comisiones Núm.76, IX Legislatura)

Diario de Sesiones del Senado, Comisión de Industria Turismo y Comercio de 30 abril de 2009, (Comisiones Núm.143, IV Legislatura)

Diario de Sesiones del Senado, Comisión de Industria Turismo y Comercio de 24 de mayo de 2010, (Comisiones Núm.353, IX Legislatura)

Diario de Sesiones del Senado, Pleno de 5 de abril de 2011, (Núm. 116, IX Legislatura)

Diario de Sesiones del Senado, Comisión de Asuntos Iberoamericanos de 4 de marzo de 2015, (Núm. 422, X Legislatura)

Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados, Comisiones de 6 de marzo de 2015 sobre la “*Comparecencia de la señora comisaria europea de Comercio, para informar sobre el programa de la nueva Comisión Europea en el ámbito de materias de su competencia*”, (Sesión Núm.57 y 74, X Legislatura)

Diario de Sesiones de las Cortes Generales, Comisiones Mixtas para la Unión Europea de 17 de octubre de 2017, (Núm.58, XII Legislatura)

### **Parlamento europeo, Unione Europea**

Risoluzione del Parlamento europeo del 14 novembre 2001 “*sull'andamento dei negoziati sull'agenda di Doha per lo sviluppo*” (2013/C51E10)

Risoluzione del Parlamento europeo del 26 novembre 2015 “*sulla situazione dell'agenda di Doha per lo sviluppo anteriormente alla decima conferenza ministeriale dell'Organizzazione mondiale del commercio*” (2015/2632(RSP))

Risoluzione del Parlamento europeo del 15 novembre 2017 “*sui negoziati multilaterali in vista dell'undicesima conferenza ministeriale dell'OMC a Buenos Aires, 10-13 dicembre 2017*” (2017/2861(RSP))

Proposta di Risoluzione del 30 settembre 2008 a nome del Gruppo PPE-DE “*sul futuro del ciclo di Doha*” (B6-0524/2008)

Proposta di Risoluzione del 30 settembre 2008 a nome del Gruppo UEN “*sul futuro dell’Agenda di Doha per lo sviluppo dell’OMC*” (B6-0521/2008)

Proposta di Risoluzione del 1° ottobre 2008 a nome del Gruppo ALDE “*sulla sospensione dei negoziati dell’OMC sull’agenda di Doha per lo sviluppo*” (B6-0525/2008)

Proposta di Risoluzione del 1° ottobre 2008 a nome del Gruppo PSE “*sulla sospensione dell’agenda di sviluppo di Doha dell’OMC*” (B6-0529/2008)

Discussioni del 13 gennaio 2004 “*sulle Prospettive per il programma di Doha in seguito alla riunione del Consiglio generale dell’OMC del 15 dicembre 2003*”, intervento Hansenne (PPE-DE)

### **Commissione europea**

Comunicazione della Commissione al Consiglio e al Parlamento europeo del 26 novembre 2003 “*sulla Riapertura dei negoziati sull’Agenda di sviluppo di Doha – la prospettiva UE*” (COM (2003)734)

Commissione europea, “*Lettera dei commissari dell’Unione Europea Pascal Lamy e Franz Fishler*”, 9 maggio 2004

Documenti dal servizio del portavoce della Commissione, “*Doha Round – Riunione ministeriale di Ginevra del giugno 2006*”, 23 giugno 2006, (MEMO/06/246) online su <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/>

### **Office of the United States Trade Representative, Stati Uniti**

Trade Facts of the Office of the United States Trade Representative on the “*WTO Doha Development Agenda, The U.S. Proposal on Agriculture*”, aprile 2006

Trade Facts of the Office of the United States Trade Representative on the “*Ambition in the Doha Development Agenda*”, giugno 2006

Trade Facts of the Office of the United States Trade Representative, “*Statement by Alan Duncan, on “What they are saying about the Doha Development Agenda Negotiations*”, 24 giugno 2006

Facts of on Global Reform of the Office of the United States Trade Representative on the “*Doha Development Agenda Policy Brief*”, 24 luglio 2006

Trade Facts of the Office of the United States Trade Representative on “*The Benefits of Trade in the Developing Countries*”, luglio 2008

## **FONTI SECONDARIE**

### **Monografie**

Barton J.H., Goldstein J.L., Josling T.E., Steinberg R.H., (2006), “*The Evolution of the Trade Regime: Politics, Law, and Economics of the Gatt and the Wto*”, New Jersey, Princeton University Press

