

INTRODUCCION

El concepto de globalización en el mundo, ha llevado a dar respuesta por parte de los diversos países, en la consecución de diferentes tratados y acuerdos, que tiene como fin la colaboración bilateral en materia comercial ampliando sus áreas de mercado, es así como el NAFTA, G3, MERCOSUR, CARICOM Y UE, se han consolidado y están avanzando en el desarrollo de etapas de integración, con el fin de complementarse y hacerse fuertes, para afrontar la lucha competitiva entre bloques, en el desafío de obtener una porción participativa del mercado mundial.

La Unión Europea, da paso en 1999 con la adopción del EURO a la conformación de la Unión Económica y Monetaria (UEM), con la adhesión de los 11 países miembros: Alemania, Austria, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Italia, Irlanda, Finlandia, España, Portugal y Holanda, con la posible incorporación de los cuatro países restantes: Reino Unido, Dinamarca, Suecia y Grecia. La UEM, conforma un mercado de 370 millones de habitantes, en donde existe libertad de movimiento de mercancías, capitales, fuerza laborar, inversión y unidad monetaria, convirtiéndose en una zona homogénea, con un sinnúmero de ventajas y beneficios para quienes hacen parte de ella y mantienen negocios internacionales.

El EURO, se denota como un acontecimiento histórico y de mucha actualidad, por su reciente ingreso, causa que motivó principalmente el desarrollo de esta tesis, para dar a conocer los principales aspectos que rodean el la moneda euro, como son sus antecedentes, el marco legal, las instituciones, el cumplimiento del calendario, y las ventajas y desventajas. Ofreciendo un conocimiento de la magnitud e importancia de esta nueva divisa, para el mercado mundial y Colombia.

La gran importancia que tiene el euro para Colombia, radica en que la Unión Europea, es nuestro segundo socio comercial, con el cual se mantienen una positiva balanza comercial. El euro es una acontecimiento que debe ser asumido por parte de las empresas colombianas, como una posibilidad de nuevas oportunidades de expansión del mercado colombiano, replanteando la posición exportadora hacia la zona euro; ya que Colombia se beneficiaría de la homogeneidad, reglas de comercio y unidad monetaria del mercado europeo, convirtiéndose en un mercado atractivo para las exportaciones colombianas.

Es muy interesante resaltar el papel de la Empresa Multinacional (EM) en el desarrollo del comercio internacional, y dar a conocer su posición proactiva, adaptativa y flexible, frente a los principales efectos del euro en su estructura; tomando este acontecimiento como una oportunidad para destacar su liderazgo y posicionamiento en los mercados. Es importante para los empresarios santandereanos, ver el ejemplo del caso de la Compañía XY, como modelo,

porque analiza la posición de la EM, y la influencia del euro en los departamentos de marketing y comercio, contabilidad, financiero, recurso humano e informática; destacando su dinamismo y filosofía estratégica en el aprovechamiento de oportunidades, para abrirse en nuevos mercados.

Las empresas multinacionales, al igual que las entidades financieras e instituciones gubernamentales, desarrollan un papel muy importante dentro de la UEM, como entes educativos y propagadores de información, razón por la cual adelantan campañas masivas de capacitación al consumidor en las diferentes esferas de la sociedad europea; en donde el único tema de interés gira alrededor del euro. Esto confrontado a una posición indiferente que se vive en Colombia y Santander respecto a este tema, motivo por el cual utilizando la herramienta encuesta se identificó la posición actual del sector financiero y de las empresas exportadoras santandereanas frente a este tema.

Esta tesis constituye un documento de gran importancia, porque se recopila información específica sobre el euro, la UEM, la relación bilateral Colombia – Unión Europea, Empresa Multinacional y el análisis de las encuestas aplicadas al sector financiero y exportador santandereano. Este ejemplar, va dirigido principalmente a empresarios santandereanos, estudiantes de la facultad de comercio exterior de Bucaramanga, profesionales en las ciencias económicas y toda persona interesada en el tema del euro. Contribuyendo con gran beneplácito, con un texto de Comercio Exterior y de relaciones internacionales, en

el tema del “EL EURO Y SU INFLUENCIA EN LA EMPRESA MULTINACIONAL”, digno de investigado, porque generará en el lector: conocimiento, una posición crítica y expectativas frente al euro y su evolución; siendo fuente para futuros estudios.

1. EL EURO

La conformación de la Unión Económica y Monetaria (UEM), es el resultado de un proceso que se venia gestionando desde 1951 con el nacimiento de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero. Par el buen desarrollo de la llegada del euro como unidad monetaria europea, se hizo necesaria la consecución y cumplimiento de unos criterios de convergencia, para garantizar la estabilidad, alineación del crecimiento económico de los países miembros, un marco jurídico y la creación de instituciones como, el Banco Central Europeo, el Sistema Europeo de Bancos Centrales, organismos supranacionales reguladores de la UEM.

El objetivo principal de este capítulo, El euro y de la UEM, es dar a conocer las generalidades. El euro empezará a circular en forma física: monedas y billetes en el año 2002, cuando la población europea tendrá un contacto real con el euro, para lo cual, los gobiernos nacionales han previsto campañas de información del paso al euro, buscando familiarizar a los consumidores con el manejo del nuevo tipo de cambio e las monedas con respecto al euro; el euro traerá más ventajas que desventajas

1.1 ANTECEDENTES Y ETAPAS DE LA INTEGRACION EUROPEA

La Unión Europea (UE) tiene su origen en un acuerdo de 1951 con el Tratado de París , inicialmente limitado en su alcance (los sectores del carbón y del acero), cuya filosofía y objetivos eran relativamente ambiciosos y contenían el germen del desarrollo posterior de la integración europea. Los acuerdos sectoriales vinieron acompañados de avances muy tempranos en el terreno de la justicia y de pasos más vacilantes en la cooperación en materia de la defensa, y abrieron el camino a la creación, en 1958, de una Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica, que ya incluía, como objetivo primordial, la creación de un mercado común. A partir de la creación de la CEE, la preocupación por el equilibrio entre la integración económica y la cooperación política ha marcado el desarrollo de todo el proyecto europeo.

La profundización del Mercado Común hasta desembocar en el Mercado Único de 1992 y la ampliación de los acuerdos a otros países europeos ha permitido pasar de los seis miembros iniciales a los quince actuales, con la perspectiva de nuevas incorporaciones en un futuro no muy lejano han caracterizado la evolución de la Comunidad en las cuatro últimas décadas. Los países europeos han recorrido un gran trecho hacia una integración cada vez mayor; han eliminado las barreras a la libre circulación de bienes, de personas y de capitales, y han renunciado a parcelas significativas de su soberanía en aras de unas reglas comunes y unas normas armonizadas. La profundización de la integración europea y su gradual

expansión territorial se han desarrollado paralelamente. El proyecto de unificación monetaria es un paso especialmente significativo en este proceso.

El precedente más próximo de la Unión Monetaria Europea (UME) puede situarse en los comienzos de la década de los setenta, cuando se elaboró el llamado **Informe Werner**, que se planteó por primera vez en la Cumbre de la Haya. Al adelantarse en dos décadas al mercado único, este Informe daba respuesta a una necesidad que entonces sólo se percibía de forma incipiente, por lo que su influencia fue muy limitada. No obstante, los países europeos, ya entonces conscientes de la dificultad de compatibilizar un mercado común con tipos de cambio totalmente flexibles, intentaron preservar un cierto orden en los movimientos cambiarios intraeuropeos, para lo cual se creó, en 1972, la llamada **Serpiente Monetaria** Europea. En un mundo de libre flotación de los cambios, la Serpiente intentó mantener un la estabilidad en las cotizaciones cruzadas de las monedas europeas con el establecimiento de márgenes de fluctuación del más o menos 2.25%. Sus resultados no fueron alentadores, en medio de las perturbaciones generadas por el encarecimiento del petróleo, que provocaron intensos desequilibrios en las economías europeas, las políticas económicas nacionales reaccionaron, en los años setenta, de manera diversa, lo que provocó frecuentes e intensos movimientos de los tipos de cambio. Se produjeron numerosas devaluaciones y revaluaciones, así como salidas y entradas del mecanismo de estabilidad cambiaria, la ausencia de un mecanismo de apoyo financiero y la gran diversidad de las economías de los países participantes, llevaron

a que la Serpiente Monetaria desapareciera.. La Serpiente, concebida inicialmente como un acuerdo de ámbito comunitario, se vio reducida a un área de estabilidad en torno al marco, integrada por algunos países de dentro y fuera de la CEE.

Entre 1978 y 1979 se creó, como sucesor de la Serpiente, el **Sistema Monetario Europeo** (SME) se creó con el propósito de establecer una zona de estabilidad cambiaria y disciplina monetaria, con la instauración del ECU, Mecanismos de Tipo de Cambio e Intervención y mecanismos de Crédito, elementos que en sus primeros años, adolecieron de problemas similares. Continuaron las divergencias en la evolución de los fundamentos y en las políticas económicas, que trajeron consigo numerosos reajustes de los tipos de cambio. Los arreglos cambiarios europeos parecían incapaces de evitar la inestabilidad de los mercados de divisas y de favorecer una convergencia de los resultados macroeconómicos.

En 1987, El Acta Unica Europea entro en vigor, representando un notable impulso a la formación del mercado interior único y una nueva aproximación al logro de la moneda única. La creación de un mercado sin fronteras y el estrechamiento de la interdependencia económica, sentaron las bases para una mayor coordinación de las políticas económicas como factor fundamental para el desarrollo de una Unión Económica y Monetaria. Además, en este período se amplió significativamente el área de países integrantes del mecanismo de cambios del SME, al incorporarse España (en 1989), y Portugal (en 1992). El SME parecía haber conseguido sus objetivos: una elevada estabilidad cambiaria en Europa, extendida a un área cada

vez mayor y, en parte como consecuencia de ella, una cierta convergencia nominal. A finales de los ochenta y principio de los noventa, el alto grado de estabilidad cambiaria alcanzado en Europa era más destacable, por haber venido acompañado por un progreso gradual, pero inexorable, hacia la libre circulación de capitales, ya que la movilidad sin restricciones de los flujos financieros hace más difícil la estabilidad de los tipos de cambio. El aparente éxito del SME y la proximidad de la entrada en vigor del Mercado Único fueron los factores que desencadenaron un renovado interés por la UME.

A finales de los años ochenta, se creó el Comité Delors, la implantación de una moneda única en Europa parecía ser la continuación natural de la evolución del SME y la coronación del mercado único. El **Informe Delors**, aprobado en la cumbre de Madrid en junio de 1989, retomó las ideas básicas del viejo Informe Werner. La transición a la UME se produciría en tres etapas: el objetivo de la primera fase, entre junio de 1990 y enero de 1992, era un reforzamiento de la cooperación entre los bancos centrales, en el seno del Comité de Gobernadores de los Bancos Centrales de la CE; en la segunda, que se iniciaría en enero de 1992, el Informe preveía la creación del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), y se producirá la transferencia gradual del poder de decisión en política monetaria al ámbito supranacional; en la tercera fase, se fijaran irrevocablemente las paridades entre las monedas nacionales, que serían sustituidas por la moneda única europea. El Informe Delors ha constituido un instrumento altamente relevante en la construcción de la Unión Económica y Monetaria.

El Tratado de la Unión Europea (TUE), aprobado por el Consejo Europeo de Maastricht, en diciembre de 1991, pero cuyo proceso de ratificación parlamentaria se dilató hasta noviembre de 1993, consagró un proyecto de UME inspirado en las grandes líneas del Informe Delors, pero que difiere de éste en aspectos significativos. En particular, el TUE concibe la segunda etapa que había de iniciarse con el año 1994, básicamente, como una prolongación de la primera; no hay en ella toma de decisiones en común ni transferencia gradual de la capacidad de decisión, sino que la política monetaria continúa estando en manos de las autoridades nacionales; en el ámbito institucional, se decidió reforzar el marco de cooperación entre los bancos centrales, transformando el antiguo Comité de Gobernadores en el Instituto Monetario Europeo (IME), que se encargaría, junto con la Comisión de la CEE, de la preparación técnica de la UME; por eso se acordó retrasar hasta la tercera etapa la creación del SEBC y eludir, en esta segunda fase, la transferencia de funciones operativas a la institución central. En definitiva, el acuerdo finalmente alcanzado por los países miembros se aparta de la filosofía gradualista de los planes iniciales y consagra un modelo de transición a la UME que exige un salto cualitativo al comienzo de la tercera fase: en el plano del régimen cambiario, se adoptará de manera instantánea e irrevocable el modelo más extremo de tipo de cambio fijo, la UME; en el plano institucional, la capacidad de decisión en política monetaria se transfiere, en un momento determinado, de los bancos centrales nacionales al SEBC.

En las negociaciones del TUE se diseñó un calendario que combinara la exigencia

de una serie de requisitos de convergencia macroeconómica como condición, para el paso a la UME, con el establecimiento de plazos concretos y conocidos con anterioridad, que permitieran ir desarrollando el trabajo preparatorio y no pusieran en riesgo el compromiso político de realizar la UME. En este esquema, la fecha de 1999 se acordó como el límite máximo, en el que se pasaría a la UME independientemente del número de países que cumplieran los **criterios de convergencia** en aquel momento. El Consejo Europeo de Madrid, en diciembre de 1995, reafirmó la fecha de 1999 como inicio de la tercera fase de la UME, y acordó también realizar el examen de los criterios de convergencia "lo antes posible en 1998", de manera que hubiera tiempo suficiente para hacer los preparativos necesarios.

Finalmente, el Consejo Europeo extraordinario celebrado en Bruselas en mayo de 1998 decidió, de acuerdo con la recomendación efectuada por la Comisión Europea a partir de los informes de convergencia elaborados por el IME y la propia comisión, el inicio de la tercera fase de la UME el 1 de enero de 1999 con la participación de un conjunto de once países que formarán el área euro o UME11: Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia. Esta tercera fase, se subdivide en un periodo transitorio de enero de 1999 a diciembre 31 de 2001, un periodo de Canje de enero a junio 30 del 2002 y a partir de julio del 2002 en adelante, el periodo de puesta en marcha y definitivo del reinado del euro, como moneda única y legal (Cuadro 1)

Cuadro 1. Fechas claves en el camino hacia la Unión Económica y Monetaria

MERCADO COMÚN CEE	UNIÓN MONETARIA EUROPEA	
	1944	Régimen de Bretton Woods.
Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).	1951	
Tratado de Roma.	1957	
Política Agrícola Común (PAC).	1960	
Unión Aduanera CEE.	1968	
	1970	Informe WERNER.
Primera ampliación (Reino Unido, Irlanda y Dinamarca).	1972	(Serpiente Monetaria).
Segunda ampliación (Grecia).	1979	Entra en vigor el Sistema Monetario Europeo. (ECU, MTC, MC)
Crisis financiera CEE.	1980/84	
Acta Única Europea.	1987	(se refuerza el SME).
Programa de liberalización gradual de los movimientos de capital.	1988	Plan Delors.
Incorporación de España	1989	Cumbre de Madrid.
Libre circulación de capitales.	1990	
	1991	Firma del Tratado de la Unión Europea (Tratado de Maastricht).
Integración de Portugal	1992	
Mercado Único.	1993	Entrada en vigor del Tratado de Maastricht.
	1994	Comienzo de la segunda Fase de la UEM.
	1995	Cumbre de Madrid (establecimiento del paso al euro en tres etapas).
Polonia, Hungría, Rep. Checa, Eslovenia, Estonia y Chipre, nuevos candidatos para incorporarse a la UE.	1997	Reforma del Tratado de Maastricht (Tratado de Amsterdam, entrará en vigor en 1999).
	1998	Elección de los países de paso al euro (mayo).
	1999	Inicio de la Unión Monetaria.
	2002	Puesta en circulación de las monedas y billetes en euros y progresiva retirada de la circulación de las monedas nacionales.

Fuente: Autoría de las Investigadoras 1999.

1.2 EL TRATADO DE AMSTERDAM

El Tratado de Amsterdam, acordado en el plano político el 17 de junio de 1997 y firmado el 2 de octubre del mismo año, constituye el resultado de dos años de estudios y de posteriores negociaciones de una Conferencia de representantes de los gobiernos de los Estados miembros.

La convocatoria de la Conferencia intergubernamental se había previsto explícitamente en el Tratado de la Unión Europea al objeto de revisar algunas de sus disposiciones. En el primer semestre de 1995, cada institución elaboró un informe sobre el funcionamiento del Tratado de la Unión Europea. A continuación, el segundo semestre se dedicó a un concienzudo estudio de posibilidades, a cargo de un "grupo de reflexión" presidido por el Secretario de Estado de Asuntos Europeos de España, Carlos Westendorp. El informe de este grupo se presentó al Consejo Europeo de Madrid en diciembre de 1995. Previa consulta a la Comisión y al Parlamento Europeo, cuyos dictámenes son el preámbulo esencial en la celebración de una Conferencia intergubernamental, el Consejo Europeo de Turín pudo abrir oficialmente las negociaciones el 29 de marzo de 1996, con ambiciosos objetivos centrados en la Europa de los ciudadanos, la función de la Unión Europea en la escena internacional, la mejora del funcionamiento de las instituciones y la perspectiva de la ampliación. Sucesivamente, los Consejos Europeos de Florencia (21 y 22 de junio de 1996), Dublín I (5 de octubre de 1996) y Dublín II (13 y 14 de diciembre de 1996), así como el Consejo informal de

Noordwijk (23 de mayo de 1997), analizaron y negociaron las diferentes propuestas. Así, tras quince meses de trabajo, se logró un acuerdo sobre el Tratado de Amsterdam.

1.2.1 Objetivos del Tratado de Amsterdam. El objetivo de esta tarea era claro se trataba de capacitar a la Unión Europea, política e institucionalmente, para responder a los desafíos del futuro la rápida evolución de la situación internacional, la mundialización de la economía y sus consecuencias sobre el empleo, la lucha contra el terrorismo, la delincuencia internacional y el tráfico de estupefacientes, los desequilibrios ecológicos y las amenazas para la salud pública.

Además se añadió algunos puntos concretos relativos al funcionamiento de las instituciones, tales como la composición de la Comisión y la ponderación de los votos en el Consejo. Además, durante las negociaciones, el orden del día se amplió con otros temas planteados por las instituciones comunitarias o por los Estados miembros.

1.2.2 Estructura del tratado de Amsterdam. El Tratado de Amsterdam se compone de tres partes, un anexo y trece protocolos. Paralelamente, la Conferencia intergubernamental adoptó cincuenta y una declaraciones que se unieron a su Acta final. Por otra parte, la Conferencia tomó nota de ocho

declaraciones presentadas por diversos Estados miembros, que se unieron igualmente al Acta final.

La primera parte contiene las modificaciones de fondo que se introducirán con la entrada en vigor del Tratado de Amsterdam. Se trata de los cinco artículos siguientes:

- El Artículo 1, que contiene las modificaciones que se introducirán en el Tratado de la Unión Europea.
- El Artículo 2, que contiene las modificaciones que se introducirán en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea.
- El Artículo 3, que contiene las modificaciones que se introducirán en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero.
- El Artículo 4, que contiene las modificaciones que se introducirán en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica.
- El Artículo 5, que contiene las modificaciones que se introducirán en el acta aneja a la Decisión del Consejo de 20 de septiembre de 1976 relativa a la elección de los representantes en el Parlamento Europeo por sufragio universal directo.

La segunda parte del Tratado consta de los artículos 6 a 11, y se refiere a la simplificación de los Tratados constitutivos de las tres Comunidades Europeas, incluidos los anexos y protocolos, para eliminar las disposiciones caducas y adaptar en consecuencia el texto de determinadas disposiciones (artículos 6, 7 y 8). Asimismo, en esta parte se dispone la derogación del Convenio de 25 de marzo de 1957 relativo a determinadas instituciones comunes a las Comunidades Europeas y del Tratado de fusión de 8 de abril de 1965 (artículo 9). Con todo, se precisa que este esfuerzo de simplificación no afectará al efecto jurídico de dichos textos o de los actos vigentes adoptados sobre la base de ellos (artículo 10). Además, se matiza que el Tribunal tiene plena competencia en la interpretación de las disposiciones contenidas en esta parte del Tratado (artículo 11).

La tercera parte contiene los artículos 12 a 15, que constituyen las disposiciones generales y finales del Tratado. Se refieren a la nueva numeración de las disposiciones del Tratado de la Unión Europea y del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (artículo 12), a la celebración del Tratado por tiempo ilimitado (artículo 13), a la ratificación y la entrada en vigor (artículo 14) y a la lista de las versiones lingüísticas (artículo 15).

El Anexo al Tratado de Amsterdam contiene los cuadros de equivalencias de la numeración de las respectivas disposiciones del Tratado de la Unión Europea y del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea. En cuanto a los protocolos, se trata de los siguientes textos:

- Protocolo sobre el artículo J.7, relativo a la Unión de la Europa occidental y a la definición gradual de una política de defensa común.
- Protocolo por el que se integra el acervo de Schengen en el marco de la Unión Europea.
- Protocolo sobre la aplicación de determinados aspectos del artículo 7 A (mercado interior) del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea al Reino Unido y a Irlanda.
- Protocolo sobre la posición del Reino Unido y de Irlanda acerca del nuevo Título "visados, asilo, inmigración y otras políticas relacionadas con la libre circulación de personas" del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea.
- Protocolo sobre la posición de Dinamarca acerca del nuevo Título "visados, asilo, inmigración y otras políticas relacionadas con la libre circulación de personas" del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y de determinados aspectos de la política exterior y de seguridad común.
- Protocolo sobre asilo a nacionales de los Estados miembros de la Unión Europea.
- Protocolo sobre las instituciones en la perspectiva de la ampliación.

- Protocolo sobre la aplicación de los principios de subsidiariedad y proporcionalidad.
- Protocolo sobre las relaciones exteriores de los Estados miembros con respecto al cruce de fronteras exteriores.
- Protocolo sobre el sistema de radiodifusión pública de los Estados miembros.
- Protocolo sobre la protección y el bienestar de los animales.
- Protocolo sobre la fijación de las sedes de las instituciones y de determinados organismos y servicios de las Comunidades Europeas y de Europol.
- Protocolo sobre el cometido de los parlamentos nacionales en la Unión Europea.¹

1.2.3 Logros del tratado de Amsterdam. El Tratado de Amsterdam se centra esencialmente en las modificaciones que se introducirán en el Tratado de la Unión Europea y en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea. Por razones de claridad, se ha dividido en cuatro grandes secciones, que cubren las principales reformas que supondrá la entrada en vigor del Tratado de Amsterdam.

¹ www.europa.eu.int

- **Libertad, seguridad y justicia.** En esta sección se tratan de aclarar las garantías que el Tratado de Amsterdam aportará a la protección de los derechos fundamentales dentro de la Unión Europea, fundamentalmente en lo que respecta a la igualdad entre el hombre y la mujer, la igualdad de trato y el tratamiento de los datos personales.

Igualmente se reseñan las novedades en el ámbito de la libre circulación de las personas dentro de la Unión Europea, y en concreto la introducción de un título nuevo en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea sobre visados, asilo, inmigración y otras políticas relacionadas con la libre circulación de las personas.

Paralelamente, se presenta el nuevo Título VI del Tratado de la Unión Europea, dedicado a la cooperación policial y judicial en materia penal, así como las condiciones de integración del acervo de Schengen en el marco jurídico de la Unión Europea.

- **La unión y el ciudadano.** En esta parte se incluyen siete fichas explicativas que describen las mejoras que el Tratado de Amsterdam introduce en ámbitos directamente relacionados con los derechos, los intereses y el bienestar de las personas. Se trata de las siguientes reformas:

- Desarrollo del concepto de ciudadanía europea, para completar la lista de los derechos civiles de los que se benefician los ciudadanos de la Unión y precisar la relación entre ciudadanía nacional y ciudadanía europea.

- Introducción en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de un capítulo sobre el empleo, en el que se prevé el establecimiento de estrategias comunes en favor del empleo y la coordinación de las políticas nacionales.
- Integración en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de un acuerdo social reforzado que prevé, entre otras cosas, la lucha contra la marginación social, y que consolida la igualdad de trato entre el hombre y la mujer.
- Consolidación de la política de medio ambiente, haciendo hincapié en un desarrollo sostenible, en la toma en consideración del medio ambiente en todas las políticas sectoriales y en la simplificación del proceso comunitario de toma de decisiones.
- Mejora de los instrumentos de que dispone la Unión Europea para promover un alto nivel de salud pública.
- Aclaración de los objetivos en materia de protección de los consumidores, y mejora de la integración de estas medidas en el resto de las políticas.
- Garantía del derecho de todos los ciudadanos a acceder a los documentos de las instituciones de la Unión Europea y a comunicarse con ellas en su propia lengua. Además, se hace hincapié en una mayor calidad de la redacción de las leyes, para que se comprendan y apliquen mejor.

- **Una política exterior eficaz y coherente.** Este capítulo tiene por objeto aclarar las mejoras que el Tratado de Amsterdam aportará para que la Unión Europea pueda defender mejor sus intereses en la escena internacional. Comprende una parte económica, sobre la ampliación del ámbito de aplicación de la política comercial común, y una parte política, sobre la reforma de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC).

En el plano económico, se presentan los retos y procedimientos necesarios para ampliar el ámbito de aplicación de la política comercial común, para así integrar los acuerdos internacionales sobre servicios y derechos de propiedad industrial e intelectual. En cuanto a la PESC, se describen las reformas que tendrán lugar con el Tratado de Amsterdam:

- Creación de un nuevo instrumento de acción la estrategia común.
- Mejora del procedimiento de toma de decisiones, mediante una mayor utilización de la votación por mayoría cualificada en el seno del Consejo.
- Creación de la función de Alto representante para la PESC, al objeto de dar mayor visibilidad y coherencia a esta política.
- Establecimiento de una unidad de programación de la política y de alerta rápida, para fomentar el análisis colectivo de los acontecimientos internacionales y de sus consecuencias.

- Introducción de las misiones denominadas de Petersberg en el Título V (PESC) del Tratado de la Unión Europea, para reflejar la voluntad común de los Estados miembros de garantizar la seguridad en Europa mediante operaciones tales como las misiones humanitarias o de restablecimiento de la paz.

- Simplificación de los procedimientos relativos a la financiación de la PESC.

- **Cuestiones institucionales.** Esta sección resume y explica las reformas institucionales previstas en el Tratado de Amsterdam en la perspectiva de la ampliación de la Unión Europea. Se aclaran varias cuestiones, como por ejemplo:

- El ámbito de aplicación y el funcionamiento del procedimiento de codecisión, para reforzar la función del Parlamento Europeo.

- La ponderación de los votos en el Consejo de la Unión Europea, y la ampliación de la votación por mayoría cualificada.

- La estructura y el funcionamiento de la Comisión Europea, y concretamente la dimensión óptima del Colegio de Comisarios, su capacidad de iniciativa y la función de su presidente.

- La función del Tribunal de Justicia en ámbitos tales como los derechos fundamentales y en varios aspectos relacionados de cerca con la seguridad interior de la Unión Europea.

- El reforzamiento de la función del Tribunal de Cuentas, del Comité Económico y Social y del Comité de las Regiones.
- Una mayor participación y una mejor información de los Parlamentos nacionales en las actividades de la Unión Europea.
- La consolidación del principio de subsidiariedad mediante la inclusión de un protocolo que contiene líneas directrices jurídicamente vinculantes.
- La posibilidad de que los Estados miembros que así lo deseen profundicen en la cooperación entre sí.

Estas reformas serán sólo el primer paso: se convocará una nueva Conferencia intergubernamental, para hacer una revisión general de las disposiciones institucionales de los Tratados, antes de que la Unión Europea tenga más de veinte Estados miembros.

1.3 INSTITUCIONES

Las instituciones se crearon para realizar "una Unión cada vez más estrecha" de las naciones europeas. Como las responsabilidades de la Unión han ido aumentando, las instituciones han crecido y son más numerosas. Durante los primeros veinte años, la Comisión se ha encargado de proponer, el Parlamento de

dictaminar, el Consejo de Ministros de decidir y el Tribunal de Justicia de interpretar el Derecho comunitario.

En los últimos veinte años, el Parlamento ha pasado a elegirse por sufragio directo y ha adquirido nuevos poderes, se ha creado el Tribunal de Cuentas Europeo, el Banco Europeo de Inversiones se ha convertido en una fuente importante de financiación para el desarrollo económico, el Comité Económico y Social ha permitido el debate y la cooperación entre los interlocutores económicos y sociales y, más recientemente, se ha constituido el Comité de las Regiones para fomentar los intereses y representar la diversidad regionales. Estas instituciones trabajan en estrecha colaboración, cooperando de forma constructiva en beneficio de todos los ciudadanos.

1.3.1 El sistema monetario europeo. El sistema monetario europeo (SME) se creó en 1979 con el objetivo de crear un mecanismo de tipos de cambio entre las monedas europeas y suscitar un acercamiento de las respectivas situaciones y políticas económicas.

El SME se compone de cuatro elementos: el ECU (European Currency Unit), el mecanismo de cambio e intervención, los mecanismos de apoyo y de crédito y el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria.

- **El ECU.** Fue la Unidad de cuenta europea, de medida de todas las

operaciones del SME. Se le define como una cesta de monedas, ya que su valor es igual a la suma de cantidades fijas de cada moneda comunitaria, calculadas por referencia a la importancia económica de cada país.

Las monedas de los Estados miembros de la UE que lo eran antes del TUE, entran en la composición del ecu. Desde la creación del ecu, la composición de la cesta ha sido modificada en diferentes ocasiones, la previsión era que se realizase cada cinco años, para tener en cuenta la evolución de las distintas monedas, en base a tres criterios:

- Participación en el volumen de negocio comunitario
 - El PIB
 - La cuota en el FECOM.
-
- **El mecanismo de cambio e intervención.** El SME introduce un mecanismo de cambios entre las monedas del sistema que en él participen con la obligación de limitar las fluctuaciones dentro de unos márgenes prefijados.

Para las monedas participantes, los márgenes de fluctuación autorizados dentro del mecanismo de cambios del SME es del $\pm 2,25\%$ (6% para la peseta y la libra esterlina) en relación con la cotización del tipo de referencia fijado en ecus por decisión del Consejo de Ministros de la Comunidad y que sólo puede ser modificada de mutuo acuerdo.

