

## Una analisi di economia del diritto applicata alle controversie OMC(1)

di Davide Fiorenzo(2) , Giuseppe Lucio Gaeta(3) e Giovanbattista Greco(4)

### 1. Introduzione

La gestione di un sistema di soluzione delle controversie interstatali in materia commerciale si confronta con il difficile compito di garantire la prevalenza delle regole di diritto in un campo “naturalmente” incline ad essere governato da rapporti di forza politico-economici. La valutazione delle *performances* ottenute nel perseguire tale obiettivo rappresenta, dunque, lo strumento attraverso cui valutare il sistema in vigore dal 1995 in seno all'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC).

Per la soluzione delle controversie tra Stati, tale sistema prevede un'iniziale fase di consultazione tra le parti coinvolte, invitate a raggiungere un accomodamento reciprocamente accettabile delle opposte posizioni. Solo quando sia riscontrata l'impossibilità di comporre bonariamente la lite, lo Stato che ritenga pregiudicati i propri interessi commerciali può chiedere che la questione sia oggetto di giudizio da parte di un Panel di esperti costituito *ad hoc*. La natura stessa delle consultazioni, improntate alla negoziazione tra le parti e svolte in rigorosa riservatezza, parrebbe esporre al rischio che i rapporti politico-economici tra i partecipanti ne condizionino l'esito.

Recenti studi hanno tentato di offrire verifica empirica all'ipotesi che il successo o l'insuccesso delle consultazioni svolte in seno all'OMC dipendano anche dalle caratteristiche economiche delle “parti (gli Stati) in gioco”; il presente lavoro riprende le ipotesi che si sono ritenute maggiormente interessanti tra quelle sviluppate in letteratura, e si propone di testarne la significatività su di un *dataset* costituito dalle controversie che hanno coinvolto gli Stati Uniti in qualità di *complainant* nel periodo 1995-2005. La decisione di limitare l'indagine a questo ridotto numero di controversie, dettata da difficoltà nel reperimento dei dati, limita la significatività dei risultati raggiunti ai soli casi considerati. Come si vedrà, tuttavia, il modello costruito offre spunti utili per approfondire l'analisi ampliando il numero di casi considerati. I risultati dell'analisi, condotta con l'impiego della tecnica di regressione *Partial Least Squares* (PLS), offrono un quadro piuttosto articolato, in cui ben 9 variabili considerate risultano influenzare, anche se singolarmente in maniera poco rilevante, l'esito delle consultazioni celebrate ai sensi della DSU su richiesta statunitense

### 2. Profili generali del sistema di soluzione delle controversie OMC.

La soluzione del contenzioso presso l'OMC è regolata dall'“Intesa sulle norme e procedure che disciplinano la soluzione delle controversie”, che costituisce l'allegato 2 dell'Accordo istitutivo dell'Organizzazione Mondiale del Commercio.

I meccanismi contemplati da tale strumento sono caratterizzati da un ambito di applicazione tendenzialmente unitario, tanto *ratione materiae* (essendo attivabili, salvo sporadiche eccezioni, in relazione a tutte le discipline afferenti al sistema commerciale multilaterale), quanto *ratione personarum* (godendo ciascuno Stato Membro della legittimazione attiva e passiva)(5). Essi si pongono come una chiara evoluzione della scarna procedura prevista agli articoli XII e XIII del GATT 1947 e, da un punto di vista strutturale, offrono una complessa combinazione di elementi giurisdizionali, invero preponderanti, e strumenti politici di composizione dei conflitti(6).

La loro amministrazione è affidata all'Organo di risoluzione delle controversie, emanazione del Consiglio generale OMC, che istituisce e controlla l'operato degli organismi cui è conferita la funzione giudicante: i *panels of experts* e l'Organo di appello permanente.

Lo svolgimento del procedimento contenzioso in senso stretto si articola in quattro momenti: la fase delle consultazioni, la fase giudicante di primo grado, la fase giudicante di secondo grado e la fase esecutiva – schematicamente rappresentate in fig. 1.

La prima delle fasi indicate prende avvio con l'obbligo per lo Stato che intenda lamentare un pregiudizio ai benefici accordatigli dal sistema OMC di notificare una formale richiesta di consultazioni alla controparte, all'Organo di soluzione delle controversie e ai Consigli e Comitati OMC competenti per materia. Questa deve contenere la specifica indicazione delle misure contestate e della base giuridica del reclamo(7). Il Paese destinatario dell'invito è tenuto ad aderirvi prontamente(8).

Il confronto tra le rispettive posizioni delle parti così instaurato viene svolto in assoluta confidenzialità e con ampia flessibilità di forme(9). Ad esso può chiedere di essere ammesso il Membro che, pur non figurando tra gli Stati originariamente in conflitto, ritenga di dover far valere un interesse commerciale sostanziale ai sensi dell'art. XXII, par. 1 del GATT, dell'art. XXII, par. 1 del GATS o di analoghe disposizioni degli Accordi afferenti al sistema OMC. La decisione dell'inclusione nella procedura di quest'ultimo richiedente spetta al Paese cui la domanda di consultazioni è stata

inizialmente indirizzata, chiamato a valutare la fondatezza dell'interesse sostanziale rivendicato(10).

Qualora le consultazioni registrino esito negativo ovvero non siano affatto celebrate per il rifiuto opposto dall'avversario(11), la parte che ha avviato la procedura ha la facoltà di domandare la costituzione di un *panel* che decida la questione(12).

La devoluzione della materia controversa alla cognizione di un gruppo di esperti, che inaugura la seconda fase del meccanismo contenzioso, avviene a seguito di apposita deliberazione del *Dispute Settlement Body*. Essa può essere evitata solo dal voto contrario di tutti i membri dell'organo e quindi anche del Paese richiedente, in base alla pratica del c.d. *consensus negativo*(13).

Il *panel* si compone di tre o cinque membri la cui competenza professionale, imparzialità e indipendenza è normativamente presidiata(14). Esso svolge una funzione conciliativa e di inchiesta sulla base di *terms of reference* standardizzati ovvero del diverso mandato conferitogli dalle parti di comune accordo(15). Effettua l'istruzione della causa in ossequio al principio del contraddittorio e rassegna le proprie conclusioni in un *Report* che, dopo esser stato sottoposto all'esame interinale da parte dei litiganti, viene trasmesso al *Dispute Settlement Body* per l'approvazione(16).

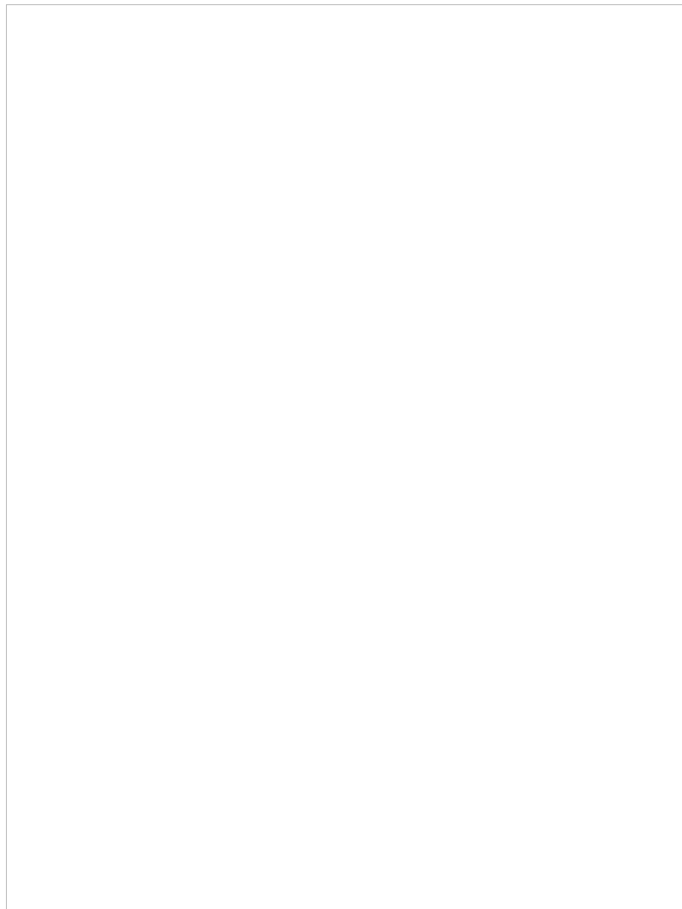


Fig. 1: Articolazione della procedura di soluzione delle controversie in seno all'OMC. Il rettangolo tratteggiato evidenzia la fase delle consultazioni.

