

**DOCUMENTI
IAI**

IL WTO E LO SVILUPPO DEL DOHA ROUND

di Paolo Guerrieri

Relazione introduttiva alla conferenza internazionale su "European Union, Developing Countries and the new Round: towards a new Partnership?"
Roma, 14 marzo 2003

IAI0303

ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI

© *Istituto Affari Internazionali*

IL WTO E LO SVILUPPO DEL DOHA ROUND

di Paolo Guerrieri

Il tema dedicato al WTO (World Trade Organization) ed al negoziato multilaterale in corso è di grande attualità e rilevanza. Vorrei affrontarlo soffermandomi, in questo mio intervento, su tre punti in particolare:

- Il significato e la natura del nuovo Negoziato WTO varato a Doha, che nessuno ha voluto chiamare Round – per una serie di ragioni legate anche al fallimento della Conferenza di Seattle - e che è stato battezzato ufficialmente “Doha Development Agenda”. Per semplicità, lo chiamerò comunque Doha Round.

- I contenuti dell’Agenda negoziale del nuovo Doha Round ed i temi più rilevanti e complessi da affrontare.

- Lo stato dei negoziati e le posizioni negoziali di Stati Uniti ed Europa in questo anno, o poco più, trascorso dalla data della Conferenza di Doha (novembre 2001).

- I rischi e le opportunità negoziali che si profilano in vista della Quinta Conferenza Ministeriale WTO di Cancun in Messico, nell’autunno del 2003.

Ovviamente, su ognuno di questi punti procederò per rapide sintesi, sottolineando soprattutto i temi-problemi più rilevanti

Il significato del Doha Round (DDA)

Siamo a poco più di un anno, come tutti ricordano, dalla data in cui il Doha Round - o come è stato denominato ufficialmente la *Doha Development Agenda (DDA)* - è stato lanciato, nel Novembre 2001 durante la quarta conferenza ministeriale del WTO.

Va ricordato che l’accordo per un nuovo Round fu raggiunto nonostante il dilagante scetticismo che aveva caratterizzato i mesi precedenti la Conferenza di Doha ed in virtù di un nuovo atteggiamento cooperativo che si affermò, tra i maggiori paesi, subito dopo gli attacchi terroristici del’11 settembre contro gli Stati Uniti. Giocò a favore la determinazione di molti governi di voler evitare ad ogni costo un fallimento della Conferenza WTO, a soli due mesi dai drammatici avvenimenti del settembre 2001, al fine di scongiurare gravi ulteriori lacerazioni a livello internazionale.

Queste temute lacerazioni riguardavano soprattutto l’area dei Paesi in via di sviluppo (PVS), per cui fu pressochè unanime, tra i ministri rappresentanti i maggiori paesi, l’accordo di porre i problemi dei PVS al centro del negoziato di Doha, intitolando il Round appunto come “Development Round” o DDA . Ed, in effetti, il contenuto della Dichiarazione e dei correlati documenti di Doha rivela, in più parti, questo particolare rilievo dei temi dello sviluppo, e rappresenta certamente un tratto originale di questo accordo, almeno rispetto a tutti i precedenti Round negoziali del passato.

Un' enfasi che definirei oltrechè originale anche necessaria, visto che il WTO in questi ultimi anni ha sofferto in misura crescente - come molti autori hanno sottolineato - una sorta di 'deficit di credibilità' nei confronti dei PVS e dei loro problemi di sviluppo, imputabile alla distribuzione asimmetrica, e finora marcatamente in favore dei paesi più avanzati, dei benefici della liberalizzazione commerciale.

