

L'Accordo dell'Uruguay Round: una prima valutazione dei suoi effetti sull'UE e sui PVS *

CRISTINA MASTROPASQUA e VALERIA ROLLI

1. Introduzione

Il 15 dicembre scorso, a sette anni dall'avvio, si è concluso il negoziato dell'Uruguay Round per la riforma del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). L'accordo, che è stato ufficialmente firmato dai paesi partecipanti il 15 aprile 1994 a Marrakesh, entrerà in vigore il 1° gennaio 1995 e avrà piena applicazione nei successivi dieci anni. Per la prima volta nella storia del GATT, l'accordo riconduce sotto la disciplina multilaterale i settori dell'agricoltura e del tessile-abbigliamento, che finora avevano goduto di ampie deroghe alle regole del GATT e copre settori nuovi, come il commercio dei servizi e la protezione della proprietà intellettuale. Diversamente da quanto avvenuto nel passato, i PVS hanno partecipato attivamente al Round, offrendo maggiori concessioni in materia di tariffe e accettando di negoziare la liberalizzazione nei servizi e la protezione della proprietà intellettuale, alla cui introduzione nel negoziato si erano inizialmente opposti. Tra i risultati di maggior rilievo vanno annoverati:

□ Banca d'Italia, Servizio Studi, Roma.

* L'articolo riflette le opinioni delle Autrici e non impegna la responsabilità dell'istituto di appartenenza. Si desidera ringraziare Helen Junz per i molti suggerimenti e Anna Toscanelli per la cura del testo e delle tavole.

– riduzioni tariffarie tali da abbassare i dazi sulle importazioni di prodotti industriali dei paesi industrializzati in media del 38%, a un livello medio di circa il 4%;

– la riduzione dei sussidi in agricoltura e l'eliminazione delle restrizioni quantitative alle importazioni e alle esportazioni;

– l'estensione della giurisdizione del GATT agli scambi di servizi e la loro progressiva liberalizzazione; l'armonizzazione e il rafforzamento delle legislazioni nazionali per la protezione della proprietà intellettuale;

– la riforma della disciplina multilaterale sul *dumping*, sui sussidi all'esportazione e alla produzione interna e sugli appalti pubblici;

– il rafforzamento delle procedure di risoluzione delle controversie commerciali tra paesi e la costituzione di un organismo internazionale, l'Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC), con compiti di supervisione e di controllo.

Una valutazione quantitativa degli effetti dell'accordo presenta problemi di estrema complessità, derivanti dalla difficoltà di quantificare i risultati conseguiti nelle due nuove aree negoziali (servizi e proprietà intellettuale) e di tenere adeguatamente conto degli effetti "dinamici", sui processi di investimento e di innovazione tecnologica, che potranno derivare dalla maggiore concorrenza e trasparenza di regole sui mercati mondiali.

Il lavoro si propone quindi di dare una valutazione qualitativa dei risultati raggiunti in materia di agricoltura, accesso al mercato, regole del commercio e protezione della proprietà intellettuale, lasciando fuori i servizi, data la limitatezza dei risultati di liberalizzazione conseguiti in questo settore. In quest'ambito circoscritto, l'attenzione è rivolta ai paesi dell'Unione Europea (UE) e ai PVS. Il paragrafo 2 descrive in maggiore dettaglio l'accordo per settore (compresi i servizi); il paragrafo 3 è dedicato agli effetti sull'UE, il paragrafo 4 ai PVS, il paragrafo 5 agli effetti della protezione della proprietà intellettuale sui paesi industriali e sui PVS, il paragrafo 6 alle conclusioni.

2. I capitoli dell'accordo

2.1 La liberalizzazione nel settore dei manufatti

Per quanto riguarda la riduzione dei dazi sulle importazioni di prodotti industriali, l'accordo prevede il sostanziale azzeramento dei dazi in alcuni settori (minerali e metalli, legno e mobili, importanti comparti dell'industria chimico-farmaceutica e della meccanica non elettrica), da attuarsi generalmente nell'arco di sei anni. Secondo le stime del GATT, la quota delle importazioni dei paesi industriali esenti da tariffe dovrebbe salire dall'attuale 20 a circa il 43%. La tariffa media ponderata sulle importazioni di manufatti di questi ultimi dovrebbe ridursi del 38%, scendendo a un livello del 3,9% (tav. 1). I dazi scenderanno in misura minore del 30% nei trasporti, nel tessile e nell'abbigliamento, nel cuoio e nelle calzature.¹ La quota delle importazioni dei paesi industriali sottoposta a dazi superiori al 15% (i cosiddetti "picchi tariffari"), pur riducendosi, resterà elevata nel settore del tessile e abbigliamento e in quello delle pelli e calzature (al 28 e all'11%, rispettivamente). Infine, la proporzione delle importazioni a tariffa "vincolata" (che non può essere aumentata) passerà dall'attuale 94 al 99% per i paesi industriali e dal 14 al 59% per i PVS.

Nei settori del tessile e dell'abbigliamento, oltre alla riduzione delle tariffe, si è raggiunta un'intesa sul graduale smantellamento entro dieci anni dei contingenti bilaterali alle importazioni dei paesi industriali introdotti con l'Accordo Multifibre del 1974.²

2.2 La liberalizzazione degli scambi agricoli

L'accordo prevede una significativa liberalizzazione degli scambi agricoli entro sei anni (dieci per i PVS), attraverso la diminuzione dei sussidi e degli aiuti all'agricoltura, la trasformazione di tutte le bar-

¹ Le riduzioni tariffarie non saranno in generale uniformi all'interno di ogni singolo settore e tra settori, in quanto è prevalso in sede negoziale il criterio, voluto dagli Stati Uniti, di procedere per singolo prodotto.

² Lo smantellamento avverrà in quattro stadi. Nei primi tre ciascun paese eliminerà le restrizioni sul 51% dei prodotti importati, con facoltà di scegliere i meno "sensibili". Il quarto stadio viene considerato il più difficile da realizzare e sorgono dubbi sul fatto che esso verrà effettivamente intrapreso (IMF 1994). I paesi che partecipano all'accordo Multifibre, ma che non sono attualmente membri del GATT, come la Cina, non beneficieranno dell'eliminazione delle barriere quantitative.

TAVOLA 1

RIDUZIONI STIMATE DELLE TARIFFE DEI PAESI INDUSTRIALI SULLE IMPORTAZIONI DI PRODOTTI INDUSTRIALI
(miliardi di dollari e valori percentuali)

Prodotti	Peso % nelle importazioni Dal mondo	Tariffe medie sulle importazioni dal mondo ¹		Peso % delle importazioni dal mondo					
		Dai PVS	Pre UR ²	Offerta ³	a dazio zero Pre UR ²	a dazio > 15% Offerta ³			
Macchinari non elettrici	16,0	5,8	4,8	2,0	58	48	3	2	
Mezzi di trasporto	13,1	4,5	7,5	5,8	23	21	9	7	
Macchinari elettrici	11,7	11,4	6,6	3,5	47	30	4	2	
Manufatti diversi	10,3	6,5	5,5	2,4	56	49	2	1	
Minerali e pietre preziose	9,8	13,2	2,3	1,1	52	81	2	1	
Metalli	9,4	14,5	3,7	1,5	59	70	3	1	
Tessili e abbigliamento	9,0	27,0	15,5	12,1	22	4	35	28	
Chimici e fotografici	8,3	4,9	6,7	3,9	42	34	6	1	
Legno, carta, mobili	5,5	6,8	3,5	1,1	69	84	5	0	
Pelle, calzature, gomma	4,3	7,3	8,9	7,3	18	19	14	11	
Pesci e preparaz. di pesce	2,5	6,3	6,1	4,5	26	24	7	3	
Per memoria: Importaz. totali di prod. manufatti (miliardi di \$)	736,9	169,7	6,3	3,9	38	43	20	7	5

¹ Tariffe "nazione più favorita" (NPF); valori medi ponderati con le importazioni.

² Tariffe vigenti prima della conclusione dell'Uruguay Round.

³ Calcolata sulla base delle offerte di 43 paesi, presentate entro il 15 marzo 1994.

Fonte: Nostre elaborazioni su dati GATT (cfr. GATT 1994)

riere quantitative alle importazioni in tariffe e la riduzione di queste ultime.

I volumi delle esportazioni agricole sussidiate verranno progressivamente ridotti nella misura del 21% dei flussi medi di esportazione tra il 1986 e il 1992 (14% per i PVS) e l'ammontare dei sussidi in valore dovrà diminuire del 36% (24 per i PVS). L'accordo prevede inoltre tagli del 20% all'ammontare del sostegno pubblico interno (13,3% per i PVS), con esenzioni previste per gli aiuti che non hanno effetti distorsivi sulla produzione, quali le integrazioni al reddito degli agricoltori.³

Per quanto riguarda l'abolizione delle barriere alle importazioni, è prevista la trasformazione di tutte le misure non tariffarie in dazi equivalenti, e la loro progressiva riduzione nella misura media del 37%.⁴ I dazi sulle importazioni di prodotti tropicali dovrebbero essere ridotti del 43%.

