



**CEU**

*Instituto Universitario  
de Estudios Europeos*  
*Universidad San Pablo*



*Real  
Instituto  
Elcano*

**F**  
FUNDACIÓN  
**alternativas**

---

**Documento de Trabajo**  
**Serie Unión Europea**  
Número 33 / 2010

**Las relaciones transatlánticas  
tras la crisis financiera internacional:  
oportunidades para la Presidencia Española**

---

**Román Escolano**

**Documento de Trabajo**  
**Serie Unión Europea**  
Número 33 / 2010

**Las relaciones transatlánticas  
tras la crisis financiera internacional:  
oportunidades para la Presidencia  
Española**

---

**Román Escolano**

El Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo, Centro Europeo de Excelencia Jean Monnet, es un centro de investigación especializado en la integración europea y otros aspectos de las relaciones internacionales.

Los Documentos de Trabajo dan a conocer los proyectos de investigación originales realizados por los investigadores asociados del Instituto Universitario en los ámbitos histórico-cultural, jurídico-político y socioeconómico de la Unión Europea.

Las opiniones y juicios de los autores no son necesariamente compartidos por el Instituto Universitario de Estudios Europeos.

El Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo, el Real Instituto Elcano y la Fundación Alternativas con motivo de la próxima Presidencia Española de la Unión Europea durante el primer semestre de 2010 colaboran en un proyecto denominado “Los retos de la Presidencia Española de la Unión Europea en 2010”.

Como parte de este proyecto se han desarrollado diversas actividades, entre ellas un análisis profundo sobre diversos temas que se consideran serán de máximo interés durante la Presidencia Española en 2010.

El autor del presente documento de trabajo, Román Escolano, Director de Relaciones Institucionales del BBVA, contó con los comentarios de Paul Isbell, Director del programa “La geoestrategia de la energía” e investigador principal responsable del proyecto “Relaciones España-Estados Unidos” del Real Instituto Elcano.

Este proyecto ha contado con el apoyo y el patrocinio del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación a través del programa Hablamos de Europa.

Serie *Unión Europea* de Documentos de Trabajo del Instituto Universitario de Estudios Europeos

### **Las relaciones transatlánticas tras la crisis financiera internacional: oportunidades para la Presidencia Española**

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

© 2010, Román Escolano

© 2010, Fundación Universitaria San Pablo CEU

*CEU Ediciones*

Julián Romea 18, 28003 Madrid

[www.ceuediciones.es](http://www.ceuediciones.es)

Instituto Universitario de Estudios Europeos

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

[www.ideo.ceu.es](http://www.ideo.ceu.es)

ISBN: 978-84-92456-94-9

Depósito legal: M-10613-2010

Maquetación: Servicios Gráficos Kenaf s.l.

Impresión: Imedisa

# Índice

<b>1.</b>	<b>EL EJE PRINCIPAL DE LA ECONOMÍA GLOBAL</b> .....	<b>5</b>
<b>2.</b>	<b>LA “NTA” Y LOS ANTECEDENTES DE LA RELACIÓN TRANSATLÁNTICA</b> .....	<b>6</b>
<b>3.</b>	<b>EL “TRANSATLANTIC ECONOMIC COUNCIL” (TEC)</b> .....	<b>8</b>
	3.1. Los límites de la NTA .....	8
	3.2. La creación del TEC .....	11
<b>4.</b>	<b>EL IMPACTO DE LA CRISIS: LA AGENDA DEL G20 Y LA RELACIÓN TRANSATLÁNTICA</b> .....	<b>14</b>
	4.1. El “laboratorio de la globalización” .....	14
	4.2. El G20 y el “Consenso de Londres” .....	17
<b>5.</b>	<b>CONCLUSIÓN</b> .....	<b>18</b>
	5.1. Los “socios indispensables” .....	18
	5.2. La Presidencia española de 2010 .....	20
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>23</b>



# 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*<sup>1</sup>, 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”<sup>2</sup>.

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.

---

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

<sup>2</sup> “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 llamativas<sup>3</sup>:

- 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

<sup>3</sup> 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](http://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 económica<sup>4</sup>”.

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.

---

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



La estructura se completó a través de un importante entramado de grupos de trabajo de ámbito institucional, tanto entre Administraciones como Parlamentos o la sociedad civil, y que de una u otra forma subsisten todavía hoy. Así, se programaron reuniones anuales de una numerosa lista de grupos sectoriales, ente los que podemos destacar el *Senior Level Group*, *Transatlantic Policy Network* (TPN), *Transatlantic Business Dialogue* (TABD), *Transatlantic Consumer Dialogue* (TACD), *Transatlantic Legislators Dialogue* (TALD), además de numerosos encuentros en formato de “troika”, sobre temas concretos políticos, económicos y de seguridad.

## 3. El “Transatlantic Economic Council” (TEC)

### 3.1. Los límites de la NTA

Sin duda, vista con perspectiva, la nueva Agenda contribuyó mucho a aumentar el perfil institucional de la Unión Europea en Washington, y a considerarla como un socio de los Estados Unidos en un amplio conjunto de dossiers internacionales, no únicamente centrados en el comercio.

Desde un punto de vista más práctico, ayudó también al surgimiento de un nuevo grupo de funcionarios y agentes sociales (tanto de nivel alto como medio), más acostumbrados a tratar con sus colegas del otro lado del Atlántico; así como –si bien la actividad legislativa en ambas orillas siguió dominada por consideraciones de política interna– a hacer más patente la necesidad de considerar las repercusiones recíprocas ex ante de todo acto legislativo o regulatorio (resulta difícil imaginar, por no citar más que un ejemplo, a las autoridades de la SEC durante los años ochenta preocupadas por los efectos de sus decisiones en Londres o Frankfurt).

Todos estos son factores positivos. Pero igualmente resulta cierto que, al poco tiempo de Sevilla –ya incluso en los años finales de la Administración Clinton– empezaron a quedar claros los límites institucionales, económicos y políticos de la NTA.:

1. Por una parte, en lo que se refiere al diálogo en materia de política exterior, el propio desarrollo del conflicto en Yugoslavia, los efectos de las sucesivas ampliaciones de la UE y la propia insuficiencia de los mecanismos internos de toma de decisión en la UE rebajaron bastante las esperanzas de luchar conjuntamente por la “paz y la democracia”.
2. Por otra parte, tampoco en materia de “desafíos globales” pudieron constatarse grandes avances. Las discrepancias con EEUU en materia de cambio climático data, conviene recordarlo, de la Administración Clinton-Gore; pero tampoco cabe decir que la época anterior al 11 de septiembre de 2001 fue especialmente rica en éxitos bilaterales en otras materias como la lucha conjunta contra el terrorismo.
3. Finalmente, en los periodos comprendidos entre el fin de la Ronda Uruguay y Doha de la OMC, los EEUU y la UE no fueron capaces de presentar un frente particularmente unido en el ámbito multilateral; ni, a pesar del incipiente diálogo empresarial y financiero ente operadores privados, a realizar un esfuerzo especialmente memorable de acceso recíproco a los mercados.

Esto ha llevado a autores como Burwell<sup>5</sup> a realizar un balance globalmente poco favorable de esta primera fase de las relaciones transatlánticas.

La crisis posterior en las relaciones bilaterales, surgida a partir de 2002-2003 por el conflicto de Irak, podría haber llevado a las relaciones transatlánticas a una crisis terminal. De hecho, el pesimismo era una actitud bastante generalizada en ese momento<sup>6</sup>.

Sin embargo, a pesar de las crisis y de las tensiones, el fin de la relación atlántica no se produjo. Sin que muchos de dieran cuenta, y muchas veces debajo del radar de la gran diplomacia o de los medios, el motor de las relaciones transatlánticas continuó funcionando a un ritmo razonable, e incluso se comenzó una dinámica nueva, más pragmática, de mejor entendimiento bilateral en asuntos concretos.

El investigador Elliot Posner<sup>7</sup> ha escrito lo siguiente:

“A comienzos de la década tuvo lugar un cambio fundamental. Los ajustes mutuos se convirtieron en un elemento esencial para gestionar los conflictos. Como antes, el tratamiento nacional y la no-discriminación siguieron caracterizando esta nueva etapa. Pero lo que resultó novedoso, sin embargo, fue la creciente frecuencia e importancia de las excepciones mutuas, y los ejemplos en que ambas partes hacían ajustes a la legislación propia, nueva o antigua, para acomodarse a las legislaciones del otro.”

También esta vez podemos citar que otra Presidencia española de la UE, esta vez la de 2002, tuvo la oportunidad de contribuir positivamente en este sentido. La **Agenda Económica Positiva** lanzada en Mayo de 2002, tuvo por objeto de promover, desde una perspectiva práctica y concreta, una mayor cooperación económica entre las dos mayores áreas comerciales e industriales del mundo<sup>8</sup>.

No cabe duda de que este empuje contribuyó, en alguna medida, a despejar la relativa atonía en la que había entrado la NTA; ni que, a partir de esta fecha, la actitud de las autoridades a ambos lados del Atlántico comenzó a evidenciar una actitud de mayor colaboración.