Questa può essere rifiutata solo in presenza di una manifestazione di dissenso unanime dei componenti l'organismo, incluso lo Stato cui la decisione è risultata favorevole(17).

Prima dell'approvazione da parte del DSB, le determinazioni del *panel* possono essere impugnate da qualunque parte in lite dinanzi all'Organo di appello, competente a riesaminare le questioni ed interpretazioni giuridiche svolte in prima istanza(18). La pronuncia con cui viene concluso il giudizio di secondo grado, coincidente con il terzo dei segmenti in cui si articola la procedura, viene approvata dall'Organo per la risoluzione delle controversie con le stesse modalità previste per i rapporti dei gruppi di esperti.

Lo stesso *Dispute Settlement Body* presiede la fase dell'esecuzione delle raccomandazioni e decisioni adottate in ordine alla singola lite.

In questa sede, tale organismo può autorizzare la sospensione di concessioni commerciali in danno della parte soccombente che, nei termini fissati, non si sia adeguata alle prescrizioni indirizzate. Ciò deve avvenire, tuttavia, tenuto conto, che il ricorso alla rappresaglia è considerato dall'Intesa come soluzione di *extrema ratio* e non orientata a perseguire una finalità affittiva(19).

Le procedure previste dalla *Dispute Settlement Understanding* trovano altresì applicazione allorché debba verificarsi se le misure adottate per l'eliminazione degli ostacoli al commercio siano adeguate, con devoluzione della questione, ove possibile, al *panel* originariamente investito del giudizio principale(20).

In alternativa ai meccanismi considerati vi è la facoltà per gli Stati OMC di risolvere il contenzioso in cui siano coinvolti facendo ricorso all'arbitrato(21). È fatta in ogni caso salva la possibilità di cercare un componimento reciprocamente soddisfacente delle liti attraverso gli strumenti diplomatici dei buoni uffici, della conciliazione e della mediazione(22).

### **3. Lo strumento diplomatico delle consultazioni: caratteri fondamentali e sua regolamentazione ad opera dell'Intesa**

Le consultazioni svolte tra le parti prima di sottoporre la lite all'esame del *panel* contribuiscono a conseguire uno degli scopi fondamentali della disciplina contenziosa contenuta nell'Intesa: garantire la certezza delle regole che presiedono gli scambi internazionali senza arrecare eccessivo pregiudizio alla flessibilità di cui abbisognano i medesimi. In relazione alla singola lite, la loro celebrazione mira a consentire il bonario componimento del conflitto di interessi prima che siano attivate soluzioni maggiormente articolate e dispendiose, potenzialmente foriere di impatti destabilizzanti sulle relazioni commerciali internazionali(23).

L'inclusione del mezzo conciliativo in questione nel novero dei meccanismi previsti dalla DSU ha comportato la introduzione all'interno del sistema OMC di uno strumento diplomatico di tipo classico(24).

Nonostante l'istituto abbia fatto ingresso nel lessico del diritto internazionale in tempi relativamente recenti, la ricognizione della prassi convenzionale consegna un risultato sufficientemente univoco in ordine ai suoi tratti salienti.

La prima menzione di una procedura di consultazioni può forse farsi risalire alle convenzioni in materia di corsi d'acqua internazionali. Tra le più significative deve annoverarsi il *Cañas-Jerez Boundary Treaty* stipulato nel 1858(24). L'art.VIII del presente accordo prevedeva infatti che il Nicaragua non potesse disciplinare convenzionalmente con altri Paesi l'uso del fiume San Juan senza prima interpellare il Costa Rica sugli inconvenienti che eventuali nuove attività di sfruttamento dello stesso potessero causare.

Al suddetto strumento diplomatico hanno fatto successivamente riferimento gli estensori della Carta dei diritti e doveri economici degli Stati, il cui art. 3 statuisce che ogni Stato «must cooperate on the basis of a system of information and prior consultations in order to achieve optimum use of resources without causing damage to the legitimate interests of others».

La stessa Convenzione di Vienna sul diritto dei trattati prevede che l'estinzione di un accordo o il ritiro di una parte possa avvenire «in ogni tempo, per consenso di tutte le parti, previa consultazione degli Stati contraenti e delle organizzazioni contraenti» (art. 54, comma 1, lett. b).

Alla luce dei citati riferimenti normativi, per "consultazioni" si intendono quindi i colloqui che due o più soggetti di diritto internazionale intraprendono allo scopo di comporre una controversia pendente tra loro o di prevenirla (26). Tali occasioni di confronto possono limitarsi all'oralità o trovare espressione in forma scritta, svolgersi con cadenza periodica ovvero esclusivamente nei casi in cui ve ne sia la necessità. La flessibilità che ne caratterizza le modalità di svolgimento non esonera le parti dal parteciparvi secondo buona fede(27).

Deve in ogni caso escludersi che, in mancanza di impegni convenzionalmente assunti, il ricorso a tale mezzo diplomatico risulti obbligatorio ogni volta che si registrino o possano intervenire frizioni in sfere di interessi comuni a più Stati. L'esistenza di una siffatta regola di ordine generale è stata inequivocabilmente esclusa dalla Corte Permanente di Giustizia Internazionale nei casi *Interpretation of Judgments Nos 7 and 8 (The Chorzov Factory Case)*(28) e *Certain German Interests in Polish Upper Silesia*(29).

Le modalità con cui l'istituto delle consultazioni viene disciplinato dalla *Dispute Settlement Understanding* evidenzia il sacrificio di una parte della duttilità ad esso connaturata a vantaggio del perseguimento di obiettivi di economia e speditezza della procedura.

La domanda di consultazioni relativa alle controversie che sorgano in seno all'Organizzazione Mondiale del Commercio deve essere avanzata alla controparte in forma scritta, notificata in copia al *Dispute Settlement Body* e ai Consigli e Comitati competenti per materia e deve contenere l'esposizione dei motivi che la supportano, ivi compresa l'indicazione precisa delle misure commerciali ritenute pregiudizievoli e della base giuridica del reclamo(30).

Le osservazioni formulate in richiesta devono essere considerate favorevolmente dal Membro destinatario che, salvo diverso accordo, ha a disposizione dieci giorni per rispondervi e trenta per avviare i colloqui. I termini sono sensibilmente ridotti nei casi urgenti, compresi quelli relativi a merci deperibili. Il Paese richiedente, qualora non ottenga riscontri tempestivi, può domandare direttamente la costituzione di un *panel*

che conosca delle sue pretese(31).

Compiuti gli adempimenti introduttivi, il confronto tra le delegazioni statali interessate si svolge normalmente presso la sede dell'OMC, in un incontro della durata di due o tre ore. Le attività sono corredate dalla massima riservatezza: la discussione è condotta in inglese e non sono ammessi né interpreti né registrazioni o trascrizioni delle conversazioni. Le informazioni divulgate nell'occasione non sono destinate alla circolazione pur potendo costituire oggetto di comunicazione al gruppo di esperti nel caso di una sua eventuale costituzione(32). Restano in ogni caso impregiudicati i diritti dei partecipanti in eventuali procedure successive(33).

Quando la procedura sia stata avviata ai sensi dell'art. XXII, paragrafo 1 del GATT, dell'art. XXII, paragrafo 1 del GATS ovvero delle corrispondenti previsioni di altri Accordi Allegati, le consultazioni sono aperte alla partecipazione di terze parti che ritengano di avere un interesse sostanziale nella lite. Il Membro cui è presuntivamente attribuita la violazione di norme commerciali può impedire qualsiasi adesione che ritenga supportata da motivi inconferenti con la materia controversa(34).

Qualora entro sessanta giorni dall'inizio dei colloqui non si pervenga al bonario componimento della lite, il Membro che ha promosso le consultazioni può chiedere l'istituzione del *panel*.

#### 4. Consultazioni ed istituzione dei Panel: un primo sguardo ai dati

Già nel 1996, ad un anno dall'entrata in vigore delle nuove procedure, l'ampio numero di controversie risolte nella fase di consultazione induceva i vertici della OMC a valutarne positivamente l'introduzione(35).

