

## 5. Schede tematiche

### Agricoltura

Le trattative in tema agricolo, trovano i loro prodromi nell'*Agriculture Agreement*", che nel 1995, nell'ambito degli accordi conclusi nell'Uruguay Round, stabilì la necessità di continuare gli sforzi per una riduzione dei sussidi alle esportazioni e la riduzione delle barriere alle importazioni di prodotti agricoli, primi passi per eliminare l'eccessiva distorsione del commercio nel settore agricolo.

I negoziati del WTO sull'agricoltura sono stati avviati all'inizio del 2000, conformemente all'articolo 20 dell'accordo sull'agricoltura, e la dichiarazione ministeriale di Doha del novembre 2001 ne ha fissato le linee direttrici. Da allora in poi i Membri hanno presentato numerosissime proposte di negoziato che hanno permesso di capire meglio le diverse posizioni sul processo di riforma multilaterale.

Riconoscendo il lavoro già svolto a partire dagli inizi del 2000 e basandosi su di esso, a Doha si assunse, senza pregiudizio dei risultati del negoziato, l'impegno ad un'ampia trattativa con l'obiettivo di sostanziali miglioramenti per l'accesso al mercato; riduzione, in vista di una progressiva eliminazione ("*phasing-out*") di tutte le forme di sovvenzioni all'esportazione; riduzioni sostanziali del sostegno interno che ha effetti distorsivi sugli scambi.

A Doha, inoltre, venne stabilito un termine (31 marzo 2003) entro cui definire le **modalità**, sulla base delle quali entrare nel vivo dei negoziati ed assumere ulteriori impegni di liberalizzazione.

Agli inizi di febbraio 2003 fu distribuita una bozza presentata dal Presidente del gruppo negoziale, Stuart Harbinson, sulle modalità per il negoziato agricolo. La proposta di compromesso, tuttavia, fu giudicata negativamente da molti Paesi membri tra cui l'Unione Europea. Le critiche si basarono soprattutto sulla scarsa considerazione per i *non-trade-concerns* (*n.t.c.*: II.GG., sicurezza alimentare, etichettatura obbligatoria e assistenza tecnica ai PVS), con riferimenti limitati al benessere degli animali, e per lo scarso bilanciamento degli impegni che i Paesi avanzati erano chiamati ad assumere.

L'Unione Europea, insieme agli altri Paesi che sostengono l'inclusione delle *n.t.c.* nel testo delle modalità (Svizzera, Polonia, Giappone, Norvegia, Bulgaria, Ungheria, Estonia, Cipro, Repubblica Ceca, Islanda), contestò l'approccio in due fasi proposto da Harbinson – prima le modalità e poi il resto –.

Per informazione si illustrano sinteticamente le proposte negoziali presentate da USA e Unione Europea in vista della definizione delle <b>modalità negoziali</b> :
---

## USA

Il documento presentato dagli Stati Uniti a Ginevra nel **luglio 2002** propone, in merito all'accesso al mercato, una riduzione tariffaria sulla base di una formula che prevede tagli proporzionalmente più consistenti per i livelli daziari più elevati, in cui, al termine del processo, non risulti nessuna tariffa superiore al 25%. Inoltre, si propone l'eliminazione delle tariffe all'interno dei contingenti e un'espansione del 20% degli stessi. In tema di aiuti interni la proposta statunitense prevede la soppressione della "blue box" e la riduzione del tetto massimo delle misure *trade-distorting* di sostegno interno al 5% del valore totale della produzione agricola. In merito agli aiuti all'export gli Stati Uniti propongono l'eliminazione di tutte le forme dirette di sussidi.

## Unione Europea

L'Unione Europea ha partecipato attivamente ai negoziati presentando una proposta di negoziato globale nel dicembre 2000 e tutta una serie di documenti specifici sulle questioni fondamentali, tra cui la proposta per la definizione delle modalità negoziali, presentata il **27 gennaio 2003**. Si tratta di un approccio concreto e ambizioso, che mira ad una maggiore liberalizzazione del commercio internazionale, riducendo quel sostegno pubblico che crea maggiori distorsioni.

La proposta sulle modalità contiene anche un incisivo capitolo sulla tutela delle indicazioni geografiche, che consentirà una sempre maggiore affermazione dei nostri prodotti di qualità sui mercati internazionali. In estrema sintesi, la proposta prevede:

accesso al mercato, una riduzione globale media del 36%, con un minimo del 15% per linea tariffaria e il divieto di utilizzazione delle indicazioni geografiche da parte di produttori diversi dai detentori del diritto nel Paese di origine;

concorrenza all'esportazione, per le sovvenzioni un taglio medio del 45% nelle spese di bilancio e la possibilità di un *phasing out* di alcuni prodotti per i quali i partner si impegnano a non fornire alcuna forma di aiuto, disciplina severa per i crediti all'export e impegni vincolanti per le imprese commerciali di stato nei prezzi all'esportazione;

sostegno interno, una riduzione del 55% degli aiuti distorsivi ed eliminazione dell'eccezione "de minimis" per i paesi sviluppati;

clausola di pace, impegno a non avviare controversie qualora siano rispettati i termini degli accordi raggiunti (*stand-still*) – proroga della validità se i Membri rispettano i nuovi impegni;

periodi di base e di applicazione, gli impegni finali dell'Uruguay Round sarebbero considerati come la base per l'applicazione dei nuovi, da realizzarsi a partire dal 2006 in sei anni per i paesi sviluppati e dieci anni per i paesi in sviluppo;

non trade concerns, tutta la proposta comunitaria è condizionata alla piena presa in considerazione degli aspetti non strettamente commerciali dell'Agricoltura (sicurezza alimentare, etichettatura per proteggere i consumatori, protezione dello sviluppo ambientale e rurale, benessere animale);

trattamento speciale e differenziato per i PVS, adozione a Cancùn dell'impegno da parte degli industrializzati e dei più avanzati PVS a concedere libero accesso alle importazioni dai PMA, impegno per i Paesi avanzati ad assicurare l'accesso a dazio zero ad almeno il 50% delle loro importazioni di prodotti agricoli dai PVS, istituzione di una "food security box" per i PVS (salvaguardia speciale, flessibilità oltre il 10% per il sostegno interno, esenzione degli impegni di riduzione del sostegno interno per misure che contribuiscono alla sicurezza alimentare e allo sviluppo rurale).

La seconda bozza di proposta per le modalità formulata dal Presidente Harbinson, non trovò appoggio sufficiente da parte dei Membri del WTO e non apparve in grado di colmare le differenze tra le varie posizioni.

