

## Barriere agli scambi e regolamentazione internazionale (World Trade Organization)

1	Barriere agli scambi: introduzione .....	1
2	Analisi qualitativa di strumenti delle politiche commerciali .....	2
2.1	Strumenti politiche commerciali - paesi importatori.....	2
2.2	Strumenti politiche commerciali - paesi esportatori .....	4
3	Analisi qualitativa degli effetti dei sussidi alla produzione .....	5
4	Regolamentazione internazionale: la World Trade Organization .....	6
4.1	Le regole di base .....	8
4.2	Risoluzione delle dispute .....	9
5	Analisi di alcuni allegati.....	10
5.1	Anti-dumping, sussidi, salvaguardie .....	10
5.2	Regolamentazione delle barriere doganali .....	12
6	Trattamento speciale e differenziato per i Paesi in via di sviluppo.....	13

In questa dispensa, nel primo paragrafo sono richiamati e analizzati i principali strumenti attivabili dagli stati nazionali che hanno effetti (diretti o indiretti) sugli scambi internazionali.

Successivamente è analizzato il ruolo della World Trade Organization (WTO) e sono presentati l'insieme di accordi che stabiliscono le regole per il commercio internazionale.

### 1 BARRIERE AGLI SCAMBI: INTRODUZIONE

Gli scambi commerciali (cioè i flussi di importazione e di esportazione) e la competitività delle imprese possono essere e sono influenzati in modo significativo dall'intervento pubblico. Nel prospetto che segue sono riportati i principali strumenti, diretti ed indiretti, che possono essere attivati dall'autorità pubblica per regolare i flussi di importazione ed esportazione. Gli strumenti sono classificati in relazione alla posizione del paese come importatore o esportatore.

Strumenti di intervento che influenzano la competitività e gli scambi internazionali

PAESE IMPORTATORE	PAESE ESPORTATORE
Tariffe Restrizioni quantitative (quote e licenze) Prelievi variabili Sussidi alle importazioni	Tasse (o tariffe) sulle esportazioni Restrizioni volontarie alle esportazioni Sussidi alle esportazioni
Barriere doganali	
Barriere tecniche: - Standard - Norme sull'etichettatura - Procedure di certificazione	

Il primo gruppo di strumenti (evidenziato in giallo) costituiscono le **politiche commerciali**, agiscono in modo diretto sui flussi di importazione e di esportazione. Una distinzione terminologica importante è tra **barriere tariffarie (dazi)** e **barriere non tariffarie**, che includono tutti gli strumenti diversi dai dazi.

Per **barriere doganali** si intendono le forme di regolamentazione di tipo amministrativo che stabiliscono le procedure di valutazione delle merci alle frontiere, i controlli e gli eventuali adempimenti richiesti. Queste procedure (necessarie ad esempio per poter applicare eventuali dazi e per verificare che i prodotti importati rispondano alle normative interne per l'immissione nel mercato) possono essere rese particolarmente lente e complesse proprio allo scopo di disincentivare o rendere più costose le importazioni.

Infine le **Barriere tecniche**, di particolare rilievo per il sistema agroalimentare **sono approfondite nella dispensa 5**

Di seguito una discussione qualitativa degli effetti degli strumenti delle politiche commerciali su domanda, offerta e prezzi sul mercato interno e sul mercato internazionale.

## **2 ANALISI QUALITATIVA DI STRUMENTI DELLE POLITICHE COMMERCIALI<sup>1</sup>**

### **2.1 Strumenti politiche commerciali - paesi importatori**

La **tariffa (dazio)**<sup>2</sup> è il principale strumento di politica commerciale, il più comunemente utilizzato per limitare le importazioni di un paese, adottato dai governi per proteggere particolari settori o per ragioni fiscali. Sostanzialmente si tratta di una tassa sull'importazione di un bene. Il dazio viene detto *specifico* quando consiste in un ammontare fisso, imposto per ogni unità importata del bene considerato; *ad valorem* quando viene fissato come una percentuale in rapporto al valore del bene; *misto* quando si verifica un utilizzo contemporaneo dei due tipi precedenti.

L'applicazione di un dazio provoca nel mercato interno del paese importatore un aumento del prezzo del bene (causato dal dazio) che a sua volta (per le leggi dell'offerta e della domanda) comporta:

- un incremento della produzione nazionale del bene stesso, che si traduce in un vantaggio per le imprese che ora producono di più e a un prezzo maggiore,
- una riduzione della domanda dei consumatori, la cui situazione peggiora perché possono acquistare un volume inferiore del prodotto e lo pagano un prezzo più alto.

