

LA PROLIFERAZIONE DEGLI ACCORDI REGIONALI, LE STRATEGIE DEGLI STATI UNITI E DELL'UNIONE EUROPEA E IL NEGOZIATO OMC.

di Paolo Guerrieri¹

1. La nuova ondata di accordi commerciali

Nell'ultimo decennio gli accordi commerciali preferenziali (PTA) sono cresciuti di numero in modo spettacolare divenendo uno strumento largamente utilizzato dalla quasi totalità dei paesi membri della WTO/OMC (Organizzazione Mondiale per il Commercio) (tavola 1).

PTA REALIZZATI O IN VIA DI NEGOZIAZIONE (fino al 2003)

Paese/Regione	Notificati al WTO	Conclusi ma non notificati	In via di negoziazione	TOTALE	In per cento
Numero accordi relativi a	155	83	46	284	100
STATI UNITI	3	2	6	11	4
CANADA	4	0	5	9	3
UNIONE EUROPEA o EFTA	59	6	6	71	25
GIAPPONE	1	0	1	2	1
INTRAPVS	27	26	23	76	27
INTRA-FSU/CIT	41	48	6	95	33

Fonte: J.Schott (2004)

Tavola 1

Fino agli anni ottanta la maggior parte dei PTA era stata realizzata dall'Unione Europea e aveva interessato sia paesi ex colonie dell'Europa, sia paesi coinvolti, più o meno direttamente, nell'allargamento del processo di integrazione europea. Negli ultimi quindici anni il fenomeno si è rapidamente esteso anche ad altre aree e paesi. Gli Stati Uniti sono divenuti un protagonista della diffusione del regionalismo su scala mondiale, così come molti PVS hanno sviluppato accordi commerciali preferenziali sia tra loro, sia con la maggior parte dei paesi industrialmente più avanzati. Si è creato una sorta di effetto "domino": la creazione di blocchi commerciali regionali da parte dei maggiori paesi ha finito per esercitare una forte pressione all'adesione da parte dei paesi terzi nel timore di costi dell'esclusione sempre più elevati. Anche i paesi dell'Asia, rimasti per decenni al margine delle iniziative regionali, hanno cominciato a promuovere con intensità crescente accordi commerciali bilaterali e plurilaterali. La Cina è stato il paese più attivo e le iniziative cinesi con i paesi ASE-

¹ Università di Roma "La Sapienza" e College of Europe, Bruges

AN e l'India hanno spinto prima il Giappone e poi la Corea a percorrere strategie analoghe e in parte concorrenti.

Aree tematiche coperte dai PTA

	Standards	Trasporti	Cooperazione Dogane	Servizi	Proprietà intellettuale	Investimenti	Risoluzione Controversie	Lavoro	Concorrenza
Stati Uniti									
US-Giordania	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
US-Cile	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
US-Singapore	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
US-Australia	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
US-CAFTA	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No
US-Marocco	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No
NAFTA	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
UE									
UE-Sud Africa	No	No	No	No	Si	No	Si	No	Si
UE-Messico	Si*	Si	Si*	Si	Si	Si	Si	No	Si
UE-Cile	Si*	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si
Accordo Euro-Med	No	No	No	No	Si	No	S'	No	Si*
PVS									
MERCOSUR	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si		Si
Comunità Andina	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si
CARICOM (a)	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si
AFTA (b)	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	No	No
SADC	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si
COMESA	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si
ALTRI									
Giappone-Singapore	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Canada-Cile	No	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si
Cile-Messico	Si		Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si

* ancora da realizzare

(a) Paesi Caraibici

(b) Asean Free Trade Area

(c) Southern African Development Community

(d) Common Market for Eastern and Southern Africa

Fonte: Elaborazioni Banca Mondiale

Tavola 2

E' altresì importante ricordare che molti dei più recenti accordi preferenziali presentano profonde differenze nei loro contenuti rispetto alle esperienze del passato sia per il diverso grado di sviluppo dei paesi che vi partecipano, sia per i nuovi temi commerciali coperti. I contenuti non sono così limitati alla rimozione delle tradizionali barriere commerciali ma interessano in misura crescente i nuovi temi del commercio quali i diritti di proprietà intellettuale, i servizi, gli investimenti, la concorrenza, e gli standard sociali e ambientali (tavola 2). Soprattutto nel caso degli Stati Uniti, gli accordi preferenziali presentano una estesa copertura di settori-attività e di sistemi regolamentari relativi ad aree quali le politiche di concorrenza, l'ambiente, l'e-commerce ovvero tematiche non incluse e/o appena sfiorate dai negoziati multilaterali in ambito WTO ed assumono così una configurazione cosiddetta "WTO-plus" (tavola 2).