La soluzione, pertanto, fu quella di giungere a Cancùn con un pacchetto di **elementi d'insieme** per la definizione di modalità negoziali da concordarsi nell'immediato futuro della Conferenza.

In questo quadro si colloca l'iniziativa congiunta UE/USA per il negoziato agricolo, con una proposta per la definizione di questi elementi per le modalità, presentata il **13 agosto 2003**, proposta che è parsa restituire una certa dinamicità ed indicare il percorso, anche procedurale, su cui impostare il negoziato a Cancùn. Anche se era emerso un consenso per l'adozione di un quadro di elementi (anziché di dettagliate modalità), le posizioni rimanevano, infatti, distanti sul contenuto di questo quadro, in tutti e tre i pilastri del negoziato agricolo (sostegno interno, accesso al mercato e sostegno all'esportazione).

La proposta si concentra su questi tre pilastri, ed in particolare prevede, per quanto concerne il sostegno interno, tagli sostanziali da parte dei Membri che fanno un uso dei sussidi distorsivi per il commercio. In pratica chi più li utilizza, più deve "tagliare". Circa l'accesso al mercato, è prevista una formula che raggruppa due concetti, vale a dire il mantenimento di elementi di *flessibilità* ed il *riconoscimento* dell'esistenza di prodotti sensibili. In particolare, per i PVS, si stabilisce una speciale tutela che protegga i prodotti sensibili da importazioni eccessive, una riduzione più contenuta delle tariffe ed un periodo di implementazione più ampio. Inoltre, esiste un impegno costante da parte dei Paesi sviluppati al fine di fornire libero accesso ai loro mercati per una certa percentuale di prodotti importati dai PVS.

Infine, riguardo il sostegno alle esportazioni, sono previsti diversi elementi: in primo luogo un legame tra le regole sulle restituzioni e i crediti all'export, una parziale eliminazione dei sussidi alle esportazioni per una lista di prodotti d'interesse per i PVS ed un percorso per una riduzione parallela del sussidio alle esportazioni per i prodotti non eliminati. Saranno inoltre previste, una chiara disciplina riguardo i programmi *Food-aid*, per prevenirne un errato uso, e alcune regole riguardo le transazioni delle industrie statali connesse al commercio.

Le prime reazioni non si sono fatte attendere ed il **19 agosto 2003** il Gruppo dei Paesi africani ha presentato una Comunicazione<sup>1</sup> molto critica nei confronti della proposta congiunta UE-USA. In termini di copertura il documento UE-USA sembra indirizzato solo parzialmente ad alcuni elementi dei tre temi principali. È difficile, quindi, per il Gruppo Africano vedere come possa considerarsi un testo per la definizione delle modalità. Sul trattamento speciale, la proposta UE-USA si limita ad indicare delle differenziate riduzioni tariffarie e periodi di implementazione più lunghi. Per i PMA non vengono proposte specifiche modalità, tema di particolare risonanza presso una maggioranza dei Paesi africani. In tema di sostegno interno, la posizione UE-USA propone un insieme complesso di regole che sembrano formalizzare l'uso

---

<sup>1</sup> TN/AG/GEN/8

continuato della *green box* senza nuovi criteri di applicazione, senza prevedere un limite al trasferimento degli aiuti da una scatola all'altra e ridefinendo la *blue box* come strumento non distorsivo del commercio. Nessuna menzione è fatta, inoltre, dei possibili tempi per la eliminazione di gran parte del sostegno interno distorsivo del commercio. Infine, per quanto riguarda il sostegno alle esportazioni la proposta UE-USA non prevede l'eliminazione di tutte le forme di sussidi, né propone regole che possano condurvi. Di fatto sembra proporre una eliminazione/riduzione per specifici prodotti (*product-specific elimination/reduction* – un concetto nuovo e potenziale motivo di divisioni tra i PVS), mentre altri prodotti sono lasciati a impegni specifici.

A complicare la situazione negoziale – poco prima della diffusione del documento di Perez del Castillo – è stata la presentazione da parte di una nuova coalizione di **20** Paesi (il c.d. G20 che comprende alcuni Paesi del Gruppo di Cairns con in testa il Brasile, e taluni PVS, guidati da India e Cina, a cui si è aggiunto l'Egitto) di una controproposta<sup>2</sup> alla posizione congiunta UE/USA, che appare più un'espressione di una volontà politica di leadership negoziale alternativa a quella euro americana, che di una reale convergenza tecnica su tutti i punti contenuti nella controproposta.

Tale controproposta include una posizione radicalmente diversa dalla proposta UE/USA: nel sostegno interno (dove insistono per una netta riduzione di tutte le forme di aiuto nei Paesi sviluppati), nel sostegno all'esportazione (dove richiedono una piena eliminazione di tutti i sussidi all'export) e nell'accesso al mercato (dove spingono per un approccio nord-sud e per il mantenimento di una forte protezione dei propri mercati).

L'obiettivo comunitario rimane quello già espresso in tanti contesti: trovare un equilibrio tra l'apertura del mercato ed il mantenimento di una cultura rurale sostenibile in tutte le parti del mondo. L'Unione Europea ha fatto una precisa scelta politica di sostegno alla propria agricoltura perché crede che non si tratti di un'attività economica come le altre. L'agricoltura persegue altre finalità oltre la mera produzione di generi alimentari. La conservazione dell'ambiente, la sicurezza e la qualità alimentare, il benessere animale, sono anch'essi degli obiettivi.

La recente riforma della PAC non tende soltanto a rendere l'agricoltura europea più efficiente e più compatibile con il WTO, ma anche – e forse soprattutto – a migliorare la qualità dei prodotti e lo sviluppo rurale.

Lo spostamento degli aiuti, dalla produzione al reddito degli agricoltori, consentirà di evitare quelle crisi di sovrapproduzione che hanno indotto nel passato ad aumentare le esportazioni sovvenzionate sui mercati internazionali, con effetti sicuramente negativi sui livelli di sviluppo dell'agricoltura dei Paesi più poveri.

### **Accesso al mercato, barriere tariffarie e non tariffarie (NAMA)**

---

<sup>2</sup> La proposta del G20 è contenuta nel WT/MIN(03)/W/6, presentato il 4 settembre 2003.

In merito all'accesso al mercato per i prodotti non agricoli (NAMA) Doha ha rappresentato una tappa importante, lanciando un nuovo round di negoziati per un'ulteriore riduzione dei dazi sui prodotti industriali, a più di 7 anni dalla conclusione della precedente tornata negoziale (Uruguay Round).

Tra i diversi dossier negoziali, **l'accesso al mercato dei prodotti non agricoli** è il tema più importante dell'Agenda di Doha, dal momento che riguarda l'80% degli scambi (cui l'UE partecipa per un quinto e i PVS per altri due quinti).