Nel contempo, il paese che protegge il suo mercato interno con un dazio ottiene delle entrate pari al prodotto tra l'entità del dazio e la quantità importata.

Per quanto concerne l'effetto sul mercato internazionale, questo risulta negativo per i paesi esportatori. Il dazio infatti, provoca una riduzione della domanda di importazioni, ovvero del

---

<sup>1</sup> Alla stesura di questo ha collaborato Flavio Boccia.

<sup>2</sup> L'insieme dei dazi costituisce la tariffa doganale di un paese. Per semplicità usiamo i termini dazio e tariffa come sinonimi.

## Dispensa per il corso Sistema agroalimentare e Commercio internazionale

9cfu – (EC) - a cura di *Angela Mariani* – A.A. 2017-2018

volume complessivo degli scambi, e, di conseguenza anche un abbassamento del livello del prezzo internazionale. Gli esportatori dunque esportano meno e vedono contrarsi anche i ricavi.

Ovviamente un paese può applicare tariffe di livello diverso per prodotti (voci doganali); tariffe più elevate per i prodotti per i quali vuole accordare una maggiore protezione.

Nel caso in cui la tariffa applicata cresce in funzione del livello di trasformazione del prodotto si parla di **escalation tariffaria**. L'obiettivo in questo caso è quello di proteggere le industrie di trasformazione con un livello alto di tariffa e consentire di importare gli input necessari per la trasformazione senza dazio (o con un dazio basso). Esempio tariffa alta per il caffè trasformato e bassa o nulla per il caffè in chicchi.

Gli esportatori possono aggirare l'effetto di un dazio riducendo il prezzo di esportazione, in questo caso anche il prezzo all'interno del paese che pone il dazio diminuisce.

La **quota (o contingente)** è una restrizione diretta sulla quantità di un bene che può essere importata e implica l'implementazione di un regime di licenze. Gli effetti di una quota sono gli stessi di un dazio per quanto concerne prezzo interno ed internazionale, ma ha due importanti specificità.

- 1) Le licenze - Quando la restrizione alle importazioni è imposta tramite una quota, la differenza tra il prezzo interno e quello internazionale è percepito dai destinatari delle licenze di importazione. Un aspetto centrale per valutare chi si appropria di questa rendita è il meccanismo di distribuzione delle licenze. Se lo stato attribuisce le licenze a titolo gratuito il soggetto che detiene la licenza si appropria della rendita. Se lo stato mette all'asta la licenza la rendita diventa un'entrata per il bilancio pubblico.
- 2) La quota limita in modo certo le importazioni al livello prestabilito. Mentre con il dazio l'esportatore può decidere di assorbirlo in tutto o in parte, riducendo i prezzi o accontentandosi di profitti più bassi, con il contingentamento ciò è impossibile.

Alcuni interventi di politica commerciale, al contrario di quanto visto sopra, possono favorire l'importazione di beni (di consumo o intermedi): in tal caso si parla di **sussidi alle importazioni**. Un sussidio alle importazioni ha l'effetto di ridurre il prezzo sul mercato interno (gli importatori comprano il bene al prezzo mondiale e lo vendono ad un prezzo più basso sul mercato grazie al sussidio), ciò va ovviamente a vantaggio dei consumatori mentre danneggia i produttori interni.

Con la diminuzione dei prezzi interni, la domanda aumenta e la produzione interna diminuisce, quindi le importazioni indotte dal sussidio cresceranno fino alla copertura del gap. Il costo governativo totale dell'operazione è dato dal prodotto tra il sussidio ed il nuovo e più elevato volume di importazioni.

Il prezzo sul mercato mondiale, subirà un aumento a causa dell'incremento degli scambi mondiali.

E' infine da notare che, quando è in corso una operazione di sussidio all'importazione, deve essere in atto anche qualche azione per il controllo delle esportazioni. I produttori potrebbero essere tentati di rifornirsi al più basso prezzo interno e vendere a quello internazionale più remunerativo.

Il **prelievo variabile** è uno strumento, che è stato utilizzato per i prodotti agricoli (soprattutto dall'Unione europea), viene applicato quando un paese vuole garantire con certezza ai produttori nazionali un prezzo stabile e più elevato rispetto a quello del mercato internazionale. Il prelievo variabile è di fatto una tariffa all'importazione variabile che colma esattamente la differenza tra il prezzo internazionale (più basso) ed il prezzo garantito interno (più alto): questo meccanismo deve essere flessibile in modo tale che i prelievi all'importazione possano essere ricalcolati ed aggiustati per tener conto dei cambiamenti di breve periodo dei prezzi mondiali. Ovviamente il meccanismo funziona fintanto che il prezzo mondiale si trova al di sotto di quello garantito all'interno del paese, mentre cesserà di funzionare per livelli superiori.