D'altronde i dati inerenti al decennio 1995-2005 sembrano confermare tali prime valutazioni: il 49% delle dispute avviate in tale periodo ha richiesto la costituzione di un *Panel* di esperti per la disamina del caso(36): l'efficacia conciliativa delle consultazioni dunque, ha consentito, dunque, la rapida soluzione di oltre la metà delle controversie sorte nel periodo di riferimento.

Di questo dato si offre ulteriore analisi nella tab. 1, in cui si riporta il numero di dispute risolte durante le consultazioni e di quelle che hanno richiesto la costituzione di un *Panel*, offrendo un dettaglio dei paesi coinvolti in contenzioso(37).

Soluzione	Classificazione <i>Complainant</i>	Classificazione <i>Defendant</i>			Totale
		IND	DEV	US+EU	
Disputa risolta nella fase di consultazioni	LDC		1		1
	IND	14 (70%)	12 (60%)	17 (30%)	43
	DEV	13 (68%)	24 (73%)	26 (43%)	63
	US+EU	22 (45%)	27 (56%)	30 (53%)	79
	<b>Totale</b>	<b>49</b>	<b>64</b>	<b>73</b>	<b>186</b>
Istituzione del <i>panel</i>	IND	6 (30%)	8 (40%)	39 (70%)	53
	DEV	6 (32%)	9 (27%)	34 (57%)	49
	US+EU	27 (55%)	21 (44%)	27 (47%)	75
	<b>Totale</b>	<b>39</b>	<b>38</b>	<b>100</b>	<b>177</b>

Tab. 1: Paesi coinvolti in contenzioso ed istituzione del Panel. Rielaborazione su dati del "Wto Dispute Settlement Database". Il dato tra parentesi indica la percentuale di casi che si è risolta durante la fase di consultazioni o che ha richiesto l'istituzione del panel per ciascuna coppia di paesi contendenti.

I dati in tabella lasciano spazio ad analisi e riflessioni molteplici. Ciò che più rileva è che, in generale, si registra una certa tendenza alla soluzione dei contenziosi durante la fase di consultazione, circostanza questa particolarmente evidente nei casi che contrappongono due paesi industrializzati o due stati in via di sviluppo. Il dato risulta però del tutto opposto per quelle controversie che vedono gli USA e la UE agire come *defendant* e per quelle che riguardano USA ed UE (*complainants*) contro paesi industrializzati (*defendants*).

In realtà l'esame di questi dati offre un quadro interpretativo che possiamo ritenere solo parzialmente valido, cui sfuggono molti elementi qualitativi caratterizzanti le singole controversie, presumibilmente decisivi nel condizionare l'esito delle consultazioni(38).

Si può assumere, in proposito, che la stessa natura negoziale delle consultazioni, implichi l'interazione strategica tra le parti in contenzioso, riconducibile, in teoria dei giochi, ad un gioco dinamico, caratterizzato da mosse sequenziali da parte degli attori coinvolti, ed in cui variabili quali il tempo, le informazioni a disposizione delle parti e le caratteristiche stesse degli attori possono condizionare i risultati ottenibili(39).

Seguendo questa impostazione, si può dunque ipotizzare che le dimensioni internazionali del potere politico ed economico degli Stati influenzino le scelte strategiche che essi compiono durante lo svolgimento delle consultazioni, pregiudicando o favorendo la bonaria composizione dei contenziosi.

Allo stesso tempo, tuttavia, non si può escludere che l'oggetto stesso della controversia, la complessità giuridica del caso, le preesistenti relazioni diplomatiche tra i paesi in contenzioso, giochino un ruolo importante nel determinare la soluzione consensuale o giudiziale del caso.

A tali ipotesi ha dedicato attenzione la letteratura di cui si offre breve quadro nel paragrafo successivo. Nei paragrafi conclusivi, riprendendo gli spunti offerti da alcuni tra gli studi più recenti, si presenta un tentativo di verifica empirica su alcune variabili che si ritiene possano determinare la propensione delle dispute al passaggio alla fase di panel.

### **5. Law&economics, litigation and settlement**

L'analisi delle controversie giudiziarie ha suscitato notevole interesse tra gli studiosi di economia del diritto, che hanno prodotto un'ampia letteratura dedicata, in particolare, alla procedura civile.

Uno degli aspetti fondamentali del processo, oggetto di analisi di molti contributi *law&economics*, riguarda la decisione, che le parti in causa compiono, tra l'azione in giudizio e la ricerca di soluzioni conciliative. Su questo punto l'apporto degli economisti ha sottolineato – in estrema sintesi - come alti costi processuali, aspettative delle parti convergenti e simmetria informativa sono elementi che favoriscono le soluzioni "stragiudiziali"(40).

Sebbene tali valutazioni costituiscano, ad una prima analisi, valido supporto per l'interpretazione anche delle controversie svolte tra Stati, le differenze tra le dispute di diritto civile e quelle internazionali hanno indotto gli studiosi che si sono occupati del meccanismo OMC(41) a seguire percorsi di ricerca alternativi.

Comune a molti degli studi, è l'ipotesi che il grado di conflittualità delle controversie ed anche gli *outcomes* da esse derivanti, dipendano dalle caratteristiche dei paesi in contenzioso. Variabili descrittive di tali caratteristiche - il livello di sviluppo economico, le dimensioni dell'economia, il potere commerciale, l'influenza diplomatica, l'orientamento politico-ideologico, ecc - vengono impiegate come esplicative in modelli che intendono spiegare l'esito della disputa o la sua evoluzione attraverso le diverse fasi possibili (*Consultazioni-Panel- Appellate body*).

Lavori più recenti(42) hanno accennato all'ipotesi che gli atteggiamenti concilianti o conflittuali assunti da parte degli Stati in contenzioso possano essere indotti dall'azione di gruppi di pressione i cui interessi siano toccati dal tema oggetto della controversia. Si tratta di un filone di ricerca che trova fondamento in quella parte della letteratura, in costante evoluzione, che tenta di interpretare il nesso tra scelte internazionali in materia di politica commerciale ed interazione strategica, nei contesti nazionale, tra gruppi di interesse e rappresentanti della classe politica, contribuendo a definire un "nuovo" approccio di *Political Economy* nello studio dell'Economia Internazionale. Evidentemente ciò significa spostare l'attenzione dal piano internazionale, in cui si svolgono le controversie, al piano nazionale, analizzando i meccanismi di decisione politica che si svolgono all'interno dei confini statali, onde "misurare" il grado di permeabilità delle istituzioni all'azione delle *lobbies*. Questa linea di ricerca, per ora poco approfondita, offre spazi di riflessione ma soprattutto rilevanti problemi di natura metodologica che riguardano, in primo luogo, la "misurazione" di un fenomeno assai poco palpabile quale il lobbying.

Ciò malgrado, partendo da queste ipotesi diversi autori(43) hanno ipotizzato l'inclusione, tra le variabili esplicative della *dispute escalation*, di indicatori di "democraticità" delle istituzioni degli stati in controversia; da un'ampia permeabilità di

queste istituzioni alle istanze ed agli interessi della collettività discendono, infatti, maggiori opportunità per i gruppi di pressione di influenzare le scelte nazionali in materia di politica internazionale, inducendo, nello svolgimento di una controversia, maggiore risolutezza nel difendere alcune posizioni.

Seguendo un approccio di tipo diverso, altri studi(44) spostano l'attenzione dall'aspetto soggettivo, le caratteristiche degli stati in controversia, a quello oggettivo, le policy oggetto di controversia. Per Guzman e Simmons (2002) alcune decisioni politiche, come ad esempio l'introduzione di una tariffa protezionistica, consentono spazio di manovra per la contrattazione tra le parti, favorendo, dunque, il raggiungimento di accordi tra i Paesi in contenzioso già durante la fase di consultazione. Altre controversie, invece, riguardano scelte politiche di tipo *all or nothing*, che possono essere ritirate o confermate *in toto*, senza che vi sia spazio per soluzioni intermedie frutto di negoziazione tra le parti; in tali casi si immagina che vi sia maggiore difficoltà di conciliazione.

Questa tesi, che suppone la capacità di distinguere in maniera certa le due tipologie di politiche "negoziabili" e non, viene ulteriormente approfondita da Bernauer e Sattler (2006) che individuano nelle politiche inerenti salute, ambiente e sicurezza quelle che consentono maggiori spazi di negoziazione e che quindi sono meno propense a passare alla fase di istituzione del panel.

