

Grandi speranze, brutte esperienze

La storia del negoziato di Doha

di Fredrik Erixon

1. Introduzione

Per l'ennesima volta, le trattative del cosiddetto "Doha Round" sono naufragate. Il tentativo di concludere un accordo di ampio respiro tra i principali Stati membri dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), nel luglio di quest'anno, non ha sortito risultati. L'ora di mettere la parola fine al negoziato di Doha è passata da un pezzo e gli Stati membri dovrebbero chiedersi se abbia ancora senso insistere nelle trattative o se non sia il caso di chiudere questo triste capitolo.

Questo, indubbiamente, è un modo abbastanza radicale di prospettare il futuro del Doha Round, che va contro le numerose opinioni (più o meno fondate) in merito al modo in cui il negoziato avrebbe dovuto procedere. Sulla carta, sembrava che vi fossero tutte le condizioni necessarie per giungere ad un accordo. È chiaro che le politiche protezionistiche sono di nuovo in auge: insieme alla crisi economica mondiale, che deve indurre a considerare con maggiore attenzione l'appello per un nuovo patto globale di libero scambio, lo spettro del protezionismo avrebbe dovuto dare alla maggior parte dei Paesi coinvolti delle ottime ragioni per accettare una maggiore liberalizzazione degli scambi nell'ambito del Doha Round. Ciò non foss'altro — oltre che agli eccellenti motivi di interesse materiale — che per l'esigenza, riconosciuta da tutti gli Stati membri, di lanciare un allarme contro le crescenti tentazioni protezionistiche.

Tuttavia, nessuno di questi motivi ha potuto indurre i ministri del commercio coinvolti nella trattativa ad affrontare la realtà. Fin dal suo avvio, il Doha Round ha seguito il copione degli avversari della WTO e ha offerto numerose ragioni per considerare con notevole scetticismo la vitalità delle odierne organizzazioni multilaterali in tema di scambi internazionali. Il negoziato di Doha è nato sulle ceneri delle Twin Towers, nello spirito di stimolare una maggiore integrazione economica, ma ben presto ha iniziato a seguire il canovaccio di *Fawlty Towers* (la famosa serie televisiva inglese ambientata in un farsesco e sgangherato hotel sul mare. NdT). Nel corso del negoziato, i battibecchi tra Basil Fawlty e signora sarebbero sembrati più onesti e sinceri dei colloqui tenutisi a Doha.

Ancora prima dell'inizio delle trattative, era già visibile un segno premonitore di quanto sarebbe accaduto. Il piano originario, voluto principalmente dalla Commissione europea e dai suoi alleati tra gli Stati membri dell'UE maggiormente votati all'idea di libero scambio, prevedeva di lanciare un Millennium Round alla fine degli anni Novanta. Secondo le intenzioni, il negoziato avrebbe dovuto evidenziare le questioni relative allo sviluppo, pur restando una serie

KEY FINDINGS

- Il sostanziale fallimento del negoziato di Doha ha messo in evidenza le difficoltà che sta attraversando la WTO e il processo di liberalizzazione dell'economia mondiale.
- I motivi del fallimento sono molteplici, a partire dalle percezioni contrastanti in merito all'oggetto e agli obiettivi del Doha Round.
- Attualmente prevalgono accordi bilaterali di libero scambio, con il rischio che la liberalizzazione sia parziale a causa di interferenze politiche.
- Oggi il clima intellettuale e politico è pericolosamente ostile all'idea stessa di liberalizzazione degli scambi, all'interno e all'esterno dei confini nazionali.
- La liberalizzazione degli scambi, quando vi è stata, è nata principalmente da misure e riforme adottate indipendentemente dalla WTO.
- L'economia mondiale è cambiata enormemente dall'epoca della creazione della WTO e questa organizzazione dovrà necessariamente riformarsi.

Fredrik Erixon Direttore e membro fondatore dell'European Centre for International Political Economy (ECIPE), un think tank con sede a Bruxelles che si occupa di economia internazionale

negoziale esaustiva, destinata ad affrontare una gamma di nuove questioni che non erano mai state oggetto di serie trattative.

Sulla base del buon esito dell'Uruguay Round e del sorprendente successo dei negoziati svolti verso la fine degli anni Novanta per concludere accordi di scambio "settoriale" (come ad esempio l'Information Technology Agreement), vi erano fondati motivi di ottimismo. Da tempo, ormai, altre organizzazioni destinate al governo dell'economia internazionale (quali il Fondo monetario internazionale, la Banca mondiale, l'OCSE, la Conferenza delle Nazioni Unite per il commercio e lo sviluppo, e via dicendo) stavano dimostrando di avere sempre meno importanza e influenza negli affari economici mondiali, mentre la WTO era sempre più in auge. Il round negoziale in preparazione avrebbe dovuto essere il più ambizioso della storia, mirando a realizzare una liberalizzazione economica senza precedenti. La nave del WTO sembrava inaffondabile.

Questa illusione naufragò miseramente sugli scogli del vertice ministeriale di Seattle nel 1999. L'incontro di Seattle fu segnato da scontri di piazza e sarebbe stato il primo dei numerosi incontri di organizzazioni economiche internazionali accompagnati dalle proteste dei gruppi anti-globalizzazione. Gli scontri, in realtà, non furono che una sorta di teatrino del tutto marginale e non furono il motivo che impedì di avviare la serie negoziale a Seattle. È certamente vero che l'incontro di Seattle venne predisposto in modo davvero inadeguato, sia dal punto di vista politico, sia sotto l'aspetto organizzativo: nel corso dei preparativi, l'attività diplomatica era stata decisamente insufficiente. Inoltre, dopo un decennio contrassegnato dalle riforme ispirate al "Washington Consensus", numerosi Paesi in via di sviluppo dettero segni di "stanchezza da liberalizzazione". Come che sia, questi motivi rivestirono un ruolo di secondo piano rispetto al buon vecchio protezionismo di una volta — dimostrato in particolare dall'esiguo sostegno politico per il nuovo Round esibito negli Stati Uniti — che riuscì a bloccare l'avvio dei nuovi negoziati sulla liberalizzazione degli scambi internazionali. Bill Clinton, all'epoca presidente degli Stati Uniti, contribuì a far fallire i colloqui esigendo che all'ordine del giorno delle trattative venissero aggiunte normative relative alla tutela dell'ambiente e dei lavoratori.