Il prelievo variabile quindi elimina l'influenza dei prezzi internazionali sui prezzi nazionali e trasferisce l'instabilità interna della domanda o dell'offerta nel mercato mondiale attraverso cambiamenti nel volume delle importazioni.

Sia sul mercato interno sia su quello internazionale, tutti gli effetti relativi a prezzi, produzione e consumo interni, entrate statali e scambi sono gli stessi evidenziati nel caso del dazio.

## **2.2 Strumenti politiche commerciali - paesi esportatori**

La **tassa sulle esportazioni** è un prelievo applicato sui prodotti destinati ai mercati esteri. E' uno strumento utilizzato principalmente per due scopi: generare entrate per il bilancio pubblico di facile riscossione e ridurre il prezzo dei prodotti sul mercato interno.

Una tassa sulle esportazioni ovviamente rende meno conveniente inviare le merci sul mercato internazionale e aumenta l'offerta verso il mercato interno, con la conseguenza che il prezzo interno tende a diminuire.

Le esportazioni si contraggono (il volume degli scambi mondiali si contrae) e il prezzo internazionale tende ad aumentare.

Le entrate per il bilancio pubblico del paese sono pari al prodotto tra il valore della tassa ed il nuovo e più basso volume di esportazioni.

Un paese esportatore può controllare direttamente la quantità di un bene destinata al mercato internazionale imponendo un limite massimo alla quantità: **quota o limitazione sull'esportazione**. Tale limitazione può essere applicata verso tutti i paesi indiscriminatamente oppure verso una singola nazione o gruppo di nazioni (*embargo*).

Le esportazioni possono essere limitate in base ad un accordo con il paese importatore: in questo caso si parla di *limitazioni volontarie alle esportazioni*.

Questo strumento ha gli stessi effetti della tassa sulle esportazioni, ma essendo una limitazione che incide in modo diretto sulle quantità valgono le stesse osservazioni e differenze discusse nel paragrafo precedente con riferimento alla differenza tra dazio e quota.

In particolare, la differenza tra il prezzo internazionale e quello interno provoca un guadagno per chi riesce ad ottenere le licenze per l'esportazione: le osservazioni sulla rendita e sulle questioni relative alla sua attribuzione sono le stesse del caso della quota all'importazione.

Per incrementare le esportazioni un governo può agire concedendo dei **sussidi alle esportazioni**, che possono concretizzarsi in pagamenti diretti (somme ad integrazione del prezzo internazionale) o misure che riducono i costi per gli esportatori nazionali, quali concessione di sgravi fiscali, prestiti agevolati o tariffe per trasporti e noli agevolate, oppure prestiti agevolati verso gli acquirenti esteri, al fine di stimolare le esportazioni.

Un sussidio all'esportazione, concesso sotto forma di somma ad integrazione del prezzo internazionale, è uno strumento opposto - nell'applicazione e negli effetti - alla tassa sulle esportazioni: come la tassa, anch'esso genera una divergenza tra prezzo interno e prezzo mondiale, con la differenza, però, che nel primo caso il prezzo nazionale è minore di quello internazionale, mentre nel secondo si verifica il contrario. Il prezzo nazionale più alto del caso del sussidio all'esportazione scoraggia la domanda interna e stimola un aumento della produzione. Di conseguenza l'aumento del volume dei prodotti esportati determina una riduzione del prezzo internazionale.

Poiché il prezzo interno del paese esportatore è superiore a quello mondiale è necessario attivare forme di controllo delle importazioni. Il costo del sussidio all'esportazione grava sul bilancio dello stato.

Il **dumping** è una pratica commerciale che consiste nell'esportare prodotti sotto costo o a prezzi inferiori rispetto a quelli praticati sul mercato interno. Le conseguenze sul mercato internazionale sono le stesse che si riscontrano con i sussidi all'esportazione (maggiori volumi esportati e una riduzione del prezzo internazionale).

### **3 ANALISI QUALITATIVA DEGLI EFFETTI DEI SUSSIDI ALLA PRODUZIONE**

Sono le varie forme di intervento pubblico che hanno come effetto quello di ridurre i costi di produzione delle imprese nazionali.

