

Seattle
to
Brussels
Network



La strada che porta a Cancun

Strategie contro la liberalizzazione
degli investimenti e la posizione
dell'Unione Europea verso la quinta
Conferenza Ministeriale
dell'Organizzazione Mondiale
del Commercio nel settembre 2003.

Con il sostegno in Italia di:



Novembre 2002

Seattle to Brussels Network

La strada che porta a Cancun

Strategie contro la liberalizzazione degli investimenti e la posizione dell'Unione Europea verso la quinta conferenza ministeriale del WTO del settembre 2003.

Prefazione

Il presente rapporto sarà presentato allo European Social Forum di Firenze dalla rete europea "Seattle to Brussels" per invitare la società civile italiana ed europea a rafforzare le campagne contro la posizione europea e dei governi europei riguardo all'Organizzazione mondiale del commercio (Wto) prima dell'importantissima conferenza ministeriale Wto che si svolgerà nel settembre 2003 a Cancun. In questa riunione si deciderà pericolosamente sull'allargamento del mandato negoziale del Wto a nuove tematiche, quali gli investimenti e la concorrenza, di cui tratta il presente rapporto. L'Unione Europea è la forza internazionale che maggiormente spinge per proporre un nuovo accordo internazionale sugli investimenti che riprende il famigerato MAI (Accordo multilaterale sugli investimenti) fermato durante in negoziati OCSE dalle proteste della società civile europea e di numerosi parlamenti europei nel 1998.

La Campagna per la riforma della Banca mondiale e la Rete di Lilliput nel suo gruppo di lavoro tematico sul commercio hanno avvertito la necessità di tradurre il presente rapporto integralmente in italiano al fine di permettere alla società civile ed al pubblico generale di comprendere l'esigenza di mobilitarsi subito anche in Italia per influenzare la posizione dell'Unione Europea e del governo italiano prima di Cancun, che rimane la nostra ultima spiaggia per fermare una globalizzazione iniqua che premia soltanto le imprese multinazionali e per iniziare a proporre un quadro di regole globali per controllare l'operato di queste. E' fondamentale lanciare una campagna italiana Wto di massa, subito, prima che sia troppo tardi.

Roma, 4 novembre 2002



Via Tommaso da Celano, 15
00179 Roma
Tel: 06.78 26 855, Fax: 06.78 58 100
E-mail: wto@crbm.org



GLT Commercio e Finanza, E-mail:
glt-commerciofinanza@retelilliput.org
WTO Lilliput Lab, Osservatorio sul WTO
E-mail: Stopwto@unimondo.org

Si ringraziano per la traduzione in tempi record Luca Manes, Roberto Cuda, Alessandra Cangemi, Claudio Portugalli, Silvia Marastoni, Ersilia Monti; Roberto Meregalli per il progetto grafico; www.globalizethis.org per le immagini di copertina.



16. Corporate Europe Observatory (CEO), the Netherlands
17. Dachverband entwicklungspolitischer Organisationen in Kärnten- (Umbrella Network of Development Policy Organisations in Carinthia), Austria
18. EQUIVITA, Comitato Scientifico Antivivisezionista, Italy
19. Halton Friends of the Earth Group, England
20. Greens Against Globalisation, UK
21. Friends of the Earth Europe, Belgium
22. Informationsgruppe Lateinamerika (IGLA), Austria
23. Institut de recherches de la FSU (France)
24. Institut pour la Relocalisation de l'Economie I.R.E., France
25. International Coalition for Development Action (ICDA), Belgium
26. Intermon Oxfam, member of Oxfam International
27. Leeds Central World Development Movement, UK
28. Milieudéfensie/Friends of the Earth Netherlands
29. Norges Naturvernforbund/Friends of the Earth Norway
30. Novib, member of Oxfam International
31. Oxfam GB, member of Oxfam International
32. Oxfam Germany, member of Oxfam International
33. Oxfam Ireland, member of Oxfam International
34. Oxfam Solidarity, Belgium, member of Oxfam International
35. Safe the Children, UK
36. Salzburg Forum against MAI/ WTO, Austria
37. Solagral, France
38. SOMO, the Netherlands
39. South East Essex Green Party, UK
40. Steuerinitiative im ÖGB, Austria
41. VIRUS, Austria
42. Werkgroep Justice, Peace and Integrity of Creation, the Netherlands, member of international missionary society "Missionaries of Africa"
43. Weltladen-Dachverband (German Worldshop Association), Germany
44. Weltumspannend arbeiten, Austria
45. WIDE (Women in Development Europe), Belgium
46. World Economy, Ecology & Development (WEED), Germany
47. World Development Movement, UK

COME CONTATTARCI

Per firmare, inviate il nome della vostra organizzazione a FoEE, wto@foeeurope.org
La lista dei firmatari, aggiornata continuamente, sarà disponibile fino alla Ministeriale di Cancun del settembre 2003 sul sito <http://www.s2bnetwork.org>

NEGOZIATI SU INVESTIMENTI E CONCORRENZA NELLA WTO. COSA C'E' DI SBAGLIATO E QUALI SONO LE ALTERNATIVE?

Con il contributo di:

11.11.11 - **Belgio**, Attac - **France**, Berne Declaration - **Svizzera**, Corporate Europe Observatory - **Paesi Bassi**, Campaign for the Welfare State - **Norvegia**, Friends of the Earth Europe - **Bruxelles**, International Coalition for Development Action (ICDA) - **Bruxelles**, Oxfam International, SOMO - **Paesi Bassi**, Third World Network - **Malesia**, World Development Movement - **Gran Bretagna**, e World Economy, Ecology and Development (WEED) - **Germania**

La Rete "Seattle to Brussels" (S2B) è una rete pan-europea di Ong che fanno campagne per promuovere un sistema del commercio sostenibile, democratico, trasparente e controllabile che porti benefici a tutti. La rete include organizzazioni di sviluppo, ambientaliste, per la difesa dei diritti umani, di donne e contadine così come istituti di ricerca. La rete S2B è nata subito dopo Seattle per sfidare l'agenda guidata dalle multinazionali del commercio globale e della liberalizzazione degli investimenti dell'Unione europea e dei governi europei. S2B ha anche sviluppato una risposta al bisogno crescente di coordinamento tra le Ong europee. I gruppi attivi nella Rete sostengono tutti la dichiarazione "Il nostro mondo non è in vendita". In questa i gruppi chiedono ai governi di diminuire il potere e l'autorità dell'Organizzazione mondiale del commercio (Wto) e di sviluppare un sistema del commercio sostenibile, socialmente giusto e democraticamente controllabile. Contatti: sos-wto-eu@yahoo.com; www.s2bnetwork.org



INTRODUZIONE

Sotto la spinta dell'Unione Europea, un certo numero di governi sta progettando in maniera molto decisa di lanciare dei negoziati su investimenti e concorrenza nell'ambito del WTO (*World Trade Organization*, Organizzazione Mondiale del Commercio). Dopo il fallimento del deprecabile MAI (*Multilateral Agreement on Investments* - Accordo Multilaterale sugli Investimenti), nel dicembre 1998, il WTO, la potente organizzazione internazionale del commercio, fu scelta dai rappresentanti europei del commercio e dalle grandi corporations europee come nuovo forum per perseguire gli obiettivi, essenzialmente immutati, del MAI: rafforzare i diritti delle compagnie multinazionali e limitare lo spazio dei governi e della società civile di regolare le proprie economie.

I negoziati su investimenti e concorrenza vorrebbero ampliare la già ampia e problematica agenda

relativa alla liberalizzazione del commercio, attualmente in discussione nei negoziati GATS (*General Agreement on Trade in Services* - Accordo Generale sulla Commercializzazione dei Servizi), all'agricoltura e a molte altre questioni collegate al WTO. Dietro l'abusata retorica su "sostenibilità" e "sviluppo" le regole del WTO pongono una seria minaccia alla protezione sociale e ambientale. Nuovi accordi su investimenti e concorrenza incrementerebbero il potere del WTO di estendere il suo controllo su molte decisioni economiche, sociali e ambientali. Questi accordi potrebbero "sigillare" l'apertura del mercato e la liberalizzazione degli investimenti per le compagnie multinazionali con regole internazionali vincolanti ed applicabili.

Malgrado la resistenza manifestata da molti paesi in via di sviluppo e da molti gruppi della società civile alla 4° Conferenza Ministeriale WTO a Doha nel novembre 2001, in quell'occasione l'Unione Europea fece passare un accordo per cui i governi avrebbero lanciato questi ulteriori, pericolosi negoziati se avessero raggiunto un esplicito consenso sulle cosiddette "modalità" di tali negoziati. I governi dovranno prendere una decisione alla prossima ministeriale WTO prevista a Cancun, in Messico, nel settembre 2003.

Diversi gruppi della società civile europea ed internazionale hanno redatto questa documentazione per allertare la società civile, l'opinione pubblica ed i parlamentari sulle implicazioni socio-ambientali, sulle questioni di genere e sul mondo del lavoro dei futuri colloqui sugli investimenti e sulla concorrenza ed il loro collegamento con i negoziati sul GATS.

Gli articoli sono il contributo di singoli gruppi del Seattle-to-Brussels-Network, una rete costituitasi per contrastare i contenuti dell'agenda promossa dall'Unione Europea e dai suoi Stati Membri, dominata dagli interessi delle multinazionali per rafforzare il commercio globale e la liberalizzazione degli investimenti (vedi www.s2bnetwork.org). Questi articoli non riflettono necessariamente il punto di vista di tutti i membri della rete. Tutti i gruppi, però, hanno sottoscritto la Dichiarazione Congiunta dei Gruppi della Società Civile Europea contro un Accordo sugli Investimenti in ambito WTO, che chiede ai governi:

- di ritirare le proposte per i negoziati sugli investimenti nel WTO
- di riformulare profondamente le regole sul commercio per promuovere la riduzione della povertà e uno sviluppo sostenibile, e
- di definire un nuovo sistema di regole multilaterali riguardanti le aziende multinazionali, comprendente regole stringenti sulla responsabilità sociale delle aziende applicabili al di fuori del WTO.

Noi invitiamo tutti i cittadini e le organizzazioni europee interessate ad unirsi a noi nel sostenere le nostre campagne nazionali ed europee per raggiungere questi obiettivi chiave!

Per il Seattle-to-Brussels-Network

Alexandra Wandel (Friends of the Earth Europe) ; *Peter Fuchs* (WEED)
Bruxelles/Berlino, Ottobre 2002

Analogamente, al cuore dello sviluppo sostenibile c'è il bisogno per i governi di intervenire per assicurare che gli investimenti promuovano, piuttosto che minaccino, lo stesso sviluppo sostenibile. Il bisogno di limiti ecologici, per esempio, potrebbe essere contestato sulla base del concetto di "barriera non necessaria" per gli investitori esteri; e la creazione di incentivi per un uso sostenibile da parte delle comunità locali potrebbe essere ritenuto non legittimo in quanto discriminatorio contro gli investimenti esteri. La promozione della riduzione della povertà e dello sviluppo sostenibile, e non la liberalizzazione, dovrebbe essere centrale in ogni accordo internazionale sulle compagnie multinazionali.

Il sistema del commercio internazionale sta subendo sempre più delle critiche fortissime, anche dagli stessi paesi in via di sviluppo. Le politiche sul commercio dell'Unione europea, ed anche il WTO, hanno perso la fiducia della società civile. Una profonda riforma è una priorità assoluta. L'UE non deve provare ad estendere le regole inique ed insostenibili del WTO a partire dal commercio dei beni a sconfinare nuove aree dell'economia globale, quali gli investimenti e gli appalti pubblici – ciascuna delle quali riguarda attività economiche superiori a quelle coperte dal commercio internazionale.

La UE non è riuscita a provare che un accordo multilaterale sugli investimenti sia necessario e che debba essere incluso nel WTO.

I membri della società civile europea rinnovano le loro richieste per:

- **Riorientare dalle fondamenta le regole del sistema del commercio, così da promuovere la riduzione della povertà e lo sviluppo sostenibile e**
- **Ritirare le proposte sui negoziati sugli investimenti nel WTO.**

L'UE, invece, deve prendere una leadership nel creare un nuovo sistema di regole multilaterali per le compagnie multinazionali, incluse regole vincolanti sulla trasparenza ed il controllo sui privati.

Firmatari:

1. Afrika Europa Network, the Netherlands, member of AEFJN international
2. Africa Faith and Justice Network - AEFJN
3. Anti-Globalisation Network, UK
4. Arbeitsgemeinschaft Entwicklungszusammenarbeit - AGEZ, Austria
5. Attac France
6. Attac Germany
7. Berne Declaration, Switzerland
8. BothENDS, the Netherlands
9. Campagna per la riforma della Banca mondiale, Italy
10. Cardiff Friends of the Earth local group, Wales
11. CC OMC, France
12. CEE Bankwatch Network
13. Center for Encounters and Active Non-Violence, Austria
14. Centro Nuovo Modello di Sviluppo (Italy)
15. Christliche Initiative Romero (CIR), Germany

Dichiarazione Congiunta dei Gruppi della Società Civile contro un Accordo sugli Investimenti nel WTO

Come membri della società civile europea, chiediamo ai nostri governi ed alla Commissione europea di far cadere le loro proposte per dei negoziati sugli investimenti nell'ambito del WTO dal momento che riflettono i meri interessi commerciali delle compagnie multinazionali dell'Unione europea e minacciano gli obiettivi di riduzione della povertà e di sviluppo sostenibile dell'UE.

L'introduzione di negoziati sugli investimenti nel WTO è stata costantemente osteggiata da migliaia di gruppi della società civile e dalla maggior parte dei paesi membri del WTO nella fase preparatoria della Conferenza Ministeriale di Doha, tenutasi nel 2001. Il parziale successo dell'UE nel garantire l'accordo per considerare questa questione alla Prossima conferenza Ministeriale di Cancun, nel settembre 2003, ha rispecchiato una dimostrazione di potere nelle fasi negoziali da parte di una potente minoranza di paesi rispetto alla maggioranza dei paesi in via di sviluppo. Questo è stato un processo basato sull'accettazione forzata, piuttosto che sul consenso.

Le finalità del proposto accordo sugli investimenti sono essenzialmente invariate rispetto a quanto contenuto nel fallito Accordo Multilaterale sugli Investimenti (più conosciuto con l'acronimo inglese MAI), abbandonato nel 1998. L'obiettivo centrale per rimuovere le cosiddette "barriere" agli investimenti esteri non riflette le priorità più urgenti dell'economia globale. Le recenti esperienze del Capitolo sugli Investimenti del NAFTA e di altri trattati sugli investimenti hanno mostrato la minaccia che pone agli interessi pubblici questo tipo di accordi. Come perfettamente esemplificato dal caso Enron, che mostra chiaramente gli abusi e le pratiche scorrette tenute dal settore privato, per le compagnie multinazionali non c'è nessuna mancanza di potere o di diritti. Ciò che manca davvero sono delle regole applicabili che possano assicurare che tutte le multinazionali rispettino gli standard internazionalmente concordati su ambiente, lavoro, diritti umani e sociali e gli obblighi di trasparenza e controllo nei paesi in cui operano.

Al cuore dei proposti negoziati c'è la restrizione dei diritti dei governi di creare delle norme nell'interesse pubblico. In particolare, l'esperienza di sviluppo dei paesi OCSE e delle economie del Sud-Est Asiatico ha mostrato l'importanza di un intervento governativo per la promozione del settore industriale nazionale e nel porre dei limiti agli investimenti diretti esteri. Le proposte dell'UE sugli investimenti restringeranno i poteri dei paesi in via di sviluppo di massimizzare i loro benefici e minimizzare i costi degli investimenti esteri, conseguentemente limitando le possibilità per i paesi poveri di diversificare e sviluppare le loro economie.