- **Los mecanismos de apoyo y crédito.** Para facilitar la gestión del mecanismo de cambio y la financiación de déficits de las balanzas de pago existen tres mecanismos de crédito:

- ***Financiación a muy corto plazo (FMCP)***: su objetivo es financiar las intervenciones obligatorias en monedas comunitarias. Consiste en una línea de crédito de importe y duración (un mes, 45 días, prorrogables por tres meses) limitados que se abren recíprocamente, en sus monedas, los bancos centrales que están participando en el mecanismo de cambio.

- ***Apoyo monetario a corto plazo***: se trata de un crédito recíproco entre los bancos centrales de la Comunidad; su cuantía también es limitada así como su plazo (tres meses prorrogables hasta nueve meses).

- ***Colaboración financiera a medio plazo***: se trata de un crédito recíproco que pueden concederse los Estados de la Comunidad para un plazo entre dos y cinco años.

- **El Fondo Europeo de Cooperación Monetaria (FECOM)**. Creado en 1973, el FECOM ha representado uno de los elementos fundamentales del SME hasta su disolución a comienzos de la segunda fase de la UEM, en la que se traspasan sus funciones y competencias al Instituto Monetario Europeo.

Dotado de personalidad jurídica, se administraba por un Consejo compuesto de miembros del Comité de Gobernadores de los Bancos Centrales y de la Comisión. Su función consistía en facilitar las intervenciones en los mercados de divisas, efectuar las liquidaciones entre los bancos centrales y gestionar las facilidades crediticias a corto plazo que se conceden los bancos centrales emisores para poder hacer frente a las intervenciones necesarias en cada momento.

Este sistema que aspiraba a crear una zona de estabilidad monetaria en Europa, al abrigo de fluctuaciones monetarias excesivas e imprevisibles, sigue siendo la base, sobre la que se asienta el Mecanismo de Tipo de Cambio (MTC), y sobre la que se construyó la UEM.

1.3.2 Instituto Monetario Europeo (IME). El IME empezó a funcionar oficialmente desde principios de enero de 1994, aunque ya era operativo en noviembre de 1993. Su sede es Frankfurt, y su primer Presidente fue el belga Alexandre Lamfalussy.

El IME asumió las funciones del Comité de bancos centrales de la CE y es el predecesor del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) y el Banco Central Europeo (BCE), que se creará en la tercera fase. La tarea principal encomendada al IME es la de preparar esta tercera fase, lo que implica principalmente desarrollar los instrumentos y procedimientos necesarios para el establecimiento de una política monetaria común. Otras funciones que se le han asignado a este Instituto son las de:

- Reforzar la cooperación entre los bancos centrales
- Coordinar las políticas monetarias nacionales y conseguir su convergencia hacia el objetivo de la estabilidad de precios
- Supervisar el SME y asumir las funciones del FECOM
- Contribuir a la introducción del euro
- Fomentar la eficiencia de las transacciones financieras transfronterizas
- Supervisar la preparación técnica de los futuros billetes de banco .

El órgano central de decisión era el Consejo del IME, formado por los gobernadores de los bancos centrales nacionales; cada uno de sus miembros disponía de un voto. No podía solicitar ni aceptar instrucciones de ninguna institución comunitaria o gobierno nacional. Por lo general, adoptaban decisiones por mayoría simple; no obstante, los dictámenes y recomendaciones debían ser aprobados por mayoría de dos tercios, mientras que para su publicación se requería unanimidad. El IME estaba facultado para preparar, asesorar y coordinar, aunque no disponía de verdaderos poderes de política monetaria, es decir, no podía intervenir en los mercados de divisas, con lo que no está facultado para ejercer una verdadera autoridad.

1.3.3 El Sistema Europeo de Bancos Centrales y el Banco Central Europeo.

El Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) y el Banco Central Europeo (BCE), se crearon en la tercera fase, reemplazando al IME.

- Características principales del Sistema Europeo de Bancos Centrales. El SEBC está integrado por el Banco Central Europeo y los bancos centrales de los Estados miembros, y lo dirigen los órganos rectores del BCE. Tiene como objetivos: mantener la estabilidad de precios y apoyar las políticas económicas generales en la Comunidad. Las funciones del SEBC son:

- Definir y ejecutar la política monetaria de la Comunidad
- Realizar operaciones de cambio de divisas
- Poseer y gestionar las reservas oficiales de divisas de los Estados miembros
- Promover el buen funcionamiento del sistema de pagos
- Contribuir a una buena gestión de las políticas que lleven a cabo las autoridades competentes con respecto a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y la estabilidad del sistema financiero .

El Banco Central Europeo (BCE) dispondrá de personalidad jurídica propia en

cada uno de los Estados miembros. Sede principal en la ciudad de Francfort.

El BCE tiene independencia propia, cuando ejerza facultades que le confieren el TUE y sus Estatutos y desempeñe las funciones y deberes correspondientes; ni el BCE, ni los bancos centrales nacionales, ni ningún miembro de sus órganos rectores recabarán ni aceptarán instrucciones procedentes de las instituciones u organismos comunitarios, de ningún Gobierno de un Estado miembro ni de ningún otro organismo. La única obligación del BCE con respecto a los órganos políticos, será la de cumplir su deber de facilitar información regular sobre sus actividades.²

Los órganos rectores del BCE son:

- ***El Consejo de Gobierno*** . Esta compuesto por los miembros del Comité Ejecutivo y por los Gobernadores de los bancos centrales nacionales. Sus decisiones, salvo estipulación en contrario, se decidirán por mayoría simple. Las reuniones, un mínimo de 10 al año, tendrán carácter confidencial, si bien podrá decidir hacer públicos los resultados de sus deliberaciones. El Consejo de Gobierno formulará la política monetaria de la Comunidad, incluidas, en su caso, las decisiones relativas a los objetivos monetarios intermedios, los tipos de interés básicos y el suministro de reservas en el SEBC. También ejercerá las funciones de consulta en el ámbito de sus competencias respecto a actos comunitarios o nacionales, pudiendo presentar dictámenes.
- ***El Comité Ejecutivo*** . Es el órgano responsable de la gestión ordinaria del

² www.ecb.int

BCE, está compuesto por el Presidente, el Vicepresidente y otros cuatro miembros, que desempeñarán sus funciones con dedicación exclusiva. Los miembros del Comité serán nombrados de común acuerdo por los Gobiernos de los Estados miembros, serán personalidades de reconocido prestigio y experiencia profesional en asuntos monetarios o bancarios nacionales de los Estados miembros. Su mandato será de ocho años no siendo renovable. Las decisiones del Comité se adoptarán por mayoría simple.

Las funciones del Comité son poner en práctica la política comunitaria marcada por el Consejo de Gobierno e impartir las instrucciones necesarias a los bancos centrales nacionales; preparar las reuniones del Consejo; elaborar y publicar informes sobre las actividades del SEBC con periodicidad al menos trimestral.

- ***El Consejo General*** . El Consejo General es el tercer órgano rector del BCE. La diferencia fundamental con el Comité y el Consejo de Gobierno es su carácter transitorio, se prevé su existencia si algún país comunitario no lograra participar inicialmente en la tercera fase de la UEM, desarrollando su actividad en tanto se dé esta situación. El Consejo General está compuesto por el presidente y el vicepresidente del BCE y por los Gobernadores de los bancos centrales nacionales; los demás miembros del Comité Ejecutivo, así como el presidente del Consejo y un miembro de la Comisión, podrán participar, sin derecho a voto, en sus reuniones.

Las funciones que se le asignan al Consejo General son:

- Llevar a cabo las tareas del IME

- Contribuir a la recopilación de información estadística, emitir dictámenes, elaborar informes acerca de las actividades del BCE, establecimiento de normas sobre las cuentas financieras, adopción de medidas para la fijación de la clave de suscripción del capital del BCE, establecimiento de condiciones para la contratación del personal del BCE

- Contribuir a los preparativos necesarios para fijar irrevocablemente los tipos de cambio de los Estados miembros acogidos a una excepción en su incorporación a la Unión Monetaria

- **El Sistema de pagos oficial entre Bancos Centrales Nacionales (TARGET).**

La creación del euro y la puesta en marcha de una política monetaria única exigía la creación de un sistema de pagos transnacional dentro de la UEM. Una de las funciones básicas del BCE va a ser la de gestionar y promover el buen funcionamiento del sistema de pagos de la UEM. El correcto funcionamiento del SEBC y del BCE así como la ejecución de la política monetaria común exige un sistema de transferencias adecuado entre éstos y los respectivos bancos centrales nacionales.

El sistema TARGET (Transeuropean Automated Real Time Gross Settlement

Express Transfer System) sistema transeuropeo automatizado de transferencias urgentes con liquidación bruta en tiempo real. Permite ejecutar de manera ágil todas las operaciones que lleven a cabo los bancos nacionales integrados. Target consta de dos elementos:

- Los distintos sistemas de grandes pagos nacionales
- Un sistema de interconexión informática, denominado Interlinking, encargado de unir a los distintos bancos centrales entre sí y con el BCE.

Con el sistema de liquidación bruta en tiempo real, las órdenes se van asentando irrevocablemente a medida que entran en el sistema y, de esta manera, se soluciona el riesgo de liquidación que podría derivarse si el sistema fuera neto y al final del día, ya que en este caso podría ocurrir que una entidad bancaria quebrara durante la jornada y no pudiera hacer frente a sus obligaciones interbancarias de pago al final de la misma. Se trata de evitar el llamado "riesgo Herstatt" (en 1974 la insolvencia de la Banca Herstatt estuvo a punto de colapsar el sistema de pagos internacional). Si en un momento determinado una entidad bancaria no tuviera saldo en el sistema para hacer frente a sus obligaciones, el Banco Central Nacional le concedería una financiación interbancaria contra una serie de valores que actuarían de garantía.

Todas las operaciones de política monetaria realizadas por los bancos centrales

de los países integrados en la UEM se realizarán a través del sistema TARGET que estará abierto a todo tipo de pagos en euros. Para los países que no formen parte de la UEM o no sean comunitarios no será obligatorio operar a través de este sistema. También será opcional su uso para los operadores privados.

1.3.4 El Consejo. El Consejo de la Unión Europea es una institución que ejerce un poder legislativo y un poder de decisión. Al mismo tiempo constituye el foro en el que los Representantes de los 15 Estados miembros, pueden defender sus intereses e intentan llegar a fórmulas de consenso.

El Consejo se encarga de la coordinación general de las actividades de la Comunidad Europea, con sede en Bruselas, tiene como objetivo principal el establecimiento de un mercado interior, es decir, de un espacio sin fronteras interiores que garantice las cuatro libertades de circulación, a saber: la de mercancías, personas, servicios, capitales y el euro. Además, el Consejo es responsable de la cooperación intergubernamental, por una parte en materia de Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y, por la otra, en los ámbitos de la Justicia y de los Asuntos de Interior (JAI) que se refieren, por ejemplo, a las cuestiones de inmigración y asilo, de lucha contra el terrorismo y la droga o de cooperación judicial.

El Consejo está constituido por un representante de cada Estado miembro de rango ministerial, quien está facultado para comprometer a su Gobierno. Así, los

miembros del Consejo son políticamente responsables ante sus parlamentos nacionales y ante la opinión pública.

Cada Estado miembro cuenta en Bruselas con una Representación Permanente ante la Unión Europea. Los quince Representantes Permanentes se reúnen semanalmente en un comité denominado "Comité de Representantes Permanentes" (COREPER). Este Comité está dividido en dos partes: la primera formada por los embajadores y la segunda por sus adjuntos, y está encargado de preparar los trabajos del Consejo.

El Consejo está presidido, por turnos, por cada Estado miembro por un período de seis meses, de acuerdo con una orden previamente establecido. La Presidencia del Consejo desempeña un papel primordial en la organización de los trabajos de la Institución, en particular para impulsar el proceso de decisión legislativo y político. Está encargada de organizar y presidir todas las reuniones, y elaborar fórmulas transaccionales capaces de resolver los problemas.

La Secretaria General del Consejo, tiene un mandato por cinco años, nombrado por el Consejo, se encarga de la preparación y del buen funcionamiento de los trabajos del Consejo a todos los niveles. Esta Secretaría constituye un elemento de continuidad en los trabajos de la Institución.

1.3.5 El Comité Monetario y el Comité Económico y Financiero. El TUE

prevé la existencia de estos dos organismos: el Comité Monetario, de carácter consultivo, y el Comité Económico y Financiero.

El Comité Monetario tiene como finalidad promover la coordinación de las políticas de los Estados miembros en todo lo necesario para el funcionamiento del mercado interior. Sus funciones se concretan en seguir la situación monetaria y financiera de los Estados miembros y de la CE, así como el régimen general de pagos, informando al Consejo y a la Comisión; emitir dictámenes, por propia iniciativa o previa petición, para el Consejo y la Comisión; contribuir a la preparación de los trabajos del Consejo; y examinar, al menos una vez al año, la situación relativa a los movimientos de capitales y a la libertad de pagos.

El Comité Económico y Financiero, sustituirá al Comité Monetario al inicio de la tercera fase de la UEM, cumplirá las siguientes funciones: emitir dictámenes, por propia iniciativa o previa petición, para el Consejo y la Comisión; seguir la situación económica y financiera de los Estados miembros y de la Comunidad; colaborar en la preparación de los trabajos del Consejo en relación con la UEM; y examinar, al menos una vez al año, la situación relativa a los movimientos de capitales y a la libertad de pagos. El Comité estará formado por miembros nombrados por la Comisión, el Banco.

1.3.6 Parlamento Europeo. El Parlamento es considerado el guardián de los intereses europeos y el defensor de los derechos del ciudadano. Individualmente o

en grupo, los ciudadanos europeos tienen un derecho de petición ante el Parlamento y pueden presentarle reclamaciones sobre asuntos que entran dentro de la esfera de responsabilidad de la Unión Europea. El Parlamento también ha nombrado un Defensor del Pueblo, Jacob Magnus Söderman, para examinar las alegaciones de mala administración presentadas por los ciudadanos.

El Parlamento Europeo concede una gran prioridad al mantenimiento de los vínculos con los parlamentos nacionales mediante reuniones periódicas entre los ponentes y los Presidentes, y entre las comisiones parlamentarias. Estos contactos se intensifican en los debates sobre las políticas de la Unión mantenidos en cónclaves mayores conocidos como "Conferencia de los Parlamentos".

Los poderes más importantes del Parlamento Europeo se dividen en tres categorías: poder legislativo, poder sobre el presupuesto y control del ejecutivo.

Todas las corrientes políticas principales del continente están representadas en el Parlamento, desde la derecha a la izquierda, con un número cercano a los cien partidos políticos, organizado en una cantidad limitada de grupos políticos (en la actualidad, nueve).

La mayor parte del trabajo efectivo del Parlamento se realiza en sus veinte comisiones parlamentarias, que abarcan todas las áreas de las actividades de la Unión, desde la agricultura hasta la política exterior y de seguridad común, desde

los asuntos legales y los derechos de los ciudadanos hasta la cooperación al desarrollo. El Parlamento mantiene relaciones amistosas con las asambleas democráticas de todo el mundo y los Parlamentarios europeos se reúnen con regularidad con representantes de otros parlamentos en comités y delegaciones interparlamentarias.

Las sesiones del Parlamento Europeo están abiertas a la prensa y al público. Cuando se celebra una sesión en el Parlamento se publican informes diarios y también están disponibles resúmenes periódicos de las actividades del Parlamento. La Dirección General de Información y Relaciones Públicas del Parlamento, las Oficinas del Parlamento en las capitales de los Estados miembros y los Euro-Info-Point.³

Supervisión sobre acuerdos internacionales. La Unión Europea no puede firmar un acuerdo internacional si el Parlamento se opone. El Parlamento da su consentimiento mediante el voto de la mayoría absoluta de los miembros del Parlamento sobre los siguientes acuerdos:

- Acuerdos de acceso para países que desean unirse a la UE
- Acuerdos de asociación con países europeos no miembros de la UE.
- Acuerdos de cooperación para el desarrollo de países y países del este de Europa.

³ www.europarl.es.com

- Sobre las actividades de la Comisión y el Consejo:
- El Parlamento Europeo tiene el poder para censurar a la Comisión y aprobar el nombramiento de sus miembros. Cada año, revisa en sesiones públicas el programa de trabajo y los informes de progresos de la Comisión y el Consejo. Les solicita tanto oralmente como por escrito cuestiones a lo largo del año.

El Parlamento Europeo toma la decisión final sobre el presupuesto comunitario. Tiene la última palabra sobre el 45% del desembolso y puede rechazar íntegramente el presupuesto.

1.3.7 La Comisión Europea. El papel y las responsabilidades de la Comisión Europea la sitúan en el corazón del proceso político de la Unión Europea. En algunos aspectos, actúa como el corazón de Europa, del que otras instituciones obtienen gran parte de su fuerza y objetivos.

La Unión funciona esencialmente gracias a los veinte miembros, por un periodo de 5 años de mandato y 15000 funcionarios que constituyen la plantilla que trabaja al servicio de la Comisión. El Consejo y el Parlamento Europeo necesitan la propuesta de la Comisión antes de adoptar la legislación, las "leyes" de la UE son aplicadas por la Comisión, la aplicación de la legislación del mercado único es controlada por la Comisión, la Comisión gestiona y desarrolla las políticas

agrícolas, de desarrollo regional y la cooperación para el desarrollo con los países de la Europa central y oriental, África, el Caribe y el Pacífico. La Comisión coordina programas de investigación y desarrollo tecnológico, vitales para el futuro de Europa.

Los veinte miembros de la Comisión son los responsables de su liderazgo político y dirección. Aportan a sus cometidos una poderosa mezcla de experiencia, al haber sido miembros de los parlamentos de sus países o del Parlamento Europeo y, en muchos casos, haber dirigido departamentos ministeriales importantes en sus países de origen.

Están obligados a ser independientes de los gobiernos de sus países y a actuar sólo en interés de la Unión Europea. Tal imparcialidad y compromiso convierte a la Comisión en un negociador honesto y eficaz, que media en los conflictos de intereses entre los Estados miembros cuando es necesario, pues la Comisión es de legitimidad democrática.

Con 15 000 funcionarios, la Comisión es la mayor de las instituciones de la Unión. La plantilla total, sin embargo, es modesta, teniendo en cuenta el amplio espectro de sus responsabilidades y el hecho de que una quinta parte del personal trabaja en los servicios de traducción e interpretación. La labor de tales servicios es esencial para la Comisión, ya que ésta ha de llegar a todos los ciudadanos de la Unión en su propia lengua. La Comisión se divide en veinticuatro direcciones

generales (DG), con unos quince servicios especializados adicionales. Cada DG está encabezada por un director general, que depende de un comisario en el que recae la responsabilidad política y de actuación de la DG.

La Comisión no es una institución con poder absoluto. En la descripción clásica del papel de la Comisión se señalan tres funciones diferentes:

- Presentar las propuestas de legislación
- Velar por la aplicación de los Tratados
- Gestionar y ejecutar las políticas de la Unión y las relaciones comerciales internacionales.

Para cumplir estas funciones, la Comisión trata de tener siempre firmemente presentes las necesidades del ciudadano corriente y reducir los servicios y las normas burocráticas al mínimo. También trabaja en estrecha colaboración con el Tribunal de Cuentas para eliminar el fraude al presupuesto de la Unión y velar por el cumplimiento estricto de los tratados.

1.3.8. Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas. La misión del Tribunal de Justicia consiste en proporcionar la tutela judicial necesaria para garantizar el respeto del Derecho en la interpretación y la aplicación de los

Tratados, así como en todas las actividades de la Comunidad Europea.

En efecto, si el Derecho comunitario ha conseguido implantarse de manera tan profunda en la realidad jurídica de los Estados miembros, es porque ha sido concebido, interpretado y aplicado como norma uniforme por las administraciones y los órganos jurisdiccionales de todos los Estados miembros; Derecho que los propios particulares pueden invocar ante sus jueces nacionales. Las sentencias del Tribunal de Justicia han hecho del Derecho comunitario una realidad para los ciudadanos europeos y han tenido muchas veces repercusiones importantes en los ámbitos constitucional y económico.

El Tribunal de Justicia puede conocer de asuntos interpuestos por los Estados miembros, las instituciones comunitarias, los particulares y las empresas. Garantiza una interpretación uniforme del Derecho comunitario mediante una cooperación estrecha con los órganos jurisdiccionales nacionales a través del procedimiento prejudicial.

El Tribunal de Justicia está compuesto por quince jueces y nueve abogados generales, nombrados de común acuerdo por los Estados miembros por un período de seis años. Su mandato es renovable. Deben ofrecer absolutas garantías de independencia y reunir los requisitos exigidos para el ejercicio, en su país respectivo, de las más altas funciones jurisdiccionales o ser juristas de reconocido prestigio. El presidente de Justicia es electo por un periodo de tres

años.

1.3.9 El Tribunal de Cuentas Europeo. El Tribunal de Cuentas Europeo es el representante de los contribuyentes, encargado de comprobar que la Unión Europea invierte su dinero siguiendo las normas presupuestarias y para los objetivos a los que está destinado. Algunos ven al Tribunal como la "conciencia financiera" de la Unión, otros como el "guardián" de su dinero. En cualquier caso, es el garante de que se respetarán ciertos principios morales administrativos y contables. Los informes del Tribunal son una rica fuente de información en cuanto a la gestión de las finanzas de la Unión y un elemento de presión sobre las instituciones y los responsables administrativos para gestionarlas correctamente.

Toda institución y organismo con acceso a los fondos de la Unión es objeto de examen y debe facilitar al Tribunal de Cuentas toda la información y documentos que éste necesite. No sólo las instituciones comunitarias están en su punto de mira, también las administraciones nacionales, regionales y locales que manejan fondos comunitarios deben convencer al Tribunal de que todo está en orden, así como todos los receptores de la ayuda comunitaria, dentro y fuera de la Unión.

La tarea del Tribunal y sus auditores es comprobar que los ingresos y gastos cumplen la normativa legal y se ajustan a los principios presupuestarios y contables de la Comunidad. Al mismo tiempo, el Tribunal también se ocupa de garantizar que el dinero de la Comunidad se utiliza de forma correcta,

comprobando hasta qué punto y a qué precio se han alcanzado los objetivos de gestión financiera. El Tribunal lleva a cabo fiscalizaciones sobre el terreno, donde es necesario: en las dependencias de las instituciones europeas, en los Estados miembros y fuera de ellos. La responsabilidad fundamental para prevenir, detectar e investigar irregularidades recae en los responsables de la gestión y ejecución de los programas comunitarios. Cuando el Tribunal identifica errores, irregularidades y casos potenciales de fraude, los hace públicos ante las administraciones competentes y otros organismos para que tomen medidas. También señala las debilidades en sistemas y procedimientos que pueden ser la causa de determinados problemas. De esta forma el Tribunal fomenta permanentemente, un uso mas adecuado del dinero de los contribuyentes, ayudando a mejoras los sistemas de gestión.

1.3.10 Banco Europeo de Inversiones. El Banco Europeo de Inversiones (BEI), es la institución financiera de la Unión Europea (UE), que concede préstamos a largo plazo para facilitar la realización de inversiones de capital conducentes al equilibrado desarrollo económico y la integración de la Unión. Esta conformado por los 15 Estados miembros. El BEI es una fuente de financiación flexible y eficiente, con un volumen de préstamo anual del orden de 20 000 millones de euros que la sitúa a la cabeza de las instituciones financieras internacionales.

Dentro de la Unión Europea, los préstamos del BEI se destinan a proyectos encaminados a uno o más de los siguientes *objetivos*:

- Promover el crecimiento económico de las regiones menos favorecidas.
- Completar las redes transeuropeas de transporte, telecomunicaciones y energía.
- Reforzar la competitividad internacional de la industria y su integración a escala europea, así como fomentar la pequeña y mediana empresa.
- Proteger el medio ambiente y la calidad de vida, mejorar el entorno urbano y salvaguardar el patrimonio arquitectónico de la UE.
- Asegurar el abastecimiento energético de la UE.

Cada proyecto de inversión es analizado concienzudamente por el Banco para verificar su conformidad con las políticas de la UE, su justificación económica y medioambiental y su viabilidad financiera y técnica.

Aún no siendo un banco en el que la gente deposita su dinero, el BEI proporciona un dividendo de calidad de vida a millones de ciudadanos. En consonancia con su cometido prioritario que es la promoción del desarrollo regional, más de la mitad del total de los préstamos del Banco contribuye a la inversión productiva en las regiones menos desarrolladas o afectadas por el declive industrial. Las actividades de préstamo del BEI reportan a los ciudadanos un beneficio directo en

forma de nuevas empresas, más puestos de trabajo, mejores comunicaciones y mayor protección del medio ambiente. El reparto de los préstamos dentro de la Unión no obedece a un esquema preestablecido sino que dependerá únicamente de las prioridades políticas y de la demanda existente por parte de los operadores económicos.

La Unión se halla empeñada en una estrategia dirigida a fortalecer las economías de los Estados miembros, su competitividad y su capacidad de creación de nuevos puestos de trabajo. En aras de estos objetivos, el Consejo Europeo en sus últimas reuniones ha instado al Banco a asumir un protagonismo central en el programa de recuperación económica de la Unión. El BEI ha respondido a este llamamiento potenciando sus actividades de financiación en favor de las redes transeuropeas (RTE) de transporte, telecomunicaciones y energía. El Banco ha habilitado una "ventana" o facilidad de préstamo especial para las RTE al objeto de ofrecer condiciones de financiación especialmente adaptadas a los proyectos prioritarios aprobados por el Consejo Europeo de Essen de diciembre de 1994. Su financiación a largo plazo se ajusta perfectamente a las necesidades particulares de estos proyectos a gran escala y a largo plazo. Junto con la Comisión Europea y la comunidad bancaria, el BEI ha constituido el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) que tiene la misión de conceder garantías a largo plazo en favor de las RTE y de inversiones de la pequeña y mediana empresa.

1.3.11 El Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas (CES).

El CES esta compuesto por 222 miembros (que ostentan el título de Consejeros)

procedentes de los medios socioeconómicos de Europa. Los miembros son propuestos por los gobiernos y nombrados a título personal por el Consejo de la Unión Europea para un período renovable de 4 años. Los Consejeros están organizados en tres grupos: Empresarios (Grupo I), Trabajadores (Grupo II) y Actividades Diversas (Grupo III).

La función de los miembros del CES consiste en emitir dictámenes de carácter consultivo dirigidos principalmente a la Comisión y al Consejo. Según los casos, la consulta al Comité por la Comisión o el Consejo es obligatoria o facultativa; pero el Comité puede emitir también dictámenes por propia iniciativa. El Acta Única (17 de febrero de 1986) y el Tratado de Maastricht (7 de febrero de 1992) han ampliado la obligatoriedad de la consulta al Comité, especialmente en lo que se refiere a las nuevas políticas (regional y de medio ambiente). El proyecto de Tratado de Amsterdam amplía el campo de la consulta y prevé la consulta al CES por parte del Parlamento Europeo.

El Comité Económico y Social elige en su seno, y para un período de dos años, una Mesa formada por 36 miembros (12 miembros por cada uno de los Grupos) y en la que figuran un Presidente y dos Vicepresidentes, elegidos alternativamente en cada uno de los tres Grupos.

El Presidente es el responsable del adecuado desarrollo de los trabajos del Comité. En el ejercicio de sus funciones estará asistido por los Vicepresidentes,

que le sustituirán en caso de ausencia.

El Presidente tiene autoridad para representar al Comité en sus relaciones con el exterior.

Las misiones colectivas (relaciones con la AELC, países ACP, PECO, la UMA, América Latina y otros terceros países, Europa de los ciudadanos) competen a la Mesa y al Presidente del Comité.

1.3.12 Comité de las Regiones. El Comité de las Regiones, es un órgano consultivo creado por el Tratado de la Unión Europea, conformado por 222 miembros, por un periodo de mandato de 4 años. El Comité ha surgido como el guardián del principio de subsidiariedad desde su primera sesión en marzo de 1994. La subsidiariedad está contemplada en el Tratado y significa que las autoridades públicas que se encuentran más cerca del ciudadano son quienes deben tomar las decisiones. Es un principio que se opone a la toma de decisiones innecesariamente remota y centralizada. Los 222 miembros del Comité ejercen funciones efectivas de gobierno próximas al ciudadano, ya que la mayor parte son presidentes regionales, alcaldes o gobernadores provinciales. Esto quiere decir que tienen una experiencia directa de cómo afectan a la vida diaria de sus ciudadanos las políticas y la legislación de la Unión. Así, el Comité puede contribuir con su alto grado de especialización y ejercer su influencia en las otras instituciones de la Unión.

No le faltan oportunidades para hacerlo. El Tratado establece que se le debe consultar en asuntos relacionados con las redes transeuropeas, la salud pública, la educación, la juventud, la cultura y la cohesión económica y social. Pero el Comité también puede tomar la iniciativa y expresar su opinión en otros asuntos políticos que afectan a las ciudades y las regiones, como la agricultura la protección del medio ambiente.

En su breve período de existencia, el Comité ya ha abordado gran cantidad de asuntos incluyendo las directrices para una red de aeropuertos transeuropea, el

derecho de los ciudadanos europeos a votar en las elecciones locales de un Estado miembro del que no son nacionales, el desarrollo del turismo rural y el acceso de Europa a la sociedad de la información. Un tema que siempre está presente en sus dictámenes es la necesidad de que las regiones y localidades participen mucho más estrechamente en la elaboración y ejecución de las políticas.

1.4 LOS CRITERIOS DE CONVERGENCIA

El Tratado de la UE ha concebido la unión monetaria con bases sólidas y precisas. Para resultar creíble y sólida la Unión Monetaria únicamente debe agrupar a países con buena gestión económica. Por ello, los Estados miembros se han comprometido a mejorar la situación de sus economías, con objeto de alinearlas con respecto a los países con mejores resultados, esta es la idea principal de la convergencia. Para juzgar si el grado de convergencia es suficiente, el T.U.E. precisa las normas de buena gestión que han de seguirse: los criterios de convergencia.

Una moneda única sólida exige que los criterios determinados se cumplan escrupulosamente, pero no sólo para entrar en la "tercera fase", sino también para seguir participando en la Unión Monetaria de manera continuada. El TUE prevé procedimientos de control que podrían, en su caso, conducir a fuertes sanciones financieras y contempla que sean las fuerzas de mercado las que sirvan de

aliciente a los Estados miembros que quedan rezagados.