Il sussidio è uno strumento utilizzato per favorire un incremento della produzione interna e accrescere la competitività delle imprese nazionali. Ha un riflesso sui mercati internazionali in quanto, stimolando l'aumento dell'offerta interna, incide sul volume delle importazioni o delle esportazioni. Grazie al sussidio alla produzione (che riduce i costi) le imprese nazionali possono aumentare la produzione, nel caso di un paese importatore si avrà una contrazione del volume delle importazioni; di contro nel caso di un paese esportatore si avrà un aumento del volume delle esportazioni. I sussidi rappresentano un costo per il bilancio del paese che li concede ai propri produttori.

#### 4 REGOLAMENTAZIONE INTERNAZIONALE: LA WORLD TRADE ORGANIZATION<sup>3</sup>

**Le diverse forme di intervento pubblico discusse nei paragrafi precedenti sono oggi sottoposte alla regolamentazione concordata nell'ambito della World Trade Organization (WTO).**

La WTO o Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) è l'organismo internazionale che si occupa delle regole del commercio fra le nazioni: è nata il 1° gennaio 1995, come risultato dell'Uruguay Round, ma il relativo sistema commerciale è più vecchio di circa mezzo secolo e si fonda sull'Accordo Generale sulle Tariffe e sul Commercio (GATT: General Agreement on Tariffs and Trade).

L'Accordo GATT era stato firmato nel 1948 da 23 paesi e dettava la prima regolamentazione del commercio internazionale. L'ambizione, inizialmente, era quella di creare una vera istituzione, ma questo obiettivo non poté essere realizzato e, quindi, il GATT è rimasto semplicemente un accordo. Il suo ruolo, però, è stato molto significativo, si sono infatti realizzati 8 Round negoziali, nei quali sono state concordate significative di riduzione delle tariffe e sono state progressivamente ampliate le forme di intervento pubblico nazionale sottoposte a regolamentazione. In parallelo è cresciuto il numero dei paesi partecipanti.

Dal 2001 si è avviato un nuovo negoziato il Doha Round, che ancora non si è concluso.

##### **Negoziati che si sono svolti in ambito GATT:**

Anno	Luogo / Nome	Oggetto	Paesi
1947	Ginevra	Tariffe	23
1949	Annecy	Tariffe	13
1951	Torquay	Tariffe	38
1956	Ginevra	Tariffe	26
1960-61	Ginevra (Dillon Round)	Tariffe	26
1964-67	Ginevra (Kennedy Round)	Tariffe e misure anti-dumping	62
1973-79	Ginevra (Tokyo Round)	Tariffe, Barriere non tariffarie,	102
1986-94	Ginevra (Uruguay Round)	Tariffe, regole, servizi, proprietà intellettuale, regolazione delle dispute, settore tessile, agricoltura, <b>Nascita della WTO</b>	123
2001 - ?	Doha Round		164

Le fondamenta della WTO sono costituite da accordi, negoziati e firmati dagli attuali 160 Stati membri. Nella WTO ogni singolo paese agisce per conto proprio, ma sempre più i paesi cercano di riunirsi per formare gruppi e alleanze al suo interno.

I paesi membri dell'Unione Europea delegano la Commissione Europea a rappresentarli a quasi tutte le riunioni della WTO, cosicché l'Ue è membro con propri diritti e doveri alla stessa stregua di tutti gli altri stati.

<sup>3</sup> Alla stesura di questo capitolo ha collaborato Flavio Boccia

## Dispensa per il corso Sistema agroalimentare e Commercio internazionale

9cfu – (EC) - a cura di *Angela Mariani* – A.A. 2017-2018

La regolamentazione stabilita nell'ambito della WTO poggia su un insieme di accordi. Il commercio delle merci è regolato dall'Accordo **GATT** che è il testo del vecchio accordo emendato. Lo scambio dei servizi è regolato dall'Accordo Generale sul Commercio dei Servizi (**GATS**: General Agreement on Trade in Services). La proprietà intellettuale è regolata dall'Accordo sugli Aspetti Commerciali dei Diritti di Proprietà Intellettuale (**TRIPS**: Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights).

La WTO riunisce i tre accordi all'interno di una singola organizzazione, un singolo insieme di regole e sistema per la risoluzione delle dispute.