¿Por qué todo esto sucedió, precisamente, en un momento de tensiones diplomáticas bilaterales sin precedentes, en el que todo el marco institucional transatlántico podía haber entrado en crisis?

La explicación no es simple. El cambio de actitud por ambas partes se produjo de forma gradual durante la primera mitad de la década, desde su mismo comienzo –la fecha del 11 de septiembre viene inevitablemente a la mente– hasta mediados de 2007 en que tomó la forma definitiva que hoy conocemos.

Hay dos razones fundamentales que podríamos apuntar:

- 1) La primera es que, de forma creciente, las autoridades de EEUU han ido reconociendo que la globalización afecta también a la economía norteamericana, que a su vez se ha vuelto interdependiente

<sup>5</sup> BURWELL, F. G. (2003) "Rethinking the New Transatlantic Agenda" in European Union Studies Association (EUSA), Biennial Conference, 2003 March 27-29, Nashville, TN.

<sup>6</sup> Ver KERN, S. (2005) "Why the New Transatlantic Agenda should, but won't, be reformed", Real Instituto Elcano, ARI 51/2005, Madrid.

<sup>7</sup> POSNER, E. (2006) "Market Power Without a Single Market: The New Transatlantic Relations in Financial Services," in *The Future of Transatlantic Economic Relations: Continuity Amid Discord*, eds. David M. Andrews, Mark A. Pollack, Gregory C. Shaffer and Helen Wallace (Florence: European Union Institute, 2005).

<sup>8</sup> Uno de sus resultados más fructíferos fue el "EU-US Regulatory Dialogue in Financial Services", embrión de los principales progresos realizados en esta área desde la fecha.

de lo que sucede en el resto del mundo, por lo que el diálogo con otras Administraciones –en primer lugar con las europeas– puede no ser un ejercicio inútil.

Tomemos un ejemplo concreto del ámbito de los servicios financieros. Durante los años 70 u 80, como se ha apuntado, es difícil recordar un solo caso, en que los reguladores norteamericanos tuvieran presentes los efectos de sus actuaciones fuera de sus estrictas fronteras nacionales.

Sin embargo, cuando en 2002 la Unión Europea aprobó su Directiva de Conglomerados Financieros, las autoridades y supervisores norteamericanos, que tenían reservas sobre su aplicación a las filiales de bancos norteamericanos en la UE, decidieron, en lugar de presionar a Bruselas para obtener cambios en la norma, adaptar su propia legislación interna para permitir la creación de las denominadas *Supervised Investment Bank Holding Company* (SIBHC).

Otro ejemplo más reciente es la decisión de la SEC (noviembre de 2007) de permitir que los emisores europeos pudieran presentar sus cuentas utilizando los estándares IFRS sin necesidad de reconciliarlas con los principios contables norteamericanos, US GAAP. Tras muchos años de rechazar el reconocimiento de cualquier estándar distinto del doméstico, este cambio de actitud ilustra bien la percepción sentida por muchos en Washington de que los EEUU no pueden permanecer aislados en la nueva economía global y que, incluso el propio liderazgo, cabeza del mercado financiero estadounidense, podía estar en cuestión.

En efecto, podemos decir que la conmoción provocada por el escándalo ENRON y su consecuencia posterior de la *Sarbanes-Oxley Act* tuvo el efecto de una cierta “cura de humildad” para la comunidad empresarial norteamericana. A comienzos del 2007, la influyente *US Chamber of Commerce* declaraba:

“La posición competitiva de nuestros mercados de capitales está siendo cuestionada por la presión competitiva internacional y por la necesidad de modernizar nuestro marco regulatorio y normativo. En las últimas dos décadas los mercados se han hecho realmente globales –empresas, auditoría y contabilidad, banca de inversión y despachos de abogados, y últimamente también las bolsas–, todo se ha internacionalizado. Y, sin embargo, el marco legal norteamericano está fuertemente enraizado en las reformas de los años treinta, un periodo que queda más cercano a la Guerra de Secesión que a nuestros días<sup>9</sup>”.

Una actitud que el propio Tesoro de los Estados Unidos recogía en su ambicioso programa para la reforma del marco regulatorio norteamericano: “la economía de los Estados Unidos y la competitividad de nuestro mercado de capitales estaría mejor servida con una mayor convergencia regulatoria global”<sup>10</sup>.

Poco antes el Secretario del Tesoro Hank Paulson había declarado:

“El reconocimiento mutuo con países con esquemas regulatorios comparables a los norteamericanos puede aumentar las posibilidades de inversión internacional, al tiempo que facilita la diversificación de riesgos manteniendo la protección al consumidor. El Tesoro apoya el reconocimiento mutuo por parte de la SEC para *broker-dealers* y bolsas de valores que ofrezcan sus servicios a inversores americanos<sup>11</sup>”.

<sup>9</sup> US Chamber of Commerce (2007) “Commission on the Regulation of U.S. Capital Markets in the 21st Century - Report and Recommendations”, Washington, disponible en: [www.uschamber.com/publications/reports/0703capmarketscomm.htm](http://www.uschamber.com/publications/reports/0703capmarketscomm.htm).

<sup>10</sup> US Treasury (2008) “Blueprint for a modernized Financial Regulatory Structure”, disponible en [www.treas.gov/press/releases/reports/Blueprint.pdf](http://www.treas.gov/press/releases/reports/Blueprint.pdf).

<sup>11</sup> PAULSON, H (2007): “Paulson announces Next Steps to Bolster US Markets Competitiveness”, en <http://www.treas.gov/press/releases/hp476.htm>

Manifestaciones muy distintas de las que se hubieran podido escuchar de las mismas autoridades o instituciones quince o veinte años atrás.

- 2) Por otra parte, la propia actitud europea fue mucho más firme en esta segunda mitad de la década del 2000 de lo que había sido diez años antes en Sevilla.

En primer lugar, desde 1999 la Unión Europea dispone en primer lugar del euro, manifestación más tangible y exitosa de la realidad de la integración europea; por otra parte, a través del Plan de Acción de Servicios Financieros, la UE se ha dotado de un conjunto normativo ambicioso, sólido y completo, semejante en muchos casos, si no superior, al que dispone el propio mercado financiero de los Estados Unidos.

Además, mediante el denominado Proceso de Lamfalussy<sup>12</sup> de 2001 se establecieron mecanismos de toma de decisión más eficaces, distinguiendo entre las normativas marco, a las que se aplicaría el procedimiento habitual de co-decisión, y las normas de detalle, que se dejan al funcionamiento de grupos de reguladores y expertos, al tiempo que se creaba una importante red de comités de alto nivel (conocidos desde entonces por el nombre de su inspirador), reguladores nacionales en materia de valores, banca, y seguros y planes de pensiones.

De esta forma, las empresas de servicios financieros norteamericanas (que tienen a la UE, como se ha visto, como su principal mercado exterior) se encontraron con que, en lugar de un conjunto más o menos laxo de mercados nacionales, vinculados meramente por el reconocimiento mutuo y el “pasaporte comunitario”, la UE se les presentaba como un mercado interior cada vez más integrado, con normas sofisticadas e instituciones comunes fuertes; y con reforzada capacidad de negociación en foros multilaterales, e incluso –y este no es un punto menor– de retorsión en caso de conflicto.

Por lo tanto, ya no era la Unión Europea vacilante de los años 80 la que las autoridades norteamericanas veían delante de ellos, sino una Europa ampliada a 27 Estados, con una Unión Económica y Monetaria en marcha, y un mercado interior, sin duda imperfecto y limitado, pero ya dotado de los rasgos suficientes para ser considerado como interlocutor de pleno derecho en la economía global.

En definitiva, la propia integración europea favoreció su capacidad de interlocución en el marco transatlántico. Esta importante lección histórica no cayó en saco roto en ninguno de los dos lados del Océano: lejos de encerrarse en sí misma, cuanto más profundiza Europa en su integración, más aporta al diálogo transatlántico. En definitiva: una Europa más integrada y más fuerte, mejor socio de los Estados Unidos a escala global.

## 3.2. La creación del TEC

En 2007, por impulso de la Presidencia alemana –muy en particular de la nueva Canciller Ángela Merkel–, se planteó concretar este cambio gradual de actitud que se venía observando en los últimos años mediante un nuevo impulso político a la relación transatlántica, que permitiera conseguir resultados tangibles en muchas áreas, y en particular en lo económico y comercial.

---

<sup>12</sup> LAMFALUSSY, A. (2001) “Final Report of the Committee of Wise Men”, Comisión Europea, Bruselas, en [ec.europa.eu/internal\\_market/securities/docs/lamfalussy/wisemen/final-report-wise-men\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/securities/docs/lamfalussy/wisemen/final-report-wise-men_en.pdf).