Basti citare qui tre grandi motivazioni di questa asimmetria:

- il problema della mancata realizzazione (*implementation*) da parte dei paesi avanzati di molti importanti impegni assunti nell'Uruguay Round e, a tutt'oggi, mai onorati
- la persistenza di elevatissimi picchi tariffari nei paesi avanzati nei settori di maggior interesse per le esportazioni dei PVS
- i forti sussidi alla produzione e all'export agricolo utilizzati ancor'oggi dai paesi avanzati, in molti casi a danno dei PVS più poveri

Vorrei subito aggiungere che la denuncia delle sperequazioni esistenti nella distribuzione dei benefici della liberalizzazione commerciale, non significa affatto che la liberalizzazione multilaterale sia avvenuta a spese dei PVS. In realtà, è noto come svariati paesi in via di sviluppo siano riusciti ad approfittare ed utilizzare a loro favore l'apertura dei mercati internazionali, accompagnando le politiche di apertura con adeguati ed efficaci politiche e cambiamenti al loro interno. Da tutto ciò una conferma che nuove misure di liberalizzazione andrebbero a vantaggio e dovrebbero essere, quindi, sostenute dagli stessi PVS, soprattutto da quei paesi che hanno meno puntato ed investito fino ad oggi sull'apertura internazionale. Quest'ultima, va ribadito con forza, ha effetti davvero benefici sulla crescita dei paesi più poveri, purchè venga accompagnata e sostenuta - come dimostra la letteratura più recente - da politiche e riforme domestiche adeguate.

Sottolineare l'esistenza di un deficit di credibilità del WTO significa in realtà porre l'enfasi sulla necessità di colmare, al più presto, questo deficit per recuperare l'apporto di molti PVS al rafforzamento di un sistema multilaterale di liberalizzazioni e regole commerciali. Di qui, la rilevanza del Doha Round che nasce proprio all'insegna di questa grande finalità da realizzare.

Ed effettivamente i PVS a Doha hanno ottenuto importanti concessioni in vista del futuro negoziato multilaterale, soprattutto da Stati Uniti ed Europa, in cambio del loro assenso al lancio del nuovo Round, come emerge chiaramente dai contenuti della *Development Doha Agenda*.

L'Agenda Negoziabile

L'agenda stabilita a Doha (DDA) è molto ampia ed è stata oggetto di compromessi e ogni sua area di negoziato, come è sempre accaduto in ogni Round del passato, è riportabile a "vinti" e "vincitori", sia tra attori negoziali veri e propri quali l'Unione Europea, gli Stati Uniti, i paesi emergenti e gli altri paesi in via di sviluppo, che tra gruppi di interesse e *lobby* di tipo non governativo.

Cercando di riassumere al massimo, nella DDA troviamo innanzi tutto l'Agricoltura, il primo tra i comparti settoriali oggetto del Round, sia come posizione nella Dichiarazione Ministeriale che come "importanza politica". Il tema chiave dell'**agricoltura** è stato oggetto di durissimi scontri in fase di negoziato, secondo

schemi offensivi e difensivi già verificati in passato. Nel primo blocco c'è il "mix" di paesi avanzati ed in via di sviluppo del cosiddetto "Gruppo di Cairns", che da sempre spinge con forza per l'accesso ai mercati, l'eliminazione di tutti i sussidi interni e alle esportazioni. Nel secondo blocco, per quanto l'Europa sia tradizionalmente l'imputato numero uno del protezionismo in campo agricolo, gli stessi Stati Uniti sono stati contestati per l'utilizzo aggressivo di varie tipologie di sussidi interni (si veda il recente *US Farm Bill*).

Tra i temi commerciali di natura più tradizionale è tornato in primo piano la questione dell'accesso ai mercati, ovvero la riduzione delle **barriere tariffarie e non tariffarie agli scambi di prodotti industriali**, che è stata inserita a pieno titolo nel Comunicato Finale. A differenza di agricoltura e servizi il tema non era soggetto a negoziato obbligatorio, ma è stato riproposto con forza nell'ultimo anno sia dai PVS, che hanno chiesto conto ai paesi più avanzati delle barriere esistenti in determinati settori *sensitive*, che dagli Stati Uniti, favorevoli ad una ulteriore liberalizzazione in settori quali le nuove tecnologie.

