

# INTEGRAZIONE EUROPEA E GRUPPI DI INTERESSE

*Michele Ruta\**

## **1. Introduzione**

In una democrazia ideale la politica si basa sul principio di «un uomo, un voto». In realtà, in ogni comunità politica le scelte sono influenzate dall'attività di gruppi di interesse. Questo articolo discute alcuni aspetti del ruolo di tali gruppi nell'Unione europea. In particolare, come cambia l'attività di lobbying con il processo di integrazione ed allargamento dell'Europa?

Gruppi di persone con interessi simili possono scegliere di coordinarsi formando un'organizzazione che li rappresenti. Noi definiamo tale organizzazione un gruppo di interesse o di pressione o ancora, usando il comune termine inglese, una lobby. I gruppi di pressione svolgono fondamentalmente due diverse funzioni. Da una parte forniscono dei servizi ai loro iscritti: trasmettono delle informazioni, svolgono delle ricerche, mantengono i contatti con altre organizzazioni, il mondo politico e i media. Dall'altra, utilizzano le proprie risorse per influenzare, attraverso diverse forme di pressione, le scelte dei governi a favore di ciò che ritengono più opportuno per la società e, più spesso, per loro stessi. In questo saggio ci concentreremo su quest'ultimo aspetto.

Il processo di integrazione europea ha effetti rilevanti sull'attività di lobbying. Il primo a individuare un possibile legame è stato l'economista Mancur Olson [1982]. Olson ha sostenuto che con la firma del Trattato di Roma del 1957, l'iniziale passaggio di competenze dai governi nazionali all'Ue ha ridotto il potere dei gruppi di interesse<sup>1</sup>. L'intuizione è che con l'integrazione europea la competizione sul mercato politico aumenta: le lobby nazionali si trovano a competere per influenzare i *policymaker* in un contesto più ampio di quello nazionale e dove sono presenti interessi confliggenti di altre nazioni. Tale competizione, come ha argomentato Becker [1983], ha un effetto positivo perché assicura che si equilibri il potere di diversi gruppi e che le scelte dei *policymaker* si avvicinino all'interesse generale più che all'interesse di uno o più gruppi in particolare.

In questo saggio estendiamo questa analisi per tenere conto (i) del deficit di democrazia dell'Unione europea e (ii) dell'esistenza di asimmetrie tra diversi gruppi di interesse e diversi paesi dell'Ue.

Il deficit democratico dell'Unione - l'assenza di un governo direttamente eletto dai cittadini europei - aumenta l'efficacia delle lobby e crea un problema di legittimazione delle politiche dell'Ue. Ciò avviene per due motivi. Primo, i gruppi di pressione trovano spesso più facile influenzare le decisioni prese attraverso un sistema intergovernativo. Secondo, in assenza di meccanismi democratici diretti - e la conseguente debolezza dei partiti transeuropei - la Commissione europea ha dovuto cercare la legittimazione delle proprie politiche nel sostegno dei gruppi di interesse rappresentati a Bruxelles, piuttosto che nei cittadini europei<sup>2</sup>.

L'asimmetria che esiste tra lobby di diversa natura e tra diversi paesi acuisce questi problemi di legittimazione poiché non permette che si equilibri il potere dei vari gruppi di interesse nell'Ue. Alcuni gruppi sono più efficaci nell'attività di lobbying, ad esempio perché sono stati in grado di coordinarsi e formare dei gruppi di pressione europei. Alcuni paesi sono meglio organizzati per fare lobbying, ad esempio perché una parte maggiore di cittadini ha i propri interessi rappresentati da gruppi di pressione. In definitiva, il deficit di democrazia dell'Unione e la presenza di queste asimmetrie possono indurre delle distorsioni nelle sue politiche a favore di alcuni gruppi o di alcuni stati membri.

In questo saggio, dopo avere riportato i dati sui gruppi di interesse nell'Unione europea, descriverò brevemente la logica del modello di riferimento. Quindi, discuterò gli effetti sull'attività di lobbying dell'integrazione europea - intesa come passaggio di competenze all'Unione - e dell'allargamento. Seguiranno alcune considerazioni conclusive

## ***2. I gruppi di interesse nell'Ue***

Diversi gruppi di interesse hanno rapporti con le istituzioni dell'Unione europea. Si va da imprese, professioni, sindacati a gruppi di animalisti, organizzazioni giovanili o in difesa dei diritti dei gay. Tali gruppi hanno una struttura formale che include diverse organizzazioni nazionali, e quindi hanno una natura europea, o sono in rappresentanza di

---

interessi nazionali o locali. In questo paragrafo descriviamo brevemente alcuni fatti sull'attività di lobbying nell'Unione, rinviando il lettore interessato ad una recente pubblicazione di Greenwood [2003]<sup>3</sup>.