Bown C.P., (2009), “*Self-Enforcing Trade: Developing Countries and WTO Dispute Settlement*”, Brookings Institution Press

Hufbauer G.C., Schott J.J., Brunel C., wong F.W., (2010), “*Figuring Out the Doha Round*”, Peterson Institute for International Economics

Mavroidis P.C., “*The Regulation of International Trade*”, The MIT Press

Parenti A., (2002), “*Il WTO: Cos'è e come funziona l'Organizzazione Mondiale del Commercio*”, il Mulino

Rigacci C., (2002), “*Prima e dopo Seattle: Il Gatt, il Wto e i paesi in via di sviluppo*”, FrancoAngeli

Saravalle A., (2021), “*An Introduction to the Law of Economic and Monetary Union*”, Edward Elgar

### **Curatele**

Anderson K., Hoekman B., (2002), “*The Global Trading System: Volume 4, New issues for the WTO*”, I.B. Tauris Publishers

De Filippis F., (2002), “*Le vie della globalizzazione: la questione agricola nel WTO*”, FrancoAngeli

Gallagher K.P., (2005), “*Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and IFIs*”, Zed Books Ltd

Griller S., (2008) “*At the Crossroads: The World Trading System and the Doha Round*”, Springer-Verlag Wien

Guerrieri P. (2003), “*Libero Scambio e Regole Multilaterali: l’Organizzazione Mondiale del Commercio e il Nuovo Negoziato Multilaterale*”, il Mulino

Guerrieri P., Salvatici L., (2008), “*Il Doha Round e il Wto: Una valutazione quantitativa degli scenari di liberalizzazione commerciale*”, il Mulino

Guha-Khasnobis B., (2004), “*The WTO, Developing Countries and the Doha Development Agenda: Prospects and Challenges for Trade-Led Growth*”, Palgrave Macmillan

Hoekman B., Mattoo A., English P., (2002), “*Development, Trade, and the WTO: a Handbook*”, The World Bank

Martin W., Anderson K., (2006), “*Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*”, World Bank and Palgrave Macmillan

Mattoo A., Stern R.M., (2003), “*India and the WTO. Trade and Development*”, World Bank and Oxford University Press

Narkilar A., Daunton M., Stern R., (2012), “*The Oxford Handbook on the World Trade Organization*”, Oxford University Press

Perdikis N., Read R., (2005), “*The WTO and the Regulation of International Trade: Recent Trade Disputes between the European Union and the United States*”, Edward Elgar Publishing

Van den Bossche P., Zdouc W., (2013), “*The Law and Policy of The World Trade Organization: Text, Cases and Materials*”, Cambridge University Press

#### **Report e Working paper**

Bouët A., Laborde D., (2008), “*The Potential Cost of a Failed Doha Round*”, Washington, IFPRI International Food Policy Research Institute

Bown C.P., (2010) “*The WTO dispute settlement system would survive without Doha*”, VOX, CEPR Policy Portal

Bown C.P., (2010), “*Developing Countries and Monitoring WTO Commitments in Response to the Global Economic Crisis*”, Policy Research Working Paper, Number 5301, The World Bank, Development Research Group, Trade and Integration Team

Bown C.P., Crowley M.A., (2010) “*China’s Export Growth and the China Safeguard: Threats to the World Trading System?*”, Policy Research Working Paper, Number 5291, The World Bank, Development Research Group, Trade and Integration Team

Bown C.P., McCulloch R., (2010) “*Developing Countries, Dispute Settlement, and the Advisory Centre on WTO Law*”, Policy Research Working Paper, Number 5168, The World Bank, Development Research Group, Trade and Integration Team

Bussolo M., Lay J., van der Mensbrugge D., (2006), “*Structural Change and Poverty Reduction in Brazil: The Impact of Doha Round*”, Policy Research Working Paper, Number 3833, The World Bank

Charveriat C., Benicchio R., (2004), “*Dumping: the Beginning of the End?*”, Oxfam Briefing Paper

Filho de Souza Ferreira, Horridge M., (2005), “*The Doha Round, Poverty and Regional Inequality in Brazil*”, Washington, Policy Research Working Paper, Numero 3701, The World Bank

François N., (2022), “*Gli strumenti della PAC e le loro riforme*”, Note tematiche sull’Unione Europea, online su <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/it/>

François N., (2022), “*Il Ciclo di Doha e l’Agricoltura*”, Note tematiche sull’Unione Europea

François N., (2022), “*L’Accordo dell’OMC sull’Agricoltura*”, Note tematiche sull’Unione Europea