Molti ritengono che ci sia poco da ottenere su questo fronte tradizionale delle tariffe. E' semmai vero il contrario, dal momento che c'è ancora un grande spazio da sfruttare nella possibilità di abbassare soprattutto quelli che si chiamano i picchi tariffari e che sono particolarmente lesivi degli interessi delle aree in via di sviluppo, in quanto colpiscono settori ad alta intensità di lavoro ove i PVS concentrano i loro vantaggi comparati.

Parte del Round sarà anche il **negoziato sui servizi**, che ha fatto progressi importanti in questi mesi di attività avviati sulla base della *built-in agenda* del GATS 2000. Le linee guida adottate dal Consiglio dei Servizi del marzo 2001 sono state ufficializzate nel Comunicato Finale di Doha, insieme ad una "tabella di marcia" dai tempi predefiniti. Il comparto, quindi, non ha posto particolari problemi, dato un accordo di massima che di fatto era stato raggiunto già in occasione della Ministeriale di Seattle.

I temi che potranno determinare le maggiori frizioni sono, da una parte, la liberalizzazione dei servizi audiovisivi, culturali, educativi e sanitari, che vedono su posizioni opposte Europa e Stati Uniti; dall'altra, la liberalizzazione "orizzontale" (tra settori) della modalità 4 di fornitura dei servizi (che prevede la libera prestazione di servizi attraverso la mobilità temporanea del personale) e, in questo caso, a parte una rapida menzione nel Comunicato Finale, si possono prefigurare forti divergenze tra paesi avanzati e PVS.

Sul terreno di scontro tra Nord e Sud, costituito dall'accordo sui **diritti di proprietà intellettuale** (TRIPS), molti punti sono stati segnati a Doha dai paesi in via di sviluppo, grazie anche alla pressione di giganti quali il Brasile e l'India. Gli aspetti che vanno sottolineati quali novità del Documento di Doha sono prettamente due: il primo è legato alla centralità data al problema del rapporto (e del grado di compatibilità) tra tutela della proprietà intellettuale (che viene riaffermata quale principio base) e salute pubblica e, quindi, alla questione dell'accesso ai medicinali di base. Il secondo elemento di novità in materia di proprietà intellettuale risiede nell'avvio dei negoziati in materia di tutela delle indicazioni geografiche non solo dei vini ed alcolici, ma più in generale dei prodotti di qualità; l'Europa e soprattutto in essa l'Italia ha spinto molto per fare includere tale tema nei più ampi negoziati sul TRIPS.

I temi più controversi a Doha sono stati le cosiddette "*new trade issues*", ovvero quei temi non strettamente commerciali, ma che hanno rilevanza crescente nel nuovo sistema commerciale multilaterale, quali le politiche della concorrenza e le misure relative agli investimenti diretti esteri (IDE).

Per quanto riguarda le **politiche della concorrenza e degli investimenti** in entrambi i casi si è fissato un percorso di ulteriore approfondimento sino allo *stocktaking* del 2003 nell'ambito dei due gruppi di lavoro dedicati (e attivi sin dalla seconda Ministeriale di Singapore). In occasione della verifica della Quinta Ministeriale si decideranno modalità e tempi dei negoziati multilaterali sui due temi. Lo sfavore di molti PVS e la tiepida posizione degli Stati Uniti hanno trovato, attraverso questa formula ibrida, un punto di incontro con la strategia di inclusione di tali temi nel Round propria della Commissione Europea.

Per quanto riguarda gli **standard sociali**, quest'ultimo tema, di fatto, è rimasto fuori dall'agenda negoziale del Round ed è solo timidamente menzionato il ruolo dell'Organizzazione Mondiale del Lavoro nel preambolo. Tale esclusione è da leggersi alla luce del contrasto insanabile che si è andato determinando sin dalla Conferenza di Seattle tra paesi avanzati ed in via di sviluppo, con l'atto accusa di questi ultimi contro i tentativi di introduzione di una condizionalità sociale inaccettabile in un foro commerciale quale il Wto.