Per facilitare l'attuazione delle misure di liberalizzazione è stata siglata una "clausola di pace", in base alla quale non si farà ricorso a ritorsioni commerciali per i primi nove anni dall'entrata in vigore dell'accordo. Dopo sei anni, verranno avviate consultazioni per l'ulteriore liberalizzazione in agricoltura. L'accordo contiene inoltre l'impegno a rafforzare i programmi di aiuto alimentare ai paesi più poveri importatori netti di prodotti agricoli, nel caso in cui i prezzi mondiali dovessero aumentare dopo l'abolizione dei sussidi alle esportazioni dei paesi industriali.⁵

2.3 L'accordo sugli scambi di servizi

L'accordo raggiunto nel settore dei servizi si articola in tre parti:

- un accordo-quadro, che estende e adatta al settore dei servizi i principi generali del GATT sulla liberalizzazione degli scambi;

³ Rientrano nelle esenzioni tutti i trasferimenti al reddito degli agricoltori stabiliti dalla nuova Politica agricola comunitaria (PAC) a compensazione dell'abolizione del sostegno ai prezzi interni (cfr. il par. 3.2).

⁴ Alle importazioni è tuttavia garantita una quota della domanda interna pari ad almeno il 3%.

⁵ Goldin *et al.* (1992) stimano che i prezzi alimentari mondiali dovrebbero aumentare in media del 2% circa.

– quattro protocolli, che dettano i principi-guida per i settori dei servizi finanziari, delle telecomunicazioni, dei trasporti aerei e dei movimenti dei lavoratori;

– una lista di impegni assunti dai paesi partecipanti nei settori in cui essi intendono introdurre misure di liberalizzazione.

L'accordo-quadro introduce l'obbligo generale di estendere a tutti i paesi partecipanti la clausola della "nazione più favorita" (NPF); tuttavia, consente di richiedere un'esenzione temporanea da detto obbligo in determinati settori, con il vincolo di revisione entro cinque anni. Esso introduce i principi generali di trasparenza e applicazione imparziale della legislazione nazionale, quello di mutuo riconoscimento e l'obbligo per i paesi di contrastare il sorgere di situazioni di abuso delle posizioni di monopolio. Stabilisce altresì il rispetto dei principi dell'"accesso al mercato" (rimozione degli ostacoli al libero stabilirsi di aziende straniere e alla prestazione di servizi *cross-border*) e del "trattamento nazionale" (concessione alle aziende straniere localizzate nel territorio del paese di un trattamento non peggiore di quello attribuito ai concorrenti nazionali). Estende ai servizi la giurisdizione multilaterale in materia di risoluzione delle dispute internazionali e di applicazione delle misure di ritorsione commerciale. L'accordo-quadro prevede che negoziati per il miglioramento delle proposte di liberalizzazione nel settore dei servizi siano avviati a cinque anni dall'entrata in vigore dell'accordo globale e a successive scadenze regolari.

I principi generali contenuti nell'accordo-quadro si estendono a tutti i servizi; tuttavia in alcuni dei comparti più rilevanti il Round non è riuscito a raggiungere concreti risultati in materia di liberalizzazione. Un'effettiva apertura dei mercati è stata raggiunta nei settori dei servizi per il turismo, legali, contabili e di *software*, per i quali anche i PVS hanno acconsentito alla liberalizzazione. Nei trasporti marittimi, nei servizi finanziari e assicurativi e negli audiovisivi l'accordo è per il momento fallito.⁶ È stata inoltre rinviata la conclusione del negoziato nei settori delle telecomunicazioni e dei trasporti aerei e di quello sulla liberalizzazione dei movimenti dei lavoratori.

⁶ Nei servizi finanziari, la rottura dei negoziati è stata determinata dal rifiuto degli Stati Uniti di applicare il principio della NPF, che avrebbe comportato un'estensione delle offerte americane di liberalizzazione anche al Giappone e ai PVS, nonostante le deludenti concessioni da questi proposte. I negoziati riprenderanno entro sei mesi dall'entrata in vigore dell'accordo globale; nel frattempo, le offerte di liberalizzazione finora avanzate verranno applicate in maniera non vincolante.

2.4 La protezione della proprietà intellettuale

L'accordo prevede l'armonizzazione e il rafforzamento delle legislazioni nazionali in materia di protezione della proprietà intellettuale, nel rispetto dei principi del trattamento nazionale e della non discriminazione tra partner commerciali.

In particolare, esso prevede la protezione di tutti i brevetti, tranne quelli sulle bio-tecnologie, per la durata di vent'anni; la protezione dei diritti d'autore, in cui vengono compresi i programmi di *software*, per cinquant'anni, e dei progetti industriali, per dieci anni. Sono previste inoltre norme a protezione dei marchi di fabbrica e della denominazione di origine, soprattutto nei settori del vino e degli alcolici, e contro la divulgazione non autorizzata dei segreti commerciali. Nel settore farmaceutico, l'accordo proibisce ai paesi di imporre l'obbligo di concessione della licenza sui prodotti brevettati, salvo alcune eccezioni. Per l'adeguamento della legislazione nazionale alla nuova disciplina multilaterale ai PVS è generalmente concesso un periodo di transizione più lungo di quello previsto per i paesi industriali (fino a undici anni per i paesi più poveri). All'accordo sulla protezione della proprietà intellettuale vengono estesi i meccanismi istituzionali del GATT per la risoluzione delle dispute internazionali e l'applicazione di sanzioni.

2.5 L'accordo in materia di dumping, sussidi, misure di salvaguardia, appalti pubblici

La precedente disciplina multilaterale sulle azioni contro il *dumping* e i sussidi (azioni *antidumping* e compensative) e sulle misure di salvaguardia si è rivelata inadeguata. Infatti essa ha determinato di fatto un crescente ricorso a strumenti di pressione unilaterale e la risoluzione bilaterale delle dispute commerciali al di fuori del GATT (IMF 1992). L'accordo disciplina il ricorso alle azioni *antidumping* e compensative in maniera più restrittiva, rendendone allo stesso tempo più difficile l'elusione. Inoltre rafforza la sorveglianza multilaterale sull'adozione di misure di protezione a fronte di un aumento improvviso e cospicuo delle importazioni ("misure di salvaguardia").

Il nuovo codice sul *dumping*, per la prima volta sottoscritto anche dai PVS, definisce regole più rigorose per la determinazione del margine di *dumping*, del danno arrecato ai produttori nazionali e

per le procedure da seguire nell'applicazione dei dazi punitivi (della durata massima di cinque anni). L'accordo introduce alcune norme contro l'elusione della disciplina sul *dumping*; stabilisce, in particolare, che l'imposizione di dazi punitivi si estenda anche alle componenti del prodotto destinate all'assemblaggio nel paese importatore.

In materia di sussidi l'accordo disciplina l'ammontare e il tipo di sostegni all'industria che possono essere oggetto di contro-dazi compensativi,⁷ come i sussidi "specifici", ossia quelli limitati a un sottogruppo di imprese o industrie, purché sia fornita evidenza del danno arrecato.⁸ Non possono essere oggetto di contro-dazi i sussidi estesi all'intero sistema industriale, quelli erogati alle imprese per la ricerca,⁹ quelli per il miglioramento degli standard ambientali e, infine, gli aiuti regionali, in favore dei quali si era a lungo battuta l'UE.¹⁰

La nuova disciplina sulle misure di salvaguardia introduce regole più chiare sulla determinazione del danno subito dai produttori nazionali in seguito a un aumento improvviso delle importazioni e prevede che l'applicazione delle misure avvenga in linea di principio su base non discriminatoria e per una durata massima di quattro anni. Tuttavia, in casi limitati, l'adozione di misure di salvaguardia su base "selettiva" potrà essere autorizzata in sede multilaterale. Accordi VER o altre intese equivalenti sono espressamente vietati e quelli ancora in vigore verranno eliminati entro quattro anni. A ciascun paese sarà tuttavia accordata una dilazione delle scadenze fissate limitatamente a un settore.¹¹

Gli accordi sui sussidi, sul *dumping* e sulle misure di salvaguardia, pur continuando ad attribuire un trattamento preferenziale ai PVS, ne

⁷ I settori dell'acciaio e dell'aviazione civile sono stati provvisoriamente sottoposti alla disciplina generale sui sussidi in attesa di concludere i negoziati sulla definizione di norme specifiche.

⁸ Se un prodotto è sussidiato in misura superiore al 5% del suo valore, è prevista la presunzione del danno e l'onere della prova spetta al paese indagato.

⁹ Tuttavia, questi ultimi non devono eccedere il 75 e il 50% rispettivamente del costo sopportato dalle imprese per ricerca di base e applicata.

¹⁰ Nella seconda metà degli anni Ottanta, i paesi dell'OCSE hanno destinato al sostegno all'industria sussidi equivalenti a circa il 2,5% del valore aggiunto manifatturiero; quote crescenti dei sussidi sono state destinate agli aiuti all'esportazione (20%), a quelli regionali (22%) e alla ricerca (11,5%).

¹¹ Ad esempio, l'UE ha richiesto alla fine del 1993 una dilazione per poter rinnovare l'accordo di restrizione delle esportazioni di automobili del Giappone fino al 1999. Se, come probabile, l'accordo entrerà in vigore a metà del 1995, tale rinnovo rientrerà nei quattro anni previsti.

assoggettano i comportamenti a maggiore disciplina rispetto al passato.¹²

Il nuovo codice sugli appalti pubblici, sottoscritto dai principali paesi dell'OCSE, dalla Corea del Sud e da Singapore, apre importanti comparti delle commesse statali alla concorrenza internazionale. Per la prima volta, gli appalti banditi dalle autorità pubbliche centrali, dagli enti locali e da quelli parastatali per la prestazione di beni e servizi, nel settore dei lavori pubblici e per la fornitura di energia, acqua e trasporti sono stati aperti alla partecipazione delle aziende straniere. L'accordo non è stato tuttavia esteso al comparto delle telecomunicazioni.