Anche per questo i PTA, oltreché essere determinati da fattori di carattere economico, sono stati sempre più utilizzati come un importante strumento per influire sulla sicurezza e la governabilità dei paesi coinvolti, giustificando in taluni casi i costi economici come una sorta di prezzo da pagare per il raggiungimento di finalità di altra natura.

2. Le reti di accordi degli Stati Uniti e dell'Ue

L'importante novità dell'ultima più recente ondata di accordi regionali è la sfida lanciata dagli Stati Uniti al passato dominio dell'Europa. Per molti anni gli USA avevano utilizzato con estrema parsimonia lo strumento preferenziale. Il mutato atteggiamento americano nei confronti del regionalismo prende le mosse negli anni ottanta dalle frustrazioni accumulate a causa delle lentezze insite nei processi di liberalizzazione a livello multilaterale. Dall'inizio degli anni novanta e con intensità crescente nel periodo più recente, gli Stati Uniti hanno fatto largo ricorso agli accordi bilaterali e regionali. E per una molteplicità di motivazioni, tra cui primeggiano la politica estera, di sicurezza e l'accesso ai mercati.

Le negoziazioni bilaterali hanno avuto come obiettivo l'approfondimento dell'integrazione economica con i paesi terzi, costituiti, nella maggioranza dei casi, da paesi in via di sviluppo, mentre le iniziative plurilaterali sono state disegnate per favorire i processi di riforma a livello regionale. Gli Stati Uniti sono così oggi attivamente impegnati a promuovere progetti commerciali quali la 'Free Trade Area of the Americas (FTAA)' – che include il Mercado Comùn del Sur (MERCOSUR) e altri paesi dell'America latina – e più limitate Aree di libero scambio (FTAs), come quelle con Singapore, Cile, l'Australia, il Sud Africa, e 5 paesi dell'America centrale. Negli ultimi anni iniziative simili sono state lanciate anche nei confronti dei paesi del Medio Oriente e dell'Africa settentrionale, tra cui la Giordania e il Marocco.