1.4.1 Los cinco Criterios de Convergencia. Los cinco Criterios de Convergencia son los requisitos establecidos en el Tratado de Maastricht para todos los Estados miembros que deseen incorporarse a la Unión Económica y Monetaria, siendo estos: el criterio de déficit y deuda pública, criterio de inflación o de estabilidad de precio, criterio de tipo de cambio y criterio relativo a los tipos de interés⁴.

- **Criterio de Déficit Público.** Los Estados miembros evitarán déficit públicos excesivos, no pudiendo éstos rebasar:

- El 3% en lo referente a la proporción entre el déficit público previsto o real y el PIB a precios de mercado.

- El 60% en lo referente a la proporción entre deuda pública y el PIB a precios de mercado.

"Las finanzas públicas deberán encontrarse en una situación sostenible, lo que quedará demostrado en caso de haberse conseguido una situación del presupuesto sin un déficit público excesivo".

- **Criterio de Inflación o Estabilidad de Precios.** Los Estados miembros

⁴ Ibid. www.europarl.es/

deberán tener un comportamiento de precios sostenible y una tasa promedio de inflación (IPC), observada durante un período de 1 año antes del examen, que no exceda en más de un 1,5% como máximo, de la de los tres Estados miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios.

- **Criterio de Tipo de Cambio.** Los Estados miembros deberán observar, sin tensiones graves y durante por lo menos los dos años anteriores al examen (05.98), los márgenes normales de fluctuación dispuestos por el Mecanismo de Tipo de Cambio del Sistema Monetario Europeo, el respeto, durante dos años como mínimo, sin que se haya producido devaluación frente a la moneda de ningún otro Estado miembro, de los márgenes normales de fluctuación que establece el MTC del SME, para el periodo de 1999 al 2002 se establecen unos tipos de cambios fijos para la conversión de las monedas nacionales de cada estado miembro con respecto al euro, como se muestra en el Cuadro 2.

Cuadro 2 Tipos Fijos de Conversión.

TIPOS DE CAMBIO		
	Franco belga	40.3399
	Marco alemán	1.95583
	Peseta española	166.386
	Franco francés	6.55957
	Libra irlandesa	0.787564
	Lira italiana	1936.27
	Franco luxemburgués	40.3399
	Florín holandés	2.20371
	Chelín austriaco	13.7603
	Escudo portugués	200.482
	Marco finlandés	5.94573

Fuente: BBV

- **Criterio relativo a los Tipos de interés.** Los Estados miembros, observados durante un período de 1 año antes del examen, hayan tenido un tipo promedio de interés nominal a largo plazo que no exceda en más del 2% el de, como máximo, los tres Estados miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios. Textualmente: "el carácter duradero de la convergencia conseguida por el Estado miembro y de su participación en el MTC del SME deberá verse reflejado en los niveles de tipo de interés a largo plazo".

El grado de cumplimiento por país de los criterios de convergencia, son diferentes sin embargo los países miembros están llevando toda su política económica por el camino enmarcado de los criterios preestablecidos, el cuadro 3, muestra los indicadores de convergencia de cada país miembro, resaltando su desempeño.

De acuerdo a los criterios de convergencia, podemos observar que hasta el momento el criterio de déficit y hacienda publica es perfectamente cumplido por Luxemburgo, mientras que países como Alemania, Francia, Finlandia y Reino Unido tienen un nivel de deuda publica igual o inferior al valor de referencia. En cuanto a la inflación medida por medio del índice de precios al consumidor (IPC), es un criterio cumplido por todos los miembros de Unión Europea excepto Grecia con 5.2% que sobrepasa el 2.7% tasa promedio de inflación.

En cuanto al indicador tipos de interés a corto plazo se observa los mejores

resultados por países con mayor estabilidad monetaria como son Alemania, Austria y Países Bajos siendo este un mecanismo para estimular el crecimiento económico, motivo por el cual los países comunitarios están con una tendencia a reducir los tipos de interés interbancarios. En cuanto a los tipos de interés a largo plazo esta medido por el rendimiento de los bonos del estado, que es un buen indicador del conjunto de la economía, ya que el mercado de los títulos del Estado es en la mayoría de los casos el sector mas amplio y de mayor liquidez del mercado de capitales, todos los países europeos cumplen con este criterio excepto Grecia con un 9.8% frente al indicador de tipo de interés de 7.8%.

Cuadro 3. Grado de cumplimiento por países de los Criterios de Convergencia

Indicadores de convergencia básicos.						
	Tasa media de inflación	Tipos de Interés	Déficit Público	Deuda Pública	Adhesión al SME	Criterios Cumplidos
	Ene-98	Ene-98	1997	1997	1998	
V/r. Refer.	2.7	7.8	-3	60		
Alemania	1.4	5.6	-2.7	61.3	SI	2
Austria	1.1	5.6	-2.5	66.1	SI	2
Bélgica	1.4	5.7	-2.1	122.2	SI	2
Dinamarca	1.9	6.2	0.7	65.1	SI	3
España	1.8	6.3	-2.6	68.8	SI	2
Finlandia	1.3	5.9	-0.9	55.8	SI	3
Francia	1.2	5.5	-3	58	SI	3

Grecia	5.2	9.8	-4	108.7	SI	0
Irlanda	1.2	6.2	0.9	66.3	SI	3
Italia	1.8	6.7	-2.7	121.6	SI	2
Luxemburgo	1.4	5.6	1.7	6.7	SI	4
Países Bajos	1.8	5.5	-1.4	72.1	SI	3
Portugal	1.8	6.2	-2.5	62	SI	2
Reino Unido	1.8	7	-1.9	53.4	NO	3
Suecia	1.9	6.5	-0.8	76.6	NO	2
EUR 11	1.6	6.1	-2.4	72.1		

Fuente: Comisión Europea. Informe de Convergencia 1998.

1.4.1 ¿Qué ocurre si se incumplen los Criterios de Convergencia?. La moneda única es un objetivo común para todos los Estados europeos. Más tarde o más temprano su existencia se hará extensiva al conjunto del mercado único. Este objetivo será aplicable, incluso, para los nuevos Estados miembros. El TUE prevé el supuesto de que llegado el momento del paso a la UEM algún Estado miembro no alcance el grado de convergencia necesario, estableciendo diferentes ritmos de integración. Así, los Estados que inicialmente queden fuera seguirán participando plenamente en todos los procedimientos relativos a la UEM con la finalidad de facilitar su futura adhesión. Así, en el apartado 2 del art. 103 del T.U.E. se declara que "los Estados miembros considerarán sus políticas económicas como una cuestión de interés común y la coordinarán en el seno del Consejo, sí se comprueba que la política económica de un Estado miembro contradice las orientaciones generales o supone un riesgo para la UEM, el

Consejo, por mayoría cualificada y sobre la base de una recomendación de la Comisión, podrá formular al Estado miembro en cuestión las recomendaciones necesarias”.

En el Reglamento del Consejo núm. 1466/97, de 7 de julio de 1997, en aras al mantenimiento de la convergencia y estabilidad económica establece la obligación para los Estados miembros de elaborar y presentar sus "programas de estabilidad" si participan de la UEM o sus "programas de convergencia" si no están integrados inicialmente en la UEM.

El procedimiento del Déficit Excesivo tiene por objetivo conseguir que el compromiso de garantizar la disciplina fiscal se mantenga en el tiempo. Para ello, el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), establece como disuasión un sistema de sanciones para aquellos países que registren un déficit público superior al 3%. Sin embargo, un país que registra un déficit superior al 3% no siempre será sancionado. El déficit exento de sanciones es el llamado déficit "excepcional" que puede existir siempre que:

- Obedezca a una circunstancia inhabitual sobre la que no tenga ningún control el Estado miembro afectado y que incida de manera significativa en su situación financiera.
- Se produzca una grave recesión económica, que se define como una caída

anual del PIB real del 2% ó más.

- Se produzca una caída anual del PIB real entre el 0'75% y el 2% y el Estado en cuestión presente evidencia del carácter excepcional de la misma, atendiendo a la brusquedad de la recesión o a las pérdidas de producción acumuladas con respecto a tendencias históricas.

Las sanciones tienen lugar cuando el país en cuestión no toma medidas para reducir su déficit excesivo. Consisten en un depósito sin intereses que se convertiría en multa si después de los años el país continúa con déficit excesivo. La cuantía de las sanciones comprende dos partes, si bien en ningún caso pueden superar el 0'5% del PIB:

- Una parte fija: el 0.2% del PIB del Estado sancionado.
- Una parte variable; un 0.1% adicional por cada punto que el déficit del Estado sancionado supere el 3% de referencia.

Siguiendo la línea argumental de la UEM de finanzas públicas saneadas como medio principal para la estabilidad de los precios y el crecimiento sostenible, se trata de evitar que se produzcan déficits excesivos de las Administraciones Públicas y, en caso de que se produzcan, propiciar su rápida corrección.

Si se considera que existe déficit excesivo, la Comisión presentará al Consejo un dictamen y una recomendación. El Consejo será quien decidirá, por mayoría cualificada, si existe déficit excesivo. En este caso, dirigirá al Estado miembro las recomendaciones oportunas con vistas a poner fin a dicha situación en un plazo determinado. Si el Estado miembro no sigue las recomendaciones del Consejo, y así se compruebe efectivamente, éste podrá decidir que se formule una advertencia. Si el Estado miembro persistiese en el incumplimiento de la advertencia, el Consejo podrá decidir que se aplique o intensifique alguna de las siguientes medidas:

- Exigir al Estado miembro que publique una información adicional antes de emitir obligaciones y valores.
- Recomendar al BEI que reconsidere su política de préstamos respecto del Estado miembro en cuestión.
- Exigir que el Estado miembro efectúe ante la Comunidad un depósito sin devengo de intereses por un importe apropiado, hasta que el Consejo considere que se ha corregido el déficit excesivo. El Reglamento indica que el importe del primer depósito será del 0,2% del PIB y un componente variable igual a la décima parte de la diferencia entre el déficit, expresado en porcentaje del PIB del año anterior, y el valor de referencia del 3% del PIB. En ningún caso el valor del depósito superará el 5% del PIB.

- Imponer multas de una magnitud apropiada. El Reglamento indica que esta consistirá en el importe del depósito, si transcurridos dos años desde la constitución de éste, el déficit excesivo no se hubiera corregido.

1.4.2 “Opting out”. Todos los países de la Unión Europea confirmaron su compromiso de establecer la UEM. El texto del Décimo Protocolo, incorporado al Tratado de la UE, sobre la transición a la tercera fase de la UEM, establece en sus párrafos primero y segundo que: "Las Altas Partes Contratantes Declaran el carácter irreversible del paso de la Comunidad a la Tercera fase de la Unión Económica y Monetaria al firmar las nuevas disposiciones del Tratado relativas a la UEM. Por lo tanto, todos los Estados miembros, independientemente de si cumplen o no las condiciones necesarias para la adopción de una moneda única, acatarán la voluntad de que la Comunidad pase con celeridad a la tercera fase, por lo que ninguno de los Estados miembros impedirá el paso a la tercera fase".

A la firma del Tratado de la U.E. Gran Bretaña y Dinamarca desearon reservarse la posibilidad de no participar en la UEM. Los demás signatarios del Tratado accedieron a concederles una excepción, la "opting out", que indica que Gran Bretaña no estará obligada o comprometida a pasar a la tercera fase de la UEM sin una decisión por separado a este respecto tomada por su Gobierno y Parlamento. En todo caso, el Reino Unido notificará al Consejo su intención o no de pasar a la tercera fase de la UEM, aunque espera incorporarse antes de cinco

años después del ingreso del euro en 1999. Respecto a Dinamarca, el Gobierno notificará su posición relativa a la participación en la tercera fase de la UEM. A diferencia de Gran Bretaña, a Dinamarca le sería aplicable, aún en el caso de no estar en la UEM, todos los artículos y disposiciones del Tratado y de los Estatutos del SEBC referentes a una excepción. Cada dos años, el Consejo Europeo convocará un examen para evaluar qué países que no pudieron integrarse en la 1ª velocidad (países out) ya cumplen los criterios de convergencia, como Grecia.

1.4.3 Pacto de Estabilidad y Crecimiento. El pacto de estabilidad fiscal persigue garantizar la convergencia sostenida de los Estados que integren la UME. Es un acuerdo promovido por el ministro alemán de finanzas, que obligará a los países que vayan a integrar la UEM a mantener su déficit público en niveles inferiores al 3% del P.I.B., bajo la amenaza de fuertes sanciones. El objetivo del Pacto es fortalecer el proyecto de la moneda única en dos aspectos: homogeneización presupuestaria que facilite el control de la inflación y estabilidad monetaria para reducir la presión de la deuda pública sobre los tipos de interés y garantizar la fortaleza de la nueva moneda.

- **Estabilidad y Crecimiento.** Una de las mayores preocupaciones que existen, una vez puesta en marcha la UEM, es el relajamiento en las políticas presupuestarias de los Estados miembros, que conllevaría un repunte al alza en los tipos de interés, entorpeciendo el crecimiento económico. El euro correría el

riesgo de perder credibilidad y convertirse en una divisa débil e inflacionista. Para evitar esta eventualidad el Consejo Europeo establece el Pacto de estabilidad.

El Pacto de estabilidad y crecimiento, que contiene disposiciones de carácter preventivo y disuasorio, esta compuesto por la Resolución del Consejo de 17 de junio, y dos Reglamentos, el 1466/97 relativo al reforzamiento de la supervisión de las situaciones presupuestarias y a la supervisión y coordinación de las políticas económicas, y el 1467/97 relativo a la aceleración y clarificación del procedimiento de déficit excesivo. Es de destacar:

- Los Estados miembros se comprometen a respetar el objetivo presupuestario a medio plazo establecido en sus programas de estabilidad o convergencia consistente en conseguir situaciones presupuestarias próximas al equilibrio o con superávit, y tomar las medidas presupuestarias correctoras que estimen necesarias para alcanzar los objetivos fijados en sus programas, tan pronto dispongan de información que ponga de manifiesto divergencias significativas, tanto reales como previstas, respecto de dichos objetivos.
- *El objetivo fundamental del PEC* es garantizar la disciplina presupuestaria de los países que acceden a la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria, de manera que se mantenga el compromiso de reducción del déficit público recogido en los criterios de convergencia de Maastricht.

- *La principal característica del PEC* reside en el compromiso de los países de mantener: a corto plazo, un déficit público por debajo del 3% del PIB y a medio y largo plazo, un déficit público cercano al equilibrio o con superávit.
- *El PEC se compone de tres textos:* Resolución del Consejo Europeo, de naturaleza política, que solemniza el PEC al más alto nivel y recoge el firme compromiso político de los Estados, la Comisión y el Consejo de cumplir lo dispuesto en los Reglamentos que componen el PEC; reglamento sobre el reforzamiento de la supervisión multilateral de la disciplina presupuestaria, que sirve para prevenir que el déficit no sea superior al 3% del PIB (lo que se denomina déficit excesivo); y Reglamento sobre la agilización y clarificación del procedimiento relativo a los déficits excesivos, que detalla cuándo se considera que existe un déficit excesivo y las sanciones que se pueden imponer a un país.
- **El Crecimiento y el Empleo.** El Consejo Europeo de Amsterdam ha considerado que es imperativo dar un nuevo impulso para mantener decididamente el empleo en el primer lugar de las preocupaciones políticas de la Unión Europea. Deben fortalecerse los vínculos entre el éxito de una unión económica y monetaria sostenible, el buen funcionamiento del mercado interior y el empleo.
- Para ello, debe constituir un objetivo prioritario el desarrollo de una población activa cualificada, bien preparada y adaptable, y velar por que los mercados laborales sean capaces de reaccionar ante el cambio económico.

Los Estados miembros son los principales responsables de la lucha contra el desempleo, en este sentido se ve necesario la coordinación de las políticas económicas centrándose, en particular, en las políticas de empleo. Debe prestarse especial atención a la eficacia del mercado de trabajo y de productos, a la innovación tecnológica y al potencial de creación de empleo por las pequeñas y medianas empresas, a los sistemas de educación, incluida la formación a lo largo de toda la vida laboral, a los incentivos laborales en los regímenes fiscales y de prestaciones sociales, y a la reducción de los costes laborales no salariales, con el fin de incrementar la capacidad de empleo. La Unión Europea debe completar las medidas nacionales examinando sistemáticamente todas las políticas comunitarias existentes relevantes, incluidas las redes transeuropeas y los programas de investigación y desarrollo, para asegurarse que son adecuadas a la creación de empleo y el fomento del crecimiento económico.

- **Programas de estabilidad y convergencia.** Los programas de estabilidad están previstos para los países participantes en la UEM, mientras que los programas de convergencia se prevén para los países no participantes inicialmente en la UEM. En efecto, todos los Estados miembros deberán presentar al Consejo y a la Comisión la información necesaria a efectos de la supervisión multilateral periódica prevista en el art. 103 del Tratado, en forma de un "programa de estabilidad" o, en su caso, un "programa de convergencia", que facilite una base esencial para la estabilidad de los precios y para un fuerte crecimiento sostenible que conduzca a la creación de empleo.

El programa de estabilidad contendrá la siguiente información:

- El objetivo a medio plazo en términos de situación presupuestaria próxima al equilibrio o con superávit y la trayectoria de ajuste para alcanzar el objetivo en lo que respecta al déficit o superávit público, así como la tendencia prevista para la proporción de deuda pública.
- Los principales supuestos sobre la evolución económica esperada y las variables económicas importantes que son relevantes para la realización del programa de estabilidad, tales como el gasto público de inversión, el crecimiento del PIB real, el empleo y la inflación.
- Una descripción de las medidas presupuestarias y otras medidas de política económica que se estén adoptando o se propongan adoptar para alcanzar los objetivos del programa y, en el caso de las principales medidas presupuestarias, una evaluación de sus efectos cuantitativos sobre el presupuesto..
- Un análisis del efecto que la modificación de los principales supuestos económicos producirá en la situación presupuestaria y en la deuda.

Los programas de convergencia, además de lo mencionado para los programas de estabilidad, contendrán la siguiente información:

- *Los objetivos* de la política monetaria a medio plazo, la relación de dichos objetivos con la estabilidad de precios y del tipo de cambio.
- Supuestos de evolución económica referida a los programas de convergencia.

Tanto los programas de convergencia como los de estabilidad elaborados por los Estados se presentarán antes del 1 de marzo de 1999, y se remitirán programas actualizados con periodicidad anual, con el fin de que exista la coherencia y coordinación de las políticas económicas.

1.4.4 Tipos de Cambio entre países de la UEM y terceros países. Es de suponer que esta cuestión se plantea para la etapa transitoria, es decir entre 1999-2002. A partir del 1 de enero de 1999, según la interpretación más probable de los textos de la Comisión Europea, las cotizaciones de las monedas nacionales de los países partícipes en la UEM respecto de las monedas de terceros países (el dólar, por ejemplo) dejarán de publicarse, asumiendo el Banco Central Europeo la responsabilidad de velar por la cotización del euro respecto de las monedas de los terceros países. Así las cosas, se pueden presentar dos supuestos.

El primero, la conversión de pesetas (u otra moneda nacional de cualquier país de la UEM) a dólares (o cualquier otra moneda de un tercer país). En este supuesto, el importe en pesetas deberá convertirse a euros, dividiendo dicho importe por la tasa de conversión correspondiente (Ptas/EUR); éste importe intermedio en euros

deberá redondearse, por defecto o por exceso, como mínimo al céntimo más próximo; a continuación éste importe se convertirá en la moneda del tercer país (dólar, por ejemplo), multiplicándolo por la tasa de cambio (US\$/EUR), quedando el hipotético redondeo de éste último importe al uso de los mercados o al acuerdo de las partes (es decir, fuera de lo reglado en el Reglamento del euro).

En el segundo supuesto, es decir, el cambio de un importe en moneda de un tercer país (US\$, por ejemplo) a pesetas (u otra moneda de un país de la UEM), el importe inicial habrá de convertirse en primer lugar a euros, dividiéndolo por el tipo de cambio US\$/EUR, para, a continuación, convertir este importe en euros a pesetas (u otra moneda de un país de la UEM), multiplicándolo por el tipo de conversión (Ptas/EUR). Este último importe deberá ser redondeado, por exceso o por defecto, a la unidad fraccionaria más próxima o, a falta de ésta (caso de la peseta) a la unidad más próxima, o bien, de conformidad con las prácticas nacionales, a un múltiplo o fracción de la unidad fraccionaria o de la unidad monetaria nacional.

1.5 CALENDARIO DE TRANSICION

Este calendario va desde julio de 1990 a julio del año 2002, fecha en la cual se adoptará definitivamente el euro como moneda única en la Unión Económica y Monetaria. Para este proceso se han fijado tres fases, en donde la primera comprende desde julio de 1990 a diciembre de 1993, la segunda fase comprende

desde enero de 1994 a diciembre de 1998, y la tercera fase, de enero de 1999 (fecha de la entrada del euro) a julio del 2002; esta tercera fase se subdivide a su vez en tres etapas: etapa A (enero de 1999 – diciembre 30 de 2001), etapa B (enero – junio 30 del 2002) y la etapa C a partir de julio del 2002⁵.

1.5.1 Primera Fase (De julio de 1990 a diciembre de 1993). La Primera Fase se inició el 1 de julio de 1990, con la entrada en vigor de la libre circulación de capitales en el seno de la Comunidad Económica Europea, aunque se admitió un aplazamiento hasta finales de 1992 para España, Grecia, Irlanda y Portugal.

Esta Primera Fase se caracteriza por la intensificación de los esfuerzos para lograr una mayor cohesión económica entre los Estados miembros, eliminando las restricciones nacionales en materia de pagos y de movimientos de capital, se estableció un sistema de vigilancia multilateral de las políticas nacionales aplicadas. Los Estados miembros se comprometieron a adoptar programas de convergencia, de carácter plurianual, con especial atención a la estabilidad de precios y al saneamiento de las finanzas públicas.

1.5.2 Segunda Fase (De enero de 1994 a diciembre de 1998). La Segunda Fase se inició el 1 de enero de 1994, tal como se recoge en el art. 109 E del Tratado de la Unión Europea. Se trata de una fase de transición y ajuste de las políticas

⁵ CHARLTON, Chris. Euro impact & reality. London: Financial Times Management.p. 15- 17.

monetarias y de corrección de los desequilibrios financieros, como paso previo a la creación de las instituciones monetarias europeas previstas para la Tercera Fase.

Se caracteriza por los siguientes avances:

- Prohibición de descubiertos o de la concesión de cualquier otro tipo de crédito por el BCE y los bancos centrales nacionales a favor de instituciones u organismos públicos.
- Prohibición al sector público para el acceso privilegiado a financiación de las instituciones financieras
- Recomendación de evitar déficit públicos excesivos
- Inicio del proceso que llevará a la independencia de los bancos centrales nacionales

El 1 de enero de 1994 se constituye el *Instituto Monetario Europeo*, embrión del futuro *Banco Central Europeo*, con las funciones de reforzar la cooperación entre los bancos centrales nacionales, la coordinación de las políticas monetarias y llevar a cabo los preparativos para la creación del Sistema Europeo de Bancos Centrales.

Por su parte los *Estados miembros* deben preparar la legislación nacional,

incluidos los Estatutos de su banco central, para que sea compatible con el Tratado de la Unión Europea y los Estatutos del SEBC.

El calendario de 1.998 presenta como fechas clave los días 2 y 3 de mayo, cuando el Consejo Europeo se reunió para:

- La determinación del conjunto de países que finalmente acceden a la tercera fase de la Unión Monetaria Europea que fueron: Alemania, Austria, Bélgica, Luxemburgo, Finlandia, España, Portugal, Francia, Holanda, Italia e Irlanda.
- La creación del Banco Central Europeo (BCE) y del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC)
- La fijación de los tipos de cambio bilaterales entre las diferentes monedas europeas. Para los meses de junio y julio, el Consejo ECOFIN debe evaluar y aprobar las cuestiones técnicas y legales relativas a la introducción del Euro, tales como: el estatuto legal del Euro, la armonización técnica de las monedas y la adopción de legislación que se refiera a estadísticas, reservas mínimas y sanciones.

1.5.3 Tercera Fase (A partir de enero de 1999). La tercera fase presenta las siguientes características:

- Las Casas de Moneda nacionales fabricarán a partir de esta fecha los billetes y

monedas en euros.

- Operaciones transfronterizas se pueden realizar en euros y monedas locales.
- Ya se puede invertir en Deuda Publica y acciones en euros.
- Los bancos centrales de cada estado miembro y el sistema financiero empezaran a operar en euros, sin utilizar la moneda o billete físico.
- Entre entidades bancarias los clientes podrán hacer transacciones en ambas monedas euros y monedas locales, al mismo tiempo que se podrá tener cuentas en euros y monedas locales.

Esta tercera fase se subdivide en tres etapas, que a continuación se explican detenidamente.

- **Etapas A** (Del 1 de enero del 1999 al 31 de diciembre del 2001) o Periodo de Transición.

La fecha del 1 de enero de 1.999 es la prevista para el comienzo de la **Tercera Fase** de la UEM. En ese momento, el Euro quedará instaurado como moneda nacional de los Estados que definitivamente hayan sido escogidos como partícipes (11 países miembros). Su valor será fijado de manera irrevocable en relación a las

monedas nacionales de los Estados que se integren en la UEM, quedando éstas como fracciones del Euro.

- El Ecu desaparece, siendo sustituido por el Euro a un tipo unitario: un Ecu por un Euro.

- Entrará en vigor un nuevo mecanismo de tipos de cambio para regular las conversiones entre Euros y monedas nacionales de los Estados de la UE que no lo hayan adoptado. Consistirá en un mecanismo de cambios e intervención análogo al que actualmente lleva a cabo el SME. Se permitirán cambios contenidos en una banda de fluctuación de un +/- 15% respecto al tipo central.

- Aunque para esa fecha todavía no existirán Euros como monedas o billetes en circulación, sí que comenzarán a ser utilizados de forma escrita. El Euro podrá desde esta fecha emplearse como moneda base de transacciones, transferencias, anotaciones, actos jurídicos, etc. También podrá denominarse en Euros cualquier contrato privado, hipoteca, préstamo, etc. si así lo acuerdan las partes integrantes del acto jurídico.

- A partir de este momento, la utilización del Euro es posible, pero no obligatoria. La voluntariedad de su empleo respeta el principio de "no obligación - no prohibición".

- Los mercados capitales utilizarán el Euro como divisa en sus transacciones. Las

emisiones de Deuda Pública se realizarán en Euros, redenominándose al mismo tiempo aquélla que aún continúe vigente.

El año 2000 será, un año dedicado a la supervisión y a la revisión del correcto cumplimiento de las condiciones de convergencia de los Estados partícipes en la tercera fase de la UEM, ya que en el primer trimestre del 2000, se procederá a la aplicación de las normas que desarrolla el pacto de Estabilidad y Crecimiento, para los países partícipes que no hayan cumplido rigurosamente las condiciones establecidas en el Pacto y en el segundo trimestre se procederá a la revisión del cumplimiento de los criterios de convergencia en aquellos países que aún no se hayan integrado en la tercera fase de la UEM. Se trata de analizar si en esta fecha, o antes en caso de petición expresa del país interesado, se cumplen las condiciones necesarias para la adopción de la moneda única.

En el año 2001, los países miembros se prepararán, elaborarán y discutirán los Presupuestos Generales del Estado en Euros para el año 2.002.

- **Etapla B** (De enero 2002 a 30 de junio del 2002), o Periodo de Canje. Al comienzo del año 2.002 se considerará cerrado el período de transición, y el Euro comenzará a circular en forma de monedas y billetes. Por tanto, como máximo hasta el mes de julio en que terminará el período de canje, las operaciones de efectivo podrán efectuarse en monedas locales o en Euros, por ser ambas monedas, de curso legal, además:

- Todos los pagos a través de cuentas bancarias se efectuarán exclusivamente en Euros.

- Paralelamente, comenzará la retirada de monedas y billetes de todos los países, siendo los Bancos Centrales y las autoridades públicas, los responsables de la sustitución, jugando el sistema bancario un papel muy relevante en este proceso.

- Los actos jurídicos, contratos y leyes ya existentes que contengan referencias a las monedas locales, se entenderán referidos a Euros según el tipo de conversión irrevocable euro/moneda respectiva y las reglas de redondeo establecidas. Admitiendo esto, no será necesaria una modificación material o física de estos actos jurídicos que contengan referencias a una moneda específica.

- **Etapla C** (A partir de julio del 2002). No se podrá utilizar las monedas locales como medio de pago y se considerará concluido el Plan de adaptación al euro. En cualquier caso, las monedas locales que aún se encuentre en poder de los

ciudadanos, podrán seguir siendo canjeadas por Euros en los respectivos Bancos Centrales de cada país.

1.6 MARCO JURIDICO PARA LA INTRODUCCION DEL EURO

La Unión Europea iniciará la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria el 1 de enero de 1999. Así lo decidió el Consejo Europeo en la reunión de Madrid los días 15 y 16 de diciembre de 1995, en línea con lo previsto en el Tratado de la Unión Europea.

Ello significa, fundamentalmente, la creación de la moneda única, el euro, que tendrá curso legal en aquellos Estados miembros que, habiendo expresado su voluntad de adoptar una divisa común, cumplan los requisitos establecidos.

La Unión Europea ya ha acordado el marco jurídico regulador del euro. Lo ha hecho mediante dos Reglamentos del Consejo Europeo. Uno de ellos ya está vigente. Se trata del Reglamento (CE) Nº 1103/97, de 17 de junio de 1997, sobre determinadas disposiciones relativas a la introducción del euro. Su objetivo es ofrecer seguridad jurídica a los ciudadanos y a las empresas en todos los Estados miembros en relación con algunos aspectos de la introducción del euro, con antelación suficiente al inicio de la tercera fase, para que los preparativos necesarios se realicen adecuadamente.