Así, durante la Cumbre Estados Unidos-Unión Europea de 2007 en Washington, se aprobó una nueva iniciativa económica, el *Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration between the EU and the USA* (FTEI) cuya novedad más destacable fue la creación de un *Transatlantic Economic Council* (TEC, en sus siglas en inglés), foro de debate de problemas que afectan a ambas áreas, con el objetivo de alcanzar un mercado transatlántico sin barreras mediante la supervisión, orientación y estimulación del mismo.

## Los objetivos del FTEI

En este momento se entendió bien que permanecían en pie importantes barreras que dificultan la operación de los agentes privados. Los mercados transatlánticos, a pesar del alto grado de interdependencia alcanzado, distaban todavía de constituir un área económica integrada.

Sin embargo, como se ha repetido con frecuencia, los aranceles, propiamente dichos, son generalmente bajos entre ambos lados del Atlántico, por lo que no tenía excesivo sentido plantearse el establecimiento de un “Área de Libre Comercio Transatlántica” en el sentido tradicional.

Más bien resultaba necesaria una construcción distinta y novedosa, que reconociera que las barreras más relevantes se encuentran en obstáculos regulatorios de todo tipo: normas sanitarias, fitosanitarias y medioambientales, estándares técnicos, etiquetado, etc. Se trata de áreas evidentemente áridas y de muy escasa visibilidad política, que sólo pueden resolverse mediante un arduo y laborioso ejercicio de colaboración entre las autoridades regulatorias de ambos lados del Atlántico.

En este sentido, el FTEI pretendía, precisamente, fijar una dinámica nueva en esta cooperación regulatoria, mediante tres líneas de trabajo concretas:

1. El establecimiento de una agenda de colaboración entre los principales reguladores, y en particular:
  - a) Integrar a los jefes de las agencias reguladoras como miembros permanentes del llamado “*US-EU Regulatory Forum*”.
  - b) Establecer un plan de trabajo entre agencias, mediante la planificación conjunta de nuevas iniciativas, la revisión mutua de los criterios de análisis de impacto regulatorio, etc.
2. La fijación de una lista de “proyectos faro” (“*lighthouse projects*”), en los que se deberían obtener resultados prácticos en los siguientes doce meses y entre los que se encuentran cinco áreas: derechos de propiedad intelectual, seguridad aduanera, mercados financieros (estándares contables), tecnologías RFID y obstáculos a la inversión.
3. La creación de un **Transatlantic Economic Council** (TEC), presidido por una personalidad con alto perfil político (el Vicepresidente de la Comisión Europea y un miembro del Gabinete por parte norteamericana) y con un mandato ambicioso de trabajo consistente, entre otros, en:
  - a) Dirigir el trabajo del conjunto de órganos transatlánticos entre las reuniones anuales EEUU-UE.

- b) Presidir y coordinar los diferentes “diálogos” existentes<sup>13</sup>, dándoles un liderazgo político de mayor nivel.
- c) Crear grupos de diálogo técnico nuevo, en áreas en las que se entienda que es necesario comenzar a trabajar, y disolver aquellos que se estime que ya han completado su labor.
- d) Elaborar un informe anual con el análisis del trabajo realizado y sugerir a los líderes de ambas partes nuevas recomendaciones de trabajo conjunto para la siguiente Reunión Anual.

## Primeros pasos del TEC

No mucha gente conoce la existencia del TEC. Desde su creación en junio de 2007, ha sido un órgano poco conocido y aún menos valorado. Y sin embargo su importancia es más que notable. En las palabras de Phillip Whyte, no exentas de ironía:

“Algunas instituciones obtienen menos atención de la que merecen. La existencia (del TEC) es apenas conocida por un pequeño grupo de iniciados. Su oscuridad es en parte debida a su juventud, y también a que su agenda resulta aburrida. Pero las relaciones transatlánticas siguen siendo el pivote de la economía mundial (...) Así que agradezcamos que en alguna parte de la maquinaria de Bruselas y Washington haya unos burócratas trabajando para resolver asuntos como las quejas americanas por los registros europeos del semen de toro<sup>14</sup>”.

La intención de los creadores del TEC fue la de establecer un instrumento cualitativamente diferente de los anteriores intentos de integración transatlántica. Esa diferencia radicaba tanto en la fuerte voluntad política reflejada en su composición, como en la capacidad de crear confianza mutua en el plano técnico a través de una cierta autoridad directa en las autoridades regulatorias nacionales.

Hasta ahora han tenido lugar tres reuniones del TEC, la primera vez en Washington el 9 de noviembre de 2007 y, posteriormente, el 13 de mayo y 12 de diciembre de 2008. Esta última reunión se realizó de forma extraordinaria, ya que ambas partes querían establecer un balance de lo realizado en el momento de transición de la Administración norteamericana, a fin de darle mayor continuidad.

En efecto, esta última reunión congregó en Washington a un considerable número de Comisarios, con los responsables salientes de la Administración Bush, con objeto de detectar los problemas existentes, determinar posibles soluciones e intentar esbozar conjuntamente un plan de trabajo para el futuro.

Si bien no es posible hacer un balance definitivo de este instrumento, que ni siquiera cuenta con dos años de vida, sí cabe valorarlo de forma muy positiva, en particular por tres razones principales:

1. Proporciona un impulso político de nivel adecuado a un conjunto muy heterogéneo de entidades regulatorias, que en ausencia de un liderazgo de alto nivel, como pudo comprobarse durante los años 90, es muy difícil de conseguir.

---

<sup>13</sup> Ya mencionados anteriormente: Transatlantic Policy Network (TPN), Transatlantic Business Dialogue (TABD), Transatlantic Consumer Dialogue (TACD), Transatlantic Legislators Dialogue (TALD).

<sup>14</sup> WHITE, P. (2008): “*Let’s hear it from the Transatlantic Economic Council*”, en Centre for European Reform, cer.org.uk.

2. Está siendo capaz de desarrollar con buenos resultados el doble mandato del FTEI: la cooperación regulatoria y los “proyectos faro”.
3. Ha mantenido un enfoque pragmático, muy valorado por las organizaciones empresariales a ambos lados del Atlántico, centrando su atención exclusivamente en asuntos que reúnan cuatro condiciones:
  - a) Sean prácticos y concretos, no generales y abstractos.
  - b) Hayan sido considerados prioritarios por las organizaciones de la industria o los consumidores.
  - c) Se pueda esperar beneficios económicos sustanciales del trabajo realizado.
  - d) Existan soluciones técnicas ya identificadas por los organismos regulatorios respectivos en la Unión Europea o los EEUU.

Nos encontramos con un instrumento puesto en marcha después de un periodo de tensiones diplomáticas importantes, y que pudiéramos considerar como el embrión de un área económica transatlántica integrada, tal y como se estableció en el propio texto del FTEI.

Un instrumento poco visible, quizás injustamente, dada su importancia, pero, en definitiva, particularmente útil y sin equivalente en cualquier otro diálogo económico regional entre las principales áreas económicas del mundo.

## 4. El impacto de la crisis: la agenda del G20 y la relación transatlántica

### 4.1. El “laboratorio de la globalización”

Al mismo tiempo que se creaban estos instrumentos novedosos de cooperación económica como son el TEC y el FTEI, el mundo ha vivido en una crisis financiera sin precedentes.

Como ya se ha apuntado, los primeros elementos de crisis se dieron en agosto de 2007 en los mercados monetarios de Estados Unidos y de la zona euro, esencialmente. También fue transatlántica la respuesta inicial: la primera medida de importancia fue, en octubre de 2007, el establecimiento de nuevas líneas *swap* entre la Reserva Federal y el Banco Central Europeo, posteriormente ampliadas al Banco de Japón, Banco de Inglaterra o el Banco Central de Australia. De hecho, mientras que durante muchos meses se habló de que las economías emergentes habían logrado esta vez el *decoupling* de una crisis, parecería que esta vez iban a verse afectadas exclusivamente las dos grandes áreas atlánticas.

Sin embargo, como veremos, la crisis financiera nos ha permitido comprobar la “centralidad” del vínculo económico transatlántico.

En un primer momento, pareció que la magnitud de la crisis había hecho irrelevantes, no ya a los foros habituales de diálogo regional transatlántico, sino incluso al propio mecanismo del G7/G8, que había sido capaz de gestionar, con mayor o menor fortuna, las crisis globales anteriores, como la crisis mexicana, asiática o rusa a finales de los años 90.

Así hemos visto que, tras un periodo inicial de cierta indecisión, el foco de la respuesta política frente a una crisis financiera sin precedentes se desplazó, tanto al Foro de Estabilidad Financiera (FSF) como, sobre todo, al G20, instrumento que apenas resultaba conocido fuera del círculo de los Ministerios de Finanzas, y que ha sido políticamente “resucitado” como foro de máximo nivel político (con asistencia de los Jefes de Gobierno), con pretensiones de actuar como un verdadero “Estado Mayor de la economía global” y que convenientemente integra a jugadores como China, Rusia o Brasil, sin los que cualquier respuesta global sería hoy imposible.