Esiste un ampio margine di incertezza sul numero di lobby attive nell'Ue. All'inizio degli anni novanta un documento ufficiale della Commissione considerava attendibile la stima di circa 3000 gruppi di interesse di diversa natura attivi a Bruxelles [Commissione Europea 1992]. Studi più recenti giungono a conclusioni diverse in relazione alla metodologia di raccolta dei dati e alla definizione di lobby utilizzate.

La tabella **CAP.1**, ripresa da Greenwood [2003], fornisce un'idea del numero di attori attualmente coinvolti nell'attività di lobbying. Greenwood stima che complessivamente esistano 2409 gruppi di interesse attivi nell'Ue. La maggioranza di tali gruppi (1450) ha una natura europea, nel senso di raccogliere diverse organizzazioni nazionali. Il secondo gruppo più numeroso (350) è formato da imprese che individualmente mantengono contatti con le istituzioni dell'Unione. Seguono le regioni (171), diversi gruppi nazionali con uffici di rappresentanza a Bruxelles (170), e studi di consulenza (143) e legali (125) che hanno una funzione di supporto all'attività di lobbying<sup>4</sup>.

INSERIRE Tab. **CAP. 1**

I gruppi di interesse europei sono per lo più federazioni di gruppi nazionali di categoria - come l'Unice (*Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe*) o la Eute (*European Trade Union Confederation*) che rappresentano rispettivamente le organizzazioni degli industriali e i sindacati europei - o di gruppi nazionali settoriali come la *European Vegetable Protein Association*. Come mostra la tabella **CAP.2**, la stragrande maggioranza delle lobby europee rappresenta gli interessi di imprese (66%).

INSERIRE Tab. **CAP.2**

Di un certo interesse può essere un confronto con i numeri sull'attività di lobbying negli Stati Uniti. Grossman e Helpman [2001] riportano i dati del *Federal Election Committee* che elenca 3.835 gruppi di interesse ufficialmente registrati presso il governo americano. Il semplice confronto tra le cifre non deve indurre a pensare che l'attività di lobbying sia meno rilevante nell'Ue . I valori forniti andrebbero infatti aggiustati alla luce delle competenze in termini di politiche attribuite all'Ue rispetto all'amministrazione centrale americana. Non è probabilmente azzardato concludere che, nonostante la minore consapevolezza del fenomeno in Europa, l'importanza dell'attività di lobbying negli Stati Uniti e nell'Ue sia comparabile.

Il ruolo dei gruppi di interesse nell'Ue è più difficile da studiare. Se da una parte la presenza di così tanti gruppi è essa stessa un indicatore di una qualche influenza sulle politiche decise a Bruxelles, non sono a conoscenza di studi econometrici sull'impatto dell'attività di lobbying. Il motivo è la carenza di dati che misurino tale attività.

Esiste, ad ogni modo, un'ampia evidenza aneddotica sul ruolo delle lobby in Europa. Alcuni studi , come ad esempio quello di Sandholtz e Zysman [1989] si spingono a sostenere che progetti chiave del processo di integrazione europea come la formazione del Mercato Unico siano stati guidati dall'interesse di grandi gruppi industriali come la *European Round Table of Industrialists*<sup>5</sup>. Altri lavori forniscono risultati decisamente più moderati. Tra questi, una recente raccolta [Young e Wallace, 2000] di *case studies* su diverse politiche, dalla regolamentazione dell'ambiente e della sicurezza ai trasporti alla liberalizzazione di vari settori mostra che le pressioni di interessi particolari, seppur rilevanti, non sono sempre state determinanti nelle scelte dell'Unione.

In generale, esiste un ampio consenso tra chi studia l'Unione europea che la politica dell'Ue non sia solamente una politica dei gruppi di interesse, ma che l'attività di lobbying ha influito ed influisce sulla formazione delle politiche dell'Unione.