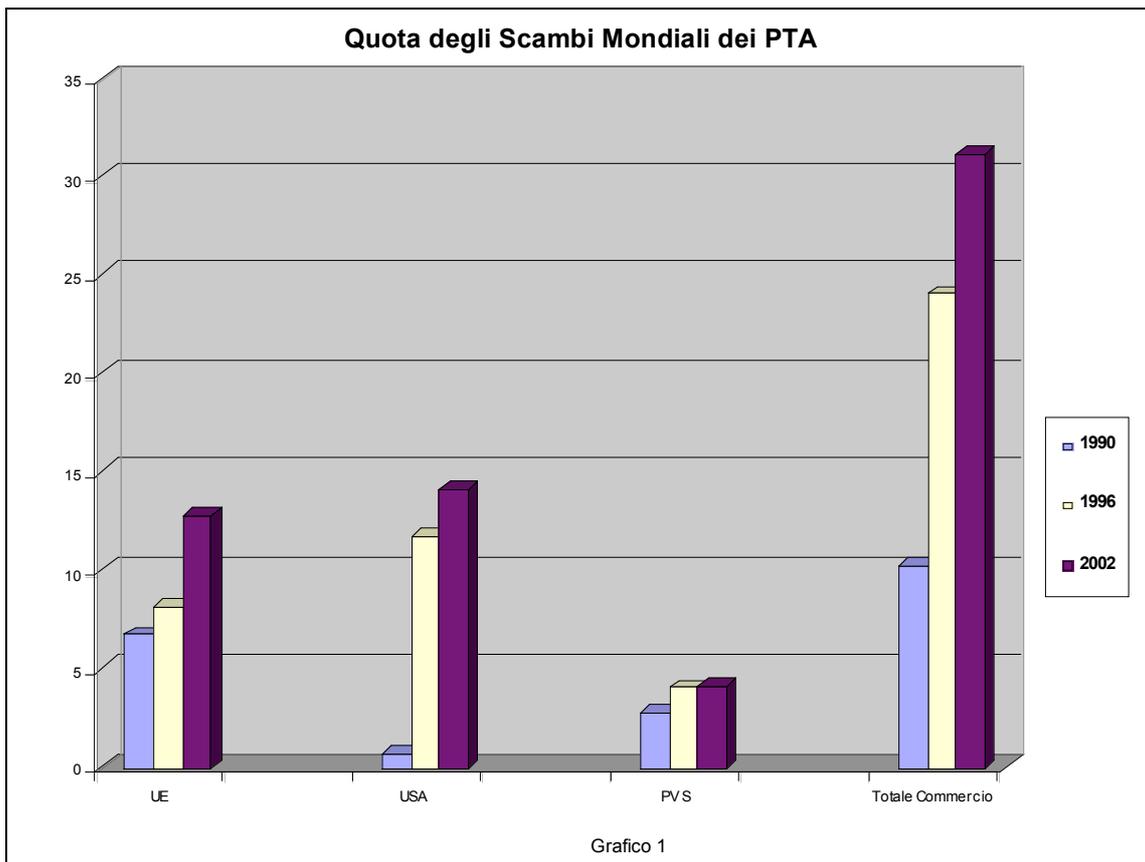
Nell'ultimo decennio gli Stati Uniti hanno così sviluppato quella che può essere definita una strategia commerciale pluridirezionale con la finalità di far avanzare l'agenda delle liberalizzazioni commerciali e contribuire allo sviluppo dei paesi terzi coinvolti. Se nelle intenzioni i diversi livelli di negoziazione commerciale dovevano risultare caratterizzati da stretti legami, le interrelazioni effettivamente sviluppate e i gradi di complementarità fin qui espressi restano tutti da verificare e ci torneremo più avanti.

Anche l'Unione Europea ha portato avanti negli ultimi decenni una politica commerciale a più livelli diretta ad un tempo a: (i) ridurre le barriere al commercio e agli investimenti all'interno del mercato interno europeo; (ii) promuovere una fitta rete di accordi commerciali preferenziali con altri paesi e regioni; (iii) partecipare attivamente alla costruzione di un regime commerciale multilaterale prima in ambito GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) e, più di recente, OMC.

Al primo livello, il Mercato Interno Europeo si presenta indubbiamente come la più estesa e positiva iniziativa di liberalizzazione a livello regionale che sia mai stata realizzata fino ad oggi. Al secondo, l'UE ha negoziato un insieme davvero ampio di accordi preferenziali con i paesi vicini dell'Est Europa, la regione del Mediterraneo e Medio Oriente, con il Continente latinoamericano, e più di recente ha avviato un confronto con i paesi asiatici. La rete europea di PTA è senza dubbio quella oggi più estesa a livello mondiale. Infine al terzo livello, l'Unione Europea ha promosso con decisione in questi decenni i negoziati GATT, prima, e OMC, dopo, convinta della necessità oltreché dell'opportunità di un forte regime commerciale multilaterale.

Anche grazie alle iniziative commerciali preferenziali degli Stati Uniti e dell'Europa e alla loro estensione su scala globale, i PTA sono arrivati a coprire nel loro complesso (inclusi quelli dei PVS) circa un terzo del commercio mondiale ed altrettanto degli scambi americani ed extracomunitari (grafico 1). Nel caso degli Stati Uniti, ad esempio, il commercio totale (esportazioni e importazioni) con i partner dei

PTA è stato stimato pari a 750 miliardi di dollari nel 2004 (Schott, 2004). Se si tiene conto del completamento e della ratifica dei PTA ancora in corso di negoziazione, si prevede che gli accordi preferenziali arriveranno a coprire nel prossimo futuro circa il 39 per cento del commercio totale degli Stati Uniti, ovvero il 46 per cento delle esportazioni totali americane. Anche se va aggiunto che larga parte di questi scambi riguarda i paesi vicini, nel nord e centro-america, degli Stati Uniti.