¿En qué posición deja esto a EEUU y la Unión Europea, y, en particular, a sus incipientes instrumentos de integración económica? ¿Les reduce a ser unos actores más –importantes, eso sí, pero unos más dentro de un grupo ampliado–, y reduce su relación bilateral a un vínculo regional, como otros en el mundo?

En realidad, éstas no son preguntas realmente nuevas, aunque la crisis financiera las haya puesto de actualidad. Ya en 2004, antes del comienzo de la crisis y en plena expansión global, un influyente informe del “*Atlantic Council of the United States*” incluso llegó a afirmar:

“Solo bajo las condiciones económicas más favorables, puede esperarse que el liderazgo global conjunto que ha proporcionado la relación transatlántica desde el final de la Segunda Guerra Mundial, sobreviva en su forma actual hasta 2020. Probablemente, una combinación de presiones domésticas y de disputas transatlánticas creará una atmósfera que no será propicia al liderazgo transatlántico de la economía global<sup>15</sup>”.

La realidad, sin embargo, es algo más compleja. Las dos grandes potencias del Atlántico no van a ser unos actores más en esta nueva agenda global. Sus relaciones mutuas pueden ser consideradas simplemente una relación regional privilegiada, como, por ejemplo, la que EEUU mantiene con Japón. Tampoco parece posible que un nuevo escenario de relaciones bilaterales de Estados Unidos con India, Japón, Brasil o incluso con China pueda sustituirlas en el futuro.

Una lectura detallada de las conclusiones contenidas en los Comunicados de las reuniones del G20, el 15 de noviembre en Washington y el 4 de abril en Londres, nos permite entender el porqué de estas afirmaciones<sup>16</sup>.

Entre las muchas áreas que se contienen en los mismos, podemos analizar los tres principales ejes del G20, que son:

1. **Transparencia y regulación financiera:** el G20 se compromete a aumentar la cooperación entre reguladores, supervisores y agencias de fijación de estándares contables, para alcanzar un “estándar único de calidad” en materia contable, avanzar hacia una aplicación uniforme de las reglas existentes, y mejorar la información y el *reporting* en materias como presentación de resultados financieros o los vehículos fuera de balance. Del mismo modo, se comprometen a elevar los niveles de exigencia a las empresas de *rating*,

<sup>15</sup> Se alude aquí al importante estudio del “Atlantic Council of the United States” (2004) “The Transatlantic Economy in 2020: A Partnership for the future?”, disponible en [www.acus.org](http://www.acus.org).

<sup>16</sup> Se puede encontrar en [http://www.g20.org/pub\\_communiqes.aspx](http://www.g20.org/pub_communiqes.aspx)



revisar los niveles de capital del sistema bancario, en particular para las actividades de préstamos estructurados y titulizaciones, etc.

Ahora bien, estos grandes enunciados no son fáciles de lograr. Para lograr esta cooperación es necesario, no sólo el mandato de una Cumbre, por solemne e histórico que este sea, sino ante todo un alto grado de conocimiento, de confianza y de complicidad mutuas. Esta confianza requiere la implicación política de los Gobiernos y los Parlamentos nacionales, pero también, y sobre todo tiempo, paciencia, diálogo y conocimientos mutuos, y un esfuerzo técnico muy continuado por parte de los reguladores y supervisores.

Y en este terreno, cabe afirmar que incluso en el muy largo plazo (en el horizonte, por ejemplo, de 2020) no parece que el nivel de cooperación bilateral, basada en la confianza, conseguido entre las dos potencias atlánticas pueda ser superado, quizá ni tan siquiera igualado, por el de cualquier otra área del mundo.

2. **Apertura comercial:** a pesar de la presión política y la expectación creada, las Cumbres de Washington y Londres apenas han logrado sino reiterar un enésimo anuncio de concluir la Ronda de Doha de la OMC, con un resultado “ambicioso y equilibrado”; al que, en todo caso, se puede añadir un compromiso de no crear nuevas barreras al comercio de bienes y servicios o a la inversión, o de no establecer ayudas a la exportación incompatibles con las normas de la OMC, ¡“durante los siguientes 12 meses”! Poca cosa sin duda ante la magnitud de la crisis global.

A pesar de todas las reformas experimentadas, China dista de ser todavía una economía abierta de mercado; Japón se resiste a liderar el orden comercial multilateral; Brasil o la India mantienen reflejos proteccionistas en muchos asuntos clave; Rusia, finalmente, ni siquiera permanece en la OMC.

En definitiva, la fijación de un orden liberal para el comercio y la inversión, tal y como acertadamente planea en las propuestas del G20 –y que en efecto resulta indispensable para superar la crisis– sólo puede proceder en la práctica de la acción concertada de Europa y los Estados Unidos, que siguen siendo las principales áreas comerciales abiertas en el mundo y las únicas con capacidad y vocación de liderazgo global en este terreno.

3. **Diálogo macroeconómico:** Como afirmaba el informe antes citado del “*Atlantic Council of the United States*” (ACUS), para que el diálogo macroeconómico tenga sentido, es necesario que todas las partes reconozcan que la política económica interna es un asunto legítimo de diálogo. Por ejemplo, en la UE se deben aceptar las críticas a su sector público sobredimensionado, por la lentitud de las reformas económicas o por la excesiva presión fiscal; en los EEUU, la crítica por el insuficiente nivel de ahorro, o el tono de las políticas fiscales y monetarias.

No es un ejercicio fácil. La compleja experiencia del diálogo macroeconómico de los Estados Unidos con China muestra las dificultades prácticas de este ejercicio, que sin embargo resulta cada vez más relevante en la economía global.

Por eso, un diálogo eficaz, al margen del ritual periódico de los Comunicados de las reuniones internacionales, es difícil que se produzca sin un alto nivel de cercanía política, que a su vez sólo puede proceder de una comunidad de valores políticos compartidos. Y éste es imposible de encontrar –al menos en una o dos generaciones– al nivel que hoy encontramos en el área transatlántica. Por lo tanto, y a pesar de las discrepancias que han ocupado la atención de los medios<sup>17</sup>, una vez más, también en este terreno las dos grandes potencias atlánticas tienen una posición indudable de liderazgo global.

En definitiva, la actual crisis financiera ha situado al G20 como principal foro de discusión global, incluyendo por vez primera una amplia representación de las principales economías emergentes. Esta es una decisión que tiene completa lógica y que sin duda ha marcado una pauta para el futuro.

Pero nos equivocariamos si viéramos en esto el final de la relevancia global del vínculo transatlántico. Tanto los Estados Unidos como la UE mantendrán en el futuro una red mucho más desarrollada de relaciones (económicas, comerciales, de seguridad) con los demás grandes actores globales. Pero no se alcanza a ver, al menos en el futuro previsible, que ninguna de ellas pueda ocupar la posición clave que hoy ocupan las relaciones transatlánticas.

Hamilton y Quinlan<sup>18</sup> (2008) han denominado a estas relaciones “el laboratorio de la globalización”. Es difícil no estar de acuerdo con esta expresión.

En asuntos técnicos tan variados como la seguridad aérea, la energía nuclear y los biocombustibles, el marco supervisor para la banca que suceda a Basilea II o las innovaciones biomédicas –y sus correspondientes estándares éticos– aplicados a la biomedicina, las autoridades de ambos lados del Atlántico tienen todavía –y durante muchos años– la capacidad de conformar las nuevas reglas de juego global.

La UE y los EEUU tendrán que colaborar cada vez más con países, y de una forma cada vez mas abierta. Pero sólo las dos potencias atlánticas puestas de acuerdo, tienen la capacidad y el peso suficiente para fijar un orden económico global de signo abierto y liberal para las próximas décadas. En este sentido, la relación transatlántica sigue siendo esencial para superar la crisis financiera, desarrollando las líneas de reforma del G20, y seguirá siendo un elemento clave en la economía global de 2020.

## 4.2. El G20 y el “Consenso de Londres”

A pesar de los ríos de tinta que, con no poca exageración, han corrido sobre las divergencias transatlánticas, lo cierto es que existe un consenso bastante sólido, tanto en la importancia de realizar un estímulo fiscal como, sobre todo, en la necesidad de una reforma regulatoria.

De hecho, tanto en el Congreso norteamericano, en el Parlamento Europeo y en las Administraciones respectivas (como en el FSF), hay un acuerdo amplio sobre las líneas fundamentales que dicha reforma debería tomar, que incluyen lo que podríamos llamar un nuevo **Consenso de Londres**. Se podrían destacar cinco puntos esenciales:

1. La necesidad de un nuevo marco supervisor macroprudencial, a cargo de los riesgos sistémicos.
2. La conveniencia de algún sistema de provisiones dinámicas para los bancos y la necesaria corrección de los excesos del “*mark-to-market accounting*”.

---

<sup>17</sup> Ver, por ejemplo, The Economist: “*Transatlantic tensions suggest that there will be no grand bargain at next month's grand summit*”, 14 de marzo de 2009.