Altre revisioni alla normativa del GATT riguardano: una maggiore trasparenza e semplificazione delle barriere "tecniche" al commercio, delle regole di origine e dei regimi di licenze alle importazioni; la limitazione dei vincoli all'attività di investimento estero aventi effetti distorsivi sui flussi commerciali (*trade related investment measures* - TRIMs); il rafforzamento della sorveglianza del GATT sui nuovi accordi preferenziali di commercio o di libero scambio.

2.6 L'assetto istituzionale del GATT

Un importante risultato del negoziato è l'intesa sulla costituzione dell'Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC), con compiti di supervisione sull'applicazione della nuova disciplina multilaterale sugli scambi di merci, di servizi e sulla protezione della proprietà intellettuale. L'OMC, la cui costituzione è prevista per l'inizio del 1995, sarà amministrata da un Consiglio generale, con funzioni operative, e posta sotto il controllo di un Consiglio composto dai ministri dei paesi partecipanti, che si riunirà almeno ogni due anni.

L'accordo prevede la costituzione di un organismo unificato per la risoluzione multilaterale delle dispute, la cui giurisdizione si estende per la prima volta alle controversie sui servizi e sulla proprietà intellettuale. Le nuove procedure stabiliscono una maggiore automaticità delle decisioni; accelerano la soluzione delle dispute (entro il limite di 18 mesi); rendono vincolanti le risoluzioni del-

¹² Agli ex-paesi socialisti sono state concesse condizioni di favore analoghe a quelle previste per i PVS, ma se ne sono rese più restrittive le condizioni di adesione al GATT.

l'organo giudiziale;¹³ in caso di mancata applicazione delle decisioni, sono previste sanzioni commerciali anche nei settori diversi da quello in cui vi è stata violazione, da attuarsi sotto la sorveglianza multilaterale (cosiddetta ritorsione incrociata). Restano tuttavia alcune importanti limitazioni al ruolo di sorveglianza dell'OMC e al suo campo d'azione. In particolare, essa:

(i) non avrà il potere di avviare autonomamente azioni contro chi viola gli accordi multilaterali: le richieste dovranno partire dai paesi membri;

(ii) non vieterà espressamente le iniziative di ritorsione unilaterale, anche se il campo di applicazione di tali iniziative sarà ristretto ai settori non coperti dall'accordo multilaterale; nei settori che vi sono inclusi, misure di ritorsione commerciale potranno essere adottate dal paese danneggiato solo dopo che il previsto iter multilaterale sia fallito;

(iii) non avrà, diversamente dagli altri organismi multilaterali, la facoltà di negare ai paesi inadempienti il diritto di avvalersi dei privilegi a essi conferiti dallo status di membri.

3. Gli effetti dell'accordo sull'UE

3.1 Accesso al mercato dei prodotti industriali e regole del commercio

All'inizio di questo decennio le esportazioni di manufatti dei paesi membri dell'UE all'esterno dell'area costituivano il 21,7% di quelle mondiali, una percentuale quasi invariata rispetto al 1980. Il peso dei prodotti dell'industria alimentare, dei prodotti chimici, siderurgici, delle industrie metallifere e "tradizionali" (tessile e abbigliamento, pelli e calzature, ceramiche e vetro) nella composizione merceologica delle esportazioni extra-UE risultava nel 1992 superiore a quello riscontrabile negli USA e in Giappone, denotando una specializzazione comparata dell'UE in questi settori (tav. 2).

¹³ In particolare, le risoluzioni dovranno essere adottate entro due mesi dalla loro approvazione da parte della maggioranza; in passato, era richiesto anche l'assenso delle parti interessate. A queste ultime è stata tuttavia accordata la possibilità di ricorso in appello.

TAVOLA 2

COMPOSIZIONE PER SETTORE DELLE ESPORTAZIONI DI UE, STATI UNITI E GIAPPONE NEL 1992 (valori percentuali)

	UE ¹	USA	Giappone
Agricoltura e industria alimentare	8,3	11,2	0,6
- Industria alimentare	4,3	3,7	0,4
Materie prime non agricole	2,6	3,2	0,7
Chimica	15,5	12,5	8,1
- Farmaceutica	2,3	0,9	0,1
Meccanica	45,2	52,9	75,7
- Elettronica	3,7	9,7	14,2
- Veicoli	9,3	9,1	23,1
Siderurgia	4,7	1,7	4,6
Metalli non ferrosi	2,3	1,9	1,5
Tessile e abbigliamento	5,9	2,9	2,5
Pelli, borse e calzature	2,0	0,8	0,2
Ceramiche e vetro	1,3	0,6	0,8
Legno e carta	2,9	4,9	0,8
Mobili e giochi	1,3	0,9	0,6
Altri manufatti	4,8	2,3	2,2

¹ Escluse le esportazioni interne all'area.

Fonte: Nostre elaborazioni su dati OCSE, serie C. Classificazioni settoriali secondo la nomenclatura combinata.

TAVOLA 3

PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI NEL MERCATO DELL'UE (importazioni extra-UE in percentuale del consumo apparente¹)

Settori (classificazione NACE)	1980	1991
Metalli	21,3	24,8
Minerali non metalliferi	3,5	6,1
Prodotti chimici ²	105,8	87,5
Prodotti in metallo	4,0	6,2
Macchine agricole e industriali	12,6	19,0
Macchine per ufficio e calcolatori	30,3	37,8
Materiale e forniture elettriche	13,6	20,9
Autoveicoli e motori	7,5	13,1
Altri mezzi di trasporto	23,4	38,4
Strumenti di precisione, app. mediche	30,9	42,7
Alimentari, bevande, tabacchi	6,7	5,7
Tessili	8,9	16,8
Prodotti in pelle	26,7	45,2
Abbigliamento e calzature	21,3	37,8
Legno e mobili	18,2	17,5
Carta, editoria	12,2	12,5
Gomma e plastica	6,1	9,6
Totale	14,2	18,9

¹ Prodotto lordo + importazioni totali - esportazioni totali. L'UE è composta dai 9 paesi membri della CEE nel 1980.

² Include le fibre sintetiche.

Fonte: Commission of the EC (1993a).

Nonostante la presenza diffusa di barriere non tariffarie di tipo quantitativo e il frequente ricorso allo strumento *antidumping* e antisussidio, nel corso del decennio 1980-1990 il grado di penetrazione commerciale delle importazioni (misurato dalla quota delle importazioni sul consumo apparente) nei paesi dell'UE è all'incirca raddoppiato nei settori tradizionali, negli autoveicoli e nei mezzi di trasporto (tav. 3); inoltre, quest'ultimo ha continuato a crescere, dai livelli già elevati del 1980, nell'elettronica (macchine per ufficio, strumenti di precisione e componenti elettronici), mentre si è ridotto nella chimica e nell'industria del legno. Una ricognizione dei saldi normalizzati per settore¹⁴ mostra che disavanzi elevati dell'UE in proporzione all'interscambio settoriale si riscontravano nel 1992 nell'elettronica, nei metalli non ferrosi, nel tessile e abbigliamento, nelle pelli e calzature, nel legno e nella carta (tav. 4). Tra i principali fornitori dell'UE nei settori "vulnerabili", nei quali il grado di penetrazione delle importazioni o il disavanzo normalizzato risultavano essere elevati, vi erano il Giappone, gli Stati Uniti e i PVS dell'Asia nei veicoli e nell'elettronica, i PVS asiatici nei tessili e nei prodotti in pelle, l'EFTA nei prodotti in legno, in ceramica e nei metalli non ferrosi.

La protezione tariffaria dell'UE è bassa: nel 1992, ancora prima della conclusione dell'Uruguay Round, la tariffa media ponderata applicata verso il mondo era del 4%, mentre quella verso i PVS non arrivava al 2% (tav. 5).¹⁵ Rispetto agli Stati Uniti, la cui tariffa media applicata verso il mondo¹⁶ è quasi identica, la dispersione settoriale intorno alla media è minore. Le tariffe dell'UE sono mediamente più alte di quelle statunitensi nei prodotti agricoli e nell'industria alimentare, nella chimica e farmaceutica, nella meccanica e nella siderurgia. Le tariffe statunitensi sono estremamente alte sui prodotti tessili e dell'abbigliamento (16,6%), su pelli e calzature (10,9%), ceramiche e vetro (8,1%) e riflettono in questi settori la presenza diffusa dei "picchi" tariffari, sulla cui riduzione l'UE ha fondato uno dei cardini del negoziato commerciale con gli Stati Uniti.

¹⁴ Saldo commerciale del settore in rapporto alla somma di esportazioni e importazioni in quel settore.

¹⁵ La tariffa applicata nel 1992 tiene conto dei regimi preferenziali accordati ai paesi dell'EFTA, a Israele e ai PVS (preferenze generalizzate, Convenzione di Lomé, accordi di cooperazione e di associazione).

¹⁶ Anche nel caso degli USA le tariffe applicate rispecchiano gli accordi preferenziali degli Stati Uniti con molti PVS.