Infine, il **tema ambientale e dello sviluppo sostenibile**, da sempre sostenuto con fermezza nell'agenda europea, ha trovato uno spazio, anche se limitato, nel programma di lavoro del Round. I negoziati dovranno individuare formule di compatibilità e di collegamento tra accordi globali di tutela dell'ambiente già esistenti e sistema del Wto e le modalità di incentivazione (attraverso, per esempio, l'abbassamento dei dazi) dei prodotti eco-compatibili. Anche in questo caso, la formula di compromesso consiste nella verifica dei negoziati avviati nel 2003, quando potrà essere valutata anche l'opportunità di estendere ai temi sopra esposti i negoziati, o meno.

Va infine menzionato che una vittoria non marginale per i PVS è rappresentata da un grande tema trasversale parte del programma di lavori, quello già prima menzionato dell'**implementazione**, che ha visto paesi, in primis l'India, minacciare di bloccare i negoziati nel caso non si fosse accettato di riproporre sul tavolo negoziale impegni già sottoscritti ed eventuali estensioni dei tempi di adattamento della legislazione nazionale. La Decisione della Conferenza Ministeriale sui problemi di implementazione coinvolge molti degli accordi chiave (agricoltura, tessile, GATT e antidumping, proprietà intellettuale -TRIPS-, misure sanitarie e fitosanitarie, misure per gli investimenti -TRIMS); se sul tessile le richieste dei PVS di accelerazione dello smantellamento della barriera da parte dei paesi avanzati non hanno avuto un buon fine, invece in un comparto in cui gli Stati Uniti erano arroccati in posizione difensiva, l'antidumping, è stato comunque avviato un processo di chiarificazione dei limiti di applicabilità delle misure antidumping.

Come è dunque facilmente percepibile l'Agenda è molto ampia, con molti grandi temi da affrontare. La negoziazione dell'Agenda di Doha dovrebbe essere svolta e completata in poco più di due anni entro il dicembre 2004. Un compito che si è ritenuto certo difficile, fin dall'inizio. Ma che si sta rivelando ancora più complesso, visto che i negoziati, avviati quest'anno, hanno finora conosciuto una loro dinamica tutt'altro che

positiva. E vorrei qui venire al tema dello stato dei negoziati e del ruolo in particolare in essi svolto dagli Stati Uniti e dall'Europa.

Lo stato dei negoziati

Non c'è dubbio che un grande accordo globale sui temi del commercio sia apparso a portata di mano subito dopo la Conferenza di Doha, nel Novembre 2001. Da poter raggiungere anche in tempi brevi. I paesi avanzati, e soprattutto gli Stati Uniti e l'Europa, si schierarono quali vere forze motrici del round negoziale.

Da allora, tuttavia, le negoziazioni sono proseguite a rilento e con esiti assai poco soddisfacenti. Molte delle promesse fatte a Doha sono state rimesse nel cassetto, almeno per ora. Alcuni PVS hanno cominciato a chiedersi se fossero serie le concessioni negoziali fatte, o per lo meno ventilate, al momento dell'accordo a Doha, soprattutto - come vedremo più avanti - in tema di agricoltura, accesso ai mercati e diritti di proprietà intellettuale.

Si potrebbe subito ribattere che la scadenza del negoziato è ancora lontana (dicembre 2004) e c'è, quindi, tutto il tempo per rimediare. Ma è anche vero che una parte consistente del lavoro andrebbe completata in vista della scadenza intermedia della Conferenza Ministeriale del WTO in Messico, a Cancun, nel Settembre di quest'anno. Secondo gli auspici dell'accordo di Doha, a Cancun si doveva arrivare con una prima serie di accordi sui temi dell'Agenda tradizionale, ovvero scambi agricoli e prodotti industriali, per dedicare la seconda parte del negoziato multilaterale - da Settembre 2003 in poi - ai temi nuovi, dove le attese sono per un confronto molto aspro tra paesi sviluppati ed in via di sviluppo.