<sup>18</sup> HAMILTON, D. S. and QUINLAN J.P. (2008), “The Transatlantic Economy in 2008”, The Brookings Institution, Center For Transatlantic Relations, Washington.

3. La eliminación de los rasgos más pro-cíclicos de Basilea II, incluyendo el mejor tratamiento del riesgo de liquidez, y la introducción de un “*ratio de apalancamiento*”.
4. La importancia de aumentar el perímetro de regulación, incluyendo un marco de actuación más transparente para *hedge funds* o agencias de *rating*.
5. El aumento de la presión sobre centros financieros no cooperativos, tanto en materia tributaria como de blanqueo de capitales o financiación del terrorismo o tráfico de drogas.

El seguimiento acordado en la reunión del G20 en Londres dependerá del nuevo *Financial Stability Board*. Pero éste es un órgano apenas constituido, con un mínimo apoyo institucional, y sin capacidad real de liderar mucho más allá de lo que hagan sus principales miembros.

Y en este sentido, como hemos visto, en todos los ámbitos fundamentales (regulatorio, comercial, macroeconómico) no existe una relación que pueda sustituir a la interlocución ente EEUU y la UE.

En este sentido, de cara a la agenda futura de las relaciones transatlánticas, se podrían plantear dos propuestas concretas:

1. En primer lugar, que el TEC tenga, a partir de ahora entre sus actividades regulares, el seguimiento de la adopción, por ambas partes, de los acuerdos que forman este nuevo “Consenso de Londres”. Se trata en definitiva de un órgano con el peso político suficiente y con influencia creciente en las autoridades regulatorias nacionales, incluso aquéllas con un mayor componente técnico.
2. En segundo lugar, se podría también plantear una nueva lista de “proyectos faro”, que sustituya a la acordada en Berlín en 2007, y que respondía a un momento anterior a la crisis. Se trataría en definitiva de que la lista actualizada recogiera los puntos más urgentes, de forma que éstos pasasen a ser objeto de atención prioritaria del TEC y de las propias reuniones de Alto Nivel entre la Administración europea y los EEUU.

Evidentemente, no se trata aquí de sustituir la labor propia del G20 por un “G2”, ni de privar al resto de actores globales de su nuevo y merecido papel. No se pretende crear una nueva distorsión en la economía global: la aproximación de las normas contables o de las reglas de supervisión bancaria, por solo citar estos ejemplos, entre ambas orillas del Atlántico en nada perjudican –más bien al contrario– los intereses de otras áreas económicas. Se trata simplemente de aprovechar, dentro de un “multilateralismo eficaz”, del que recientemente ha hablado el Parlamento Europeo, la potencia de los instrumentos ya existentes del diálogo transatlántico, para desarrollar las reformas globales necesarias, de tal forma que sean compatibles con un marco multilateral liberal y abierto.

## 5. Conclusión

### 5.1. Los “socios indispensables”

El 9 de noviembre de 2009 se cumplirán veinte años desde la caída del Muro de Berlín. Durante estas dos décadas se han sucedido periodos mejores y peores; también hemos vivido crisis y tensiones transatlánticas

que están en mente de todos. De hacer caso a las crónicas periodísticas –y a algunos investigadores universitarios– se podría pensar que hemos atravesado una suerte de “era glacial” transatlántica.

Sin embargo, lo que nos llama la atención es cuánto han avanzado las relaciones transatlánticas en este largo periodo, en el que se han sucedido cuatro Presidentes norteamericanos distintos y un número muy superior de gobernantes europeos. Los Estados Unidos y Europa siguen siendo hoy, más que entonces, en palabras de la Canciller Merkel, los “socios indispensables<sup>19</sup>”.

Hay que recordar que la entonces Comunidad Económica Europea y Estados Unidos, apenas mantenían una relación mínimamente estructurada antes de la firma de la Declaración Transatlántica de 1990, y en realidad, no se dispuso de un marco organizado para el diálogo recíproco hasta la “Nueva Agenda Transatlántica”, acordada en Sevilla en 1995, de la que pronto celebraremos los quince años.

El balance de la época posterior a Sevilla, a pesar de las graves tensiones diplomáticas vividas como consecuencia de Irak, es más que notable. Hoy disponemos entre ambos lados del Atlántico de instrumentos de cooperación económica y de diálogo político como no existen entre ninguna otra estructura internacional, al margen de las experiencias de integración regional en sentido estricto.

La nueva Administración norteamericana, se ha repetido hasta la saciedad, puede suponer un nuevo impulso a las relaciones transatlánticas. El propio Obama, todavía candidato, declaró en su discurso en Berlín que “no existe mejor aliado para los Estados Unidos que Europa”. Dejando al lado la indudable mayor popularidad en la UE de esta nueva Administración, existen razones objetivas para el optimismo a largo plazo. También para afirmar que los siguientes quince años –los que pueden comenzar con la Presidencia Española de 2010– pueden ser todavía mejores que los transcurridos desde Sevilla.

Y ello es así por dos razones fundamentales:

1. En primer lugar, la actitud recíproca es ahora mucho más favorable que en 1995. Resumiendo, podemos decir que los EEUU son más abiertos y la UE es más fuerte de lo que era entonces. Esto puede chocar a muchos europeos, acostumbrados a ser excesivamente autocríticos con la evolución de la UE, a la que vemos en una permanente crisis, pero responde a una realidad objetiva.

La Unión Europea se ha dotado de instrumentos internos de gobernanza mucho más poderosos desde los años posteriores al final de la Guerra Fría. El diseño que se empezó a esbozar en Maastricht es hoy una realidad en muchos terrenos, y este proceso dará un nuevo salto cualitativo con la definitiva entrada en vigor del Tratado de Lisboa.

Ya hoy, en varios terrenos clave, como el monetario o el comercial, la UE y sus instituciones (el BCE, la Comisión) hablan con los norteamericanos desde una posición esencialmente de igualdad. El Tratado de Lisboa no transformará de la noche a la mañana a la UE en una potencia diplomática o militar comparable a los EEUU, pero sin duda facilitará la interlocución europea en estos terrenos.

---

<sup>19</sup> Angela Merkel en Washington en 2006, [www.bundeskanzlerin.de](http://www.bundeskanzlerin.de)

También desde los Estados Unidos las cosas se ven de forma distinta a aquellos años, a finales de los noventa, en los que el Ministro francés Védrine<sup>20</sup> hablase de la “hiperpotencia” americana. Hoy los EEUU son conscientes de que también necesitan aliados en la nueva economía global; de que en nuestros días el resto del mundo es simplemente demasiado importante<sup>21</sup> y de que pueden también aprender de los demás.

Este parece ser un hecho diferencial para la nueva Administración, al menos en su retórica y en algunos de sus primeros pasos. La necesidad de una imagen renovada de los EEUU (más dialogante, más amable) fue uno de los temas principales de campaña de Obama y Biden. Un número sorprendentemente alto de norteamericanos de *Main Street* fue receptivo a este mensaje; también lo fue el mundo empresarial, las autoridades regulatorias, los medios de comunicación, la Universidad, etc.

Y en esta actitud más abierta, en la que los Estados Unidos parecen buscar una mayor complicidad de sus socios, la UE surge como el interlocutor natural de los Estados Unidos. El único aliado con el que, hoy por hoy, comparte plenamente sus valores esenciales, y con el que puede encontrar con facilidad interlocución en todos el amplio abanico de asuntos clave, como se ha podido comprobar en el G20.

2. La segunda razón es que, incluso en el escenario menos favorable, los EEUU y la UE seguirán constituyendo la malla más tupida y densa de relaciones económicas y comerciales durante los próximos años. Es cierto que la Unión Europea se enfrenta a un riesgo de bajo crecimiento y de envejecimiento de su población, pero no es la única: este escenario también acecha a Japón y, en un plazo más dilatado, puede afectar también a China.

Todos ellos –junto a otras potencias regionales como Brasil, Rusia o China– tendrán sin duda alguna un peso económico, financiero o diplomático, muy superior dentro de quince o veinte años. Sus voces contarán más y hará sonreír el recordar que todavía en 2009 había foros internacionales en los que ellos estaban ausentes.

Pero el peso económico del Atlántico seguirá siendo una pieza fundamental en la economía global, y es difícil pensar que alguna de estas nuevas potencias, solas o en coalición, puedan sustituir a la capacidad de influencia global que tiene la larga, profunda y fecunda relación existente entre los Estados Unidos y la Unión Europea.

## 5.2. La Presidencia española de 2010

Nuestro país ha dado siempre un carácter prioritario a las Relaciones Transatlánticas. Las anteriores Presidencias españolas de la UE, como ya se ha apuntado, consiguieron dejar su huella en la historia de las relaciones con los EEUU.