	<u>Merci</u>	<u>Servizi</u>	<u>Proprietà intellettuale</u>	<u>Dispute</u>
<i>Principi base</i>	<b>GATT</b>	<b>GATS</b>	<b>TRIPS</b>	<b>Accordo</b>
<i>Allegati e accordi specifici</i>	Altri allegati e accordi	Allegati sui servizi		

**Principali allegati e degli accordi** specifici che riguardano *i beni (sotto il GATT)*

### **Agricoltura**

Tessile e abbigliamento

Anti-dumping Sussidi e strumenti di risposta a sussidi di altri paesi Salvaguardia (misure protettive dalle importazioni in casi di emergenza)
--

### **Regolamenti sanitari e fitosanitari (SPS: Sanitary and Phytosanitary Measures)**

#### **Barriere tecniche (TBT: Technical Barriers to Trade)**

*Allegati che riguardano varie forme di barriere doganali*

Licenze d'importazione Metodi di valutazione doganali Ispezioni navali pre-imbarco Regole sull'origine dei prodotti
--

Le più rilevanti **differenze** tra l'originario Accordo GATT ed la WTO sono le seguenti:

- il GATT era un accordo ad hoc e provvisorio;
- la WTO è una organizzazione internazionale, ha una solida base giuridica perché i membri ne hanno ratificato gli accordi, che descrivono anche il suo funzionamento;
- la WTO ha "membri"; il GATT, invece, ha avuto "parti contraenti", sottolineando il fatto che esso era ufficialmente solo un testo legale;
- il GATT si è occupato del commercio di merci, mentre la WTO riguarda anche i servizi e la proprietà intellettuale;
- il sistema di risoluzione delle dispute della WTO è più efficace rispetto al vecchio sistema del GATT.

Le **funzioni** della WTO sono le seguenti:

- amministra l'accordo commerciale WTO;
- è il forum per i negoziati commerciali (Round);
- gestisce le dispute commerciali;
- realizza un monitoraggio delle politiche commerciali nazionali;
- fornisce assistenza e gestisce programmi di formazione per i Paesi in Via di Sviluppo (PVS), sulle tematiche connesse al commercio internazionale;
- coopera con le altre organizzazioni internazionali.

#### 4.1 Le regole di base

Gli accordi della WTO sono lunghi e complessi perché sono testi legali che coprono, come sopra evidenziato, una vasta gamma di settori e problematiche; tuttavia un certo numero di **regole fondamentali caratterizzano tutti questi documenti**. Tali regole sono il fondamento del sistema commerciale multilaterale ed erano anche alla base del GATT.

**D) Le uniche forme di protezione che possono essere utilizzate sono le tariffe (i dazi) che ciascun paese membro dichiara in sede WTO e sono detti “consolidate”, nel senso che non possono essere modificate (cioè aumentate) senza una forma di compensazione per gli altri paesi membri.**

In particolare:

- nessun membro può istituire o mantenere – all'importazione o all'esportazione – proibizioni o restrizioni quantitative, effettuate tramite contingenti, licenze o altro mezzo che ponga limiti agli scambi, ad eccezione delle tariffe doganali (di cui, comunque, si favorisce la progressiva riduzione);
- è vietata qualsiasi sovvenzione pubblica che abbia l'effetto di favorire l'esportazione di prodotti ad un prezzo inferiore a quello normale di vendita nel paese di origine.

La logica di questa regola è che i dazi sono uno strumento meno distorsivo rispetto alle quote: una volta consolidati in sede WTO si procede poi a trattare nei vari Round una loro progressiva riduzione.

I paesi si impegnano ad non aumentare il livello dei dazi consolidati è possibile farlo solo in un limitato e preciso elenco di situazioni regolamentate in specifici allegati all'accordo Gatt.

I possibili casi sono i seguenti:

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- azioni intraprese contro il dumping (vendita sleale a basso prezzo) <i>dazi antidumping</i>;</li><li>- dazi “compensativi” speciali da contrapporre come equivalente di sussidi proibiti, quelli all'esportazione e quelli che possono alterare la competitività delle imprese (l'agricoltura ha però regole particolari);</li><li>- limitazioni commerciali di emergenza a “salvaguardia” (per eccezionali aumenti delle importazioni)</li></ul> |
|---|

Questi allegati sono approfonditi nel paragrafo 5.



## II) La clausola della Nazione Più Favorita (MFN).

I paesi membri non possono effettuare una discriminazione fra i loro partner commerciali; se viene accordato a qualcuno un trattamento speciale (quale, ad esempio, una minore protezione doganale per uno o più prodotti), la concessione deve essere estesa a tutti gli altri membri della WTO.

La logica di questa regola è quella di evitare discriminazioni tra paesi e promuovere in questo modo una liberalizzazione degli scambi multilaterale.