## **6. Dispute escalation: le ipotesi ed il dataset per la verifica empirica**

Il *dataset* costruito per l'analisi comprende 84 dispute che hanno coinvolto in qualità di (Stato) *complainant* gli USA nel periodo 1995-2005. La decisione di limitare l'indagine a questo ridotto numero di controversie, dettata da difficoltà nel reperimento dei dati, limita la significatività dei risultati raggiunti ai soli casi considerati. Come si vedrà, tuttavia, il modello costruito offre spunti utili per approfondire l'analisi ampliando il numero di casi considerati.

La variabile impiegata nel modello come dipendente (Panel) è di tipo *dummy*; essa assume valore pari a 0 quando le parti hanno raggiunto un accordo conciliativo durante la fase di consultazioni, mentre assume valore pari ad 1 quando la soluzione del caso abbia richiesto la costituzione di un *Panel* di esperti per il giudizio di primo grado.

La scelta delle variabili esplicative riflette la volontà di testare l'ipotesi che l'esito delle consultazioni tra le parti in contenzioso sia condizionato, almeno in parte, dalle caratteristiche soggettive degli attori in causa. Il raggiungimento di una soluzione conciliativa sarebbe dunque determinato dalle percezioni dello Stato Defendant circa le proprie probabilità di successo in giudizio, fondate sulla valutazione della propria forza ed autonomia politica ed economica del proprio paese e dei consigli diplomatica ed economica dagli USA. Seguendo tale approccio si intende, dunque, interpretare l'esito delle consultazioni in relazione alla posizione dello stato Defendant nel contesto politico ed economico internazionale in cui ha luogo la controversia.

La tabella che segue offre una breve descrizione delle variabili incluse nell'analisi condotta, indicando per ciascuna la fonte di provenienza dei dati(45).

Il "peso" politico ed economico sul piano internazionale degli Stati opposti agli USA (*defendants*) è espresso dalle variabili *Prodotto Interno Lordo* (LogGdpResp) e *Valore della Spesa Militare* (MilResp). Si tratta di misure continue piuttosto generiche, che solo in parte sono in grado di descrivere il ruolo internazionale degli Stati(46); ciò malgrado si può ipotizzare che a valori più alti registrati per queste variabili corrispondano paesi più forti sotto il profilo politico-militare e quindi maggiormente liberi da condizionamenti che implichino atteggiamenti conciliativi con gli Stati Uniti. Allo stesso tempo è ragionevole immaginare che i Paesi economicamente più forti siano in grado di sostenere con facilità i costi del contenzioso e quindi siano disposti a intraprendere soluzioni giudiziali anche se lunghe e dispendiose.

Le variabili *Importazioni complainant-defendant* (IMP comp-resp) e *Esportazioni complainant-defendant* (EXP comp-resp) descrivono le relazioni commerciali tra gli Stati coinvolti nella controversia, quantificando in termini assoluti il volume dell'*import* e dell'*export* dello Stato *defendant* da/verso gli USA(47). Si ipotizza che ad una maggiore dipendenza commerciale corrisponda una più alta propensione del *defendant* ad adottare comportamenti conciliativi, visto il rischio di adozione di misure di rappresaglia da parte degli USA.

Con l'inclusione nel modello delle variabili *Efficienza burocratica* (Burrep), *Esperienza nelle controversie OMC* (EspResp), *Numero di Ambasciate presso Stati terzi* (Ambresp), e *Government effectiveness* (Free CR) si intende descrivere il livello di *expertise* tecnico e legale dello stato *defendant*. Tale aspetto assume rilevanza se si ipotizza che l'esito di una controversia possa essere condizionato da differenze qualitative tra le risorse burocratiche ed amministrative che gli Stati possono impiegare per tutelare giuridicamente la propria posizione. Si immagina, dunque, che i Paesi dotati di risorse tecniche-legali poco efficienti e con ridotta esperienza abbiano la percezione di avere poche probabilità di vittoria in giudizio e siano quindi

maggiormente inclini a comporre la controversia nella fase di consultazioni.

In linea con le ipotesi sviluppate dalla letteratura già citata, le variabili *Democraticità del processo elettorale* (Free AR), *Pluralismo politico e partecipazione* (Free BR ) e *Democracy score* (Demo Resp ) offrono una potenziale descrizione dell'apertura delle istituzioni del paese *defendant* agli interessi presenti nella collettività.

La variabile *dummy Partecipazione ad aree commerciali comuni* (Partecipazione aree comuni) descrive ulteriormente , anche se in maniera poco esaustiva, i rapporti diplomatico-commerciali tra le parti in causa. Si ipotizza che la comune sottoscrizione di accordi che istituiscono aree di libero scambio implichi l'esistenza di buone relazioni diplomatico-commerciali, in grado di favorire la soluzione conciliativa della controversia.

La complessità della disputa sotto il profilo strettamente giuridico è ulteriore elemento, di tipo oggettivo e non più soggettivo, in grado di condizionare il comportamento strategico adottato dagli Stati durante la fase di consultazione. Nell'impossibilità di introdurre nel modello elementi in grado di cogliere gli aspetti giuridici qualitativi, si è scelto di considerare il *Numero di Accordi* (Numero di accordi richiamati) ed il *Numero di Articoli* (Numero di articoli richiamati) citati dalle parti come valida *proxy* della complessità giuridica del caso(48), pur nella consapevolezza che la mole di fonti giuridiche richiamate possa variare in relazione alla capacità tecnico legale espressa dalle amministrazioni. Si ipotizza, dunque, che al crescere di questi aumenti la probabilità di passaggio alla fase di *panel*.

Discorso simile può essere svolto per la variabile *Numero di richieste di join* (Numero richieste join ) che indica il numero di richieste di partecipazione alla fase di consultazione da parte di Stati terzi potenzialmente interessati alla materia oggetto di contenzioso. Si ipotizza che una maggiore complessità giuridica della controversia si traduca in un più alto numero di richieste di partecipazione, ed in una conseguente maggiore complessità politico diplomatica del caso. Si immagina dunque che il rafforzamento della posizione dello Stato *defendant* che ne deriva, aumenti il livello di conflittualità nella controversia, incrementando, in ultima analisi, le probabilità di passaggio alla fase di *panel*.

<b>Etichetta</b>	<b>Descrizione</b>	<b>Fonte</b>
Panel	E' la variabile dummy che viene impiegata come dipendente nel modello proposto. Assume valore pari a 0 quando la disputa oggetto si è risolta durante la fase di consultazione. Assume valore pari ad 1 quando, conclusosi senza accordi il periodo delle consultazioni, si è proceduto all'istituzione del Panel per l'esame del caso.	WTO DISPUTE SETTLEMENT DATA SET Versione 1.0 (a cura di Henrik Horn and Petros C. Mavroidis). Il dataset è stato aggiornato in modo da comprendere tutte le dispute fino al Dicembre 2005 avvalendosi del documento WTO/DS/OV/28 del 11 Ottobre 2006.
LogGdpResp	Logaritmo naturale del valore del prodotto interno lordo del paese <i>Defendant</i> contrapposto agli Stati Uniti. Onde semplificare la fase di raccolta dati si è ritenuto sufficiente considerare il dato relativo ad un solo anno, il 2001 che si situa a metà nel periodo 1995-2006. Si assume che il dato del 2001 non sia particolarmente diverso da quelli riscontrati negli anni precedenti o successivi o che le differenze non siano tali da alterare in maniera significativa i risultati ottenuti	World bank. ( <a href="http://www.worldbank.org">http://www.worldbank.org</a> )
	Logaritmo naturale	