Le vicende di Seattle rappresentarono, per così dire, la "pre-crisi" del negoziato di Doha, cui fecero seguito svariate altre crisi e ulteriori fallimenti. Nel 2003, due anni dopo l'avvio delle trattative, si verificò il fallimento di un secondo vertice ministeriale, questa volta tenuto a Cancún. In seguito, al fine di agevolare il meccanismo negoziale, vennero abbandonati alcuni elementi all'ordine del giorno a Doha. Nell'estate del 2004 venne adottato un pacchetto di misure d'emergenza miranti ad evitare un ulteriore fallimento. Con tutto ciò, i negoziati non riuscirono a progredire a sufficienza prima che, verso la metà del 2007, scadesse la Trade Promotion Authority (TPA) dell'attuale Presidente degli Stati Uniti (ossia il mandato che concede al Presidente l'autorità di concludere trattati commerciali e di sottoporli nella loro interezza all'approvazione del Congresso). Il tentativo di salvataggio attuato a Potsdam nella primavera del 2007 non ebbe esito. Da allora i negoziatori si sono concentrati nel tentativo di ridurre al minimo le divergenze tra i vari Paesi, ma i loro sforzi non hanno condotto a grandi risultati. Quand'anche nell'incontro di Ginevra del luglio scorso fosse stata raggiunta un'intesa, non è detto che essa sarebbe durata abbastanza da condurre ad un accordo definitivo. Al mini-vertice ministeriale di Ginevra non erano presenti svariate Stati membri, il cui assenso sarebbe stato necessario per giungere ad un accordo. Per giunta, a Ginevra sono state condotte trattative solo in merito a due aree negoziali, mentre un accordo definitivo avrebbe dovuto coprire una gamma di settori decisamente più ampia, comprendente i servizi e numerosi altri campi.

Questo scritto ha lo scopo di esaminare i problemi strutturali del Doha Round e, più in generale, della WTO e della sua struttura istituzionale corrente. Nelle pagine seguenti verrà fatto il punto dell'attuale clima dei negoziati in tema di scambi internazionali e si proporranno alcune possibili spiegazioni dell'incapacità di liberalizzare i commerci che ha contraddistinto tale serie negoziale.

2. La virtù della sobrietà

Il negoziato di Doha è partito col piede sbagliato a causa dell'erronea percezione della sua natura e dei suoi obiettivi. Due convinzioni, in particolare, hanno afflitto il corso dei negoziati: in primo luogo, l'idea che le trattative dovessero affrontare esclusivamente le inquietudini dei Paesi in via di sviluppo (ossia, la dimensione dello sviluppo); secondo, la certezza che il negoziato avrebbe avuto effetti economici senza precedenti.

La prima convinzione sarebbe apparsa subito erronea a chiunque si fosse preso il disturbo di leggere l'Agenda per lo Sviluppo di Doha; ciò nonostante, questa impressione venne sfruttata da alcuni Paesi in via di sviluppo e dalla vasta schiera di commentatori legati alle ONG. L'idea che le trattative dovessero concentrarsi prevalentemente sullo sviluppo si tramutò in un grave ostacolo per il negoziato, giacché: 1) ha fatto sì che dalla trattativa venisse estromessa una serie di elementi (le cosiddette questioni di Singapore) che, a prescindere dal loro merito, avrebbero potuto risultare utili al momento di giungere ad un accordo sull'intero pacchetto di Doha; 2) ha causato un interesse eccessivo sulla questione della contropartita tra aiuti allo sviluppo e scambi internazionali (la WTO non è un'organizzazione dedicata allo sviluppo) e 3) ha fatto sì che prevalesse l'impressione che oggetto del negoziato fossero esclusivamente i sussidi agricoli e le tariffe doganali in Europa e negli Stati Uniti. Questa convinzione è stata chiaramente espressa nel 2005 da Dipak Patel, ministro del commercio dello Zambia, che ha dichiarato: «Questo dovrebbe essere un negoziato sullo sviluppo, e non sull'accesso ai mercati».¹

Tariffe e sussidi agricoli avrebbero dovuto essere abolite molti anni fa ed è facile provare simpatia per quei Paesi che accusano di ipocrisia Unione Europea e Stati Uniti perché pretendono la liberalizzazione nei Paesi in via di sviluppo mentre non sono ancora riusciti a liberalizzare i rispettivi mercati agricoli. Ma i negoziati sul commercio internazionale non sono mai stati una sorta di trasferimento di privilegi a senso unico: la convinzione che dovessero esserlo ha avvelenato la trattativa per anni e ha fatto sì che gli Stati membri non si impegnassero in un negoziato serio.

La seconda convinzione è ancora più grave. Il buon esito del negoziato di Doha avrebbe dato impulso alla crescita economica, ma non è il caso di esagerarne gli effetti sul benessere delle popolazioni. Sul principio del negoziato, alcune ricerche economiche hanno evidenziato i considerevoli benefici in termini di benessere che sarebbero derivati da questa serie negoziale, a patto che i partecipanti continuassero a porsi obiettivi ambiziosi in merito alla liberalizzazione degli scambi.² Ricerche di questo tipo devono sempre essere interpretate con le dovute cautele, ma — nel prevedere significativi effetti positivi per la crescita economica — i loro autori si trovavano sostanzialmente nel giusto.

1 Alan Beattie, "The multilateral approach is called into question", *Financial Times*, 15 novembre 2005.

2 Si veda, ad esempio, Joseph Francois, Hans van Meijl e Frank van Tongeren, "Trade Liberalisation and Developing Countries under the Doha Round", *CEPR Discussion Paper 4032*, Londra, Centre for Economic Policy Research 2003.

Ciò nonostante, dopo l'avvio del Doha Round il peso attribuito alla crescita è cambiato: svariate questioni sono state estromesse dall'agenda dei lavori e in generale le ambizioni di liberalizzare sono state decisamente annacquate. Le ambizioni e le speranze di liberalizzazione nella Doha del 2008 sono ben diverse da quelle che si nutrivano nel 2001. Si aggiunga il fatto che molti Paesi hanno proceduto autonomamente a liberalizzare i propri scambi con l'estero e che una parte considerevole delle liberalizzazioni previste nei primi studi su Doha è già stata attuata con altri mezzi. Tutto ciò influisce sull'ammontare dei benefici derivanti dal negoziato di Doha.³ Queste vicende fanno capire quanto sia importante mostrare più cautela nella stima degli effetti degli accordi commerciali globali.

Molte delle parti in causa (negoziatori, politici, giornalisti, accademici) non sono riuscite a spiegare all'opinione pubblica quale fosse l'oggetto del negoziato e hanno gonfiato le attese in merito ai suoi esiti. Fin dall'inizio delle trattative, gli osservatori più smaliziati avevano immaginato che le speranze più rosee sarebbero andate deluse. Mano a mano che il negoziato fosse entrato nel vivo e i nodi più difficili fossero venuti al pettine, l'ansia di liberalizzare gli scambi si sarebbe sopita e l'accordo conclusivo (ammesso che potesse essere concluso) sarebbe stato una versione alquanto annacquata delle ambizioni iniziali.

