

L'Unione Europea e il commercio internazionale dopo la V conferenza ministeriale della WTO

di Federico Eichberg

Lo stallo dei negoziati registrati nella V Conferenza ministeriale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio impone una riflessione approfondita sull'opportunità di riformare la WTO e di riorientare la politica commerciale dell'Unione Europea. Sullo sfondo dell'impasse di Cancun rimane l'agenda dello sviluppo lanciata a Doha, che impone ai protagonisti del negoziato la ricerca di soluzioni sui singoli dossier in un arco temporale ristretto. In questo contesto ritorna la questione del ruolo dell'Europa, tra multilateralismo e bilateralismo.

L'agenda per lo sviluppo, lanciata a Doha nel novembre del 2001¹, in occasione della IV Conferenza ministeriale della WTO, ha costituito negli ultimi due anni una sorta di *road-map* negoziale per i 146 paesi dell'Organizzazione e, più in generale, per quanti - osservatori, operatori economici e *decision makers* - ritenevano indispensabile il rilancio del commercio su base multilaterale. Anni complessi e difficili, costellati, sul piano politico e commerciale, da divisioni trasversali e nuove "faglie" (in alcuni casi si è parlato addirittura di guerra commerciale), che hanno scalfito gli equilibri e le alleanze interni all'Organizzazione e portato alla ribalta nuovi attori.

La V conferenza ministeriale che si è tenuta a Cancun dal 9 al 14 settembre 2003 - una *mid term review* in vista del rush finale del *Round*² - convocata per verificare lo stato di attuazione

¹ Cfr. http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm#dohadeclaration.

² La cui scadenza è prevista per il 1° gennaio 2005.

dell'agenda, ha visto riemergere divisioni e nuovi attori in un complesso mosaico che i negoziatori dei vari paesi non sono riusciti in cinque intense giornate di "ministeriale" a comporre, giungendo a un nulla di fatto.

La decisione di dichiarare chiusa la sessione negoziale ministeriale, e di restituire il WTO agli interrogativi del post-Seattle, è stata presa dal Ministro degli Esteri messicano Derbez, presidente della Conferenza, alle ore 18 del 14 settembre, constatata l'esistenza di divergenze, ritenute insanabili, su uno dei temi negoziali, i c.d. "*Singapore Issues*" (investimenti, concorrenza, facilitazioni al commercio e trasparenza negli appalti pubblici). Derbez ha fatto stato dei progressi comunque realizzati e rinviato il proseguimento del negoziato ai tavoli di Ginevra, in vista di una possibile conferenza ministeriale, che - con probabilità a dire il vero assai ridotte - dovrebbe avere luogo a Hong Kong alla fine dell'anno prossimo, nel tentativo di chiudere comunque il *Round* entro la data prevista.

La decisione del Presidente della Conferenza è giunta assolutamente inaspettata a detta di numerosi osservatori, probabilmente affrettata secondo la maggioranza dei negoziatori, senz'altro irrituale per chi ha familiarità con le prassi della WTO.

Inaspettata - si è detto - perché in pochi avrebbero ritenuto che il *take or break* potesse giungere sui temi di Singapore, a giudicare dalla crescente attenzione su ben altri capitoli, a cominciare da quello agricolo per passare a quello dell'accesso al mercato per i prodotti industriali, fino alle tematiche dello sviluppo. Altri, si pensava, i temi che potevano dividere i fronti.

Inoltre, decisione affrettata, se si considera che il negoziato vero e proprio era iniziato solo il giorno precedente, quando la bozza "Perez del Castillo II"³ - che accoglieva i primi "umori negoziali" emersi dai gruppi di lavoro coordinati dai cinque *facili-*

³ Dal nome del Presidente uruguayano dell'Assemblea, autore delle bozze di lavoro. Il documento citato, nel gergo WTO, va sotto il nome di JOB(03)/150/Rev.2. Per i lavori di Cancun vedi i riassunti delle singole giornate, partendo da: http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min03_e/min03_e.htm.

tators - era circolata fra i delegati dei 148 paesi⁴, suscitando reazioni contrastanti, che erano state comunque composte.