3. Regionalismi a confronto: la sfida competitiva tra Stati Uniti e Ue

Le strategie di accordi preferenziali sviluppate dagli Stati Uniti e dall'Unione Europea in questi anni presentano un elevato grado di sovrapposizione con riferimento sia ai paesi partner sia ai temi-contenuti. Una competizione, quest'ultima, che è destinata ad aumentare nei prossimi anni, per motivazioni economiche e politiche allo stesso tempo.

A partire dalla drammatica situazione mediorientale, gli Stati Uniti hanno lanciato di recente una grande iniziativa verso l'area del Mediterraneo allargato per la creazione di un'area di libero scambio tra Stati Uniti e paesi del Medio Oriente in diretta concorrenza con la presenza europea nell'area. A differenza dell'UE, gli USA stanno privilegiando i rapporti bilaterali, e hanno cominciato a stipulare accordi con quei paesi dell'area relativamente più pronti e disposti a farlo. Non va dimenticato, d'altra parte, che l'uso da parte americana degli accordi preferenziali è nato negli anni ottanta per ragioni di competizione con l'Europa, quali i timori determinati dalla crescente integrazione economica dell'UE e le paure di una "Europa fortezza" (a parte la già citata lentezza del negoziato multilaterale in corso in quel periodo).

La stessa UE si sente oggi sfidata e deve confrontare la crescente concorrenza degli Stati Uniti su un terreno di passata indiscussa supremazia. Il desiderio di contrastare la nuova strategia regionale americana è così alla base di svariate recenti iniziative dell'UE. E' il caso ad esempio dell'America Latina, dove la UE è stata spinta dall'esigenza di competere con la strategia americana (creazione del NAFTA e avvio del negoziato per l'edificazione della FTAA) alla stipula di accordi bilaterali prima con il Messico e poi col Cile. Anche l'accordo interregionale con i paesi del Mercosur è stato pensato come uno strumento diretto a bilanciare l'influenza degli Stati Uniti nell'America del Sud e la prevedibile perdita di quote di mercato, nel caso la FTAA fosse entrata in vigore.

La competizione tra i due giganti dell'economia mondiale nel campo degli accordi preferenziali somiglia, così, sempre più alla rivalità che potrebbe esistere tra due grandi imprese che operano in un mercato oligopolistico e cercano di occupare per fini strategici fette sempre più importanti degli spazi disponibili.

E' una competizione che si incentra anche sulla definizione dei contenuti dei PTA, in particolare con riferimento a quei temi e barriere legate alle strutture e ai sistemi regolamentari domestici dei paesi (behind the border issues). Il maggiore attivismo delle strategie regionali è così determinato dal fatto che tali accordi si spingono sempre più oltre la rimozione delle tradizionali barriere commerciali, divenendo strumenti importanti per la definizione e affermazione di quelle regole che in futuro condizioneranno l'accesso ai mercati (tavola 2).

4. Per una rafforzata cooperazione commerciale tra Stati Uniti e Ue

La sfida competitiva che si è aperta tra le strategie regionali di Stati Uniti e UE in questi anni presenta per alcuni versi degli aspetti positivi, in grado di spingere verso rinnovate politiche di sviluppo-cooperazione dei due grandi attori globali, a beneficio di molti paesi partner dell'area in via di sviluppo. Ma è altrettanto vero che - per riprendere la metafora dell'oligopolio - la competizione tra Stati Uniti e UE, proprio perché assimilabile a quella di due grandi imprese leader in un contesto di interdipendenze oligopolistiche, potrebbe rapidamente degenerare e trasformarsi in una fonte di destabilizzazione e contrasti crescenti.