En 2010, durante la próxima Presidencia española, se cumplirán quince años de la aprobación de la Nueva Agenda Transatlántica en Sevilla. En este semestre también le correspondería la organización de la Reunión Anual entre la UE y los Estados Unidos. La ocasión podría ser más que propicia para impulsar el trabajo conjunto entre la UE y EEUU, avanzando hacia un **Acuerdo de Asociación Transatlántica**<sup>22</sup> o “*Transatlantic Partnership Agreement*” (TPA), que podría ser negociado tras la ratificación del Tratado de Lisboa de forma que pudiera entrar en vigor antes de 2012.

<sup>20</sup> VÉDRINE, H. (2004) “Face à l’hyperpuissance. Textes et discours, 1995-2003”, Paris, Fayard.

<sup>21</sup> Fareed Zakharia ha llamado a esto “*The Rise of the Rest*”, en *Newsweek*, mayo de 2008.

<sup>22</sup> Recientemente (26 de marzo) el Parlamento Europeo se ha pronunciado en este sentido: (“Millan-Mon Report”).

En este sentido, la reflexión sobre los contenidos del nuevo Acuerdo transatlántico podría girar en torno a dos ejes fundamentales:

1. En primer lugar, la TPA necesitaría un **marco institucional** más sólido que el actualmente existente, que está razonablemente desarrollado sólo en el ámbito económico. En este sentido se han realizado una serie de propuestas que bien merecen ser tomadas en cuenta:
  - a) Las **Cumbres Estados Unidos-Unión Europea** podrían celebrarse con carácter bianual, a fin de dar mayor peso político y dirección estratégica al conjunto de iniciativas. La elección del Presidente del Consejo Europeo, prevista en el Tratado de Lisboa, sería un elemento positivo para facilitar esta tarea.
  - b) El actual **TEC** mantendría su actual formato, dado su buen funcionamiento, como órgano especializado en la integración económica y en la cooperación regulatoria.
  - c) Por otra parte, se podría plantear un nuevo órgano paralelo, el *Transatlantic Political Council (TPC)*, para consulta y cooperación en materias de Política Exterior y de Seguridad. Este órgano estaría presidido por el nuevo Alto Representante/Vicepresidente de la Comisión por parte europea, y por la Secretaria de Estado por parte norteamericana.
  - d) Finalmente, se crearía un llamado *Joint Parliamentary Committee (JPC)* como sucesor del “*Transatlantic Legislators’ Dialogue*”, creado en Sevilla, y que servirá de foro permanente para el diálogo parlamentario y el control, por parte del poder legislativo, del conjunto de las actividades contenidas en el Acuerdo y que podría estar formado por miembros del Congreso norteamericano y del Parlamento Europeo, quizá con alguna relación estructurada con los Parlamentos nacionales. Para tal fin, este JPC sería informado de manera regular de las actividades tanto del TEC como del TPC, pudiendo presentar propuestas concretas a cualquiera de ellos.

Si bien es cierto, como ha afirmado la Comisaria Ferrero-Waldner, que las relaciones transatlánticas tienen que centrarse “más en la sustancia que en el proceso<sup>23</sup>”, no cabe duda que el reforzamiento institucional resulta esencial para dar continuidad y peso político al nuevo Acuerdo.

2. En segundo lugar, resultaría necesario ampliar el ámbito de los **asuntos tratados dentro del nuevo Acuerdo de Asociación**, en buena medida actualizando las grandes orientaciones ya contempladas en Sevilla hace quince años:
  - a) **Desarrollar los valores comunes que fundamentan la Alianza entre Estados Unidos y Europa**, cuestiones esenciales como la necesaria reforma de la OTAN, la lucha contra el terrorismo y la proliferación nuclear; la promoción de la democracia y de las sociedades abiertas; o la cooperación en áreas de justicia e interior. En todos estos terrenos es esencial desarrollar vías de acuerdo y plantear una agenda común.

---

<sup>23</sup> FERRERO-WALDNER (2009): “State of the Transatlantic relations in the Aftermath of the US Elections”, intervención en la Sesión Plenaria del Parlamento Europeo, 25 de marzo de 2009.

- b) **Dar una respuesta conjunta a los desafíos globales.** Los Estados Unidos y Europa tienen que encontrar nuevos puntos comunes en materia de seguridad energética y alimentaria, y para abordar la lucha contra la pobreza y la falta de oportunidades en los países menos desarrollados. Sin un compromiso por ambas partes tampoco es posible afrontar retos como la degradación medioambiental, o la investigación básica contra las principales enfermedades.
- c) **Reforzar la cooperación económica.** Se debería utilizar al máximo las potencialidades que ya están contenidas en el FTEI y hacer del TEC un instrumento aún más relevante y visible central en el marco transatlántico. En este sentido:
- Por un lado, el TEC debería asumir el reto de crear una zona económica plenamente integrada para 2015, mediante una combinación de aproximación regulatoria y, crecientemente, de reconocimiento mutuo de regulaciones. El TEC debería ser el foro esencial para lograr este objetivo, reportando periódicamente de los avances (y, en su caso, de los obstáculos) tanto a la Cumbre de líderes de Gobierno como al Comité Parlamentario.
  - Por otro lado, el TEC debería ser un instrumento esencial en el seguimiento de las conclusiones del G20. En este sentido, la Presidencia Española podría plantear la actualización de la lista de “proyectos faro”, de forma que éstos incluyesen las principales líneas de reforma acordadas en Londres, entre las que podemos destacar en particular: un nuevo marco supervisor macroprudencial; provisiones dinámicas para los bancos; reforma del “*mark-to-market accounting*”; nuevo tratamiento del riesgo de liquidez y “*ratio* de apalancamiento”; nuevas reglas para *hedge funds* y agencias de *rating*, y mayor presión sobre centros financieros no cooperativos.

La Presidencia española tiene ante sí un reto importante. Una vez atravesada la peor fase de la crisis financiera global, España tiene una oportunidad inmejorable en el primer semestre de 2010 para dejar su marca de nuevo en las relaciones transatlánticas, esta vez través de un ambicioso Acuerdo de Asociación Transatlántico, tal y como el Parlamento Europeo ha recordado recientemente.

Esperemos que entre todos, tanto la nueva Administración norteamericana, como las autoridades europeas salidas de las recientes elecciones europeas de 2009, sean capaces de lograrlo.

# Bibliografía

The Atlantic Council of the United States (2004), "The Transatlantic Economy in 2020: A Partnership for the future? disponible en [www.acus.org](http://www.acus.org).

BURWELL, F. G. (2003) "Rethinking the New Transatlantic Agenda" in European Union Studies Association (EUSA), Biennial Conference, 2003 March 27-29, Nashville, TN.

EU-US Coalition on Financial Regulation (2004), informe disponible en [www.foa.co.uk/publications/eu-us-report-vII-sept05.pdf](http://www.foa.co.uk/publications/eu-us-report-vII-sept05.pdf).

FERRERO-WALDNER (2009): "State of the Transatlantic relations in the Aftermath of the US Elections", intervención en la Sesión Plenaria del Parlamento Europeo, 25 de marzo de 2009.

HAMILTON, D. S. and QUINLAN J.P. (2008), "The Transatlantic Economy in 2008", The Brookings Institution, Center For Transatlantic Relations, Washington.

KERN, S. (2005) "Why the New Transatlantic Agenda should, but won't, be reformed", Real Instituto Elcano, ARI 51/2005, Madrid.

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

LAMFALUSSY, A. (2001) "Final Report of the Committee of Wise Men", Comisión Europea, Bruselas, en: [ec.europa.eu/internal\\_market/securities/docs/lamfalussy/wisemen/final-report-wise-men\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/securities/docs/lamfalussy/wisemen/final-report-wise-men_en.pdf).

PAULSON, H (2007): "*Paulson announces Netx Steps to Bolster US Markets Comptetitiveness*", en <http://www.treas.gov/press/releases/hp476.htm>

POSNER, E. (2006) "Market Power Without a Single Market: The New Transatlantic Relations in Financial Services," in *The Future of Transatlantic Economic Relations: Continuity Amid Discord*, eds. David M. Andrews, Mark A. Pollack, Gregory C. Shaffer and Helen Wallace (Florence: European Union Institute, 2005).

US Chamber of Commerce (2007) "Commission on the Regulation of U.S. Capital Markets in the 21st Century - Report and Recommendations", Washington, disponible en [www.uschamber.com/publications/reports/0703capmarketscomm.htm](http://www.uschamber.com/publications/reports/0703capmarketscomm.htm).

US Treasury (2008) "Blueprint for a modernized Financial Regulatory Structure, disponible en [www.treas.gov/press/releases/reports/Blueprint.pdf](http://www.treas.gov/press/releases/reports/Blueprint.pdf).

VÉDRINE, H. (2004) "Face à l'hyperpuissance. Textes et discours, 1995-2003", Paris, Fayard.

WHITE, P. (2008): "Let's hear it from the Transatlantic Economic Council", en Centre for European Reform, [cer.org.uk](http://cer.org.uk).