TAVOLA 4

COMMERCIO EXTRA-UE NEL 1992: IMPORTAZIONI E SALDI NORMALIZZATI PER SETTORE

	Importazioni		Importazioni per area di provenienza				Saldi normalizzati ¹	
	mld. di \$	% del totale dei settori	EFTA	USA (in % delle importazioni)	Giappone	PVS (PVS extra-UE)	PVS-Asia	valori percentuali
Agricoltura e industria alimentare	56,6	9,3	9,1	15,2	0,4	60,8	16,1	-12,0
- Industria alimentare	19,8	3,2	8,3	16,0	0,6	64,8	15,0	7,0
Materie prime non agricole	95,9	15,8	16,9	4,3	0,1	59,7	23,7	-74,3
Chimica	53,1	8,7	35,1	27,7	10,1	17,5	12,6	21,9
- Farmaceutica	6,2	1,0	69,4	22,0	2,6	3,0	1,7	32,5
Meccanica	208,6	34,3	21,1	28,9	26,4	18,2	15,7	7,2
- Elettronica	48,0	7,9	6,3	37,4	24,2	30,2	28,0	-42,0
- Veicoli	33,4	5,5	22,2	9,2	51,7	8,4	6,2	19,5
Siderurgia	15,9	2,6	49,1	6,2	3,8	17,8	9,0	22,5
Metalli non ferrosi	18,5	3,0	33,6	8,8	3,8	29,5	10,5	-21,2
Tessile e abbigliamento	52,3	8,6	10,0	4,4	2,0	59,3	45,9	-24,6
Pelli, borse e calzature	14,5	2,4	7,3	4,0	0,7	70,0	58,6	-14,7
Ceramiche e vetro	3,8	0,6	26,8	12,3	10,2	24,2	20,6	30,7
Legno e carta	39,0	6,4	56,3	12,9	0,8	15,4	8,0	-43,7
Mobili e giochi	10,5	1,7	15,9	6,8	18,5	43,1	40,1	-19,3
Altri manufatti	23,8	3,9	24,0	14,4	7,6	46,7	33,0	3,9
Totale	608,3	100,0	23,1	17,4	11,2	35,2	20,4	-6,6

¹ Saldo commerciale settoriale (fob-cif) espresso in percentuale della somma di esportazioni e importazioni nel settore. Fonte: Nostre elaborazioni su dati OCSE, serie C. Classificazioni settoriali secondo la nomenclatura combinata.

TAVOLA 5

DAZI ALLE IMPORTAZIONI DELL'UE E DEGLI USA
DAL MONDO E DAI PVS NEL 1992¹

Settori	UE		USA	
	PVS	Mondo	PVS	Mondo
Agricoltura e ind. aliment.	5,5	5,7	0,9	1,0
- Industria alimentare	5,7	7,0	1,1	1,2
Materie prime non agricole	0,1	0,3	-	-
Chimica	1,6	6,1	2,3	3,4
- Farmaceutica	0,3	5,2	1,3	2,6
Meccanica	2,0	5,0	2,4	2,5
- Elettronica	2,5	5,0	1,9	1,8
- Veicoli	5,1	9,3	4,0	2,0
- Macch. agricoli e da costruzione	1,6	4,4	0,5	1,2
- Strumenti scientifici e app. mediche	1,4	5,6	2,8	4,5
Siderurgia	2,3	4,7	3,4	4,0
Metalli non ferrosi	1,6	3,6	2,5	2,1
Tessile e abbigliamento	2,6	4,4	17,3	16,6
Pelli, borse e calzature	1,2	2,1	11,5	10,9
Ceramiche e vetro	3,7	6,3	7,4	8,1
Legno e carta	0,7	4,4	1,3	0,5
Mobili e giochi	2,6	4,3	2,1	2,1
Altri manufatti	1,0	1,5	3,4	3,1
Totale prodotti	1,9	4,0	5,6	3,9

¹ Tariffe medie applicate, ponderate con il valore delle importazioni.
Fonte: World Bank e UNCTAD, *Software for Market Analysis and Restrictions on Trade (SMART)*. Classificazioni settoriali secondo la nomenclatura combinata.

Gli anni Ottanta hanno visto intensificarsi l'uso della protezione non tariffaria da parte di UE e Stati Uniti, soprattutto sotto forma di accordi di restrizione volontaria delle esportazioni (VER) e di azioni contro il *dumping* e i sussidi (*antidumping* e compensative), impiegate in misura crescente dai principali paesi industriali nei confronti dei PVS asiatici, del Giappone, dei paesi dell'EFTA e dell'Est europeo, in larga parte nei settori "maturi" o caratterizzati da eccessi di capacità produttiva (Grilli 1992). Le VER, ora espressamente proibite dal GATT, costituiscono un accordo collusivo tra paese importatore ed esportatore, che permette al primo di imporre la barriera e al secondo

di innalzare il prezzo all'esportazione, lucrando una rendita a spese dei consumatori.¹⁷ I settori dove è più facile imporre una VER sono quelli oligopolistici nei quali le industrie estere possono più facilmente costituire un cartello, per massimizzare le rendite derivanti dalla restrizione (acciaio, automobili, navi). Le misure *antidumping* e compensative, permesse dal GATT in quanto strumenti di difesa contro politiche distorsive del commercio, sono state utilizzate soprattutto da Stati Uniti, Australia, Canada, UE, a cui si sono aggiunti, negli ultimi anni, anche alcuni PVS.

Nel 1989 l'UE aveva in corso 173 accordi VER (inclusi quelli dei singoli Stati membri), contro i 69 degli Stati Uniti.¹⁸ I paesi interessati da questi accordi erano principalmente il Giappone, le NIE e l'Europa dell'Est. Nel 1992 l'incidenza delle misure applicate dall'UE (escluse quelle imposte singolarmente dagli Stati membri) sulle importazioni dal Giappone era del 6% circa nei veicoli, del 20% circa nei macchinari non agricoli e da costruzione e del 7% nella meccanica. Le VER concluse con le NIE si concentravano nel tessile e abbigliamento e nelle pelli e calzature (tav. 6).

Negli ultimi due decenni si è assistito a un'*escalation* delle azioni *antidumping* da parte di Stati Uniti, Unione Europea, Australia e Canada (Dodwell 1993). I primi hanno avviato in media circa 50 azioni all'anno, salite a 64 nella media di questo decennio. Nel caso dell'UE, sono state avviate circa 25 azioni all'anno, con una lieve riduzione negli anni più recenti. L'incidenza delle azioni e delle misure, in prevalenza *antidumping*, sulle importazioni dell'UE risultava nel 1992 particolarmente elevata verso il Giappone (nei settori dell'elettronica e della meccanica) e verso le NIE (nella meccanica e nei veicoli; tav. 6).

¹⁷ Per un esame dettagliato degli effetti distorsivi delle VER, cfr. Jones (1984) e de Melo e Winters (1993). Per un confronto tra tariffe e misure non tariffarie nella teoria economica e nell'uso fattone dai governi, cfr. Deardorff (1987) e Mastropasqua e Rolli (1992).

¹⁸ Fino al 1992 la legislazione CEE consentiva ai paesi membri di imporre barriere quantitative a livello nazionale verso paesi terzi, in aggiunta a quelle comunitarie. Il paese poteva inoltre richiedere alla Commissione la facoltà di imporre misure temporanee di restrizione del commercio intra-area per impedire l'aggravamento delle barriere non tariffarie. Dal gennaio 1993, le disparità di trattamento nazionale delle importazioni dall'interno e dall'esterno dell'area sono divenute incompatibili con l'entrata in vigore del Mercato Unico; la Commissione ha quindi intrapreso un processo di graduale smantellamento delle misure nazionali.

INCIDENZA DELLE MISURE NON TARIFFARIE SULLE IMPORTAZIONI DELL'UE DAL GIAPPONE E DALLE NIE NEL 1992¹

Settori	Giappone		Corea del Sud		Hong Kong		Singapore		Taiwan	
	Tot. Quant.	VER AD	Tot. Quant.	VER AD	Tot. Quant.	VER AD	Tot. Quant.	VER AD	Tot. Quant.	VER AD
Agricolt. e ind. aliment.	30,2	21,1	16,9	9,3	32,6	21,8	45,0	9,7	41,5	34,4
- Industria alimentare	37,7	34,8	7,7	3,7	32,5	31,1	22,6	21,8	34,6	31,7
Materie prime non agricole	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Chimica	0,8	-	5,7	-	2,2	-	-	-	5,6	-
- Farmaceutica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Meccanica	38,6	6,8	18,5	3,6	-	-	5,0	-	5,6	-
- Elettronica	38,9	0,8	9,7	-	-	-	-	-	45,4	-
- Veicoli	75,3	5,8	-	-	-	-	2,3	-	15,5	-
Siderurgia	18,2	-	0,2	49,8	0,3	-	0,1	-	0,1	-
Metalli non ferrosi	4,3	-	-	-	-	-	-	-	98,4	95,7
Tessile e abbigliamento	-	-	95,5	94,8	0,9	94,6	94,5	98,5	98,5	95,7
Pelli, borse e calzature	29,9	-	84,8	61,2	-	54,9	-	-	58,9	47,4
Ceramiche e vetro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Legno e carta	4,6	-	2,1	21,9	-	1,2	0,3	0,4	30,5	-
Mobili e giocchi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Altri manufatti	14,8	-	1,6	17,9	0,1	20,2	-	-	5,5	-

¹ Percentuale dei valori delle importazioni nel settore, oggetto di misure non tariffarie. Il totale include le barriere quantitative (dazi variabili, UER, licenze, prezzi minimi), le misure paratarrifarie (tariffe stagionali, maggiorazioni tariffarie a vario titolo, esclusi i dazi variabili) e le misure antidumping e compensative (AD); le misure AD a loro volta includono le investigazioni, i dazi antidumping e compensativi e le misure di prezzo intraprese dai paesi per sospendere le azioni. Non sono comprese nei dati dell'UE le misure quantitative applicate singolarmente dagli Stati membri; i numeri della tavola pertanto sottostimano la loro incidenza sulle importazioni dell'UE. Fonti: World Bank e UNCTAD, *Software for Market Analysis and Restrictions on Trade* (SMART). Classificazioni settoriali secondo la nomenclatura combinata.