Frandi N., (2019), “*WTO and Geopolitical Changes. Multilateralism and Coalitions of Member among Crisis, Adaptation to Change and Rebirth*”, Istituto Affari Internazionali

Global Program for Globalization, Liberalization and Sustainable Human Development, International Centre for Trade and Sustainable Development, (2003), “*Making Special and Differentiated Treatment effective and responsive to development needs*”, online, UNCTAD-UNDR, GP, e ICTSD

Giovannini G., (2012), “*Laos: l’imminente accesso al Wto pone il paese di fronte a un bivio storico*”, ISPI Commentary, Istituto per gli Studi di Politica Internazionale

Guerrieri P., (2005) “*La Conferenza Ministeriale di Hong Kong: Tavoli Negoziali e Problemi Aperti*”, dossier Contributi di Istituti di ricerca specializzati, Servizio Affari Internazionali Senato della Repubblica

Guerrieri P., (2006), “*Il fallimento del Doha Round*”, Istituto Affari Internazionali

Hertel T.W., Keeney R., Ivanic M., Winters L.A., (2006), “*Distributional Effects of WTO Agricultural Reforms in Rich and Poor Countries*”, Washington, Policy Research Working Paper, Number 4060, The World Bank

Hoekman B., (2010), “*The Doha Round impasse and the trading system*”, VOX, CEPR Policy Portal

Hoekman B., Martin W., Mattoo A., (2010), “*Conclude Doha: It Matters!*”, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper n°7788

Martin W., Ivanic M., (2008), “*Implications of Higher Global Food Prices for Poverty in Low-Income Countries*”, Washington, Policy Research Working Paper, Number 4594, The World Bank

Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico, OECD, (2003), “*Trade and Competition: from Doha to Cancún*”, OECD Publications

Simon M. (2006), “*Is there still hope for the Doha Round?*”, GRIN Verlag

Wolfgang I., (2021), “*L’Unione Europea e l’Organizzazione Mondiale del Commercio*”, Note tematiche sull’Unione Europea

### **Articoli scientifici**

Alasdair R.Y., (2007), “*Trade Politics Ain’t What It Used To Be: The European Union in The Doha Round*”, JCMS, Volume 45, Numero 4, pp.789-811

Guerrieri P., (2006) “*Le Prospettive del Regime Commerciale Multilaterale dopo la Sospensione del Doha Round*”, dossier Numero 60, Contributi di Istituti di ricerca specializzati, Servizio Affari Internazionali Senato della Repubblica

Higgott R., Weber H., (2005), “*GATS in context: development, an evolving lex mercatoria and the Doha Agenda*”, Review of International Political Economy, Volume 12, Numero 3, pp.434-455

Hoekman B., Nicita A., (2010), "*Assessing the Doha Round: Market access, transaction costs and aid for trade facilitation*", The Journal of International Trade & Economic Development: An International and Comparative Review, Volume 19, pp.65-79

Ismail F., (2009), "*An Assessment of the WTO Doha Round July-December 2008 collapse*", World Trade Review, Volume 8, Numero 4, pp.579-605

Khor M., (2007), "*WTO: Why Potsdam Failed*", Economical and Political Weekly, Volume 32, Numero 26, pp.2487-2490

Martin W., Messerlin P., (2007), "*Why is it so difficult? Trade liberalization under the Doha Agenda*", Oxford Review of Economic Policy, Volume 23, Numero 3, pp.347–366

Maurizio Z., (2004), "*Anti-dumping: What are the Numbers to Discuss at Doha?*" The World Economy, Volume 27, Numero 3, pp.403-433

Schott J.J., (2009), "*Trade Policy and the Obama Administration*", Business Economics, Volume 44, Numero 3, pp.150-153

Ostry S., (2009), "*Developing Countries and the WTO: Policy Approaches*", World Trade Review, Volume 8, Numero 4, pp.613-616

Rudolf A., (2006), "*Services Negotiations in the Doha Round: Lost in flexibility?*", Journal of International Economic Law, Volume 6, Numero 4, pp.865-893

Scott J., Wilkinson R., (2011), "*The Poverty of the Doha Round and the Least Developed Countries*", Third World Quarterly, Volume 32, Numero 3, pp.611-627

### **Articoli di stampa**

BBC News, "*Hippies declare web war on WTO*", 30 novembre 1999, BBC News

Beattie A., "*Doha round officials aim for final deal*", 20 luglio 2006, The Financial Times

Beattie A., Williams F., "*Doha Round slung into the deep freeze*", 24 luglio 2006, The Financial Times

Beattie A., "*Fears rise of global protectionism*", 28 novembre 2011, The Financial Times