Bisogna ricordare innanzi tutto che queste due economie leader sono in grado di influenzare con le loro scelte gli andamenti del sistema commerciale internazionale, e, pur non avendo la capacità di imporre unilateralmente le proprie strategie, conservano un potere di veto, tale da poter contrastare l'efficacia delle politiche adottate dall'altra. Le loro scelte sono così determinanti al fine di raggiungere condizioni di equilibrio nei rapporti commerciali internazionali. In altri termini, il prevalere di condizioni di cooperazione o di aperto contrasto viene a dipendere dalla possibilità o meno di accordi tra le due economie-imprese sulle regole del gioco da applicare in campo internazionale. E il rispetto di tali regole di comportamento può essere assicurato solo dall'esistenza di un sistema multilaterale e di strumenti adeguati per governarlo. Svincolata da tale contesto cooperativo, la competizione tra i due leader corre il rischio di degenerare in una "guerra dei prezzi" e in un gioco a somma zero.

Fuor di metafora ciò significa la possibilità che l'UE e gli Stati Uniti possano arrivare a creare separate e opposte sfere regionali di influenza commerciale e economica con reti di preferenze e regole sovrapposte e in aperto conflitto tra loro. Ne deri-

verebbero ovviamente una seria minaccia e un indebolimento all'intero sistema commerciale multilaterale.

A questo riguardo anche la letteratura teorica ed empirica più recente offre una conferma allorché dimostra che a determinate condizioni il regionalismo può rappresentare un importante laboratorio di sperimentazione delle modalità di "integrazione profonda" tra paesi (*deep integration*), consentendo di affrontare i "nuovi temi del commercio" (*le new trade issues*), dai servizi agli investimenti e alla mobilità del personale delle imprese estere. A condizione, però, che gli accordi preferenziali si muovano nell'ambito di obiettivi compatibili con il contesto multilaterale e costituiscano così una sorta di ponte tra regimi nazionali e globali. Altrimenti gli accordi preferenziali possono rapidamente trasformarsi in forme di integrazione antagoniste al sistema globale: una minaccia tanto più seria allorché si consideri che la febbre da "**regionalismo antagonista**" sta investendo anche il continente asiatico, ove si stanno moltiplicando i progetti di creazione di blocchi regionali a geometrie variabili. Ad esserne coinvolti sono paesi tradizionalmente baluardi del multilateralismo, quali il Giappone, o isolazionisti, come la Cina.

5. Regionalismo e rilancio del negoziato commerciale multilaterale

E' importante dunque ribadire che i PTA, a seconda dei loro contenuti e delle specifiche circostanze, economiche e politiche, che li generano, possono esercitare di volta in volta effetti positivi o negativi sul sistema multilaterale, promuovendo o contrastando la cooperazione commerciale in ambito OMC. L'avanzamento dei negoziati multilaterali, a loro volta, può aiutare sia a minimizzare i negativi effetti di diversione degli scambi derivanti dalle particolari preferenze contenute nei PTA, sia a rafforzare i legami di complementarità tra gli stessi accordi e le finalità del regime commerciale multilaterale.

Ne deriva che la positiva conclusione di Round commerciali multilaterali finalizzati alla riduzione delle barriere tariffarie ed alla costruzione di nuove regole globali resta oggi il meccanismo più efficace – al pari di quanto avvenuto in passato – per evitare le diversioni del commercio e gli altri effetti negativi dei PTA. Di qui la necessità che Stati Uniti e UE cooperino e svolgano un ruolo fondamentale nel rilancio del negoziato DDA (Doha Development Agenda) in ambito OMC, dopo il fallimento della Conferenza di Cancun. Alla fine di questo anno ci sarà la scadenza importante della conferenza ministeriale di Hong Kong a cui guardare. E' auspicabile che UE e Stati Uniti presentino nuove proposte in quella sede, in una logica di rinnovata cooperazione.