A loro volta, le esportazioni dell'UE sono state in passato frequente oggetto delle misure non tariffarie applicate a protezione del mercato statunitense: in particolare nel settore siderurgico, dove l'incidenza delle VER ha rappresentato, fino al 1992, tra il 60 e l'80% delle importazioni americane dai quattro principali paesi dell'UE; inoltre, nel settore degli autoveicoli, dove l'incidenza delle azioni antidumping e, in prevalenza, compensative, ha rappresentato nello stesso anno tra il 6 e il 30% delle importazioni statunitensi dai quattro principali paesi dell'UE.

Gli osservatori sono concordi nel ritenere che l'impatto delle riduzioni tariffarie sul commercio dell'UE non sarà elevato, in primo luogo perché nella maggioranza dei settori il livello delle tariffe è già basso e non costituisce quindi un'effettiva barriera all'importazione; inoltre, una quota elevata delle importazioni dell'UE proviene da paesi che godono già di un regime tariffario preferenziale (l'EFTA, con cui peraltro è entrato in vigore nel 1993 un accordo di libero scambio dei prodotti industriali, e molti tra i PVS). Ciò non esclude che nei settori dove vi sono tariffe mediamente più elevate che andranno a zero entro 6 anni (farmaceutica, strumenti scientifici e medici), oppure scenderanno di circa il 50% (elettronica),¹⁹ queste riduzioni potranno agevolare la penetrazione di concorrenti esteri, soprattutto dei paesi industriali e di recente industrializzazione.

I paesi europei dovrebbero d'altra parte beneficiare della riduzione dei "picchi" tariffari applicati dagli Stati Uniti, ma anche dal Giappone e dai PVS esportatori nei settori tradizionali (tessile e abbigliamento, pelli e calzature, vetro e ceramica) e in generale dalla liberalizzazione tariffaria in questi tre settori, dove si concentrava nel 1992 il 9% circa delle esportazioni extra-UE.

Effetti più rilevanti deriveranno invece dall'obbligo di eliminare le restrizioni quantitative alle esportazioni (VER) e alle importazioni entro quattro anni dall'entrata in vigore dell'accordo. Ciò dovrebbe favorire la penetrazione sul mercato europeo dei prodotti provenienti dai PVS, nei settori tradizionali, dal Giappone e dalle NIE, nei veicoli e nell'elettronica. Nel caso dei prodotti tessili e dell'abbigliamento, la gradualità con cui avverrà lo smantellamento di quote e VER e il fatto che per i prodotti più "sensibili" quest'ultimo sarà il più possibile ritardato (cfr. il par. 2.2) lasciano prevedere che gli effetti saranno

¹⁹ Nel settore dell'elettronica, la revisione delle tariffe ha riguardato in misura minore il comparto dell'elettronica di consumo, in cui il Giappone e i PVS asiatici sono i principali esportatori.

inizialmente poco visibili. In ogni caso, paesi produttori che, come l'Italia, si collocano in una fascia prodotto medio-alta (su cui i dazi sono molto elevati e vi è scarsa concorrenza da parte dei PVS) o che tendono a decentrare alcune fasi di lavorazione all'estero, dovrebbero beneficiare della minore protezione.

Resta peraltro il timore che lo smantellamento delle misure quantitative accresca il ricorso allo strumento dell'*antidumping*, il quale, sebbene sia stato sottoposto a una più rigida disciplina, rimane accessibile soprattutto a quei paesi che hanno sviluppato la capacità di utilizzarlo efficacemente (USA, Australia, Canada, UE,²⁰ a cui si stanno affiancando anche alcuni dei PVS).

3.2 Accesso al mercato agricolo dell'UE

Agli inizi degli anni Novanta l'UE era il maggiore importatore di prodotti agro-alimentari dai paesi esterni all'area, e il secondo esportatore mondiale, dopo gli Stati Uniti.

Il complesso insieme di misure di sostegno dei redditi agricoli, attuate dall'inizio degli anni Sessanta con l'adozione della Politica Agricola Comune (PAC), e la sempre maggiore protezione dalle esportazioni dei paesi terzi hanno favorito la dislocazione di risorse verso il settore e la crescita del suo peso nelle esportazioni totali dell'UE (pari al 7% circa nel 1992). Tali misure sono consistite primariamente nel sostegno dei prezzi agricoli e nella concessione di sussidi all'esportazione, coadiuvati dall'imposizione di barriere non tariffarie alle importazioni sotto forma di dazi variabili, quote, prezzi minimi. La protezione complessiva è stata particolarmente elevata nei cereali, nello zucchero e nei prodotti caseari, dove lo scarto tra i prezzi interni e quelli mondiali si collocava alla fine dello scorso decennio tra il 100 e il 200% dei prezzi mondiali (tav. 7).

La crescente autosufficienza dell'area in agricoltura ha ridotto le entrate derivanti dalla protezione e ha aumentato la spesa per i sussidi alla produzione interna e per l'acquisto delle eccedenze (Greenaway e Hine 1993). I sussidi sono passati dal 37% della produzione agricola dell'UE nella media del periodo 1979-1986 al 47% nel 1992 (OECD 1993b). Nel 1992 i trasferimenti a favore dell'agricoltura (trasferimenti netti dai bilanci statali e dai consumatori tramite il sostegno dei prezzi) ammontavano a 156 miliardi di dollari, pari al 2,3% del Pil

²⁰ Alla fine del 1993 il Consiglio ECOFIN ha approvato una decisione che rende le procedure *antidumping* dell'UE più celeri e di più facile applicazione.

comunitario e a quasi la metà dei trasferimenti operati dai paesi industriali (tav. 8).

TAVOLA 7

TARIFFE IMPLICITE SU ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI
ALLA FINE DEGLI ANNI OTTANTA¹
(valori percentuali)

	UE	USA	Giappone
Frumento	76,9	16,3	593,0
Riso	168,8	—	452,4
Granaglie	105,5	—	574,8
Zucchero	223,4	156,5	174,6
Carni	93,3	34,9	133,6
Prodotti caseari	206,5	198,0	472,9

¹ Espresse dal differenziale tra il prezzo interno e il prezzo mondiale, in percentuale del prezzo mondiale. Riflettono l'effetto di: a) tasse all'esportazione, quote, tariffe, controlli alla frontiera, prezzi minimi di intervento; b) misure non specifiche all'agricoltura che hanno un impatto sui prodotti agricoli (imposte indirette e sussidi).

Fonte: Martin *et al.* (1992).

TAVOLA 8

MISURE DI SOSTEGNO AGRICOLO
NEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI NEL 1992

	UE	USA	Giappone	OCSE
Sussidi alla produzione ¹ (in %)	47	28	71	44
di cui:				
sostegno ai prezzi	41	17	60	35
Trasferimenti all'agricoltura ²				
— in mld. di \$	155,9	91,1	74,0	353,7
— in % del Pil	2,3	1,5	2,0	1,9

¹ In percentuale della produzione valutata ai prezzi interni; comprendono le misure di sostegno ai prezzi, i trasferimenti diretti in bilancio in favore degli agricoltori, al netto del prelievo fiscale, e altre forme di sostegno statale.

² Comprendono l'ammontare dei trasferimenti statali in favore dell'agricoltura, al netto degli introiti doganali sulle importazioni di prodotti agricoli, e l'ammontare dei trasferimenti dai consumatori agli agricoltori tramite le misure di sostegno ai prezzi.

Fonte: OECD (1993b)

I costi crescenti per i bilanci statali e per i consumatori uniti alle pressioni internazionali, soprattutto da parte degli Stati Uniti,²¹ per l'abbandono delle misure di sostegno del prezzo a favore di integrazioni dirette al reddito agricolo,²² hanno portato alla revisione della PAC nel 1992.

La riforma della PAC prevede un periodo di transizione che va dal 1993 al 1996; essa coinvolge tutte le principali produzioni agricole di sementi e le carni; nel corso del 1994 dovrebbe essere estesa al vino, zucchero e prodotti ortofrutticoli. La riforma prevede l'abbandono totale del sostegno ai prezzi per alcune produzioni (tra cui le oleaginose) e la sua sostituzione con integrazioni di reddito proporzionali all'estensione delle coltivazioni, con l'obbligo di messa a riposo di almeno il 15% dell'area sussidiata. Nelle altre produzioni i prezzi di riferimento vengono abbassati in una percentuale variabile, più elevata per i cereali (35%), inferiore per le carni bovine (15%) e per i prodotti caseari (sotto il 10%). Le quote di produzione a cui si applica il sostegno vengono anch'esse ridotte.²³

Rispetto alla riforma della PAC, l'accordo agricolo del GATT rappresenta un passo ulteriore verso la liberalizzazione del settore in quanto impone un limite al volume di esportazioni sussidiate e l'eliminazione delle misure non tariffarie.

Il livello medio ponderato delle tariffe applicate dall'UE sulle importazioni di materie prime agricole dai PVS e dal mondo non è

²¹ Il conflitto agricolo CEE-USA risale ai primi anni Sessanta, quando fu iniziata la PAC. Esso si è esacerbato negli anni Ottanta, con la riduzione delle esportazioni agricole statunitensi verso la CEE e la crescente penetrazione di quelle comunitarie nel mercato USA. In questi anni la concorrenza tra i due blocchi si è fatta più aspra anche sui mercati del Terzo Mondo, in particolare nel bacino del Mediterraneo. Gli anni Ottanta sono stati teatro di dispute riguardanti le oleaginose e le carni e di una "guerra dei sussidi agricoli" (Joslíng 1993).

