

1. El eje principal de la economía global

En los últimos días de julio de 2007 un banco estatal alemán, IKB, reveló por sorpresa un fuerte volumen de pérdidas, derivadas de su exposición a unas inversiones hasta entonces poco conocidas fuera del pequeño mundo de los especialistas financieros: las denominadas hipotecas *subprime*¹, originadas en los Estados Unidos.

Apenas dos semanas después, el 9 de agosto de 2007, el Banco Central Europeo tuvo que realizar una intervención de emergencia, ofertando 94.8 mil millones de euros para asegurar “el funcionamiento ordenado de los mercados monetarios”².

La crisis que se puso en marcha es ya sobradamente conocida. No es propósito de este trabajo analizarla aquí, sino destacar una de las implicaciones más claras de este fenómeno: que unas inversiones realizadas en un mercado relativamente menor –incluso dentro del propio mercado financiero norteamericano– pudieran impactar de esa manera en el lado europeo del Atlántico, a miles de kilómetros de distancia, provocando la necesidad de una intervención de emergencia de la autoridad monetaria europea, e iniciando una ola de volatilidad y turbulencias financieras en la que, en buena medida, todavía nos encontramos. La crisis que comenzó el 9 de agosto de 2007 fue así, desde el primer momento, una crisis transatlántica, antes de convertirse en un fenómeno global.

Esto nos muestra un hecho incuestionable: los Estados Unidos y la Unión Europea siguen siendo hoy, y con cierta diferencia, las dos principales áreas económicas. Tanto por volumen de sus vínculos comerciales y de inversión como el grado de su interdependencia constituyen –a pesar de lo que en ocasiones reflejan los medios– el eje principal de la economía global. Unos cuantos datos nos permiten comprobarlo:

- Ambas áreas representan, juntas, el 40% del PIB mundial (medido en Paridad de Poder Adquisitivo) y la mitad del comercio internacional.
- A su vez, concentran el 80% de los flujos de Inversión Directa Extranjera (IDE). Si bien a veces tendemos a pensar que la inversión extranjera se destina cada vez más a economías emergentes, las cifras nos recuerdan que el volumen fundamental de inversión se sigue produciendo entre ambas orillas del Atlántico. La inversión norteamericana en Irlanda ha sido superior en todos estos últimos años a la realizada en China.

¹ “German bank reveals £12bn exposure to sub-prime mortgages”; *The Times*, 3 de agosto de 2007.

² “ECB in 95 billion move on market turmoil”; *Financial Times*, 9 de agosto de 2007

- Ambos son sus principales socios comerciales respectivos. Un cuarto de las exportaciones europeas se destina a EEUU, mientras que Europa importa un tercio del total de exportaciones norteamericanas.
- Y, en términos empresariales, el eje atlántico constituye sin duda la mayor relación bilateral existente: la práctica totalidad de las grandes empresas norteamericanas están implantadas en la UE, que representa el 60% de todos los activos extranjeros de las empresas norteamericanas, mientras que las empresas europeas suponen el 75% de toda la inversión extranjera recibida en los EEUU en los últimos diez años.

En términos puramente financieros, las cifras son, si cabe, aun más llamativas³:

- Tomados en su conjunto, representan dos tercios de la capitalización bursátil mundial y del stock de bonos emitidos.
- El 90% de los activos de fondos de inversión en todo el mundo se concentran en fondos domiciliados bien en EEUU o en la Unión Europea.
- Aproximadamente la mitad de la negociación bursátil en valores extranjeros, tanto en EEUU como en Europa, se llevó a cabo en mercados de la otra parte.
- Unos 30 bancos norteamericanos tienen licencia para operar en la UE, beneficiándose del “pasaporte comunitario” introducido en la Segunda Directiva Bancaria, mientras que más de 60 bancos europeos ofrecen servicios financieros en EEUU, tanto en materia de banca de inversión como de banca comercial.

Nos encontramos, por tanto, con la principal relación bilateral entre las grandes áreas económicas del mundo, y aquella en la que el nivel de interdependencia ha alcanzado mayores cotas.

No es extraño, por lo tanto, que la crisis financiera que comenzó en agosto de 2007 comenzase en primer lugar como una crisis transatlántica, ni que sólo mediante la actuación concertada entre ambos lados del Océano podamos encontrarle respuestas.