Per di più irrituale, infine, per chi conserva nella memoria l'atteggiamento di tutt'altro tenore che la Presidenza qatarina tenne a Doha, allorché decise di protrarre il negoziato per altre 36 ore, proprio sui temi "di Singapore", al fine di trovare una soluzione soddisfacente per le parti e lanciare il *Round*. Inoltre, l'opinione pubblica internazionale - in uno scenario di forte incertezza economica, di diffuso rallentamento della crescita e di declino degli scambi commerciali - chiedeva a gran voce un successo o, almeno, il tentativo estremo di comporre le divergenze su un buon 50% dell'agenda. Ciò avrebbe rappresentato un'iniezione di fiducia, in previsione di una progressiva ed efficace liberalizzazione del commercio mondiale in vista della conclusione del *Round*. Chiudere in anticipo una conferenza non sembra il modo migliore di tentare una mediazione.

Sarebbe senz'altro inappropriato, però, classificare Cancun nel facile distinguo successo/fallimento trattandosi solo di una conferenza di medio termine, non deputata a varare una nuova agenda, né a sancire alcun nuovo accordo, ma solo a verificare lo stato dell'arte del negoziato. È, allora, necessario domandarsi perché non si sia riuscito a far stato di un avanzamento sui capitoli dell'agenda e perché la ministeriale non sia risultata il foro adeguato per dare un impulso ai lavori della WTO.

I temi negoziali: un'agenda troppo vasta per un'Organizzazione troppo vasta?

I negoziati di Cancun dovevano, secondo gli auspici, rappresentare il coronamento a livello ministeriale di un processo che si svolge regolarmente a Ginevra in seno al *Trade Negotiations Committee* ("TNC") della WTO e che si snoda su una gamma vastissima di tematiche, le quali coprono per grandi linee tutto il commercio mondiale.

⁴ A Cancun hanno aderito formalmente alla WTO anche Nepal e Cambogia.

Curiosamente, dall'*Uruguay Round* in poi l'Organizzazione, pur criticata e spesso demonizzata, ha subito invece un progressivo fenomeno di attrazione di nuovi temi e nuovi membri finendo per ampliare agenda e organigramma sino alla soglia di ingestibilità organizzativa.

Temi una volta riservati ad altre organizzazioni multilaterali sono oggi al centro del negoziato WTO, forse alla luce dell'unicità dei meccanismi sanzionatori che la caratterizzano. Tematiche agricole, ambientali e in parte sociali ricadono oggi nelle competenze del WTO, poiché essa è l'unica organizzazione ritenuta capace di analizzare, giudicare e, soprattutto, sanzionare a fronte di altre, di diretta emanazione dell'ONU, che hanno mostrato scarsa efficacia (basti pensare all'ILO, o alla FAO, o all'UNEP)⁵. Stesso discorso per i membri, che ormai si contano in 148, mentre già Russia, Ucraina e Arabia Saudita, e presto Viet Nam, si affacciano all'Organizzazione⁶.

⁵ Sono numerosi i casi di condanne subite da paesi di primo piano, ad esempio gli USA: innanzitutto sulle cd. *Foreign Sales Corporations* (24 febbraio 2000, ribadito poi nella sentenza del 14 gennaio 2002 che confermava l'incompatibilità delle FSC con la normativa WTO in quanto forma surrettizia di aiuto all'export). Dopo l'adozione del panel e della sentenza dell'organo di appello da parte del DSB (*Dispute Settlement Body*) la procedura di arbitrato ha fissato in 4 miliardi di dollari il danno per l'Europa, che è stata autorizzata a contromisure per uguale ammontare. Al fine di selezionare i prodotti destinati alle contromisure, il 13 settembre del 2002 la Commissione europea ha pubblicato una nota contenente una lista preliminare di prodotti, per un ammontare superiore ai 4 miliardi di dollari, per rendere più agevole l'esclusione di certi prodotti, selezionando quelli per i quali la quota importata dagli USA fosse minore. In seguito alle consultazioni pubbliche, il 28 marzo 2003, gli Stati membri hanno dato il loro assenso per una lista definitiva, adottata il 23 aprile e presentata all'organo di risoluzione delle controversie del WTO il 7 maggio scorso. Altro caso eclatante è quello dell'Acciaio: l'11 luglio scorso, il panel WTO ha confermato l'incompatibilità delle misure di salvaguardie con gli impegni USA in seno all'Organizzazione. Gli Stati Uniti hanno già avanzato ricorso all'organo di Appello la cui decisione definitiva in merito è prevista entro la fine dell'anno.