²² Diversamente dal sostegno del prezzo, il sostegno diretto al reddito del produttore non incentiva la produzione intensiva del bene e non influisce sulle scelte di consumo; risulta quindi meno distorsivo sull'allocazione delle risorse. Il sostegno diretto del prezzo, in quanto non richiede un controllo al livello del singolo produttore, presenta invece costi amministrativi inferiori al sostegno diretto al reddito. Inoltre, esso ha costi inferiori per il bilancio statale perché viene sopportato soprattutto dai consumatori.

²³ Per un maggiore dettaglio sulla riforma della PAC, cfr. OECD (1993b). Sebbene sia difficile prevedere il costo della riforma per il bilancio dell'UE, una stima della Commissione CE prevede che nel 1997 l'aggravio sarà pari a 39 miliardi di ecu ai prezzi del 1992, pari al 25% in più della spesa agricola in bilancio nel 1992 (Commission of the EC 1993b).

alto, anche se maggiore di quello riscontrabile per gli Stati Uniti (tav. 5). La protezione non tariffaria, esercitata prevalentemente tramite barriere quantitative alle importazioni di prodotti agricoli, è invece considerevole. Una misura del vincolo che queste barriere esercitano sugli esportatori è fornita dall'equivalente tariffario, ovvero la differenza tra il prezzo in presenza e in assenza di esse, approssimabile dalla differenza tra prezzo interno e prezzo mondiale.²⁴ La misurazione degli equivalenti tariffari fornita da Martin *et al.* (1992), e riportata nella tavola 7, mostra una protezione elevatissima nelle principali categorie di prodotti alimentari sia da parte dell'UE, sia da parte del Giappone.

La liberalizzazione parziale del commercio di prodotti agricoli derivante dall'accordo GATT comporterà la riduzione della produzione e delle esportazioni dei paesi OCSE; all'interno di questi mercati, la riduzione delle barriere alle importazioni favorirà il calo dei prezzi alimentari e la loro convergenza verso quelli mondiali. Nei paesi dell'OCSE, la maggiore efficienza produttiva derivante dallo storno di risorse dall'agricoltura verso attività più produttive dovrebbe dare luogo, all'inizio del prossimo decennio, a guadagni di benessere che si stimano in un livello del Pil superiore dello 0,7% (Goldin *et al.* 1993). Nel caso dell'UE, i guadagni sarebbero significativamente maggiori (1,4%).

Tuttavia, alcune considerazioni riguardo alle modalità di attuazione della riduzione dei sussidi e dell'abolizione delle misure non tariffarie farebbero ritenere più lenti e di minore entità gli effetti attesi della liberalizzazione in agricoltura sul commercio e sul benessere mondiali. Va ricordato in primo luogo che la scelta del periodo 1986-88, caratterizzato da bassi prezzi delle materie prime agricole, quale base per il calcolo della riduzione del sostegno interno, fa sì che l'obiettivo stabilito dall'accordo sia stato già raggiunto da USA, Canada e UE (IMF 1994); pertanto è lecito non aspettarsi alcun effetto di restrizione della produzione agro-alimentare dei paesi industriali nel breve periodo.²⁵ Le limitazioni ai volumi delle esportazioni sussidiate potrebbero invece avere un effetto restrittivo sulle

²⁴ Per un esame delle metodologie disponibili per il calcolo degli equivalenti tariffari, cfr. Laird e Yeats (1991).

²⁵ Anche perché, a differenza dei previsti limiti posti alle esportazioni sussidiate, l'obiettivo di riduzione del sostegno interno è calcolato globalmente, ovvero come riduzione media del sussidio sui prodotti oggetto dell'accordo, il che permette di variarlo notevolmente da un prodotto all'altro.

esportazioni nel caso di forte crescita della domanda mondiale. Se ciò avverrà, è possibile che i paesi industriali cerchino di mantenere le proprie quote vendendo le eccedenze sul mercato internazionale nei primi anni di applicazione dell'accordo, quando il limite alle esportazioni sussidiate non sarà ancora pienamente operante.

Anche l'effetto dovuto all'abbattimento delle barriere tariffarie e non tariffarie alle importazioni agricole potrebbe non garantire ai PVS l'accesso sperato ai mercati dei paesi industriali. Il fatto che siano stati scelti gli anni 1986-88 quale base per il calcolo degli equivalenti tariffari potrà infatti dare luogo a livelli molto elevati dei dazi, tali da non garantire, almeno nella fase iniziale della liberalizzazione, un significativo aumento della penetrazione delle importazioni agro-alimentari nei mercati più protetti.

4. Gli effetti dell'accordo sui PVS

Una delle novità dell'Uruguay Round è rappresentata dal ruolo svolto dai PVS nel negoziato globale. Questi ultimi hanno, per la prima volta, offerto di ridurre le proprie tariffe,²⁶ impegnandosi a "vincolarle" (ovvero, a non aumentarle) su un numero più ampio di prodotti; hanno accettato di discutere e di trovare un accordo, seppure parziale e limitato ad alcuni settori, in materia di servizi; hanno acconsentito a regolamentare la protezione della proprietà intellettuale.

Rispetto al passato i PVS hanno considerevolmente accresciuto la proporzione delle importazioni di prodotti industriali a tariffa "vincolata", dal 14 al 59% del valore delle proprie importazioni. Nel caso dei prodotti agricoli, la proporzione passerà dal 25 al 100% delle loro importazioni.²⁷ Complessivamente, i risultati più importanti conseguiti dai PVS nel Round riguardano la liberalizzazione del settore agricolo e la rimozione delle barriere quantitative nel tessile-abbigliamento.

²⁶ Nei precedenti Round, i PVS non partecipavano di fatto con le proprie richieste al negoziato; erano invece i paesi industriali a decidere le proprie concessioni tariffarie a favore dei primi.

²⁷ Le cifre riportate in questo paragrafo si riferiscono alle offerte di 43 tra i paesi partecipanti al Round, presentate entro la metà di marzo 1994 (cfr. GATT 1994).

Accesso al mercato – Le riduzioni tariffarie concesse dai paesi industriali nei manufatti hanno penalizzato in parte le produzioni dei PVS: la tariffa media ponderata sulle importazioni dei paesi sviluppati dai PVS è scesa del 37%, un punto percentuale in meno di quella ponderata sulle importazioni totali dei primi. Questo risultato si è avuto in quanto le riduzioni tariffarie sulle importazioni dei paesi sviluppati, riassunte nella tavola 1, scenderanno proporzionalmente meno nei prodotti cosiddetti "sensibili", in primo luogo nei tessili e nell'abbigliamento e nei settori delle pelli, calzature, prodotti in gomma, che hanno un peso complessivo considerevole (pari al 34,3%) nelle importazioni dei paesi industriali dai PVS. Il settore del tessile-abbigliamento resterà inoltre quello con la percentuale più elevata di prodotti sottoposti a dazi superiori al 15%, pari a circa il 28%. Escludendo quest'ultimo settore, si calcola che la tariffa media ponderata sulle importazioni di prodotti industriali dai PVS scenderebbe di circa il 50%.

L'eliminazione graduale delle restrizioni quantitative nei settori del tessile e abbigliamento avrà effetti importanti, sia per i PVS, sia per i paesi dell'Europa centrale e orientale. La liberalizzazione parziale nei due settori, simulata tramite un modello di equilibrio generale del commercio internazionale, darebbe luogo per i due gruppi di paesi a un incremento di benessere di circa 41 miliardi di dollari, pari a quasi lo 0,5% del Pil aggregato delle due aree (Nguyen *et al.* 1993). È lecito tuttavia attendersi che, nella realtà, i guadagni non si distribuiscano in maniera uniforme.

I piccoli esportatori dell'America latina e dell'Europa dell'est, scarsamente competitivi, ai quali le quote dell'accordo Multifibre garantivano uno sbocco sui mercati dei paesi industriali, rischiano infatti di venire estromessi dal mercato, mentre i paesi asiatici ad avanzata industrializzazione, che detengono le quote maggiori del mercato regolamentato (ad esempio Hong Kong), vedranno ridursi nel breve periodo le rendite legate agli accordi di restrizione volontaria delle esportazioni. Nel lungo periodo, tuttavia, questa perdita potrà essere compensata dai guadagni derivanti dalle maggiori esportazioni e dallo sfruttamento di economie di scala. Invece, i paesi di nuova industrializzazione dell'Asia (Tailandia, Malaysia, Cina e India), con accesso ancora limitato al mercato regolamentato, costi di produzione bassi e potenziale produttivo elevato, potranno beneficiare più degli altri esportatori in via di sviluppo della rimozione delle quote (Pelzman 1988).