2. La “NTA” y los antecedentes de la relación transatlántica

Las relaciones atlánticas tienen una historia larga y paralela a la del propio proceso de integración europea. La huella de los Estados Unidos se percibe ya en los primeros intentos de integración en Europa. Desde el fin mismo de la Segunda Guerra Mundial, tanto en la puesta en marcha del Plan Marshall, como en el apoyo financiero a la Unión Europea de Pagos (UEP) en 1950 –el primer ejemplo concreto de institución supranacional en Europa– el apoyo norteamericano resultó decisivo.

Se podría decir que el proyecto europeo fue un proyecto transatlántico desde sus primeros inicios, y que hubiera tomado una forma bien distinta sin haber contado con el apoyo lejano, pero bienintencionado y

³ Estos y otros datos pueden cotejarse en “*EU-US Coalition on Financial Regulation*” (2004), informe disponible en www.foa.co.uk/publications/eu-usreportvII-sept05.pdf.

constante, de Washington. En palabras del Secretario de Estado Dean Acheson (1949-1953): “(Los norteamericanos) adoptamos una actitud de observar, ayudar e impulsar a los europeos hacia una mayor unidad política y económica⁴”.

Sin embargo, durante muchos años la relación institucional fue muy limitada, y la que se produjo en el ámbito de la política exterior y de seguridad tuvo lugar primordialmente en el marco de la OTAN. A medida que el proyecto de integración europea se profundizaba, las limitaciones de este enfoque resultaron más evidentes.

El fin de la Guerra Fría supuso un cambio estratégico de enorme alcance. Apenas unas pocas semanas tras la caída del Muro de Berlín, el entonces Secretario de Estado norteamericano, James Baker, convocó a una etapa de mayor formalización de las relaciones con la Unión Europea, mediante un mecanismo reforzado de consultas bilaterales al máximo nivel. En sus propias palabras:

“Los Estados Unidos y la Comunidad Europea deberían trabajar juntos para lograr, sea en forma de Tratado o de otra manera, un conjunto de lazos consultivos e institucionales significativamente reforzados. Nos enfrentamos a retos mutuos –la economía, la política exterior, el medio ambiente, la ciencia– y en todo tipo de terrenos. Así que merece la pena fijar nuestras respuestas juntos en una suerte de causa común”.

El resultado fue la **Declaración Transatlántica de 1990**, significativamente acordada a muy pocos meses de los acontecimientos de Berlín, y antes de que los europeos aprobasen su propio Tratado de Maastricht y de la culminación del Mercado Único de 1992. Esta Declaración, que pretendía ante todo “fortalecer la democracia”, formalizó la cooperación bilateral transatlántica en temas políticos, económicos, y tecnológicos y estableció un diálogo político regular, a todos los niveles, incluyendo cumbres anuales en formato “Troika”.

La realidad posterior, no obstante, exigió dar pasos adicionales al diálogo reforzado previsto en la Declaración. La llegada de la Administración Clinton en 1993 y las duras lecciones extraídas del conflicto en la antigua Yugoslavia llevaron a muchos a exigir un nuevo marco institucional.

Este se puso en marcha en un lugar históricamente tan vinculado al mundo atlántico como es Sevilla, con no poco éxito: podemos afirmar que la relación transatlántica sigue esencialmente apoyándose aun hoy, a pesar de todas las reformas posteriores, en el original diseño institucional establecido por la **Nueva Agenda Transatlántica (NTA)** adoptada durante la Presidencia española de 1995.

La NTA de 1995 establecía tres grandes objetivos de colaboración:

1. Promover “la paz y estabilidad, la democracia y el cooperar para desarrollo en el mundo”. En la mente de todos estaba el conflicto de los Balcanes, pero también las incipientes transiciones en el Centro del Este de Europa y las relaciones con la nueva Rusia y Oriente Medio.
2. Responder conjuntamente a los “desafíos globales”, tales como el crimen internacional, droga, terrorismo, medioambiente y enfermedades.
3. Contribuir al reforzamiento de las relaciones económicas a través de la eliminación de barreras, con el objetivo final de facilitar el mercado trasatlántico y la expansión y liberalización del comercio mundial.

⁴ En LAMBERTON HARPER, J. (1994) “American Visions of Europe: Franklin D. Roosevelt, George F. Kennan and Dean Acheson”, Cambridge University Press, New York.