Il relativo Gruppo negoziale ha affrontato nei mesi che hanno preceduto la Conferenza ministeriale di Cancùn i principali elementi di divergenza tra le varie posizioni negoziali ed, in particolare, le modalità con cui operare le riduzioni dei dazi sui prodotti e quello delle percentuali di riduzione delle tariffe stesse (in particolare sulle differenze di trattamento da riservare ai PVS).

In questa fase preparatoria, si segnalano le proposte negoziali presentate dall'Unione Europea e dagli Stati Uniti.

L'**Unione Europea** ha suggerito al Gruppo negoziale alcune ipotesi per dare piena attuazione all'agenda di Doha. In particolare si segnala la Comunicazione del **31 ottobre 2002**<sup>3</sup> seguita da diversi *addenda*<sup>4</sup> in cui si specifica il meccanismo di compressione daziaria (formula), l'idea delle fasce tariffarie entro cui operare le riduzioni e come affrontare il problema delle barriere non tariffarie.

Si tratta di una proposta che riflette in pieno l'alto livello di ambizione del mandato di Doha, per una riduzione o eliminazione dei picchi tariffari, delle tariffe più elevate e dei sistemi di *escalation* tariffaria, in particolare per i prodotti esportati dai Paesi in sviluppo, attraverso una formula che permetta di raggiungere un sostanziale taglio delle tariffe su tutti i settori.

Il documento parte dalla constatazione che nei precedenti negoziati GATT, pur ottenendosi significative riduzioni dei livelli medi delle tariffe dei prodotti industriali, non si è riusciti a pervenire a strutture tariffarie omogenee, per l'esistenza di aree – particolarmente nei settori "*labour-intensive*" d'interesse dei PVS – che usufruiscono tuttora di protezione daziaria molto elevata.

L'obiettivo del negoziato in corso dovrebbe essere, secondo l'Unione Europea, quello di "comprimere" gli attuali dazi, operando all'interno di "fasce tariffarie", in modo da ottenere strutture daziarie più omogenee.

Per venire incontro agli interessi dei PVS, vengono successivamente individuati alcuni settori, quale quello del tessile e abbigliamento e delle calzature, nei quali tutti i Membri del WTO dovrebbero realizzare tagli più profondi delle loro tariffe per portarle ad una comune fascia di protezione, quanto più possibile vicina allo zero. Per controbilanciare tali concessioni si richiede, negli stessi settori, la riduzione delle misure non tariffarie esistenti e l'eliminazione di tutte le restrizioni all'esportazione delle materie prime.

La proposta comunitaria prevede inoltre di aggiungere all'applicazione matematica della formula "elementi di non reciprocità", per tener in debito conto gli interessi, le necessità e i diversi livelli di sviluppo di PVS e PMA.

---

<sup>3</sup> TN/MA/W/11.

<sup>4</sup> TN/MA/W/11/Add.1, TN/MA/W/11/Add.2, TN/MA/W/11/Add.3.

La proposta<sup>5</sup> degli **Stati Uniti**, presentata nel dicembre 2002, prevede la completa eliminazione di tutte le barriere tariffarie entro il 2015, per tutti i Paesi WTO. Al fine di raggiungere questo obiettivo, operativamente molto ambizioso, si propone un approccio in due fasi.

In un primo momento (2005-2010), tutti i Paesi WTO dovrebbero ridurre e armonizzare le proprie linee tariffarie secondo le seguenti modalità:

- eliminare tutte le tariffe inferiori o pari al 5% entro il 2010;
- eliminare i dazi tariffari nei settori industriali ad alta commercializzazione prima possibile, e non più tardi del 2010 (si includono quei settori denominati nell'Uruguay Round come *zero-to-zero*);
- per tutte le altre linee tariffarie, entro il 2010, i Paesi WTO dovranno prevedere una riduzione all'8% o ad un livello inferiore.

La seconda fase (2010-2015) richiede a tutti i Paesi membri di eliminare completamente, attraverso riduzioni annuali costanti, la protezione daziaria. La proposta statunitense chiarisce che si tratta di un pacchetto singolo, non separabile. Inoltre, i negoziati sulle barriere non-tariffarie dovranno procedere parallelamente al negoziato sull'accesso al mercato.

Secondo il Governo americano, tale strategia risponde anche alle esigenze dei Paesi in sviluppo, in piena sintonia con il mandato di Doha. I prodotti industriali rappresentano, infatti, l'89% dell'export dei PVS. È importante sottolineare che al termine dell'intero processo di liberalizzazione, dopo la completa eliminazione di tutte le barriere tariffarie, la Banca Mondiale ha stimato un incremento del reddito per i Paesi in sviluppo di oltre 500 miliardi di dollari.

La proposta di Pierre-Louis Girard, presidente del Gruppo negoziale per l'accesso al mercato, presentata nel **maggio 2003**, fu giudicata come una base negoziale, ma nulla più. Il documento Girard, si presta infatti ad una duplice lettura. Se da un lato si riprendono alcune indicazioni contenute nella proposta comunitaria<sup>6</sup>, esistono ancora molti punti da chiarire ed alcuni elementi non accettabili. La prima perplessità riguardava il meccanismo di riduzione tariffaria della formula, che non riprendeva il meccanismo di compressione per fasce proposto dall'UE.

Altri punti critici riguardavano il trattamento speciale riservato a tutti i Paesi in sviluppo, per i quali l'impegno sarebbe stato per una "*less than full reciprocity*", la definizione dei picchi tariffari, le modalità per il trattamento delle linee tariffarie non consolidate.

La mancanza di una base sufficiente di accordo per poter presentare ai Ministri, che si sarebbero incontrati di lì a poco a Cancùn, un testo sulle modalità negoziali, condusse alla soluzione, come nel caso del *volet* agricoltura, di predisporre un pacchetto di **elementi d'insieme** per la definizione di modalità negoziali da concordarsi nell'immediato futuro della Conferenza.

---

<sup>5</sup> TN/MA/W/18 del 2 dicembre 2002 e altri quattro *Addendum*: TN/MA/W/18/Add.1, TN/MA/W/18/Add.2, TN/MA/W/18/Add.3, TN/MA/W/18/Add.4.

<sup>6</sup> Vale a dire: l'approccio *line-by-line* della formula, ossia l'applicazione della regola matematica ad ogni singola linea, o voce tariffaria, la scelta del dazio da cui partire per il calcolo della riduzione (sia esso già precedentemente consolidato, sia non vincolato), l'anno di riferimento per le tariffe applicate, la nomenclatura HS (il sistema di armonizzazione delle tariffe).