In questa prospettiva un ruolo importante potrebbe essere esercitato dall'OMC attraverso un insieme di regole e strumenti che cercassero di modellare sia la struttura, sia la composizione dei PTA, così da ridurre la discriminazione nei confronti dei paesi terzi. Il problema è che queste regole, tese ad evitare e/o minimizzare le distorsioni sul commercio mondiale derivanti dal regionalismo, si sono sempre rivelate difficili da applicare perché ambigue e incomplete. Anzi, in questi anni non sono mai state veramente applicate. In definitiva, a parere di molti, l'OMC non dispone allo stato attuale di regole e strumenti efficaci per governare la diffusione crescente di accordi regionali, soprattutto per evitare che i PTA generino distorsioni e ostacolino il rafforzamento del sistema commerciale multilaterale. È dunque importante che queste regole siano riviste, modificate e possibilmente rafforzate. Stati Uniti e Unione Europea potrebbero of-

fruire un contributo importante in questa direzione. E il negoziato OMC in corso, anche in questo caso, potrebbe rappresentare un'unica e irripetibile opportunità.

Note Bibliografiche

- Aggarwal, V.K; Fogarty, E. (2004), EU Trade Strategies, Regionalism and Globalisation Palgrave, Macmillan.
- Baldwin, R.E. (1995), A Domino Theory of Regionalism, in Baldwin R.E. – Haaparanta P. – Kiander J. (eds), Expanding membership in the European Union, Cambridge University Press, Cambridge Massachusetts.
- Baldwin, R. E. (2000), Regulatory Protectionism, Developing Nations and a Two Tier World Trade System, mimeo, Graduate School of International Studies, Ginevra.
- Bergsten, C.F. (1997), Open Regionalism, Institute for International Economics, Working Paper 97-3, Washington, D.C..
- Bhagwati, J. Krueger, A. O. (1995), The Dangerous Drift To Preferential Trade Agreements, Washington D.C. American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Bhagwati, J. N.; A. Panagariya, et al., (1996) Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friend or Foes? in Bhagwati, J. N.; A. Panagariya, (eds) Free Trade Areas or Free trade? The Economics of Preferential Trading Agreements, Washington DC, AEI Press.
- Bhagwati, J. N.; A. Panagariya, et al., (1996), Free Trade Target Date Essential to Remove "Spaghetti Bowl" of Barriers, Financial Times. 25 June 1996. Page 1.
- Bouzas, R. (1999), Regional Trade Agreements, Lessons from Past Experience, in Mendoza M.R.; Low, P. and Kotschwar B. (eds) Trade Rules in the Making, Challenges in Regional and Multilateral Negotiations, Organization of American States, Brookings Institution Press, Washington D.C.
- Brenton, P. (2000), The changing Nature and Determinants of EU Trade Policy, CEPS Working Document, No. 150, October.
- Clarete, R.; Edmonds, C.; Wallack, J.S. (2002), Asian Regionalism and Its Effects on Trade in the 1980s and 1990s, ERD Working Paper Series No. 30, Economic and Research Department, Asian Development Bank (ADB).
- Collier, P.; Gunning, J.W. (1995), Trade Policy and Regional Integration: Implications for the Relations Between Europe and Africa, World Economy 18:387–410.
- Crawford, J.; Laird, S. (2000), Regional Trade Agreements and the WTO, Centre for Research in Economic Development and International Trade, University of Nottingham.
- Ethier, W.J. (1998), The New Regionalism, The Economic Journal, Vol. 108, N. 449, July.
- Farrell, M. (1999), EU and WTO Regulatory Frameworks, European Dossier Series, Kogan Page, London, Great Britain.
- Francois, J.F. (1997), External Bindings and the Credibility of Reform, in Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements, Galal, A.; Hoekman, B. (eds), ECES (The Egyptian Centre for Economic Research), and CEPR (Centre for Economic Policy Research), London.
- Frankel, J. (1997), Regional Trading Blocs in the World Economic System, Washington, D.C.: Institute for International Economics.