<b>Eccezioni</b> all'applicazione di questa clausola si hanno in due casi:
--

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- rimozione delle barriere tra paesi che costituiscono un'area regionale integrata, (in quanto è considerato positivo un processo di liberalizzazione su scala regionale)</li><li>- oppure nel caso in cui un trattamento differenziato è accordato nei confronti dei PVS (come si vedrà in dettaglio nel paragrafo 6).</li></ul> |
|---|

## III) Trattamento nazionale: uguaglianza tra beni esteri e nazionali.

Le merci importate, dopo essere state assoggettate all'eventuale dazio, e quelle prodotte localmente devono essere trattate allo stesso modo. Questo principio proibisce di trattare prodotti "simili" (like product) in modo diverso a seconda della loro origine, ossia se importati o di produzione nazionale.

## IV) Trasparenza.

Per garantire la trasparenza i paesi membri sono tenuti ad informare subito la WTO quando intraprendono azioni di un certo rilievo, quali ad esempio nuove norme tecniche che interessano il commercio, cambiamenti delle regolamentazioni relative allo scambio di servizi o all'accordo della proprietà intellettuale.

Nella WTO le decisioni importanti sono prese dall'insieme dei paesi membri, dai ministri o dai funzionari e le decisioni sono normalmente prese tramite consenso.

Al vertice dell'Organizzazione vi è la **Conferenza Ministeriale, che deve riunirsi almeno una volta ogni due anni e che può prendere decisioni su tutti gli argomenti relativi agli accordi commerciali multilaterali.**

Altre attività sono gestite dai seguenti tre organi,  
il Consiglio Generale,

**l'Organo di Risoluzione delle Controversie tra i paesi membri e**

l'Organo di Controllo delle Politiche Commerciali dei paesi membri,

oltre che da una serie di Comitati generali (su GATT, GATS e TRIPS) e di sottocomitati specifici, così come indicato nella Figura 2.

## 4.2 Risoluzione delle dispute

In mancanza dei mezzi per la risoluzione delle dispute, l'Organizzazione sarebbe senza valore, poiché non ci sarebbe la possibilità di far rispettare le regole. Per questa ragione è stato stipulato un Accordo per la Risoluzione delle dispute, che impegna i paesi a utilizzare il sistema multilaterale di risoluzione delle dispute invece di agire unilateralmente, ciò significa sostenere le procedure accordate e rispettare i giudizi.

Nel caso uno o più paesi rilevino azioni di altri non conformi alle regole stabilite si debbono rivolgere alla WTO. Il procedimento, che è sotto la responsabilità dell'Organo di Risoluzione delle Controversie, inizia con una fase di consultazione tra le parti, al fine di incoraggiare una soluzione rapida e informale della controversia. In caso di fallimento, viene istituito un panel di esperti, contro il cui giudizio si può eventualmente ricorrere in appello. Le decisioni del panel e dell'appello diventano subito operative a meno che non vi sia il consenso contro l'adozione in seno all'Organo di Risoluzione delle Controversie. Per ciascuno stadio del processo sono previsti precisi limiti temporali; nel complesso la procedura deve essere risolta in 14 mesi.

Anche se le decisioni del panel e dell'organo di appello sono vincolanti, la WTO non ha il potere di obbligare i paesi a modificare le forme di regolamentazione nazionale, ma solo di richiedere al paese "condannato" di conformarsi alle regole dell'Accordo. Se il paese decide di non procedere in tale direzione la disciplina della WTO prevede due alternative. La prima possibilità è quella di negoziare l'entità della compensazione che il paese in infrazione deve a quello/i danneggiato/i. Se non si raggiunge un accordo sull'entità della compensazione, i paesi danneggiati possono chiedere alla WTO l'autorizzazione a imporre sanzioni commerciali<sup>4</sup>.

## **5 ANALISI DI ALCUNI ALLEGATI**

In questo paragrafo sono presentate in modo sintetico la regolamentazione stabilita in alcuni allegati di rilevanza per lo scambio di merci.

### **5.1 Anti-dumping, sussidi, salvaguardie**

Come visto in precedenza, la WTO consente solo l'applicazione delle tariffe consolidate, ma sono previste delle eccezioni. Le tre questioni primarie affrontate sono:

- azioni intraprese contro il dumping (vendita sleale a basso prezzo);
- dazi "compensativi" speciali da contrapporre come equivalente contro l'uso di sussidi proibiti o contestabili;
- limitazioni commerciali di emergenza a "salvaguardia" delle industrie nazionali.