Anche in questo ambito negoziale Unione Europea e Stati Uniti, sulla base delle indicazioni scaturite dalla mini-ministeriale di Montreal nel luglio 2003, hanno deciso di giungere a Cancùn con una posizione congiunta che prevedesse degli "elementi-guida" per poter restituire dinamicità alle trattative negoziali.

L'approccio suggerito da Unione Europea e Stati Uniti (co-sponsorizzato dal Canada), appoggiato anche da molti altri Paesi sviluppati, è contenuto in una Comunicazione<sup>7</sup> del **1° settembre 2003**. Pur incontrando resistenze ha permesso, analogamente a quanto accaduto nel capitolo agricolo, un balzo in avanti del dibattito sul tema ed è stato ampiamente ripreso nel documento preparatorio di Cancùn.

Il documento fornisce, con un linguaggio piuttosto generico, alcune linee guida su un numero di elementi: l'approccio con formula come strumento principale per la riduzione tariffaria, una possibilità esplicita per negoziati settoriali complementari, un forte linguaggio per il trattamento *speciale e differenziato*.

Il documento propone che i Membri del WTO si accordino sull'uso di una formula matematica con un singolo coefficiente per ridurre tutti i tassi tariffari, semplice, finalizzata alla produzione di ambiziosi tagli tariffari ed alla riduzione delle differenze nelle tariffe tra i Paesi membri (nel gergo del WTO una "formula semplice, singola, ambiziosa, armonizzante").

La proposta congiunta UE-USA, inoltre, indica delle misure specifiche per i Paesi in sviluppo, tali da garantire loro un trattamento speciale e differenziato, così come la flessibilità per gestire i tagli tariffari sulla base dei propri bisogni economici. Il documento propone, in particolare, un sistema di "crediti" che consentano ai PVS di tagliare le tariffe meno di quanto farebbero i Paesi sviluppati, misura giustificata dalla loro situazione economica. Una flessibilità addizionale dovrebbe anche essere garantita ai PMA.

A complemento della riduzione tariffaria tramite formula matematica, dovrebbero essere avviati negoziati settoriali, in particolare nel tessile e nell'abbigliamento, settori di importanza cruciale per molti Paesi in sviluppo.

Il documento, infine, avalla l'approccio del Presidente del gruppo negoziale per quanto riguarda l'identificazione delle barriere non tariffarie che potrebbero ostacolare l'apertura del mercato e propone di avviare dei negoziati in vista di una loro eliminazione.

A ridosso della Conferenza di Cancùn, va segnalata l'iniziativa di alcuni Paesi del Sud America<sup>8</sup>, che reagendo ad una prima bozza per la definizione degli elementi di modalità per il negoziato NAMA, hanno ribadito le loro preoccupazioni per un'iniquità nel diverso trattamento

---

<sup>7</sup> TN/MA/W/44.

<sup>8</sup> Si tratta del documento TN/MA/W/45 presentato il 1 settembre 2003 da: Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Messico, Panama, Paraguay, Perù, Uruguay e Venezuela.

riservato ai PVS, e per l'obbligatorietà di partecipare all'esercizio settoriale.

Altre reazioni alla vigilia di Cancùn possono essere così sintetizzate. Per quanto riguarda i Paesi in sviluppo, Pakistan e Brasile sono gli unici Membri soddisfatti dalla proposta del presidente Girard. Molti Paesi in sviluppo si sono lamentati dell'approccio troppo ambizioso, primi tra tutti India ed Egitto che hanno riproposto il loro sostegno ad una formula di tipo *linear cut* (un taglio proporzionale x% su tutte le tariffe). Altri hanno lamentato la mancanza di equità verso i Paesi in sviluppo e nessuno ha mostrato la volontà di unirsi all'iniziativa circa un accesso libero da tariffe e da quote per i prodotti dei PMA.

L'insoddisfazione si è manifestata anche tra i Paesi sviluppati. La Corea non è soddisfatta della formula e dell'inclusione dei prodotti ittici, mentre gli Stati Uniti accusano particolarmente la mancanza di ambizione e di una reale apertura del mercato nel commercio Sud verso Sud.

I PMA, infine, sono stati spiazzati dalla riluttanza del Presidente Girard di voler includere tutti i Paesi in sviluppo nella richiesta per un accesso al mercato esente da tariffe e da quote per i prodotti dei PMA.

### **Implementation**

Per molti anni i Paesi in sviluppo hanno lamentato difficoltà nell'attuazione (*implementation*) degli impegni assunti al WTO.

La questione è complessa e copre molte aree negoziali. Tali preoccupazioni riguardano l'accesso al mercato, la bilancia dei pagamenti, le misure commerciali legate alla normativa sugli investimenti e ai diritti di proprietà intellettuale, misure di salvaguardia, dogane, accordo sull'agricoltura e scambi di servizi.

Variegate sono pure le motivazioni. In alcuni casi i Paesi in sviluppo hanno lamentato difficoltà nell'attuazione degli accordi per richiamare l'attenzione su alcuni aspetti che ritenevano iniqui, in altri casi le difficoltà si basavano sulla mancanza di capacità finanziarie e umane per adattare la normativa interna alla disciplina multilaterale. In altri casi ancora le preoccupazioni erano riferite a nuove sensibilità emerse nell'applicazione degli accordi WTO.

Fu ben presto evidente che un adattamento delle regole concordate necessitava di un preciso mandato negoziale.

Si giunse così nel 1996 a Singapore, dove, nonostante il disappunto di alcuni Membri, si registrò una certa soddisfazione riguardo l'accelerazione del processo di *implementation*, con l'impegno di rendere ancora più rapido il processo nelle Conferenze Ministeriali successive.

Dalla Conferenza di Ginevra del 1998 in poi, il tema entrò a far parte dell'Agenda del Consiglio Generale, per rimanerci stabilmente negli anni a venire.

L'importanza del tema trattato divenne sostanziale con la Conferenza di Seattle del 1999, al punto che la divergenza tra Paesi sviluppati e Paesi in sviluppo risultò una delle principali cause del fallimento della Conferenza stessa. Su richiesta della maggior parte dei Membri fu stabilito, nel 2000, di dedicare alcune sessioni del Consiglio Generale appositamente alla materia.

A Doha, nel 2001, i ministri risolsero rapidamente alcune questioni relative all'argomento, mentre per le rimanenti ventitré<sup>9</sup> adottarono un nuovo modo di procedere, precisando che sarebbero state incluse in uno specifico mandato negoziale facente parte della Conferenza e, al termine della discussione nell'ambito di organismi sussidiari, riesaminate dal Comitato Negoziale sul Commercio (TNC). In particolare, l'art. 12 (comma b) della Dichiarazione Ministeriale, precisava che il Comitato Negoziale avrebbe dovuto lavorare in previsione di una "*appropriate action*". Ciò provocò una serie di diverse interpretazioni per comprendere il senso della locuzione, infatti alcune delegazioni la intesero come un accordo sulle proposte, altre suggerirono che le proposte sarebbero state l'oggetto dei negoziati, altre ancora posero un quesito sull'esistenza di un mandato per la conduzione dei negoziati.