- Grether, J.M.; Olarreaga, M. (1998), *Preferential and Non-Preferential Trade Flows in World Trade*, World Trade Organization, Economic Research and Analysis Division, Staff Working Paper ERAD-98-10.
- Guerrieri, P.; Sharrer H.E. (eds.) (2000), *Global Governance, Regionalism and the International Economy*, HWWA (Hamburg Institute of International Economics) in cooperation with IAI (Istituto Affari Internazionali), Nomos Verlagsgesellschaft, Germany.
- Guerrieri P. (2003), *Libero Scambio e Regole Multilaterali (Free Trade and Multilateral Rules)*, Il Mulino, Bologna
- Guerrieri P.; Caratelli I. (2004), *Trade Regionalism of the US and the Eu: Cooperative or Competitive Strategies?*, mimeo, USD Business School, University of San Diego.
- Hanson, B.T. (1998), *What Happened to Fortress Europe? External Trade Policy Liberalization in the European Union*, International Organization, 52 (1), pp. 55-85.
- Hoekman, B.; Kostecki, M.M. (2001), *The Political Economy of the World Trading System, The WTO and Beyond*, Second Edition, Oxford University Press, Great Britain.
- Lamy P. (2002), *Stepping Stones or Stumbling Blocs? The EU's Approach Towards the Problem of Multilateralism vs Regionalism in Trade Policy*, World Economy Vol. 25, No. 10: 1399-1413.
- Lawrence, R.Z. (1997), *Preferential Trading Arrangements: The Traditional Theory and The New*, in *Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements*, Galal, A.; Hoekman, B. (eds), ECES (The Egyptian Centre for Economic Research), and CEPR (Centre for Economic Policy Research), London.
- Mansfield, E.D.; Milner H.V. (1999), *The New Wave of Regionalism*, International Organization, Vol. 53, N. 3, MIT Press, University of California, San Diego.
- Messlerin, P.A. (2001), *Measuring the Costs of Protection in the EC*, Institute of International Economics (IIE), Washington, Washington D.C.
- OECD, (2002), *Regional trade Agreements and the Multilateral System*, Consolidated Report, Organisation for Economic Cooperation and Development Trade Directorate, Trade Committee, Consolidated Report, Paris, France, 20 November.
- Panagariya, A. (2002), *EU Preferential Trade Arrangements and Developing Countries*, World Economy. Vol. 25, No. 10: 1415-1432.
- Pelkmans, J. (2001), *European Integration, Methods and Economic Analysis*, Financial Times-Prentice Hall, Pearson Education, Second Edition, England.
- Sampson, G.P. Woolcock, S. (2003), *Regionalism, Multilateralism, and Economic Integration. The Recent Experience*, United Nations University Press, Tokyo, Japan.
- Sapir, A. (March 2000), *Trade Regionalism in Europe: Towards an Integrated Approach*, Journal of Common Market Studies, Vol. 38, N. 1, pp. 151-62.
- Sapir, A. (2002), *Old and New Issues in EC-US Trade Disputes*, Paper presented at the Conference *Transatlantic Perspectives on the US and European Economic Convergence, Conflict and Cooperation*.
- Schiff, M.; Winters, A.L. (2003), *Regional Integration and Development*, co-published by The World Bank and Oxford University Press, Washington.
- Schott, J. (2004), *Free Trade Agreements, US Strategies and Priorities*, J. Schott (ed), Institute For International Economics, Washington D.C.
- Thomas K.P. and Tétreault, M.A. (1999), *Racing to Regionalise*, London Lynne Rienner.

- Winters, A.L. (1999), *Regionalism versus Multilateralism*, in Richard Baldwin, Daniel Cohen, Andre Sapir, and Anthony Venables, eds. *Market integration, regionalism and the global economy*. Centre for Economic Policy Research (CEPR)/Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom.
- WTO (1995), *Regionalism and the World Trading System*, Geneva, WTO.
- WTO Secretariat, (2002), *Regional Trade Integration Under Transformation*, Seminar on Regionalism and WTO, Geneva 26 April 2002.
- WTO Secretariat, (2003), *The Changing Landscape of RTAs*, Regional Trade Agreements Section, Trade Policies Review Division, Paper Prepared for the Seminar on Regional Trade Agreements and the WTO, Geneva 14 November.
- Young, A. (2004), *The Incidental Fortress: The Single European Market and World Trade*, *Journal of Common Market Studies (JCMS)*, Volume 42, N. 2, pp. 393-414.
- Zoellick, R. B. (2001), *American Trade Leadership: What Is at Stake?* Speech at the Institute for International Economics, Washington DC, 24 September.