Un segundo Reglamento se refiere a los demás aspectos cuya regulación no puede adoptarse formalmente hasta que el Consejo decida cuáles son los Estados que participarán en el euro, lo que sucederá en los primeros meses de 1998, comenzando también su vigencia el 1 de enero de 1999. A la espera de que se decidan los Estados participantes y se establezcan irrevocablemente los tipos de conversión de sus respectivas monedas nacionales en relación con el euro, se ha aprobado una Resolución del Consejo, de 7 de julio de 1997, sobre el marco jurídico de la introducción del euro, que contiene como anexo el proyecto de Reglamento al que se ha hecho referencia, con el mismo objetivo de ofrecer la mayor seguridad jurídica al desarrollo del proceso de introducción de la moneda común, que tendrá lugar durante un período transitorio de tres años.

A continuación se exponen los aspectos más relevantes de ambos Reglamentos, que constituyen el marco jurídico para la introducción del euro.

1.6.1 Reglamento (CE) N° 1103/97 del Consejo, de 17 de junio de 1997, sobre determinadas disposiciones relativas a la introducción del euro. El Reglamento fue publicado en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, de 19 de junio de 1997.

- **Denominación de la moneda común: 1 euro = 100 cents (céntimos).** El Consejo Europeo, en la cumbre de Madrid, decidió que la moneda común se denominará euro, la cual se divide en cien unidades fraccionarias denominadas

cent (céntimos).

La denominación de la moneda única será la misma en todas las lenguas oficiales de la Unión Europea, aunque se respeta la grafía de los alfabetos diferentes.

- **Conversión del ecu en euro: 1 ecu = 1 euro.** A partir del 1 de enero de 1999, toda referencia hecha al ecu, en cualquier clase de documento jurídico, se ha de entender como hecha al euro. El euro sustituirá al ecu, a un tipo de un euro por un ecu, es decir un ecu se convertirá automáticamente en un euro.

- **Continuidad de los contratos.** La introducción del euro no producirá alteración alguna en todo instrumento jurídico que esté denominado en ecus o en cualquiera de las monedas nacionales que sean sustituidas por el euro.

Ello no obsta para que haya de respetarse el principio de libertad contractual. Salvo pacto expreso de las partes, la introducción del euro no podrá alegarse como causa de rescisión de un contrato.

Los contratos vigentes a la entrada del euro no verán alterado su contenido, a menos que así lo decidan las partes contratantes.

- **Tipos de conversión.** En la fecha prevista, el 1 de enero de 1999, el Consejo adopta los tipos de conversión entre el euro y las monedas nacionales de los

Estados participantes (Cuadro 2). Los tipos de conversión expresarán el valor de 1 euro en cada una de las monedas nacionales. Se adoptarán con seis cifras significativas, también se le aplicará reglas de redondeo. “Para convertir una moneda nacional en otra se ha de pasar obligatoriamente por el euro y después convertir la cifra en euros a moneda nacional”, como se explica en el ejemplo a continuación.

Si el tipo de conversión euro/peseta coincidiese con el actual ecu/peseta, diríamos que 1 euro sería legalmente equivalente a 166,239 pesetas. Las cifras comprenden tanto los números enteros como los decimales. Es el mismo sistema que ya se utiliza hoy para establecer el cambio del ecu.

Los tipos de conversión no se redondearán cuando se lleven a cabo las conversiones. Se utilizarán en ambos sentidos entre la unidad euro y las unidades monetarias nacionales. No se utilizarán tipos inversos calculados a partir de los tipos de conversión.

- **Reglas de redondeo.** Cuando se realice la conversión de una moneda nacional al euro, se hará el redondeo por exceso o por defecto al centavo (céntimo) más próximo y si no hay unidad fraccionaria, se hará el redondeo a la unidad más próxima o de otras maneras previstas por la legislación nacional.

Si al hacer la conversión, la última cifra de la cantidad obtenida es la mitad de la

unidad, entonces el redondeo se hará a la cifra superior.

1.6.1 Proyecto de Reglamento sobre la introducción del euro. La entrada en vigor se producirá, al igual que la parte del primer Reglamento, ya aprobado, relativa a la sustitución del ecu por el euro, el 1 de enero de 1999.

Como todo Reglamento comunitario, será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro, aunque con las excepciones que derivan del Tratado de la Unión Europea.

La mayor parte del contenido del proyecto de Reglamento se aplicará en la fase de transición, es decir, desde el 1 de enero de 1999 hasta el 31 de diciembre del 2001. Sus aspectos más relevantes son los que se exponen seguidamente.

- **Sustitución de las monedas nacionales por el euro.** A partir del 1 de enero de 1999, la moneda de los Estados miembros participantes será el euro. Durante el período transitorio, las monedas nacionales serán submúltiplos no decimales del euro, de acuerdo con los tipos de conversión. Por lo tanto, los sistemas monetarios nacionales continuarán en vigor.

Al haberse fijado de manera definitiva los tipos de conversión entre el euro y las monedas nacionales y, como consecuencia, entre estas mismas, será apropiado decir que euro y monedas nacionales son la misma moneda, aunque con

expresiones aritméticas diferentes.

Por otra parte, el euro será la unidad de cuenta del Banco Central Europeo y de los bancos centrales de los Estados miembros participantes. Igualmente, las cuentas y demás operaciones financieras de la Unión Europea se denominarán en euros.

- Coexistencia en la fase transitoria, del euro y de las monedas nacionales. Durante el trienio de transición, (1.01.1999 - 1.01.2002) los actos que deban ejecutarse en virtud de instrumentos jurídicos serán cumplimentados en euros o en la moneda nacional, según cuál sea la moneda de denominación de dichos actos.

No obstante, cuando se hayan de realizar pagos mediante abono en cuenta, el deudor podrá hacer el abono en euros o en la moneda nacional, en tanto que dicho abono se hará en la cuenta del acreedor en la denominación de la misma, con arreglo al tipo de conversión oficial.

Como la emisión de billetes y monedas en euros no se hará antes de que finalice el período de transición, hasta entonces los pagos en euros no podrán hacerse más que mediante anotaciones de abonos y cargos en cuentas, en tanto que los pagos en efectivo sólo se podrán hacer en moneda nacional.

Cualquier referencia que un documento jurídico haga a una moneda nacional tendrá la misma validez que si se hiciera al euro, con la equivalencia que derive del tipo de conversión fijado.

• **Uso obligatorio del euro.** Como excepción a la norma general de coexistencia del euro y las monedas nacionales durante la fase transitoria, se ha previsto que los Estados miembros podrán introducir el uso obligatorio del euro en determinados supuestos, que son los siguientes :

- Los Estados participantes se han comprometido a que las emisiones de Deuda Pública que hagan a partir del 1 de enero de 1999 se denominarán en euros. Por lo tanto, la Administración Central como las Comunidades Autónomas emitirán su Deuda Pública en euros

- Los Estados participantes podrán redenominar en euros las emisiones de las Administraciones Públicas vigentes al inicio de la fase transitoria que estuviesen denominadas en la moneda nacional

- Los emisores privados también podrán redenominar en euros sus emisiones vigentes, (siempre que ya lo hayan hecho los Estados miembros emisores de la moneda en la que está denominada dicha deuda privada) salvo que sus obligaciones contractuales lo impidan

- Los Estados participantes permitirán que se establezca el uso del euro en los

mercados de valores y en los sistemas de compensación y liquidación de pagos

- Está previsto, como cláusula genérica, que los Estados participantes puedan imponer el uso del euro en otros supuestos, pero siempre que, previamente, la Unión Europea haya adoptado la regulación que les ofrezca la cobertura jurídica pertinente.

- Fin del período transitorio e implantación definitiva del euro como moneda única. El período transitorio finaliza el 31 de diciembre del año 2001. A partir de esa fecha, toda referencia que un documento jurídico haga a una moneda nacional se entenderá hecha al euro, con arreglo al tipo de conversión fijado y aplicando las reglas de redondeo establecidas en el Reglamento 1103/97, antes descrito.

Los billetes y monedas nacionales seguirán teniendo todavía curso legal, dentro de los límites territoriales de cada Estado, hasta un máximo de seis meses, desde el fin del período transitorio: es decir, hasta el 30 de junio del año 2002.

Pero los Estados participantes pueden acortar ese plazo. Por otra parte, cada Estado establecerá, en su caso, las normas para canjear sin ningún coste los billetes y monedas nacionales a partir del momento en que dejen de tener curso legal. Así, pues, el euro, como moneda única de curso legal e instrumento de pago liberatorio, quedará definitivamente implantado en todos los Estados participantes, como muy tarde, el 1 de julio del año 2002

1.7 ESPECIES MONETARIAS DEL EURO

El día 1 de enero del año 2.000, se fijarán las paridades definitivas con las monedas nacionales y se comenzará a aplicar el euro en cualquiera de las transacciones monetarias que no precisen de papel o piezas de monedas (transferencias bancarias, emisiones de deuda pública, pagos con tarjetas de crédito, etc.).

A partir del 1 de Enero del año 2.002, los Estados Miembros pondrán gradualmente en circulación aproximadamente 13.000 millones de billetes y 80.000 millones de monedas en euros. Durante los 6 primeros meses las monedas nacionales se retirarán y dejarán de ser operativas a partir del 1 de julio del 2.002.

1.7.1 Código y Símbolo del euro. La organización Internacional de Normalización (ISO), adopto el código “EUR” para el euro el 21 de abril de 1997 con efecto inmediato. El código de tres letras esta destinado a su utilización en operaciones comerciales y bancarias y se basa en una presentación uniforme de las monedas acordada a nivel internacional (Figura 1).



Figura 1. Símbolo EURO. EUR.

Teniendo en cuenta que las principales monedas del mundo cuentan con un símbolo para el euro, que ya esta siendo utilizado ampliamente por la Comisión así como por las administraciones publicas nacionales, los bancos centrales y sector privado.

El 15 de julio de 1997, el Instituto Monetario Europeo reconoció la necesidad de un símbolo codificado distintivo para la moneda única y anuncio su apoyo al logotipo. El 23 de julio, la Comisión publicó una comunicación para dar a conocer la moneda única y anuncio su apoyo al logotipo. Actualmente, la Comisión esta tomando todas las medidas necesarias para registrar el símbolo del euro y los códigos informáticos correspondientes en la ISO con vistas a permitir la utilización corriente del símbolo en los sistemas informáticos.

1.7.2 Monedas. El Consejo Europeo, en Amsterdam, aceptó la propuesta de la Comisión ya aprobada por el ECOFIN del día 9 de junio de 1997, acerca de las monedas de euros. Dicho acuerdo, aunque prácticamente ignorado como consecuencia de la relevante cuestión del Pacto de Estabilidad, tiene la importancia de permitir el avance de las tareas de confección de las piezas, requerido con urgencia por los directores técnicos de los Estados miembros. Según ellos, hace falta un período de tres años para la producción material de las mismas, en las cantidades precisas. Los puntos básicos aprobados son los siguientes:



Figura 2. Monedas (ejemplo España).

Valor. Se fabricarán ocho monedas. De 1 y 2 euros y de 50, 20, 10, 5, 2 y 1 céntimos de euro.

El Diseño ha sido elegido por el reconocido M. Luc Luycx, de la casa de la Moneda de Bélgica. La "cara" de las 5 monedas mayores será un mapa de Europa, atravesado verticalmente por líneas que unen dos grupos de seis estrellas (símbolo de la Unión Europea, que significa un conjunto de naciones sin fronteras). En las 3 monedas menores, será un globo terráqueo cruzado en diagonal por las líneas que unen también los dos grupos de estrellas (expresan el lugar de Europa en el mundo). La palabra euro no tendrá la "s" del plural grabado en las monedas, ni en los billetes. La "cruz" de las monedas será para que cada

Estado grabe su diseño nacional, como el caso español en la Figura 2.⁶

Características. Oídas las peticiones de los países a la Comisión, se ha decidido:

- Todas las monedas serán redondas. Contrariamente al proyecto inicial, que era con lados.

El grosor será diferente en cada pieza. Desde los 2,125 mm. de la moneda de 1 euro, 1,95 mm. la de 2 euros y disminuyendo hasta 1,32 mm. la moneda de 1 céntimo.

- El diámetro será también único para cada moneda. La moneda de 2 euro será la mayor, con 25,75 mm. , seguida de la de 0,50 euros, con 24,25 mm. y luego la de 1 euro (23,25 mm.). Desde la cual se irá disminuyendo el diámetro hasta los 16,25 mm. de la moneda de 1 céntimo.

- El peso. La moneda de 2 euros pesará 8,5 gramos, descendiendo el peso en el mismo sentido que el valor de la pieza, hasta los 2,2 gramos de la de 0,01 euros (o sea, 1 céntimo).

- Diferentes tipos de muescas, estrías y surcos. Serán combinadas, junto a superficies lisas, para conformar unidades distintas, especialmente las de valores consecutivos

⁶ <http://europa.eu.int/euro/html/rubrique-default1.html?lang=1&rubrique=100>

- La composición y el color. Después de que algunos países, especialmente Suecia, manifestaron su deseo de que no fuese utilizado el níquel por ser nocivo para la salud, se ha decidido que solamente tendrán una cierta proporción de este metal, las monedas de 1 euro.

Billetes. Coexistirán siete billetes: De 5, 10, 20, 50, 100, 200 y 500 euros. Cada uno evoca una de las siete épocas de la historia de la cultura europea, representadas por el estilo arquitectónico correspondiente a dicha época. El anverso reproduce ventanas o pórticos sobre las doce estrellas de la UE, que simbolizan el espíritu abierto y de cooperación que reina en el seno de la Unión Europea. El reverso reproduce un puente sobre el perfil de un mapa de Europa, que simboliza el lazo que une no solamente los pueblos europeos entre ellos, sino también a Europa con el resto del mundo. La Figura 3 muestra el diseño de los billetes que entrarán en circulación a partir del 1 de enero del año 2.002.

Aparecen también la palabra EURO en caracteres latinos y griegos, la bandera de la UE. y las iniciales del Banco Central Europeo (BCE, ECB, EZB, EKT o EKP).

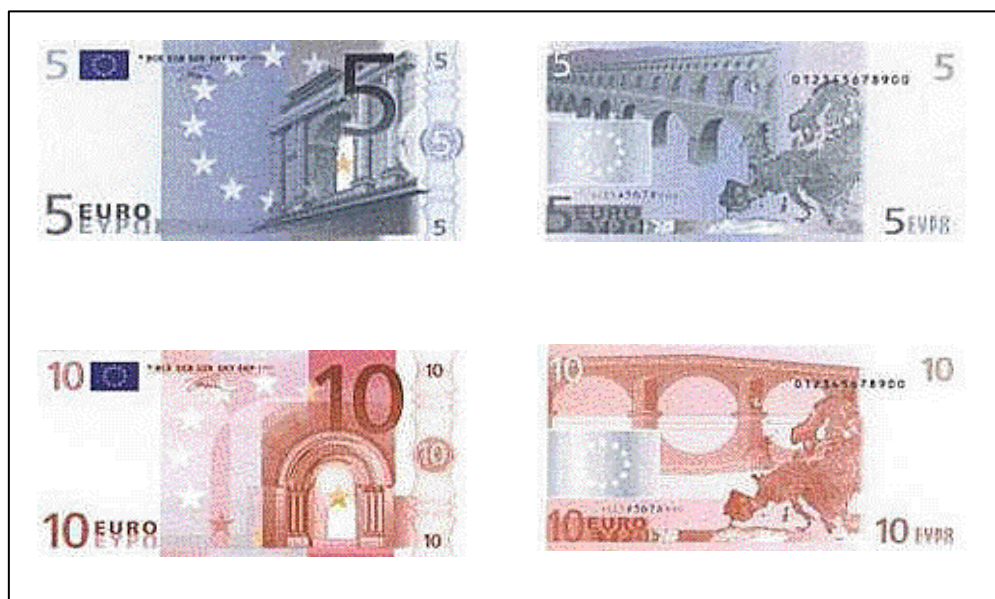




Figura 3. Billetes

Cuando se habla de un euro débil en el fondo se está contemplando la posibilidad de una Unión Monetaria amplia con países como Italia, que poseen un pasado poco ejemplar en la lucha contra el déficit y contra la inflación. Sin embargo, esto no tiene por qué traducirse en un euro débil. Es más, dado que la instrumentación de la política monetaria va a recaer sobre un Banco Central Europeo independiente, si la UME fuera amplia es posible que el BCE manifestase un plus de rigor en la lucha contra la inflación, y que los tipos de interés fueran en un principio más elevados de lo previsto; lo que redundaría, paradójicamente, en un euro apreciado en los mercados.

Francia prefiere tener a Italia en la UME, ya que fuera sería un peligroso competidor que contaría con el recurso a la devaluación de la lira (salvo que en el

SME-2 se vinculase en banda estrecha frente al euro) como arma competitiva. Por el lado de Alemania, en su querencia por el marco fuerte (y por prolongación, por el euro fuerte) actúan elementos psicológicos de indudable calado. Así, el ciudadano alemán medio se ha acostumbrado a veranear a muy bajo precio en países frente a los que el marco es una moneda fuerte, lo que le hacía sentirse adinerado y orgulloso de su moneda. Además, en muchos de ellos todavía está presente el período hiperinflacionario de entreguerras en el que vieron cómo, de la noche a la mañana, perdían todo su valor los ahorros de una vida. De hecho, esta situación se menciona siempre como una de las causas del auge del nazismo.

La sospecha de que el euro será una moneda débil está en el ambiente. Algunos acontecimientos han conseguido empañar últimamente la confianza que los mercados y los particulares iban teniendo en el euro: a) la creciente probabilidad de una unión monetaria amplia; b) los cambios políticos en Francia y los conflictos internos en Alemania; y c) los irreductibles déficits presupuestarios. Algunos apuntan a las expectativas de los mercados financieros, no obstante, como determinante final de la estabilidad del tipo de cambio. Conviene señalar, por otro lado, que en muchos casos no se hace la distinción entre lo que es la estabilidad de precios (visión interna) y la estabilidad del tipo de cambio (visión externa), lo que induce a confusión.

Unión monetaria amplia. El hecho de que sean muchos los países que entren en la primera ola del euro, no será una de las causas de la debilidad del euro (si ésta

se diese). Por un lado, porque la política monetaria que lleve a cabo el Banco Central Europeo será la que marque la estabilidad interna y dicha política no cabe pensar que sea diferente según los países que se hayan integrado, y, por otro lado, porque es preciso reconocer los éxitos que en los ámbitos monetario y económico de los países que han sido más cuestionados, se han logrado últimamente. Refuerza este planteamiento, la ausencia de preocupación de los mercados financieros, ante el posible panorama de una Unión Monetaria amplia.

El cambio político que ha resultado en Francia de las últimas elecciones, así como las disputas entre el gobierno alemán y el banco central de este país, sí parece que han tenido repercusión en los mercados financieros, dando a entender con ello, que los conflictos internos y los problemas estructurales llevan a una pérdida de confianza; y que ésta constituye el mayor riesgo con el que se enfrenta la estabilidad externa de una moneda. Aplicado al euro, el mayor peligro de caer en un euro débil radicarán en las expectativas de los mercados financieros, en vísperas de la creación del euro y en su período transitorio.

Problemas derivados de los déficits públicos excesivos. Los efectos del gran endeudamiento público que pesa sobre algunos países, por el momento de difícil solución, puede ser neutralizado por medio de una política monetaria restrictiva. Es lo que seguramente hará el Banco Central Europeo, aún a riesgo de que el crecimiento de los tipos de interés conduzcan a un crecimiento económico algo menor. No obstante, esta política solamente es válida para el corto plazo, ya que,

a largo plazo, es del todo incompatible una economía débil con un euro fuerte.

En definitiva, el verdadero riesgo de inestabilidad exterior radica en la pérdida de confianza de los mercados financieros, que puede darse por desequilibrios o situaciones de conflicto, como en la actualidad se presenta por la incertidumbre que genera la posibilidad de una guerra en países vecinos como Yugoslavia y Kosovo; Generando desconfianza y debilitando la zona euro. Al contrario, una zona económica y políticamente estable genera confianza en los mercados financieros, reflejándose en la fortaleza del euro.

1.8 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

El 1.1.1999 se inicia la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria europea cuyo principal objetivo es la implantación de una moneda única. A partir de esta fecha el euro es nuestra nueva moneda y la compartimos con los principales países europeos: Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo y Portugal.

La introducción del euro aportará importantes beneficios para todos pues la Unión Económica y Monetaria europea constituirá una zona de estabilidad monetaria, presupuestaria y cambiaría que favorecerá el desarrollo de la actividad empresarial, el mantenimiento y mejora del poder adquisitivo de los ciudadanos y la creación de empleo, a continuación se mencionan las principales ventajas y

desventajas.

1.8.1 Ventajas. Las principales ventajas y beneficios esenciales que obtienen los países que forman parte de una unión monetaria son:

- *Eliminación de los costes de transacción* como consecuencia de la sustitución de las distintas monedas nacionales actualmente existentes por una moneda única. Aunque es difícil cuantificar esta reducción de costes, puede citarse la cuantificación realizada por Emerson y otros autores en 1992 ("An evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union") que han estimado las ganancias derivadas de la eliminación de estos costes de transacción en un 0,5% aproximadamente del PIB comunitario.
- *Eliminación de la incertidumbre* asociada a la variación de los tipos de cambio de las monedas de los países que se integrarán en la moneda única. Esta ventaja es clara si se consideran los efectos perjudiciales que la excesiva variabilidad de los tipos de cambio y la incertidumbre generan sobre los flujos de comercio internacional e inversión extranjera.

Además de los efectos beneficiosos sobre estas dos variables, diversos autores han destacado los efectos de la menor incertidumbre sobre el crecimiento económico, la reducción de la variabilidad de los tipos de cambio llevaría a un descenso de la prima de riesgo que incorporan los tipos de interés reales. Esto , a

su vez, tendería a aumentar las inversiones productivas al hacer atractivos aquellos proyectos que actualmente no lo son debido al relativamente alto coste del capital. De forma que la mayor eficiencia en la utilización de los recursos llevaría a una mayor productividad y, en consecuencia, a un mayor crecimiento a medio plazo.

Ahora bien, a estos efectos beneficiosos hay que añadir otros que se derivan del proceso particular de introducción del euro que está siguiendo la Unión europea, así como de las características diferenciales que ésta presenta. En este sentido, hay que tener en cuenta los siguientes elementos que resultan decisivos en la adopción de la moneda común y que van a permitir la obtención de ventajas adicionales:

- Un mercado único donde las mercancías y los factores circulan libremente, establecido el primero de enero de 1993
- Normas de obligado cumplimiento relativas al tamaño de la deuda pública y del déficit público así como a la financiación de este último.
- Una sola autoridad monetaria encargada de formular una política monetaria única (BCE).

De la consideración de estos elementos pueden identificarse los siguientes

beneficios:

- Profundización en el mercado interior: El establecimiento del euro, aunque no imprescindible para el funcionamiento del mercado interior, sí que va a permitir dar un paso definitivo en la consecución de la integración de los mercados, incrementando así los beneficios que aquel ofrece. En efecto, la existencia de monedas distintas y la inestabilidad cambiaria asociada constituye una barrera que impide hacer efectivos todos los beneficios potenciales del mercado único. El establecimiento de los precios de los bienes y servicios en una sola moneda favorecerá la transparencia en todo el mercado europeo, con lo que se dificultará la fijación discriminatoria de precios.

Estos efectos son de aplicación así mismo a los mercados financieros, en los que se incrementará la competencia entre las diversas instituciones financieras al desaparecer uno de los elementos que contribuyen a la segmentación de mercados: la denominación de los activos en distinta moneda. En consecuencia, las alternativas de financiación abiertas a particulares y empresas se verán ampliadas y mejoradas de forma sustancial.

- Estabilidad macroeconómica: Las condiciones de convergencia fijadas en el Tratado de la Unión Europea garantizan que sólo aquellos países con estabilidad macroeconómica accedan a la moneda común. La satisfacción de dichos criterios asegura que los países tienen unas finanzas públicas saneadas y que han conseguido estabilizar la inflación a unos niveles reducidos. Además, el criterio

relativo a los tipos de interés a largo plazo asegura que la convergencia entre los distintos miembros y la estabilidad macroeconómica son sostenidas en el tiempo, y no puramente transitorias.

Como complemento a estos criterios de convergencia, una vez en vigor la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria, el funcionamiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento permitirá que los países miembros sigan comprometidos con la estabilidad macroeconómica y fundamentalmente con el control de los déficit públicos.

Las buenas condiciones macroeconómicas apuntadas se ven reforzadas por la existencia de una política monetaria única, cuyo objetivo es la estabilidad de precios. Todo ello garantizará además que el nuevo Banco Central Europeo gozará de una alta credibilidad antiinflacionista, con lo que conseguir los resultados deseados de inflación resultará menos costoso. Este nuevo entorno macroeconómico caracterizado por una mayor estabilidad sentará las bases para que todos los países miembros puedan crecer y crear empleo a un ritmo estable y sostenido.

- Moneda internacional: Finalmente, el poder económico y comercial de la Unión Europea y las bases sobre las que se está construyendo la moneda única, permitirán que el euro se convierta en una moneda de reserva internacional, al convertirse en una divisa le hará competencia directa al predominio del dólar, pues se prevé que para el año 2002, el mercado de divisas mundial este igualmente

compartido con el dólar en un 45% cada uno, 8% para el yen y un 2% para otras divisas. También tendrá mayor protagonismo que cualquier divisa europea actual, en la denominación y en el pago de las operaciones de comercio internacional, debido a que el 12% del comercio internacional utiliza el marco alemán como medio de pago, frente al 47% que utiliza el dólar americano; si se incluye las principales monedas nacionales de los países de la UE, estas se utilizan como medio de pago en aproximadamente un 18% del comercio internacional. Las previsiones señalan que, con la UEM, el euro podrá ser utilizado como medio de pago en aproximadamente un 24%-28% del comercio internacional, lo que contribuirá a reforzar el protagonismo de las empresas europeas en el mundo.

Por último, a la hora de estudiar los beneficios que se derivarán del establecimiento del euro, hay que considerar cuál es la alternativa a la adhesión de los países de la Unión Europea a esta moneda. En este sentido, los “países opting out” se beneficiarían de las ventajas enunciadas anteriormente y sus monedas se verían penalizadas con una prima de riesgo considerable. Puede pensarse que, a cambio, podrían obtenerse ganancias de competitividad mediante el manejo del tipo de cambio. Sin embargo, estas ganancias serían puramente transitorias puesto que tras un breve plazo de tiempo se verían más que compensadas por incrementos en el nivel de precios, de forma que, finalmente, la competitividad real no se vería beneficiada.

Las ventajas para los ciudadanos de los países del Euro son que todas las comparaciones entre precios, salarios e impuestos dentro del área del Euro serán mucho más fáciles. Viajar al extranjero, negociar en el extranjero o con otros europeos será mucho más fácil y menos caro que antes en la nueva zona del Euro.

La nueva moneda euro, llevará a una mayor estabilidad económica dentro del área euro, ya que se constituye un mercado único, con un potencial de 370 millones de consumidores. La estabilidad de la moneda que se crea, Euro, se espera que sea mayor a la del resto de las divisas europeas, lo que hará que desaparezca la incertidumbre sobre el crecimiento económico, que a su vez redundará en un descenso de la prima de riesgo que incorporan los tipos de interés reales. El establecimiento de los precios de los bienes y servicios en una sola moneda dentro del área Euro, favorecerá la transparencia en el mercado y hará más difícil la fijación de precios discriminatorios. Por otra parte, podemos pensar que el Euro como divisa internacional, irá incrementando su peso como moneda de reserva junto al dólar, entre otras ventajas encontramos también:

- **Estabilidad Económica**, las condiciones de convergencia, exigidas a todos los países para la implantación del euro, garantizan un clima de estabilidad económica que se traducirá en un mayor crecimiento, con tipos de interés bajos y con una inflación baja y estable que favorecerá la competitividad de nuestras

empresas. Esta situación, junto con la desaparición de la incertidumbre asociada a los tipos de cambio, incentivará las inversiones empresariales y generará una mayor creación de empleo.

- **Fomento de los intercambios comerciales**, el euro facilitará los intercambios entre los países de la Unión Monetaria al no ser necesario incurrir en los costes de cambio de moneda, abaratándose de esta forma el comercio y como consecuencia los precios finales que pagarán los consumidores.

Una moneda más fuerte, al ser los países de la zona euro economías sólidas y con gran peso en la esfera internacional, el euro será una moneda fuerte, que permitirá dar mayor peso a los mercados financieros europeos frente al dólar y al yen.

- **Mayor transparencia en los mercados**, al ser posible comparar, directamente, los precios de los productos de los diferentes países, se incentivará la competencia y esta tendrá un efecto de moderación en los precios. También los mercados financieros serán mas transparentes, lo que tendrá consecuencias positivas sobre los precios de los activos y pasivos financieros, y será más sencillo examinar las condiciones que nos ofrecen para contratar un préstamo, pudiendo elegir fácilmente aquel país o entidad financiera de la zona euro que nos ofrezca condiciones más ventajosas.

La existencia de un periodo transitorio de tres años, y la información que la

Administración Pública en colaboración con asociaciones, organizaciones empresariales y grandes firmas está llevando a cabo, facilitará en gran medida la adaptación de todos los sectores a la nueva moneda.

- Aumento de exportaciones, porque los productos y servicios que anteriormente no merecían la pena de ser exportados dentro de la UE, debido a las implicaciones de tipo de cambio desfavorables, sobre los márgenes de beneficio, ahora son activos para exportar.
- La UEM permitirá la creación de mercados financieros integrados y mas amplios y profundos, mayores posibilidades de inversión y financiación que los mercados nacionales.
- Se intensifica la competitividad entre los mercados financieros, entidades financieras, empresas tras nacionales, siendo el único beneficiado el consumidor quien tiene la posibilidad de escoger en un amplio escenario de innovación y mejor calidad de los distintos bienes y servicios.
- Las empresas que funcionen dentro de los estados miembros tienen la posibilidad de modernizar a fondo sus estructuras como se analiza en el capitulo III, realizar mejoras importantes en el diseño, calidad de los productos y el servicio ofrecido al consumidor adoptando una posición estratégica y mas competitividad dentro de la zona euro.