### **3 Un modello di influenza politica**

I gruppi di interesse svolgono molteplici attività volte ad influenzare l'azione dei governi. Esse vanno dal finanziamento delle campagne elettorali, alle proteste pubbliche, alle pressioni dirette (e spesso invisibili) su politici e amministratori. Da un punto di vista

---

formale ciò che conta è che, quali che siano tali attività, esse entrano con un segno negativo nella funzione obiettivo di una lobby poiché rappresentano un costo in termini di risorse direttamente spese o in termini di tempi di lavoro che potrebbero essere impiegati altrimenti (cioè rappresentano un costo opportunità).

Chi governa dovrebbe avere a cuore il benessere della società nel suo complesso, che almeno in parte dipende dalle politiche scelte, ma spesso ha anche bisogno del supporto di gruppi organizzati, cioè delle risorse spese dalle lobby, ad esempio per motivi elettorali.

Questa interazione tra gruppi di pressione e governo è stata formalizzata da Bernheim e Whinston [1986] come un problema di agenzia tra diversi principali (le lobby) ed un agente (il governo)<sup>6</sup>. Il risultato centrale della loro analisi è che i gruppi di pressione condizionano il proprio supporto politico, cioè le proprie spese, direttamente alle azioni del governo. Chiaramente questa è una semplificazione brutale delle interazioni tra politici e gruppi di interesse, ma cattura l'essenza dei rapporti d'influenza nel mercato politico.

In definitiva, il governo sceglie la politica che massimizza una funzione obiettivo che è una media ponderata degli interessi generali e degli interessi particolari dei gruppi organizzati. In altri termini il governo ha di fronte un *trade off*. Se sceglie una politica unicamente nell'interesse generale perde il supporto delle lobby. Se, invece, favorisce troppo i gruppi di pressione scontenta l'elettorato. Quanto peso il governo dà agli interessi generali nella propria funzione obiettivo dipende dalle preferenze del governo e, in maniera più rilevante, dall'assetto istituzionale in cui il governo prende le decisioni.

Diverse politiche sono state formalizzate seguendo questo schema. Dalla politica commerciale [Grossman e Helpman 1994], alla tassazione [Dixit 1996], alla produzione di beni pubblici locali [Persson 1998]. Nel prossimo paragrafo si discute di come l'attività di lobbying cambia quando la competenza decisionale su una generica politica passa dal governo nazionale all'Unione.

#### **4. Gruppi di interesse e competenze dell'Unione<sup>7</sup>**

Il passaggio di competenze dai governi nazionali all'Unione, allargando la comunità politica in cui i gruppi di interesse agiscono, cambia l'attività di lobbying. Un ipotetico governo dell'Ue decide la politica che massimizza una media ponderata degli interessi generali dell'Unione e degli interessi dei gruppi organizzati presenti nell'Ue. Ogni lobby nazionale diventa un attore estremamente più piccolo nel nuovo contesto europeo e può influenzare il governo dell'Unione solo attraverso un forte incremento delle risorse spese per l'attività di lobbying.

Questo è in definitiva l'idea di Olson [1982]. Esistono, tuttavia, due ragioni per essere cauti sulla validità generale di questo risultato. In primo luogo, l'Ue è una democrazia imperfetta in cui il peso dei governi nazionali sulle competenze dell'Unione è preponderante. In secondo luogo, alcuni gruppi riescono ad evitare di competere cooperando con gruppi di altri paesi che perseguono interessi simili.

La ragione principale per temere che interessi particolari rafforzino la loro influenza nell'Ue risiede nel deficit democratico dell'Unione. Già James Madison nei *Federalist Papers* [Hamilton et al. 1987] in particolare nei saggi che vanno dal 10 al 22 dedicati ai limiti della Confederazione, avverte che un sistema intergovernativo è più esposto all'influenza di gruppi di interesse. Nel modello illustrato nel paragrafo precedente l'intuizione consiste nell'idea che il deficit democratico implicitamente riduce il peso dato agli interessi generali nella funzione obiettivo dei *policymaker*. Ciò avverrebbe per due motivi.

Primo, in un sistema intergovernativo ogni governo nazionale è corresponsabile, ma non unico responsabile, delle politiche scelte in seno al Consiglio dei ministri dell'Ue. Di conseguenza i governi nazionali hanno l'incentivo a votare delle politiche a favore di qualche interesse particolare e a scaricare poi la colpa di fronte alla propria opinione pubblica sul processo di negoziazione dell'Unione.