MilResp	<p>del'importo di spese militari sostenute dallo Stato <i>Defendant</i>. Le difficoltà nel reperire dati, ha indotto a considerare, almeno in questa prima versione dello studio, i dati forniti dal World Factbook 2006 curato dalla CIA e riferiti ad anni differenti.</p>	<p>CIA - The world Factbook 2006 (<a href="https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html">https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html</a>)</p>
EspResp	<p>Livello di esperienza dello Stato <i>Defendant</i> nello svolgimento di contenziosi internazionali in materia commerciale. A ciascun <i>defendant</i> è stato attribuito un "punto esperienza" per ciascuna partecipazione ad una disputa come <i>Complainant</i> o come <i>Defendant</i> nel periodo di tempo antecedente alla disputa considerata. A titolo di esempio, in occasione della controversia DS/11 al Giappone viene attribuito un "punteggio esperienza" pari a 3, avendo preso parte a tre dispute precedenti (2 volte come <i>Defendant</i> - DS/10 e DS/8 - ed una come <i>Complainant</i> : DS/6).</p>	<p>Rielaborazione su dati Wto (<a href="http://www.wto.org">www.wto.org</a>)</p>
Burresp	<p>Punteggio di <i>Government effectiveness</i> come riportato nel dataset "Worldwide Governance Indicators: 1996-2005" curato dalla World Bank. Per informazioni sui dati sulla metodologia impiegata per la loro raccolta cfr. "Governance Matters V: Governance Indicators for 1996-2005.", World Bank, 2006</p>	<p>"Worldwide Governance Indicators: 1996-2005", World bank.</p>
Ambresp	<p>Numero di ambasciate del paese <i>Defendant in altri Stati</i></p>	<p><a href="http://www2.tagish.co.uk">http://www2.tagish.co.uk</a></p>
Free AR - Free BR - Free CR	<p>Punteggi attribuiti allo Stato <i>defendant</i> in relazione alle tre dimensioni del "processo elettorale", del "pluralismo politico e partecipazione", del "funzionamento del Governo" nel dataset curato da "Freedomhouse". Informazioni dettagliate sui dati e sulla metodologia seguita per il calcolo dei punteggi si rimanda all'indirizzo web <a href="http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=35&amp;year=2006">http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=35&amp;year=2006</a></p>	<p><a href="http://www.freedomhouse.org">www.freedomhouse.org</a></p>



Demo Resp	<p><i>Democracy score</i> attribuito al paese <i>Defendant</i> nel dataset Polity IV in relazione al "grado di apertura delle istituzioni politiche". La realizzazione del dataset è curata dal Center for international Development and CONflict Management. Informazioni sui punteggi e sulla metodologia seguita nella loro attribuzione sono disponibili all'indirizzo web <a href="http://www.cidcm.umd.edu/polity/data/variables.asp">http://www.cidcm.umd.edu/polity/data/variables.asp</a></p>	<p><a href="http://www.cidcm.umd.edu/polity/">http://www.cidcm.umd.edu/polity/</a></p>
Partecipazione aree comuni	<p>Comune adesione delle parti ad accordi di integrazione commerciale notificati all'OMC. Dati: World Trade Organization</p>	<p><a href="http://www.wto.org">www.wto.org</a></p>
EXP comp-resp	<p>Valore complessivo delle esportazioni statunitensi verso il Paese cui viene indirizzata la richiesta di consultazioni nell'anno di attivazione della procedura</p>	<p><a href="http://www.fedstats.gov">www.fedstats.gov</a></p>
IMP comp-resp	<p>Valore complessivo delle importazioni statunitensi dal Paese cui viene indirizzata la richiesta di consultazioni nell'anno di attivazione della procedura</p>	<p><a href="http://www.fedstats.gov">www.fedstats.gov</a></p>
Numero richieste join	<p>Numero di richieste di partecipazione al confronto da parte di Stati membri dell'OMC che, pur non figurando tra gli Stati originariamente in conflitto, ritenga di dover far valere un interesse commerciale sostanziale ai sensi dell'art. XXII, par. 1 del GATT, dell'art. XXII, par. 1 del GATS o di analoghe disposizioni degli Accordi afferenti al sistema OMC.</p>	<p>WTO DISPUTE SETTLEMENT DATA SET Versione 1.0 (a cura di Henrik Horn and Petros C. Mavroidis). Il dataset è stato aggiornato in modo da comprendere tutte le dispute fino al Dicembre 2005 avvalendosi del documento WTO/DS/OV/28 del 11 Ottobre 2006.</p>
Numero di accordi richiamati	<p>Numero di accordi citati dalle parti.</p>	<p>WTO DISPUTE SETTLEMENT DATA SET Versione 1.0 (a cura di Henrik Horn and Petros C. Mavroidis). Il dataset è stato aggiornato in modo da comprendere tutte le dispute fino al Dicembre 2005 avvalendosi del documento WTO/DS/OV/28 del 11 Ottobre 2006.</p>

Numero di articoli richiamati	Numero di articoli di accordi citati dalle parti.	WTO DISPUTE SETTLEMENT DATA SET Versione 1.0 (a cura di Henrik Horn and Petros C. Mavroidis). Il dataset è stato aggiornato in modo da comprendere tutte le dispute fino al Dicembre 2005 avvalendosi del documento WTO/DS/OV/28 del 11 Ottobre 2006.
-------------------------------	---------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Tab. 2: Variabili e fonti dei dati

### 7. Sintesi dei principali risultati dell'analisi(49)

Il modello elaborato presenta un buon grado di adattamento, registrando un valore della frazione della somma dei quadrati (R<sup>2</sup>X) spiegato dalle componenti principali del sistema pari a 0,595 (≥0,5).

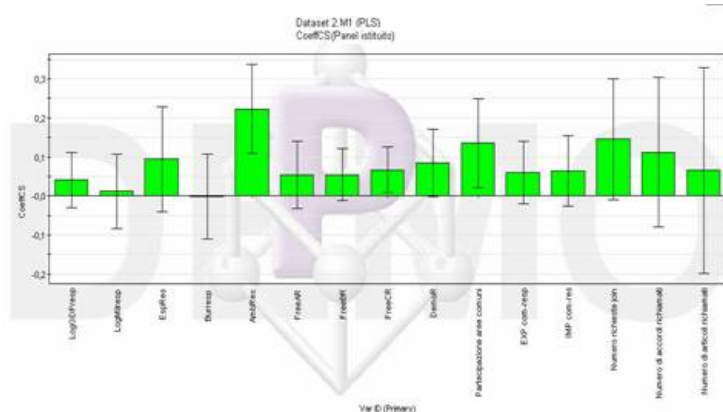


Fig. 2 Coefficienti di regressione PLS

Il grafico in fig. 2 rappresenta i coefficienti di regressione PLS calcolati per ogni variabile indipendente; tutte le variabili considerate risultano positivamente correlate con la variabile di risposta ad eccezione della variabile *Efficienza burocratica* per la quale, tuttavia, si registra un coefficiente dal valore quasi nullo. La tabella che segue presenta in dettaglio i valori dei coefficienti calcolati.

Variabile	Coefficiente PLS
Log GDP Resp	0,04071
Log Mil Resp	0,12346
Esp Resp	0,09428
Bur Resp	-0,00159
Amb Resp	0,22297
Free AR	0,05495
Free BR	0,05482
Free CR	0,06693

Demo Resp	0,08466
Partecipazione aree comuni	0,13539
EXP comp-resp	0,06086
IMP comp-resp	0,06431
Numero richieste Join	0,14601
Numero di accordi richiamati	0,11247
Numero di articoli richiamati	0,06563

Tab. 3 Valori dei coefficienti di regressione PLS calcolati per ogni variabile x

I valori rappresentati nel grafico *Variable Importance in the Projection* (VIP, figura 7) identificano l'importanza del contributo delle singole variabili nella proiezione realizzata. Tali valori sono calcolati come somma delle dimensioni di tutti i contributi VIN (*Variable Influence*) compresi nel modello:



Dove a rappresenta il numero delle dimensioni PLS.

L'analisi dei valori Vip calcolati consente di individuare le variabili che più influiscono nella spiegazione del fenomeno in esame ( $Vip > 1$ , vedi anche tab.4). Ad una prima lettura, i risultati sottolineano l'importanza delle variabili che descrivono il peso politico internazionale dello Stato (AmbRes) , le sue caratteristiche politiche (FreeAR; FreeCR; FreeBR; DemoR; EspRes) ed il livello di esperienza nelle relazioni interstatali (Partecipazione aree comuni). Assai meno rilevanti, invece, risultano le variabili di natura più strettamente economica (LogMilResp; LogGDPResp; IMP com-resp; EXP com-resp).