Periódicos:

*The Times, Financial Times, The Economist, Newsweek.*

Enlaces de interés:

[http://www.g20.org/pub\\_communiques.aspx](http://www.g20.org/pub_communiques.aspx)

[www.bundeskanzlerin.de](http://www.bundeskanzlerin.de)



**CEU**

*Instituto Universitario  
de Estudios Europeos*

*Universidad San Pablo*

## **Boletín de Suscripción**

Deseo recibir los próximos números de los Documentos de Trabajo de la Serie “*Unión Europea*” del Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo:

Nombre y Apellidos .....

.....

Dirección .....

Población ..... C.P. .... País .....

Teléfono ..... Correo electrónico .....

Usted tiene derecho a acceder a la información que le concierne, recopilada en nuestro fichero de clientes, y cancelarla o rectificarla en el caso de ser errónea. A través del Instituto Universitario de Estudios Europeos podrá recibir información de su interés. Si no desea recibirla, le rogamos que nos lo haga saber mediante comunicación escrita con todos sus datos.

Si usted está interesado en adquirir ejemplares de alguno de los números ya publicados, sírvase ponerse en contacto con *CEU Ediciones*:

Teléfono: 91 514 05 73

E-mail: publicaciones@ceu.es

Instituto Universitario de Estudios Europeos

Universidad CEU San pablo

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

idee@ceu.es

Teléfono: 91 514 04 22 / Fax: 91 514 04 28

www.idee.ceu.es



# Números Publicados

## Serie Unión Europea

- Nº 1 / 2000** “La política monetaria única de la Unión Europea”  
Rafael Pampillón Olmedo
- Nº 2 / 2000** “Nacionalismo e integración”  
Leonardo Caruana de las Cagigas y Eduardo González Calleja
- Nº 1 / 2001** “Standard and Harmonize: Tax Arbitrage”  
Nohemi Boal Velasco y Mariano González Sánchez
- Nº 2 / 2001** “Alemania y la ampliación al este: convergencias y divergencias”  
José María Beneyto Pérez
- Nº 3 / 2001** “Towards a common European diplomacy? Analysis of the European Parliament resolution on establishing a common diplomacy (A5-0210/2000)”  
Belén Becerril Atienza y Gerardo Galeote Quecedo
- Nº 4 / 2001** “La Política de Inmigración en la Unión Europea”  
Patricia Argerey Vilar
- Nº 1 / 2002** “ALCA: Adiós al modelo de integración europea?”  
Mario Jaramillo Contreras
- Nº 2 / 2002** “La crisis de Oriente Medio: Palestina”  
Leonardo Caruana de las Cagigas
- Nº 3 / 2002** “El establecimiento de una delimitación más precisa de las competencias entre la Unión Europea y los Estados miembros”  
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 4 / 2002** “La sociedad anónima europea”  
Manuel García Riestra
- Nº 5 / 2002** “Jerarquía y tipología normativa, procesos legislativos y separación de poderes en la Unión Europea: hacia un modelo más claro y transparente”  
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 6 / 2002** “Análisis de situación y opciones respecto a la posición de las Regiones en el ámbito de la UE. Especial atención al Comité de las Regiones”  
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 7 / 2002** “Die Festlegung einer genaueren Abgrenzung der Kompetenzen zwischen der Europäischen Union und den Mitgliedstaaten”  
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 1 / 2003** “Un español en Europa. Una aproximación a Juan Luis Vives”  
José Peña González
- Nº 2 / 2003** “El mercado del arte y los obstáculos fiscales ¿Una asignatura pendiente en la Unión Europea?”  
Pablo Siegrist Ridruejo

- Nº 1 / 2004** “Evolución en el ámbito del pensamiento de las relaciones España-Europa”  
José Peña González
- Nº 2 / 2004** “La sociedad europea: un régimen fragmentario con intención armonizadora”  
Alfonso Martínez Echevarría y García de Dueñas
- Nº 3 / 2004** “Tres operaciones PESD: Bosnia i Herzegovina, Macedonia y República Democrática de Congo”  
Berta Carrión Ramírez
- Nº 4 / 2004** “Turquía: El largo camino hacia Europa”  
Delia Contreras
- Nº 5 / 2004** “En el horizonte de la tutela judicial efectiva, el TJCE supera la interpretación restrictiva de la legitimación activa mediante el uso de la cuestión prejudicial y la excepción de ilegalidad”  
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 1 / 2005** “The Biret cases: what effects do WTO dispute settlement rulings have in EU law?”  
Adrian Emch
- Nº 2 / 2005** “Las ofertas públicas de adquisición de títulos desde la perspectiva comunitaria en el marco de la creación de un espacio financiero integrado”  
José María Beneyto y José Puente
- Nº 3 / 2005** “Las regiones ultraperiféricas de la UE: evolución de las mismas como consecuencia de las políticas específicas aplicadas. Canarias como ejemplo”  
Carlota González Láynez
- Nº 24 / 2006** “El Imperio Otomano: ¿por tercera vez a las puertas de Viena?”  
Alejandra Arana
- Nº 25 / 2006** “Bioterrorismo: la amenaza latente”  
Ignacio Ibáñez Ferrándiz
- Nº 26 / 2006** “Inmigración y redefinición de la identidad europea”  
Diego Acosta Arcarazo
- Nº 27 / 2007** “Procesos de integración en Sudamérica. Un proyecto más ambicioso: la comunidad sudamericana de naciones”  
Raquel Turienzo Carracedo
- Nº 28 / 2007** “El poder del derecho en el orden internacional. Estudio crítico de la aplicación de la norma democrática por el Consejo de Seguridad y la Unión Europea”  
Gaspar Atienza Becerril
- Nº 29 / 2008** “Iraqi Kurdistan: Past, Present and Future. A look at the history, the contemporary situation and the future for the Kurdish parts of Iraq”  
Egil Thorsås
- Nº 30 / 2008** “Los desafíos de la creciente presencia de China en el continente africano”  
Marisa Carço Amaro
- Nº 31 / 2009** “La cooperación al desarrollo: un traje a medida para cada contexto. Las prioridades para la promoción de la buena gobernanza en terceros países: la Unión Europea, los Estados Unidos y la Organización de las Naciones Unidas”  
Anne Van Nistelrooij

**Nº 32 / 2009** “Desafíos y oportunidades en las relaciones entre la Unión Europea y Turquía”  
Manuela Gambino



## Serie Política de la Competencia

- Nº 1 / 2001** “El control de concentraciones en España: un nuevo marco legislativo para las empresas”  
José María Beneyto
- Nº 2 / 2001** “Análisis de los efectos económicos y sobre la competencia de la concentración Endesa-Iberdrola”  
Luis Atienza, Javier de Quinto y Richard Watt
- Nº 3 / 2001** “Empresas en Participación concentrativas y artículo 81 del Tratado CE: Dos años de aplicación del artículo 2(4) del Reglamento CE de control de las operaciones de concentración”  
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 1 / 2002** “Cinco años de aplicación de la Comunicación de 1996 relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con los acuerdos entre empresas”  
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 2 / 2002** “Leniency: la política de exoneración del pago de multas en derecho de la competencia”  
Santiago Illundáin Fontoya
- Nº 3 / 2002** “Dominancia vs. disminución sustancial de la competencia ¿cuál es el criterio más apropiado?: aspectos jurídicos”  
Mercedes García Pérez
- Nº 4 / 2002** “Test de dominancia vs. test de reducción de la competencia: aspectos económicos”  
Juan Briones Alonso
- Nº 5 / 2002** “Telecomunicaciones en España: situación actual y perspectivas”  
Bernardo Pérez de León Ponce
- Nº 6 / 2002** “El nuevo marco regulatorio europeo de las telecomunicaciones”  
Jerónimo González González y Beatriz Sanz Fernández-Vega
- Nº 1 / 2003** “Some Simple Graphical Interpretations of the Herfindahl-Hirshman Index and their Implications”  
Richard Watt y Javier De Quinto
- Nº 2 / 2003** “La Acción de Oro o las privatizaciones en un Mercado Único”  
Pablo Siegrist Ridruejo, Jesús Lavalle Merchán, Emilia Gargallo González
- Nº 3 / 2003** “El control comunitario de concentraciones de empresas y la invocación de intereses nacionales. Crítica del artículo 21.3 del Reglamento 4064/89”  
Pablo Berenguer O’Shea y Vanessa Pérez Lamas
- Nº 1 / 2004** “Los puntos de conexión en la Ley 1/2002 de 21 de febrero de coordinación de las competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de defensa de la competencia”  
Lucana Estévez Mendoza
- Nº 2 / 2004** “Los impuestos autonómicos sobre los grandes establecimientos comerciales como ayuda de Estado ilícita ex art. 87 TCE”  
Francisco Marcos
- Nº 1 / 2005** “Servicios de Interés General y Artículo 86 del Tratado CE: Una Visión Evolutiva”  
Jerónimo Maíllo González-Orús