Ai diritti degli investitori esteri sono accordate priorità a scapito della promozione della riduzione della povertà. Le condizioni sugli "investimenti favorevoli" sono accompagnate in molti casi da condizioni molto sfavorevoli per i lavoratori locali, incluse esenzioni dal diritto del lavoro locale e la riduzione delle norme sulla protezione sociale. Tutto ciò ha degli effetti particolarmente negativi sulle lavoratrici, che in molti paesi in via di sviluppo si trovano nella maggior parte delle zone con più alta concentrazione di ore di lavoro e maggiormente orientate alle esportazioni senza ammortizzatori ed altri benefici sociali.

INDICE

ACCORDI SUGLI INVESTIMENTI COME ULTERIORE RAFFORZAMENTO SOLTANTO DEI DIRITTI DEGLI INVESTITORI	7
Dai Trattati Bilaterali sugli Investimenti, al NAFTA, agli Accordi Multilaterali sugli Investimenti (MAI) <i>Berne Declaration, Svizzera</i>	7
Che cosa c'è già nel WTO ? <i>World Economy, Ecology, and Development (WEED), Germania</i>	9
PERCHE' SIAMO CONTRARI AI NEGOZIATI SUGLI INVESTIMENTI NEL WTO?	12
Le motivazioni dell'Unione Europea per un accordo sugli investimenti nel WTO <i>11.11.11, Coalition of the Flemish North-South Movement, Belgio</i>	12
Il pericolo di un accordo sugli investimenti nel WTO <i>Oxfam International</i>	14
Come un accordo sugli investimenti nel WTO danneggerà le persone e l'ambiente <i>Friends of the Earth Europe, Bruxelles</i>	17
La questione degli investimenti nel WTO dalla prospettiva dello sviluppo, <i>Third World Network, Malesia</i>	19
Un accordo WTO sugli investimenti: una Minaccia alla Democrazia, <i>Attac Francia</i>	22
Lavoro e investimenti <i>Campaign for the Welfare State, Norvegia</i>	24
Questioni di genere, Investimenti e WTO: C'è una luce alla fine del tunnel? <i>International Coalition for Development Action, Bruxelles</i>	26
Lobby delle multinazionali per un 'MAI' nel WTO <i>Corporate Europe Observatory, Paesi Bassi</i>	28
Flessibilità negli accordi internazionali sugli investimenti SOMO, Paesi Bassi	42
Le regole del Big Business: farle scrivere alle multinazionali, oppure abbiamo bisogno di regole per renderle trasparenti e controllabili? <i>Friends of the Earth International</i>	45

PERCHE' SIAMO CONTRARI AI NEGOZIATI SULLA CONCORRENZA NEL WTO?	32	
I problemi di un accordo sulla politica sulla concorrenza nel WTO <i>SOMO, Paesi Bassi</i>	32	
Perché non ci dovrebbero essere negoziati nel WTO per accordi sulla concorrenza: lo scontro con l'esistente quadro normativo al cuore del problema <i>Third World Network, Malesia</i>	34	
Concorrenza nel WTO: Il forum sbagliato <i>World Economy, Ecology, and Development (WEED), Germania</i>	37	
QUALI SONO LE ALTERNATIVE ALLA LIBERALIZZAZIONE DEL COMMERCIO E DEGLI INVESTIMENTI	39	
Regole sugli investimenti – Le alternative <i>World Development Movement, Gran Bretagna</i>	39	
Flessibilità negli accordi internazionali sugli investimenti <i>SOMO, Paesi Bassi</i>	42	
Le regole del Big Business: farle scrivere alle multinazionali, oppure abbiamo bisogno di regole per renderle trasparenti e controllabili? <i>Friends of the Earth International</i>	45	
DICHIARAZIONE DELLA SOCIETA' CIVILE EUROPEA CONTRO I NEGOZIATI DEL WTO SUGLI INVESTIMENTI	48	
COME CONTATTARCI	50	
		<i>Di che cosa c'è bisogno?</i>
		Tre principi sono alla base di ciò di cui c'è bisogno per rispondere a queste tendenze. Primo, le regole per assicurare la responsabilità devono essere internazionali. La mancanza di trasparenza del settore privato, l'esistenza di accordi internazionali e gli effetti negativi della globalizzazione dimostrano che delle regole internazionali sono essenziali. Secondo, il fallimento del volontarismo dimostra la necessità di regole vincolanti applicabili legalmente. Il terzo principio è che forum come il WTO, dove vengono forniti diritti alle multinazionali, sono inappropriati per sviluppare un tale quadro. Ci sono così tanti problemi con il modello neo-liberale perché una questione così cruciale possa essere sottomessa al dogma del libero mercato.
		Ma quali questioni dovrebbero coprire queste regole? La responsabilità comprende un insieme di temi: i diritti delle comunità locali di proteggere le proprie risorse naturali e di contrastare le pratiche scorrette portate avanti dalle multinazionali. Dare potere alle comunità per cercare un delle legittime compensazioni. Rafforzare la trasparenza. Rendere obbligatori degli standard internazionali come quelli sul lavoro e sull'ambiente e le convenzioni sui diritti umani. Una responsabilità giuridica diretta per squarciare la segretezza del settore privato. Regole vincolanti come queste avrebbero bisogno di una diretta applicazione tramite un quadro internazionale, così come indirettamente tramite delle normative nazionali che permettano la loro piena applicazione.
		Un tale regime necessita un impegno politico a livello internazionale. Il Summit sullo Sviluppo Sostenibile di Johannesburg ha visto dei nuovi impegni, che però rimangono ambigui. I governi determinano il clima internazionale all'interno di cui le multinazionali operano e devono fornire uno sviluppo sostenibile. E' loro assoluto dovere assicurare che non spetti alle multinazionali regolarsi autonomamente e che siano responsabili per le loro attività.

Ma questi termini hanno ben poco significato quando molte multinazionali possono avere sede ed operare in vari paesi. La società consegna alle multinazionali il diritto di limitare la loro responsabilità giuridica. Le responsabilità giuridiche sono ulteriormente coperte da un velo costituito da società affiliate, succursali da investimenti che permettono alle multinazionali di evitare qualsiasi responsabilità per le loro pratiche scorrette. La responsabilità la multinazionale la ha principalmente nei confronti dei propri azionisti. Non nei confronti dei lavoratori, dei consumatori, dei fornitori o delle comunità locali che danneggia. Risultato di tutto questo è che c'è stato un sostanziale fallimento nell'assicurare giustizia alle comunità o ai singoli impattati dalle loro attività. Questo mentre non viene fatto cadere nessun velo sulla ripartizione dei profitti nei confronti degli azionisti.

Governi amici del settore privato

I lobbisti internazionali, come quelli della Camera di Commercio Internazionale, sostengono che il settore privato dovrebbe essere regolato, ma solo a livello nazionale. I lobbisti a livello nazionale sostengono invece che una regolamentazione a livello nazionale renderebbe impossibile la competizione con paesi stranieri dove i costi sono inferiori. Dal momento che il mondo degli affari ha tanta voce in capitolo, questa strategia di lobby a binari paralleli ha funzionato. I governi hanno prodotto nuove norme in favore degli interessi privati ed il contesto economico che promuovono è strutturato per attirare il più possibile le multinazionali. Le conseguenze sono riscontrabili nelle oppresse economie locali e nell'incapacità del pubblico di decidere le norme e gli standard che vuole.

I diritti del settore privato

La crescita in scala delle multinazionali si è verificata perché i governi, non i mercati, l'hanno resa possibile. Il WTO ha liberalizzato i mercati nell'interesse delle multinazionali. Il Fondo monetario ha costretto i paesi a privatizzare i servizi nell'interesse delle multinazionali. La Banca mondiale e le altre Istituzioni Finanziarie Internazionali hanno consolidato il potere delle multinazionali fornendogli denaro pubblico – *corporate welfare* che li aiuta a mantenere una maggiore fetta di mercato. La concessione di diritti alle multinazionali è stata in netto contrasto con la mancanza di obblighi e responsabilità nei loro confronti.

Il contare sul volontarismo

I governi hanno contato su misure volontarie come il Global Compact e le linee guida dell'OCSE per le imprese multinazionali come meccanismi per un cambiamento. Ma tali meccanismi sono verificati in maniera indipendente ben di rado, il più delle volte sono approntati dalle stesse multinazionali, non forniscono la possibilità ai cittadini danneggiati di formulare dei ricorsi, non sono obbligatori per legge e non sono stati per niente sufficienti a creare uno sviluppo sostenibile.

ACCORDI SUGLI INVESTIMENTI COME ULTERIORE RAFFORZAMENTO SOLTANTO DEI DIRITTI DEGLI INVESTITORI

Dai Trattati Bilaterali sugli Investimenti, al NAFTA, agli Accordi Multilaterali sugli Investimenti (MAI)

Marianne Hochuli, Berne Declaration, Svizzera

BITs	<i>Bilateral Investment Treaties</i> Trattati Bilaterali sugli Investimenti
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement</i> Accordo Nord-Americano per il Libero Commercio
MAI	<i>Multilateral Agreement on Investment</i> Accordo Multilaterale sugli Investimenti

Dai BITs.....

Molti governi europei, così come altri, hanno negoziato in passato, e continuano a farlo, accordi bilaterali sugli investimenti che spesso vanno oltre le esistenti regole del WTO. Attualmente esistono più di 2000 accordi bilaterali sugli investimenti che non contengono alcuna regolamentazione per la salvaguardia sociale o ambientale. E' importante dare un'occhiata più da vicino a questi accordi e non concentrarsi esclusivamente sul WTO.

Sin dall'inizio l'attenzione dei BITs si è rivolta alla protezione degli investimenti, nel senso di proteggerli contro nazionalizzazioni o "espropriazioni", di assicurare la libera circolazione di profitti e altri fondi, di porre norme (di solito non trasparenti) relative ai meccanismi di gestione delle dispute tra investitori e Stati ospitanti. La maggior parte dei BITs europei non vanno così in là da garantire agli investitori il diritto di stabilirsi legalmente nello stato ospitante; questo diritto rimane soggetto in genere alle leggi e ai regolamenti nazionali. Tuttavia, gli USA nei loro BITs includono, fin dove riescono, anche il diritto all'ingresso e il diritto di stabilirsi legalmente nello stato ospitante.

Un accordo sugli investimenti all'interno del WTO non indebolirebbe o sostituirebbe nessuno di questi BITs esistenti, li rafforzerebbe solamente, aggiungendo un ulteriore livello di regole.

.... al NAFTA ...

L'Accordo Nord-Americano per il Libero Commercio tra USA, Canada e Messico (NAFTA) ha esteso il termine di "investimento" includendo nuove forme di attività finanziaria. Il capitolo 11 dell'accordo garantisce agli investitori dei paesi NAFTA

il diritto di intraprendere azioni legali contro governi nazionali (“risoluzione delle dispute tra stato e investitore”), e introduce un sistema di sanzioni pecuniarie in caso di violazione dei contratti. Poiché tutti gli indennizzi agli investitori sono a carico del ministero del tesoro, saranno fundamentalmente i contribuenti dei rispettivi paesi a pagare il conto!

Le cause che gli investitori intenteranno contro i governi degli stati, dove si avranno violazioni alle regole, saranno sottoposte o alla Commissione delle Nazioni Unite per le Leggi sul Commercio Internazionale (*UN Commission for International Trade Law* - UNCITRAL) o al Centro Internazionale per la Risoluzione delle Dispute sugli Investimenti (*International Centre for the Settlement of International Disputes* - ICSID). Entrambi gli organi sono composti da tre giudici che hanno ampio potere discrezionale sul giudizio finale. Poiché essi decidono a porte chiuse, non è resa pubblica nessun tipo di informazione sull’andamento delle procedure o su eventuali reclami. Le decisioni sono rese pubbliche solo quando il caso è chiuso.

Casi esemplari dall’applicazione del cap. 11 del NAFTA

Dopo sei anni d’esperienza del NAFTA possono essere tratte alcune conclusioni. Due organizzazioni USA “*Public Citizen’s Global Trade Watch*” e “*Friends of the Earth*”, hanno analizzato tutti e 15 i casi di cause tra investitori e stati registrati fino ad oggi, all’interno di un rapporto intitolato “Come far fallire la Democrazia” (*Bankrupting Democracy*, settembre 2001, vedi: www.tradewatch.org). Complessivamente il totale dei danni richiesti dalle 15 multinazionali ammonta a 13 miliardi di dollari. Quattro ricorsi di investitori sono stati accettati, ed i risarcimenti ammontano ad un totale di 514 milioni di dollari, attraverso compensazioni di cassa. Due casi sono stati risolti in favore dei governi accusati (USA e Messico). I rimanenti casi sono ancora pendenti. Il NAFTA “è più un accordo per la protezione degli investimenti che un accordo commerciale”, concludono gli autori del rapporto.

I casi più importanti tratti dall’esperienza del NAFTA, sul rapporto stato-investitori, mostrano come la concezione estensiva del termine “investimenti” che viene applicata e le lungimiranti conseguenze sociali, ambientali e politiche che questo sistema comporta:

- Il NAFTA supera le leggi nazionali degli stati membri;
- Le cause intentate dalle multinazionali sono usate per contrastare o rovesciare decisioni democratiche prese da enti legislativi locali, regionali o nazionali al fine di proteggere l’ambiente e la salute pubblica (casi: Methanex, Ethyl, Sun Belt);
- Lo spazio per azioni politiche da parte dei legittime istituzioni democratiche (parlamenti e governi), viene limitato o completamente azzerato;

Le regole del Big Business: farle scrivere alle multinazionali, oppure abbiamo bisogno di regole per renderle trasparenti e controllabili

Di Matt Philips, friends of the Earth International

Le multinazionali sono diventate devote ad una nuova causa che promuovono con la stessa intraprendenza con cui promuovono i loro prodotti – la Responsabilità Sociale dei Privati (*Corporate Social Responsibility* – CSR). A volte è difficile dire se CSR sta appunto per il succitato acronimo inglese oppure per un altro acronimo inglese, *Corporate Self Regulation*, ovvero l’Autoregolamentazione del Settore Privato. L’arrivo di questa nuova “moda” ha stimolato un sostanzioso dibattito sul bisogno di regole multinazionali che concernino le compagnie multinazionali:

Crescente potere

Gli ultimi anni hanno visto una crescita nelle dimensioni delle multinazionali. L’UNCTAD dice che 29 delle 100 entità economiche più grandi al mondo sono multinazionali. Cinque in più in appena dieci anni. Il loro potere è di gran lunga più grande di quello delle piccole e medie imprese – che non possono minacciare di spostare le loro attività in un altro paese che abbia degli standard operativi meno stringenti. Tuttavia ci sono pochi controlli su questo potere, così le multinazionali possono facilmente sopraffare i paesi in cui operano ed esercitare una grossa influenza nell’industrializzato “Nord del mondo”.

Pratiche scorrette

Il positivismo nelle relazioni pubbliche delle grosse compagnie ha sedotto i governi. Coloro che propongono una responsabilità sociale per il settore privato la interpretano come indicazione di un avanzamento.

Questo processo, però, è fin troppo spesso presentato come una prova che tutto il settore privato sta operando in maniera responsabile. Secondo l’UNEP (*United Nations Environmental Programme*), il programma per l’ambiente delle Nazioni Unite, la maggioranza delle multinazionali non ha abbracciato il concetto di sostenibilità (si veda al proposito il sito www.unep.org). Il settore petrolifero, estrattivo, dell’abbigliamento e dello sfruttamento delle foreste, oltre che un numero di altri settori, sono già stati oggetto di critiche dettagliate, forti, estese e soprattutto supportate da molte ricerche (per esempio il rapporto di Friends of the Earth International “Scontri con i Giganti delle Multinazionali, che si trova sul sito www.foei.org). Nonostante questo, le politiche dei governi e delle multinazionali sono le stesse – per cambiare la situazione ci si deve solo rimettere alle decisioni, su basa volontaria dei loro amministratori delegati.

La natura delle multinazionali

I governi parlano di attività economiche indonesiane piuttosto che britanniche.

investitore verso lo stato.