Le ragioni di tale scetticismo si erano potute ravvisare già nell'Uruguay Round. È vero che la sua conclusione — dopo otto anni di negoziati — venne salutata come un grande successo e che gli obiettivi della trattativa si erano fatti via via più ambiziosi nel corso del negoziato, ma è vero altresì che, per molti Paesi, l'Uruguay Round non produsse le sostanziose riduzioni delle barriere agli scambi che si erano auspiccate. I risultati del Round erano innegabili, ma per la maggior parte riguardavano la creazione di istituzioni, più che una vera e propria liberalizzazione degli scambi. Il principale risultato del negoziato fu quello di creare una nuova cornice istituzionale, ovvero una nuova struttura generale delle politiche degli scambi che, a differenza di quanto era avvenuto in tutti i negoziati precedenti agli anni Ottanta, incorporasse i servizi, l'agricoltura e accordi quadro relativi a determinati settori normativi connessi agli scambi. L'Uruguay Round non produsse una significativa liberalizzazione di fatto in nessuno di questi settori, anzi: nel caso dell'agricoltura si verificò il fenomeno opposto, giacché un elemento fondamentale del nuovo accordo in campo agricolo consistette nella trasformazione di tutte le protezioni doganali in tariffe, il che fece sì che in alcuni casi esse venissero addirittura aumentate (le cosiddette "tariffe sporche").

I risultati ottenuti nell'Uruguay Round non sono disprezzabili, ma non riuscirono ad agevolare un sostanziale aumento degli scambi internazionali. La causa più importante della vertiginosa crescita del commercio mondiale che si è prodotta negli ultimi dieci anni va ravvisata in fattori estranei al sistema della WTO: in parte, hanno pesato l'economia degli scambi, ossia la riduzione dei costi di transazione e le innovazioni tecnologiche; in parte, vi è stato l'effetto delle riforme — adottate indipendentemente dalla WTO — nel campo delle politiche commerciali e della politica economica più in generale. *Si può legittimamente sostenere che le riforme adottate autonomamente dalla Cina e la sua trasformazione in un gigante nell'economia mondiale abbiano innescato un maggior numero di scambi e di riforme in questo settore di quante ne possano vantare i diversi accordi di liberalizzazione del commercio attualmente in vigore.*

La morale di questa storia è che, oggi, i negoziati condotti nell'ambito della WTO possono avere solo un ruolo limitato nella realizzazione di una liberalizzazione di

3 Thomas W. Hertel e L. Alan Winters (a cura di), *Poverty and the WTO: Impacts of the Doha Development Agenda*. Washington, DC: Banca Mondiale, 2005.

fatto. Il principale ruolo della WTO consiste piuttosto nel consolidare le liberalizzazioni già realizzate al di fuori del suo ambito: vincolando le politiche commerciali dei diversi Stati membri, la WTO ne limita la possibilità di aumentare le tariffe e di introdurre nuove barriere agli scambi. Tutelare i principi fondamentali di non discriminazione e aggiornare le norme essenziali della WTO è una funzione importante, che tuttavia viene messa in sottordine quando i ministri dei vari Paesi cercano di attuare *de jure* riduzioni tariffarie senza precedenti che, di fatto, non conducono a liberalizzazioni sostanziali. Mettere le regole all'ordine del giorno non fa notizia, né permette di ottenere sostanziosi fondi di ricerca. Eppure è una delle missioni più importanti della WTO.

Quanto abbiamo esposto deve indurci a pensare che vi sia un problema di percezione. Alcune delle parti in causa hanno tutto l'interesse ad esagerare ex ante il grado effettivo di liberalizzazione e i benefici che si possono prevedere da un Round negoziabile. A prima vista ciò può apparire una pretesa innocua, se non addirittura positiva. In realtà, la convinzione che dalle trattative possano scaturire risultati di rilievo e grandi benefici impedisce ai partecipanti di avere un'idea lucida e realistica di quanto si può effettivamente ottenere da esse. I diversi Paesi iniziano a pretendere troppo e si pongono ambiziosi obiettivi che chiaramente — in considerazione dei vincoli politici esistenti — non sono raggiungibili. Questa erronea percezione, quindi, sottende un programma di riforme commerciali che sulla carta può apparire destinato a realizzare un considerevole grado di liberalizzazione, ma che di fatto finisce con l'essere annacquato da una congerie di esenzioni, flessibilità e dispense. L'ambiziosa formula di riduzione concordata a Doha su proposta svizzera può apparire allettante, ma inevitabilmente produce un vero e proprio groviglio quando gli altri Paesi, in un modo o nell'altro, pretendono di ottenere una tutela particolare per determinati beni, come in effetti è avvenuto. Le ambizioni erano eccessive e le eccezioni richieste e ottenute sono diventate troppe e troppo complicate. Se fossero state adottate le bozze più recenti degli accordi sui beni agricoli e industriali, ben pochi al di fuori del ristretto circolo dei negoziatori di Ginevra sarebbero riusciti a capirne l'oggetto o le conseguenze.

3. La rinascita del bilateralismo

Alcuni commentatori temono che il fallimento del negoziato possa trasformare le strategie relative alle politiche commerciali da multilaterali a bilaterali. In realtà non vi è motivo di temere che ciò avvenga, per il semplice fatto che è già avvenuto: in tutto il mondo i governi sono sempre più propensi a negoziare accordi commerciali bilaterali o regionali. Spesso questi accordi sono ritenuti un'alternativa efficiente agli accordi multilaterali: i loro sostenitori affermano che in genere le trattative tra un numero ridotto di Paesi sono più semplici rispetto ad un negoziato multilaterale tra numerosi Stati e che esse possono andare più a fondo.

Quella appena espressa può essere ritenuta la definizione da manuale della teoria che anima i cosiddetti FTA (Free Trade Agreement, ossia Accordi di Libero Scambio). Disgraziatamente questa teoria non ha molti appigli con il mondo reale. Sono approssimativamente 200 gli FTA in vigore notificati alla WTO e a partire dal 1995 — anno di nascita della stessa WTO — il numero di FTA notificati a questa organizzazione (ma non necessariamente ancora in vigore) è di circa 250. Purtroppo ben pochi di essi hanno prodotto una liberalizzazione degli scambi che abbia avuto effetti significativi o, men che meno, sistemici. La maggior parte di essi mostra considerevoli debolezze per quanto concerne la liberalizzazione dell'accesso al mercato e non si spinge molto oltre le specifiche della WTO.⁴ Sovente tali accordi sono accompagnati da un consistente pac-

4 Razeen Sally, 'Trade Policy 2006: A Tour d'Horizon', *World Economics*, vol. 7, n. 1, 2006, pp 45-71

chetto normativo, in genere consistente in onerose regole relative all'origine nazionale dei beni, ossia di norme che comportano costi notevoli e che ostacolano gli scambi. Nel complesso sarebbe più giusto, per usare una battuta, definirli TFA (Trade Free Agreement, ossia Accordi Esenti da Scambi).