- Nº 2 / 2005** “La evaluación de los registros de morosos por el Tribunal de Defensa de la Competencia”  
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 3 / 2005** “El código de conducta en materia de fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de ayudas de Estado”  
Alfonso Lamadrid de Pablo
- Nº 18 / 2006** “Régimen sancionador y clemencia: comentarios al título quinto del anteproyecto de la ley de defensa de la competencia”  
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 19 / 2006** “Un nuevo marco institucional en la defensa de la competencia en España”  
Carlos Padrós Reig
- Nº 20 / 2006** “Las ayudas públicas y la actividad normativa de los poderes públicos en el anteproyecto de ley de defensa de la competencia de 2006”  
Juan Arpio Santacruz
- Nº 21 / 2006** “La intervención del Gobierno en el control de concentraciones económicas”  
Albert Sánchez Graells
- Nº 22 / 2006** “La descentralización administrativa de la aplicación del Derecho de la competencia en España”  
José Antonio Rodríguez Míguez
- Nº 23 / 2007** “Aplicación por los jueces nacionales de la legislación en materia de competencia en el Proyecto de Ley”  
Juan Manuel Fernández López
- Nº 24 / 2007** “El tratamiento de las restricciones públicas a la competencia”  
Francisco Marcos Fernández
- Nº 25 / 2008** “Merger Control in the Pharmaceutical Sector and the Innovation Market Assessment. European Analysis in Practice and differences with the American Approach”  
Teresa Lorca Morales
- Nº 26 / 2008** “Separación de actividades en el sector eléctrico”  
Joaquín Mª Nebreda Pérez
- Nº 27 / 2008** “Arbitraje y Defensa de la Competencia”  
Antonio Creus Carreras y Josep Maria Julià Insenser
- Nº 28 / 2008** “El procedimiento de control de concentraciones y la supervisión por organismos reguladores de las Ofertas Públicas de Adquisición”  
Francisco Marcos Fernández
- Nº 29 / 2009** “Intervención pública en momentos de crisis: el derecho de ayudas de Estado aplicado a la intervención pública directa en las empresas”  
Pedro Callol y Jorge Manzarbeitia

## **Serie Economía Europea**

- Nº 1 / 2001** “Impacto económico de la inmigración de los Países de Europa Central y Oriental a la Unión Europea”  
M<sup>a</sup> del Mar Herrador Morales
- Nº 1 / 2002** “Análisis de la financiación de los Fondos Estructurales en el ámbito de la política regional de la Unión Europea durante el período 1994-1999”  
Cristina Isabel Dopacio
- Nº 2 / 2002** “On capital structure in the small and medium enterprises: the spanish case”  
Francisco Sogorb Mira
- Nº 3 / 2002** “European Union foreign direct investment flows to Mercosur economies: an analysis of the country-of-origin determinants”  
Martha Carro Fernández
- Nº 1 / 2004** “¿Es necesario reformar el Pacto de Estabilidad y Crecimiento?”  
Ana Cristina Mingorance
- Nº 2 / 2004** “Perspectivas financieras 2007-2013: las nuevas prioridades de la Unión Europea y sus implicaciones en la política regional”  
Cristina Serrano Leal, Begoña Montoro de Zulueta y Enrique Viguera Rubio
- Nº 3 / 2004** “Stabilisation Policy in EMU: The Case for More Active Fiscal Policy”  
María Jesús Arroyo Fernández y Jorge Uxó González
- Nº 1 / 2005** “La negociación de las perspectivas financieras 2007-2013: Una historia de encuentros y desencuentros”  
Cristina Serrano Leal
- Nº 9 / 2006** “La cuestión agrícola en las negociaciones comerciales multilaterales”  
Ana Fernández-Ardavín Martínez y M<sup>a</sup> Ángeles Rodríguez Santos
- Nº 10 / 2007** “El modelo de desarrollo finlandés y su posible adaptación a los países del Este”  
Zane Butina
- Nº 11 / 2008** “La estrategia de Lisboa como respuesta de la UE a los retos de la globalización y al envejecimiento de su población”  
Miguel Moltó Calvo



## **Serie del Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo**

- Nº 1 / 2003** “Papel de la UE en las recientes cumbres internacionales”  
Mónica Goded Salto
- Nº 1 / 2004** “La asociación Euro-Mediterránea: Un instrumento al servicio de la paz y la prosperidad”  
Jesús Antonio Núñez Villaverde
- Nº 2 / 2004** “La retroalimentación en los sistemas de evaluación. Experiencias en la cooperación al desarrollo”  
José María Larrú Ramos
- Nº 3 / 2004** “Migraciones y desarrollo: propuestas institucionales y experiencias prácticas”  
Carlos Giménez, Alberto Acosta, Jaime Atienza, Gemma Aubarell, Xabier Aragall
- Nº 4 / 2004** “Responsabilidad social corporativa y PYMES”  
Amparo Merino de Diego
- Nº 1 / 2005** “La relación ONG-Empresa en el marco de la responsabilidad social de la empresa”  
Carmen Valor y Amparo Merino
- Nº 1 / 2008** “Dos modalidades de evaluación: evaluaciones de impacto aleatorias y evaluaciones participativas”  
José María Larrú Ramos y Jorge Lugrís Llerandi
- Nº 2 / 2008** “A system not fit for purpose?”  
Sven Grimm
- Nº 3 / 2008** “El fortalecimiento institucional de la sociedad civil: principal desafío de la cooperación internacional”  
Ramón E. Daubón
- Nº 4 / 2009** “La relación entre las instituciones y el desarrollo económico de las naciones”  
Pablo Bandeira
- Nº 5 / 2009** “El desarrollo institucional en el contexto de la ineficacia de la ayuda oficial: valoración crítica y propuestas de acción”  
Pablo Bandeira
- Nº 6 / 2009** “El fortalecimiento de capacidades y el apoyo al desarrollo desde las bases: la experiencia de la RedEAmérica”  
Rodrigo Villar
- Nº 7 / 2009** “Mind the gap: Addressing the “Delivery Challenge” in EC Development Cooperation”  
Jean Bossuyt
- Nº 8 / 2009** “De la reforma política en nuevas democracias: aspectos sistémicos e institucionales y calidad de la democracia”  
Manuel Alcántara Sáez y Fátima García Díez
- Nº 9 / 2009** Algunas limitaciones metodológicas para analizar la gobernabilidad  
Miguel Fernández Trillo-Figueroa

**Nº 10 / 2009**

“Fortalecimiento de la sociedad civil para la acción pública y la gobernanza democrática en contextos de desarrollo”

Gonzalo Delamaza

## **Serie Arbitraje Internacional y Resolución Alternativa de Controversias**

- Nº 1 / 2007** “Towards a new paradigm in international arbitration. The Town Elder model revisited”  
David W. Rivkin
- Nº 2 / 2008** “Los árbitros y el poder para dictar condenas no pecuniarias”  
David Ramos Muñoz
- Nº 3 / 2008** “La lucha contra las prerrogativas estatales en el arbitraje comercial internacional”  
José Fernando Merino Merchán
- Nº 4 / 2009** “Due process and public policy in the international enforcement of class arbitration awards”  
Stacie I. Strong
- Nº 5 / 2009** “The permanent court of arbitration and the uncitral arbitration rules: current interaction and future prospectives”  
Sarah Grimmer

**Resumen:** La crisis financiera desatada en agosto de 2007 puso de manifiesto el alto grado de interdependencia alcanzado entre Estados Unidos y Europa. La crisis fue, desde un primer momento, un fenómeno transatlántico, antes de convertirse en global.

Hoy, superada la peor fase del desastre financiero, en un momento en el que la nueva Administración americana muestra una actitud más abierta con sus socios y los países emergentes aumentan su peso en la economía mundial, la Presidencia española de 2010 tiene ante sí un reto importante: España tiene una oportunidad inmejorable para impulsar el trabajo conjunto entre la UE y EEUU y reforzar así el papel fundamental del Atlántico en la economía global.

**Palabras clave:** Relación transatlántica, NTA (Nueva Agenda Transatlántica), FTEI (Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration between the EU and the USA), TEC (Transatlantic Economic Council), crisis, globalización, G20.

**Abstract:** The financial crash revealed the high level of interdependence achieved between the U.S. and Europe. The crisis was, from the outset, a transatlantic phenomenon, before becoming a global one.

Today, with the worst phase of the financial disaster seemingly overcome, the new American Administration has presented itself as more open towards partners, as emerging countries increase their strength in the global economy, the Spanish Presidency of 2010 faces an important challenge: Spain has a unique opportunity to foster relations between the EU and USA, thereby enhancing the role of the Atlantic in the global economy.

**Keywords:** Transatlantic relationship, NTA (New Transatlantic Agenda), FTEI (Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration between the EU and the USA), TEC (Transatlantic Economic Council), financial crash, globalization, G20.

Patrocinan:



Instituto Universitario de Estudios Europeos  
Universidad CEU San Pablo  
Avda. del Valle 21, 28003 Madrid  
Teléfono: 91 514 04 22 | Fax: 91 514 04 28  
idee@ceu.es, [www.ideo.ceu.es](http://www.ideo.ceu.es)

ISBN: 978-84-92456-94-9