Al fine di superare l'*impasse*, il Presidente del TNC, nonché Direttore Generale del WTO Supachai, suggerì alle delegazioni, nel Dicembre 2002, di considerare cinque approcci per la trattazione di ogni singola questione:

- possibile soluzione della questione,
- possibile intesa sull'inutilità di ulteriori azioni in materia,
- trasferimento della questione al competente gruppo di lavoro,
- prosecuzione del lavoro in un organismo sussidiario sotto la supervisione del TNC, o
- trasferimento completo del lavoro al TNC.

Durante le consultazioni informali tenute da Supachai il 14 Maggio 2003, i Membri del WTO hanno convenuto sulla necessità di dare il via a consultazioni sostanziali sull'estensione delle Indicazioni Geografiche (GI), senza pregiudizi nei confronti dei Membri sull'interpretazione dell'articolo 12(b) della Dichiarazione. Supachai avrebbe poi redatto un rapporto sulle consultazioni al TNC.

Il 13 Giugno 2003 l'approccio indicato da Supachai è stato esteso agli altri temi di *implementation*, dopo l'annuncio del Direttore Generale del WTO di portare avanti consultazioni specifiche su ogni proposta individuale.

---

<sup>9</sup> Tra di esse sono incluse i problemi relativi alla bilancia dei pagamenti, le tariffe doganali, l'accesso ai mercati, le clausole di salvaguardia, le barriere tecniche per il commercio, gli investimenti e i diritti di proprietà intellettuale connessi al commercio.

## **Trattamento Speciale e Differenziato**

Il lavoro avviato sul trattamento speciale e differenziato è simile al processo di *implementation* che ha avuto luogo prima di Doha, con i Paesi in sviluppo che richiedono modifiche degli esistenti accordi WTO e nuove regole.

Il trattamento speciale e differenziato si articola in tre forme nell'ambito del WTO:

- *Modulazione degli impegni* (con una maggiore elasticità di tempo a favore dei PVS)
- *Preferenze commerciali* (concessione ai PVS di tariffe preferenziali)
- *Dichiarazioni di sostegno* (dichiarazioni generiche a favore dei PVS)

La Dichiarazione di Doha stabiliva che tutte le disposizioni relative al trattamento speciale e differenziato a favore dei Paesi in sviluppo, avrebbero dovuto subire una revisione, al fine di rafforzare, chiarire e rendere maggiormente operativi quei dispositivi contenuti negli accordi commerciali.

Nello specifico la Dichiarazione ministeriale, insieme alla Decisione sull'*Implementation*, dava mandato al Comitato Commercio e Sviluppo di identificare quali dispositivi di trattamento differenziato fossero maggiormente vincolanti e di considerare le implicazioni giuridiche e pratiche di trasformare tali misure da non vincolanti ad obbligatorie.

In aggiunta, il Comitato aveva il compito di considerare le migliori soluzioni al fine di aumentare la capacità dei PMA di sfruttare i vantaggi offerti dal trattamento speciale e differenziato.

La mini-ministeriale di Sidney (novembre 2002) aveva permesso di raggiungere sostanziali progressi, concretatisi con la decisione del Consiglio Generale del dicembre 2002 che, aveva previsto l'adozione di procedure semplificate e accelerate per l'accessione all'WTO dei Paesi Meno Avanzati.

Su questo capitolo negoziale si erano registrati ulteriori progressi, con circa 18 proposte su cui si era manifestato consenso ed altre 8 vicine ad un accordo. Tuttavia, i Paesi in sviluppo considerano ancora insufficiente il risultato raggiunto, specie rispetto alle 80 proposte messe sul tavolo.

A pochi mesi da Cancùn, il 5 maggio 2003, il Presidente del Consiglio Generale del WTO, Perez del Castillo, ha presentato un documento che suddivideva le proposte sul Trattamento Speciale e Differenziato (SDT) in tre categorie:

- Prima categoria (38 proposte), che includeva le proposte su cui i Membri si sono accordati in linea di principio e quelle su cui l'accordo è vicino o hanno un particolare valore di sviluppo,

- Seconda categoria (38 proposte), la quale raggruppava le proposte circa quelle aree i cui negoziati sono in corso o che sono state trattate nei rispettivi organismi negoziali,
- Terza categoria (12 proposte), che raccoglieva proposte molto difficili da accettare nella forma in cui si presentavano.

Questo documento è stato approvato il 15 Maggio 2003 e il Presidente del GC ha focalizzato il lavoro sulla prima categoria, con la consegna di giungere alla sua adozione a Cancùn, mentre la seconda è stata considerata parte dei lavori che si sarebbero tenuti nell'ultima riunione del GC prima dell'appuntamento messicano.

È stato altresì possibile realizzare notevoli progressi circa i temi inclusi nella prima categoria, in particolare tra i *Friends of Chair* (Gruppo di sei membri creato da Perez del Castillo e comprendente UE, USA, Norvegia, Brasile, Bangladesh e Kenya).

Il 18 luglio 2003, il Gruppo dei Paesi Africani ha presentato a Perez del Castillo un documento che chiedeva di modificare la bozza della Dichiarazione Ministeriale sul SDT, a causa della mancanza di progressi significativi.

Nell'incontro di Cancùn è emerso un forte impegno ad ottenere progressi sulle problematiche del trattamento speciale e differenziato, nonché dell'*implementation*.

### **Temi di Singapore**

I temi di Singapore, lanciati in occasione della Conferenza ministeriale del 1996, comprendono i seguenti quattro argomenti:

- *Relazione tra Commercio e investimenti*
- *Relazione tra Commercio e politiche della concorrenza*
- *Trasparenza negli appalti pubblici*
- *Facilitazioni agli scambi*

Malgrado l'eterogeneità dei temi, nella Dichiarazione di Doha si ritrova una identica formula: negoziati avranno luogo dopo la V ministeriale, sulla base di una decisione che sarà presa in quella occasione, per consenso esplicito, sulle modalità dei negoziati.

Per l'Unione Europea, nel loro complesso, i temi degli investimenti, della concorrenza, della facilitazione agli scambi e della concorrenza negli appalti pubblici, sono parte integrante del *single undertaking*. A partire da Cancùn, si attendevano, pertanto, sostanziali progressi su tali dossier, paragonabili a quelli raggiunti negli altri punti dell'agenda negoziale.