I trattati più flessibili agli investimenti condividono i seguenti elementi:

- Si concentrano sull'obiettivo della promozione degli investimenti (verso i paesi in via di sviluppo), accanto agli obiettivi di liberalizzazione, regolamentazione o protezione.
- Sono limitati nel loro scopo, da un'ampia definizione di investimenti basata su un modo specifico di transazione o del tipo di bene capitale, oppure la definizione è limitata, per esempio ad un settore specifico oppure dal controllo dello stato.
- Fanno spesso espliciti riferimenti alla flessibilità. Sono permesse le politiche nazionali di correzioni delle ineguaglianze strutturali tra le parti contraenti.
- Riconoscono delle limitate eccezioni al trattamento nazionale e al trattamento di paese più favorito, il diritto di regolamentazione tramite requisiti di prestazione e permettono una liberalizzazione selettiva ed il diritto di discriminare.
- Prevedono delle misure promozionali quali il trasferimento di tecnologie e di assistenza tecnica e finanziaria, sebbene questi provvedimenti promozionali non sempre costituiscano dei diritti reali, ma siano spese delle mere aspettative.
- Specificano i mezzi per promuovere l'assistenza e la consulenza tecnica.
- In generale sono caratterizzati da una struttura dal basso verso l'alto che permette ai paesi di liberalizzare in maniera selettiva e di dare maggior peso al formale riconoscimento dell'asimmetria nei livelli di sviluppo tra i membri.

La maggior parte degli esistenti accordi sugli investimenti hanno lo scopo di proteggere gli investitori e contengono ben pochi elementi di flessibilità. Nei trattati bilaterali (che sono quelli più comuni nella regolamentazione degli investimenti) è spesso difficile per un paese in via di sviluppo richiedere la flessibilità in un accordo con un paese ricco con dei potenziali investitori.

Un accordo multilaterale in ambito WTO non promette di dare molto spazio ad elementi di flessibilità. L'UE ha portato avanti una proposta con elementi di flessibilità per un tale accordo in ambito WTO, ma non ci sono eccezioni per i principi per il trattamento di stato più favorito e del trattamento nazionale.

Forse può essere un'idea che i paesi in via di sviluppo considerino la creazione di un quadro regionale per degli accordi sugli investimenti che possano negoziare tra di loro prima di parlare con i paesi dei possibili investitori. Un protocollo per gli investimenti nell'ambito della NEPAD e del SADC con degli elementi di flessibilità potrebbe essere una possibilità concreta.

- Politiche tese a promuovere l'economia nazionale o locale possono essere bloccate (caso gruppo-ADF);
- Le politiche economiche dei governi sono subordinate agli interessi delle multinazionali private.

..... al MAI

Con una globalizzazione che progredisce rapidamente e gli investimenti diretti all'estero che sono cresciuti da 60 miliardi di dollari (1985) a oltre 300 miliardi di dollari a metà anni '90, l'Organizzazione per la Cooperazione Economica e lo Sviluppo (*Organization for Economic Cooperation and Development - OECD*) decise che era venuto il tempo di affrontare un passaggio cruciale e di promuovere un accordo internazionale vincolante sui diritti degli investitori.

La bozza per un Accordo Multilaterale sugli Investimenti (*Multilateral Investments Agreement - MAI*) fu resa pubblica nel febbraio 1998 dopo lunghi e complicati negoziati internazionali. Il MAI era ampiamente modellato sulle regole del NAFTA. Come il NAFTA, il MAI non prendeva in considerazione i doveri degli investitori ma si preoccupava solo di estendere i loro diritti. Non c'era nessuna seria considerazione dei principi di protezione ambientale (Rio 1992) e di sicurezza sociale (*International Labour Organization - ILO*), che comparivano solo come dichiarazioni di principio non vincolanti. In tutto il mondo furono sollevate vibranti proteste da numerose ONG e sindacati. Quest'ampia opposizione e la pressione esercitata sui governi nazionali indussero alla fine il governo francese ad interrompere i negoziati. Così fallì il MAI – ma l'idea di un accordo sulla protezione degli investimenti non era per nulla morta.

Che cosa c'è già nel WTO?

Peter Fuchs, World Economy, Ecology, and Development (WEED), Germania

TRIMS	Agreement on Trade Related Investment Measures Accordo sugli Investimenti inerenti al Commercio
GATS	General Agreement on Trade in Services Accordo Generale sul Commercio dei Servizi
TRIPS	Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights Accordo sui Diritti di Proprietà Intellettuale inerenti al Commercio

Il concetto neo-liberista di una iniqua liberalizzazione e protezione degli investimenti – abbinato ad una flagrante inosservanza degli obblighi degli investitori e delle necessità dello sviluppo sostenibile – era già andato molto avanti quando, durante i negoziati dell'Uruguay Round (GATT, 1986-1993), fortissimi interessi del mondo degli affari e dei governi del Nord del mondo operarono affinché fos-

sero accettati tre accordi come elementi del futuro regime commerciale della WTO. Questi accordi, il TRIMS, il GATS ed il TRIPS, sono la pietra miliare di una strada nella direzione sbagliata, che ora l'UE e altri vogliono ulteriormente rafforzare. I critici di un'espansione del potere del WTO, attraverso nuovi negoziati sugli investimenti, non stanno discutendo in favore del mantenimento dello *status quo*. Tutt'altro! Noi affermiamo che c'è una necessità urgente di rivedere e cambiare profondamente le regole esistenti.

L'accordo WTO sugli Investimenti inerenti al Commercio (TRIMS)

A causa della resistenza dei Paesi in via di Sviluppo, durante l'Uruguay Round, il TRIMS non divenne ciò che UE, USA, Giappone e Canada volevano che fosse, vale a dire un articolato accordo sugli investimenti. Tuttavia gli accordi TRIMS si riferiscono e rafforzano quanto previsto dal precedente GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade* - Accordo generali su Tariffe e Commercio), che proibiva leggi, politiche o pratiche amministrative che favorissero prodotti locali. Questa proibizione include incentivi governativi e richieste a compagnie multinazionali (*transnational corporations* - TNCs) che incoraggino l'uso di prodotti nazionali, come strumento per creare o proteggere lavoro locale (*local content policies*). L'accordo TRIMS costituisce così un'ulteriore restrizione alle strategie di sviluppo quali quelle usate in passato dagli stessi paesi ricchi, ma che ora sono state proibite ai paesi in via di sviluppo.

Accordo Generale sul Commercio dei Servizi (GATS)

Il GATS contiene regole per quattro cosiddette "modalità di fornitura" nel commercio dei servizi.

La terza modalità si riferisce alla fornitura di servizi attraverso la presenza nel paese ospitante di filiali estere di aziende, regolando così gli investimenti diretti esteri delle compagnie multinazionali nel settore dei servizi. A causa di questa modalità il GATS può essere definito il primo accordo multilaterale sugli investimenti.

Oggi sotto il GATS per i governi rimangono ancora alcune limitate forme di flessibilità per decidere quali settori, dei propri servizi, essi vogliano aprire alla concorrenza estera. I paesi in via di sviluppo, però, – e in particolare quelli con mercati profittevoli – ricevono forti pressioni per aprire le proprie economie agli investimenti stranieri e affinché limitino la loro libertà di autoregolamentazione per assecondare le necessità del settore privato del Nord del mondo. Questi paesi possono trovarsi a dover affrontare scelte del tipo "Apri il tuo settore dell'acqua alle TNCs Europee oppure noi non ti daremo un ulteriore accesso al mercato dell'agricoltura europeo."

gli investimenti, oppure se l'accordo considera anche gli obiettivi dello sviluppo o dello sviluppo sostenibile.

Provvedimenti sostanziali

Qual è lo scopo dell'accordo? La definizione di investimento è estesa oppure no? Vengono applicati i principi di Paese più Favorito e Trattamento Nazionale oppure è permesso il controllo da parte dello stato? Sono permessi dei Requisiti di Prestazione? Sono inclusi degli standard di protezione degli investimenti? C'è un meccanismo vincolante di risoluzione delle dispute, e qualora ci fosse, chi lo può utilizzare, e contro chi?

Per sintetizzare: fino a che punto i paesi possono operare delle discriminazioni nel trattamento degli investimenti stranieri e ricercare i propri obiettivi di sviluppo?

Modalità di implementazione

Il trattato prevede delle eccezioni, delle deroghe temporali agli obblighi imposti, in modo che i paesi in via di sviluppo abbiano la flessibilità di implementare le disposizioni del trattato?

Struttura del trattato

Il trattato rispecchia le differenze economiche strutturali tramite una distinzione formale tra i paesi industrializzati e quelli in via di sviluppo e utilizzando un approccio dal basso verso l'alto, così che i paesi in via di sviluppo possono liberalizzare in maniera progressiva?

Dopo l'esame di tutti questi elementi si può procedere con una distinzione tra trattati più o meno flessibili agli investimenti.

I trattati meno flessibili agli investimenti condividono i seguenti elementi:

- Si concentrano sugli obiettivi di liberalizzazione e protezione degli investimenti.
- Sono quasi sempre estensivi nel loro scopo, utilizzando un'ampia definizione degli investimenti molto incentrata sui beni capitali, a volte addirittura includendo gli investimenti finanziari.
- Gli strumenti per garantire un trattamento non discriminatorio ed un libero flusso degli investimenti internazionali sono forniti dai principi base di entrata, trattamento nazionale, trattamento per il paese più favorito e protezione degli investimenti.
- Sono spesso caratterizzati da una struttura dall'alto verso il basso con obblighi di sospendere legislazioni in atto o addirittura riscrivere la legislazione nazionale, vincolando un paese in un rigido schema di liberalizzazione. A causa della lunga durata dell'accordo, per i paesi firmatari è difficile ritirarsi.
- Gli standard sono legalmente vincolanti tramite un meccanismo di dispute

zare il nuovo impegno preso al Summit di Johannesburg sullo Sviluppo Sostenibile su una regolamentazione internazionale(5).

Note:

(1): Questi potrebbero essere basati sugli esistenti accordi internazionali su questioni ambientali e sociali

(2) Questo potrebbe includere, ad esempio, delle compensazioni in casi di espropriazione diretta di beni. Però non dovrebbe includere, ad esempio, regole sulla "non discriminazione" e sulla risoluzione di dispute stato-investitore

(3) Commissione UNCTAD sugli Investimenti, le Tecnologie e le Correlate Questioni Finanziarie, 01/10/97 "Criteria for the development friendliness of investment frameworks". Ginevra, UNCTAD, 28-30 Maggio 1997

(4) *United Nations Conference on Trade and Development*

(5) Al Summit di Johannesburg i governi si sono accordati su *"Promuovere attivamente la responsabilità e il controllo e la trasparenza delle compagnie multinazionali, basati sui Principi di Rio, includendo il pieno sviluppo e l'efficace implementazione di accordi e misure intergovernative, iniziative internazionali e partnership pubblico-privati, appropriate normative internazionali ed il continuo miglioramento delle pratiche delle multinazionali in tutti i paesi"*

La flessibilità negli accordi internazionali sugli investimenti

Di Sabina Voogd, SOMO, Paesi Bassi

La liberalizzazione degli investimenti permette al mondo degli affari di muoversi a suo piacimento, non ostacolato da regolamentazioni dei governi. La liberalizzazione sottrae dai governi ogni mezzo per produrre politiche che promuovano lo sviluppo. La liberalizzazione degli investimenti è spesso regolata da accordi internazionali sugli investimenti o da trattati tra i governi.

Come alternativa alla liberalizzazione degli investimenti, l'UNCTAD, l'agenzia delle Nazioni unite che si occupa di commercio e sviluppo, ha ideato il concetto di "flessibilità".

La flessibilità è il riconoscimento che un paese in via di sviluppo ha sia il diritto che la responsabilità di **regolare** gli investimenti in modo di assicurare che gli investimenti diretti esteri siano utili alle priorità dello sviluppo.

Per capire la misura in cui il principio di flessibilità è riconosciuto nei vari accordi internazionali sugli investimenti bisogna guardare a:

Gli obiettivi e i principi affermati nel preambolo.

Se il solo obiettivo è la protezione, la regolamentazione e la liberalizzazione de-

I negoziati sotto il GATS, che hanno l'obiettivo di un'ulteriore liberalizzazione del commercio e degli investimenti, sono ben avviati come parte degli attuali negoziati WTO. Sebbene l'impatto economico, sociale e ambientale del GATS non sia stato ancora ben valutato, l'Unione Europea continua a premere per una sua espansione.

Accordo sui Diritti di Proprietà Intellettuale inerenti al Commercio (TRIPS)

Gli accordi TRIPS rendono la protezione della proprietà intellettuale (brevetti, diritti d'autore, marchi di fabbrica, segreti industriali, ecc.) parte integrante del sistema di commercio del WTO. Questo sarebbe stato impensabile senza uno sforzo concordato delle società del settore farmaceutico, dell'informatica e dell'intrattenimento, con sede negli USA, prima e durante l'Uruguay Round. Negli anni '80 un piccolo gruppo di amministratori delegati di TNCs americane fondarono il cosiddetto "Comitato per la Proprietà Intellettuale" (*Intellectual Property Committee -IPC*). Insieme alle loro controparti europee e giapponesi, questi rappresentanti di TNCs riuscirono, con politiche vincenti di lobbying nei confronti dei loro governi, a rafforzare la protezione globale della proprietà intellettuale attraverso accordi vincolanti – che divennero poi i TRIPS. Nello stesso tempo essi operarono per indebolire altri interessi, come quelli della distribuzione e dei consumatori, esigenze di sviluppo, in particolare quelli del trasferimento di tecnologie nei paesi in via di sviluppo.

I TRIPS provocano l'aumento dei prezzi dell'informazione e delle tecnologie estendendo i privilegi di monopolio dei detentori dei "diritti"; essi impongono agli stati di effettuare drammatici cambiamenti nelle loro politiche locali sulla proprietà Intellettuale e di giocare un ruolo maggiore nel rinforzare i privilegi monopolistici. Come indica la ricercatrice Susan K. Sell: i TRIPS "portano benefici a pochi, probabilmente a spese di molti (...) i paesi industrializzati costruiscono molti dei loro successi economici iniziali appropriandosi della proprietà intellettuale degli altri. Con gli accordi TRIPS questa opzione è preclusa".

Fonti:

- TRIMS: Greenfield, Gerard, (2001): TRIMS, in: Briefing Paper Series: Trade and Investment, Vol. 2, No. 1, Canadian Centre for Policy Alternatives, www.policyalternatives.ca

- GATS: vedi www.gatswatch.org e le pubblicazioni S2B "GATS and Democracy", disponibili a: www.wdm.org.uk

- TRIPS: Susan K. Sell, *Multinational Corporations as Agents of Change: The Globalization of Intellectual Property Rights*, in: Cutler, A. Claire/Haufler, Virginia/Porter, Tony (Ed.): *Private Authority and International Affairs*, New York 1999

PERCHE' SIAMO CONTRARI AI NEGOZIATI SUGLI INVESTIMENTI NEL WTO?

Le motivazioni dell'Unione Europea per un accordo sugli investimenti nella WTO

Marc Maes, 11.11.11, Coalition of the Flemish North-South Movement, Belgio

Nel corso dei suoi numerosi viaggi nel mondo per fare attività di lobbying, prima di Seattle e del Qatar, la Commissione Europea deve aver spiegato diverse centinaia di volte le "Motivazioni dell'UE per un accordo sugli investimenti nel WTO". Questo sta continuando in vista di Cancun, dove si terrà la V Conferenza Ministeriale del WTO. La ragione di questi continui sforzi è evidente: a prescindere da quanto possa dire la Commissione Europea, la IV Ministeriale WTO in Qatar *NON* ha preso una decisione per far partire un negoziato sugli investimenti. Questi negoziati possono partire solo *SE* i membri WTO a Cancun arriveranno a un esplicito consenso su come questi avranno luogo.