Un aspetto da tenere presente quando si considerano gli effetti dell'abbassamento dei dazi NPF dei paesi industriali è il trattamento preferenziale concesso da questi ai PVS e ai paesi dell'Europa centrale e orientale, attraverso gli schemi di preferenza generalizzata (GSP) o altro.²⁸ A meno che i dazi preferenziali non scendano nella stessa proporzione di quelli NPF, i paesi beneficiari del trattamento preferenziale vedono ridursi i propri margini di vantaggio e possono soffrire di una "diversione di commercio" (una caduta delle esportazioni a favore dei concorrenti). Il problema non è di poco rilievo, in quanto i prodotti industriali importati dai paesi sviluppati che godono di un trattamento preferenziale sono circa un quinto del totale. D'altra parte, poiché gli accordi preferenziali hanno generalmente una durata limitata e si applicano a un ammontare predeterminato di importazioni, la loro efficacia è discutibile.²⁹

Agricoltura - La liberalizzazione parziale degli scambi agricoli costituisce un capitolo dell'accordo GATT di particolare importanza per i PVS, dato che circa la metà di essi esporta in via principale prodotti agro-alimentari (con una quota uguale o superiore al 20% delle esportazioni totali). Gli obiettivi indicati nel capitolo agricolo e riassunti nel par. 2.2, riguardo alla riduzione del sostegno interno e dei sussidi alle esportazioni e all'abbattimento delle misure non tariffarie, si applicano in misura ridotta (di circa un terzo) ai PVS e non si applicano ai più poveri tra di essi. Inoltre, a differenza dei paesi industriali, i PVS esportatori tradizionalmente non proteggono il settore agricolo, bensì tendono a tassarlo; l'ammontare del sostegno interno e dei sussidi all'esportazione dei PVS era infatti, nel 1992, pari solo al 12,7 e al 10,4% rispettivamente di quello dei paesi sviluppati.

Gli effetti della liberalizzazione parziale in agricoltura, simulati tramite un modello di equilibrio generale del commercio internazionale, darebbero luogo per i PVS a un guadagno di benessere (derivante principalmente dal miglioramento delle ragioni di scambio)

²⁸ L'UE accorda regimi preferenziali ai paesi del Mediterraneo, ai paesi che aderiscono alla Convenzione di Lomé, ai paesi dell'Europa centrale e orientale (cfr. Commission of the EC 1993a).

²⁹ Cfr. Langhammer e Sapir (1987); a conclusioni opposte, riferite al mercato dell'UE, giunge invece Baneth (1993). Va ricordato che per alcuni paesi africani la quota delle esportazioni che godono di trattamento preferenziale è estremamente elevata. Per questi ultimi, pertanto, il problema di un'effettiva erosione delle preferenze è rilevante.

pari all'1,3% del loro prodotto tra circa dieci anni (Goldin *et al.* 1993). I guadagni più consistenti si realizzerebbero nei PVS dell'Asia e dell'America latina, mentre i paesi più poveri dell'Africa, importatori di beni alimentari, subirebbero una perdita di ragioni di scambio e quindi di reddito. Peraltro, come argomentato nel par. 3.2, gli effetti dell'accordo sul commercio di prodotti agro-alimentari potrebbero essere lenti a manifestarsi e l'accesso al mercato dei paesi industriali potrebbe rivelarsi meno ampio del previsto, riducendo così in prospettiva i benefici per i PVS.

5. Protezione della proprietà intellettuale: effetti sui paesi industriali e sui PVS

La protezione della proprietà intellettuale (tramite brevetti, marchi commerciali, denominazioni d'origine, diritti d'autore) ha come obiettivo di salvaguardare da imitazioni e contraffazioni le innovazioni in campo industriale, commerciale o artistico. Il commercio internazionale di proprietà intellettuale (PI) avviene attraverso: lo scambio dei beni e servizi che incorporano questo *asset*; l'attività di investimento diretto per lo sfruttamento all'estero dei diritti derivanti dalla proprietà intellettuale; la vendita a non residenti di licenze per l'uso di brevetti, diritti d'autore e marchi.

In virtù del carattere di "bene pubblico" dell'innovazione, si possono determinare casi di *free-riding* (imitazioni), tali da scoraggiare la produzione di innovazioni e richiedere una legislazione adeguata a proteggerla. La protezione della PI corregge quindi una distorsione "dinamica" (un insufficiente tasso d'investimento in innovazioni) ma, accrescendo il costo dell'informazione attraverso il mantenimento di un monopolio, contravviene ai requisiti di efficienza statica, i quali richiedono che l'informazione sia diffusa al massimo, senza tener conto dei costi iniziali richiesti dall'innovazione. Pertanto, la protezione della PI ha un costo per la società, che si riflette in un prezzo più elevato del prodotto rispetto alla situazione di perfetta concorrenza e informazione. La protezione della PI rientra nella teoria del *second best*; pertanto, i suoi effetti sul commercio internazionale di beni, sull'innovazione tecnologica e sul benessere della collettività devono essere valutati caso per caso (Maskus 1993).

Negli anni Ottanta la crescita del commercio dei prodotti a elevato valore aggiunto, a forte intensità di capitale umano e di R&S, e il diffondersi di fenomeni di duplicazione e imitazione, soprattutto nei PVS, dove la legislazione nazionale in materia di protezione di brevetti, diritti e marchi era carente, hanno spinto i paesi industriali, principali produttori di beni a forte intensità di PI, a ricercare un accordo con questi ultimi.³⁰

I paesi industriali hanno, rispetto ai PVS, un vantaggio comparato nella produzione di beni a forte intensità di PI. Mentre Stati Uniti e Giappone tendono maggiormente a esportare prodotti a elevata tecnologia (prodotti con brevetto), i paesi dell'UE sono esportatori di beni con marchio (tav. 9; Maskus 1993). In queste tre aree le esportazioni europee di prodotti ad alta intensità di PI superavano il 16% delle esportazioni totali. Inoltre, gli Stati Uniti sono il paese a cui affluiscono i proventi maggiori derivanti dallo sfruttamento dei diritti della PI; nel 1990 il loro attivo in questo comparto ammontava a quasi 13,3 miliardi di dollari, mentre l'interscambio del Giappone e quello dell'UE erano in passivo.

TAVOLA 9

ESPORTAZIONI DI BENI A FORTE INTENSITÀ DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE
(anno 1989, in % delle esportazioni totali)

	UE ¹	USA	Giappone
Prodotti con brevetti ²	7,3	10,5	13,2
Prodotti con marchio ³	8,2	5,2	4,9
Prodotti con diritti d'autore ⁴	0,9	1,1	0,8
Totale	16,4	16,8	18,9
Per memoria:			
Saldi della bilancia tecnologica ⁵ (anno 1990, in mld. di dollari)	-5,3	13,3	-0,6

¹ Inclusi gli scambi interni all'area.

² Essenzialmente prodotti chimici, farmaceutici, taluni macchinari, semiconduttori e strumenti di precisione.

³ Essenzialmente bevande alcoliche, cosmetici, prodotti in vetro, parti di veicoli, mobili, valigeria, abbigliamento, orologi e giocattoli.

⁴ Opere stampate e registrazioni audiovisive.

⁵ Entrate nette per brevetti, licenze, *know-how*, servizi tecnici e di ricerca.

Fonte: Maskus (1993) e dati OCSE.

³⁰ In particolare, la *lobby* delle imprese multinazionali ha esercitato pressioni a favore dell'introduzione della protezione della PI nell'Uruguay Round (Greenaway e Sapir 1992).

Tra i PVS, solo quelli a più avanzata industrializzazione sono divenuti di recente esportatori di beni a forte intensità di PI (ad esempio, la Corea del Sud, che sta sviluppando un vantaggio comparato nell'elettronica). La maggioranza dei PVS, tra cui anche molti paesi a medio reddito, hanno invece mostrato di avere un forte svantaggio comparato nella produzione di questi beni.

Finora, l'assenza di una vera e propria protezione della PI ha permesso ai PVS di accedere a costi contenuti alla tecnologia sviluppata nei paesi industriali, consentendo loro di concorrere sul mercato dei beni a elevata intensità di PI. Regole più severe sul commercio di questi beni possono accrescere il potere di monopolio delle industrie dei paesi industriali e determinare rialzi dei prezzi di questi beni sui mercati dei PVS, con conseguenze negative sul benessere e lo sviluppo di questi paesi. D'altra parte, a sostegno della tesi che i PVS potrebbero beneficiare della maggiore protezione della PI sono state avanzate tre argomentazioni rilevanti. In primo luogo, creando una situazione di maggiore certezza, la protezione nei PVS dovrebbe favorire l'afflusso di capitali e tecnologie dall'estero, con effetti positivi per la crescita e l'occupazione del paese che li riceve.³¹ In secondo luogo, si viene a limitare il ricorso alle misure di ritorsione commerciale contro le esportazioni dei PVS, proliferate negli anni Ottanta, soprattutto da parte degli Stati Uniti, e motivate dall'insufficiente protezione della PI nei mercati dei PVS. In terzo luogo, anche nei PVS la protezione della PI può costituire un incentivo a sviluppare un'attività di innovazione. Quest'ultimo argomento è valido soprattutto per quei paesi in fase già avanzata di industrializzazione, nei quali i consumi interni tendono a spostarsi verso beni e servizi di qualità più elevata.

In conclusione, è probabile che la protezione della PI renda più costoso l'accesso alle tecnologie sviluppate nei paesi industriali per i PVS, i quali soffriranno di un peggioramento di ragioni di scambio, senza beneficiare necessariamente di un maggiore afflusso di investimenti esteri.³²

³¹ Tuttavia un legame esplicito tra protezione della PI e afflusso di investimenti diretti non è dimostrato né sul piano della teoria, né su quello dell'evidenza empirica (cfr. Maskus e Eby-Konan 1993).

³² Helpman (1992), facendo uso di un modello di equilibrio generale tra due aree (Nord e Sud) con progresso tecnico endogeno, evidenzia che in generale una più rigida protezione della PI al Sud peggiora le ragioni di scambio del Sud e provoca una perdita di benessere anche in presenza di investimenti diretti, mentre migliora il benessere del Nord.