La politica agricola comune descrive bene questo meccanismo. Molti esperti sostengono che le scelte dell'Ue in questo settore creano forti distorsioni che vanno a favore della lobby degli agricoltori e a detrimento dei cittadini (consumatori) dell'Unione. Tuttavia, ogni governo nazionale può facilmente evitare il giudizio

---

dell'elettorato argomentando che le scelte in politica agricola dell'Ue non sono di sua diretta responsabilità. Un governo europeo non potrebbe fare lo stesso, perché non godrebbe del beneficio di una responsabilità limitata sulle proprie scelte. Nel decidere la politica agricola dovrebbe dunque mediare tra i vantaggi dell'appoggio della lobby degli agricoltori e la perdita di consensi nell'elettorato europeo.

Il secondo motivo riguarda la Commissione Europea, istituzione che ha un ruolo di proposta in seno al Consiglio dei Ministri. Non ricevendo la propria legittimazione tramite il voto, la Commissione ha cercato di legittimare le proprie proposte con il sostegno dei gruppi di pressione – che, però, ha un prezzo rappresentato dalla necessità di assecondare almeno alcune richieste di queste lobby.

I dati riportati nel **paragrafo 2** suggeriscono una riflessione sulla cooperazione tra diversi gruppi d'interesse nazionali. Il passaggio di competenze all'Unione è avvenuto secondo una logica funzionalista di piccole cessioni di sovranità da parte degli stati nazionali. Questo lungo percorso ha permesso a gruppi di diversa nazionalità, ma con simili interessi e una cultura omogenea, di coordinare la propria attività di lobbying e di formare dei gruppi di pressione europei. I dati evidenziano che una parte prevalente dei gruppi che riescono a coordinarsi sono formati da organizzazioni imprenditoriali. Interessi più diffusi hanno generalmente più difficoltà a coordinarsi. Esiste quindi il rischio che gli interessi dei primi diventino prevalenti nell'Unione.

La Commissione Europea sembra essere consapevole di questo limite nella strategia di legittimazione della propria azione. Per questo motivo si è dimostrata aperta ad ascoltare una molteplicità di interessi ed ha anche incentivato la formazione di interessi pubblici europei, come gruppi di consumatori, ambientalisti, organizzazioni giovanili o in rappresentanza delle donne. Nella tabella **X.2** si può vedere come attualmente questi gruppi rappresentano il 20% del totale dei gruppi di interesse europei<sup>8</sup>. Secondo Young e Wallace [2000] la presenza a Bruxelles di tali organizzazioni che rappresentano interessi più generali stempera il potere degli interessi particolari dell'Unione.

## **5. Gruppi di interesse e allargamento ad est**

Fino a questo momento abbiamo implicitamente assunto che tutti i paesi dell'Unione abbiano sostanzialmente la stessa capacità di fare lobbying. In realtà delle differenze esistono e spesso questi argomenti vengono evocati nelle lamentele di rappresentanti di governo o di funzionari poco soddisfatti di qualche decisione dell'Unione. Tuttavia, si può ritenere che nell'insieme dei paesi membri dell'Ue queste differenze non siano tali da spostare le politiche dell'Unione sistematicamente a vantaggio degli interessi di alcuni paesi. L'allargamento ad est potrebbe però modificare questa situazione.

Durante il processo di negoziazione che ha portato alla decisione sull'ingresso dei nuovi membri nell'Unione, molti osservatori sono rimasti stupiti di fronte alla forte opposizione di alcuni gruppi di pressione dell'Europa dell'est. La lobby degli agricoltori polacchi, per esempio, ha più volte manifestato la sua contrarietà all'ingresso della Polonia nell'Ue. Simili casi si sono visti in altri paesi candidati nonostante la presenza di un ampio consenso sociale a favore dell'ingresso nell'Unione. I gruppi di interesse nei paesi membri dell'Unione a 15, invece, hanno avuto una posizione favorevole all'allargamento. Un editoriale del *Financial Times* dell'11 Novembre 2001 si spingeva a sostenere che «...l'allargamento rimane una priorità per le élite non per il semplice elettore». Cosa può spiegare queste opposte reazioni?