Oltre a questo, vi è un aspetto altrettanto preoccupante: gli FTA che attuano effettivamente una liberalizzazione degli scambi rischiano di impedire che nell'ambito della WTO si possa realizzare una liberalizzazione non discriminatoria. Ciò avviene ogniqualvolta il margine di preferenza (vale a dire, la differenza tra il livello delle tariffe di Nazione Più Preferita concordato nell'ambito della WTO e il livello delle tariffe preferenziali) in un FTA di liberalizzazione degli scambi sia considerevole, causando così una deviazione del traffico commerciale.⁵

Gli accordi di libero scambio non devono essere condannati indiscriminatamente. Alcuni di questi accordi hanno considerevolmente liberalizzato i commerci, hanno indirizzato nella direzione giusta i negoziati internazionali e hanno avuto ripercussioni positive sul benessere dei cittadini. L'Unione Europea, la North American Free Trade Area (NAFTA) e l'Australia-New Zealand Closer Economic Relationship (ANZCERTA) appartengono indubbiamente al gruppo di accordi preferenziali che ha avuto gli effetti positivi accennati. Altri accordi possono avere ottenuto risultati meno vantaggiosi, ma possono ugualmente essere proficui dal punto di vista della politica estera dei Paesi interessati.

Tuttavia, è sempre bene avventurarsi con grande cautela sul terreno delle preferenze: la proliferazione di FTA ha già causato un mosaico di accordi parzialmente sovrapposti e discriminatori che ostacola il commercio mondiale e complica enormemente i negoziati nell'ambito della WTO. Si tratta della cosiddetta "spaghetтата" di accordi commerciali. Malauguratamente le raccomandazioni di prudenza rivolte ai diversi governi sono per lo più inascoltate. Attualmente vi è una vera e propria corsa agli FTA: solo in Asia sono in corso negoziati relativi a circa 80 accordi bilaterali. Recentemente l'Unione Europea ha sospeso la moratoria relativa a tali accordi e ha avviato trattative relative a una ventina di FTA con altrettanti Paesi del mondo (senza contare i negoziati EPA [relativi ad accordi di associazione economica] con i Paesi ACP [ossia, i Paesi dell'Africa, dei Caraibi e dell'area del Pacifico che hanno concluso la convezione di Lomé con l'Unione Europea]).

La maggior parte degli FTA, se non la loro totalità, ha per oggetto la *preferenza sul mercato*. Questi FTA vanno distinti da quelli che mirano ad ottenere l'*apertura del mercato*. Questi ultimi hanno effettivamente lo scopo di attuare la liberalizzazione degli scambi e applicano in ampia misura la riforma in modo non discriminatorio. I primi, viceversa, mirano ad instaurare un sostanzioso margine di preferenza che abbia l'effetto di discriminare tra Paesi soggetti ad un regime preferenziale e quelli che non lo sono. Talvolta la differenza tra i due può essere sottile, ma ha comunque un effetto considerevole sulle conseguenze di un FTA.

È impossibile stabilire in quale misura l'attuale corsa agli accordi preferenziali abbia ostacolato il negoziato del Doha Round. È possibile affermare che la maggior parte dei commentatori abbia esagerato il loro effetto sul tali trattative. Quello che è indubbia-

5 Una liberalizzazione in termini preferenziali causa tanto una creazione, quanto una deviazione degli scambi. Ciò significa che in effetti vengono creati nuovi scambi che non esistevano prima della conclusione dell'accordo, ma al tempo stesso che gli scambi già esistenti con terze parti vanno a ridursi. L'effetto netto di un accordo preferenziale, quindi, non consiste necessariamente nella creazione di scambi. Anzi, se produttori più efficienti vengono sostituiti da altri meno efficienti, l'effetto complessivo può rappresentare una perdita di benessere.

mente vero è che tali accordi hanno spostato l'attenzione da Doha a favore dei negoziati bilaterali. Gli accordi discriminatori, per giunta, hanno imposto politiche commerciali difensive e confuse, contraddistinte da un sovraccarico di normative. Lo spirito di non discriminazione è stato considerevolmente indebolito e ciò influisce sull'effetto concorrenziale di qualsiasi accordo commerciale. Anziché contrapporre i due sistemi, quindi, sarebbe più giusto affermare che gli atteggiamenti difensivi presenti tanto negli accordi multilaterali quanto in quelli bilaterali si sono rinforzati a vicenda.

4. Perché il Doha Round è naufragato?

Spesso la ricerca di un capro espiatorio ha condotto ad esaminare i parametri di misura o le dinamiche politiche del negoziato di Doha. Vi è chi ha ipotizzato che la causa del fallimento vada ravvisata nell'incapacità di instaurare buoni rapporti personali tra i partecipanti o in problemi di *governance* più generali. Altri hanno evidenziato i problemi presenti nei meccanismi di reciprocità causati da una liberalizzazione condotta autonomamente. Ad esempio, Paesi come il Brasile avevano attuato autonomamente una riduzione delle tariffe doganali e applicavano aliquote inferiori alle aliquote di dazio consolidate. Se queste ultime fossero state portate al livello di quelle applicate, il Brasile e molti altri Paesi avrebbero dovuto ridurre le aliquote consolidate di un ammontare senza precedenti. Questa riduzione non avrebbe liberalizzato di fatto gli scambi, né avrebbe avuto conseguenze dal punto di vista fiscale (sotto forma di entrate delle importazioni) ma, dal punto di vista delle formule di negoziato in vigore nella WTO, sarebbero apparse una radicale liberalizzazione delle tariffe.

Tali questioni sono importanti, ma non scavano abbastanza nel problema e si fondano eccessivamente sull'assunto che le cose che contano avvengono esclusivamente a Ginevra. Per il tipico purista delle politiche commerciali il mondo inizia e finisce nella sede ginevrina della WTO, ma nel mondo reale i negoziati sono fortemente influenzati dalla politica interna dei singoli Paesi e dal mutare delle linee di indirizzo politico nel mondo. Se vogliamo capire il motivo del fallimento di Doha, il nostro interesse deve indirizzarsi verso il legame tra il mondo esterno e i meccanismi di Ginevra. Nelle pagine seguenti prenderò quindi in considerazione tre fattori strutturali di ampio respiro del fallimento di Doha ed esaminerò in che modo essi abbiano avuto ripercussioni negative sul negoziato.

Dall'inter-settoriale al multi-settoriale

La WTO è un'organizzazione molto più vasta del GATT e abbraccia nuovi settori e nuovi problemi. Questo ampliamento del suo campo d'azione è giustificato e rispecchia una trasformazione generale dell'economia, ossia la crescente importanza dei servizi e degli investimenti.