1.8.2 Desventajas. Entre las desventajas que la llegada de la nueva moneda euro, puede generar, podemos citar:

- La pérdida del tipo de cambio como instrumento de ajuste, ya que al desaparecer las monedas de los diferentes países, no será posible recurrir a la devaluación de la misma con fines competitivos. Sin embargo, las empresas vienen exigiendo estabilidad monetaria, desde hace tiempo, y este es el principal objetivo de la UM.
- Pérdida de soberanía de la Hacienda Pública, obligada a vincular su política a los objetivos de convergencia y al pacto de estabilidad y crecimiento.
- Costes derivados de la implantación de la moneda única, que se ven incrementados por la existencia de un amplio periodo transitorio de tres años, que afecta al sector público, empresas y consumidores, pues los llevará a realizar gastos extras, para la conversión y adaptación al euro.
- Debido al alto valor del EURO, este será mas atractivo para el lavado de dinero negro debido a la existencia de billetes de alta denominación y puede en los maletines contener muchos millones en muy pocos volúmenes. Además las autoridades europeas están preocupadas por la posibilidad de que el dinero del narcotráfico o crimen organizado sea convertido en euros, y si las autoridades son muy rígidos puede que el dinero huya de la UE y se refugie en el dólar, el franco suizo, y el yen pero si este dinero circula puede generar mayor inflación.

También, un problema similar aunque mas inocente, es el dinero que se esconde “debajo de un ladrillo” o en “un calcetín” para eludir la presión fiscal.

- Las empresas correrán un gran riesgo de competitividad si se cruzan de brazos o si demoran su preparación al euro hasta el ultimo momento, ya que no tendrán tiempo de pensar en el proceso, o de buscar la asesoría y el apoyo técnico adecuado y sustancial mente podría ser más alto; esta desventaja se puede dar en toda las industrias, incluyendo las grandes empresas y en especial a los minoristas y pequeños fabricantes. Algunos críticos añaden, que podrían originarse problemas de desempleo en algunas áreas imposible de combatir, por falta de instrumentos de política económica, en manos de autoridades nacionales, como consecuencia de la unión monetaria, en este caso sería necesario la introducción de algún tipo de transferencia presupuestaria entre las áreas más ricas y las más pobres de la UEM, que lleven a una convergencia real de los estados miembros.

- La UEM implica que los gobiernos de sus Estados miembros no pueden alterar los tipos de cambio para responder a perturbaciones económicas de carácter temporal, ni modificar unilateralmente los tipos de interés nacionales.

- La política monetaria única, diseñada por el Banco Central Europeo, deberá realizarse atendiendo a las condiciones económicas de todo el área del euro. Esa

pérdida de control de los Estados miembros de la UME sobre tipos de interés y de cambio podría, incluso, extenderse a la política presupuestaria, si se llegara a aplicar realmente una armonización estrecha de las políticas fiscales nacionales.

1.9 RESUMEN

- A los países Europeos les llevo medio siglo la conformación de la UEM, a pesar de las dificultades que se presentaron especialmente en la década de los setenta y ochenta, se logró impulsar la idea de integración además la creación de una unidad monetaria que ingresó el 1 de enero de 1999.
- El Tratado de Amsterdam originó la UEM, dentro de sus intereses esta el brindar libertad, bienestar y seguridad a los ciudadanos; desarrollar una política exterior eficaz y coherente que permita el progreso y crecimiento en común.
- Las instituciones permiten coordinar y dirigir de una manera eficaz la política y economía regional. Con el establecimiento de la UEM se modificó entre otras el Instituto Monetario Europeo en el Banco Central Europeo y el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) todo con el fin de armonizar y complementar las medidas necesarias para el ingreso de la unidad monetaria.
- Los Criterios de Convergencia son los parámetros cuyo fin es permitir una

buena gestión económica en los países miembros de la UEM. Encontramos el Criterio de Inflación, el Criterio de Déficit y Deuda Publica, el Criterio de Tipos de Interés y el Criterio de Tipo de Cambio.

- El calendario tiene estipuladas tres fases, la primera comprendida desde enero de 1990 a diciembre de 1993, la segunda de enero de 1994 a diciembre de 1998 y la tercera comprende tres etapas; la etapa A va desde el 1 de enero de 1999 a 31 de diciembre del año 2001 también llamada “etapa de transición”, la etapa B del 1 de enero al 30 de junio del 2002 o “etapa de canje” y la etapa C del 1 de julio del 2002 en adelante, denominada “etapa de puesta en marcha”.

- El marco jurídico para la introducción del euro establecido por la UE buscando ofrecer seguridad jurídica a los ciudadanos y a las empresas, los aspectos tenidos en cuenta son: Denominación de la moneda común 1 euro=100 céntimos, Conversión del ecu en euro 1 ecu=1euro, Reglas de redondeo, Proyecto de reglamento sobre la introducción del euro, Coexistencia en la fase transitoria del euro y de las monedas nacionales, Uso obligatorio del euro, Fin del periodo transitorio e implantación definitiva del euro como moneda única.

- Las monedas serán de las siguientes series 1 y 2 euros, 50, 20, 10, 5, 2, 1 céntimos de euros y los billetes de 5, 10, 20,50,100,200 y 500 euros. Se pondrán en circulación en la etapa C aproximadamente 13.000 de billetes y 80.000 millones de monedas de euros.

- La implantación del Euro en la UEM traerá las siguientes ventajas: Eliminación de los costes de transacción, Eliminación de la incertidumbre asociada a la variación de los tipos de cambio de las monedas, Mayor transparencia de los mercados, entre otras. Dentro de las desventajas encontramos: Pérdida de soberanía de Hacienda Publica, Costes derivados de la implantación de la moneda única, Posibilidad de aumento de transacciones ilimitadas o de lavado de dinero.

2. LA UNION EUROPEA, SU DIMENSION ECONOMICA EN EL MUNDO Y LA RELACION BILATERAL CON COLOMBIA

La Unión Económica Monetaria es el resultado del esfuerzo realizado en los últimos cincuenta años por 11 de los 15 países que la componen, la economía de la mayoría de estos países es tan sólida e ingente que la Unión Europea es la primera potencia mundial, las estadísticas de este bloque la sitúan por encima de otras potencias como EEUU y Japón. Durante el presente capítulo se compara algunos de los indicadores económicos de la Unión Europea frente a los EEUU, Japón y Canadá, también observaremos como ha sido la participación en el comercio de Colombia de EEUU, Japón, Venezuela y principalmente de la relación bilateral con la Unión Europea, señalando las exportaciones e importaciones desagregadas por sectores y países, la inversión extranjera y los diversos programas que mantiene con Colombia, de esta manera podemos dar a conocer información que permita a los empresarios identificar las oportunidades y ventajas que encontraran en el mercado de la Unión Europea.

2.1 LA UNION EUROPEA, PRIMERA POTENCIA ECONOMICA MUNDIAL

La Unión Europea es la primera potencia económica mundial, en términos de ingresos y comercio exterior, su Producto Interno Bruto estimado en el año 1995 ascendió a más de US\$8'439.301 millones, mientras que EE.UU tuvo un PIB de

US\$6'988.500 millones, cifra de la UE que supera en más de un 20% el producto de EE.UU. Además la UE excede en más de un 60% el PIB del Japón, US\$5 billones y es quince veces mayor que el PIB de Canadá US\$557200 millones, como se observa en el Cuadro 4.

Cuadro 4. UE, EE.UU, CANADA Y JAPON: PIB 1990-95

us\$ Millones	1995	1994	1993	1992	1991	1990
Unión Europea	8439301	7352102	6915301	7626801	6987398	6690640
EE.UU	6988500	6649699	6259898	5937301	5656398	5489602
Canadá	557200	543200	546500	564000	582600	568000
Japón	5001602	4594500	4196500	3657100	3356600	2938800

Fuente: Comisión Europea para Colombia, 1995.

A fecha de 1995, la UE se destacó por ser el mayor importador con US\$1'571.583 millones y con unas exportaciones de US\$1'830.478 millones, seguido de EE.UU que importó US\$749.347 millones y exportó US\$574.878 millones y en un tercer lugar Japón con US\$335.661 millones en importaciones y US\$441.865 millones en exportaciones (Cuadro 5).

De igual manera, el Comercio Exterior Mundial neto de los quince Estados miembros que conforman a la Unión Europea (suma de sus exportaciones al resto del mundo e importaciones del resto del mundo) tiene en el 1995 US\$1.45 billones, frente a EE.UU US\$1.32 billón los que supera en 10%, teniendo Japón

US\$0.78 billones, Canadá US\$0.47 billones y Colombia US\$23624 millones (Figura 4).

Cuadro 5. EU, EE.UU, CANADA Y COLOMBIA: APERTURA COMERCIAL EN 1995

MILLONES DE DÓLARES	UE*	UE	EE.UU	CANADA	JAPON	COLOMBIA
Producto Interno Bruto PIB	8439301	8439301	6988500	557200	5001602	78696
Exportaciones al mundo	712239	1830478	574878	247703	441865	9763
Importaciones al mundo	742887	1571583	749347	225493	335661	13861
Comercio Exterior Mundial	1455126	3402062	1324225	473197	777526	23624

Fuente: Dirección General de asuntos Económicos y Financieros, Comisión Europea (DGII-f-2). (PIB)

Depto. de Comercio (EE.UU y Canadá), Ministerio de Hacienda (Japón)

*Datos comerciales excluyendo el comercio intracomunitario

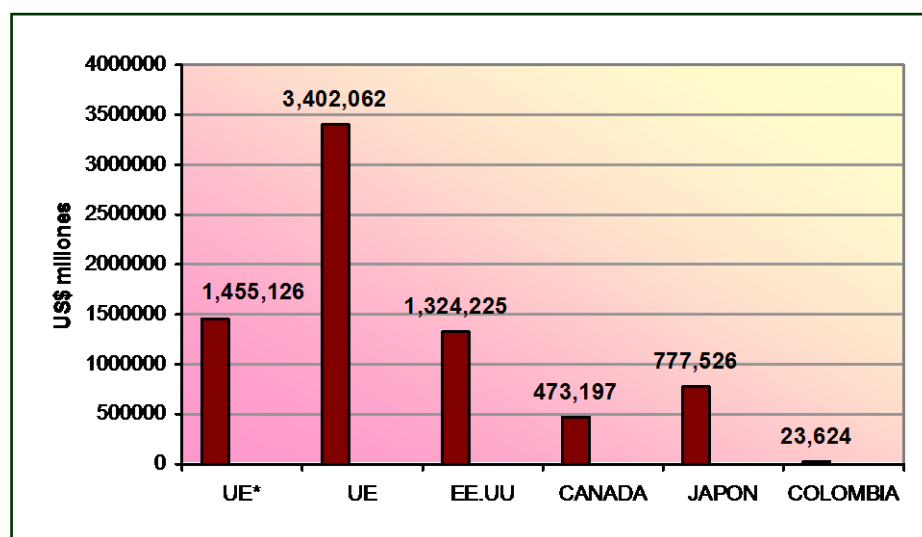


Figura 4. Comercio Exterior Mundial

En la Figura 4 se puede observar la importancia que tiene el comercio

intracomunitario de la Unión Europea, además que sin él, sigue siendo ocupando el primer lugar después de EE.UU y Japón. Colombia en este periodo (90-95) tuvo un PIB de US\$ 78.696 millones, incomparable frente al de la UE que es 107 veces más grande que el de Colombia (Cuadro 5)

A la participación directa de la Unión Europea en el comercio mundial en su capacidad de exportador original e importador final se suma el ingente papel que desempeña como puente hacia otros mercados. En particular, la UE constituye la puerta de entrada de los mercados del este europeo y de un sinnúmero de países. La Unión Europea es el actor más importante en el comercio global. Responde, con su comercio intra-Unión y con el resto del mundo, con el 41% de las importaciones y exportaciones.

2.2 RELACIONES COMERCIALES BILATERALES DE LA UNION EUROPEA, JAPON, EE.UU Y VENEZUELA CON COLOMBIA

La estadísticas nacionales muestran la participación de la UE, los EE.UU., Japón y Venezuela en el comercio exterior de Colombia durante el período de 1990 y 1995, tanto a nivel de las exportaciones de nuestro país como en el plano de sus importaciones y en conjunto. La balanza comercial colombiana nos muestra las siguientes cifras (Cuadro 6) . La Unión Europea ha tenido una participación creciente en el total de nuestras exportaciones al mundo, de us\$1.878,5 millones en 1992 a US\$2.553,7 millones en 1994, tras una reducción sensible en el lapso

1990 – 92. En promedio la UE ocupó el segundo lugar durante el período 1990 – 95, después de los EE UU, a quien le exportamos US\$2.722,3 millones en 1992 con una ascenso permanente hasta US\$3.284,7 millones en 1995. Venezuela ocupa el tercer lugar en cuanto al destino de las exportaciones colombianas, teniendo un comportamiento basta ascendente desde 1990 US\$202,2 millones a US\$936,6 millones en 1995.

En cuanto a la participación del Comercio Exterior de Colombia, podemos agrupar los grandes socios de Colombia en tres grupos:

Quienes nos venden más de lo que nos compran, Japón es un socio comercial que durante los años 1990-1992 nos dobló con sus exportaciones hacia Colombia y en los años 1993-1995 Japón triplicó sus exportaciones de US\$1.045,5 millones con respecto a US\$363 millones de las exportaciones colombianas hacia Japón en el 95, la balanza comercial bilateral se caracteriza por ser deficitaria US\$-682 millones en 1995 una de las más del periodo. Venezuela, a partir de 1993 empezó a incrementar sus exportaciones hacia Colombia hasta duplicarlas en 1994 con US\$1.146,2 millones frente a US\$533, millones de nuestras exportaciones, generando una balanza deficitaria de US\$-612,9 millones en 1994, siendo el déficit más alto del periodo.

Quienes nos compran aproximadamente la misma proporción de nuestras exportaciones, como EE UU, quien en los años 1990-92 registro en nuestra

balanza comercial saldos positivos, debido a que nuestras exportaciones superaron las importaciones provenientes de EE.UU.

Quienes bajo cualquier tipo de medida, nos compran mucho más de cuanto les vendemos, como la Unión Europea, con la cual hemos tenido una balanza comercial superavitaria en promedio (Cuadro 6) .

Cuadro 6. UE, EE.UU, JAPON Y VENEZUELA: PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA 1991-95

US\$ MILLONES	1995	1994	1993	1992	1991	1990
EXP. TOTALES DE COLOMBIA	9763.4	8394	7113.8	8909.7	7145.3	6727.7
Hacia, UE	2516.8	2553.7	1723.1	1878.5	1946.4	1905.1
EE.UU	3284.7	3059.8	2835.3	2722.3	2757.3	2782.3
JAPÓN	363.5	392.2	237.5	197.4	231.2	247.2
VENEZUELA	936.6	533.3	695.6	580.6	421.8	202.2
IMPO. TOTALES DE COLOMBIA	13859.5	11895.3	9839.5	6513	4953.4	6047.6
Desde, UE	2547.5	2229.6	1821.8	1238.9	975.2	1196.7
EE.UU	5417.1	4544.2	3499.8	2456.7	1835.8	1887
JAPON	1045.5	986.8	964.6	523.6	467.6	473.7
VENEZUELA	1355.8	1146.2	967.2	424.6	305.6	314.9
COM. EXT. COLOMBIANO	23623	20289.3	16953.3	15422.6	12098.7	12775.2
Con, UE	5064.4	4783.3	3544.9	3117.4	2921.6	3101.8
EE.UU	8701.8	7604	6335.2	5179	4591.1	4669.3
JAPÓN	1409	1379	1202.1	721	698.8	720.9
VENEZUELA	2292.4	1679.6	1662.8	1005.1	727.5	517.1
BALANZA COM. DE COLOMBIA	-4096.1	-3501.3	-2725.7	2396.7	2191.9	680.1
Con, UE	-30.7	324.1	-98.7	639.6	971.2	708.4
EE.UU	-2132.5	-1484.4	-664.5	265.5	919.5	895.4
JAPÓN	-682	-594.6	-727	-326.1	-236.4	-226.4
VENEZUELA	-419.1	-612.9	-271.6	156	116.2	-112.7

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior (fuente primaria DIAN/DANE)

Así haya ocurrido en forma algo rezagada, nuestro despegue exportador tiene un nombre “Régimen Droga” del Sistema de Preferencias Generalizadas SPG de la UE, al amparo del cual la gran mayoría de nuestros bienes pueden ingresar con arancel cero y en forma irrestricta, al mercado comunitario. La unión europea es el único de nuestros grandes socios con el cual sostenemos habitualmente una balanza comercial positiva, si bien esta ha venido disminuyendo, en promedio, durante el período mientras que a los EE UU y al Japón corresponden respectivamente a una balanza negativa. La UE es en otros términos, nuestro socio ideal y preferencial, debido a que su mercado se ha visto dinamizado en años recientes sin contraprestación paralela de mercancías comunitarias y con una participación global suficientemente grande en todo caso seguida de EE UU e inclusive antecederle bajo determinadas condiciones para ameritar una prioridad a favor de nuestro intercambio comercial (Cuadro 6).

2.3 RELACION COMERCIAL BILATERAL COLOMBIA – UNION EUROPEA, DE ACUERDO A SU COMPOSICIÓN SECTORIAL

La Unión Europea es el segundo mercado para las exportaciones Colombianas, después del mercado de Estados Unidos. Constituyéndose así en nuestro segundo socio comercial, motivo por el cual es de gran importancia analizar la composición de las exportaciones e importaciones por sectores, resaltando la participación bilateral de cada una de los países de la Unión Europea.

2.3.1 Composición sectorial. El nivel promedio de nuestras exportaciones a la UE fueron US\$2.366 millones durante el periodo (1990-1995) superando ampliamente nuestras importaciones de US\$1.689 millones. Hubo, entonces, un superávit anual promedio de US\$677 millones durante la primera mitad de la década (Figura 5).

Crecieron más rápido nuestras importaciones desde la UE en un 16.4%, que nuestras exportaciones a la misma en un 7.1%. Este comportamiento no tiene que sorprender ya que responde a un patrón general de evolución de nuestro intercambio comercial con el resto del mundo. Lo que llama la atención es el menor dinamismo de la UE hacia Colombia, comparado con el de alguno de nuestros socios, sólo se destacan por su crecimiento excepcional, algunos rubros, como artículos de caucho (con crecimiento anual de 51.9%), libros e impresos (48.5%), vidrio y cerámica (45.2%) , aparatos de precisión (29.2%), productos agroalimentarios (27.2%), artículos metalmecánicos (19.2%), derivados del petróleo (19.7%) y textiles y confecciones (19.5%) (Figura 5).

Resaltamos nuestro patrón “tercermundista” de nuestras ventas por la alta participación de productos básicos con un 80.5% en promedio, crecieron con una tasa anual del 6.4%; en donde el Café es el principal producto exportado a la UE en un 54%, le sigue el Carbón con un 22% y el banano con un 15%; mientras que los Productos de Mayor Valor Agregado tuvieron una participación del 19.5% en promedio, y crecieron con una tasa anual del 3.8%, en donde las Flores con un

25.8% ocuparon el primer lugar, seguido de Pescados y Mariscos con 24.8% y Quimicosfarmacuticos/Plasticos con un 16.4%. (Figura 5).

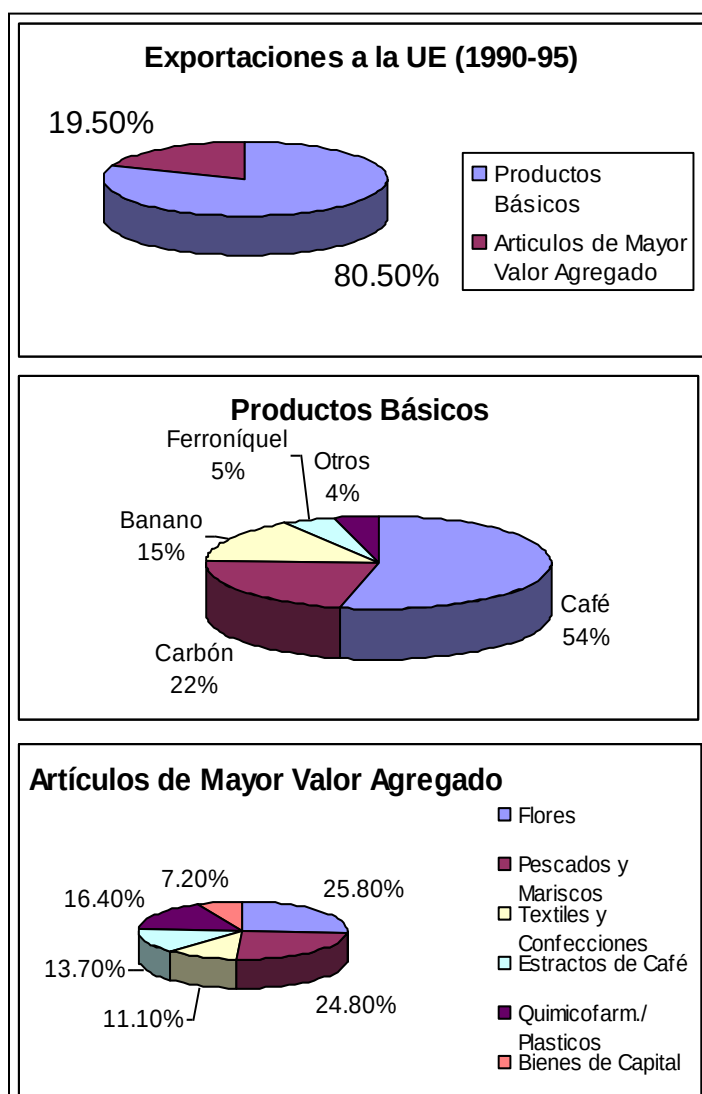


Figura 5. Exportaciones Colombianas a la Unión Europea

Como bien se sabe con excepción del café, los demás productos básicos exportados por Colombia no están, por lo general, incluidos en las preferencias del “Régimen Droga”. De manera que en la medida que Colombia siga diversificando nuestro comercio exportador con destino la UE habrá más artículos industriales y agroindustriales de alto valor agregado, es de prever entonces una mayor respuesta exportadora de Colombia a los incentivos de dicho Régimen.

2.3.1 Participación de cada estado miembro. La participación promedio de nuestros principales proveedores y compradores comunitarios en el intercambio con Colombia se trata de los cinco grandes, Alemania, Reino Unido, Francia, España e Italia, y de tres estados miembros sumamente activos por tradición en el comercio global como lo son países bajos y la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa “UEBL”. Estos ocho estados miembros son los que siempre clasifican a la cabeza del pelotón cuando de importaciones y exportaciones se trata. Por su importancia combinada, también se ha incluido el conjunto conformado, por tres países escandinavos de la UE (Dinamarca, Finlandia y Suecia) (Figura 6)

Vale la pena examinar la participación de estos estados en nuestras importaciones y exportaciones. Estos once estados miembros adquirieron un promedio del 95.5% de nuestras exportaciones a lo que hoy en día es la UE15 y suministraron el 97.9% de nuestros bienes comunitarios para una participación promedio del 96.1%. Se distinguen tres grupos de países, que podemos apreciar en la (Figura 6).

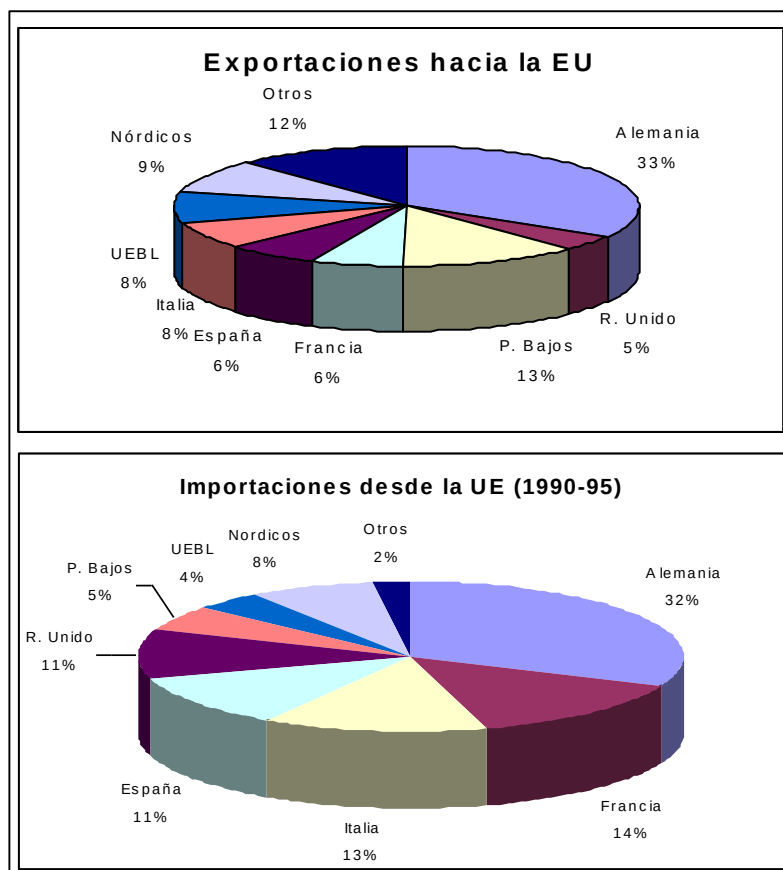


Figura 6. Exportaciones e importaciones Colombianas por países de la UE

- Aquellos cuya participación y lugar en la compra de nuestros productos corresponde aproximadamente a la venta de sus artículos en Colombia: Alemania en el primer lugar de nuestras exportaciones con el 33.3%, e importaciones de 31.3%, y la UEBL con exportaciones del 6.2% e importaciones del 4.2%.

- Los países que tienden a comprarnos más de lo que nos venden: Reino Unido nos compra 12.1% de nuestras exportaciones (flores, extractos de café y carbón) y nos exporta a Colombia un 11% en (aeronaves y partes) , Los Nórdicos nos compran 12.6% y nos exportan 7.6% en (papel y cartón), Países Bajos nos compran 9.3% y nos venden 5.2%.
- Los países que logran un mejor posicionamiento como proveedores, que como nuestros compradores: Italia quien provee el 13% de nuestras importaciones en (vidrios e impresos, cerámicas y productos derivados del petróleo) y tan sólo recibe el 6.4% de nuestras exportaciones , Francia nos provee de 14.3% en (vehículos, autopartes y productos agroalimentarios) e importa 8.1% en (quimicofarm y plásticos) y España nos provee 11% e importa de Colombia un 7.5%.

En cuanto a los rubros de exportaciones a países de la UE, (Cuadro 7), se puede destacar los siguientes:

- Alemania como comprador de nuestro café en un 53.9% del total, de nuestro banano antes de (1994) con 48%, de las esmeraldas de nuestro país en 38.6% y, también de sus textiles y confecciones en un 28.8%; además le corresponde un lugar destacado en la compra de flores en un 16.8%, extractos y esencias de café en un 32.6% y Quimicosfarmaceuticos/Plásticos en un 20.1%.

- Reino Unido importa de Colombia un 39.5% en flores, un 37.8% en extractos de café, un 28.8% en Carbón, y un 21.4% en Bienes de Capital.

- España se destaca por importar de Colombia un 22% en Pescado y Mariscos, y un 18% en Textiles y Confecciones.

- Italia, es también un importante importador de Colombia de Pescado y Mariscos con un 17%, y Bienes de Capital 15%, y en esmeraldas, ferroníquel y textiles y confecciones en un 14% cada uno.

- Francia es un buen comprador de Bienes de Capital en un 28.4% y de Esmeraldas colombianas en un 23.3%, además los quimicofarmacuticos/Plásticos con un 22.6%.

- Los países bajos son el segundo importador colombiano de Carbón con 19.2%, de quimicofarmacuticos/Plásticos en un 13.8% y un 10.5% en flores.

- La Unión Económica Belgo-Luxemburgo se destaca por importar de Colombia a partir de 1994, un 45.1% en Banano y un 18.9% en Ferroníquel.

Cuadro 7. Comercio Bilateral UE - Colombia (1990-95) Exportaciones de Colombia a la UE, por sectores y países

			ALEMANIA	REINO. UNIDO	PAISES BAJOS	FRANCIA	ESPAÑA	ITALIA	UEBL	NORD*	OTROS
	UE. US\$	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Expo. Totales	2366	100	33.3	12.1	9.3	8.1	7.5	6.4	6.2	12.6	4.5
Productos Básicos	1905.4	80.5									
Café	1022.4	54.5	53.9	4.5	7.8	7.1	4.9	3.8	2	13.9	2
Carbón	423.3	22.2	6.7	28.8	19.2	14.9	8.1	3.8	2	8.8	7.7
Banano (94-95)	338.3	17.7	22.2	1.6	0.7	0.9	7	12	45.1	3.2	7.1
Banano (90-93)	256.2	13.4	48	3.5	2.7	0.5	0.7	12	16	5	11.6
Ferroníquel	94.9	4.9	5.4	1.3	2.8	14.9	8.7	14	18.9	34.1	0
Esmeraldas	6.8	0.3	38.6	0	0.5	23.3	2.2	14	17.7	1.4	2.5
Artículos de Mayor Valor Agregado	460.6	19.5									
Flores	118.8	26	16.8	39.5	10.5	3.3	7.9	2.2	0.2	11.2	8.5
Pescado y Marisco	114.2	25	1.6	1	3.5	6.9	22	17	0.8	45.3	2.1
Textiles y Confecciones	51.2	11	28.8	19	4	5.5	18	14	2.8	2.7	5
Extractos de Café	63.1	14	32.6	37.8	5.9	12.1	3.6	0.7	0.2	5.9	1.1
Quimicofarm. Y Plásticos	75.5	16	20.1	7.9	13.8	22.6	7.7	7	17.1	0.8	3
Bienes de Capital	33.3	7.2	10.3	21.4	7	28.4	9.2	15	2.1	1.1	5.3

Fuente: EUROSTAT

* Dinamarca, Finlandia , y Suecia

A nivel de las importaciones colombianas por países de la Unión Europea (Cuadro 8), se puede destacar lo siguiente:

- Alemania ocupa la primera posición en exportar a Colombia, quimicofarmacéuticos/plásticos en un 44.2%, Aparatos de Precisión 42.4%, Hierro y Acero un 33.1%, maquinaria en un 32.5%, artículos metalmecánicos en un 23.3% y artículos de caucho en un 24.0%
- Italia es nuestro proveedor de Textiles y Confecciones en un 32.3%, Bienes de Capital en un 25% y Vidrio y Cerámica en un 21%.
- Francia nos exporta principalmente vehículos y autopartes en un 46.3%, seguido de Productos Agroalimentarios en un 26.6%, Artículos de Caucho en 23.6% y derivados del Petróleo en un 23.3%.
- España es quien más nos vende derivados del petróleo 30%, y artículos de vidrio y cerámica en un 33% y Libros e Impresos 27%.
- Reino Unido es nuestro principal proveedor de Aeronaves y Partes en un 48% y de Productos Agroalimentarios en un 23%.