Quali sono le "Motivazioni dell'UE per un accordo sugli investimenti"? La risposta è contenuta nei numerosi documenti prodotti sul tema dalla Commissione Europea, che comprendono un gran numero di proposte presentate al WTO. Vale la pena notare che la prima proposta della Commissione, contenente la posizione UE relativo ai negoziati sugli investimenti, fu sottoposta al WTO nel giugno 1999, prima che il Consiglio dei Ministri dell'UE avesse approvato la posizione complessiva dell'UE per la terza Ministeriale del WTO (approvazione che si ebbe il 26 ottobre 1999). Il Consiglio diede così un'approvazione *ex post factum* a tutti i documenti presentati dalla Commissione al WTO durante il 1999.

Il principale messaggio che emerge chiaramente dai documenti dell'UE, è che la Commissione UE ha difficoltà a far accettare a tutti, è che l' Europa non sta cercando un accordo stile MAI, ma una meno ambiziosa "struttura quadro per gli investimenti multilaterali". L'UE non sta cercando di massimizzare i diritti degli investitori o il loro accesso al mercato, ma vuol vedere la creazione di "un quadro di regole che governino gli investimenti internazionali, allo scopo di assicurare nel mondo un clima stabile e prevedibile per gli investimenti diretti esteri". L'UE vuole focalizzarsi solo sugli investimenti diretti, con l'esclusione dei flussi di capitale a breve termine. L'UE ritiene che le regole esistenti in materia di accordi governativi internazionali siano troppo numerose e troppo diverse tra loro (attualmente sono in essere più di 2000 accordi bilaterali sugli investimenti). Un quadro multilaterale dovrebbe aumentare la trasparenza e la prevedibilità, con il fine di aumentare la propensione ad investire all'estero.

"contrari a delle regole internazionali", che esiste una varietà di alternative che includono dei possibili accordi internazionali.

Un primo passo di importanza fondamentale consiste nello stabilire il fine di qualsiasi accordo sugli investimenti. La ragione di principio per obiettare ad un tale accordo nel contesto del WTO è che questo si concentrerebbe troppo sulla liberalizzazione degli investimenti basata sulla "non discriminazione".

Come già menzionato in precedenti contributi, c'è un numero di ragioni per cui i governi potrebbero voler promuovere delle discriminazioni tra gli investitori in modo da promuovere una riduzione della povertà. La "non discriminazione" non è quindi una base adatta su cui sviluppare un accordo internazionale. L'obiettivo della liberalizzazione del WTO non permette neanche un bilanciamento tra la sovranità nazionale, i diritti degli investitori e le loro responsabilità nei confronti delle comunità e dei contesti sociali in cui operano.

Alcuni principi per un accordo equo sugli investimenti sono stati sviluppati dal gruppo di lavoro di esperti delle Nazioni Unite(3). Questi potrebbero formare la base per un insieme di principi fondamentali e per un successivo accordo sugli investimenti internazionali. Questi "criteri per quadri referenziali per gli investimenti favorevoli allo sviluppo" sottolineano il ruolo di sistemi basati sulle regole nel permettere la discriminazione sugli investimenti secondo la loro "qualità", in particolar modo in rapporto al contributo che forniscono agli obiettivi di sviluppo. I criteri chiedono anche un bilanciamento tra i diritti e le responsabilità sia dei governi che degli investitori.

Riguardo il potenziale abuso di potere nel mercato, questo è stato, infatti, riconosciuto già da un po' di tempo ed è già stato incluso in regole come quelle dell'UNCTAD(4) sul controllo delle pratiche restrittive del mercato e nelle linee guida dell'OCSE sulle imprese multinazionali. La sfida è convertire questi accordi, che ora sono su base volontaria, in qualcosa di vincolante.

E per finire, sulla questione degli standard, della responsabilità giuridica e delle compensazioni, una sottocommissione delle Nazioni unite sulla Promozione e la Protezione dei diritti umani ha avuto il mandato di sviluppare un codice di condotta per le compagnie basato sugli standard dei diritti umani, includendo una bozza di principi. Inoltre, alcune Ong hanno proposto possibili meccanismi internazionali per regolare le attività delle compagnie multinazionali e per fornire una possibilità di ricorso legale per le persone danneggiate dalle loro attività.

E' chiaro, quindi, che non sono poche le prove che supportano il bisogno di una regolamentazione. E' altresì evidente che non mancano nemmeno le proposte alternative e idee sulla politica operativa su cui si può iniziare a lavorare. Adesso c'è bisogno di una volontà politica per dare seguito a tutte queste idee e realiz-

procci.

I governi devono avere la flessibilità di regolare in maniera efficace gli FDI a livello nazionale. Gli esempi di regolamenti che possono essere implementati con successo a livello nazionale includono:

- Regolare gli FDI in maniera appropriata, così da assicurare dei benefici all'economia nazionale/locale (per esempio *joint ventures* con aziende locali e obblighi di impiegare personale locale o prodotti locali).
- Legiferare in modo da rendere del tutto trasparente l'influenza delle multinazionali sul governo (per esempio regolamentare le donazioni delle multinazionali ai partiti politici ed introdurre delle regole che assicurino che i contatti tra governo e mondo degli affari si svolgano nella sfera pubblica).
- Regolamentare i mercati (ad esempio con appropriate normative sulla concorrenza) per raggiungere dei benefici pubblici.

Il bisogno di questa flessibilità vede la necessità che vengano abbandonati sia gli esistenti Accordi sugli Investimenti inerenti al commercio (*Trade-Related Investment Measures* – TRIMS) come anche i piani per un nuovo accordo del WTO sugli investimenti. Questo non significa però che non ci sia bisogno di regole a livello internazionale. E' vero proprio il contrario, c'è bisogno di una regolamentazione a livello internazionale per affrontare le questioni dove l'azione dei singoli governi è resa più difficile, o impossibile, dalla natura internazionale degli FDI. Esempi prevedono:

- Agire per ridurre una dispendiosa competizione per attrarre gli FDI (per esempio la riduzione di tasse e sussidi da parte dei governi).
- Creare un meccanismo internazionale che sia in grado di gestire gli abusi della loro posizione dominante sul mercato da parte delle compagnie multinazionali (per esempio trasferire i profitti da un paese ad un altro in modo da evitare il pagamento di tasse, i cartelli ecc.), mentre bisogna incoraggiare uno sviluppo flessibile di una normativa nazionale sulla concorrenza.
- Un accordo internazionale per regolamentare gli investimenti – inclusa l'introduzione di standard minimi socio-ambientali (1); trasparenza, consultazione ed obblighi di comunicazione; diritti di base per gli investitori (2); un regime di responsabilità giuridica per le compagnie; diritti di compensazione per i cittadini.

Dando un'occhiata alle liste di azioni nazionali ed internazionali succitate, ci si accorge che non c'è uno strumento determinante per affrontare le varie sfide rappresentate dagli FDI e dalle compagnie multinazionali. C'è bisogno di un insieme composito di iniziative. Il punto chiave è, in contrasto con il doppio mito che un accordo in stile WTO è il solo modo per attrarre e regolare gli FDI per migliorare le condizioni di vita, e che opporsi a questo accordo equivale ad essere

Per l'UE, il WTO è il miglior forum dove negoziare questa "struttura quadro" visti la stretta relazione tra commercio e investimenti, le strutture ben funzionanti del WTO (incluso il meccanismo di risoluzione delle dispute) ed il fatto che due accordi WTO già contengono alcune regole sugli investimenti multilaterali, il TRIMS e il GATS. Infatti, come argomenta la Commissione europea, poiché i GATS già contengono regole sugli investimenti, il WTO dovrebbe solo estendere la portata di queste regole dai servizi, che rappresentano il 50% degli investimenti diretti esteri, al settore primario (agricoltura e pesca) e al settore secondario (industria).

Per l'UE gli elementi essenziali di una struttura multilaterale sugli investimenti dovrebbero essere: non-discriminazione, trasparenza e prevedibilità, il diritto di regolare un trattamento speciale e differenziato per i paesi in via di sviluppo, concentrazione sugli investimenti diretti esteri (*Foreign Direct Investment* - FDI), protezione degli investimenti (e responsabilità), risoluzione delle dispute, e un approccio con liste "positive" per l'accesso al mercato (approccio tipo GATS).

Questo "approccio stile GATS" è cruciale per gli argomenti dell'UE in favore di negoziati sugli investimenti nel WTO. All'interno dei GATS, i membri del WTO indicano i settori ai quali intendono offrire accesso. Un approccio GATS potrebbe sia rispettare pienamente il diritto dei membri a regolamentare, che offrire sufficiente flessibilità ai paesi in via di sviluppo, affinché ogni membro possa liberamente scegliere quali settori desidera portare sotto le regole degli accordi multilaterali. Solo il principio della "Nazione Più Favorita" (uguale trattamento per tutti i membri del WTO) dovrebbe essere rispettato in ogni caso da tutti i membri. Il principio del "Trattamento Nazionale", che richiede ai governi di trattare allo stesso modo sia gli investitori stranieri che quelli nazionali, dovrebbe essere applicato solo a quei settori indicati dai paesi membri stessi; e anche in questi casi l'UE è disponibile a consentire alcune eccezioni.

Per quanto riguarda diritti e obblighi degli investitori, l'UE non vuole un accordo WTO sugli investimenti che dia agli investitori il diritto di chiamare in causa gli stati. In altre parole l'UE non vuole estendere l'attuale meccanismo della WTO di risoluzione delle dispute "tra stati" ad un meccanismo di disputa "investitori – stati" come avviene negli attuali accordi bilaterali e regionali sugli investimenti. Però, le proposte della Commissione Europea sono piuttosto vaghe sul tipo di diritti che si intende promuovere per gli investitori e per la protezione degli investimenti.

La commissione è tuttavia chiara circa gli obblighi degli investitori – ritiene valide e soddisfacenti le linee guida volontarie OCSE per le Aziende Multinazionali e non desidera includere altri obblighi per gli investitori negli accordi sugli investimenti del WTO.

Infine l'UE è intenzionata a garantire ogni tipo di assistenza tecnica ai paesi in via di sviluppo. Il testo UE sull'assistenza tecnica però dimostra chiaramente quanto sia gravoso un accordo multilaterale sugli investimenti: viene richiesto ai paesi membri del WTO di esaminare e riscrivere tutte le loro legislazioni "rilevanti per le operazioni di investitori esteri" per adeguarle alle richieste del Trattamento Nazionale e agli altri obblighi.

L'UE ha prodotto molti documenti per dimostrare la moderazione e fattibilità dei propri propositi per un accordo sugli investimenti nel WTO. Ha invece speso molte meno energie sulla questione che conta veramente: quale contributo viene da questo tipo di accordo per un mondo più giusto, per uno sviluppo sostenibile e per l'eliminazione della povertà?

Fonti : Documenti della UE sugli Investimenti nella WTO sono sul sito <http://docsonline.wto.org> (proposte presentate al WTO) o <http://europa.eu.int/comm/trade/miti/invest/contr.htm>

Per una lista non completa di questi documenti vedi il sito della S2B:
www.s2bnetwork.org

Il pericolo di un accordo sugli investimenti nel WTO

Oxfam International

L'inclusione degli investimenti nel programma di lavoro del WTO alla Ministeriale di Doha, malgrado una forte riserva di molti paesi in via di sviluppo, è motivo di grande allarme. Sebbene l'UE ha promesso che un accordo WTO sugli investimenti non dovrebbe ripetere gli errori del fallito Accordo Multilaterale sugli Investimenti (MAI) dell'OCSE e dovrebbe invece porre al centro lo sviluppo, l'attuale agenda WTO sugli investimenti non è rassicurante per i paesi in via di sviluppo.

In linea con i principi sostenuti dal Capitolo 11 dell'Accordo Nord Americano per il Libero Commercio (NAFTA), l'attuale discussione WTO sugli investimenti a Ginevra continua a focalizzarsi in modo sproporzionato sui diritti degli investitori. E' un fatto di grande preoccupazione che i crescenti diritti degli investitori stranieri siano in contrasto con i diritti dei paesi in via di sviluppo di regolamentare gli investimenti esteri nell'interesse dello sviluppo nazionale. Gli accordi bilaterali esistenti sugli investimenti stanno già indebolendo il controllo dei governi sulle rimesse dei profitti e sui requisiti di prestazione (*performance requirements*), i quali a loro volta possono avere effetti negativi sulla bilancia dei pagamenti. Le regole WTO così come gli accordi TRIMs (Accordo sugli Investimenti inerenti al Commercio), potenzialmente impediscono le politiche governative che hanno

Levenstein, Margaret/Suslow, Valerie, 2001: Private International Cartels and their Effect on Developing Countries. Background Paper for the World Bank's „World Development Report 2001“, Washington.

OCSE, 2001: Trade and Competition Policies. Options for a Greater Coherence. Organisation for Economic Co-operation and Development, Parigi.

WTO, 2000: The Development Dimension of Competition Law and Policy. Communication from the European Community and its Member States, 8. Juni, WT/WGTCP/W/140, Genf.

QUALI SONO LE ALTERNATIVE AL COMMERCIO ED ALLA LIBERALIZZAZIONE DEGLI INVESTIMENTI

Regole sugli Investimenti – Le alternative

Di Peter Hardstaff, World Development Movement, Regno Unito

La maggior parte delle persone coinvolte nel "dibattito sugli investimenti" vedono la necessità che ci siano delle regole internazionali. Il punto nodale, quindi, non riguarda se essere *contro* o a *favore* delle regole, concerne invece il modo in cui queste regole riescono a bilanciare i diritti e gli obblighi degli investitori e se queste regole interferiscono sulla flessibilità del governo nel regolare gli interessi pubblici.

Mentre gli investimenti diretti esteri – *Foreign Direct Investment*, FDI – possono portare una serie di benefici ai paesi in via di sviluppo, quali posti di lavoro, tecnologie e guadagni fiscali, possono anche includere dei costi come il fallimento di aziende locali, la disoccupazione, il degrado ambientale e l'impossibilità di fissare una tassazione fiscale. A dispetto di queste controindicazioni, "la massimizzazione dei FDI" viene promossa come un fine in sé piuttosto che uno dei tanti strumenti per favorire lo sviluppo. Come ci hanno dimostrato la Corea del Sud e Taiwan, gli FDI non sono necessariamente centrali per lo sviluppo – i risparmi e gli investimenti nazionali ed una politica industriale attiva possono essere uno strumento molto efficace per uscire dalla povertà.

Per questa ragione, sebbene gli FDI possano svolgere un ruolo importante per lo sviluppo, i governi devono regolare gli investimenti in maniera molto attenta, così da massimizzare i benefici e minimizzare i costi per la società. Questa regolamentazione – inclusa la regolamentazione delle grandi compagnie multinazionali (*Transnational Corporations*, TNCs), richiede un insieme di differenti ap-

casa loro, i governi del nord negano che ci sia qualsiasi ragione per agire.