⁶ I negoziati con la Russia sono piuttosto avanzati: lacune restano ancora in tema di accesso al mercato (in quanto pur essendo bassa la media delle tariffe ci sono ancora problemi nei dazi di autoveicoli, aerei, arredamento e carta), in tema di servizi (nei settori finanziario, delle telecomunicazioni, dei trasporti e della distribuzione) e con riferimento al doppio prezzo dell'energia di gas e petrolio (divario tra prezzi interni e all'esportazione). Per

Sui temi specifici, come detto, l'attenzione primaria è stata concentrata sul negoziato agricolo e le sue articolazioni (sostegno interno, accesso al mercato e sostegno all'esportazione).

Su tale capitolo le posizioni si sono subito polarizzate fra UE-USA da un lato, ispirate dai principi della multifunzionalità (la protezione dell'ambiente, la sicurezza e la qualità alimentare, il benessere animale, l'equilibrio fra apertura del mercato e regole certe e comunque avviate in una profonda riforma interna), e dall'altro i paesi emergenti (raggruppati nel G21) "ambiziosi", almeno apparentemente, su tutti e tre i pilastri. L'accusa - se di "accusa" si può parlare - rivolta da quest'ultimi all'Europa e agli USA, è quella di aver effettuato una riforma interna "blanda"⁷ nel caso dell'Unione e di continuare a sussidiare oltrémmodo la produzione (*Farm bill*) nel caso degli Stati Uniti.

Altro capitolo delicato è quello dell'accesso al mercato dei prodotti industriali, delle barriere tariffarie e non tariffarie ("NAMA"⁸). Su tale tema si è creato un fronte ambizioso (UE e paesi industrializzati in testa), interessato a un'effettiva reciprocità soprattutto con quei paesi emergenti e in via di sviluppo, i quali, pur avendo raggiunto livelli di competitività paragonabili agli standard internazionali, mantengono elevate protezioni tariffarie e paratariffarie.

Sui "Temi di Singapore", come detto a metà fra il formale inserimento nell'agenda e l'esclusione dal *single undertaking*, si è verificata una polarizzazione delle posizioni fra *demandeur* e paesi difensivi; tuttavia, sarebbe stato auspicabile che emergessero, nell'arco del negoziato, proposte concrete per la definizione

ciò che riguarda l'Arabia Saudita, sono stati fatti progressi in tema di beni e servizi (finanziari e distribuzione) e appare prossima la soluzione dei residui problemi. Per l'Algeria, il Viet Nam, l'Ucraina, la Serbia e Montenegro e la Libia vi sono ancora difficoltà sostanziali che pregiudicano una possibile previsione dei tempi.

⁷ In particolare, il G21 imputa all'Europa una classificazione troppo benevola degli aiuti contenuti nelle tre "scatole": la "green-box" (*sostegni non distortivi*), la "blue-box" (*sostegni meno distortivi*) e la "amber box" (*sostegni distortivi*) e ritiene che vadano eliminate non solo le misure della terza scatola, bensì molte di quelle contenute nella prima e nella seconda.

⁸ "Non Agricultural Market Access", secondo la definizione corrente a Ginevra.

ne delle modalità, non solo in termini procedurali, ma anche sui contenuti, anche al fine di rassicurare i paesi in sviluppo, molti dei quali fermi su posizioni di non negoziabilità.

A titolo indicativo, riguardo alla tutela delle indicazioni geografiche per vini e altre bevande alcoliche nonché circa l'estensione della tutela ad altri prodotti, l'Europa e l'Italia ponevano una specifica enfasi, avendo addirittura predisposto, in vista della ministeriale, una *short list* di 41 prodotti potenzialmente esemplificativi dell'istituendo registro multilaterale delle denominazioni d'origine⁹.

Gli attori principali: una commedia degli equivoci?

Se le dinamiche negoziali a Cancun sono state complesse, ciò si deve sicuramente a una eterogeneità di posizioni che si è andata delineando nel biennio seguente ai lavori ginevrini. A tale eterogeneità di posizioni si era cercato di porre rimedio nelle ultime settimane con tre iniziative condotte, in prima linea, da USA e Unione Europea, i due artefici del successo di Doha.

Da un lato, da parte europea, l'accordo relativo alla riforma di medio termine della Politica Agricola Comune ("PAC"), ultimato a ridosso della conferenza di Cancun¹⁰, ha consentito al Commissario Pascal Lamy, negoziatore UE, di presentarsi con le carte in regola su un capitolo così delicato.