Ma è proprio sui temi più tradizionali che sono sorti, in questi mesi, gli ostacoli maggiori. Tanto che sono oggi in molti a dubitare che la tabella di marcia prefissata possa essere rispettata.

Il tema dell'agricoltura riveste grande importanza sia perché - come ho già avuto modo di sottolineare - l'accordo di Doha è stato firmato in virtù soprattutto delle concessioni fatte in quest'area da Europa e Stati Uniti, sia perché l'agricoltura rimane una dei comparti in cui la liberalizzazione commerciale ha inciso finora di meno. Se prendiamo i paesi membri dell'Ocse, i sostegni totali - sotto varie forme - concessi all'agricoltura ammontavano nel 2001 a 311 miliardi di dollari, circa l'1,3% del PIL dell'intera area industrializzata. La tariffa media sui prodotti agricoli è ancor'oggi elevatissima, intorno al 60%. Non vi è dubbio, pertanto, che esista un grande spazio potenziale di liberalizzazione commerciale in quest'area. Ed è soprattutto nelle mani degli Stati Uniti e dell'Europa che si concentrano le carte più importanti per un esito positivo del negoziato agricolo. Per ora, tuttavia, le hanno usate poco e male.

Gli Stati Uniti, ad esempio, hanno approvato, nel maggio dello scorso anno, una legge per l'agricoltura (Farm Bill) che si impegna a stanziare, nei prossimi dieci anni, a favore degli agricoltori americani, oltre 180 miliardi di dollari per il sostegno alle produzioni agricole. Non è solo questa ingente somma di denaro a preoccupare, ma, ancor più, il contenuto della nuova legge approvata, che riscopre e rilancia il vetusto strumento dei sussidi alla produzione agricola. Dopo aver giustamente accusato per anni l'Europa di distorcere i mercati agricoli con una serie di ingenti sussidi, estremamente nocivi per chi li pratica e chi li subisce (soprattutto i PVS), gli Stati Uniti

hanno di fatto sposato con il nuovo Farm Bill un approccio molto vicino a quello europeo.

Naturalmente, l'Amministrazione americana sostiene che gli stanziamenti approvati non violano in alcun modo gli impegni a suo tempo sottoscritti in sede WTO in quest'area. Ma resta il fatto che la legge ha complicato ulteriormente il groviglio negoziale ed insospettito ancor più i PVS circa le reali intenzioni dei paesi più avanzati in tema di concessioni sull'agricoltura.

A difesa dell'amministrazione Americana va ricordato, tuttavia, che essa è riuscita a far passare la legge della *Trade Promotion Authority (TPA)* – detto anche *fast track* - che permette al Presidente degli Stati Uniti di siglare un accordo multilaterale e sottoporre, poi, questo accordo nella sua interezza all'approvazione del Congresso, senza che quest'ultimo possa sindacare i singoli punti che lo compongono. È importante perché da molti anni, dal lontano 1994, tale autorizzazione non era stata più concessa al Presidente degli Stati Uniti. L'approvazione del *Farm Bill*, come i provvedimenti protezionistici in tema di importazioni di acciaio di qualche mese prima, sono stati presentati come una sorta di inevitabile prezzo da pagare per arrivare all'approvazione della TPA. Anche accettando questa versione, rimane il fatto – come molti osservatori hanno sottolineato - che il prezzo pagato è sembrato eccessivamente elevato e potrebbe addirittura più che compensare - nel medio lungo periodo - i vantaggi del *fast track*.