Gli economisti che hanno discusso gli effetti dell'allargamento si sono concentrati sulla differenza di ricchezza tra i vecchi e i nuovi membri dell'Unione. In questo contesto l'integrazione politica tra l'Europa dell'est e dell'ovest ha solo effetti positivi per i nuovi entranti e presenta un *trade off* per i paesi dell'Unione a 15. I cittadini dell'Europa dell'est sono inequivocabilmente favoriti poiché godranno di economie di scala (ad esempio perché il mercato è più ampio) e di trasferimenti dai paesi dell'Europa dell'ovest (ad esempio tramite fondi per lo sviluppo). I cittadini dell'Unione a 15 beneficeranno invece di economie di scala in una Unione allargata, ma dovranno sostenere il costo dell'unità politica con una regione più povera.

Per capire il perché nei vecchi membri dell'Ue la maggior parte delle lobby ha sostenuto il progetto di allargamento, mentre nell'Europa dell'est i gruppi di pressione si sono opposti, è necessario considerare una seconda distinzione tra questi due insiemi di

paesi. Questa seconda distinzione è che, verosimilmente, l'attività di lobbying è più diffusa nel primo insieme di paesi. Il motivo può essere ricondotto all'analisi di Olson [1965 correzione fatta\*\*]. Egli ha sostenuto che per organizzarsi in gruppi di interesse, i cittadini devono superare difficili problemi di coordinamento. Tali problemi possono più facilmente essere superati in un sistema democratico stabile, quale quello di cui hanno beneficiato i cittadini dell'Europa dell'ovest.

I dati disponibili sembrano supportare questo ragionamento. Un parametro immediatamente confrontabile, anche se impreciso, è il numero delle organizzazioni di imprese. Nei membri dell'Unione a 15 il numero di associazioni di imprese è estremamente superiore rispetto a quello dei paesi candidati (si veda la tabella CAP.3).

INSERIRE Tab. CAP.3

Quando due regioni con diverse strutture di lobbying si integrano, la politica di equilibrio dell'Unione che ne scaturisce è distorta a favore dei paesi in cui l'attività di lobbying è più diffusa. I gruppi di interesse dell'Unione a 15 possono influenzare le politiche dell'Unione a 25 più di quanto non riescano a fare le poche lobby dell'est. Di conseguenza, i primi traggono un beneficio dall'allargamento poiché possono estendere la propria sfera di influenza ai paesi meno organizzati, i secondi soffrono per la perdita di un potere quasi monopolistico sul mercato politico nazionale.

Una lobby di imprese che non riesce più a imporre al proprio governo delle restrizioni al commercio o gruppi di agricoltori che devono sottostare a delle regole più rigide provenienti da Bruxelles sono esempi da cui deriva il malcontento delle lobby dell'est.

In cosa consiste invece il beneficio dei gruppi d'interesse dei membri storici dell'Ue? Consideriamo un esempio. Una lobby di produttori può avere interesse a che i paesi dell'est Europa adottino alcune regole, ad esempio degli standard ambientali come dei limiti alla produzione di certe sostanze dannose. Queste regole faciliterebbero la penetrazione dei mercati dell'Europa dell'est e garantirebbero, almeno per qualche tempo, una rendita di posizione. Tuttavia, finché i paesi dell'est sono al di fuori dell'Unione è difficile imporre loro l'adozione di qualsiasi regola. Una volta allargata

l'Unione invece, la lobby di produttori può usare la propria capacità di fare pressione sulle autorità di Bruxelles per influenzare le regole dell'Unione allargata, e quindi anche dei nuovi membri dell'Europa dell'est.

## **Conclusioni**

L'integrazione europea ed il processo di allargamento ad est dell'Unione non sono il frutto di una decisione nell'interesse di alcuni e, tanto meno, contro l'interesse generale. Tuttavia questi processi influenzano la politica degli interessi particolari (*special interest politics*) in Europa. Questo saggio ha discusso come cambiano l'attività e l'influenza dei gruppi di pressione.