Dall'altro, da parte statunitense, vi è stata un'importante e positiva presa di posizione circa l'accordo sui medicinali sal-

⁹ La lista di vini e alcolici è composta da *Beajulais, Bordeaux, Bourgogne, Chablis, Champagne*, Chianti, *Cognac*, Grappa di Barolo, del Piemonte, di Lombardia, del Trentino, del Friuli, del Veneto, dell'Alto Adige, Graves, *Liebfrau(en)milch*, Malaga, Marsala, Madeira, *Medoc, Moselle, Ouzo*, Porto, *Rhin, Rioja, Saint-Emilion, Sauternes, Jerez, Xerez*; la lista degli altri prodotti agroalimentari (*others than*) è composta da Asiago, *Azafran de La Mancha Comte', Feta*, Fontina, Gorgonzola, Grana Padano, *Jijona y Turron de Alicante, Manchego*, Mortadella Bologna, Mozzarella di bufala campana, Parmigiano reggiano, Pecorino romano, Prosciutto di Parma, Prosciutto di San Daniele, Prosciutto toscano, *Queijo Sao Jorge, Reblochon, Roquefort*.

¹⁰ La riforma è stata formalizzata in occasione del vertice di Lussemburgo del giugno 2003.

vavita nell'ambito del negoziato sui cosiddetti "TRIPS"¹¹. Con una formula intelligente e soddisfacente per i paesi bisognosi e le case farmaceutiche¹², la WTO ha risolto *in extremis*, a fine agosto e in vista di Cancun, un tema delicatissimo dall'alto valore morale e sociale che sembrava porre i paesi industria-

¹¹ "Trade Related Intellectual Property Rights", l'accordo sulla tutela della proprietà intellettuale nel commercio.

¹² In attuazione del paragrafo 6 della Dichiarazione di Doha relativo a "Accordo TRIPS e salute pubblica" sono state definite le modalità di deroga all'accordo TRIPS per la riproduzione di farmaci da parte di paesi terzi attraverso lo strumento delle licenze obbligatorie. La bozza "Motta" (dal nome del presidente del comitato sui TRIPS) di fine dicembre 2002 aveva incontrato il favore di tutti i paesi membri, tranne gli USA i quali temevano che la formulazione vaga potesse essere foriera di immissioni distorsive sul mercato di medicinali da parte dei paesi "riproduttori". L'accordo di Ginevra di fine agosto, ritenuto soddisfacente, implica un doppio impegno:

- a) un impegno all'utilizzo della deroga al TRIPS in "buona fede" per proteggere la salute pubblica e non al fine di perseguire interessi commerciali;
- b) un impegno al rispetto di alcune specifiche "best practices" per impedire tale introduzione sul mercato per interessi commerciali.

La linee guida per la realizzazione di queste *best practices* sono così descritte nel documento:

"Companies have often used special labelling, colouring, shaping, sizing etc. to differentiate products supplied through donor or discounted pricing programs from products supplied to other markets.

Examples of such measures include the following:

** Bristol Myers Squibb used different markings/imprints on capsules supplied to sub-Saharan Africa.*

** Novartis has used different trademark names, on (Riamet=D2) for an anti-malarial drug provided to developed countries, the other (Coartem=D2) for the same products supplied to developing countries. Novartis further differentiated the products through distinctive packaging.*

** GlaxoSmithKline (GSK) used different outer packaging for its HIV/AIDS medications Combivir, Epivir and Trizivir supplied to developing countries. GSK further differentiated the products by embossing the tablets with a different number than tablets supplied to developed countries, and plans to further differentiate the products by using different colours.*

** Merck differentiated its HIV/AIDS antiretroviral medicine CRIVAN through special packaging and labelling, i.e., gold-ink printing on the capsule, dark green bottle cap and a bottle label with a light-green background.*

** Pfizer used different colouring and shaping for Diflucan pills supplied to South Africa.*

Producers have further minimized diversion by entering into contractual arrangements with importers/distributors to ensure delivery of products to the intended markets".

lizzati in una posizione di maggiore attendibilità presso i paesi in via di sviluppo.

Infine, USA e UE, adempiendo ad un'esplicita richiesta di riacquisire un'armonica *leadership* del negoziato, formulata da più parti in occasione della "miniministeriale"¹³ di Montreal (luglio 2003), hanno realizzato, sempre nel mese di agosto, un *accordo cornice* su agricoltura e accesso al mercato dei prodotti non agricoli (cosiddetti "NAMA") dall'alto valore simbolico, testimone di una nuova armonia fra Washington e Bruxelles, dopo le tempeste su acciaio, OGM, agricoltura e *Foreign sales corporations*.