Circa il tema degli *investimenti* il relativo Gruppo di lavoro del WTO ha analizzato gli strumenti relativi alla trasparenza e alla stabilità degli investimenti internazionali, avanzando l'ipotesi della definizione di un

quadro multilaterale di regole. A Doha il Gruppo di lavoro è stato investito di un mandato molto ampio, in particolare con il compito di realizzare il suddetto quadro disciplinare.

La stessa Dichiarazione suggeriva alcuni elementi da considerare nella definizione di tale *framework* per gli investimenti: trasparenza, non discriminazione, modalità per il pre-stabilimento, impegni basati su un approccio a liste positive (si elencano solo i settori che si intende vincolare all'accordo come nel GATS), dispositivi in materia di sviluppo, eccezioni alla bilancia dei pagamenti, misure di salvaguardie, meccanismi di risoluzione delle controversie e consultazione tra le Parti. Qualsiasi quadro disciplinare dovrebbe poi riflettere in maniera bilanciata gli interessi del Paese di partenza e di arrivo degli investimenti.

Il dibattito sulla concorrenza ha come obiettivo quello di adottare leggi anti-monopolio per favorire la libera competizione tra gli Stati, che verrebbe inevitabilmente compromessa da comportamenti come la creazione di cartelli tra compagnie private o lo sfruttamento di posizione dominante.

A Doha sono stati precisati i tre principi fondamentali delle regole sulla concorrenza (trasparenza, efficienza e non-discriminazione) e sia i Paesi sviluppati che i PVS si sono trovati sulla stessa lunghezza d'onda riguardo la battaglia ai cartelli tra compagnie (a questo proposito la UE è in prima linea sul tema della lotta alle pratiche anti-concorrenziali).

Sin dal Tokio Round, negli anni '70, si cominciarono a stabilire delle regole internazionali in materia di appalti pubblici (GPA), ma fu nella Conferenza di Singapore che si iniziò a lavorare sulla definizione di principi accettati da tutti i Paesi del WTO, specie in materia di *trasparenza* negli appalti pubblici; infatti il Gruppo di lavoro istituito dal '97 ha effettuato uno studio che ha individuato 12 temi considerati importanti per la trasparenza nelle commesse pubbliche. Tuttavia, le differenze tra i vari Paesi sono risultate sostanziali alla vigilia di Cancùn, soprattutto vista la richiesta dei PVS di un maggior chiarimento sull'ambito di applicazione di un eventuale accordo prima di avviare un qualsiasi negoziato sul.

Circa la facilitazione agli scambi è opportuno ricordare che gli artt. 5, 8, 10 del GATT stabiliscono alcune misure di tipo amministrativo, tecnico, sanitario, ecc..., da applicare alle importazioni e alle esportazioni di prodotti tra i vari Paesi membri, ma in questo il WTO, consapevole di talune lacune dell'Accordo, si è adoperato per un "lavoro analitico", sin da Singapore 1996, che rendesse più agevole il commercio.

A Doha sono stati due i punti salienti discussi in merito:

- *La revisione degli artt. suddetti*
- *L'identificazione dei bisogni e delle priorità dei PVS (in quanto assai svantaggiati dalle restrizioni agli scambi e quindi frustrati nel loro percorso d'integrazione in una economia globale).*

A Cancùn, la novità ha riguardato la presentazione dei temi di Singapore in forma di opzione (dalla definizione di specifiche modalità per l'avvio dei negoziati, ad una mera continuazione dell'analisi nei rispettivi gruppi di lavoro).

I Paesi che spingevano per un'esplicita inclusione di questi temi nelle trattative del Round (tra cui l'Unione Europea) hanno presentato proposte concrete per la definizione delle modalità, non solo in termini procedurali, ma anche sui contenuti, al fine di rassicurare i Paesi in sviluppo, molti dei quali ancora fermi su posizioni di non negoziabilità.

### **Altri temi negoziali**

Pur non rientrando tra i temi prioritari per Cancùn, alcuni capitoli negoziali di particolare interesse comunitario ed italiano devono comunque essere presi in considerazione.

### ***Indicazioni Geografiche***

L'articolo 22 (*Protection of Geographical Indication*) dell'Accordo TRIPs, l'unico contenente un riferimento alla protezione delle II.GG. per prodotti diversi dai vini e bevande alcoliche, non offre una tutela adeguata contro l'utilizzo illegittimo di indicazioni di luoghi di origine per la loro commercializzazione. Inoltre, la sua applicazione appare giuridicamente incerta, disconoscendo i vantaggi derivanti dall'estensione della tutela delle II.GG., come, ad esempio, le maggiori capacità di scelta da parte del consumatore, lo sviluppo delle comunità rurali locali, nonché le migliori possibilità di accesso nei mercati esteri. Per contro, non appaiono individuabili giustificazioni economiche o sistemiche per l'applicazione ai soli vini e bevande alcoliche dell'articolo 23 dell'Accordo TRIPs. La confusione generata dall'uso illegittimo di nomi riferiti a luoghi di origine non rispondenti alla realtà danneggia qualsiasi prodotto<sup>10</sup>.

Tale convinzione, promossa con particolare enfasi dall'Unione Europea, e condivisa da un gruppo di più di 20 Paesi, "amici" delle II.GG. (Bulgaria, Cipro, Repubblica Ceca, Estonia, Georgia, Ungheria, India, Kenya, Repubblica Kirghisa, Lettonia, Liechtenstein, Malta, Macedonia, Polonia, Romania, Repubblica Slovacca, Slovenia, Sri Lanka, Svizzera, Tailandia e Turchia, Giamaica, Marocco), permise di ottenere a Doha un importante risultato. Il paragrafo 18 della Dichiarazione ministeriale<sup>11</sup> prevede di

---

<sup>10</sup> Lo stesso articolo 24 dell'Accordo TRIPs prevede che si avviino dei negoziati per un'estensione della tutela, senza tuttavia uno specifico scadenziario: [...*Members agree to enter into negotiations aimed at increasing the protection of individual geographical indications under Article 23...*]; una sorta di *build-in agenda*, come visto per i negoziati sui servizi e in tema agricolo.