D'altra parte, i paesi in via di sviluppo soffrono delle ingenti perdite a causa di queste cospirazioni. Un rapporto commissionato dalla Banca mondiale suggerisce che nel 1997 i paesi in via di sviluppo hanno importato beni condizionati da cartelli sui prezzi per 81 miliardi di dollari. Questi beni rappresentano l'8,8% del totale delle importazioni nei paesi più poveri. Secondo quel rapporto, l'ammontare effettivo potrebbe anche essere stato superiore dal momento che solo una piccola frazione degli esistenti cartelli possono essere individuati. Nel 1999 il Dipartimento di giustizia degli Stati Uniti rivelò una cospirazione di proporzioni enormi, il cartello delle vitamine, che coinvolgeva numerose case farmaceutiche di Svizzera, Germania, Francia, Giappone e Stati Uniti. Questo cartello aveva, per un periodo di nove anni, ripartito i mercati e fissato i prezzi per le vendite globali delle vitamine, che nel 1999 raggiunsero un totale pari a 2 miliardi di dollari. Dal quel momento sono state registrate dozzine di denunce, per esempio, Hoffman-La Roche fu condannata a pagare 500 milioni di dollari, la più grossa pena pecuniaria prevista per un crimine nella storia degli Stati Uniti. Sebbene anche importatori e consumatori nei paesi in via di sviluppo siano stati danneggiati da questo cartello, i responsabili delle autorità antitrust di USA e UE non hanno mai condiviso i risultati delle loro indagini con i loro colleghi del Sud del mondo. (Levenstein/Suslow 2001)

Per tale ragione un accordo sulla concorrenza in ambito WTO non sembrerebbe in grado di far superare ai paesi del Nord la loro mancanza di volontà nel perseguire i cartelli sulle esportazioni o nel dividere le informazioni in loro possesso con le autorità anti-trust dei paesi del Sud del mondo. Al contrario, coloro che propongono delle regole sulla concorrenza hanno come obiettivo primario quello di raggiungere delle opportunità maggiori di accesso al mercato. Come affermato da due esperti della Banca mondiale, Bernard Hoekman e Peter Holmes, "gli sforzi per mettere le questioni correlate alla concorrenza nell'agenda del WTO sono prodotti principalmente dai classici interessi dei produttori dei paesi OCSE. (...) Per essere ancora più chiari, i funzionari per il commercio dei paesi esportatori vogliono forzare i funzionari per la concorrenza nei paesi importatori ad assistere un'apertura dei mercati" (Hoekman, Holmes 1999). In aggiunta, l'importantissimo obiettivo del WTO di rimuovere le barriere commerciali minaccia il principale obiettivo della politica sulla concorrenza: fare scudo ai settori industriali in crescita rispetto ad un'iniqua concorrenza esercitata dalle potenti compagnie multinazionali. Per questa ragione, le condotte contraria alla concorrenza devono essere regolate fuori dal contesto del WTO.

Bibliografia:

Hoekman, Bernard/Holmes, Peter, 1999: Competition Policy, Developing Countries, and the World Trade Organisation. Trade, Development Research Group, Banca mondiale, Ottobre, Washington.

l'obiettivo di stabilire un legame dinamico tra investitori esteri e industria locale, e di incrementare la percentuale di valore esportato ritenuta localmente. OXFAM teme che un nuovo accordo multilaterale sugli investimenti, in assenza di cambiamenti fondamentali in seno al WTO, presumibilmente restringerà ulteriormente la capacità dei paesi in via di sviluppo di dirigere il flusso degli investimenti esteri verso le loro regioni più povere, e di sviluppare politiche necessarie a sradicare la povertà. Il pericolo è che ai paesi in via di sviluppo sarà impedito di usare proprio quelle misure che hanno consentito alle "Tigri" del Sud-Est asiatico di trasformare gli investimenti diretti esteri in sviluppo.

Se regole sugli investimenti fossero introdotte nel WTO, il principio del Trattamento Nazionale, ora applicato a merci e servizi, sarebbe applicato anche agli investimenti. Questo i governi potrebbero ancora avere necessità di trattare le società straniere in modo differente allo scopo di sostenere uno sviluppo sostenibile: gli investitori nazionali ed esteri non sono in pratica simili o uguali, né lo sono i paesi dove hanno sede. L'applicazione del principio del "Trattamento Nazionale" agli investimenti è pericoloso, perché richiederebbe ai governi di assicurare:

1. Il diritto degli stranieri ad investire in ogni settore, a meno che sia esplicitamente vietato.

Le economie di molti paesi in via di sviluppo sono spesso dominate da determinati settori, ad esempio quello estrattivo o quello agricolo, che richiedono una gestione attenta se si vogliono generare benefici a lungo termine per le popolazioni locali, evitando di sovra-sfruttarli con guadagni a breve termine. Una ricerca di OXFAM mostra che gli investimenti nel settore estrattivo possono avere conseguenze negative per l'ambiente e lo sviluppo a lungo termine, costringendo i paesi entro modelli di esportazione aderenti a cicli "espandi-e-rovina" che generano scarsi guadagni per lo sviluppo umano. Molti governi di conseguenza limitano la proprietà straniera di queste industrie chiave, mantenendo il diritto d'approvazione per acquisizioni societarie, o imponendo un coinvolgimento di aziende nazionali in partecipazioni. Per esempio, l'Honduras in passato restringeva gli investimenti esteri a una minoranza azionaria nei settori della pesca, dello sfruttamento diretto delle foreste e di aree che stavano beneficiando direttamente della riforma agraria. Più ampiamente, sia la Corea del Sud che Taiwan hanno ristretto le attività delle compagnie multinazionali operanti nei loro territori, consentendo gli investimenti esteri solo come mezzo per assicurarsi l'accesso a nuove tecnologie o per promuovere le esportazioni. L'obiettivo era quello di evitare la dipendenza dalle tecnologie importate, e creare un ambiente nel quale le aziende locali potessero impegnarsi nella ricerca e nello sviluppo.

2. Il diritto degli investitori stranieri di ricevere lo stesso tratta-

to delle società locali, avendo accesso alla privatizzazione di beni dello stato, a meno di espliciti divieti.

Questo implica che ogni beneficio offerto alle aziende locali, come tassazioni preferenziali o prestiti a interessi privilegiati, dovrebbe essere disponibile anche per gli investitori stranieri. I governi, però, potrebbero voler ancora promuovere l'economia locale allo scopo di generare competenze locali, capacità produttive e mercati. Potrebbero anche voler mantenere qualche controllo sulle maggiori aziende pubbliche per assicurare che queste soddisfino dei propri importanti obiettivi pubblici. Per esempio, le Filippine hanno insistito per mantenere il 60% di proprietà nazionale delle aziende di servizi pubblici.

3. Il divieto dei requisiti di prestazione oltre quelli già esistenti nei TRIMS.

ad esempio, il divieto di misure che richiedano agli investitori stranieri di realizzare certi risultati in sostegno allo sviluppo, quali il re-investimento localmente di parti dei profitti realizzati, trasferimenti di tecnologie, oppure operare per un periodo di tempo minimo. E' importante per i governi essere in grado di imporre queste misure, quando aziende straniere o loro filiali non producono sostanziali benefici economici, oppure prevedere collegamenti al paese ospitante per garantire che gli investimenti funzionino per lo sviluppo.

Esistono ragioni ulteriori per chiedere di tenere la questione degli investimenti fuori dal WTO. Negoziati complessi sulle cosiddette "nuove questioni" aumentano la pressione su molti paesi in via di sviluppo, già in difficoltà nell'affrontare l'attuale gravosa agenda WTO. Questi nuovi negoziati distrarrebbero l'attenzione da molti problemi commerciali pressanti, che devono essere affrontati dalle comunità e dai paesi più poveri, specialmente per l'attuazione degli esistenti obblighi WTO. Sarebbero necessari maggiori progressi in aree quali la riduzione dei sussidi alle esportazioni agricole dei paesi industrializzati, la rimozione delle barriere tariffarie alle esportazioni tessili dei paesi in via di sviluppo, e la riforma dell'accordo TRIPS per porre efficacemente lo sviluppo della salute pubblica al di sopra della protezione dei diritti di proprietà intellettuale delle grandi multinazionali.

La convinzione ampiamente condivisa che gli investimenti esteri siano essenziali per lo sviluppo ed una strada garantita per il successo nel commercio mondiale ha portato i governi dei paesi ricchi e di quelli poveri, in accordo con le istituzioni finanziarie internazionali, a privilegiare la quantità a scapito della qualità. Il risultato è stato una preponderanza di investimenti che hanno indebolito le aziende nazionali, con la conseguente bassa produttività ed i bassi salari per i dipendenti. Per sfuggire alla logica delle zone di produzione per l'esportazione sul model-

Concorrenza nel WTO: il forum sbagliato

Di Thomas Fritz, World Economy, Ecology and Development (WEED), Germania

Quando hanno sostenuto i negoziati sulle "Singapore issues" (Questioni di Singapore), ad esempio gli investimenti, la competizione e gli appalti dei governi, l'Unione europea ed i suoi stati membri hanno ripetutamente sottolineato che l'inclusione della politica sulla concorrenza nel nuovo round di negoziati sul commercio andrebbe a tutto interesse dei paesi in via di sviluppo. Numerosi documenti preparati dalla Commissione Europea hanno trattato la "dimensione dello sviluppo" della politica e della normativa sulla concorrenza. Una delle comunicazioni presentate al WTO fornisce vari esempi delle pratiche restrittive del mercato operate dalle compagnie multinazionali e dei loro effetti dannosi sui paesi in via di sviluppo.

Per esempio, una compagnia pakistana ha promosso un appalto internazionale per l'acquisto di lamiera elettrolitiche.

Avendo ricevuto offerte da 6 aziende straniere, la società pakistana si accorse che le tre offerte più basse provenienti da società con sede nel Regno Unito, in Germania e Giappone corrispondevano esattamente alla richiesta quantità di 4.600 tonnellate di lamiera. Sospettando un cartello sui prezzi, l'autorità nazionale pakistana sulla concorrenza iniziò un'indagine, ma non riuscì a trovare le prove sufficienti per l'assenza di cooperazione con le sue istituzioni omologhe in Gran Bretagna, Germania e Giappone. La Commissione Europea conclude che creare un accordo sulla concorrenza nell'ambito del WTO darebbe alle autorità sulla concorrenza dei paesi in via di sviluppo un accesso diretto ad un'estesa rete di autorità sulla concorrenza a cui potrebbero indirizzare richieste di assistenza su specifici casi di applicazione (WTO 2000:9).

Questo argomento non è del tutto convincente. Perché le autorità antitrust del Nord del mondo non dovrebbero riuscire a cooperare con le loro controparti del Sud, a prescindere da un accordo sulla concorrenza in ambito WTO?

Se i paesi industrializzati avessero veramente un interesse nel limitare gli impatti dei cartelli internazionali, l'avrebbero già fatto. Tuttavia, i membri dell'OCSE non sono riusciti a raggiungere un accordo nel 1998 nel vietare i cosiddetti "*hard core cartels*", ovvero i cartelli più consistenti; si sono, invece, accordati su un insieme di raccomandazioni non vincolanti contro tali severi abusi del potere di mercato (OCSE 2001:54). Inoltre certi malcostumi come i cartelli per le esportazioni sono esplicitamente esclusi dalle normative sulla concorrenza della maggior parte dei paesi OCSE. Mentre i loro impatti sui mercati stranieri sono ignorati, i cartelli sulle esportazioni tendono ad essere percepiti come validi strumenti per promuovere le esportazioni. Finché questi cartelli non restringono la concorrenza a

tema, come ad esempio l'UNCTAD, dove già esiste un quadro normativo (*Set of Principles on Restrictive Business Practices*, L'Insieme di Principi sulle Pratiche Restrittive del Mercato). Se l'obiettivo è quello di promuovere la cooperazione dei governi sulla concorrenza, il WTO non è certo la sede più idonea.

Nel frattempo sono in programma discussioni molto accese all'interno del WTO. La Dichiarazione di Doha (par. 25) stabilisce che fino alla Quinta Ministeriale il gruppo di lavoro sull'Integrazione tra Commercio e Competizione dovrà chiarire i seguenti punti: (1) principi fondamentali, inclusa trasparenza, non discriminazione e procedure di giustizia, provvedimenti relativi ai cartelli; (2) modalità di cooperazione volontaria; e (3) supporto al rafforzamento delle istituzioni dei paesi in via di sviluppo incaricate di regolamentare la concorrenza.

Visto che l'elenco degli argomenti contenuto nella Dichiarazione non è esaustivo, i paesi in via di sviluppo possono aggiungerne altri. B. L. Das, esperto sul tema del commercio, ne ha suggeriti alcuni:

- Obblighi delle imprese straniere nei paesi ospitanti;
- Obblighi dei governi di dove le imprese sono originarie di assicurare che rispettino le regole nei paesi dove operano;
- Competitività e imprese nazionali: considerare le misure che dovranno impegnare le imprese nazionali, il governo e un eventuale accordo multilaterale per mettere in grado le aziende locali (soprattutto le piccole aziende) di essere competitive e di crescere;
- Restrizioni alla competizione da parte di provvedimenti governativi (ad es. azioni anti-duping);
- Restrizioni alla competizione a causa della protezione dei diritti di proprietà intellettuale;
- Monopoli ed oligopoli a livello globale e relativi effetti sulle imprese dei paesi in via di sviluppo;
- Grandi operazioni di fusioni ed acquisizioni (da parte delle imprese multinazionali) e relativi effetti sui paesi in via di sviluppo.

ONG e paesi in via di sviluppo dovranno affermare con forza che la concorrenza deve essere subordinata alle esigenze e agli interessi dei paesi stessi, ma questa non è ovviamente la posizione portata avanti dalle nazioni sviluppate. Dunque non c'è accordo sulle modalità con le quali l'argomento dovrà essere affrontato nel WTO e questo potrebbe impedire qualunque decisione circa l'avvio delle trattative. Al tempo stesso potrebbe diventare chiaro che il WTO è certamente la sede peggiore per decidere in tema di concorrenza.

lo Messico e Bangladesh, i governi devono essere in grado di perseguire strategie che generano investimenti di buona qualità e sviluppare capacità produttiva locale.

OXFAM crede fermamente che tutti i paesi potranno beneficiare della stabilità che un sistema basato su regole può fornire, e i paesi in via di sviluppo dovrebbero beneficiarne maggiormente. A causa della mancanza di potere economico e della capacità di reazione nel perseguire i loro scopi fuori da un sistema di questo tipo, essi hanno bisogno di un sistema multilaterale che funzioni. Perché questo sistema funzioni deve essere equo e bilanciato. Deve proteggere i paesi deboli dall'abuso del potere economico, piuttosto che concentrare i vantaggi nelle mani dei paesi ricchi e delle multinazionali.

Come un accordo sugli investimenti nel WTO danneggerà le persone e l'ambiente

Alexandra Wandel, Friends of the Earth Europe, Bruxelles

Le attività delle aziende multinazionali hanno un impatto negativo sull'uso delle risorse, l'ambiente e le comunità locali in tutto il mondo. Friends of the Earth International, una federazione internazionale di gruppi ambientalisti presente in 70 paesi, ha raccolto testimonianze di varie comunità nel mondo che sono state colpite negativamente dal comportamento irresponsabile di aziende transnazionali (1).

La forte spinta per un accordo sugli investimenti nel WTO esercitata dall'UE va in direzione contraria rispetto alla visione di un pianeta sostenibile. Società sostenibili richiedono una riduzione globale dell'uso delle risorse naturali al di sotto della capacità della terra di sopportarne lo sfruttamento e la redistribuzione equa dei benefici a tutta la popolazione mondiale. Invece, un accordo sugli investimenti rafforzerebbe il potere delle multinazionali di entrare in tutti i mercati, e darebbe loro il diritto di superare le regolamentazioni ambientali e le restrizioni stabilite dalle comunità e dai governi locali. Il proposto accordo sugli investimenti nel WTO consentirà ai ricchi paesi industrializzati di consumare ancora più di quanto consentito in proporzione della loro quota di terreno, acqua, legno, minerali, e altre risorse.

A livello locale e nazionale è essenziale per le comunità possedere un insieme di procedure di controllo e protezione ambientale sugli investitori stranieri. Queste regole potrebbero essere denunciate come illegali davanti al WTO, qualora ci fosse un accordo sugli investimenti. I principi base del WTO sulla liberalizzazione del commercio restringeranno la possibilità dei governi di auto-regolarsi.

L'UE vuole vedere la norma del **Trattamento Nazionale** per gli investimenti diretti esteri applicata all'interno di questo accordo. Ciò richiederebbe ai governi di trattare le società straniere allo stesso modo di quelle locali. Allo scopo di conservare le proprie risorse naturali, alcuni governi locali e nazionali restringono l'accesso delle società straniere al territorio pubblico e alle foreste, escludendole da settori ambientalmente delicati quali quelli dei rifiuti tossici e simili. Le regole del Trattamento Nazionale consentono, inoltre, ai governi esteri di rigettare le leggi nazionali che hanno effetti discriminatori. Questo potrebbe influenzare l'uso, incluso quello obbligatorio per legge, delle più recenti tecnologie ambientali.