Beattie A., "*Rich economies eye deal outside Doha*", 12 dicembre 2011, The Financial Times

Becker E., “*Treaties may curb farmers’ subsidies*”, 31 agosto 2001, The New York Times

Bhagwati J., “*È fallito il Doha Round e adesso vince il più forte*”, 2 giugno 2012, Il Sole 24 Ore

Chaffin J., “*European Union: Stalled Doha round spawns rush of bilateral deals*”, 8 novembre 2011, The Financial Times Limited

De Gucht K., “*Don’t link WTO to ‘Doha or Bust’*”, 1 dicembre 2011, The Financial Times Limited

Duca J.V., “*Subprime Mortgage Crisis 2007-2010*”, 22 novembre 2013, Federal Reserve History

Financial Times, “*The Doha Round finally dies a merciful death: Governments must now pursue trade multilateralism piece by piece*”, 21 dicembre 2015, The Financial Times

Morgoglione C., “*Seattle, minaccia online. Bloccheremo i siti Wto*”, 2 dicembre 1999, la Repubblica.it

Nath K., Mandelson P., “*Doha round: It’s not only what we trade but how*”, 5 luglio 2006, The New York Times

National Press Club, “*Transcript of Ambassador Susan C. Schwab Remarks on the Doha Development Agenda*”, 7 luglio 2006, National Press Club

Stiglitz J., Charlton A., “*Doha Round is missing the point on poor countries*”, 12 dicembre 2005, The Financial Times

The Economist, “*Can America kickstart the Doha round?*”, 29 novembre 2002, The Economist

The Economist, “*Deadlocked in Doha: The Doha Round of trade talks is in deep trouble-thanks mainly to the European Union*”, 27 marzo 2003, Edizione ‘The Fog of the War’, The Economist

The Economist, “*Does France mean to kill the Doha Round?*”, 5 giugno 2007, The Economist

The Economist, “*The Doha dilemma: Does free farm trade help poor people?*”, 29 maggio 2008, Edizione ‘Recoil’, The Economist

The Economist, “*The Doha round...and round...and round*”, 31 luglio 2008, Edizione ‘China’s dash for freedom’, The Economist

The Economist, “*Dead Man Talking*”, Edizione ‘What’s wrong with America’s economy?’, 28 aprile 2011, The Economist

The Economist, “*The new trade order of trade*”, Edizione ‘The shortage economy’, 6 ottobre 2021, The Economist

Stern P., “*Doha Round negotiators bear down in hopes of deals this year*”, 9 marzo 2008, The New York Times

The New York Times, “*WTO won’t seek Doha breakthrough this year*”, 12 dicembre 2008, The New York Times

The New York Times, “*Action on Doha trade deal; Stop the finger pointing*”, 14 luglio 2008, The New York Times

The New York Times, “*Saving the Doha Round*”, 28 aprile 2011, The New York Times

The New York Times, “*Global Trade After the Failure of the Doha Round*”, 1 gennaio 2016, The New York Times

Tropea S., “*Wto, subito scontri tra polizia e manifestanti. Incidenti, feriti e auto in fiamme anche a Londra*”, 1 dicembre 1999, la Repubblica

TWN, “*The G4 as such is dead*”, 27 giugno 2007, TWN Info Service on WTO and Trade Issues

Washington Times, “*Keeping Doha Alive: Op-ed by USTR Rob Portman*”, 5 gennaio 2006, Washington Times

Zedillo E., “*Can Doha be saved?*”, 21 maggio 2006, The New York Times

## SITOGRAFIA

World Trade Organization, <https://www.wto.org>

Parlamento Europeo, <https://www.europarl.europa.eu>

Commissione Europea, <https://ec.europa.eu/>

Senato della Repubblica Italiana, <https://www.senato.it/>

Senado de España, <https://www.senado.es/>

Congreso de los Diputados, <https://www.congreso.es>

Office of the United States Trade Representative, <https://ustr.gov>

World Bank, <https://www.worldbank.org/en/home>

Cambridge University Press, <https://www.cambridge.org/core/>

Oxford Review of Economic Policy, <https://academic.oup.com/oxrep>

VOXeu CEPR, Research based policy analysis and commentary from leading economists,  
<https://voxeu.org>

Istituto Affari Internazionali, <https://www.iai.it/it>

Istituto per gli Studi di Politica Internazionale, <https://www.ispionline.it>

The New York Times, <https://www.nytimes.com>

The Economist, <https://www.economist.com>

Financial Times, <https://www.ft.com>

Il Sole 24 Ore, <https://www.ilsole24ore.com>