Abbiamo evidenziato tre problemi connessi alla legittimazione delle politiche dell'Unione. Il primo è che il potere dei gruppi di pressione aumenta in assenza di un governo democratico realmente europeo. Il secondo è che i gruppi più omogenei e che, quindi, riescono più facilmente a coordinare le proprie azioni in Europa, in particolare i gruppi di imprese, possano prevalere rispetto a interessi più generali che non hanno la stessa capacità di coordinamento. Il terzo è che i paesi che sono meglio organizzati per fare lobbying, in particolare i membri storici dell'Unione, riescono sistematicamente ad influenzare le politiche di un'Unione a 25 a proprio vantaggio.

In sintesi, le politiche dell'Unione rischiano di favorire alcuni gruppi di pressione e di scontentare molti cittadini europei, come nel caso della politica agricola comune. Una maggiore responsabilità democratica delle istituzioni europee sarebbe desiderabile anche per questo motivo. Paradossalmente, mentre alcuni nuovi paesi dell'est insistono sul sistema intergovernativo, gli interessi dei loro cittadini sarebbero meglio difesi da un rafforzamento della Commissione e da una sua maggiore responsabilizzazione verso l'elettorato europeo.

In conclusione è bene tener presente che, anche se esistesse un governo europeo direttamente eletto dai cittadini dell'Ue, l'influenza dei gruppi di interesse non sarebbe completamente eliminata. E' necessario introdurre dei meccanismi che garantiscano la trasparenza dell'attività di lobbying per limitarne l'influenza. Negli Stati Uniti, più che le regole imposte per arginare l'iperattivismo dei gruppi di pressione, sembra funzionare il controllo indiretto di centri indipendenti, come il *Center for Responsive Policy*, che

raccolgono e diffondono dati sull'influenza di tali gruppi. Questi dati vengono spesso ripresi dai media e sono talvolta al centro dei dibattiti politici. In generale il lavoro del *Center for Responsive Policy* e di simili istituti alimenta la consapevolezza dell'elettorato sul ruolo degli interessi particolari nella politica statunitense. Consapevolezza di cui c'è bisogno, oggi più di ieri, anche in Europa.

## **RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI**

Becker, G.,  
1983 *A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence*,  
in «Quarterly Journal of Economics», 101, pp. 371-400.

Bernheim, D. e Whinston M.,

1986 *Menu Auctions, Resource Allocation, and Economic Influence*, in «Quarterly Journal of Economics», 101, n. 1, pp. 1-31.

Betts, P.

2001 *The Quiet Knights of Europe's Round Table*, Financial Times, 20-3-2001

Brou, D. e Ruta M.,

2004 *A Positive Explanation of Eu Enlargement*, mimeo.

Buchanan, J.,

1990 *An American Perspective on Europe's Constitutional Opportunity*, in «Cato Journal», 10, n. 3, pp. 619-630.

Commissione Europea,

1992 *An Open and Structured Dialogue Between the Commission and Special Interest Groups*, Luxembourg, Office for Official Publications of the EC.

2000 *The Commission and Non-Governmental Organizations: Building a Stronger Partnership*, Luxembourg, Office for Official Publications of the EC.

Dixit, A.,

1996 *Special Interest Lobbying and Endogenous Commodity Taxation*, Samuelson Lecture, in «Eastern Economic Journal», 22, n. 4, pp. 375-388.

Greenwood J.,

2003 *Interest Representation in the European Union*, Palgrave, Macmillan.

Grossman, G. e Helpman E.,

1994 *Protection for Sale*, in «American Economic Review», 84, n. 4, pp. 833-850.

2001 *Special Interest Politics*, Cambridge, MA, MIT Press, 2001.

Hamilton, A., Madison J. e Jay J.,

1987 *The Federalist Papers*, Penguin Books, London, 1987; trad. it. *Il Federalista*, Bologna, il Mulino, \*\*1998 correzione fatta tr. it\*\*

Olson, M.,

1965 *The Logic of Collective Action*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

1982 *The Rise and Decline of Nations*, New Haven, CT, Yale University Press.

Persson, T.,

1998 *Economic Policy and Special Interest Politics*, in «Economic Journal», 108, pp. 310-327.

Ruta, M.,

2003            *The Allocation of Competencies in an International Union: A Positive Analysis*, in ECB Working Paper Series, n. 220.

Sandholtz, W. e Zysman J.,  
1989            *1992: Recasting the European Bargain*, in «World Politics», pp. 95-128.

Young A. e Wallace H.,  
2000            *Regulatory Politics in the Enlarging European Union: Weighing Civic and Produce Interests*, Manchester, Manchester University Press.