Los países Nórdicos nos exportan un 46.3% de Papel y Cartón.

Países Bajos nos vende 33% en Aeronaves y Partes.

Cuadro 8. Comercio bilateral UE - Colombia (1990-95) Importaciones Colombianas de la UE, por sectores y países

			ALEM.	FRAN	ITA	ESP	R.UN	P.B	UEBL	NORD	OTRO S
	UE. US\$	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
IMPO. Totales	1689.1	100	31.3	14.3	13	11	11	5.2	4.2	7.6	2.1
Maquinaria	544.8	32.2	32.5	12.7	19	9.8	6.8	2.8	3.1	12	1.3
Quimicofarm. Plásticos	301.9	17.8	44.2	13.7	5.2	7.1	13	6.3	4.8	3	2.8
Vehículos y autopartes	93.4	5.5	18.3	46.3	15	9.3	5.8	0.8	1.6	2.3	0.6
Aeronaves y partes	73.2	4.3	0.3	13.7	1.3	3.6	48	33	0.1	0	0.3
Artículos metalmecánicos	56.7	3.3	23.3	8.2	20	10	10	1.8	16	7.7	3
Aparatos de precisión	48.8	2.8	42.4	13.2	8.9	12	8.3	5.5	1.7	6.3	1.6
Productos agroalimentarios	41.7	2.4	12.5	26.6	2.6	12	23	14	3.5	2.4	3.6
Hierro y acero	47.5	2.8	33.1	12.8	0.9	14	15	2.7	7.1	11	2.7
Textiles y Confecciones	36.8	2.1	15.8	9.6	32	12	12	2.7	4.4	6.7	4.9
Papel y Cartón	17.6	1	10.8	8.1	6.4	12	8.4	4.3	2	46.3	2.2
Vidrio y cerámica	17.4	1	20.1	15	21	33	5.2	1.4	1.6	1.1	1.6
Libros e impresos	17.3	1	5.3	4.4	3.7	77	7.3	1	0.7	0.6	0.2
Artículos de caucho	11.6	0.6	24	23.6	13	17	14	3.8	0.9	3.2	0.4
Derivados del petróleo	7.1	0.4	12.5	23.3	25	30	6.6	1.6	0.6	0	0.3

Fuente: EUROSTAT

2.3.2 Inversión de la UE en Colombia. La posición de la UE en la inversión es muy similar a la que tiene con el comercio. Es el segundo socio en inversión extranjera directa en Colombia (con excepción del petróleo) y ha representado el 17% en el promedio de la década. En 1996 tal proporción subió más del 35% gracias al dinámico comportamiento de la inversión española. Si se incluyeran las

ventas de petróleo, la proporción subiría aún más, pues de US\$800 millones que se invirtieron en este sector, una parte significativa la hace la compañía inglesa British Petroleum (BP).

La inversión extranjera ha tenido un crecimiento muy fuerte en Colombia en la década de los noventa. En particular el año 1996 se constituyó en un año récord para la inversión extranjera, la cual totalizó US\$2.972,5 millones, de ellos US\$2.172 millones en el sector no petróleo. Una parte importante del boom lo generó la inversión europea. El año de 1996 estuvo marcado por la espectacular entrada en el sistema financiero colombiano por parte de los bancos españoles, que invirtieron US\$360 millones en el sector. La presión de los inversionistas españoles ha continuado durante el 1997. En el mismo sector, la inversión de Inglaterra y Luxemburgo a través de fondos de inversión sigue siendo importante, con US\$ 78 millones y US\$45 millones respectivamente para el año de 1996 (Cuadro 9).

Durante 1996 se reactivó ligeramente la inversión colombiana en el sector, con flujos hacia España y Gran Bretaña principalmente. Antes la inversión se había concentrado en cervecería en Portugal y procesados de fruta en España. (Cuadro 10).

Cuadro 9. Flujos de Inversión de la UE En Colombia (Millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996
ESPAÑA	5.2	23.2	21.8	360.3
INGLATERRA	2.6	95.4	26	209.8
ALEMANIA	5.6	33.3	24.2	51.3
PAÍSES BAJOS	6.5	36.5	54	50.8
LUXEMBURGO	0.2	10.7	11.4	45.9
FRANCIA	9	15.1	51	33.1
SUECIA	27.7	3	8.3	15.6
ITALIA	1.1	16.1	3.2	6.1
AUSTRIA	0	0.5	0.4	1.5
IRLANDA	0.3	3.4	18.9	0.7
PORTUGAL	0	0	0	0.1
FINLANDIA	0	0	0	0
GRECIA	0	0	0	0
BELGICA	0	0.1	0.2	-0.9
DINAMARCA	0.1	0.5	0.1	-2.4
TOTAL U.E	58.3	237.8	219.5	771.9
TOTAL COLOMBIA	436.5	1389.5	1563.1	2172.2
Part. %	13.4	17.1	14	35.5

Fuente: EUROSAT

Cuadro 10. Flujos de inversión de Colombia en la UE. (Millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996
ESPAÑA	0	37.6	11	-4.6
PORTUGAL	58.1	12.1	0	0
RESTO	0.1	3	0.8	1.6
TOTAL	58.2	52.7	11.9	-2.7

Fuente: EUROSAT

2.3.3 La cooperación empresarial de la unión europea. La Unión Europea ha diseñado diversos programas de cooperación económica, especialmente para el sector privado, mediante el apoyo de iniciativas que favorezcan los intercambios comerciales y empresariales entre Colombia y los Países miembros de la Unión Europea; igualmente aquellos que favorezcan las inversiones, las transferencia tecnológica, la cooperación científica, educación y formación interuniversitaria y la cooperación descentralizada. Algunas acciones en esta área son :

INNOTECH: Centro de Innovación y Transferencia Tecnológica, que asesora empresas colombianas en la búsqueda de soluciones tecnológicas y aumento de la competitividad.

SINCE: Que apoya y promueve las exportaciones colombianas a través de la creación de un sistema interactivo e informatizado de datos de comercio exterior.

INNOTECH: Centro de Innovación y Transferencia Tecnológica, que asesora empresas colombianas en la búsqueda de soluciones tecnológicas y aumento de la competitividad.

SINCE: Que apoya y promueve las exportaciones colombianas a través de la creación de un sistema interactivo e informatizado de datos de comercio exterior.⁷

⁷ SGP ANDINO. Exportar a Europa sin impuestos. Comisión Europea. Noviembre de 1998

ECIP (European Community Investment Partners), tiene por objeto incrementar la inversión extranjera directa en los países de América Latina, el mediterráneo, Asia y Sur Africa (ALAMEDSA), por medio del apoyo financiero a la creación de empresas conjuntas ("join venture"), constituidos por empresarios comunitarios y socios de los países elegibles, así como proyectos de privatización e infraestructura. ECIP, cuenta con más de aproximadamente 80 entidades financieras ubicadas en los estados miembros de la UE y de los países ALAMEDSA, y dispone de cuatro tipos de dispositivos financieros para garantizar el apoyo de las empresas durante todo el proceso de su creación.

La relaciones de Colombia con el programa ECIP, se iniciaron el 23.01.91, mediante la firma de un convenio de intermediación financiera y promoción gerencial del IFI, con la Comisión Europea. Aún cuando no es institución financiera intermediaria, la Cámara de Comercio de Bogotá, también ha venido desempeñando un papel sumamente útil, en la identificación de empresarios colombianos y comunitarios, para la realización de proyectos conjuntos, susceptibles de ser financiados en el marco del programa ECIP. En la practica, finalmente, buena parte de los proyectos recientes se han materializados por iniciativa de instituciones financieras comunitarias, motivadas por sus propios clientes empresariales en la UE. Después de un inicio un poco lento, se ha dinamizado la utilización de este instrumento por parte de Colombia. Hasta el 15.09.96, ya habían sido aprobados unos 28 proyectos, 12 con cargo a la facilidad 1 (identificación de proyectos de identificación conjunta "join ventures" y

socios potenciales), 15 con cargo a la facilidad 2 (estudios de factibilidad y proyectos pilotos), y 1 con cargo a la 3 (requerimientos de capital “join ventures”), por un total de US\$3.270.000. Para el periodo 1995-99, la Comisión Europea ha fijado un presupuesto de US\$300 millones con destino hacia Asia y América Latina, con lo cual Colombia puede disfrutar de oportunidades.

AL-INVEST es un programa orientado a favorecer el acercamiento, la cooperación, la transferencia en tecnología, el Know-How, la financiación entre empresas de la UE, y América Latina, para lo cual apoya los encuentros empresariales en el marco de ferias especializadas. Dispone de una estructura descentralizada, asentada en tres pilares fundamentales: la Comisión Europea, apoyada por un secretario externo, la red COOPECO, constituida por Cámaras de Comercio, agremiaciones de Empresas de Consultoría Empresarial, situadas en estados miembros de UE, y una red de treinta Eurocentros de Cooperación Empresarial – ECEs, ubicados en cámaras de comercio y gremios de Latino América.

A su vez, los operadores se apoyan en una serie de redes e instrumentos de cooperación, entre los cuales se destacan el “Bureau de Rapprochement des Entreprises – BRE”, BC-NET, la Red Internacional de Organismos de Subcontratación – RIOST en Europa y la Asociación Latino Americana de Bolsas de Subcontratación – ALASUB, así como TIPS (Technological Information Promotion System) en América Latina.

El BRE y el BC-Net apuntan ambos a identificar socios dentro y fuera de la UE para la realización de proyectos conjuntos, de tipo comercial, tecnológico financiero o más general “perfiles de cooperación comercial, financiera, técnica o general”. Ambos se acoplan, desde el punto de vista informático con otras facilidades de información y comunicación, incluidos la red COOPECO de cooperación con América Latina, los Euro Centros de Cooperación Empresarial y otras actividades. El conjunto de estas se enmarcan dentro de AL INVEST. Desde el comienzo, el lograr la mayor sinergia posible constituyó en efecto un propósito de la Unión Europea. Así las cosas todos los miembros de la Red COOPECO, Cámaras de Comercio, gremios, agencias de desarrollo regional y actores sectoriales de alto nivel, son miembros de las redes comunitarias existentes, como BC-Net y los mismos eurocentros de cooperación empresarial.

El 18 de julio de 1994 se suscribió el convenio para la creación del eurocentro de Bogotá con sede en la Cámara de Comercio, así se espera hacia el futuro un mayor interés comunitario en proyectos de inversión en Colombia, en la coyuntura actual como en el futuro previsible.

ALFA: Para promover la mejora del potencial científico y tecnológico a través de la creación de redes interuniversitarias de Europa y América Latina.

ALURE: Para el aprovechamiento de los recursos energéticos mediante alianzas estratégicas entre empresas e instituciones latinoamericanas y europeas.

URB-AL: Para promover la cooperación entre ciudades, regiones y colectividades en solución de problemas urbanos tales como lucha contra la droga y la conservación del patrimonio cultural.

FOR CE-RIO, de apoyo a los procesos de integración y cooperación en el Grupo de Río; incluye seminarios, encuentros y cursos de capacitación.

2.3.5 Limitaciones de acceso. No existen, virtualmente, limitaciones de acceso al mercado comunitario para inversión de terceros países, salvo por los controles nacionales normales o aquellos establecidos para detectar y prevenir el lavado de divisas. Por ende la discusión se concentrará sobre las limitaciones, reales o presuntas al comercio.

El nuevo régimen de frutas y hortalizas, con sus denominados “precios de entrada” constituye muy probablemente, otra barrera paraarancelaria y también arancelaria para el comercio. Así ocurre también con las licencias de importación y el uso potestativo de la salvaguardia especial agrícola con relación a determinadas frutas y hortalizas (exportación de alcachofas y uva de mesa de Colombia a la UE).

Se habla de las barreras fito, zoo y químico sanitarias. Sin embargo, y a pesar de que la UE viene estableciendo una legislación complejo en la materia, la verdad es que, a falta de datos, de recursos humanos en la comisión europea, es mucho más la letra escrita que su aplicación efectiva. Esta se aplaza por períodos

sucesivos mientras se consigue el soporte técnico apropiado o se logra el necesario consenso político en el seno de la UE.

Algo semejante ocurre con las normas ambientales, como por ejemplo el caso de la conocida “Ley Topfer” en Alemania, referente a los embalajes manufacturados con maderas tropicales (requisitos de reutilización o reciclaje, prohibición de tinta tóxica o ganchitos magnéticos o de mezcla de materiales con cartón y plástico). En el contexto ambiental comunitario, gran parte de las normas son facultativas y apuntan ante todo a obtener una calificación positiva para el consumidor, conferida por ejemplo por medio del etiquetado ecológico o (ecolabel), para productos industriales o por la certificación de productos “biológicos” en el caso de los rubros agroalimentarios.

Los impedimentos que se observan en la práctica tienen mucho más que ver con el cumplimiento documental y procedimental de la normativa comunitaria que con aspectos de fondo. Dicho en otros términos, la UE no entra a poner en duda la certificación de nuestros organismos nacionales competentes en manera fitosanitario, veterinaria, ambiental, de “autenticidad” del productos o del control de calidad. Pero si insiste en que dicha certificación se dé cuando la normativa comunitaria así lo disponga haciendo uso de los términos y formatos establecidos para el efecto, que se trate entonces de un problema de disciplina organización, y difusión de la información antes que de una barrera en sí.

2.3.6 Ayudas nacionales. A las ayudas comunitarias se les suman las nacionales, particularmente las proporcionadas por el Sistema de Comercio Exterior, empezando con las líneas financieras de BANCOLDEX y las Guías y Perfiles de Mercado de INCOMEX, así como los programas y estrategias desarrolladas a través de las Unidades Exportadoras y/o gracias a los Estudios Sectoriales y de Competitividad de PROEXPORT. Las mencionadas Unidades procuran darle aplicación concreta, con especificidad de producto y mercado, al excelente informe del Instituto de Estudios de Desarrollo (IDS) de la Universidad de Sussex, la cual identificó unos sesenta ítems de exportación, principalmente textiles, en los cuales Colombia ya es competitiva en los EE.UU. y podría hacerlo también en el mercado de la UE. También reviste importancia la información, las orientaciones y los encuentros empresariales organizados por COINVERTIR. La cooperación comunitaria es susceptible de dinamizar estas ayudas nacionales en aras de aprovechar mejor las oportunidades comerciales en la Unión Europea.

2.3.7 SGP ANDINO. Exportar a Europa sin impuestos. El Sistema de Preferencias Generalizadas para los países Andinos es un régimen especial unilateral de la Unión Europea para Colombia y demás países de la región, que permite a la mayoría de productos la entrada al mercado europeo con gravamen 0%.

El SPG ANDINO se convierte en un instrumento altamente atractivo para el exportador colombiano, porque mejora las condiciones de competencia de sus

productos frente a otros proveedores. Además el SPG contribuye al aumento y diversificación de las ventas del país a la Unión Europea, el primer importador del mundo compuesto por 15 países: Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Países Bajos, Irlanda, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia. Con el SPG ANDINO se abre un nuevo horizonte para los productos colombianos. Es un mercado lleno de oportunidades para crecer y progresar.

- **Cómo funciona?.** Para que cualquier producto de Colombia pueda ingresar al mercado de la Unión Europea bajo el SPG ANDINO, se requiere que sea originario del país. Este carácter se adquiere cuando el producto es enteramente obtenido en Colombia. Si se requiere la utilización de materiales importados, estos deben ser objeto de la denominada transformación suficiente. Si las materias primas provienen de otros países andinos o de naciones de la Unión Europea, se consideran como originarias de Colombia. También se requiere el despacho directo de la mercancía y la certificación del origen que expide el INCOMEX.

- **Productos cubiertos.** Estos son algunos ejemplos de productos agropecuarios y manufacturados que pueden ingresar a la Unión Europea sin impuestos gracias al SPG ANDINO:

- Café y preparados
- Flores
- Frutas exóticas
- Palmitos
- Atún y otros productos del mar
- Productos químicos
- Manufacturas del cuero
- Toallas
- Prendas de vestir
- Calzado y sus partes
- Herramientas y sus partes
- Vajillas
- Instrumentos y partes eléctricas y electrónicas
- Instrumentos médicos y veterinarios
- Muñecos
- Juguetes

Con el SPG ANDINO, los productos colombianos ingresan al mercado europeo con ventajas sobre otros competidores de países industrializados o aún en desarrollo, que no tienen preferencias o que se las otorgan parcialmente. Además, algunos de los productos con preferencia en la Unión Europea, que

hacen parte de la oferta exportable actual de Colombia, no tiene acceso preferencial en otros mercados de países industrializados.⁸

Más de 370 millones de consumidores esperan sus productos. La Unión Europea es el primer importador de mercancía del mundo. Una gran proporción de sus compras en el exterior corresponde a manufacturas. El valor de su mercado de Importación extracomunitario equivale a 65 veces las exportaciones colombianas. Los 15 países que integran la Unión Europea reúnen a más de 370 millones de consumidores con elevada capacidad adquisitiva.

Para embarcarse en este programa, las entidades como el Eurocentro de Cooperación Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá, La Delegación de la Comisión Europea para Colombia y Ecuador, el Ministerio de Comercio Exterior, Proexport Colombia, Incomex, las Cámaras de Comercio binacionales colombo – europeas y Eurocámaras, le darán toda la información sobre el potencial del mercado europeo y las características de su consumidor.

2.4 RESUMEN

⁸ Ibid. SGP ANDINO. Exportar a Europa sin impuestos. Comisión Europea. Noviembre de 1998

- La Unión Europea es la primera potencia mundial en el plano del ingreso, del comercio exterior y de la inversión extranjera directa (IED), antecede a los EE.UU y al Japón y deja atrás, de lejos a los demás perceptores de ingreso y aportantes de comercio e inversión en el escenario mundial.

- La mayoría de las exportaciones de Colombia hacia la Unión Europea se concentra en productos tradicionales como el café, el petróleo, el carbón y el ferroniquel productos que se caracterizaron por no tener valor agregado. Con respecto a las exportaciones no tradicionales como textiles y confecciones, productos de floricultura, productos agroindustriales y químicos no se ha generado en ellos una dinámica suficiente.

- El principal socio comercial de Colombia en la Unión Europea es Alemania (país al que se le exporta principalmente café, esmeraldas, confecciones). De otra parte Bélgica, los Países Bajos, Reino Unido, Italia y Francia son otros de los grandes socios comerciales del país. Las relaciones entre Colombia y España han tomado un nuevo impulso con las inversiones españolas en Colombia, primordialmente en los sectores financieros, editorial, textiles y de comestibles, entre otros.

- La Unión Europea forma parte de los países que nos otorgan preferencias arancelarias sin contrapartida. Este mecanismo llamado Sistema Generalizado de Preferencias (SPG), se aplica a los países pertenecientes al Pacto Andino. La Unión Europea, tiene un listado de productos para los cuales hay exoneración de

aranceles. Este sistema es favorable pero el hecho de que algunas de nuestras principales exportaciones como el azúcar y el banano, no se beneficien de esas ventajas resulta inconveniente.

3. INFLUENCIA DEL EURO EN LA MULTINACIONAL

La Empresa Multinacional es una de las mayores gestoras del comercio internacional y de las inversiones directas en todo el mundo. Son reconocidas como compañías famosas y muchos de sus nombres se reconocen fácilmente porque sus productos y servicios son muy populares como es el caso de algunas multinacionales europeas: British Petroleum (Gran Bretaña), Fiat (Italia), Philips (Holanda), Peugeot (Francia), Nestlé (Suiza), las estadounidenses como General Motor, Exxon e IBM, también Toyota Motor (Japón), y Samsung (Corea del Sur), todas muy famosas a nivel mundial. Las compañías de Dunning Y Stopford identificaron mas de 12.000 empresas multinacionales en donde las 500 mas grandes representan el 80% de inversión directa extranjera en todo el mundo. De ellas 414 pertenecen a bloques de la “triada” Europa (125), EEUU (161) y Japón (128), las ventas anuales de estas 500 firmas rebasan US\$5 billones y dan trabajo a más de 25 millones de personas. Las multinacionales operan en industrias como automotriz, productos químicos, computadoras, bienes de consumo, equipo industrial, petróleo y producción siderúrgica. Las grandes multinacionales tienen un fuerte impacto en el mercado internacional y en la economía mundial.

Las organizaciones multinacionales por ser compañías activas, adaptativas en los cambios son las lideres en iniciar el cambio a la introducción de la nueva moneda euro. Multinacionales como la IBM, Microsoft, SAP, son pioneras en promover

software empresariales para el año 2000 y la nueva moneda euro, propagando y brindando asesoría e información sobre este nuevo acontecimiento. La mayoría de las multinacionales que tengan su casa matriz o estén ubicadas en Europa o tengan comercio con ellas se verán afectadas a un nuevo ambiente externo llamado la Unión Económica Monetaria para afrontarlo se deberán hacer ajustes planes adaptativos y estratégicos en cada una de las estructuras de las empresas con el fin de ir acorde dando una respuesta temprana al acontecimientos del euro. En este capítulo haremos referencia a la importancia que juega la empresa multinacional y su papel promotor de adopción del euro dentro de su estructura organizativa, mostrando uno de los principales cambios dentro de sus departamentos, motivando y siendo ejemplo para la mediana y pequeña empresa europea y del mundo frente a su posición proactiva del euro; se toma como ejemplo la Multinacional XY, analizando los efectos del euro en cada uno de sus departamentos y realizando la importancia trascendental que el euro tendrá en todas las empresas y en la conformación del mercado zona-euro.

3.1 EMPRESA MULTINACIONAL

Como consecuencia de la expansión de los mercados, las empresas capitalistas, que han experimentado un proceso continuo de concentración y centralización de capital, necesitan un acceso fácil tanto en las fuentes de abastecimiento en materias primas como a los mercados en los que vender sus productos.

Para hacer frente a las actuaciones auspiciadas por los estados nacionales, que pretendían reservar el mercado interior a la producción nacional mediante el proteccionismo, las grandes empresas han desplegado una estrategia dirigida a superar estas barreras (Cuadro 11).

Cuadro 11. Principales Multinacionales

GLOBAL 500 RANK	MULTINACIONALES	US\$ millones
1	General Motors Corporation	178,174
2	Ford Motor Company	153,627
3	Mitsui & Co., Ltd.	142,688
4	Mitsubishi Corporation	128,922
5	Royal Dutch/Shell Group	128,142
6	Itochu Corporation	126,632
7	Exxon Corporation	122,379
8	Wal-Mart Stores, Inc.	119,299
9	Marubeni Corporation	111,121
10	Sumitomo Corporation	102,395
11	Toyota Motor Corporation	95,137
12	General Electric Company	90,840
13	Nissho Iwai Corporation	81,894
14	International Business Machines Corporation	78,508
15	Nippon Telegraph & Telephone Corporation	76,984
16	AXA	76,874
17	Daimler-Benz AG	71,561
18	Daewoo Group	71,526
19	Nippon Life Insurance Company	71,388
20	The British Petroleum p.l.c.	71,193
21	Hitachi, Ltd.	68,567
22	Volkswagen AG	65,328
23	Matsushita Electric Industrial Co., Ltd.	64,281
24	Siemens AG	63,755
25	Chrysler Corporation	61,147

Fuente: Fortune 500. Mayo 15 de 1999

Las corporaciones multinacionales son empresas en las que el capital no depende de su origen nacional, sino que se valoriza a escala mundial, la producción se realiza en diversos países y su destino es el mercado mundial. Son, por lo tanto, empresas cuyo valor añadido se obtiene en más de una economía nacional y en las que las ganancias proceden de la realización del valor contenido en los productos que se elaboran internacionalmente al ser vendidos en numerosos países. Las empresas multinacionales son corporaciones mercantiles, en general de grandes dimensiones, que necesitan mercados más amplios que los delimitados por las fronteras del país que fueron fundadas. Su nacimiento, inicialmente, obedeció a varias razones:

- Contrarrestar los elevados costos de transportes o de producción (salariales o fiscales).
- Superar las elevadas barreras arancelarias.
- Asegurar el abastecimiento de las materias primas.
- Acceder a nuevos mercados que absorban una producción creciente.

La forma de operar de las empresas multinacionales, dentro de su diversidad, se integra en una estrategia y un control mundiales. Al margen de autonomía relativa

de cada una de las de sus compañías integrantes (filiales), los puntos esenciales de su actuación están dirigidos desde un centro común. Este centro es el que:

- Decide las nuevas inversiones
- Asigna los mercados de abastecimiento o venta de los productos
- Determina los programas de investigación
- Establece los precios mediante los cuales las diversas filiales llevan a cabo las transacciones

Lo importante no son los beneficios concretos de cada una de las partes, sino la ganancia global del grupo. Puede haber pérdidas, temporales o permanentes, en las actividades realizadas por alguna de las unidades productivas que conforma la empresa multinacional, pérdidas que se integran armónicamente en la estrategia global de ganancia.

Es así como puede entenderse la esencial relación entre cada unidad de empresa multinacional y el Estado nacional concreto donde se localiza. Este trata de asegurarse que las empresas multinacionales que actúan dentro de las fronteras cumplen con el objetivo de política económica nacional: empleo, exportaciones, reinversiones, investigación, etc., pero aunque en sus actividades productivas las

multinacionales trata de amoldarse a ellos, eso no menoscaba sus propios fines: esto es, cumplir con las obligaciones señaladas con la empresa matriz.

Esa finalidad puede, de hecho, chocar con las directrices del estado que obviamente pasaran para las empresas multinacionales a un segundo plano.

Las estrategias transfronterizas de las empresas multinacionales se ponen de manifiesto claramente en los flujos del comercio mundial, en donde es creciente; hay que tener en cuenta que las empresas multinacionales son compradoras y vendedoras al mismo tiempo y vinculan las diversas unidades de producción de tal forma que se asemejan a una línea de montajes dentro de una misma cadena productiva; de hay que una parte cada vez mayor del trafico internacional de mercancías (según diversas estimaciones mas de la mitad) esta constituidas por movimientos de las empresas multinacionales (EM), que no se basan tanto en negociaciones sobre condiciones de entrega, calidades o precios, sino que se atiende al plan conjunto establecido por la casa matriz. Existe una intima relación entre la expansión entre las EM y el crecimiento de las inversiones extranjeras directas.

Los rasgos básicos de las EM son los siguientes:

Son conjuntos de unidades productivas localizadas en diversos países de forma que no hay ninguna unidad particular imprescindible en los resultados finales. Las perdidas parciales (locales) pueden compensarse con el resultado global lo que les permite penetrar en mercados competitivos absorbiendo las previsibles

perdidas iniciales.

Son empresas multi-planta y multi-producto lo que les permite:

- Poder penetrar en diversos mercados.
- Obtener un mejor aprovechamiento de la fuerza del mercado.
- Minimizar los costos de transporte.
- Optimizar su tecnología.
- Aprovechar mejor los recursos propios o ajenos.
- Disminuir los costos de producción.
- Homogeneizar las técnicas de organización industrial: control de personal, gestión de existencias, publicidad y marketing, aunque adaptadas en cada entorno concreto en el que se localicen.
- Inversiones elevadas en investigación y desarrollo de nuevos productos que convierta su propia tecnología en la base de expansión.
- Tener agilidad en la colocación de sus recursos líquidos o acceso a fuentes de

liquidez en mejores condiciones.

- Un conocimiento profundo del marco político en el que se desenvuelve sus actividades.
- Mantener un crecimiento en forma de conglomerado (diversas actividades y sectores) mediante procesos de fusiones y adquisiciones.

Se puede establecer una tipología de empresas multinacionales atendiendo a diversos criterios, como son las formas de implantación, las relaciones entre la casa matriz y las filiales, los sectores industriales en los que operan, etc. Respecto a las formas de implantación se pueden distinguir:

- Las que establecen sucursales de la casa matriz, como los establecimientos bancarios.
- Las que crean una sociedad en otro país con participación de capital local.
- Las que integran internacionalmente sus capacidades productivas dentro de un sector: componentes, montajes, investigación, realizados en diferentes países.
- Las que diversifican sus actividades en distintos sectores para atenuar los efectos cíclicos, como por ejemplo los conglomerados productivos –financieros – concesionarios de ventas.

Y respecto a las relaciones intrafirmas se pueden distinguir los siguientes tipos

- Centralizada. La organización originaria (casa matriz) toma las decisiones fundamentales y las filiales tienen una dependencia jerárquica de estas acatando sus directrices.
- Descentralizada. Las filiales poseen un elevado grado de autonomía.
- Multipolar. Cada filial puede desarrollar sus propias decisiones, incluso compitiendo con las otras unidades e introducir innovaciones que mas adelante se pueden incorporar al resto de la red.

3.1.1 Características de La Empresa Multinacional. La Empresa Multinacional, se distingue por las siguientes características principalmente:

- La Empresa Multinacional se caracteriza dependiendo del ambiente donde opere, teniendo dos áreas de fundamental interés: el país donde se encuentran sus oficinas centrales, los países anfitriones donde realizan sus operaciones observando así los siguientes aspectos:
- Las filiales de las multinacionales son sensibles a las fuerzas ambientales como son los competidores, clientes, proveedores, instituciones financieras y el

gobierno, sería un ejemplo el caso de GENERAL MOTORS pues los mismos factores que operan tanto en el ambiente del país de origen (EEUU) como en el país anfitrión (Europa): Ford, CHRYSLER, Honda, Volkswagen, y Volvo entre otras la competencia seguirá siendo la misma al igual que sus proveedores en el país extranjero.

- Las Multinacionales poseen un grupo común de recursos como activos, patentes, marcas registradas, información y recursos humanos. Las filiales comparten la información de la matriz con las subsidiarias como en el caso de la Ford que compiten con Europa que compiten en muchas innovaciones de diseño y estilo se introducen modelos europeos debido al intercambio de información y tecnología entre filiales de Europa y EEUU para dar respuesta exitosa al mercado mundial.