Nonostante queste tre significative posizioni assunte, anzi proprio in virtù delle stesse, si è andato via via compattando, a ridosso della conferenza ministeriale di Cancun, un variegato e agguerrito fronte di paesi emergenti - intenzionati a rappresentare l'avanguardia del mondo "senza voce" - dei paesi in via di sviluppo. Una alleanza - come ha detto al parlamento europeo il Commissario Pascal Lamy - che ha: "un padre politico e una madre agricola". Non sfugge, infatti, che i paesi alla guida del fronte dei cosiddetti G21, pur ponendo senz'altro una priorità negoziale sull'agricoltura *vis à vis* la posizione europea, intendessero in realtà trasmettere un forte segnale politico.

Si tratta, infatti, di paesi emergenti, rappresentativi di oltre la metà della popolazione mondiale, che già avevano fatto sentire la propria voce dissonante in occasione dell'attacco angloamericano all'Iraq e, più in generale, in tema di riforma delle Nazioni Unite. Proprio la costituzione di questo fronte di paesi emergenti ha, da un lato, inasprito il negoziato (ponendo il G21 su posizioni talvolta aprioristicamente antagonistiche) e, dall'altro, polarizzato le posizioni anche di attori terzi, quali i paesi ACP (Africa, Carabi, Pacifico), che hanno cercato di "smarcarsi" interpretando una linea originale e offensiva su temi specifici (come, ad esempio, il cotone).

¹³ Le "miniministeriali" sono appuntamenti periodici (non regolari) fra negoziatori rappresentativi di aree geografiche e interessi omogenei. Nell'immediato pre-Doha, le miniministeriali contribuirono notevolmente alla definizione delle posizioni e delle soluzioni. Apparentemente quelle svolte prima di Cancun non hanno avuto lo stesso effetto.

Qualora si sommasse la novità di posizioni e di attori allo scenario politico intricato di Cancun si comprenderebbe il perché dello stallo. A Doha, la IV conferenza ministeriale si rivelò un successo anche a causa dello stato di necessità. A novembre del 2001 a due mesi dalla tragedia delle *Twin Towers*, la comunità internazionale sentì l'imperativo morale di mostrare la massima unità nel lanciare il *Development round*. Ora sappiamo che si è trattato di un successo in parte effimero, determinato da altri motivi, che ha coperto - ma non certo risolto - la crisi strutturale del WTO. Basti rilevare come i nodi allora non sciolti, appunti i cosiddetti temi di Singapore, siano stati gli stessi che hanno strangolato il vertice di Cancun.

Ripensare la WTO, riorientare l'Europa

La struttura estremamente composita e il processo decisionale basato sul consenso della WTO hanno costituito la tela di fondo sulla quale si è impigliata la Conferenza di Cancun. Seppure è vero che due delle principali cause del fallimento di *Seattle* (mancanza di trasparenza e inadeguatezza della preparazione) sono state in buona parte superate, vi è un terzo elemento che invece permane nonostante i tentativi operati: la difficoltà di negoziare tra 148 paesi su una serie di innumerevoli aspetti tecnici.

In realtà tanto le “miniministeriali” (pre-Doha e pre-Cancun), quanto la formazione nel corso del negoziato stesso di gruppi di interesse (iniziativa cotone, G21 sui temi agricoli, fronte africano sui *Singapore issues...*) sembrano muoversi nella direzione di diminuire gli interlocutori e rendere più snello il dialogo negoziale. Vi è però una debolezza in tale “novità”: i gruppi *tematici* hanno necessariamente una *visione limitata* (*single issue*) del negoziato e su di essi tendono a radicalizzare le posizioni. Serve invece ben altro, ossia una visione d'insieme, per meglio realizzare i “*trade-offs*” e bilanciare vantaggi e svantaggi.

Tale considerazione impone una riflessione sulla necessità di un ripensamento organizzativo, di una sostanziale riforma che stabilisca nuovi principi decisionali e strutture di rappre-

sentanza più capaci di scegliere e decidere¹⁴, ad esempio, attraverso la costituzione di un organo intermedio tra il Consiglio Generale e il Segretariato, che abbia il potere di sciogliere i nodi principali e che sia pienamente rappresentativo delle aree geografiche, culturali, politiche ed economiche. In questo modo, sarebbe individuato un luogo decisionale capace di evitare che tutte le tematiche finiscano nel calderone di una Conferenza ministeriale che, di fatto, è diventata una Babele di interessi impossibili da conciliare nella frammentarietà delle posizioni. Fino all'*Uruguay Round*, il GATT (antesignano della WTO), era in qualche misura limitato nella rappresentanza a paesi in larghissima misura culturalmente affini e socialmente vicini.