<sup>11</sup> § 18: "*With a view to completing the work started in the Council for Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (Council for TRIPS) on the implementation of Article 23.4, we agree to negotiate the establishment of a multilateral system of notification and registration of geographical indications for wines and spirits by the Fifth Session of the Ministerial Conference. We note that issues related to the extension of the protection of geographical indications provided for in Article 23 to products other than wines and spirits will be addressed in the Council for TRIPS pursuant to paragraph 12 of this Declaration.*"

negoziare entro la V Ministeriale l'istituzione di un sistema multilaterale di notifica e registrazione delle indicazioni geografiche di vini e altre bevande alcoliche. La questione dell'estensione della tutela ad altri prodotti, con un richiamo al paragrafo 12 (*implementation*) della stessa Dichiarazione di Doha, sarà invece trattata nel Consiglio TRIPs, che farà rapporto al Comitato dei negoziati commerciali entro la fine del 2002, al fine di intraprendere un'azione adeguata.

Dopo la Ministeriale di Doha, sono subito iniziati i negoziati nell'ambito del Consiglio TRIPs che, entro la fine dell'anno, aveva l'impegno di fare rapporto al Consiglio Generale sulla possibilità di avviare un negoziato per estendere la tutela delle indicazioni geografiche ad altri prodotti del comparto agroalimentare.

Sin dal gennaio 2002 questo tema è stato oggetto di trattative serrate. Facendo leva su alcune ambiguità della Dichiarazione di Doha, l'eterogenea formazione dei paesi tradizionalmente contrari (si tratta prevalentemente di paesi industrializzati e di PVS ove l'immigrazione straniera ha favorito "indicazioni" ispirate ai luoghi di origine) ha frapposto ogni ostacolo alla creazione di un quadro procedurale finalizzato all'avvio dei negoziati per il rafforzamento e l'estensione della tutela nel quadro dell'accordo TRIPs. Tra questi Paesi, un ruolo guida viene svolto da USA, Argentina ed Australia che contestano il fondamento giuridico dell'estensione della tutela e sostengono che, sul piano sostanziale, essa non arrecherebbe benefici, ma solo nuove difficoltà per i paesi OMC.

Al fine di superare le riserve e perplessità di questo "fronte trasversale" sull'avvio di tale negoziato, il 24 giugno, l'Unione Europea, insieme agli altri Paesi "amici" delle II.GG., ha presentato nel quadro dei negoziati commerciali varati alla Conferenza Ministeriale di Doha, una proposta di modifica dell'accordo TRIPs finalizzata ad estendere a tutti i prodotti l'attuale tutela delle II.GG.. Oltre a chiarire i vantaggi di una maggiore tutela dei prodotti tipici, la proposta comunitaria prevede una prima bozza del modello di registro multilaterale, sulla falsariga di quello già presentato per vini ed alcolici. Vi sono poi altri membri che, pur non sponsorizzando il documento, sono apparsi favorevoli all'estensione, come la Nigeria e l'Egitto, mentre tra quelli che hanno mantenuto una posizione "neutrale" vanno citati Indonesia, Malesia, Singapore, Cina e quasi tutti gli stati africani.

Il documento richiama i paragrafi 12 e 18 della Dichiarazione ministeriale di Doha e la decisione del Comitato per i Negoziati Commerciali (TNC) del 1 febbraio 2002, in cui il tema dell'estensione della protezione delle indicazioni geografiche figura tra le questioni prioritarie dei lavori del Consiglio TRIPs. L'obiettivo della Comunicazione era quello di discutere vari aspetti di questa estensione e formulare una proposta di azione da includere nel rapporto che il Consiglio TRIPs farà al TNC entro la fine del 2002.

Al tempo stesso, il documento identifica i principali vantaggi derivanti dall'estensione della tutela delle II.GG., come, ad esempio, le maggiori capacità di scelta da parte del consumatore, lo sviluppo delle comunità rurali locali, nonché le migliori possibilità di accesso nei mercati esteri.

I lavori del Consiglio TRIPs sono proseguiti in varie riunioni informali e formali. Tuttavia, sia per il permanere di divergenze tra i Paesi membri del WTO, sia per il complesso negoziato sui farmaci salva vita che ha impegnato il Consiglio TRIPs nelle sessioni di fine anno, la questione dell'estensione della tutela delle indicazioni geografiche ai prodotti diversi dal vino e dalle altre bevande alcoliche è stata rinviata al 2003.

Positivo è comunque il fatto che, nonostante il permanere di divergenze tra i Paesi WTO, la questione della tutela delle indicazioni geografiche sia rimasta all'ordine del giorno nell'agenda del WTO.

La possibilità di raggiungere un consenso in tempi brevi, sia per il registro multilaterale che per l'estensione delle II.GG., è apparso, già nei mesi precedenti la Conferenza di Cancùn, alquanto remota.

In vista di Cancùn, pertanto, il tema del riconoscimento II.GG. si è sviluppato dal punto di vista negoziale per l'Unione Europea lungo tre direttrici: premere per una nuova scadenza, quanto mai più ravvicinata possibile, per l'istituzione del registro per i vini ed altre bevande alcoliche come strumento obbligatorio ed efficace di tutela; insistere per un linguaggio esplicito nella Dichiarazione che assicuri il mantenimento nell'agenda dell'estensione della tutela delle II.GG. ad altri prodotti; insistere perché la tutela delle II.GG. rimanga parte integrante dei negoziati nel capitolo agricoltura.

Di estrema importanza è l'iniziativa dell'Unione Europea nelle settimane che hanno preceduto la Conferenza con l'indicazione di 41 prodotti, di cui 14 italiani, per i quali garantire un migliore accesso al mercato ed il riconoscimento della tutela delle II.GG. quale parte integrante dei negoziati nel capitolo agricoltura.

Nonostante il fallimento della Conferenza ministeriale di Cancùn, i risultati ottenuti nei vari gruppi negoziali in cui si è discusso della tutela delle II.GG. (gruppo delle *other issues* per quanto concerne il registro multilaterale per vini e spiriti, e gruppo *development* per l'estensione della tutela a prodotti diversi da vini e spiriti) non sono affatto trascurabili.

Specialmente rispetto all'atteggiamento ostile di alcuni Paesi, come l'Argentina, che a più riprese e in diversi contesti hanno chiesto di stralciare totalmente dal testo sull'*implementation* qualsiasi riferimento all'estensione della tutela delle II.GG., ritenute un tema non collegabile alle problematiche dello sviluppo, la seconda bozza di Dichiarazione

(JOB(03)/150/rev.2) contiene un esplicito riferimento a questa problematica<sup>12</sup>.

Va ribadito come l'aggancio dell'estensione della tutela all'esercizio di attuazione e di modifica degli accordi pregressi (*implementation*) rappresenta l'elemento cruciale della strategia di difesa dei nostri prodotti tipici, nonché l'unica strada per dare pieno valore alla lista di 41 prodotti approvata dal Consiglio dell'Unione Europea in vista dell'appuntamento di Cancùn.