Inoltre le regole del WTO proposte per gli investimenti influenzeranno i **requisiti di prestazione**, quali quelli di utilizzare partner locali, assumere un certo numero di lavoratori locali, investire un certo quantitativo di denaro nelle comunità e il trasferire tecnologie ambientali ai governi o alle aziende locali.

Se verrà introdotta nel WTO una **procedura di gestione delle dispute** per gli investitori, come quella esistente nel NAFTA (Accordo Nord Americano per il Libero Commercio), come proposto da Taipei, le aziende sarebbero in grado di citare in giudizio gli stati davanti al WTO. Persino in assenza di una procedura di risoluzione delle dispute investitori-stato, le aziende potrebbero fare lo stesso ricorso tramite i loro governi, che a loro volta potrebbero portare in giudizio davanti alla corte del WTO altri paesi. L'arbitrato consiste in un piccolo gruppo (*panel*) di esperti di commercio che ascoltano la disputa a porte chiuse, senza la possibilità di partecipazione attiva per i cittadini dei paesi interessati. Il "*panel*" (gruppo di esperti) decide se i governi hanno violato gli accordi e richiede loro di modificare le leggi e risarcire i danni al paese, o alla società, che ha presentato il reclamo. Le contestazioni presentate da quando esiste il NAFTA tra USA, Canada e Messico hanno già superato il totale 13 miliardi di dollari.

Se la bozza delle regole del MAI su **espropriazioni e compensi** dovesse essere applicata nel WTO, potrebbero essere annullati i diritti dei governi di legiferare in modo da proteggere l'ambiente (2). Il capitolo sugli investimenti del NAFTA sottolinea i pericoli dell'espropriazione: un esempio è quello del caso Metalclad, una azienda USA che ha citato in giudizio il Messico per 90 milioni di dollari. La Metalclad ha comprato un terreno in Messico per aprire una fabbrica per il trattamento dei rifiuti, sicuramente pericolosa. L'azienda ha protestato per i ritardi causati dal governo dello stato messicano di San Luis Potosi, e per la creazione di una zona ecologicamente protetta comprendente il sito della Metalclad, che ha impedito l'apertura della fabbrica e ha quindi portato all'espropriazione della proprietà della compagnia e degli investimenti iniziali.

del WTO", quali la trasparenza e la non-discriminazione ("nazione più favorita" e "trattamento nazionale"). Per questo la sede in cui avverrà l'incontro potrebbe pregiudicare le stesse modalità con cui verranno discussi gli argomenti.

USA e Commissione Europea hanno messo in chiaro che per loro l'obiettivo di un accordo sulla concorrenza è quello di ampliare l'accesso da parte delle loro imprese ai mercati dei paesi in via di sviluppo. Un documento della Commissione Europea del 1999 sull'applicazione dei principi base del WTO in tema di concorrenza, spiega molto chiaramente che un quadro normativo di questo genere consentirebbe alle aziende straniere di acquisire "effettive opportunità per poter competere" nei mercati locali. Al tempo stesso proibirebbe la necessaria flessibilità per sviluppare all'interno dei paesi in via di sviluppo la creazione di propri modelli legislativi e proprie politiche sul versante della concorrenza. Questo scorgerebbe anche la creazione di leggi e provvedimenti a favore delle imprese nazionali, in quanto discriminatorie verso beni e aziende straniere e dunque contrarie alla libera concorrenza. Così le politiche e le iniziative a favore dell'economia locale finirebbero per essere progressivamente eliminate dai negoziati.

Contrariamente a questa visione, intendiamo proporre un paradigma della competizione fondato sulla prospettiva dello sviluppo. Leggi e politiche sulla concorrenza devono essere complementari agli altri obiettivi e alle altre politiche nazionali (come la politica industriale), nonché alle necessità delle imprese locali di restare competitive in un contesto di crescente liberalizzazione. Una struttura competitiva e di sviluppo richiede che le imprese nazionali del settore agricolo, industriale e dei servizi costruiscano le abilità necessarie a reggere in misura crescente la concorrenza, iniziando dal mercato nazionale ed eventualmente allargandosi alla dimensione internazionale. Questo richiede per molto tempo un'adeguata protezione dalle forze del mercato globale. Richiede altresì un ruolo centrale dello Stato, per incentivare, promuovere ed incoraggiare l'economia locale.

Ecco perché la strategia dello sviluppo deve essere al centro e la competizione, così come la politica sulla concorrenza, deve venire incontro alle esigenze legate allo sviluppo. I paesi poveri, in particolare, devono avere la possibilità di scegliere l'impostazione, le politiche e le normative sulla concorrenza più adeguate al proprio livello di sviluppo e ai propri interessi. Questo è importante soprattutto nell'attuale contesto di globalizzazione e liberalizzazione dell'economia, dove le aziende locali sono già alle prese con una forte competizione straniera.

Ma questa prospettiva è esattamente opposta a quella che la Commissione Europea sta portando avanti nel WTO e, visto il peso dell'Europa all'interno di questo organismo, lanciare i negoziati sulla concorrenza a Cancun sarebbe molto pericoloso. Inoltre ci sono sedi più adeguate ad un approccio multilaterale sul

a quelle compagnie multinazionali non sarebbe equo nei confronti delle compagnie dei paesi del Sud del mondo. L'UNCTAD sta attualmente sostenendo i paesi in via di sviluppo nello stilare delle regole per la politica sulla concorrenza più adatte ai bisogni dello sviluppo: non c'è nessuna ragione per cui il WTO non debba introdurre una politica sulla concorrenza nei paesi in via di sviluppo che risponda agli interessi dei paesi del nord del mondo.

C'è un bisogno urgente di maggiore trasparenza così come di una sospensione delle condotte contrarie alla concorrenza portate avanti da numerose compagnie multinazionali del Nord del mondo che accompagnano un'enorme ondata di acquisizioni e fusioni. Il Nord del mondo dovrebbe come prima cosa mettere ordine in casa sua e prevenire le ricadute di queste pratiche nei paesi del Sud (si vedano in proposito le difficoltà a citare a giudizio la Microsoft). Le attuali proposte ed i giochi di potere in ambito WTO non garantiscono ai paesi in via di sviluppo che un accordo WTO sulla politica sulla competizione possa rispondere alle loro esigenze ed affrontare le cattive pratiche delle compagnie del Nord nei mercati internazionali.

Fonti: Ajit Singh, Rahul Dhumale, "Competition Policy, Development and Developing Countries", South Center Working Paper series nr 7, Novembre 1999

Perché non ci dovrebbero essere negoziati nel WTO per accordi sulla concorrenza: lo scontro con l'esistente quadro normativo al cuore del problema

di Martin Khor, Third World Network

Come per il tema degli investimenti, la Dichiarazione di Doha stabilisce che i negoziati sull'integrazione tra le politiche relative al commercio e quelle sulla concorrenza prenderanno avvio dopo la Quinta Riunione Ministeriale, in base alle modalità concordate. Come sugli investimenti, non è ancora chiaro quale decisione sia stata presa in proposito all'interno del WTO. Nel 2001 la maggior parte dei paesi in via di sviluppo si opposero ad un accordo sul tema della concorrenza. Questa opposizione fu molto chiara sia prima che durante la conferenza di Doha, ma il loro punto di vista non fu rappresentato nella bozza e nel testo finale della Dichiarazione, a causa di alcune evidenti manipolazioni, soprattutto da parte dell'UE.

La proposta dei sostenitori è di stabilire una serie di regole multilaterali, per disciplinare la legislazione e le politiche nazionali sulla concorrenza all'interno degli stati membri. Queste leggi/politiche dovrebbero incorporare i "principi base

Un altro caso che dimostra quanto l'ambiente, la salute e i diritti dei consumatori siano in pericolo è quello della causa da 251 milioni di dollari intentata dall'azienda chimica statunitense Ethyl sotto il NAFTA. L'Ethyl ha presentato un reclamo contro il divieto del Canada, basato su motivazioni ambientali e di salute, all'importazione di una benzina USA (commercializzata da Ethyl) contenente un additivo considerato tossico, l'MMT. La causa della Ethyl ha avuto successo nel rimuovere il divieto del Canada.

In poche parole e nella prospettiva di uno sviluppo sostenibile, un accordo sugli investimenti basato sui principi della WTO sarebbe immancabilmente pieno di difetti. Dato l'approccio ed i precedenti del WTO in materia di ambiente e sviluppo, questo sarebbe inaccettabile. Regole internazionali sugli investimenti sono necessarie, ma il WTO non è il forum adatto. Un accordo sugli investimenti in ambito WTO aumenterebbe i privilegi delle compagnie multinazionali senza richiedere agli investitori di operare in modo socialmente e ambientalmente responsabile.

Le persone e l'ambiente hanno bisogno che si instauri uno stretto controllo internazionale sugli investitori internazionali, nell'ambito delle Nazioni Unite, non di un'ulteriore deregolamentazione sotto il WTO.

Note

(1) Vedi <http://www.foei.org/corporates/activities.html>

(2) Friends of the Earth: License to Loot. The MAI and how to stop it, 1998.

(3) Public Citizen and Friends of the Earth: NAFTA chapter 11 Investor to State Cases: Bankrupting Democracy, Settembre 2001.

Gli investimenti nel WTO dalla prospettiva dello sviluppo

Martin Khor, Third World Network, Malesia

Un accordo internazionale sugli investimenti all'interno del WTO è disegnato con il fine ultimo di massimizzare i diritti degli investitori esteri e di ridurre al minimo le autorità, i diritti e lo spazio d'azione politica dei governi e dei paesi in via di sviluppo.

Tra gli scopi dei paesi sviluppati c'è quello di stabilire un sistema obbligatorio di regole sugli investimenti in base ai seguenti principi:

- Diritto degli investitori esteri a stabilirsi in ogni paese senza condizioni e regolamentazioni e ad operare nei paesi ospiti senza i vincoli attualmente esistenti in molti casi, assicurando il "trattamento nazionale" (*National Treatment*) e lo status

di "nazione più favorita" (*Most Favoured Nation*);

- Abolizione di requisiti di prestazione (riguardanti ad esempio equità, obblighi di trasferimenti tecnologici ed incentivi all'investimento);

- Abolizione di regole sulla circolazione dei fondi all'interno e fuori dal paese;

- La definizione originaria di investitori (ad es. quella contenuta nella proposta OCSE-MAI) includerebbe FDI (investimenti diretti esteri), investitori finanziari, creditori, oltre a proprietari dei diritti di proprietà intellettuale e organizzazioni commerciali, in tutti i settori ad esclusione di sicurezza e difesa;

- In tema di "espropriazioni" dovrebbero essere introdotte norme stringenti, a protezione dei diritti degli investitori. Un'ampia definizione di espropriazione è quella prevista dal MAI, che include anche le "espropriazioni striscianti". L'esperienza del NAFTA è molto significativa in proposito: è considerata espropriazione la mancanza di buona volontà e la perdita dei benefici e futuri profitti di un'azienda o un investitore, in seguito a provvedimenti o a politiche pubbliche;

- Ai governi è proibito imporre condizioni o regolamenti di cui sopra, pena la possibilità di comparire davanti al panel del WTO con l'accusa di violazione delle norme internazionali.

Il progetto è contenuto nella proposta originaria della Comunità Europea (1995). Questa ricalca il MAI (Multilateral Agreement on Investment) dell'OCSE, che ne costituisce il prototipo.

Un eventuale accordo su questo versante avrebbe importanti conseguenze sulle prerogative del potere pubblico nella sfera economica, sociale e politica; sulla possibilità di prendere decisioni riguardanti i meccanismi di partecipazione e controllo e sull'equa suddivisione del potere sulla proprietà tra soggetti stranieri e nazionali e tra le stesse comunità locali; sulla possibilità di costruire capacità di sviluppo presso aziende e imprenditori locali; ecc. Verrebbe anche indebolito il potere contrattuale del governo di fronte agli investitori stranieri (inclusi gli investitori finanziari).

Visti gli aspetti e impatti particolari degli investimenti esteri è necessario che i governi non cedano i propri diritti di regolamentazione. Tra i possibili effetti ricordiamo:

(a) Possibili conseguenze sulla bilancia dei pagamenti (soprattutto l'aumento delle importazioni e la fuoriuscita dei redditi da investimento, che devono essere controbilanciati da esportazioni aggiuntive e nuovi flussi di capitale in entrata nel paese; se l'equilibrio non viene raggiunto in modo naturale deve essere indotto attraverso regolamentazioni);

(b) possibili conseguenze sulla competitività e la vitalità delle imprese locali;

(c) possibili conseguenze sull'equilibrio nel controllo sulla proprietà tra soggetti nazionali ed esteri, e partecipazione nella vita economica di un paese;

compagnie e che i paesi possono imporre alle loro compagnie. (2) Le linee guida non vincolanti dell'OCSE sugli investimenti delle multinazionali includono anche un articolo che scoraggia alcune forme delle succitate pratiche "restrittive del mercato".

In ambito WTO si sono avute delle nuove discussioni fin dal 1996 per un accordo internazionale vincolante sulla politica sulla concorrenza. La prospettiva sulla questione dello sviluppo, tuttavia, è pressoché trascurata. Negli ultimi anni è avvenuta un'ondata di fusioni tra società di paesi diversi e la conseguente concentrazione di prodotti/servizi sui mercati mondiali nella mani di poche compagnie, però nel WTO l'approccio non è quello di provare ad affrontare i problemi causati da queste fusioni e concentrazioni per i paesi in via di sviluppo. L'Unione europea, che ha spinto in maniera molto aggressiva per un accordo sulla politica sulla competizione nel quadro del WTO, vuole principalmente che i paesi in via di sviluppo legiferino su delle regole base sulla concorrenza a livello nazionale. Tutto ciò eviterebbe che a delle compagnie straniere sia impedita l'entrata nei mercati dei paesi in via di sviluppo a causa dei monopoli (pubblici) e specialmente delle pratiche dei cartelli. Inoltre l'UE vuole che i principi fondanti del WTO siano applicati alla politica sulla concorrenza, come quello della non discriminazione (tra società nazionali e straniere o tra società straniere, per esempio non può essere fatta una selezione di una compagnia straniera) e la trasparenza delle leggi nazionali (incluse le possibilità per le compagnie straniere di eseguire dei ricorsi contro i governi). Però le misure di cui si ha più bisogno per risolvere i problemi della concorrenza internazionale ed aiutare i paesi in via di sviluppo a gestire questi stessi problemi, come la cooperazione da parte dei paesi del Nord del mondo, sedi delle multinazionali, nel fornire ai paesi del Sud le informazioni riguardo la loro condotta, si troverebbero ad essere solo su base volontaria. In altre parole, l'onere degli aggiustamenti, di nuovi regolamenti e dell'entrata in vigore di meccanismi, ricadrebbe interamente sulle spalle dei paesi in via di sviluppo, dal momento che quelli industrializzati possiedono già la più basilare legislazione e non sarebbero obbligati a fornire le informazioni richieste.

Ma la cosa peggiore è che tutte le proposte che circolano all'interno del WTO non rispondono in nessun modo alle esigenze dei paesi in via di sviluppo. La teoria della politica sulla concorrenza è disegnata per un libero mercato del tutto sviluppato, cosa che chiaramente non combacia con la situazione dei paesi del Sud del mondo. Ci potrebbe essere bisogno di alcune "pratiche contrarie alla competizione" con lo scopo di aiutare a raggiungere alcuni obiettivi di sviluppo o delle economie di scala. Nei paesi in via di sviluppo c'è bisogno di un buon bilanciamento tra la cooperazione e la concorrenza. Soprattutto, le compagnie dei paesi in via di sviluppo devono spesso competere contro grandi multinazionali con una presenza diffusa in tutto il mondo ed un accesso infinitamente migliore alla finanza o alle reti di marketing globali. Predisporre un trattamento nazionale

PERCHE' SIAMO CONTRARI AI NEGOZIATI SULLA CONCORRENZA NEL WTO?