Il Doha Round si fonda sull'ideale di un grande accordo generale tra i Paesi membri. In poche parole, i Paesi in via di sviluppo dovrebbero ottenere un migliore accesso ai mercati dei Paesi più ricchi per i loro prodotti agricoli e semi-industriali, mentre i Paesi più ricchi dovrebbero ottenere un migliore accesso ai mercati dei servizi e dei beni ad alta tecnologia tanto degli altri Paesi sviluppati quanto dei Paesi in via di sviluppo. Sulla carta questa strategia, che viene incontro agli interessi tangibili dei diversi Paesi e dello sviluppo dell'economia mondiale, sembra ineccepibile. Nella realtà dei fatti, tuttavia, essa ha dimostrato di essere straordinariamente ardua. Vi è chi non esiterebbe a definirla ingenua.

Essenzialmente, il problema nasce dalla trasformazione della WTO, passata da organizzazione di fatto *inter*-settoriale a *multi*-settoriale. Fino all'Uruguay Round, infatti, il GATT era un'arena negoziale relativa agli scambi di manufatti, mentre gli altri settori commerciali ne erano esentati.

Si può dire che quelli siano stati gli anni d'oro della reciprocità in ambito GATT, vale a dire della filosofia fondamentalmente mercantilistica secondo la quale le politiche commerciali si riducono ad un *do ut des* tra Paesi. La reciprocità equivaleva ad una ricetta per ottenere il successo delle trattative più che altro per il motivo che del GATT facevano parte Paesi contraddistinti da livelli comparabili di sviluppo e di struttura industriale, oltre al fatto che all'ordine del giorno si trovava un settore specifico, quello dei manufatti. Il negoziato era prevalentemente intersettoriale e si concentrava sulle tariffe doganali e sulle barriere doganali non tariffarie più semplici, ossia su fattori che è relativamente facile misurare e confrontare e sui quali è tecnicamente semplice trovare un compromesso. La produzione industriale, per giunta, è un settore la cui liberalizzazione risulta relativamente agevole, in quanto il settore si fonda sostanzialmente sulle economie di scala.

Nella struttura multisetoriale che contraddistingue la WTO oggi, la reciprocità non è più la via per giungere ad un accordo. Il problema non è tecnico, bensì politico e attiene alla mobilità dei fattori e agli effetti degli scambi sul fattore produttivo, in primo luogo sul lavoro.

All'epoca del GATT, quella della mobilità dei fattori era principalmente una questione di mobilità intersettoriale. Se un lavoratore dell'industria tessile tedesca, ad esempio, perdeva il proprio posto di lavoro a causa di un aumento degli scambi, poteva sempre trovarne un altro in un diverso settore manifatturiero. Il processo di aggiustamento era relativamente semplice e, in un'epoca di continua crescita industriale, il fatto che numerosi Paesi avessero adottato politiche del mercato del lavoro che ostacolavano la mobilità non contava poi molto. L'offerta di posti di lavoro nell'industria era abbondante e qualsiasi disoccupato poteva trovare una nuova sistemazione senza che fosse necessaria una particolare formazione professionale. Di norma, la formazione sul posto di lavoro risultava più che sufficiente.

La struttura multisetoriale di oggi è diversa. La produzione industriale non è più un'attività svolta dai Paesi sviluppati dell'emisfero occidentale: il tipo di trasferimenti previsto in un accordo generalizzato in merito alla struttura degli scambi necessiterà di un movimento della forza lavoro *da un settore all'altro*. In poche parole, un agricoltore francese potrebbe trovarsi nella necessità di trovare una nuova occupazione in un settore industriale avanzato o nei servizi. Questo tipo di mobilità dei fattori è di per sé difficile, ma il problema è stato aggravato dalle rigide normative del mercato del lavoro e da politiche che in generale ostacolano la mobilità e ingabbiano i lavoratori in un determinato settore produttivo.

Pur interessando prevalentemente i Paesi sviluppati, il problema della mobilità dei fattori riguarda anche svariati Paesi a medio reddito. Di norma si tratta di questioni interne ai singoli Paesi, dovute a politiche inefficaci al fine di risalire la catena del valore aggiunto e in particolare in vista di agevolare la mobilità dei fattori tra settori produttivi diversi, ma che nondimeno finiscono con l'interessare anche la WTO e i negoziati sugli scambi.

Dal GATT alla WTO

Vi sono oggi 153 Stati membri della WTO. Negli ultimi vent'anni questo numero è cresciuto considerevolmente. Il problema causato da tale espansione non è quantitativo: in linea di principio qualsiasi organizzazione può funzionare bene a prescindere dal numero di membri. Piuttosto, il problema è qualitativo ed è dovuto al fatto che l'ampliamento del numero di Paesi membri — il cammino che ha condotto alla creazione di un'istituzione globale (la WTO) a partire da una piccola organizzazione ristretta (il GATT) — ha introdotto nel sistema della WTO conflitti di ogni genere. Nel complesso, questo ampliamento ha avuto effetti positivi, ma nella creazione della WTO si è commesso l'errore di ritenere che essa potesse continuare a funzionare sulla falsariga del GATT. Per capire il problema, occorre prendere in considerazione due questioni: una di natura costituzionale, l'altra relativa alla *leadership*.

Il modello di negoziati commerciali del GATT si fondava sull'idea di un "mercato" delle trattative. L'agenda di liberalizzazione avanzava progressivamente sulla base di compromessi reciproci. Una volta che vi siano numerosi membri in posizione marginale nei commerci mondiali e che non nutrono particolari ambizioni di partecipare ad un mercanteggiamento in vista di un accordo di compromesso, questo modello non ha più funzionato. In effetti, ben oltre l'80 per cento degli scambi internazionali è a carico di appena una cinquantina di Paesi. Per quanto riguarda gli investimenti all'estero, la percentuale è ancora più elevata.⁶ Tra questi Paesi vi sono gli Stati membri dell'OCSE, oltre ai 20-30 Paesi in via di sviluppo che sono riusciti a "globalizzarsi" in tempi rapidi (prevalentemente situati in Asia, qualcuno in America latina e pochissimi in Africa).

Per giunta, numerosi Paesi in via di sviluppo rifiutano l'idea di fare una qualsiasi "concessione" e considerano la WTO e il Doha Round alla stregua di meccanismi di redistribuzione tra Paesi più ricchi e Paesi più poveri. Per tale motivo sussiste un intrinseco conflitto di obiettivi (ossia la questione costituzionale accennata poc'anzi) che dovrà essere affrontato se vogliamo che la WTO continui ad avere un ruolo significativo.