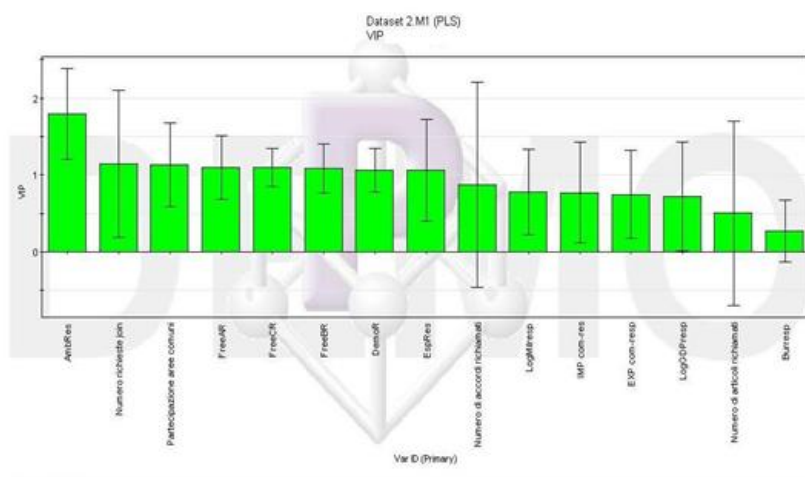


Figura 7 Grafico riassuntivo dei valori VIP calcolati per il modello oggetto d'analisi.

Variabile	Valore VIP
Amb Resp	1,79591
Numero richieste Join	1,14141
Partecipazione aree comuni	1,13008

Free AR	1,10098
Free CR	1,09677
Free BR	1,08112
Demo R	1,06263
Esp Resp	1,06153
Numero di accordi richiamati	0,86961

Tab. 4: Variabili per le quali si registrano valori Vip superiori all'unità

### 9. Interpretazione dei risultati ed osservazioni conclusive

La scarsa influenza di alcune variabili nel modello elaborato può spiegarsi in relazione alla estrema genericità degli indicatori considerati(50) (LogGdpResp e MilResp) o in ragione del mancato impiego di dati appropriati (EXP comp-resp e IMP comp-resp). Malgrado ciò, i risultati presentati offrono un quadro nel complesso piuttosto articolato, in cui ben 9 variabili considerate risultano influenzare, anche se singolarmente in maniera poco rilevante, l'esito delle consultazioni celebrate ai sensi della DSU su richiesta statunitense. In tale quadro trova riscontro almeno parziale l'estrema complessità delle relazioni internazionali tra gli Stati e del confronto tra questi durante lo svolgimento della procedura di soluzione delle controversie.

La correlazione positiva tra la variabile AmbResp e la variabile dipendente – la più alta tra quelle registrate - potrebbe spiegarsi, come ipotizzato in sede di costruzione del modello, con l'esperienza nella cura delle relazioni diplomatiche accumulata dallo Stato *Defendant* attraverso la gestione di un numero elevato di rappresentanze presso altri governi. Alla luce di questa ipotesi, il Paese che si oppone alla potenza commerciale statunitense, fidando su una maggiore capacità di tutelare i propri interessi in ambito internazionale, non incontrerebbe particolari difficoltà a fronteggiare proposte di compromesso particolarmente lesive delle proprie ragioni, decretando, quando necessario, il fallimento delle consultazioni. Le medesime riflessioni possono estendersi all'esame dell'indicatore Esp Resp, con la sola differenza che, in questo caso, l'incremento delle capacità negoziali dello Stato deriva dal precedente coinvolgimento nelle procedure disciplinate dall'Intesa.

L'incidenza negativa che le variabili Numero richieste join e Numero accordi richiamati esplicano sull'esperimento del mezzo conciliativo dipende dalla maggiore complessità che la controversia assume al crescere del numero di soggetti coinvolti e di pretese azionate.

In particolare, l'ingresso nelle consultazioni degli Stati che ne facciano richiesta ai sensi dell'art. 4.11 dell'Intesa comporta il più delle volte un superamento dello schema della *biparty negotiation*. Anche se i Paesi interventori normalmente aderiscono alle posizioni di uno dei contendenti, questi possono ben condividere alcuni degli scopi che guidano l'azione di uno Stato in lite e dissentire rispetto ad altri, quanto alla sostanza o alle modalità di perseguimento. Ciò è sufficiente a fare in modo che il conflitto non possa più ricostruirsi secondo un modello bipolare ma acquisti una struttura più articolata, con ripercussioni sui margini di soluzione tramite negoziato(51).

Il comportamento della variabile Partecipazione aree comuni denota che le ipotesi di devoluzione *al panel* di una controversia crescono quando i litiganti sono contemporaneamente membri dell'OMC e di un *Regional Trade Agreement*. Per quanto il risultato osservato contrasti con le ipotesi di ricerca, esso potrebbe spiegarsi richiamando la contemporanea azione di due fattori.

In primo luogo, il comune coinvolgimento in esperienze di integrazione economica tanto su base regionale quanto su base multilaterale comporta, per gli Stati interessati, un incremento degli obblighi internazionali reciprocamente assunti, che aggiunge complessità alle loro relazioni politiche e commerciali. Detta complessità evidentemente non giova allorché i rapporti interstatali vivano un momento patologico, per la possibilità che il conflitto nascente in un determinato settore si estenda ad altri ambiti(52), rendendo difficile non solo la sua risoluzione ma, in taluni casi, addirittura l'individuazione degli esatti limiti della materia controversa(53). Da qui le difficoltà di comporre la lite per via diplomatica.

Premessa poi la tendenziale coincidenza delle materie oggetto di disciplina a livello continentale e multilaterale, qualora gli accordi regionali, similmente all'OMC, siano

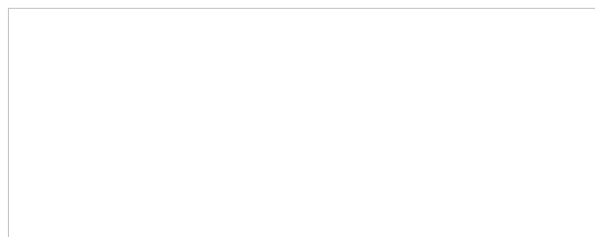
dotati di un proprio meccanismo di soluzione delle controversie, la mancanza di un coordinamento tra le giurisdizioni afferenti ai singoli sottosistemi normativi moltiplica il numero dei fori astrattamente competenti a conoscere una controversia. Questa circostanza potrebbe avere efficacia deterrente rispetto al bonario componimento del conflitto di interessi in sede di celebrazione delle consultazioni OMC, inducendo ciascuno Stato ad una sottovalutazione dei costi di un'eventuale soccombenza dinanzi a *l'panel*, in virtù della disponibilità di altre istanze presso le quali, spesso contemporaneamente all'attivazione delle procedure amministrative ai sensi della *Dispute Settlement Understanding*, agire a tutela dei propri interessi.

Risponde infine alle previsioni formulate, la correlazione positiva tra gli indicatori del grado di apertura democratica e la variabile dipendente. Le conclusioni cui il modello perviene in tal senso potrebbero trovare spiegazione, come già anticipato, nella circostanza che ad un maggior grado di apertura democratica di uno Stato corrispondono maggiori opportunità per i gruppi di pressione di incidere sulla conduzione delle relazioni diplomatiche da parte degli apparati governativi. Tale considerazione si presta ad ulteriori approfondimenti che seguano il solco segnato dagli studi di *Political Economy* che si sono occupati del rapporto tra formazione ed azione dei gruppi di interesse e adozione di politiche commerciali.

Pur offrendo spunti di riflessione che si ritiene possano essere significativi, le analisi svolte risentono, in primo luogo, di limiti relativi al numero parziale di dispute considerate ed alla inclusione di talune variabili potenzialmente sacrificabili. La possibilità di tornare a ragionare su tali aspetti, modificando le variabili considerate in relazione ai risultati qui ottenuti, unitamente alla necessità di assicurarsi dati maggiormente puntuali per alcuni indicatori, consente di ipotizzare ampio margine di sviluppo per tale linea ricerca.

## APPENDICE. La metodologia impiegata

La metodologia statistica adottata per l'analisi dei dati è la regressione *Partial Least Squares* (PLS) che deriva dall'algoritmo NIPALS (*Non Linear Iterative Partial Least Squares*) sviluppato da Herman Wold, nel 1966. Tale metodologia generalizza e combina le caratteristiche dell'Analisi delle Componenti Principali (ACP) e della Regressione multipla. Questa tecnica risulta particolarmente adatta per l'analisi di fenomeni caratterizzati da multicollinearità tra le variabili esplicative, numero di predittori elevato e superiore a quello delle osservazioni e presenza di dati mancanti. Più in dettaglio, la presenza nel dataset da analizzare, di una sola variabile di risposta (matrice  $y$  (n,1), vedi figura successiva) e di più variabili di predizione (matrice  $X$  (n,p)) ha indotto a scegliere la tecnica *PLS 1*.