- Las filiales de las Multinacionales están unidas por una visión estratégica común pues cada compañía formula su plan estratégico para integrar las filiales en forma armoniosa claro está que cada uno de estos planes depende del ambiente de las filiales y de los planes centralizados y descentralizados. Este plan estratégico también incluye las necesidades de financiación y de recursos humanos de las filiales, la transparencia de fondos.⁹

⁹ RUGMAN. Allan M. Negocios Internacionales. Mac Graw Hill interamericana editores. p. 11-17.

3.1.2 Razones para ser una Empresa Multinacional. Las principales razones por las cuales una compañía optan por convertirse en una empresa multinacional son el sinnúmero de beneficios, que trae consigo el ser multinacional, como son:

- Protegerse de los riesgos e incertidumbres originados por fluctuaciones económicas en el país sede. Al diversificar la modalidad a nivel internacional estos riesgos se reducen y aumenta las posibilidades de crecimiento.
- Descubrir el creciente mercado potencial mundial de bienes y servicios, debido a que el proceso de globalización ha crecido rápidamente los bienes y productos similares o estándares
- Responder al aumento de la competencia en el extranjero con el fin de proteger su participación en el mercado mundial.
- Reducción de costos por medio de la creación de filiales cerca de los clientes ahorrando así transporte, gastos de intermediarios, manejo de producto.
- Superar las barreras arancelarias al atender un mercado internacional como es el caso de Europa en donde las compañías que no pertenecen deben pagar aranceles que exportan a los países miembros mientras los bienes que se producen dentro de la UEM pueden movilizarse sin pagar impuestos lo mismo sucede en el NAFTA.

- Aprovechar los conocimientos y adelantos tecnológicos fabricando directamente en vez de concesionarlos a otra compañía.

3.1.3 Administración Estratégica de la Empresa Multinacional. Como mencionamos antes las características de las filiales de las empresas multinacionales están unidas por un plan estratégico y trabajan todas conforme a una visión estratégica. Destacamos su proceso de la administración estratégica de la empresa multinacional en cuanto a su planeación y administración en las situadas dentro de la UEM, ya que son las que adoptaran estrategias adaptativas a corto plazo de acuerdo al planes de acción de cada una las multinacionales. Proceso de la administración estratégica consta de cuatro grandes funciones: Formulación de estrategias, Instrumentación de estrategias, Evaluación y Control de las operaciones. Estas cuatro abarcan una amplia gama de actividades, comenzando con el análisis ambiental de las condiciones internas (cambios directos en cada uno de los departamentos comercio y marketing, contabilidad, finanzas, recurso humano e informática y externas la nueva conformación de la UEM). Estas actividades constituyen el fundamento de un plan estratégico bien formulado con la realización y control riguroso del plan para que la empresa este en condiciones de competir eficazmente en el ambiente mundial (nuevo ámbito zona euro).

Las diferentes multinacionales tienen identificada la misión fundamental de cada una de sus compañías, basado en esto deberán evaluar el ambiente interno (tiene

por objeto evaluar las fuerzas y debilidades financieras, marketing, personal e infraestructura) de la estructura de la multinacional y el ambiente externo (dependiendo del país miembro donde se encuentre la filial y en la conformación de la Unión Económica Monetaria y la nueva moneda euro). Los análisis interno y externo servirán para identificar las metas a largo plazo (2 , 5, 10 años) y a corto plazo (menos de dos años). El plan se divide luego en partes, cada filial y departamento se le asignaran objetivos y responsabilidades. En nuestro análisis haremos énfasis en las influencias que el euro traerá a cada uno de los departamentos mostrando los efectos y cambios a realizar por medio del caso de la Empresa Multinacional XY. La meta del análisis es identificar las oportunidades y amenazas que la zona euro ofrece.

- **QUIEN ES EL EJECUTIVO EURO.** Para describir a un ejecutivo EURO ofrecemos la siguiente descripción el o ella es una rara y exótica bestia la cual debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Hablar fluido en lo mínimo otra lengua.
- Conocer diversidad de culturas, el o ella debe parecer una mezcla de educación multicultural tal vez padres de diferente nacionalidad y un esposo de diferente nacionalidad y experiencia laboral de diferentes países.
- Haberse graduado de una escuela de negocios internacionales, ganado manejo

de una compañía extranjera y de varias otras donde haya trabajado, diferentes roles, ambientes.

- Debe sobrevivir a los comentarios, a la ropa a las presiones laborales, y el estilo de vida.
- Debe ser una persona que se adapte a la vida en diversas ciudades europeas.
- El ejecutivo EURO debe vestir elegantemente, disfrutar la buena comida y tener la capacidad de asimilar rápidamente las sutilezas y maneras de las diversas culturas.
- Absorber las presiones del estrés de este estilo de vida el cual lo llevar a largas horas de viaje y atrofiara su vida social.

El ejecutivo de negocios en Europa debe tener las siguientes características:

- Ser adaptable y cosmopolita.
- Un entendedor del proceso de cambio y tener la habilidad de convivir con los rápidos cambios del ambiente.
- La habilidad de convivir con un estilo de vida de demanda, con frecuentes

viajes (reubicación) interrupción de la vida familiar.

3.2 INFLUENCIA DEL EURO EN LA EMPRESA MULTINACIONAL

El euro redefinirá esencialmente el mercado europeo, avanzando un paso más hacia el mercado único en contraposición a los 15 mercados nacionales. Con ello, se generará un gran número de oportunidades para las empresas multinacionales, medianas y pequeñas en un entorno que cambia y se internacionaliza rápidamente.

El euro puede ser un factor importante para el desarrollo estratégico de las empresas de distribución en un momento en el que, además, la innovación tecnológica está revolucionando la industria. Las empresas multinacionales pueden aprovechar la introducción del euro para prepararse para el nuevo milenio, tomándolo como una oportunidad para reconsiderar su posición estratégica en un entorno de mercados en expansión que evolucionan rápidamente. Los que mejor se preparen para el euro aumentarán la satisfacción de sus clientes e incrementarán su cuota de mercado.

3.2.1 La Empresa Multinacional respalda al EURO. Las empresas multinacionales respaldan el euro porque garantiza tipos de interés más bajos y

una situación más saneada de las finanzas públicas, y porque posibilita la plena eficiencia del mercado único. De hecho, las recientes fluctuaciones de varias monedas europeas constituyen un argumento convincente a favor de la necesidad de estabilidad monetaria en el seno del mercado único. El euro facilitará sustancialmente el comercio dentro de la Unión Europea al eliminar la incertidumbre sobre los tipos de cambio y permite a las empresas comparar costes y ahorrar en la cobertura del riesgo de cambio. Estas ventajas serán especialmente importantes en el caso de las pequeñas y medianas empresas, ya que las grandes empresas suelen contar con los recursos necesarios para gestionar adecuadamente sus operaciones financieras internacionales. El euro afectará a las empresas en diferentes aspectos. Las empresas que participan en el comercio internacional serán las primeras en encontrar nuevas oportunidades gracias al euro. Las empresas que operan en mercados locales deberían también adoptar una actitud activa en la búsqueda de nuevas posibilidades comerciales vinculadas al euro: el euro puede facilitar el acceso a nuevos mercados al simplificar y minimizar los costes de las operaciones internacionales. Además, las empresas tendrán que convertir sus operaciones de monedas nacionales a euros, y este proceso puede, perfectamente, brindar una oportunidad idónea a la empresa para revisar su organización y mejorar su eficiencia.

Las empresas pueden enfocar la transición al euro desde tres ópticas diferentes:

- **Como una contingencia:** se considera al euro como una restricción externa, por lo que el objetivo del plan de transición será reducir el plazo y los costes de

adaptación.

- **Como un desafío técnico:** el euro afectará a las funciones administrativas de la empresa y ofrece la oportunidad de mejorar la eficiencia de la organización.
- **Como una oportunidad:** el euro afectará a los negocios principales de la empresa y, de este modo, permitirá volver a analizar y posiblemente a rediseñar toda la organización.

Este trabajo proporciona a las empresas un método práctico para determinar su posición estratégica.

- La cuenta atrás al euro ya ha comenzado. Los bancos y la mayoría de las grandes empresas han iniciado ya su preparación al euro; de hecho, una serie de empresas multinacionales ha manifestado su intención de realizar operaciones en dicha moneda a partir de 1999, y es probable que animen a sus clientes, proveedores, filiales y subcontratistas a hacer lo mismo. Todas las empresas necesitan analizar ya cómo afectará el euro a sus actividades. Anticipar la preparación al euro puede permitir a las empresas identificar nuevas oportunidades comerciales y reducir sus costes de adaptación. Los rezagados deben saber que tendrán que pagar un precio más alto por las decisiones de última hora y la posible escasez de los proveedores de servicios externos.

El marco para la introducción del euro ofrece la flexibilidad para que cada empresa

pueda escoger el momento de su transición al euro entre el 1 de enero de 1999 y el 31 de diciembre del 2001, como fecha límite, aunque es posible que el calendario sea algo más corto. La introducción del euro es un proceso dirigido por el mercado, y la satisfacción del cliente debe ser un criterio decisivo.

Las empresas multinacionales también han acelerado sus preparativos, y muchas han declarado que, cuando a principios de 1.999 los mercados financieros se pasen al euro, ellas preferirán usar esa moneda. El que las grandes empresas utilicen el euro inmediatamente animará a la pequeña y mediana empresa a hacer lo mismo, incluso aunque no esté obligada a ello hasta el 2.002. Esto puede iniciar un efecto de bola de nieve, que se verá acelerado por el hecho de que el personal de las empresas que utilizan euros son también consumidores particulares. Algunos sectores podrían pasarse rápidamente al euro. Por ejemplo, el sector turístico se beneficiará notablemente de la reducción de las comisiones en las transacciones y de la mejora en la estabilidad económica, y es probable que sea uno de los primeros en abogar por un rápido cambio al euro.

3.2.2 Una oportunidad para la mejora de la Empresa. Durante el proceso de cambio, los comercios minoristas estarán en primera línea de fuego, cara a cara con los consumidores, quienes posiblemente se muestren confusos o incluso desconfiados cuando hagan su aparición los precios y pagos en euros. El minorista tendrá que definir qué enfoque adopta, buscando siempre la satisfacción del cliente. El enfoque elegido puede ser una simple adaptación defensiva. O por el contrario, puede considerar el cambio al euro como una oportunidad para la

mejora general de su empresa en términos de las condiciones de las ventas y de los productos y servicios ofertados, con vistas a fortalecer la confianza del consumidor. En este contexto, cada negocio minorista será reflejo del cambio en las condiciones del entorno comercial que provocará la introducción del euro. Entre otras:

- Mejores oportunidades de abastecimiento. Se podrán comparar de forma fácil y directa los precios de los productos entre un país y otro, dado que las empresas de toda la Unión Europea hablarán el mismo "idioma monetario". Por otra parte, la eliminación del riesgo de cambio dentro de la zona del euro y la probable reducción de los costes de las operaciones financieras transfronterizas, harán mucho más fácil que los minoristas y sus proveedores obtengan productos en toda Europa en las mejores condiciones posibles.
- Un mayor mercado "doméstico". Aumentará el tamaño del "mercado doméstico", especialmente para las empresas de marketing directo, las que ofrecen comercio por vía electrónica así como las situadas en zonas fronterizas. La moneda única facilitará y reducirá los costes de los minoristas para llegar hasta los antiguos consumidores "extranjeros", que ahora serán parte de la UEM.
- Reducción global de los precios. La eliminación de los riesgos de cambio de divisas, la reducción de las comisiones de las operaciones y la simplificación de las comparaciones de precios conducirá en determinados casos a una reducción

del precio de los productos importados. Hoy día, cada vez que un producto atraviesa una frontera hay que añadir a su precio el de la cobertura de divisas y la comisión de la operación. El euro permitirá que consumidores y minoristas se beneficien por igual de la reducción de precios.

- Aumento de la competencia en el sector financiero. El euro generará un gran mercado único financiero y aumentará sus dimensiones, liquidez y especialización. En este contexto, las multinacionales, las medianas y pequeñas empresas hallarán nuevas oportunidades para financiar sus operaciones y su desarrollo.

3.3 GESTIÓN DE LA TRANSICIÓN AL EURO

La gestión de la transición al euro, permite destacar 6 etapas: Determinación del alcance del proyecto euro, Designación de director, Identificación de problemas e implicaciones, Definición de un plan de adaptación y la comunicación de los avances, para que se produzca una gestión eficaz de la transición al euro.¹⁰

¹⁰ www.sap.com

3.3.1 Determinación del alcance del proyecto del EURO. La transición al euro es un proyecto multifuncional, es decir afecta a los mercados, los productos, los canales de distribución, los recursos humanos, la contabilidad, las finanzas y los sistemas informáticos. El proyecto plantea a la dirección de la empresa preguntas concretas sobre diferentes áreas, que deberán ser respondidas en un plazo limitado de tiempo, como lo vemos en el siguiente subcapítulos.

En primer lugar, la dirección de la empresa debe organizar una reunión para examinar, invitar y determinar el alcance del proyecto:

- Examinar los principales acontecimientos y el calendario: puede invitarse a un asesor externo que facilite información adicional sobre el euro
- Invitar a los directivos a identificar las repercusiones concretas del euro en sus departamentos
- Determinar el alcance del proyecto del euro para la empresa

En esta reunión daremos a conocer el nuevo acontecimiento y por medio de una retroalimentación, los directivos expondrán y organizarán las pautas a seguir del proyecto euro.

- **Ocho cuestiones estratégicas y técnicas para la gestión.** Para una buena

gestión se hace necesario que la Empresa Multinacional plantee cuestiones estratégicas de acuerdo a su actividad y con respecto al euro, al nuevo mercado, oportunidades, productos y servicios, finanzas, así como se señala a continuación:

Cuestiones estratégicas

- ¿Cómo afectará el euro a nuestros mercados?
- . ¿Existirán oportunidades para aumentar las exportaciones?
- . ¿Aumentará la competencia en nuestro mercado nacional?

- ¿Afectará el euro a nuestros productos y servicios?
- . ¿Existirán posibilidades para el desarrollo de nuevos productos?
- . ¿Será necesario revisar los productos existentes?

- ¿Afectará el euro a nuestra política de abastecimientos?

- ¿Cómo afectará el euro a nuestra estrategia financiera?

Cuestiones técnicas

- ¿Qué información necesita la plantilla para estar mejor preparada para la introducción del euro?

- ¿Cuál es la repercusión del euro en las cuestiones contables y fiscales?

- . Requisitos de presentación de informes y aspectos legales.
 - . El contenido de los informes de gestión.
-
- ¿Cuál es la repercusión del euro en los sistemas informáticos?
 - ¿Qué estructuras prevemos introducir para gestionar la transición al euro como un proyecto global?

3.3.2 Designación de un director del proyecto. El proyecto de transición exige una coordinación eficaz entre las diferentes funciones de la empresa. Para adaptarse al euro de la manera más eficiente y beneficiarse de sus oportunidades, la dirección de la empresa debe nombrar un director del proyecto del euro con notables cualidades de liderazgo. El director del proyecto del euro debe pertenecer a la alta dirección y poseer una visión global y estratégica de la empresa. Los resultados debe comunicarlos directamente a la alta dirección de la empresa. En las pequeñas empresas, esta tarea debe asumirla la dirección de la empresa.

La labor del director del proyecto del euro será coordinar los esfuerzos de los diferentes departamentos de la empresa, el seguimiento de los desarrollos relacionados con la introducción del euro y asegurar la circulación de la información necesaria en el seno de la empresa. Asimismo, el director del proyecto debe garantizar que los preparativos necesarios estarán concluidos antes de finales del 2001. Dado que los preparativos para la transición habrán de completarse de todos modos, el director del proyecto sobre el euro tendrá que determinar si las oportunidades y el comportamiento de los clientes, proveedores y

competidores justifica la aceleración del proyecto. El director del proyecto debe ser consciente de que el cambio de siglo también exigirá la adaptación de los sistemas informáticos, lo que podría realizarse de manera simultánea.

- **Impacto estratégico.** Si la transición al euro afectase de manera sustancial a la posición competitiva de la Empresa Multinacional, a la oferta de sus productos y a su posicionamiento estratégico global, el director del proyecto sobre el euro debería ser un director general de ventas y de marketing. Si los impactos fundamentales del euro son de naturaleza más técnica, el director del proyecto sobre el euro debe ser un director general financiero o contable.

3.3.3 Identificación de los problemas e implicaciones. La transición al euro suscita numerosos problemas, que aunque de alcance limitado plantean importantes desafíos a la organización de las empresas. La labor actual de la dirección de la empresa consiste en identificar las áreas afectadas por el euro y reconocer las oportunidades para la modernización de la organización. La celebración de reuniones con los principales directivos de las empresas filiales puede resultar útil a la hora de evaluar las repercusiones potenciales del euro.

A raíz de la primera reunión de la dirección, se sugiere que cada filial y que cada director de departamento debe:

- Organizar una discusión introductoria sobre la transición al euro en la empresa filial y en sus departamentos
- Identificar los principales problemas y su repercusión potencial en la empresa y en los departamento, basándose en esta guía preparatoria
- Identificar las fuentes externas de información : empresas de contabilidad, bancos, consultoras, asociaciones de comercio y proveedores de software (si la E.M. no se dedica a esta actividad).
- Comunicar los resultados al director del proyecto del euro.

3.3.4 Definición del Plan de Adaptación. La estrategia de adaptación varía en función de la dimensión y del sector de actividad de la empresa.

El plan de cambio debe concentrarse en **tres objetivos**:

- Optimizar las oportunidades derivadas del euro y minimizar las posibles amenazas;
- Organizar la adaptación de la forma más eficiente en términos de costes;

- Utilizar la adaptación al euro como una oportunidad para la mejora de la eficiencia de la empresa.

El director del proyecto sobre el euro debe:

- Resumir los informes de los distintos directores de departamento
- Recomendar un plan de adaptación basado en dichos informes
- Indicar las expectativas y las necesidades del plan de adaptación, de acuerdo al presupuesto, plazos de ejecución, recursos internos y externos.
- Obtener todo el apoyo y el respaldo público de la dirección de la matriz de la Empresa Multinacional respecto al plan de adaptación.

Evitar pérdidas de tiempo asociadas a la discusión de si habrá o no UEM, ya que la decisión estratégica debe adoptarse basándose en la hipótesis de que tendrá lugar la Unión Económica y Monetaria.

3.3.5 Garantizar la ejecución del Proyecto: establecer un comité de apoyo a la adaptación al EURO. La gestión eficaz del plan de adaptación exige un seguimiento puntual y periódico encaminado a garantizar que las empresas estén preparadas y en condiciones óptimas para sacar provecho de las oportunidades

comerciales generadas por la transición. Para realizar un seguimiento eficaz de la evolución de la Unión Económica y Monetaria y de la adaptación de las empresas subsidiarias; el director general del proyecto euro y los directores de las filiales deben crear un comité de apoyo y seleccionar empleados clave en función del plan de adaptación concreto, para que estén llevando la información a toda la Multinacional, fuera y dentro de la UEM. Una vez creado el equipo, el director del proyecto del euro será responsable de la coordinación de sus esfuerzos para garantizar la ejecución eficaz del plan de transición en red, en donde todas las filiales de la empresa, trabajen en el proyecto coordinadamente. Para esta coordinación el director del proyecto debe:

- Mantener al comité de apoyo informado sobre las nuevas decisiones y sobre los progresos relativos de la Unión Económica y Monetaria.
- Organizar reuniones internas periódicas con el comité para analizar los progresos de la empresa filial y los problemas pendientes.
- Iniciar y realizar un seguimiento de todas las actuaciones del comité mediante informes periódicos dirigidos a la dirección general.

3.3.6 Comunicar los avances. Para garantizar el éxito del plan de transición, no

sólo debe realizarse un seguimiento de los avances de la empresa, sino que deben también transmitirse, de manera eficaz, a todas las partes interesadas en la empresa. La ejecución eficaz del cambio al euro exigirá un esfuerzo de dedicación de toda la dirección de la empresa. En cada etapa de desarrollo y ejecución del plan de transición, la dirección general de filiales debe:

- Involucrarse de manera activa
- Organizar y asegurar la comunicación periódica y eficaz con todas las partes interesadas de la empresa (clientes, proveedores, bancos, empleados) para evaluar el progreso
- Reafirmar, con carácter periódico, el compromiso de la empresa con el éxito a largo plazo.

3.4 INTERFASE DE LA EMPRESA CON EL CONSUMIDOR

La introducción del euro ocasionará graves trastornos a todos los consumidores. Estas dificultades se manifestarán de forma más notoria en los establecimientos minoristas, que a su vez son abastecidos por Empresas Multinacionales. El éxito de los diferentes sectores comerciales a la hora de gestionar la introducción del euro en una amplia variedad de actividades determinará en gran medida la facilidad con la que el cliente se adaptará al cambio. Aquellas empresas

comercializadoras que mejor gestionen este proceso obtendrán mayores niveles de satisfacción del cliente, lo que les permitirá aumentar su cuota de mercado.

3.4.1 La conservación de la confianza del consumidor. El principal afectado de la falta de información será el consumidor, motivo por el cual las entidades financieras, el gobierno y los empresarios deben ser entes promotores de información, para evitar la desconfianza de los consumidores. La información brindada debe aclarar al consumidor los nuevos precios en euros, las conversiones correctas, por medio de métodos informativos como folletos, carteles y personal capacitado que resuelva las dudas más frecuentes entre los consumidores (Figura 7).

- **La necesidad de informar a los consumidores.** Cuanto más preparado esté el consumidor para el euro, menor será su confusión cuando aparezcan en los establecimientos los precios expresados en euros. Todos los agentes económicos tienen parte de responsabilidad en este esfuerzo.
- **Las administraciones públicas desempeñan un papel crucial.** Una campaña nacional de información enérgica antes de la introducción de los billetes y monedas en euros contribuirá a reducir el coste. También limitará el aumento de precios y reducirá la cantidad de información precisa para ayudar al consumidor, evitando una sobrecarga de información en los puntos de venta.

Los gobiernos deben elaborar y comunicar su propio calendario de conversión al euro para que todos los empresarios y consumidores tengan un buen conocimiento del marco general. Se habrán de elaborar planes tan pronto como sea posible, de forma que las empresas puedan planificar sus propios cambios y transmitir el mismo mensaje, utilizando un mismo lenguaje, en toda la información que impartan.

Quienes tratan con los sectores más débiles de la sociedad deben realizar un esfuerzo especial para instruir a sus clientes y consumidores. En particular, los organismos de asistencia social y las oficinas.

- **Los Bancos han empezado a informar.** El sector de la banca desempeñará un papel de divulgación muy importante, haciendo circular con rapidez los nuevos billetes y monedas y contestando a las numerosas consultas que el ciudadano y empresario formulará sobre el valor del dinero de sus cuentas bancarias y el tipo de conversión de las monedas nacionales al euro. Esta función será fundamental para aquellos ciudadanos que nunca han viajado al extranjero ni han tenido contacto con las monedas extranjeras.

- **Empresarios.** Dado que muchos consumidores son también empleados, hay que animar a los empresarios para que informen a su personal, por ejemplo, expresando los importes netos de sus salarios, al entregarles la nómina, tanto en

euros como en la moneda nacional. Los empresarios que pagan todavía en efectivo o mediante talón habrán de adoptar la transferencia bancaria antes de la introducción de los nuevos billetes y monedas. Esto podría facilitar un mayor uso de los medios de pago distinto del efectivo por parte de los consumidores.

- **Distribuidores minoristas.** El sector minorista será el sostén de la confianza del consumidor, porque cuando éste comience a gastar en euros, en oposición al hecho de obtenerlos, empezará a darse cuenta de su valor, y se enfrentará a un nuevo conjunto de precios de referencia que guardarán poca o ninguna relación con los valores del pasado. El sector minorista tendrá que responder a la mayoría de las preguntas del cliente y tendrá que hacerlo en los puntos de venta. Al sector minorista le interesa que la conversión al euro se realice de la forma más sencilla posible para el cliente, dado que la pérdida de su confianza provocará una disminución de las ventas y el descontento del consumidor. Por tanto, la competencia garantizará un elevado nivel de información entre los clientes de los establecimientos minoristas.

Este mensaje dirigido al consumidor debe ser el mismo, independientemente de su fuente. Aunque los establecimientos minoristas compitan ferozmente en precios y calidad de servicio, hay un motivo de peso para que cooperen en relación con la información sobre el euro. Y es que el consumidor reciba un mensaje preciso por parte de las empresas o agentes económicos con los que mantiene contacto. Los Estados Miembros deberían tomar en consideración la coordinación de la información básica que, después, se podría personalizar al nivel de cada

establecimiento. La información sobre el euro, por tanto, requiere tanta coordinación como competencia. Necesitan utilizar una buena estrategia de comunicación:

- Nuevos precios en euros. El primer y principal objetivo de la campaña de comunicación ha de ser ayudar a los consumidores a entender y aceptar los nuevos precios en euros. A la larga, el consumidor tendrá que ser capaz de "pensar" en euros, tal y como piensa hoy en su moneda nacional. Esto exigirá recrear todo un nuevo sistema de referencias en la nueva moneda.

Los requisitos específicos de información se centran en los nuevos precios en euros, los tipos de conversión y la relación entre los euros y las monedas nacionales. Los empresarios han de llegar a un compromiso entre diversos factores: la necesidad de informar y reafirmar ante los consumidores los valores del producto y la exactitud de los precios en euros; los riesgos de un exceso de información; la necesidad de ofrecer una información que potencie el pensar en euros y no genere el hábito de comparar entre los precios en euros y en moneda nacional. Los comerciantes deben plantearse el mantener reuniones con los consumidores, encargar estudios o probar las nuevas unidades de precios en euros para evaluar las reacciones de los clientes y mejorar sus conocimientos.

- . **Garantizar la estabilidad de los precios.** Es en los establecimientos donde el consumidor se enfrentará al euro: ¿Cuál es su valor? ¿Qué compra? ¿Cuál será el precio de los artículos habituales? ¿Cómo juzga el consumidor si los artículos que

no compra con frecuencia son "una buena compra" o "caros"? El consumidor debe estar seguro que el euro no ha provocado un aumento disimulado de los precios. Los minoristas han de ser capaces de demostrar con convicción que el precio real de los productos permanece inalterado.

El consumidor tiene que descubrir, tan pronto como sea posible, que comprar en euros es tan fácil y cómodo como comprar con la vieja y familiar moneda nacional. El proceso será más fácil para los jóvenes y las personas acostumbradas a viajar al extranjero que para los mayores o para quienes nunca antes habían estado en contacto con divisas extranjeras. Mientras algunos consumidores se sentirán amenazados cuando manejen la nueva moneda, otros consumidores, más "proactivos", descubrirán la emoción de la nueva moneda del nuevo milenio.

. **Asegurar una conversión de precios correcta.** El consumidor necesitará estar seguro de que los comerciantes no han cometido errores al hacer la conversión, ya sea deliberadamente o por accidente. Adoptar medidas reguladoras o legislativas para conservar la confianza del consumidor sería poco apropiado. Aumentaría considerablemente el coste del cambio, lo que, inevitablemente, se traduciría en una subida de los precios. Aún así, será necesario observar ciertas normas y, en particular, cuando los precios se expresen en euros y en la moneda nacional, habrá que utilizar el tipo oficial de conversión, con seis dígitos significativos.

Una forma de estimular la confianza del consumidor sería que los gobiernos de los Estados Miembros dispusieran una "línea caliente" para las quejas, a través de la cual los consumidores que se sintieran víctimas de un fraude pudieran comprobar oficialmente la conversión. Los comerciantes a los que se sorprendiera utilizando una versión incorrecta de tipo de conversión, serían sancionados.

. **Explicar los aspectos prácticos de la introducción del euro.** El consumidor necesitará comprender los aspectos prácticos de la introducción del euro. Tendrá que familiarizarse con los nuevos billetes y monedas y posiblemente con los nuevos medios de pago, y entender cómo se exhiben los nuevos precios en los estantes y en las cajas. La ausencia de esta información puede provocar colas más largas, numerosas preguntas por parte de los clientes y falta de satisfacción generalizada.

Los comerciantes deben comunicar a sus clientes sus planes de información de precios, cómo se van a escanear en las cajas registradoras los nuevos precios en euros, si los clientes podrán usar moneda nacional, si las tiendas aceptarán la combinación de moneda nacional y euros para la misma operación, cómo se tratarán los talones, si habrá cajas separadas para euros y moneda nacional, qué planes tienen las tiendas para ayudar a los clientes, si se instalará una oficina de cambio.

Duración de la campaña de información. Los grandes establecimientos de venta al público, sobre todo los supermercados, tendrán que poner en marcha campañas

de información durante todo el periodo de transición para informar a los clientes sobre cómo se va a organizar la conversión en el establecimiento. Habrán de explicar los detalles básicos del cambio y cómo se tratará el periodo de doble circulación en el establecimiento.

Cuanta más comunicación exista para los clientes antes del día EUR, más probable será que el cambio se produzca suavemente y cause menos ansiedad en los consumidores. La falta de una buena estrategia de comunicación creará confusión y un deterioro del servicio de atención al público. A la larga, esto representa mayores costes y menos ventas.

Las multinacionales son empresas que deben capacitar e informar y asistir a sus proveedores y distribuidores, incluyendo la información según las necesidades del cliente. Las organizaciones deben llevar la información hasta sus puntos de venta. Esto será una fuente de información en marcha para los pequeños establecimientos.

No es probable que los pequeños establecimientos independientes realicen grandes campañas informativas, son las empresas multinacionales las que cuentan con los recursos suficientes para promover en cadena la información a los minoristas y a los consumidores. Para esto es esencial que todos los comerciantes estén perfectamente al corriente del plan nacional para el cambio y lo pueda aplicar a sus empresas.

- **Métodos informativos.** Existen numerosas formas de impartir esta información vital, y el enfoque que se adopte variará de un sector a otro dependiendo pues dependerá del tipo y tamaño de sus actividades. A continuación se enumeran algunos métodos; es probable que las grandes empresas utilicen una combinación de los mismos.

- Folletos. Las multinacionales deben hacer acopio de folletos informativos oficiales para ahorrar tiempo a la hora de satisfacer la curiosidad de los clientes. Algunos clientes preferirán elaborar sus propios folletos y revistas de información general.