6. Conclusioni

Una valutazione degli effetti globali dell'accordo presenta problemi di estrema complessità, derivanti, in primo luogo, dalla difficoltà di valutare i risultati conseguiti nelle due nuove aree negoziali (servizi e proprietà intellettuale). Per quanto riguarda i servizi, i risultati concreti di liberalizzazione conseguiti dall'accordo sono nel complesso limitati. Inoltre, per quanto riguarda il rafforzamento della protezione della proprietà intellettuale nei PVS, gli effetti sul commercio e sul benessere sono controversi.

In secondo luogo, vi è la difficoltà di tenere adeguatamente conto degli effetti "dinamici" sui processi di investimento e di innovazione tecnologica, che potranno derivare dalla maggiore concorrenza e trasparenza di regole sui mercati mondiali.

Stime degli effetti "statici" della liberalizzazione commerciale nel solo settore delle merci valutano in 210-270 miliardi di dollari all'anno (ai prezzi del 1992) i guadagni di reddito dopo dieci anni dall'entrata in vigore dell'accordo, equivalenti allo 0,7-0,9% del prodotto mondiale tra dieci anni.³³ Secondo il GATT, inoltre, grazie all'accordo, il livello del commercio internazionale di beni sarà, all'inizio del prossimo decennio, del 12% superiore a quello che si sarebbe verificato mantenendo invariata la protezione commerciale.³⁴

Gli studi citati concordano sul fatto che i guadagni maggiori in termini di commercio e di reddito si ricaveranno dalla liberalizzazione parziale dell'agricoltura e dall'eliminazione delle barriere quantitative nei settori fortemente protetti, quali il tessile e l'abbigliamento. Va peraltro considerato che l'accordo relativo a questi due settori offre ai paesi industriali margini per ritardare la liberalizzazione e ridurre gli effetti di erosione sulle quote di mercato. Se questi margini venissero usati, i guadagni di benessere ne sarebbero ridimensionati.

³³ Cfr. OECD (1993a), Nguyen *et al.* (1993) e Goldin *et al.* (1992). Gli studi citati simulano gli effetti dell'accordo attraverso modelli di equilibrio generale che riproducono le interrelazioni commerciali tra le principali aree dell'economia mondiale nell'ipotesi di concorrenza perfetta, assenza di economie di scala e piena occupazione delle risorse. I guadagni di reddito derivano dal miglioramento delle ragioni di scambio e dall'allocazione più efficiente delle risorse che fanno seguito all'abbassamento della protezione in agricoltura e nei manufatti.

³⁴ Cfr. GATT Secretariat (1993).

L'abbassamento dei dazi non modificherà drasticamente l'accesso al mercato europeo (dell'UE) dei prodotti industriali, dato il livello uniformemente basso delle tariffe già oggi esistente. L'abbattimento delle barriere quantitative dei paesi dell'UE favorirà invece il processo, già in corso negli anni Ottanta, di penetrazione commerciale nell'elettronica, nei veicoli, nei prodotti tradizionali (tessile, abbigliamento, calzature) da parte di esportatori di altre nazioni industriali e di nuova industrializzazione (NIE).

Per i PVS i risultati più importanti riguardano la liberalizzazione agricola e la rimozione delle barriere quantitative nel tessile-abbigliamento. Quest'ultima non avrà però gli stessi benefici per tutti: gli esportatori meno concorrenziali rischiano infatti di venire estromessi dal mercato, mentre quei PVS che detengono le quote maggiori del mercato regolamentato vedranno ridursi nel breve periodo le rendite legate agli accordi di restrizione volontaria delle esportazioni. In generale, l'abbassamento delle tariffe nei manufatti ha penalizzato in parte le produzioni dei PVS, mentre i PVS che beneficiavano di un trattamento tariffario preferenziale vedranno in qualche misura ridursi i margini di vantaggio rispetto ai paesi industriali.

L'accordo in materia di protezione della proprietà intellettuale favorirà i paesi industriali, che detengono oggi un vantaggio comparato nella produzione di beni a elevata intensità di innovazione tecnologica, artistica, di *design*, e darà impulso al processo di innovazione in alcuni paesi di nuova industrializzazione, migliorandone le ragioni di scambio. Gli altri PVS vedranno crescere il prezzo dei prodotti a elevata intensità di proprietà intellettuale senza ricevere necessariamente in cambio maggiori benefici.

È soprattutto, tuttavia, dal nuovo sistema di regole degli scambi internazionali, più aperto e trasparente e maggiormente improntato al multilateralismo, che dovrebbero scaturire i maggiori benefici a favore, in particolar modo, dei PVS e, più in generale, dei paesi con minore peso commerciale. L'estensione della giurisdizione del GATT agli scambi di servizi e alla proprietà intellettuale e il miglioramento delle procedure di risoluzione multilaterale delle dispute commerciali contribuiranno infatti a ridurre i margini di applicazione degli strumenti di ritorsione unilaterale, cui hanno fatto frequente ricorso in passato i maggiori paesi industriali. Il divieto di concordare intese bilaterali restrittive del commercio (quali le VER) limiterà la discriminazione commerciale a danno degli esportatori più efficienti. La più rigida disciplina che regola l'uso dello strumento dell'*antidumping*

dovrebbe ridurre la tentazione di un suo utilizzo a scopo protezionistico; resta peraltro il timore che il previsto smantellamento delle altre misure non tariffarie possa indurne un uso più frequente.

Nonostante il Round appena concluso sia stato il più vasto mai lanciato, per ampiezza e complessità delle questioni trattate, alcuni importanti problemi ne sono rimasti esclusi: tra di essi, la tutela della concorrenza, le norme ambientali, gli investimenti diretti e la normativa sul lavoro, che saranno esaminati dalla futura Organizzazione del commercio mondiale.

BIBLIOGRAFIA

- BANETH, J. (1993), *Fortress Europe and Other Myths concerning Trade*, The World Bank Working Paper no. 1098.
- COMMISSION OF THE EC (1993a), "The European Community as a world trade partner", *European Economy*, no. 52.
- COMMISSION OF THE EC (1993b), "Stable money - Sound finances", *European Economy*, no. 53.
- DEARDORFF, A.V. (1987), *Why Do Governments Prefer Non-tariff Barriers?*, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, no. 26.
- DE MELO, J. and WINTERS, L.A. (1993), "Do exporters gain from VERs?", *European Economic Review*, no. 37.
- DODWELL, D. (1993), "Negotiations down in the dumps over US draft", *Financial Times*, 25 November.
- GATT SECRETARIAT (1993), *An Analysis of the Proposed Uruguay Round Agreement, with Particular Emphasis on Aspects of Interest to Developing Economies*, Geneva, 29 November.
- GATT (1994), *News of the Uruguay Round*, April.
- GOLDIN, I., KNUDSEN, O. and VAN DER MENSBRUGGHE, D. (1993), *Trade Liberalization: Global Economic Implications*, OECD, Paris.
- GREENAWAY, D. and HINE, R.C. (1993), "Trade policy and protection in the European Community", *Open Economies Review*, no. 4.
- GREENAWAY, D. and SAPIR, A. (1992), "New issues in the Uruguay Round Services, TRIMs and TRIPs", *European Economic Review*, no. 36.
- GRILLI, E.R. (1992), "Challenges to the liberal international trading system, GATT and the Uruguay Round", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, no. 181.
- HELPMAN, E. (1992), *Innovation, Imitation, and Intellectual Property Rights*, NBER Working Paper Series, n. 4081.
- IMF (1992), *Issues and Developments in International Trade Policy*, Washington, D.C.

- IMF (1994), *Conclusion of the Uruguay Round: An Agreed Final Act*, in corso di pubblicazione.
- JONES, K. (1984), "The political economy of voluntary export restraint agreements", *Kyklos*, no. 1.
- JOSLING, T. (1993), "Agricultural trade issues in transatlantic trade relations", *The World Economy*, no. 5.
- LAIRD, S. and YEATS, A. (1991), *Quantitative Methods for Trade-barrier Analysis*, Macmillan, London.
- LANGHAMMER, R. and SAPIR, A. (1987), *Economic Impact of Generalized Tariff Preference*, Gower, Aldershot.
- MARTIN, W., KNUDSEN, O., TSIGAS, M. and VAN DER MENSBRUGGHE, D. (1992), "Welfare implications of partial agricultural liberalization in a distorted world economy", OECD/World Bank, mimeo, Paris.
- MASKUS, K.E. (1993), "Intellectual property rights and the Uruguay Round", *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, no. 1.
- MASKUS, K.E. and EBY-KONAN, D. (1993), "Trade-related intellectual property rights: issues and exploratory results", in R. Stern e A.V. Deardorff (eds.), *Analytical and Negotiating Issues in the Uruguay Round*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- MASTROPASQUA, C. e ROLLI, V. (1992), "Il protezionismo dei paesi industriali verso l'Europa dell'Est: effetti dell'accordo di associazione con la CEE sulle esportazioni di Polonia, Cecoslovacchia e Ungheria", Lavoro preparatorio per la Relazione sul 1991, Banca d'Italia, maggio.
- NGUYEN, T., PERRONI, C. and WIGLE, R. (1993), "An evaluation of the draft final act of the Uruguay Round", *The Economic Journal*, no. 103.
- OECD (1993a), "Évaluation des effets du cycle d'Uruguay", mimeo, 21 octobre, Paris.
- OECD (1993b), *Agricultural Policies, Markets and Trade. Monitoring and Outlook*, Paris.
- PELZMAN, J. (1988), "The multifiber arrangement: is there a future post Uruguay Round?", in R.E. Baldwin e J.D. Richardson (eds.) *Issues in the Uruguay Round*, NBER Conference Report, NBER, Cambridge, Mass.