Sebbene questo conflitto tra obiettivi vada ben oltre il negoziato di Doha, nel corso del Round è stato aggravato dalla paura dei Paesi in via di sviluppo che le preferenze loro accordate finissero con l'indebolirsi. Se i livelli di protezione non discriminatoria venissero ridotti in tutto il mondo, il cosiddetto margine di preferenza di cui godono i Paesi in via di sviluppo ne risentirebbe negativamente. Ricerche recenti mostrano che questi timori sono stati esagerati, in particolare in virtù delle preferenze non utilizzate e delle stringenti normative in tema di origine dei beni vigenti nei Paesi sviluppati, che ostacolano le esportazioni dai Paesi in via di sviluppo. Ciò nonostante, l'indebolimento delle preferenze rappresenta un problema di principio che interessa la WTO nel suo complesso. I sistemi di preferenze hanno una notevole importanza per un discreto numero di Paesi in via di sviluppo, particolarmente per quelli africani, ma la missione essenziale della WTO consiste nel realizzare una liberalizzazione non discriminatoria degli scambi. I Paesi che traggono beneficio da un margine di preferenza hanno quindi tutto l'interesse a impedire che la liberalizzazione avvenga in modo non discriminatorio. Non hanno alcun interesse ad un mercato delle trattative, bensì desiderano un mercato dei trasferimenti, ossia una distribuzione a senso unico di privilegi relativi agli scambi (Collier, 2006).⁷

6 Sally, 'Trade Policy 2006', *cit.*

7 Paul Collier, 'Why the WTO is deadlocked and What can be Done About it?' *The World Economy*, vol. 29, n. 10, 2006, pp 1423-1449.

Ciò ha rappresentato un problema tecnico per il negoziato di Doha, ma interessa altresì la base ideologica della WTO, ossia la liberalizzazione non discriminatoria dei mercati. Oggigiorno una schiera di Stati membri della WTO ha chiaro interesse a conservare i propri privilegi, anziché applicare un sistema non discriminatorio di regolamentazione degli scambi, per non parlare poi di una vera e propria liberalizzazione del commercio internazionale. Questo conflitto di obiettivi contribuisce in considerevole misura a far arenare le trattative e impedisce che esse seguano formule e principi semplici. Per giunta, come abbiamo visto, una parte eccessiva del negoziato di Doha è stata assorbita dalle esenzioni da una liberalizzazione non discriminatoria.

E tuttavia sarebbe ingiusto attribuire tutta la colpa del fallimento di Doha ai Paesi in via di sviluppo. Un problema decisamente più grave è stato dovuto alla latitanza dei grandi Paesi sviluppati, in particolare Unione Europea e Stati Uniti. In questo Round, i due protagonisti del commercio internazionale sono stati attivi, ma di per sé l'attivismo non si traduce necessariamente in *leadership*. Unione Europea e Stati Uniti si sono sottratti alle responsabilità che derivano dal fatto di rappresentare una parte preponderante del commercio mondiale. Anche in questo caso, il problema deriva dalla trasformazione di un club ristretto di Paesi (il GATT) in un'istituzione globale qual è la WTO.

All'epoca del GATT di fatto il mondo occidentale costituiva l'intera organizzazione, ma oggigiorno la struttura organizzativa è cambiata. Per qualcuno tale cambiamento ha fatto immaginare l'idea di *leadership* e *governance* basate su una pari responsabilità tra i diversi Paesi. Questo modello parte dall'assunto che, tra l'altro, ogni Paese abbia le medesime capacità e lo stesso interesse ad assumere la guida dei negoziati. In altri termini, il Ghana dovrebbe rappresentare un leader altrettanto valido dell'Unione Europea. Questo esempio può essere un po' eccessivo, ma evidenzia uno dei problemi di fondo dell'attuale modello sul quale si regge la WTO: vi è solo un esiguo numero di Paesi (contando la UE come un solo "Paese") che dispone della capacità e dell'interesse di assumere la guida del negoziato, ma la struttura costituzionale della WTO si basa sulla *leadership* collettiva di ciascun membro. Dal punto di vista costituzionale, questa organizzazione multilaterale si è tramutata da un'arena negoziale tra Paesi grosso modo simili (per interessi) ad un'istituzione che assomiglia alle Nazioni Unite.

La mancanza di *leadership* che si è riscontrata durante il Doha Round, dunque, può essere ascritta alla struttura di *governance*, il che equivale a dire che non è stata colpa di nessuno. E tuttavia è chiaro a tutti che l'Unione Europea e gli Stati Uniti hanno utilizzato la struttura di governo della WTO a mo' di foglia di fico per evitare di fare più di quanto tale struttura esigesse *de jure* da loro.

La latitanza di un Paese-guida si è manifestata in particolare nella mancanza di sostanza nei preparativi per la fase negoziale di Doha, nelle conseguenze implicite nelle proposte effettivamente avanzate e nel palese obiettivo di portare nuovi settori normativi nell'abito della WTO.

Né l'Unione Europea, né gli Stati Uniti si sono preparati ad un Round che inevitabilmente sarebbe stato contraddistinto soprattutto dalla liberalizzazione del settore agricolo. L'amministrazione Bush ha chiaramente peggiorato la situazione quando ha aumentato i sussidi agricoli interni in vista delle elezioni congressuali del 2002. Quando il negoziato è stato avviato, l'Unione Europea stava riformando le proprie politiche agricole. Le riforme, tuttavia, hanno deluso le attese e hanno fatto sì che, dopo l'accordo agricolo concluso da Jacques Chirac e Gerhard Schröder e valido fino al 2013, la UE si arroccasse in una posizione difensiva. L'incapacità di realizzare in patria le necessarie riforme dimostrata da Unione Europea e Stati Uniti ha fatto sì che gli altri Paesi

mostrassero un giustificato sospetto nei confronti delle loro intenzioni, limitandone la capacità di assumere la guida del negoziato.

Peraltro, anche le proposte avanzate dai due giganti del commercio globale non erano esenti da difetti. Poco dopo l'avvio delle trattative gli Stati Uniti misero sul tavolo la proposta di una piena liberalizzazione del settore agricolo. L'obiettivo era chiaramente lodevole, ma la proposta era altrettanto chiaramente sciocca. Gli stessi Stati Uniti non sarebbero stati in grado di rispettare i termini della loro proposta, come ampiamente dimostrato dalla più recente legislazione americana in campo agricolo. La proposta americana, quindi, riuscì solo a bloccare per lungo tempo qualsiasi seria trattativa. Tutti gli altri Paesi che adottavano sussidi in grado di distorcere gli scambi assunsero un atteggiamento difensivo e dovettero dedicare le proprie energie a difendersi da una proposta che nella realtà dei fatti non era — e non voleva essere— attuabile.