**Anti-dumping** - Se un'impresa esporta un prodotto ad un prezzo più basso di quello normalmente praticato nel proprio paese di origine, allora si parla di *dumping*. E' chiaro che questo comportamento può determinare un danno per le imprese di altri paesi, che spesso chiedono e ottengono forme di protezione dai governi nazionali. Per regolamentare queste

---

<sup>4</sup> In genere, per il paese condannato è più conveniente optare per le forme di ritorsione perché risulta, in termini di valore netto, meno costoso

## Dispensa per il corso Sistema agroalimentare e Commercio internazionale

9cfu – (EC) - a cura di *Angela Mariani* – A.A. 2017-2018

forme di reazione a comportamenti sleali è operativo nell'ambito della WTO l'Accordo Anti-Dumping.

Un paese che ritiene di essere danneggiato a causa di azioni di dumping può reagire ponendo dei dazi *antidumping*. Per poterlo fare deve seguire una procedura: il paese deve dimostrare la sua effettiva presenza, deve calcolarne l'entità (cioè quanto il prezzo all'esportazione è più basso di quello del mercato nazionale di origine) e dimostrare che è causa di danni.

**Sussidi** - L'Accordo sui sussidi riguarda la disciplina relativa al loro uso e le azioni che i paesi possono intraprendere per proteggersi dai loro effetti. Come vedremo nella Dispensa 4 i sussidi per prodotti agricoli hanno una regolamentazione specifica nell'ambito dell'Accordo sull'Agricoltura.

La WTO parte da una definizione di sussidio: contributo finanziario, delle autorità o di qualsiasi organismo pubblico di un paese, che conferisca vantaggi ai destinatari. Inoltre effettua una differenza tra:

- *sussidio specifico*: aiuto concesso solo ad una impresa o ad un gruppo di imprese nell'ambito del territorio di un determinato paese;
- *sussidio non specifico*: accordato a tutte le imprese di un paese.

Ai fini della loro regolamentazione i sussidi sono distinti in tre categorie:

- *Sussidi proibiti*: si tratta di quelli subordinati al raggiungimento di determinati risultati di esportazione oppure all'uso di beni nazionali al posto di quelli d'importazione e sono proibiti poiché provocano chiaramente una distorsione del commercio internazionale. Per questo motivo è possibile appellarsi all'Organo di Risoluzione delle Controversie della WTO che, nel caso di conferma della presenza di sussidi, ne imporrà l'immediata cessazione e la mancata attuazione di tale decisione genererebbe contromisure come, ad esempio, l'imposizione di dazi "compensativi".
- *Sussidi contestabili*: in questa categoria rientrano tutti i sussidi permessi dagli accordi, a meno che un paese non dimostri che la loro applicazione danneggia i propri interessi. Il danno causato può rientrare in una delle tre seguenti categorie: *a)* i sussidi possono danneggiare l'industria nazionale di un paese importatore; *b)* i sussidi possono danneggiare un altro esportatore in concorrenza su un mercato terzo; *c)* i sussidi possono danneggiare gli esportatori che cercano di concorrere nel mercato nazionale del paese che adotta questa forma di sostegno. Anche in questo caso i passi da seguire sono gli stessi di quelli menzionati per i sussidi proibiti.
- *Sussidi non-contestabili*: questi sussidi possono essere non-specifici oppure specifici, ma destinati unicamente allo sviluppo di regioni svantaggiate, alle spese di assistenza tecnica o di ricerca, ad investimenti finalizzati all'adattamento a nuove norme di protezione dell'ambiente. Questi sussidi non sono contestabili in sede WTO, ma sono soggetti a rigide condizioni.

Le procedure per l'individuazione di sussidi vietati, dei danni che essi possono arrecare, dell'intervento dell'Organo di Risoluzione delle Controversie e, eventualmente, dei provvedimenti da prendere sono simili a quelle viste nel caso del dumping.

**Salvaguardie** - Un ultimo caso nel quale è possibile imporre dazi (o andare oltre quelli consolidati) è il caso in cui si verifichi un aumento delle importazioni di un prodotto così rilevante da causare o minacciare di causare un grave danno all'industria nazionale, che produce un prodotto simile o in diretta concorrenza con quello che viene importato. Se il paese dimostra che le importazioni possono rappresentare un *grave pregiudizio* o *minaccia di grave pregiudizio* può adottare misure di salvaguardia, che debbono essere decise ed applicate sotto uno stretto controllo multilaterale e durare il tempo minimo necessario.