Nella prima fase della sua implementazione, tale tecnica prevede il calcolo degli scarti dalle medie (residui) per le due matrici:

$$X_0 = X - \bar{X}$$

$$y_0 = y - \bar{y} \quad \text{dove } \bar{y} = [1 \dots n]$$

$\bar{X}$  e  $\bar{y}$  rappresentano rispettivamente la matrice e lo scalare delle medie delle variabili predittive e delle variabili dipendenti.

Dopo aver calcolato i residui si passa alla ricerca dei vettori  $t_i$  (n,1) che rappresentano combinazioni lineari della matrice  $X$ . Il calcolo di tali vettori è effettuato con un'adeguata combinazione lineare dei residui  $X^{(i-1)}$  ottenuti nella fase precedente e avviene attraverso la seguente funzione:

$$t_i = X^{(i-1)} w^{(i)}$$

i pesi  $w^{(i)}$  sono ottenuti tramite:

$$w^{(i)} = y^{(i-1)} X^{(i-1)}$$

La terza fase consiste nel determinare i coefficienti  $p_i$  ( $i=1,p$ ) (per le  $p$  variabili) e  $q_i$  (per le  $y$ ) regredendo, con il metodo dei minimi quadrati, le  $X$  e le  $y$  su  $\hat{t}_i$ , si ottiene:

Successivamente si passa al calcolo dei nuovi residui:

$$X_i = X_{i-1} - t_i p_i$$

$$X_i = y_{i-1} - t_i q_i$$

Ed infine, una possibile condizione di convergenza è la verifica della stabilità della

$$\text{Var}(t_i) = \square$$

Il metodo fornisce ad ogni passo una rappresentazione bilineare di  $X$  ed  $y$ , al generico passo  $k$ :

$X_k$

Per l'implementazione della tecnica si è fatto ricorso al software Umetrics SIMCA-P.

#### Note

(1) Questo lavoro è frutto di riflessioni comuni degli autori, tuttavia i paragrafi 1,4,5,6 sono di Giuseppe Lucio Gaeta, i paragrafi 2,3 sono di Giovanbattista Greco ed i paragrafi 7 ed Appendice sono di Davide Fiorenzo. Il paragrafo 8 è stato redatto dagli autori congiuntamente.

(2) Università degli Studi di Napoli "L'Orientale"; davide.fiorenzo@gmail.com

(3) Dottorando di Ricerca in "Diritto ed Economia" IISU; giuseppelucio.gaeta@unina.it

(4) Dottorando di Ricerca in "Diritto ed Economia" IISU; giovanbattista.greco@unina.it

(5) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 1.

(6) Sulla natura del procedimento complessivamente considerato cfr., tra gli altri, Conforti B., *Diritto internazionale*, 6ª ed., Napoli, 2002, pag. 430; Cottier T., *Dispute Settlement in the World Trade Organization: Characteristics and Structural Implications for the European Union*, in *Common Market Law Review*, 1998, p. 325 ss.; Lafer C., Leanza U., Ligustro A., Treves T., *La soluzione delle controversie nell'OMC*, in *Diritto e organizzazione del commercio internazionale dopo la creazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (Atti del II Convegno della Società Italiana di Diritto Internazionale, Milano, 5-7 giugno 1997)*, Napoli, 1998, p. 275; Ligustro A., *Le controversie tra Stati nel diritto del commercio internazionale: dal GATT all'OMC*, Padova, 1996.

(7) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 4, par. 4

(8) In relazione al rifiuto del Paese resistente di partecipare alle consultazioni, nell'affare *Brazil - Measures Affecting Desiccated Coconut*, (WTO Doc. WT/DS22/R), il gruppo di esperti ha significativamente sancito che «Compliance with the fundamental obligation of WTO Members to enter into consultations where a request is made under the DSU is vital to the operation of the dispute settlement system. Article 4.2 of the DSU [...] make[s] clear that members duty to consult is absolute, and is not susceptible to the prior imposition of any terms and conditions by a Member» (par. 287).

(9) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 4, par. 6

(10) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 4, par 11.

(11) Stante l'obbligatorietà delle consultazioni, questa conclusione è evidentemente giustificata non dalla volontà di dispensare il Paese resistente dal dovere di aderirvi, bensì dall'esigenza di impedire che l'inerzia di questi, specie se proditoria, possa comportare un blocco della procedura. In merito v. Canal-Forgues E., *Le règlement des différends a l'OMC*, Bruxelles, 2003, pag. 47.

(12) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 4, par. 7.

(13) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 6, par. 1.

(14) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 8, parr. 1, 2, 3, 8, 9.

(15) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 7. Il contenuto del mandato standard è determinato come segue: «Esaminare alla luce delle disposizioni pertinenti contenute in (nome dell'Accordo contemplato o degli Accordi contemplati citati dalle Parti della controversia), la questione sottoposta al DSB da (nome della Parte) nel documento ... e rilevare elementi che possano aiutare il DSB a formulare le raccomandazioni o le decisioni previste in tale/i Accordo/i».

(16) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 15. «Non paiono giustificati i dubbi sollevati da molti Stati e in dottrina circa l'utilità di tale revisione in presenza della possibilità di ricorrere in appello contro la decisione in primo grado, poiché essa allungherebbe inutilmente la durata della procedura [...]. L'esame interinale non deve essere visto come un duplicato del giudizio di secondo grado, ma va inquadrato piuttosto nell'ambito della funzione conciliativa del *panel*, e quindi della ricerca di una soluzione amichevole tra le parti (che, ricordiamo, rappresenta l'obiettivo fondamentale del sistema), rappresentando l'ultima occasione di giungere ad un compromesso tra le rispettive posizioni, prima di dare pubblicità al verdetto» (Picone P., Ligustro A., «*Diritto dell'Organizzazione Mondiale del Commercio*, Padova, 2003, pag. 595).

(17) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 15, par. 4.

(18) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 17.

(19) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 22.

(20) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 21.

(21) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 25.

(22) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 5.

(23) «Settlement, of course, is the key principle here. During the period 1995-1999, for example, 77 disputes were resolved of which 41 were resolved without going to adjudication. Without this system, it would be virtually impossible to maintain the delicate balance of international rights and obligations. Disputes would drag on much longer, have a destabilizing effect on international trade» (Moore M., *WTO's Unique system of settling disputes nears 200 cases in 2000*, press release 5 June 2000, [www.wto.org](http://www.wto.org)).

(24) Ci atteniamo alla tripartizione strutturale secondo cui «The diplomatic methods currently in vogue may be classified [...] as: classical, triadic and parliamentary. The classical pattern is the one which has developed in the post-medieval times. It is mostly interpersonal communication behind closed doors between the authorized representatives of the parties. [...] In contrast with the classical pattern of diplomacy, in which communication is bilateral or multilateral [...], there is the pattern in which an intermediary gets involved, offering his good offices, mediation or conciliation. Or he may undertake to make an inquiry to clarify issues of fact or law to the parties. This pattern I have referred above as "triadic" [...]. The parliamentary pattern of diplomacy has emerged as international conferences of an ad hoc type and international organizations with organs that meet periodically for discussion of issues of common concern have become a prominent feature of the relations between States». (Murthy B. S., *Diplomacy and resolution of International Disputes*, in *International Law as a Language for International Relations*, The Hague, 1996, pag. 162ss.).

(25) In *British and Foreign State Papers*, vol. 48, pag. 1049.

(26) Considerata in questa accezione lata, la nozione in questione coincide con quella di "negoziato". Sulla possibilità di impiegare i due termini quali sinonimi si pronuncia favorevolmente Fombad C. M., *Consultation and Negotiation in the Pacific Settlement of International Disputes*, in O'Connell M. E. (ed.), *International Dispute Settlement*, Aldershot, 2003. Questi, pur precisando che «Consultations [...], unlike negotiation *strictu sensu*, relates more to situations and issues of potential controversy rather than actual dispute», riconosce che «Not only are the two terms often correctly used interchangeably, but may even have the same legal effect. Thus where a consultation clause is designed to or operates to facilitate the settlement of an actual dispute that has arisen, then it becomes indistinguishable from the operation of a

negotiation clause» (pag. 39). *Contra* però cfr. Dominick M. F., voce “Consultation”, in Bernhardt R. (ed.), *Encyclopedia of Public International Law*, vol. I (1992), pag. 776ss., secondo cui «Consultation [...] is most closely related to, and often an initial step in the process of negotiation. [...] but the terms are not synonymous». [...] Unlike negotiations, [...] consultations normally do not create an expectation of formal results, the presence or absence of which connote success or failure» (pag. 778).