Per quanto riguarda il registro multilaterale per vini e spiriti c'era consapevolezza che Cancùn, come previsto dalla Dichiarazione di Doha, non sarebbe stato in grado di varare questo importante strumento multilaterale. Tuttavia, l'atteggiamento di molti Paesi di voler comunque legare l'esercizio all'intero *single undertaking*, ci fa guardare con ottimismo ai futuri sviluppi negoziale.

Per la scadenza dell'esercizio l'opzione più probabile rimane quella di fissare un nuovo termine, possibilmente entro la fine dell'anno come auspicava l'Unione Europea, a questo punto irrealistica, oppure in coincidenza con le date da fissare per le modalità su agricoltura e NAMA.

### **Commercio e Ambiente**

Per questo importante capitolo, le decisioni adottate a Doha implicano sia l'avvio di negoziati che il proseguimento dei lavori del competente gruppo WTO. Temi negoziali sono la relazione tra le norme WTO e gli specifici obblighi commerciali inseriti negli accordi multilaterali ambientali, la riduzione o, se del caso, l'eliminazione degli ostacoli tariffari e non tariffari su beni e servizi ambientali. Il Comitato Commercio e Ambiente sta procedendo ad una valutazione degli effetti delle misure ambientali sull'accesso al mercato, sulle pertinenti disposizioni dell'Accordo TRIPS e sui requisiti di etichettatura per obiettivi ambientali. Il Comitato riferirà alla V Ministeriale, facendo raccomandazioni, se del caso, per azioni future, inclusa la possibilità di avviare negoziati.

La nostra posizione e quella dell'Unione Europea è nota da tempo. Il commercio ha un impatto sull'ambiente. Se vogliamo rendere concreti gli impegni assunti in molti summit sullo sviluppo sostenibile, dobbiamo riportare quei risultati anche nel contesto del WTO. Per questa ragione, lavoriamo lungo tre direttrici: l'impatto degli scambi commerciali sull'ambiente, la coesistenza di accordi internazionali ambientali e le regole commerciali e l'uso di misure commerciali per raggiungere obiettivi di politica ambientale. L'UE guida il movimento dei Paesi che

---

12 § 13. "We instruct the Trade Negotiations Committee, negotiating bodies and other WTO bodies concerned to redouble their efforts to find appropriate solutions as a priority, and we request the Director-General to continue the consultations he has undertaken on certain issues, including issues related to the extension of the protection of geographical indications provided for in Article 23 of the TRIPS Agreement to products other than wines and spirits. The General Council shall review progress and take any appropriate action no later than [...]."

incoraggiano il WTO ad includere le questioni ambientali nei suoi meccanismi.

Tuttavia, anche su questo tema gli sforzi compiuti dall'Unione Europea per includere un riferimento allo *status* di osservatori permanenti per i Segretariati MEA e per avviare il programma di lavoro sull'*eco-labelling*, trovano una forte opposizione da una parte di una maggioranza di Paesi membri.

## **Servizi**

Il negoziato sui servizi non figurava tra i temi prioritari a Cancùn. Come per l'agricoltura, anche i servizi fanno parte della così detta "agenda incorporata" e non richiedono, dunque, un ulteriore accordo tra gli Stati membri al di là del mandato negoziale già concordato nell'art. XIX del GATS. Questa situazione distingue i Servizi, così come il negoziato agricolo, dalle altre aree negoziali, che hanno richiesto, invece, un nuovo mandato da parte della Conferenza ministeriale di Doha per poter prendere avvio.

Il secondo round di negoziati sui servizi, come previsto dall'art. XIX del GATS, in base al quale "...gli Stati Membri condurranno ripetuti Round di negoziati, iniziando al più tardi cinque anni dopo l'entrata in vigore dell'accordo WTO, e successivamente in maniera periodica, con lo scopo di giungere gradualmente più alti livelli di liberalizzazione.", è iniziato il 1° gennaio 2000.

Oltre agli impegni specifici di ogni Paese membro, il pacchetto di negoziati GATS 2000 include anche una serie di negoziati sulle "regole" già in corso dal 1995, il cui svolgimento era stato previsto alla fine dell'Uruguay Round. Questi negoziati riguardano i regolamenti interni, le salvaguardie di emergenza, i sussidi e gli appalti pubblici.

Il lavoro sulle linee guida e le procedure, richieste dall'art. XIX per lo svolgimento dei negoziati sui servizi, era già stato avviato nell'aprile 1999 ed è continuato con spirito costruttivo fino al settembre dello stesso anno, quando l'elaborazione finale del testo è passata al Consiglio Generale nell'ambito della preparazione della dichiarazione ministeriale di Seattle.

Nonostante il testo sulle linee guida per il negoziato sui servizi fosse naufragato a Seattle con il resto della dichiarazione ministeriale, i lavori successivi si sono basati prevalentemente sulla struttura proposta in quella sede.

Nel marzo 2001, nella fase di *stocktaking*, dopo mesi di intense discussioni al Consiglio Servizi a Ginevra, il testo sulle linee direttrici e il programma dei lavori futuri sono stati definitivamente approvati. Il negoziato multilaterale sui servizi entra così nella fase centrale.

La IV Conferenza ministeriale del WTO ha dato nuovo impulso al negoziato, stabilendo le date entro le quali presentare le richieste di liberalizzazione agli altri partner OMC (**30 giugno 2002**) e l'offerta negoziale (**31 marzo 2003**). Il negoziato multilaterale sui servizi è entrato così nella fase centrale.

La mancanza di progressi – al momento poco più di 30 Paesi hanno presentato la loro prima offerta iniziale e poche sono state pure le richieste fin qui avanzate – avrebbe necessitato di un ulteriore incoraggiamento da parte dei Ministri riuniti a Cancùn.

Nella prima bozza di Dichiarazioni conclusive (documento Perez del Castillo), nel paragrafo riguardante il negoziato sui servizi, si prevedeva l'inserimento di una nuova scadenza per la presentazione di offerte migliorate, mentre si invitano i Paesi membri che non l'avessero già fatto, a depositare l'offerta iniziale.

Forte richiamo nella bozza di Dichiarazione ministeriale, anche al proseguimento dei lavori per la definizione delle regole (legislazione interna, salvaguardie d'emergenza, sussidi, appalti pubblici), con uno specifico riferimento alla scadenza del 15 marzo 2004 per una decisione sulle misure di salvaguardia d'emergenza.

Il testo tentava anche di colmare le distanze tra le richieste dei Paesi in sviluppo e le offerte presentate da alcuni Paesi avanzati, ricordando la necessità di concedere accesso al mercato in quei settori di loro interesse, come per il movimento temporaneo di persone fisiche (modo 4).