## **5.2 Regolamentazione delle barriere doganali**

**Licenze di importazione** - Per le licenze d'importazione, l'Accordo della WTO impone regole chiare per rendere la procedura trasparente e non discriminatoria in particolare:

- obbliga i membri a rendere pubbliche tutte le informazioni necessarie affinché gli operatori commerciali possano conoscere con chiarezza le basi per la concessione delle licenze;
- contiene norme chiare relative alla notifica dell'inizio delle procedure per la concessione delle licenze d'importazione o di eventuali cambiamenti;
- fornisce indicazioni per la compilazione delle domande;
- definisce criteri e procedure per la concessione automatica delle licenze, tali da non creare effetti restrittivi sugli scambi;
- limita allo stretto necessario le procedure per la concessione non automatica delle licenze.

**Regole per la valutazione delle merci in dogana** - Sono stabilite regole per la valutazione delle merci in dogana, perché il controllo del valore reale delle merci all'arrivo nel paese importatore rappresenta uno degli elementi essenziali della trasparenza e della lealtà commerciale. Dichiarare valori diversi da quelli di mercato, significa creare distorsioni nella concorrenza tra imprese e tra paesi: ad esempio, una sottofatturazione consente di introdurre merci a costi più bassi (nel caso di tariffe doganali "ad valorem").

**Regole sull'origine dei prodotti** - L'esigenza di introdurre discipline multilaterali in questo settore è emersa nel corso dell'Uruguay Round, a seguito del crescente processo di globalizzazione della produzione, cioè situazioni in cui parti della supply chain sono ubicate in paesi diversi. L'assenza di norme internazionali consentiva ad utilizzare le regole di origine come strumenti di politica commerciale. Le norme in materia si ricollegano strettamente a quelle relative ai valori in dogana: conoscere l'esatta provenienza di una merce (cioè il paese dove è stata prodotta) facilita l'individuazione del prezzo che consente, altresì, di controllare operazioni commerciali che tendono ad evitare il pagamento dei diritti doganali. Le norme della WTO mirano ad armonizzare tutte quelle regole di origine che non riguardano specificamente la concessione di preferenze tariffarie, garantendo nel contempo che tali regole non creino indesiderati ostacoli al commercio. Quindi, l'Accordo si propone di arrivare ad una definizione di regole di origine oggettive, comprensibili ed affidabili.

## **6 TRATTAMENTO SPECIALE E DIFFERENZIATO PER I PAESI IN VIA DI SVILUPPO**

La specificità dei problemi dei PVS è stata affrontata, nei vari Round negoziali, prevedendo la possibilità di fruire di un **Trattamento speciale e differenziato (TSD)**, rispetto alle norme contenute negli accordi. Il TSD si è nel tempo sostanziato in un insieme di previsioni eterogenee, che possono essere ricondotte in sei categorie:

- Autorizzazione ai Paesi sviluppati a concedere trattamenti preferenziali ai PVS attraverso deroghe alla clausola della nazione più favorita.
- Possibilità per i PVS di derogare al principio della reciprocità delle concessioni, a livelli compatibili con le loro esigenze di sviluppo.

Per i PVS sono state previste inoltre:

- esenzione dal rispetto di alcune obbligazioni, in modo transitorio o permanente,
- dilazioni temporali nell'implementazione degli impegni,
- maggiore libertà nell'uso di politiche commerciali, in generale proibite.
- assistenza e supporto tecnico per l'implementazione degli impegni.

In particolare la possibilità di derogare alla clausola della nazione più favorita e l'affermazione del principio della non reciprocità sono la base legale del **Sistema generalizzato delle preferenze** con il quale i Paesi sviluppati hanno offerto, su base unilaterale e volontaria, riduzioni delle tariffe per i prodotti dei PVS. Inoltre numerosi **Accordi preferenziali** sono stati siglati, soprattutto dall'UE e dagli USA, con gruppi di Paesi meno avanzati (PMA).

L'efficacia degli accordi commerciali preferenziali nel favorire una maggiore partecipazione dei PVS al commercio è stata fortemente condizionata e limitata dalle modalità di applicazione. Le cause principali sono da ricondurre a due seguenti cause:

- Ai criteri di selezione che spesso hanno portato alla scelta di paesi beneficiari con basso potenziale di esportazione, per i vincoli sul lato dell'offerta, e di un numero limitato di prodotti, escludendo quelli con i maggiori potenziali di esportazione.
- La scelta dei prodotti inoltre ha spinto alcuni paesi beneficiari ad una specializzazione eccessiva e/o in settori con un basso vantaggio competitivo.
- Le condizioni di accesso preferenziale sono state soggette a cambiamenti, creando così un clima di incertezza non favorevole agli investimenti.
- Infine, complessi e costosi adempimenti amministrativi e le regole di origine imposte negli accordi hanno determinato un basso margine di utilizzazione delle preferenze, soprattutto per i prodotti tessili.