Va ricordato, ancora, che gli Stati Uniti hanno fatto una proposta negoziale in campo agricolo, in sede WTO, molto avanzata, chiedendo l'eliminazione di tutti i sussidi all'agricoltura e la forte limitazione dei sussidi soprattutto alla produzione domestica, entro il 5% del valore della produzione totale. Una seconda proposta è stata avanzata in tema di prodotti industriali, prevedendo l'abolizione dei dazi su tutti i prodotti manufatti entro il 2015, con una serie di riduzioni graduali intermedie da apportare da qui a quella data.

Una proposta, quest'ultima, veramente ambiziosa, forse troppo ambiziosa. E' in effetti assai discutibile che possa essere utilizzata nel negoziato in corso. Soprattutto, perché i costi maggiori delle riduzioni tariffarie proposte dovrebbero essere sostenuti dai PVS, che hanno avuto - e non a caso - reazioni molto tiepide, se non di totale freddezza, di fronte alle offerte americane.

L'Europa è l'altro grande protagonista del negoziato in corso, se non altro per esserne stato uno dei grandi ispiratori ed architetti, e da tempo, dalla grande debacle di Seattle di oltre due anni fa. In tema di agricoltura, soprattutto, le responsabilità dell'Unione Europea sono particolarmente forti. Non perché l'Europa sia l'unico o il paese più protezionista, - se si fanno bene i conti la partita è del tutto aperta tra Giappone, Stati Uniti e UE, ed è difficile dire chi sia in testa - ma perché l'UE è il più grande importatore di prodotti agricoli e il secondo più grande esportatore, quindi è uno straordinario attore che pratica, come sappiamo, una politica di estrema difesa dell'esistente.

Tra la fine del 2002 e l'inizio del 2003 l'UE ha presentato una proposta di riforma delle politiche agricole che formerà anche il cuore della posizione negoziale europea nel Doha Round. La proposta prevede: una riduzione media del 45% dei sussidi all'export agricolo; un taglio del 36% delle tariffe sulle importazioni; e una riduzione del 55% dei sostegni domestici all'agricoltura che provocano distorsioni negli scambi agricoli. L'Europa ha altresì offerto un accesso libero da dazi e quote a tutte le esportazioni agricole dei paesi più poveri nell'area in via di sviluppo.

Anche nel caso dell'Europa, tuttavia, le risposte degli altri paesi partner sono state assai tiepide finora. Soprattutto per i tempi di attuazione davvero molto lunghi previsti dalla proposta. E' vero che si possono leggere le iniziative dell'UE come il segno della volontà, se non altro, di impegnarsi sulla strada delle riforme agricole; ma non si può negare, allo stesso tempo, che le proposte messe sul tavolo siano ancora molto lontane da uno standard negoziale soddisfacente.

In tema di riforma della politica agricola comune (PAC) i paesi Europei erano e rimangono fortemente divisi. Un'iniziativa di liberalizzazione è divenuta ancor più difficile dopo l'accordo franco-tedesco sulla PAC dell'Ottobre 2002, che ha certo consentito di sbloccare il negoziato sull'allargamento, ma ha congelato e rinviato nel tempo (fino al 2006) ogni possibilità di incisiva riforma dei contenuti della politica agricola europea. Come risultato, la posizione negoziale dell'UE in quest'area è molto debole e si presenta, nei fatti, estemamente difensiva; ed è difficile, a tutt'oggi, intravedere serie possibilità di modifiche sostanziali, almeno a breve-medio termine.

Con risultati ancora più scarsi sono proseguiti finora i negoziati sul TRIPS, l'accordo sui diritti di proprietà intellettuale. In particolare, è presto svanita la grande speranza di raggiungere a breve un accordo su uno dei temi chiave di Doha, ovvero l'accesso facilitato ai farmaci molto costosi e protetti da brevetti contro l'Aids, la malaria e la tubercolosi, per tutti quei paesi poveri che non si possono permettere di acquistarli sul libero mercato. Tutto è stato rimesso in discussione, lo scorso dicembre, dal rifiuto degli Stati Uniti di ratificare una prima bozza di accordo in questa direzione. Ora, i paesi poveri minacciano di non più rispettare gli obblighi dei brevetti esistenti derivanti dal TRIPS. Le compagnie farmaceutiche, a loro volta, chiedono maggiori garanzie perchè i farmaci che verranno messi a disposizione dei paesi poveri a basso costo, non vengano poi riesportati sui mercati dei paesi ricchi, danneggiando così i profitti e, quindi, i futuri investimenti in ricerca delle stesse imprese farmaceutiche.