(27) La necessità che a detto principio si conformino in generale le relazioni internazionali si trova espressa in *The Nuclear Test cases*, I.C.J. Reports, 1974, pag. 253ss. . Un’applicazione del requisito della buona fede al caso particolare di consultazioni obbligatorie può leggersi in *North Sea Continental Shelf case*, I.C.J. Reports, 1969, vol. 3, pag. 47ss.

(28) *Interpretation of Judgements N°s 7 and 8 (The Chorzov Factory) case*, P.C.I.J. Series A. No. 13 (1927), pag. 10-11.

(29) *Certain German Interests in Polish Upper Silesia case (Jurisdiction)*, P.C.I.J. Series A. No. 6 (1925), pag. 14.

(30) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 4, par. 4.

(31) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 4, par. 2 e 3.

(32) Cfr. *Korea – Taxes on Alcoholic Beverages*, WTO Doc. WT/DS75/R, WT/DS84/R, (1999) (Panel Report), par. 10.20-10.23.

(33) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 4, par. 6.

(34) *Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie*, art. 4, par. 11.

(35) “At the end of the WTO's first year I was able to report a generally favourable situation with respect to implementation. In the area of dispute settlement, the picture is especially encouraging. A considerable number of countries - small as well as large - are making frequent and varied use of the procedures and they are very often succeeding in resolving disputes at the consultation stage rather than engaging the full weight of the panel and appeal processes.” Discorso tenuto da Renato Ruggiero, Direttore Generale dell’ OMC dal 1995 al 1999, in occasione della “*Conference on Future Directions for the Multilateral Trading System*” organizzata dal Governo Australiano nel Febbraio 1996 (vedi [www.wto.org](http://www.wto.org))

(36) Nel periodo che va dal 1995 al dicembre 2005, si registra l’avvio di 335 dispute complessive (DS1-DS335). In linea con l’approccio utilizzato in altri autorevoli studi (cfr. Horn H. and Mavroidis P.C. *The WTO Dispute Settlement System 1995-2004:some descriptive statistics*, The World Bank 2006), in questa sede si è preferito interpretare ciascuna controversia come lite “bilaterale”. Le singole dispute che hanno coinvolto più di due paesi in qualità di *complainants* e *respondents* (cfr. DS217) sono state, quindi, conteggiate più volte. Ne risultano 363 dispute complessive. I dati rielaborati sono tratti dal *Wto Dispute Settlement Database* realizzato da Horn H. e Mavroidis P.C. e disponibile sul sito della World Bank. Il dataset è stato da noi aggiornato con i dati relativi alle dispute avviate nel 2005.

(37) I paesi coinvolti in contenzioso sono classificati come Paesi meno sviluppati (Less Developed Countries - LDC), Paesi industrializzati (Industrialized Countries – IND), Paesi in via di sviluppo (Developing Countries – DEV). La categoria residuale US+EU comprende Stati Uniti ed Unione Europea. La classificazione proposta è ripresa dal già citato studio Horn H. and Mavroidis P.C., *The WTO Dispute Settlement System 1995-2004:some descriptive statistics*, The World Bank, 2006

(38) La stessa classificazione di un paese come industrializzato o in via di sviluppo può non dare ragione del potere politico e diplomatico di uno Stato sullo scacchiere internazionale.

(39) Cfr. Butler M., Hauser H., *The Wto Dispute Settlement System: A First Assessment from an Economic Perspective*, *Journal of Law, Economics & Organization*, V16 N2 2000

(40) Per una panoramica della letteratura in materia cfr. Franzoni L.A., “*Introduzione all’Economia del Diritto*”, Bari, 2003.

(41) Il funzionamento dei meccanismi per la soluzione delle controversie internazionali in materia commerciale, ha destato notevole interesse in ambito accademico, ed è oggetto di analisi da parte di un elevato numero di lavori di impostazione giuridica politologica ed economica. Parte di questi studi - per la verità piuttosto ridotta - ha privilegiato l’approccio empirico, testando ipotesi teoriche con l’ausilio di metodologie e strumenti econometrici, ed analizzando i dati relativi agli oltre 50 anni di funzionamento del sistema GATT ed ai primi 10 anni del DSU OMC. Le linee di ricerca hanno seguito perlopiù tre differenti direzioni, cercando di individuare variabili potenzialmente esplicative dell’attivazione delle liti (*dispute initiation*), dell’esito finale dei contenziosi (*dispute outcome*), e della loro “evoluzione”/“progressione” dalla fase di consultazione a quelle successive (*dispute escalation*). Per un quadro dei risultati



complessivamente raggiunti cfr. Cfr. Busch, M., E. Reinhardt, *Testing International Trade Law. Empirical Studies of GATT/WTO Dispute Settlement*, in: Kennedy D., Southwick J. (eds.), *"The Political Economy of International Trade Law. Essays in Honour of Robert Hudec"*, Cambridge, 2002

**(42)** Cfr. Davis C. *Setting the negotiation Table: the choice of Institution for Trade disputes*, *Annual Meeting of the American Political Science Association*, Philadelphia, Agosto 2003

**(43)** Cfr. su tutti Guzman A. e Simmons B. *To settle or empanel? An empirical analysis of litigation and settlement at the World Trade Organization*, *Journal of Legal Studies* 31:S205-S235 e Busch M.L. *Democracy, Consultation, and the Paneling of Disputes Under GATT*, *Journal of Conflict Resolution*, 2000; 44:425-446

**(44)** Cfr. Bernauer T. e Sattler T. *Escalation Dynamics in WTO Disputes Over Environment, Health and Safety Issues*

**(45)** A tali fonti si rimanda per un'analisi delle metodologie impiegate per la costruzione di alcune variabili – in particolare gli indicatori di Efficienza Burocratica, di Government effectiveness e di Democracy Score – che possono risultare controverse.

**(46)** Si tratta, oltretutto, di misure che risentono della dimensione stessa degli Stati.

**(47)** I valori considerati nell'analisi individuano in termini assoluti i rapporti di dipendenza commerciale tra i paesi in contenzioso. Una misura della dipendenza commerciale relativa, in questa sede non considerata per via di difficoltà nel reperimento di dati, sarebbero probabilmente più appropriata per la verifica delle ipotesi formulate

**(48)** Si fa qui riferimento al numero di Accordi e di Articoli citati nella richiesta di avvio consultazioni che lo Stato *Complainant* notifica alla controparte, all'Organo di soluzione delle controversie ed ai Consigli e Comitati OMC competenti per materia

**(49)** Per una descrizione dettagliata della tecnica di indagine impiegata si consiglia la consultazione dell'Appendice.

**(50)** Vedi le osservazioni già sviluppate in proposito nel paragrafo 6

**(51)** Cfr. Crump L., Glendon A. I., *Towards a Paradigm of Multiparty Negotiation*, in *International Negotiation*, 8 (2003), pag. 197 ss.

**(52)** Esempari in tal senso risultano le ripercussioni in ambito OMC del contenzioso in materia di esportazioni di zucchero sorto tra Messico e Stati Uniti in seno al NAFTA verso la fine degli anni Novanta. Nel caso di specie, l'impossibilità di vedere tutelati i propri interessi attraverso gli strumenti forniti dall'accordo regionale induceva il Paese centroamericano ad adottare contromisure commerciali, per cui rimozione gli USA attivavano, a loro volta, le procedure previste dall'Intesa. La vicenda è stata esaminata dai competenti organi OMC nell'affare *Mexico – Tax measures on soft drinks and other beverages* (cfr. WTO Doc. WT/DS308/R e WT/DS308/AR), incluso nel dataset.

**(53)** Sul carattere decisivo dell'esatta individuazione dei termini di una controversia ai fini del bonario componimento della stessa si pronuncia ad es. Gulliver P. H., *Negotiation as a mode of dispute settlement: towards a general model*, in *Law and Society Review*, Summer 1973, pag. 676.