Oggi fanno parte della WTO paesi culturalmente distanti e con grandi, enormi, in alcuni casi inconciliabili interessi economici. Oltre due terzi degli aderenti sono PVS e la distanza tra le varie aree impone un approccio realistico e funzionale. Appare necessario che l'Unione si faccia parte attiva per riformare la WTO, rilanciare l'istanza multilaterale e, nel contempo, attivarsi sul piano bilaterale per superare molte delle incomprensioni e degli ostacoli.

Le incomprensioni, a dire il vero, sono spesso figlie della varietà di "voci" della società civile europea, voci che pur essendo un patrimonio del continente, si esprimono fuori, al di sopra, e sovente in dissonanza con le istituzioni. È certamente una ricchezza, uno stimolo a far sempre meglio, ma le istituzioni devono avere altrettanta capacità di comunicazione con le Organizzazioni non governative (ONG) come la hanno con gli Stati, affinché possa emergere un messaggio univoco dall'Europa e non si generi nelle parti negoziali terze una sfiducia derivante dall'eterogeneità del messaggio. Spesso a Cancun le ONG europee disfacevano la tela faticosamente composta dalle delegazioni, giacché svolgevano il ruolo di presunto "esegeta" e interprete autentico del messaggio ufficiale dell'Unione Europea, spesso

¹⁴ Per le proposte di riforma si veda: G. Sacerdoti, "L'Organizzazione Mondiale del Commercio, un'organizzazione *sui generis*" e G. Venturini, "Le proposte di riforma dell'Organizzazione Mondiale del Commercio" in *Le frontiere della globalizzazione: negoziati commerciali e riforma dell'OMC*, a cura di Lelio Iapadre e Fabrizio Pagani, il Mulino 2001.

però distorcendolo, fino a indurre i paesi terzi a un atteggiamento di freddezza verso le richieste europee.

Se da un lato vi è una questione interna da risolvere, non è al contempo più procrastinabile una ripresa decisa dei negoziati bilaterali. Se gli Stati Uniti accelereranno nella costituzione dell'*Alca* (l'area di libero commercio delle Americhe), e più in generale nelle intese bilaterali, l'Unione deve, dal canto suo, portare a termine alcuni accordi importanti fra cui quello con il *Mercosur* che, da tempo, attende soluzione e quello di libero scambio con i paesi del processo di Barcellona (*Euromed*).

Accordi bilaterali che non smentiscano, ma rafforzino e comunque preparino quelli multilaterali, che devono restare il prioritario obiettivo dei paesi dell'UE.

Completare l'agenda dello sviluppo: un impegno morale

La conclusione di più di 200 accordi commerciali su base regionale ha, negli anni, delineato l'affermarsi di "arcipelaghi" di economie. Il NAFTA assorbe oggi la metà delle esportazioni statunitensi e quasi l'80% di quelle messicane; il 75% delle merci europee resta nei confini del vecchio continente (Russia inclusa). Si tratta di vere e proprie isole economiche su cui sarà opportuno riflettere per meglio riposizionare l'Europa come soggetto commerciale multilaterale e tutto ciò al fine di meglio recitare il ruolo dell'Unione in ambito WTO, per liberalizzare i mercati, aprire le economie, in modo di garantire uno sviluppo armonico e il superamento della povertà.

L'agenda di Doha non è ancora compromessa, ma il percorso risulta più difficile, irto di ostacoli, e quindi necessariamente più lungo. Qualora non si recuperasse nelle prossime settimane a Ginevra¹⁵ quello che si è perso a Cancun - e ciò appare difficilmente praticabile - i tempi andrebbero ben oltre la scadenza del 1° gennaio 2005, verosimilmente di uno o più anni. Peraltro, alla fine del prossimo anno, cambieranno i principali negoziatori anche per la coincidenza delle elezioni presidenziali.

¹⁵ La data prevista è il 15 dicembre.

li americane e del rinnovo della Commissione europea. Altri negoziatori, altre questioni e altri tempi. Il *post Cancun* può essere una “pre-VI ministeriale” solo se ci sarà un orientamento chiaro per il rafforzamento istituzionale della WTO, per la selezione delle priorità dell’agenda, per lo sviluppo di una chiara intellaiatura bilaterale. Su questi temi, l’Europa deve avere un ruolo da protagonista.