L'Unione Europea ha contribuito almeno in pari misura all'impasse, evitando di esporre dettagliatamente il contenuto delle proprie proposte. In effetti, per parecchio tempo non si è capito cosa la UE avesse realmente offerto, in quanto si rifiutava di specificare quali linee di prodotti fossero coperte da una considerevole esenzione (il 4-8 per cento di tutte le linee di aliquote di dazio) dai tagli generalizzati che contraddistinguevano la sua proposta. Ciò ha attirato l'attenzione di tutti i partecipanti al Doha Round, spalancando la porta ad un ricorso eccessivo ad esenzioni e flessibilità dal quale il negoziato non si è più ripreso.

Quando i due giganti economici hanno continuato a tenere in scacco i negoziati nel settore agricolo, anche nelle altre trattative si sono verificati ben pochi progressi. Il comportamento di europei e americani non derivava certamente dal desiderio di avvelenare il negoziato: vi sono motivi politici interni che spiegano ciò che è successo. Come che sia, però, quei Paesi che si servono del meccanismo negoziale della WTO per accontentare i sostenitori del protezionismo in patria non possono certo assumere la guida delle trattative.

I Paesi in via di sviluppo sono sempre stati diffidenti nei confronti delle trasparenti pretese di regolamentare i commerci da parte di Stati Uniti e Unione Europea. Il colpo di grazia inferto dal Presidente Clinton al vertice di Seattle nel 1999, quando gli Stati Uniti pretesero che nell'imminente fase negoziale della WTO venissero considerate norme ambientali e relative al mercato del lavoro, fece sì che tutti i partecipanti si facessero alquanto cauti, nel timore che nelle pieghe di ogni proposta si nascondessero pretese di questo tipo. Nella riunione di Doha del 2001, dopo che la UE cercò di introdurre nel negoziato proprio questo genere di normative, l'atmosfera peggiorò notevolmente. Nel 2003, l'eliminazione dall'agenda dei lavori delle "questioni di Singapore" contribuì ad allentare le tensioni, ma il danno ormai era fatto e le sue conseguenze vennero acuite da taluni atti unilaterali miranti ad istituire standard globali, quali la direttiva REACH adottata dall'Unione Europea qualche anno più tardi. L'eliminazione delle "questioni di Singapore", peraltro, fu un pesante prezzo da pagare per gli appelli dell'Unione Europea a favore di normative aventi l'effetto di ostacolare gli scambi. A differenza delle normative ambientali e sul lavoro, infatti, tali "questioni" tendono ad agevolare gli scambi e dovrebbero far parte di diritto al sistema di *governance* economica internazionale della WTO. Purtroppo, invece, le pretese delle varie parti, eccessivamente onerose dal punto di vista normativo, impedirono che si svolgessero trattative serie in tema di investimenti e concorrenza.

Il clima delle idee

Le idee contano, anche per la WTO. Questa organizzazione si fonda sulla fede nell'apertura dei mercati e in un'economia mondiale aperta. Si tratta di una fede pienamente giustificata dalle analisi economiche e dall'esperienza, ovviamente, ma il sistema della WTO si ispira anche, per principio, al liberalismo economico. Essenzialmente, si tratta di un'organizzazione che propugna più mercato e meno Stato. È lecito dissentire dalle idee che hanno ispirato la creazione della WTO, ma sarebbe assurdo attendersi che questa organizzazione possa funzionare efficacemente se la temperie culturale in cui opera tende ad opporsi ad una maggiore liberalizzazione economica. Ovviamente non si tratterebbe di un ambiente favorevole ad una maggiore apertura dei mercati su base multilaterale.

L'Uruguay Round, come le fasi negoziali che lo avevano preceduto, era stato facilitato dal vasto movimento verso una maggiore liberalizzazione economica che aveva contraddistinto i decenni precedenti. In tutto il mondo, i mercati venivano liberalizzati: il Mercato Unico in Europa e la North American Free Trade Area (NAFTA) erano stati istituiti proprio negli stessi anni in cui si svolgeva l'Uruguay Round. Margaret Thatcher e Ronald Reagan avevano dato impulso ad un vasto programma di liberalizzazione all'interno e all'esterno dei rispettivi Paesi. Fu durante questo periodo che l'India avviò il suo programma di riforme, mentre molti Paesi del Sud Est asiatico si incamminavano sul medesimo cammino. Il panorama politico favoriva i negoziati multilaterali: molti Paesi stavano già eliminando le barriere che si frapponavano tra i loro mercati e l'economia mondiale.

Oggi il clima è cambiato ed è decisamente meno favorevole al libero scambio. Il movimento anti-globalizzazione e il diffondersi di quello che David Henderson ha definito il Collettivismo del Nuovo Millennio⁸ hanno rafforzato quelle idee fondate sull'antichissima diffidenza nei confronti dei mercati e sulla fede nell'intervento dei poteri pubblici. I gruppi no-global sono molto meno influenti di quanto non vogliano far credere e, alla fin fine, si limitano a mettere in scena un pittoresco teatrino ai margini del negoziato. Il fattore davvero dannoso per la WTO e, più in generale, per la liberalizzazione degli scambi col resto del mondo, è stato il passaggio di gruppi di interesse e di pressione più solidi e radicati, dei governi e delle istituzioni in una direzione ostile al mercato. La nuova "opinione comune" accetta la realtà dell'economia di mercato e della globalizzazione, ma rifiuta l'idea di una completa liberalizzazione, particolarmente nei Paesi in via di sviluppo.⁹ Il clima culturale propende pesantemente a favore di nuove forme di regolamentazione degli scambi (ad esempio, imponendo normative in tema di tutela dell'ambiente e dei lavoratori) al fine di moderare i mercati, piuttosto che aprirli.

Ripetiamo, non c'è nulla di male nel mettere in discussione i pilastri ideologici della WTO, ma non è possibile attendersi che il negoziato dia frutti in un clima ostile all'idea di avere più mercato e meno Stato.

5. Che fare?

È ancora da vedere cosa accadrà al negoziato di Doha. Pascal Lamy, Direttore Generale della WTO, ha incaricato i Paesi membri di considerare seriamente se, come e quando debbano riprendere le trattative. Sarebbe uno spreco, ha dichiarato Lamy in

8 David Henderson, 'Globalisation, Economic Progress and New Millennium Collectivism', *World Economics*, vol. 5, n. 3, 2004, pp 43-73

9 Fredrik Erixon e Razeen Sally, 'Policy Forum: Economic Development: Trade or Aid? Trade and Aid: Countering New Millennium Collectivism', *The Australian Economic Review*, vol. 39, n. 1, 2006, pp. 69-77

occasione dell'ultimo TNC (Trade Negotiation Committee), buttar via tutto quello che è stato concordato finora e le migliaia di ore investite nelle trattative. D'altro canto, talvolta è necessario considerare gli investimenti alla stregua di costi irrecuperabili e non come una prescrizione per le azioni future. Capita di rado che sia possibile capire dove andare guardando nello specchietto retrovisore.