I problemi dell'accordo sulla politica sulla concorrenza nel WTO

Di Myriam Vander Stichele, SOMO, Paesi Bassi

La politica sulla concorrenza concerne le norme e le regole che proibiscono determinate attività alle compagnie. A dispetto delle attività di lobbying delle stesse compagnie per un libero mercato in cui tutte le imprese possano competere, molte portano avanti delle pratiche che sono contro la concorrenza. Per esempio, le compagnie concordano tra loro in segreto di fissare i prezzi in modo che un determinato prodotto sul mercato non sia disponibile ad un prezzo più vantaggioso. Possono anche manipolare il prezzo accordandosi sulle restrizioni sulla disponibilità del prodotto, in maniera tale che la scarsità del prodotto mantenga alto il prezzo sul mercato. Un altro esempio della pratiche scorrette esercitate da alcune compagnie è costituita dagli accordi presi su quale compagnia entra in un determinato mercato/paese, oppure conquista una certa fetta di consumatori, mentre le altre compagnie promettono di non competere nello stesso mercato.

La politica sulla concorrenza ha anche a che fare con i monopoli, ovvero quando esiste una sola compagnia per fornire un determinato prodotto o servizio. Una tale compagnia può abusare della sua posizione dominante per imporre dei prezzi molto alti, limitare la produzione o fornire cattiva qualità. I cartelli possono fare lo stesso quando poche compagnie dominanti si accordano per fare di tutto per proibire a nuovi competitori di entrare nel mercato.

La politica sulla concorrenza è un principio base della teoria del libero mercato, tuttavia i paesi industrializzati sono stati molto lenti nel passare leggi o introdurre dei meccanismi di applicazione sia a livello nazionale che a livello europeo. Anche oggi rimangono ancora molte carenze.

Le questioni legate alla politica sulla concorrenza sono state discusse a livello internazionale fin dagli anni '60, specialmente partendo dalla prospettiva di proteggere i paesi in via di sviluppo contro gli abusi delle compagnie multinazionali. Ma a causa delle forti pressioni ricevute dal mondo degli affari, sono state introdotte delle regole non traducibili in norme vincolanti.

Al momento esistono solo meccanismi non vincolanti: (1) "L'Insieme di Giusti Principi e Regole Concordati Multilateralmente per il Controllo del Meccanismo Internazionale per le Pratiche Restrittive del Mercato" è un accordo che proibisce la maggior parte dei comportamenti contrari alla concorrenza da parte delle

(e) possibili conseguenze a livello sociale sull'equilibrio tra i poteri e tra comunità locali.

Un accordo sugli investimenti come quello previsto renderebbe più difficile l'adozione delle normative nazionali. La tesi dei sostenitori è che un accordo di questo genere attrarrebbe maggiori investimenti verso i paesi in via di sviluppo.

Di questo non esiste prova. Gli investimenti esteri vanno nei paesi già sviluppati, dove esistono risorse ed infrastrutture, o dove ci sono mercati in espansione (ad es. in Cina dove le regole non sono molto sviluppate). Per questo l'attuale tendenza favorevole all'accordo costituisce una minaccia alle opportunità di sviluppo, alle politiche sociali e alle strategie di rafforzamento nazionale.

Proponiamo perciò di adottare una strategia mirata a prevenire che la questione degli investimenti entra nello status delle "negoziazioni". Nel gruppo di lavoro sugli investimenti che si incontra a Ginevra in preparazione del prossimo Ministeriale WTO a Cancun dovrebbero essere portati avanti argomenti sul perché un accordo di questo genere non è adatto e nemmeno vantaggioso al WTO. Dobbiamo più specificamente entrare nel dibattito dei cosiddetti "punti per la chiarificazione" e delle "modalità per i negoziati" nel gruppo di lavoro degli investimenti, con le seguenti argomentazioni:

(a) Gli investimenti non rientrano tra i temi commerciali: portarli all'interno del WTO sarebbe un'aberrazione e causerebbe una distorsione nel sistema del commercio. Non è affatto sicuro che i principi del WTO (incluso il "trattamento nazionale" e il "principio della nazione più favorita") in tema di commercio dei beni siano applicabili allo stesso modo agli investimenti né, in caso contrario, che possano influire positivamente sullo sviluppo. Restringere la libertà e il diritto dei paesi poveri a regolare l'entrata e l'insediamento degli investimenti esteri avrebbe senz'altro ripercussioni negative. Un eventuale accordo all'interno del WTO sarebbe conforme solo alla volontà dei paesi sviluppati. Quindi profondamente contrario allo sviluppo.

(b) Dal momento che Doha ha riconosciuto solo il "caso" per un quadro normativo multilaterale sugli investimenti, il gruppo di lavoro potrebbe anche riconoscere che esiste un "caso" contro un tale accordo, a seconda di quello che saranno le norme in esso contenute. Un quadro normativo adeguato potrebbe essere un quadro normativo equilibrato, finalizzato principalmente a porre delle regole alle grandi aziende (anziché ai governi); potrebbe non contenere norme obbligatorie; potrebbe infine essere collocato all'interno dell'ONU e non del WTO.

Un accordo WTO sugli investimenti: una minaccia per la democrazia

Marc Delepouve, Attac Francia

La sconfitta dell'Accordo Multilaterale sugli Investimenti (MAI), seguita dal completo fallimento della conferenza ministeriale WTO di Seattle, ha portato le imprese multinazionali e i sostenitori del neoliberismo ad escogitare nuove strategie sul delicato tema degli investimenti.

Gli Usa e l'Unione Europea stanno esercitando continue pressioni sui paesi del Sud; nonostante le obiezioni di paesi come l'India, i negoziati sugli investimenti saranno probabilmente nuovamente rilanciati al prossimo vertice ministeriale di Cancun. Nella dichiarazione di Doha si afferma che tali negoziati dovrebbero portare ad un accordo simile al GATS. I paesi si dovrebbero progressivamente adattare al nuovo accordo e le clausole GATS (modalità 3 concernente la presenza commerciale) riguardanti gli investimenti potrebbero essere incluse in questo.

E' sconcertante il potere che le multinazionali esercitano sui governi, la pressione dei paesi più forti su quelli del Sud, la scarsa trasparenza dei processi negoziali e la totale assenza di qualunque consultazione nei confronti dei cittadini dei paesi interessati. I preparativi delle negoziazioni sugli investimenti confermano le pratiche antidemocratiche del WTO e sono in linea con il volere delle multinazionali. Tali negoziati coprono potenzialmente tutte le attività umane, dall'agricoltura all'artigianato, incluso lo sviluppo di risorse naturali e l'intera gamma di servizi. Dal momento che il vertice di Cancun si prefigge di integrare i negoziati sugli investimenti con quelli relativi agli altri argomenti, potrebbe essere lanciato un nuovo round che darebbe un impulso senza precedenti alle politiche neoliberiste a livello globale. Tutto questo avverrebbe "lontano dalle folle impazzite", fuori dai riflettori della stampa e al di là di qualsiasi controllo democratico.

Quali sarebbero le conseguenze per la democrazia?

L'Organo per la Risoluzione delle Dispute in seno al WTO (*Dispute Settlement Body*- DSB) ha il compito di regolare le dispute all'interno del WTO. Così se un'azienda ritiene di essere stata danneggiata dalla mancata applicazione delle regole del WTO da parte di uno Stato, il proprio governo potrà inviare una richiesta affinché il caso sia preso in esame. Queste procedure comportano provvedimenti che toccano da vicino la responsabilità democratica delle istituzioni. L'amministrazione Clinton, ad esempio, si rifiutò di inoltrare una richiesta contro il governo brasiliano, reo di aver prodotto farmaci generici anti-Aids.

<http://www.corporate europe.org/observer6/investmentnetwork.html>

- (1) i verbali degli incontri dell'Investment Network sono disponibili sul sito web di DG Trade: <http://europa.eu.int/comm/trade/miti/invest/civil.htm/>
- (2) le imprese statunitensi sono generalmente poco favorevoli ai colloqui del WTO sulle regole per gli investimenti, perché temono che non consentano l'alto livello di deregulation e di possibilità circa la soluzione delle dispute/controversie assicurati dall'Accordo Nord Americano sul Libero Commercio (NAFTA) e nei numerosi accordi bilaterali sugli investimenti del governo USA.
- (3) Vedere ad esempio <http://www.gaswatch.org/>
- (4) "Survey of the Attitude of European business to international investment rules", sintesi, 29 Marzo 2000, http://europa.eu.int/comm/trade/pdf/sofres_en.pdf
- (5) conversazione telefonica con Robert Madelin, 30 Agosto 2002
- (6) "Gli investimenti, gli appalti/le commesse pubblici/che e la concorrenza" dice Tabaksblat "sono temi molto importanti per il mondo delle imprese. Ma cercare di includerli tutti in un'agenda/nell'agenda, all'interno dello spazio di tempo appena citato sarebbe, penso, una ricetta per il fallimento". Da "Liberalising Trade and Investment: Business Perspective on the Need to Move Ahead", discorso di Morris Tabaksblat alla conferenza organizzata dal Gruppo Evian, 21 Aprile 2001
"Improved Investment Conditions – terza indagine sui progressi/miglioramenti delle condizioni per gli investimenti nel mondo in via di sviluppo", European Roundtable of Industrialists in cooperazione con le Nazioni Unite e la International Chamber of Commerce, Giugno 2000

facendo più che mai 'campagna' per convincere i governi che sono ancora scettici. Il fatto che l'Investment Network sia stato congelato può invece rispecchiare il fatto che larga parte dell'industria europea ha ridimensionato le proprie ambizioni per un accordo sugli investimenti nel WTO in preparazione del vertice di Doha. Temendo un altro fallimento come a Seattle, la Tavola Rotonda Europea degli Industriali (ERT) sembra in particolare aver sacrificato le sue aspettative sugli investimenti nel breve termine, al fine di assicurare il lancio di un nuovo round di colloqui sulla liberalizzazione del commercio. Il presidente della ERT Morris Tabaksblat ha espresso questo messaggio in una conferenza delle aziende più importanti, nell'Aprile 2001: "Gli investimenti, gli approvvigionamenti pubblici e la concorrenza sono temi molto importanti per il mondo delle imprese. Ma cercare di includerli tutti nell'agenda, nello spazio di tempo appena citato, sarebbe, penso, un fallimento"(9). Chiaramente Tabaksblat si riferiva all'opposizione persistente dei governi del Sud di includere questi temi in un nuovo round di negoziati.

L'atteggiamento più rilassato da una parte delle industrie europee verso il WTO riflette la realtà di una "liberalizzazione autonoma". La corsa ad attrarre investimenti esteri, alimentata dai rovinosi debiti, dalla crisi finanziaria e dagli aggiustamenti strutturali imposti dal IMF (Fondo Monetario Internazionale), fa sì che i governi del Sud del mondo eliminino tutte le regole per gli investimenti che il mondo degli affari pensava fosse il compito di un accordo multilaterale sugli investimenti nel seno del WTO. Nel 2000, la ERT ha pubblicato un'indagine sulle "condizioni per gli investimenti" che documenta come i governi del Sud stiano rimuovendo gli ostacoli per gli investimenti TNC a tutta velocità. (10) "E' importante notare" dice il rapporto della ERT "che tutte le misure di liberalizzazione identificate dalla nostra inchiesta sono state introdotte malgrado i fallimenti di Parigi, con il Multilateral Investment Agreement (MAI - Accordo Multilaterale sugli Investimenti), e di Seattle, con l'assenza degli investimenti dall'agenda".

La nuova pazienza mostrata dall'ERT si basa sull'aspettativa che il proseguimento del processo di liberalizzazione "autonoma" degli investimenti sia tale da vincere l'opposizione dei governi del Sud ai colloqui sugli investimenti all'interno del WTO. Quando i tempi saranno maturi, spera la ERT, le regole del WTO si affermeranno per incastrarsi effettivamente il processo di deregolamentazione e "proteggere contro arretramenti rispetto ai livelli raggiunti da ciascun paese":

Note

- (1) "Restatement of the UNICE position on WTO Negotiations on Investment", 12 Giugno 2000.
- (2) "Why launch a new round of multilateral trade negotiations?" discorso di George Jacobs al Parlamento Europeo, 27 Settembre 2001.
- (3) "How the EC and Business Prepared for WTO Investment Talks in Seattle", Corporate Europe Observer, Numero 6, Aprile 2000

Ora Taiwan propone che il WTO possa dirimere le dispute sugli investimenti direttamente tra governi ed imprese: queste ultime potrebbero inoltrare direttamente presso il WTO le richieste contro i governi. Il potere delle multinazionali sui governi risulterebbe così notevolmente rafforzato, soprattutto rispetto ai paesi poveri. Al tempo stesso le imprese rivendicherebbero lo stesso ruolo dei governi presso le istituzioni multilaterali - dove dovrebbe vigere il principio della trasparenza e del controllo democratico.

Anche senza queste modifiche, un eventuale accordo sugli investimenti presso il WTO sarebbe un altro brutto colpo alla democrazia. Da un lato diminuirebbe notevolmente, fino a farlo scomparire, il potere di controllo sugli investitori da parte delle istituzioni locali e nazionali; dall'altro le regole del WTO rafforzerebbero i principi della "nazione più favorita" e del "trattamento nazionale", che assicurano un eguale trattamento tra investitori stranieri e nazionali all'interno di ciascuno stato, in ordine a "condizioni sicure, trasparenti, stabili e prevedibili per gli investimenti internazionali a lungo termine" (Dichiarazione della Ministeriale di Doha, 2001). Senza una speciale dispensa del WTO, ad esempio, nessun paese sarebbe in grado di favorire produttori che mostrino particolare attenzione all'ambiente, ai diritti dei lavoratori, alle diversità culturali o alla democrazia. Sarebbe ingenuo pensare che le regole del WTO possano in qualche modo compensare la perdita di potere democratico presso le istituzioni locali, nazionali o anche europee. Le pratiche di questa organizzazione non hanno nulla di democratico.

Infine, accordi sul modello del GATS sono praticamente irreversibili. Gli impegni presi oggi devono essere rispettati in futuro e questo svuota progressivamente la democrazia.

L'obiettivo principale dei sostenitori del libero mercato è quello di instaurare il dominio delle grandi imprese multinazionali e degli attori della finanza globale, smantellando gradualmente i fondamenti di qualunque potere democratico. Ma nuove forze democratiche sono riapparse e crescono in tutto il mondo. In modo del tutto inaspettato all'interno dell'anti-utopia neoliberista, lo spirito di Seattle e di Porto Alegre ci ricorda che la storia si può ripetere. Nato da un senso comune di libertà e dignità, questo spirito non intende sottomettersi al potere degli investitori o alla legge della competizione, sempre accompagnate da misure repressive contro la crescente frustrazione di fronte a drammatiche disuguaglianze.

Da Seattle a Porto Alegre, a Sud così come a Nord, ad Est e ad Ovest, la democrazia sta aprendo nuove strade e creando nuove possibilità.

Lavoro ed investimenti

Asbjorn Wahl, campaign for the Welfare State, Norvegia

La storia del movimento sindacale è una storia di lotta. Ogni passo verso migliori condizioni di lavoro, di vita, di benessere sociale, di maggiore democrazia e sicurezza sociale è stato compiuto attraverso confronti e battaglie. Ciò che il movimento sindacale ha imparato durante la sua storia è che lo sviluppo sociale non è il risultato di buone intenzioni, ma di rapporti di forza, degli equilibri di potere tra lavoro e capitale, tra le forze del mercato e la società civile.

Possiamo imparare molto dalla storia a questo riguardo. Torniamo indietro a circa 120 anni fa, quando i lavoratori cominciarono a organizzarsi nella nostra parte del mondo. Per mezzo della lotta politica e sindacale, i diritti sindacali e del lavoro sono gradualmente migliorati e sono stati istituzionalizzati attraverso leggi sul lavoro e accordi tra i sindacati e i datori di lavoro.