Osservazioni conclusive

Volendo riassumere, nel corso del 2002 numerosi e preoccupanti ostacoli e difficoltà hanno reso difficoltoso il negoziato multilaterale di Doha. Come ha affermato recentemente Panitchpakdi SUPACHAI, il nuovo Direttore Generale del WTO, le coraggiose aperture del Novembre 2001 sembrano molto lontane e "it is hypocritical to preach the advantages of trade and markets and then erect obstacles in precisely those markets in which developing countries have a comparative advantage". Molti Pvs vi hanno letto la volontà di mantenimento - da parte dei paesi avanzati - di antichi consolidati privilegi protezionistici su aree di particolare interesse per le esportazioni dei paesi emergenti. Il caso più eclatante riguarda gli scambi agricoli, senza la cui riforma - è assai evidente - non sarà possibile alcun risultato positivo del Doha Round.

Il corso futuro del negoziato verrà comunque deciso nella quinta Conferenza ministeriale del WTO in Messico a Settembre di quest'anno. Al momento, dunque, è assai difficile fare delle previsioni circa l'esito finale del Round. Ma i rischi che si profilano non sono tanto di un suo fallimento, quanto di uno stallo dei negoziati in vista della Conferenza di Cancun.

Se non verranno raggiunti una serie di pre-accordi sui temi dell'Agenda tradizionale, prima dell'appuntamento messicano, si finirà per sovraccaricare la quinta Conferenza ministeriale di troppi onerosi compiti. Non va dimenticato, in effetti, che,

sempre in quella sede, dovrà essere deciso l'allargamento dell'Agenda negoziale alle 'new trade issues', quali le politiche per la concorrenza e gli investimenti internazionali. Un altro tema, quest'ultimo, di profonda divisione tra area sviluppata e in via di sviluppo.

Perché il negoziato possa essere rilanciato nei prossimi mesi servirà dunque una forte e decisa dichiarazione d'impegno a favore delle liberalizzazioni commerciali da parte di tutti i paesi membri del WTO. Sarà altresì necessario un rilancio della leadership degli Stati Uniti e dell'Europa, che dovranno concretamente e fattivamente impegnarsi per evitare che il round di Doha possa scivolare verso una fase di stallo e di conflitti crescenti.

In questa eventualità tenderebbero a prevalere, rispetto all'approccio multilaterale WTO, i tanti accordi bilaterali e regionali che si stanno diffondendo, con intensità crescente, in tutte le grandi aree del mondo. Decine e decine sono i nuovi accordi commerciali bi- o plurilaterali proposti solo negli ultimi sei mesi ed altrettanti sono in corso di negoziazione. Il regionalismo e gli accordi preferenziali, come sappiamo, possono rappresentare un importante laboratorio di sperimentazione della negoziazione commerciale, ma a condizione che gli accordi si muovano – come in passato - nell'ambito di obiettivi compatibili con il contesto multilaterale e costituiscano così una sorta di ponte tra regimi nazionali e globali.

Alla luce di tutto ciò si comprende facilmente come la posta in gioco nel negoziato di Doha sia davvero elevata. Un suo fallimento significherebbe per il WTO una grave perdita di credibilità ed una sorta di 'congelamento' più o meno permanente. La stessa possibilità che si presenta oggi ai grandi paesi, almeno sulla carta, di agire di concerto ed assicurare nuove più adeguate risposte alla domanda di '*global governance*' dell'economia mondiale verrebbe seriamente minata.