Sarà necessario almeno un anno affinché il negoziato possa riprendere. Non accadrà nulla prima di 1) le elezioni presidenziali americane di novembre, 2) le elezioni federali in India dell'anno prossimo (o forse già quest'anno) e 3) il rinnovo della Commissione Europea nel settembre dell'anno prossimo (che molto probabilmente vedrà la nomina di un nuovo Commissario al commercio). Peraltro sembra abbastanza improbabile che la nuova Amministrazione americana accetti di riavviare le trattative fino a che il Congresso non le abbia concesso un rinnovo della Trade Promotion Authority. In considerazione del fatto che è verosimile che la maggioranza democratica nel Congresso sia destinata ad aumentare dopo le elezioni di novembre, questa eventualità appare piuttosto remota. L'Amministrazione ha negoziato senza disporre della TPA fin dal luglio 2007, ma un nuovo Presidente si troverebbe in una situazione decisamente diversa. Nel corso dell'ultimo anno l'ipotesi su cui si è lavorato è che il nuovo Presidente, se avesse ereditato un accordo già negoziato e sottoscritto dalle parti, avrebbe preso di petto il Congresso per ottenerne la ratifica. Abbandonare un ipotetico accordo finale raggiunto a Doha sarebbe stato un segnale politico troppo forte per il nuovo inquilino della Casa Bianca. Tuttavia, in assenza di un accordo, sarebbe politicamente sciocco per il nuovo Presidente impegnarsi in una lotta accanita con il Congresso a favore di un negoziato che deve ancora riprendere, che si è arenato più volte nel passato, che non dispone di forti alleati nel mondo dell'economia e che non gli frutterebbe un particolare favore popolare in patria. Indipendentemente dai meriti intellettuali e politici, la scelta potrebbe essere tra un Round destinato ad esaurirsi e a finire nel dimenticatoio e tra l'ipotesi di porre fine ordinatamente al negoziato senza che sia raggiunto alcun accordo. È possibile che negli anni a venire le condizioni mutino. La corsa agli FTA potrebbe indurre gli Stati membri a considerare con maggior favore la "multilateralizzazione" di tali accordi. Le forti tensioni nel sistema di risoluzione delle controversie potrebbero spingere qualche Paese a riconsiderare le proprie posizioni. Scommettere su queste ipotesi, tuttavia, sarebbe avventato. L'idea di ritornare ad un ordine del giorno redatto nel 2001 non attirerebbe nessuno.

Quando i partecipanti al negoziato torneranno a casa, dovranno pensare non solo al futuro del Round, ma anche alla WTO nel suo complesso. Se vuole continuare ad avere un peso, la WTO dev'essere riformata. Questa organizzazione non può continuare ad operare come fa da decine di anni a questa parte: troppe cose sono cambiate e nuove questioni sono state poste sotto la sua autorità. Il profilo dell'economia mondiale, specialmente con la crescente importanza dell'Asia, è cambiato. Anche il carattere interno delle politiche commerciali è ora diverso e ciò ha causato nuovi tipi di conflitti politici in tema di scambi internazionali. In altri termini, la politica commerciale globale è stata trasformata tanto da fattori endogeni quanto da cause esogene. Attendarsi che la WTO ossa funzionare efficacemente senza profondi cambiamenti sarebbe da ottusi

BIBLIOGRAFIA

- Kym Anderson, Will Martin, e Dominique van der Mensbrugge, 'Impact of Global Trade and Subsidy Policies on Developing Country Trade', *Journal of World Trade*, vol. 20, n. 5, pp. 945-968
- Alan Beattie, "The multilateral approach is called into question", *Financial Times*, 15 novembre 2005. Reperibile all'indirizzo <http://www.ft.com/cms/s/1/effa52ac-5611-11da-b04f-00000e25118c.html>.
- Paul Collier, 'Why the WTO is deadlocked and What can be Done About it?', *The World Economy*, vol. 29, n. 10, 2006, pp 1423-1449.
- Fredrik Erixon e Razeen Sally, 'Policy Forum: Economic Development: Trade or Aid? Trade and Aid: Countering New Millennium Collectivism', *The Australian Economic Review*, vol. 39, n. 1, 2006, pp. 69-77
- Joseph Francois, Hans van Meijl e Frank van Tongeren, *Trade Liberalisation and Developing Countries under the Doha Round*, CEPR Discussion Paper 4032, Londra, Centre for Economic Policy Research 2003.
- David Henderson, 'Globalisation, Economic Progress and New Millennium Collectivism', *World Economics*, vol. 5, n. 3, 2004, pp 43-73
- Thomas W. Hertel e L. Alan Winters (a cura di), *Poverty and the WTO: Impacts of the Doha Development Agenda*, Washington, DC: Banca Mondiale, 2005.
- Patrick Messerlin, 'Assessing the EC Trade Policy in Goods', *ECIPE's Jan Tumlir Policy Essays*, April 2007, N. 1
- Razeen Sally, 'Trade Policy 2006: A Tour d'Horizon', *World Economics*, vol. 7, n. 1, 2006, pp 45-71

IBL Briefing Paper

CHI SIAMO

L'Istituto Bruno Leoni (IBL), intitolato al grande giurista e filosofo torinese, nasce con l'ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, promuovendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L'IBL intende studiare, promuovere e diffondere gli ideali del mercato, della proprietà privata, e della libertà di scambio. Attraverso la pubblicazione di libri (sia di taglio accademico, sia divulgativi), l'organizzazione di convegni, la diffusione di articoli sulla stampa nazionale e internazionale, l'elaborazione di brevi studi e briefing papers, l'IBL mira ad orientare il processo decisionale, ad informare al meglio la pubblica opinione, a crescere una nuova generazione di intellettuali e studiosi sensibili alle ragioni della libertà.

COSA VOGLIAMO

La nostra filosofia è conosciuta sotto molte etichette: "liberale", "liberista", "individualista", "libertaria". I nomi non contano. Ciò che importa è che a orientare la nostra azione è la fedeltà a quello che Lord Acton ha definito "il fine politico supremo": la libertà individuale. In un'epoca nella quale i nemici della libertà sembrano acquistare nuovo vigore, l'IBL vuole promuovere le ragioni della libertà attraverso studi e ricerche puntuali e rigorosi, ma al contempo scevri da ogni tecnicismo.

I BRIEFING PAPER

I "Briefing Papers" dell'Istituto Bruno Leoni vogliono mettere a disposizione di tutti, e in particolare dei professionisti dell'informazione, un punto di vista originale e coerentemente liberale su questioni d'attualità di sicuro interesse. I Briefing Papers vengono pubblicati e divulgati ogni mese. Essi sono liberamente scaricabili dal sito www.brunoleoni.it.