Ciò che ha avuto luogo è stato un graduale cambiamento dell'equilibrio di potere tra il lavoro e il capitale, a vantaggio del lavoro. La regolamentazione del mercato del lavoro è stata introdotta e rafforzata come risultato di un crescente potere del lavoro organizzato.

In ogni caso, la forza del mondo del lavoro non si è riflessa soltanto nelle leggi e nei regolamenti in materia. Probabilmente più importante è stato l'"addomesticamento" generale delle forze del mercato. Il potere del mercato è stato ridotto a favore di istituzioni politiche elette. La concorrenza è stata contenuta attraverso interventi politici sul mercato. Sono stati introdotti controlli sul capitale e il mercato finanziario è stato strettamente regolato. Attraverso una forte espansione del settore pubblico e dello stato sociale, gran parte dell'economia è stata rimossa dal mercato e resa completamente soggetta a decisioni politiche. E' stato questo fondamentale passaggio di poteri nella società che ha reso possibile il miglioramento delle condizioni dei lavoratori e dei diritti sindacali.

Lo stato sociale come lo conosciamo nell'Europa occidentale è un prodotto di questa lotta sociale. E' stato costruito sotto la protezione del controllo del capitale. I diritti degli investitori sono stati limitati. I loro diritti hanno dovuto essere ristretti in favore dell'aumentato potere dei governi di intervenire sul mercato. E' ben conosciuto e largamente accettato il fatto che forze del mercato non ridimensionate contribuiscano alla concentrazione di ricchezza e risorse. La regolazione degli investimenti è stata perciò una necessaria preconditione per un'accresciuta democrazia e una più egualitaria distribuzione della ricchezza. Il controllo sui capitali ha reso possibile ai governi di perseguire una politica di sviluppo sociale e nazionale senza continuamente doversi confrontare con le strategie del capitale quali ad esempio la minaccia di investire altrove se i loro interessi

globali degli investimenti, l'UNICE adesso fa domande, quali il chiedere: chi può opporsi alla "trasparenza nelle regole nazionali esistenti e all'obbligo di non discriminare tra investitori globali locali"? Il gruppo sta chiedendo che si adotti il modello dei GATS, di "progressiva liberalizzazione basata su impegni liberamente stabiliti da ciascun paese". (2)

Non è una coincidenza che la nuova retorica dell'UNICE rispecchi quella della Commissione Europea: le due parti cooperano strettamente alla costruzione del sostegno per i negoziati del WTO sugli investimenti.

Al di là della partnership con l'UNICE, la Commissione usa anche altri canali per mobilitare l'industria europea come alleata della campagna. Nel 1998, la Commissione ha iniziato una "rete informale" di 50+ grandi aziende transnazionali. (3) Nei sette incontri dell'*Investment Network* (Network sugli Investimenti) in preparazione del vertice di Doha, i funzionari della Commissione hanno informato alle aziende il loro tentativo di convincere gli scettici governi del Sud, chiedendo un feedback strategico, ma anche un attivo sostegno alla loro campagna. (4) Un esempio di ciò è la richiesta formulata dalla Commissione alle imprese europee di lavorare con quelle americane per incrementare l'entusiasmo del governo USA verso i colloqui del WTO. Il lancio del Network sugli Investimenti non rispecchia solo l'interesse di permettere che le priorità delle aziende definiscano le sue politiche sul WTO; la stretta cooperazione con aziende potenti è anche finalizzata ad accrescere l'efficacia delle strategie negoziali dell'Unione Europea. La Commissione segue un approccio analogo a quello nei negoziati sul GATS, a cui lavora con l'European Services Forum (ESF). (6)

Mettendo a punto i propri obiettivi negoziali, la Commissione ha chiesto ai membri del Network sugli Investimenti di compilare un questionario per "assistere la Commissione nel tentativo di identificare le priorità delle aziende". Il passo successivo è stata un'indagine fra non meno di 10.000 grandi compagnie/imprese europee per capire esattamente cosa vogliono le aziende europee dai colloqui sugli investimenti del WTO. L'inchiesta, diffusa nel Marzo 2000, mostra che le imprese europee vogliono sbarazzarsi di un'ampia gamma di strumenti politici usati dai governi del Sud per assicurarsi che gli investimenti esteri beneficino le economie locali, come, ad esempio, l'obbligatorietà delle *joint ventures*, i limiti sulla proprietà delle filiali locali, i requisiti stabiliti a livello locale e i controlli sui trasferimenti di capitali. (7)

Dopo un paio di anni di attività, nel 2002 il Network sugli Investimenti non si è mai incontrato.

Secondo il funzionario della Commissione Europea Robert Madelen ciò significa che de facto esso non esiste più. (8) Secondo Madelen, non c'era più bisogno del network dopo Doha, poiché lì è stata presa la decisione di avviare i colloqui sugli investimenti nel 2003. La spiegazione è difficilmente poco convincente: non solo non c'è stata una decisione in tal senso a Doha, ma la Commissione sta

Queste gigantesche multinazionali hanno fatto riferimento al fallimento delle aziende dello Sri Lanka nel rispettare le leggi nazionali sul lavoro, in particolare per quanto riguarda gli straordinari. Evidentemente, finché il livello di straordinari è entro il limite di legge, sono soddisfatte.

Non ci può essere nessun reale sviluppo sostenibile senza le donne, e gli investimenti non sembrano andare in questa direzione. Questa evidente discrepanza tra investimenti, sviluppo e politiche favorevoli al genere femminile deve essere affrontata prima che sia troppo tardi.

Fonti:

Evers, B (1999) 'Engendering the Trade Policy Review Mechanism of the WTO' in Haxton, E and Olsson, C (eds.) Gender Focus on the WTO

Shiva, V 'The Effects of WTO on Women's Rights', <http://www.twinside.org.sg/title/women-ch.htm>

Williams, M (1998) 'How Fair is Free Trade?', IDS BRIDGE Development and Gender in Brief 8 : Trade Policy, <http://www.ids.ac.uk/bridge/dgb8.html>

Women's Edge-Executive Summary, Framework for Gender assessments of Trade and Investment Agreements, <http://www.genderandtrade.net/Regions/EDGEframework.pdf>

Report on Ad Hoc meeting on Gender and Trade, 30th November 2001, <http://www.genderandtrade.net/Regions/DGTrade.pdf>

Lobby delle multinazionali per un 'MAI' nel WTO

Di Olivier Hoedeman, Corporate Europe Observatory, Olanda

Dall'inizio degli anni '90, un accordo del WTO sugli investimenti è stata una priorità di primaria importanza per i gruppi di lobbying come la *European Roundtable Of Industrialists* (ERT – Tavola Rotonda Europea degli Industriali), la federazione europea dei datori di lavoro UNICE e la *International Chamber of Commerce* (ICC – Camera di Commercio Internazionale). Il fallimento dei negoziati nell'Accordo Multilaterale Internazionale sugli Investimenti (MAI) all'interno dell'OCSE, dovuto all'opposizione popolare e delle Ong ha rappresentato un primo serio ostacolo, seguito dal fallito vertice del WTO a Seattle. Nella loro campagna per includere i colloqui sugli investimenti in un nuovo giro di negoziati del WTO, la lobbying delle aziende ha modificato sia la loro argomentazione, sia i loro obiettivi a breve termine.

L'UNICE, ad esempio, ha un approccio molto più pragmatico di quanto non fosse prima del MAI.

Sapendo che il "libero accesso ai mercati per gli investimenti non è un obiettivo realistico per il WTO, a breve termine", la priorità dell'UNICE è di ottenere che i colloqui del WTO sugli investimenti comincino, allo scopo di "fare i primi passi positivi in questa direzione". (1) Invece di appelli aggressivi alla totale deregola-

fossero stati lesi. Investimenti e capitale sono stati invece regolati, e regolati in un modo che restringeva i loro diritti a favore delle istituzioni democraticamente elette.

Questo sviluppo ha avuto il suo culmine negli anni Settanta. Poi, in conseguenza di una profonda crisi economica internazionale, le forze del mercato partirono all'offensiva e si inaugurò l'epoca in corso, quella del neoliberismo. Quello che stiamo fronteggiando negli ultimi vent'anni è l'abolizione dei controlli sul capitale e dei tassi a cambio fisso, la deregolamentazione e la liberalizzazione dei mercati, la privatizzazione dei servizi pubblici, il ricorso sempre maggiore alle gare d'appalto concorrenziali e all'"outsourcing", la riduzione della forza lavoro al minimo assoluto, con il conseguente aumento dell'intensità del lavoro, e la flessibilizzazione dell'impiego. In breve, un immenso cambiamento nell'equilibrio di forze tra lavoro e capitale ha avuto luogo progressivamente, e questa volta in favore del capitale. Questa è la ragione principale della brutalizzazione del lavoro e dello sgretolamento dei diritti sindacali e del lavoro a cui assistiamo sia nel mondo sviluppato che in quello in via di sviluppo.

In questo nuovo ordine economico mondiale ci viene detto che c'è bisogno di un sistema basato su regole per gli investimenti a livello internazionale. A prima vista, questo può suonare attraente. Per quanto, con l'attuale equilibrio di forze, con gli interessi corporativi all'offensiva, questo sistema basato su regole serve nei fatti a coprire una politica dove le regolamentazioni sono imposte ai governi ma non agli investitori. In altre parole, non è una questione di regolamentazione o non regolamentazione, ma di quale regolamentazione, per gli interessi di chi e in base a quali rapporti di potere. Perciò, del tutto all'opposto di quanto è successo nel periodo successivo alla Seconda Guerra mondiale, regolamentazione internazionale degli investimenti oggi significa introdurre restrizioni per i governi e aumentare i diritti degli investitori.

Come risultato di questa evoluzione, negli ultimi 10-15 anni, le violazioni dei diritti dei lavoratori e sindacali stanno aumentando in tutto il mondo. Una parte dominante del movimento sindacale internazionale ha risposto a questa situazione chiedendo che venissero inclusi in tutti i tipi di accordi e istituzioni internazionali, nonché richiesti dalle multinazionali, standard minimi sul lavoro. Questa politica è un'illusione. Regole formali non possono bilanciare le forze del crescente potere del mercato. Il risultato sarà un ulteriore peggioramento delle condizioni di lavoro. Le buone intenzioni rappresentano un potere minimo quando si scontrano con le ferree leggi economiche del libero mercato.

Dobbiamo identificare e attaccare le cause dell'attuale situazione se abbiamo intenzione di migliorare le condizioni di lavoro, e quindi la qualità della vita dei

lavoratori.

Le condizioni di lavoro non si stanno deteriorando in primo luogo a causa della mancanza di standard formali, ma a dispetto dell'esistenza di leggi e regolamenti sul lavoro relativamente rigidi in molti paesi. E' innanzitutto una questione di potere, e non può essere cambiata solo dall'introduzione di standard formali sul lavoro; in altre parole, le regole formali non bastano.

Io spesso uso la seguente immagine per illustrare il problema. Liberalizzare e deregolamentare il mercato e quindi lasciare mano libera agli investitori, e poi pensare che si possono proteggere i lavoratori introducendo standard formali di lavoro, è come aprire le chiuse di una cascata artificiale e poi vietare all'acqua di cadere. In verità, non è un esercizio molto produttivo. Noi possiamo opporci a questa evoluzione solo limitando il potere delle compagnie multinazionali, riguadagnando e rafforzando il controllo democratico sul capitale finanziario, restringendo i diritti degli investitori, lottando contro le politiche neoliberali del WTO, della Banca Mondiale, del Fondo Monetario Internazionale (FMI) e anche dei nostri stessi governi.

Le ondate speculative sperimentate negli ultimi dieci anni indicano che un'ulteriore liberalizzazione del mercato dei capitali non è quello di cui abbiamo bisogno. Al contrario, abbiamo bisogno di più regolamentazione e più restrizioni al libero movimento dei capitali. Gli accordi sugli investimenti che rafforzano gli investitori a spese dei governi e delle istituzioni democraticamente elette devono quindi essere osteggiati. Ciò di cui abbiamo bisogno sono misure come la Tobin Tax e diverse forme di controllo dei capitali, piuttosto che un'accresciuta protezione degli investitori.

Questi obiettivi possono essere raggiunti soltanto attraverso una reale battaglia sociale, una lotta che dia più potere ai lavoratori e rafforzi i sindacati, una lotta il cui obiettivo sia modificare l'equilibrio di potere tra lavoro e capitale. Questo significa combattere le politiche neoliberali, combattere gli investimenti nell'ambito del WTO, combattere il nuovo MAI dovunque si tenti di imporlo - questo come principale priorità. Il che è anche il miglior modo di proteggere le tutele minime del lavoro.

Questioni di genere, investimenti e WTO: c'è una luce alla fine del tunnel?

Anjali Ramachandran, International Coalition for Development Action (ICDA), Bruxelles

Il Wto è una delle numerose istituzioni mondiali continuamente sotto esame. E

non senza ragione: essendo l'ente decisore globale per quanto riguarda il commercio, è possibile che gli interessi e le posizioni dei poteri forti siano sostenuti qui più vigorosamente che quelli dei soggetti meno potenti ma più meritevoli.

A livello globale le donne stanno facendo sentire la loro presenza in più di un campo. E questo nonostante il fatto che molte delle loro attività, come l'allevare i bambini, i lavori domestici o altre occupazioni svolte in casa quali il cucire e tessere, e il loro enorme contributo all'agricoltura specialmente nei paesi del terzo mondo, spesso non siano notati né riconosciuti.

La ristrutturazione economica e la transizione a economie basate sul denaro hanno ovviamente colpito le donne soprattutto in considerazione del loro triplo ruolo (riproduzione, produzione e gestione della comunità).

Le politiche commerciali della WTO ostili al genere femminile hanno già attirato notevoli critiche dai raggruppamenti di organizzazioni di donne composti da donne in tutto il mondo (Ministeriale WTO di Ginevra del 1998). Il pericolo che le donne siano più colpite degli uomini dalla liberalizzazione commerciale è inoltre stato dimostrato (Evers, 1999). Per di più, l'estensione del mandato del WTO è a dir poco allarmante: dalle quote e tariffe dei prodotti manifatturieri, il suo potere si è esteso ai prodotti dell'agricoltura e ai servizi, fino ai temi "legati al commercio" come i diritti di proprietà intellettuale e gli investimenti diretti esteri (*Women's Edge Executive Summary*).

C'è un serio motivo per tenere gli investimenti fuori dal WTO: in molti casi gli investitori possono avere il coltello dalla parte del manico rispetto ai governi nazionali; e in fin dei conti le istituzioni commerciali operano per il profitto. Questo ha conseguenze negative nel terzo mondo, soprattutto per le donne.

Nel 2001, il Direttorato Generale del Commercio della Commissione Europea ha tenuto un incontro proprio sul tema genere e commercio, dove rappresentanti delle Ong hanno dato voce alle loro preoccupazioni sulle questioni di genere nelle politiche commerciali dell'Unione Europea. La questione degli investimenti è stata sollevata per ragioni ben precise: per esempio c'è un alto livello di investimenti diretti esteri nelle zone franche per l'esportazione dove le donne rappresentano una larga parte della forza lavoro e devono affrontare condizioni di forte sfruttamento. Il *capacity building* nelle economie in via di sviluppo, sebbene considerevole, ancora non è in grado di proteggere le donne e in molti casi viene negato dal potere esercitato dalle imprese. Per esempio, una recente legge in Sri Lanka impone alle donne orari di lavoro più lunghi. Il ministro del lavoro, Mahinda Samarasinghe, ha giustificato questa legge citando un certo numero di lettere di aziende manifatturiere tessili del paese che sostengono che i maggiori clienti internazionali dell'abbigliamento, come la britannica Mark's & Spencer e i magazzini statunitensi Gap, hanno minacciato di spostare altrove i loro affari.