Los folletos serán de especial utilidad para establecer las comparaciones de precios, ya que proporcionan el factor de conversión exacto de seis dígitos y explican cómo se ha realizado la conversión de los precios. También podrán informar a los consumidores sobre el redondeo y aclarar que ciertos precios se han convertido a nuevos precios en euros.

Así, los folletos podrían incluir un gráfico con las principales monedas (por ej: 10, 20 y 50 céntimos, 1,2,5,10,20,50,100 euros) y su conversión a la moneda nacional, una cesta de la compra-modelo con doble sistema de precios (de esta forma, todos los negocios, como son las tiendas de comestibles, almacenes de cadena, pondrán buen cuidado en demostrar que el precio medio de la cesta de la

compra no ha cambiado, a pesar de que algunos precios puedan haber sufrido un redondeo hacia arriba o hacia abajo), y algunas aproximaciones sencillas para los consumidores. En Alemania, por ejemplo, habrá que duplicar aproximadamente el precio en euros para obtener el antiguo precio en marcos; en Portugal, duplicar el precio en euros y añadir dos ceros; en Italia, duplicar el precio en euros y añadir tres ceros; en Irlanda, multiplicar por ocho y mover la coma decimal un lugar a la izquierda. Así, 5 euros = casi 10 DM, casi 1.000 escudos, casi 10.000 liras y alrededor de 4 libras irlandesas.

- **Carteles.** Tanto los grandes como los pequeños establecimientos utilizarán seguramente carteles de anuncios y, en el caso de las tiendas pequeñas, puede que sea el método más sencillo de informar a sus clientes. Las principales unidades de precio se pueden exhibir con facilidad. En una tienda de ultramarinos, las conversiones típicas de precios serán las de 1 céntimo, 2 céntimos, 5 céntimos, 10 céntimos, 20 céntimos, 50 céntimos y 1, 2, 5, 10, 20, 50 y 100 euros. Los habituales carteles de precios de interior se pueden adaptar fácilmente para mostrar los dos precios. Por ejemplo, en los mostradores de carne de los supermercados suele haber grandes carteles con el precio del kilo de los distintos cortes de ternera, cordero o cerdo. El doble precio se puede mostrar con facilidad gracias al tamaño del cartel.

Tras la introducción de los billetes y monedas en euros, cualquiera de estos precios, tanto en escaparates como sobre el mostrador deben estar expresados en euros o en los dos precios. En algunos países, como el Reino Unido o Irlanda,

esto tendrá que ser regulado, porque la unidad del euro es menor que la unidad de la libra. Si, por ejemplo, un carnicero suele anunciar en su escaparate que el precio del kilo de carne es de £11, y pasa a anunciarlo a EUR 15,50, parecerá que en el primer caso es más barato.

- **Tablas de conversión.** Las tablas de conversión sencillas, que utilicen un mecanismo de regla de cálculo, se pueden producir a bajo coste. Ya se han fabricado experimentalmente y han resultado ser un barómetro útil para que los consumidores comprueben los precios.

- **Calculadoras.** Se pueden producir calculadoras muy baratas de una sola función, programadas con el tipo de conversión de seis dígitos. Serían una herramienta de gran utilidad para que el consumidor pudiera tomar la moneda nacional como referencia y comprobar la exactitud de las conversiones de precios.

- **Personal bien informado.** Una de las principales fuentes de información para el consumidor será el contacto directo con el personal de los establecimientos. La calidad de las respuestas a las diversas preguntas de los clientes constituirá un factor clave para la familiarización del consumidor con el nuevo sistema. El personal de caja debe ser uno de los sectores de la población mejor informados en lo referente al euro. Será preciso destinar el tiempo y los recursos adecuados para la formación del personal.

- **Reglas voluntarias de conducta.** Los representantes europeos de los consumidores y los representantes de los profesionales de los sectores del comercio, turismo y artesanía han firmado en junio de 1.998 un acuerdo que establece unas reglas voluntarias de conducta que se aplicarán en el período de transición. El acuerdo contiene 6 principios: aplicación de las reglas de conversión y redondeo a los precios; abstenerse de cobrar precios más altos a los consumidores que paguen en euros; facilitar información práctica para el uso del euro; exposición de precios dobles en un número significativo de productos y servicios; asegurar que los empleados serán capaces de facilitar información sobre el euro y señalar si aceptan pagos en euros. Aquellos que acepten cumplir estas reglas de conducta pueden exhibir un distintivo en su establecimiento. La puesta en práctica de este acuerdo, así como la gestión y distribución del distintivo desde el 1 de enero de 1.999 se hará a nivel de cada país (Figura 7).

3.4.2 Comportamiento del consumidor. Dependiendo de su reacción hacia el euro podemos definir varios tipos de consumidores:

- Los entusiastas, generalmente jóvenes, preparados y con mentalidad europea; están acostumbrados a viajar al extranjero. Estarán impacientes por experimentar con la nueva moneda lo antes posible y no deberían hallar grandes dificultades
- Los pragmáticos que aceptan el euro pero piden información clara sobre la organización del cambio

- Los conservadores que se oponen al cambio. Se preocuparán de si aumentarán los costes y querrán saber cuáles son los beneficios del euro en su vida diaria
- Los confusos se inhibirán y requerirán información sencilla y una atención especial. En este grupo se incluyen los mayores, las personas poco instruidas, y categorías específicas como los invidentes.

Los consumidores pueden tener distintas reacciones en distintas circunstancias, y mostrarse entusiastas hacia el euro en un comercio y confundidos en otro. Las encuestas de opinión indican que las mujeres, en general, están peor informadas y menos a favor del euro que los hombres. Es probable que necesiten información adicional, la cual se esta preparando para superar obstáculos, por esto:

- Las empresa multinacionales deben ser las mayores gestoras de provisión de información a sus clientes (medianas empresas, pequeñas empresas y consumidores).
- Los comercios minoristas deben idear métodos de comunicación que se adapten a los diferentes perfiles y desarrollar respuestas específicas y comprobar las reacciones de los clientes.

- **Exposición del doble precio.** La exposición del doble precio, tanto en euros como en las monedas nacionales, desempeñará un papel muy importante en la información y educación del consumidor, y debe formar parte de una estrategia informativa más amplia. Por razones prácticas, no será posible exhibir los dos precios en todos los productos.

A diversidad de actividades no se presta a una legislación o normativa obligatoria sobre la exposición del doble precio, excepto para garantizar que, allí donde se muestre el doble precio, se ha utilizado el tipo oficial de conversión. Cada punto de venta deberá decidir cuál es el mejor método para transmitir información sobre precios a sus clientes; fijar dobles precios a un conjunto de muebles en unos grandes almacenes es fácil si lo comparamos con los productos cosméticos que tienen las etiquetas en los productos de los estantes, donde la falta de espacio hace imposible la exposición del doble precio. Las asociaciones de consumidores están a favor de una normativa que imponga obligatoriamente la exposición del doble precio al menos 6 meses antes y 6 meses después del día EUR.

- **Cadenas de establecimientos.** En la mayoría de los grandes establecimientos de venta al público, los precios vienen indicados en etiquetas colocadas en el borde del estante, más que en los productos. La exposición del doble precio sólo será posible en el caso de los artículos que tengan suficiente espacio en el estante, tales como pan o cereales. Los artículos más pequeños, como botes de salsas, artículos de tocador, etc, puede que no se presten a ese tipo de etiquetado

Para realizar las etiquetas de doble precio habrá que modificar el software en las oficinas. Las etiquetas para estantes se generan mediante archivos informáticos de los precios, por lo que se necesitará nuevo software que convierta los precios a euros, aplicando los tipos de conversión de seis dígitos significativos.

Algunos puntos de venta al público están adoptando el etiquetado electrónico de estantes .

- **El pequeño establecimiento minorista.** Muchos pequeños comerciantes ponen el precio en los productos con una pistola de etiquetados, y estos precios se utilizan para registrar el precio en caja. Para exhibir el doble precio, una tienda pequeña tendría que convertir cada precio utilizando el factor de conversión correcto de seis dígitos, y re-etiquetar cada artículo con su segundo precio. Esto aumenta la posibilidad de error. Los comerciantes que ponen el precio en los productos para cubrir sus propias necesidades de información, sin embargo, encontrarán útil fijar el doble precio en sus nuevas existencias unos seis meses antes de la introducción de los billetes y monedas en euros. Dado que utilizan el método de valoración de stock de "first-in first-out", todos sus productos podrían tener el doble precio en el momento de la introducción de los nuevos billetes y las monedas. Este podría ser un medio relativamente fácil de convertir el establecimiento al euro, permitiendo la operación en la moneda nacional hasta el día . Puede ser aconsejable utilizar etiquetas de colores diferentes para los precios en la moneda nacional y en euros y, siempre que sea posible, incluir el símbolo del euro.

- **Catálogos y compras por correo.** La exposición del doble precio en los catálogos exigirá espacio adicional y producirá confusión en el consumidor. Sin embargo, los catálogos podrían incorporar fácilmente gráficos de conversión completos para información del cliente.
- **Doble precio en los comprobantes de caja.** El doble precio no es práctico en los comprobantes de caja. Si se incluyera el doble precio producto a producto se aumentaría el error de redondeo, se duplicaría la longitud del ticket, aumentaría el tiempo de impresión y, probablemente, se provocaría una sobrecarga de información y confusión. Las organizaciones de consumidores no piden que se incluya el doble precio de todos los productos en los comprobantes de caja, sino en el total a pagar. El tipo oficial de conversión vendría indicado en el ticket. Los puntos de venta con sofisticados sistemas electrónicos, no encontrarán dificultad (Figura 7).

3.5 INTERFASE DE LA EMPRESA CON LOS PROVEEDORES

El euro ampliará el mercado para las empresas y por ende el abanico de proveedores, quienes conjuntamente tendrán que alinearse y ajustarse a un mismo plan de trabajo con respecto al euro, en cuanto al manejo de sus negociaciones entre ellas como son: condiciones de pago, ajustes de los productos y precios.

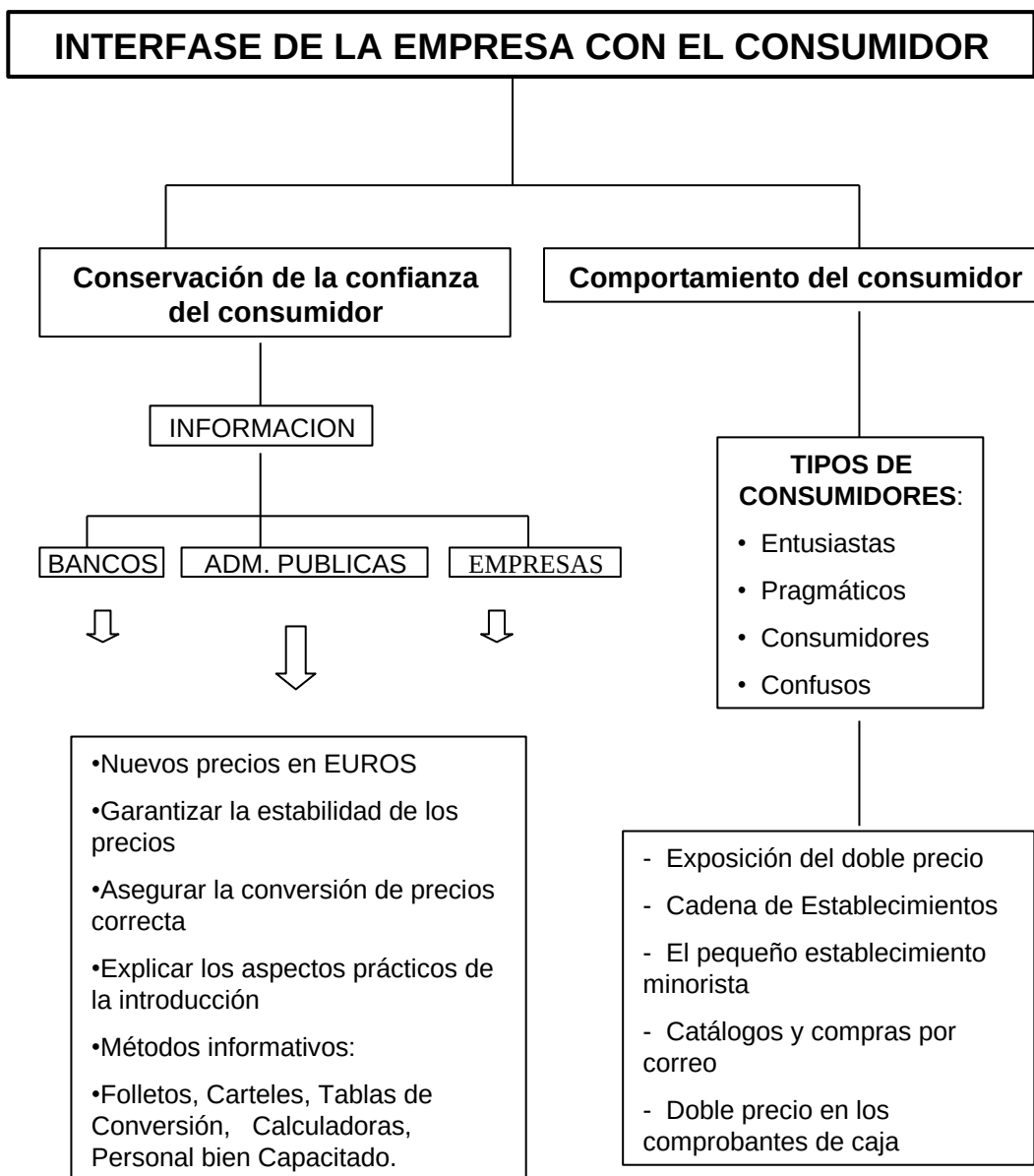


Figura 7. Interfase de la empresa con el consumidor

3.5.1 Ampliación de la base de proveedores. La conversión al euro ofrecerá importantes oportunidades estratégicas en cuanto a la compra de bienes. De hecho, con el euro será más fácil y barato trabajar con proveedores no nacionales. Los empresarios deberán revisar sus políticas de abastecimiento, con objeto de evaluar las posibles ventajas de la mayor competencia entre sus proveedores como son:

- Eliminación del riesgo de cambio de divisas
- Reducción de los gastos administrativos relacionados con las operaciones en moneda extranjera
- Importaciones más baratas
- Transparencia de precios en toda la zona del euro
- Aumento de la competencia entre proveedores
- Certeza sobre los costes de los suministros.

Una vez se perciba Europa como un mercado doméstico y se hayan eliminado los riesgos del cambio de divisas, se reducirá la incertidumbre en las compras. Es

posible también que las empresas desarrollen alianzas de compra, o que creen grupos de compra con otras empresas.

3.5.2 Comunicación con los proveedores. De acuerdo con el principio de "no prohibición, no coacción" que se aplicará durante el periodo de transición, entre 1.999 y el 2.002, las empresas podrán realizar operaciones en euros pero no estarán obligadas a ello.

Los establecimientos cuentan con un extenso catálogo de proveedores, desde las pequeñas empresas locales hasta los grupos multinacionales, que adoptarán diferentes estrategias frente al cambio: algunos grandes grupos optarán por convertir su facturación a euros en 1.999, mientras otros esperarán a la llegada de los nuevos billetes y monedas. Los comercios minoristas deben estar preparados para adaptarse a las diversas estrategias (Figura 8).

En algunos países se ha propuesto coordinar el ritmo del cambio con los proveedores. En otros, las empresas tratan de acordar un "código de buena conducta", según el cual la empresa que desee adoptar el euro antes del 1 de enero del 2.002 tendrá que soportar sus costes y limitaciones. En otras palabras:

- Si un proveedor desea expresar su facturación en euros, tendrá que permitir que aquellos clientes que quieran seguir comercializando en la moneda nacional puedan hacerlo

- Si un cliente quiere adoptar el euro para efectuar sus compras durante el periodo de transición, debe poder seguir comercializando en la moneda nacional con aquellos proveedores que prefieran hacerlo.

Después del 1 de enero del 2.002, todos los precios y transacciones se expresarán exclusivamente en euros.

3.5.3 Ajuste de los productos. El euro contribuirá a la creación de un mercado interno ampliado. Satisfacer las necesidades de los nuevos consumidores puede exigir algunos ajustes en los productos, dados los diferentes gustos de los europeos. Las normas de calidad, las normativas nacionales, las diferencias culturales o consideraciones de marketing pueden conducir a ajustes en los productos.

Los ajustes en los productos o en su envasado servirán para:

- Obtener nuevas unidades de referencia en los precios en euros
- Reaccionar ante la transparencia de precios europeos
- Cumplir las normativas nacionales de otros países europeos
- Satisfacer un abanico más amplio de gustos
- Respaldar la aplicación de una estrategia europea de marketing.

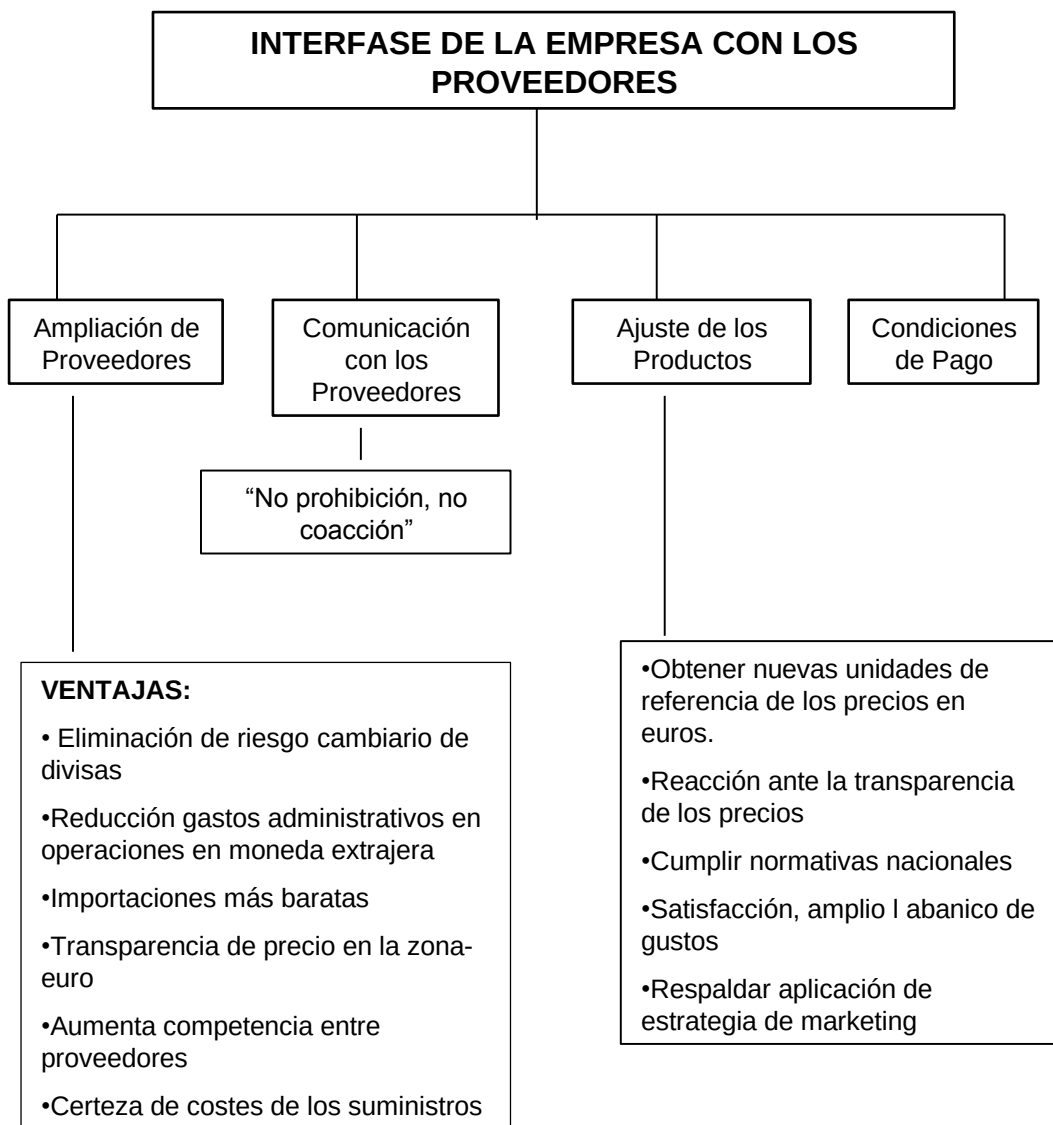


Figura 8. Interfase de la empresa con los Proveedores

3.5.4 Condiciones de pago. Las condiciones de pago varían considerablemente de un país a otro. Probablemente, los términos de pago convergerán a raíz del euro, pero llevará tiempo. Mientras tanto, las empresas podrían considerar la

posibilidad de dar preferencia a los proveedores que ofrezcan las condiciones de pago más favorables. Las actuales condiciones de pago en Europa inhibe el desarrollo del comercio intra-europeo, así como el buen funcionamiento del mercado interno. La pequeña y mediana empresa se ve particularmente afectada por los pagos aplazados, dado que dependen más de los créditos comerciales que las grandes firmas (Figura 8).

3.6 EFECTOS DEL EURO EN LOS DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

La transición al euro es un proyecto multifuncional que afectará a los mercados, productos, recursos humanos, contabilidad, finanzas, sistemas informáticos, etc.

El proyecto de transición será personalizado y dependerá de las particularidades de cada empresa, pero el enfoque que se adopte para su desarrollo tendrá dos grandes líneas de actuación:

La gestión de ambos enfoques, externo e interno, puede desarrollarse de forma independiente pero coordinada, y además con un ritmo de implementación distinto.

El enfoque externo que se vaya a dar al proceso de introducción del euro vendrá determinado principalmente por evolución de los mercados, y la competencia de otros países con la repercusión que tendrá sobre los productos, los canales de

distribución, los precios, etc. Además la empresa podrá transmitir a su entorno una imagen de liderazgo, modernidad, innovación, etc. Aprovechando su adaptación, es previsible que este enfoque externo sea el primero que se empiece a desarrollar durante la fase de transición y al que más recursos dedique la empresa en un primer momento.

La gestión del enfoque interno del proyecto de transición al euro estaría referido a los aspectos contables, financieros, recursos humanos, sistemas informáticos, etc. y se estima que tendrá, en la mayor parte de las empresas, un ritmo de desarrollo más lento durante los tres años que abarca la fase de transición.

El proyecto de transición al euro exigirá una coordinación eficaz entre las diferentes funciones de la empresa, ya que deberá garantizar que los preparativos necesarios estén concluidos antes de finales del 2001. Las implicaciones que puede tener la introducción de la moneda única en la gestión del cambio vendrán determinadas por los diversos sectores empresariales afectados.

A título orientativo se ha procedido a agrupar diversos sectores de empresas siguiendo criterios marcados por la rapidez e intensidad con las que previsiblemente acometerán la gestión de la transición al euro.¹¹

¹¹ www.bbv.es/BBV/euro/mod_5/modulo.htm

3.6.1 Departamento de comercio y marketing. Este Departamento se verá afectado, debido al cambio del entorno y la llegada del EURO, en donde habrá un acceso más fácil a los mercados europeos, con la eliminación del riesgo de cambio, reducen los costes de las operaciones transfronterizas y permite la transparencia de precios en toda la Unión Europea, el euro consolidará el Mercado Único Europeo. El euro permitirá a las empresas multinacionales de diferentes países "hablar" el mismo lenguaje financiero y, por tanto, facilitará los intercambios comerciales entre los Estados miembros de la Unión Económica y Monetaria. Ello afectará a las exportaciones, importaciones, inversiones directas, alianzas, etc. En última instancia, la Unión Europea constituirá un mercado nacional mayor que el de Estados Unidos. El euro será un catalizador de las tendencias de globalización de los mercados.

- **Principales efectos a considerar del Mercado**

- Exportaciones más baratas, el euro permitirá reducciones de costos significativos con las operaciones de cambio: la cobertura pasará a ser innecesaria, las listas y catálogos de precios para los países de la UEM se expresarán exclusivamente en euros. Las empresas estarán en condiciones de ofrecer precios menores en los mercados de exportación.

- Aumento de la competencia en los mercados domésticos, el mayor grado de apertura de los mercados europeos afectará también a las empresas que sólo

operen en sus mercados domésticos, a las filiales y facilitar el acceso de la competencia extranjera. Por tanto, las empresas multinacionales deben evaluar si la introducción del euro aumentará la competencia de sus mercados y, en caso de ser así, cómo se verán afectadas por los incrementos de las importaciones o de las inversiones directas procedentes de multinacionales de países terceros.

- Adaptación a la nueva estructura de los mercados, una vez eliminada la barrera de la moneda, las empresas multinacionales deben evaluar nuevamente la segmentación de sus mercados, entre los criterios de segmentación alternativos, deberían incluirse las agrupaciones por idiomas o similitudes culturales. Los catálogos y las campañas publicitarias pueden traspasar las fronteras nacionales. El euro animará a las empresas a revisar y racionalizar la organización de su fuerza de ventas: posiblemente las exportaciones europeas se reorganizarán como ventas domésticas, serán necesarios nuevos canales de distribución para hacer frente a los nuevos mercados y los empleados necesitarán nueva formación, etc. La llegada del euro coincide con el desarrollo del comercio electrónico, que también fomenta el acceso directo a los consumidores. Las filiales podrán aumentar su cuota de ventas directas, con nuevos métodos de distribución, marketing, multimedia etc.

- **Principales efectos en los productos**

- Nuevos productos, el euro creará un mercado de 370 millones de consumidores

y la oportunidad para las empresas multinacionales, medianas y pequeñas, de acceder a nuevos mercados; ello puede exigir una modificación de productos y servicios encaminada a atender las necesidades de los clientes europeos. También puede brindar oportunidades para nuevos productos y servicios. Estos pueden incluir: Compañías de software de contabilidad, Entidades Financieras, servicios de consultoría, cajas registradoras, calculadoras, máquinas convertidoras manuales o electrónicas, máquinas dispensadoras de cambio, etc..

- Adaptación de productos y envases, las empresas deberían evaluar si los productos necesitan ser adaptados (en niveles de calidad, envasado) para satisfacer las expectativas de los distintos clientes. El euro aumentará la competencia y la transparencia de precios en el seno del mercado europeo e impondrá presiones sobre los precios, especialmente en los productos estándar. Las empresas multinacionales necesitan adaptar determinados productos para alcanzar nuevos niveles de precios comercialmente aceptables o para contrarrestar el mayor nivel de la competencia. El precio de una chocolatina que actualmente cueste 200 pesetas podría cifrarse en 1 euro un importe más fácil de manipular, en concreto, en las máquinas expendedoras de productos. Posiblemente deba ajustarse el envase en función del nuevo precio; en este caso, el peso de la chocolatina se reduciría, siempre y cuando la empresa cumpla con la legislación nacional.

- Servicio de atención al cliente, la competencia entre la información que brindan

las diferentes empresas multinacionales las hace buscar nuevos métodos de diferenciación basados en factores distintos al producto o al precio, por eso optan por centrarse en la satisfacción del cliente mediante mejoras en la calidad del servicio e información.

- **Principales efectos en los precios**

- Transparencia de precios, las disparidades de precios existentes en Europa como consecuencia de factores tales como aspectos culturales, discrepancias fiscales y diferentes costes salariales- permanecen parcialmente ocultas debido a que se expresan en monedas distintas. El euro promoverá una armonización de precios al facilitar la comparación de precios de productos similares entre países. Ello podría suponer un perjuicio para las empresas pequeñas que se han posesionado en algunos nichos de mercado. Una mayor diferenciación de los productos sería una vía para contrarrestar este efecto. Los precios de los coches varían sustancialmente entre los países de la Unión Europea. Este fenómeno ha llevado a un incremento de la compra transfronteriza y ha estimulado el desarrollo de un mercado paralelo de concesionarios de coches que importan los vehículos de los países en los que se venden a precios inferiores.

- Conversión de precios a euros, es una simple operación aritmética, pero debe seguir un conjunto definido de normas. Por ley, la conversión de precios a euros exigirá el uso de un tipo de conversión de seis dígitos significativos. Para realizar

la conversión de una moneda nacional a otra, deben convertirse primero los importes a euros, y a continuación, del importe en euros a la segunda moneda nacional. En estas conversiones, el importe en euros debe redondearse a tres decimales y luego convertirse a la segunda moneda nacional, redondeándose la cantidad convertida a la menor unidad de dicha moneda. Aunque las conversiones puede suscitar numerosos problemas:

. El redondeo puede conducir a diferencias de precios importantes en el caso de artículos de escaso valor. Un producto que se venda actualmente por seis marcos tendría un precio de 3,07659 euros (dado un tipo de conversión de 1 euro = 1,95021 marcos). Aritméticamente, el precio en función de las normas de redondeo pasaría a ser 3,08 euros, lo que representa una diferencia de 0,00341 euros y un incremento del 0,11% (el tipo de conversión es utilizado a título meramente ilustrativo). Por motivos comerciales, el distribuidor puede optar por fijar el precio del producto en tres euros , una reducción de 0,08 euros. En este caso, el precio final del producto en euros sería inferior en un 2,5% al precio original. La variación porcentual del precio es mayor en los artículos de menor valor.

. La flexibilidad de precios se verá afectada. Las empresas que quieran fijar sus precios en niveles comercialmente atractivos, conocidos como precios psicológicos (por ejemplo, 99 euros), podrían optar por modificar el diseño de su producto o su política de fijación de precios en un intento por compensar la

variación del precio en euros. Un sastre que vende trajes a 99 libras irlandesas ha iniciado con éxito una campaña de marketing basada en dicho precio psicológico. Con posterioridad a la unión monetaria, este sastre quiere mantener su clientela fijando el precio en el mismo número, "99", aunque en la nueva moneda, el euro. Dado que el nuevo precio de 99 euros representa una reducción significativa respecto al precio de venta antiguo, dependiendo de la tasa de conversión, tendrá que modificar los trajes convenientemente para que su valor se corresponda con dicho nuevo precio. Como alternativa, puede mantener la calidad del producto y modificar su política de precios.

La llegada de nuevas multinacionales competidoras conducirá a nuevos niveles de precios.

. Adaptación de todas las referencias a los precios, toda la documentación que incluya información sobre precios: catálogos, listas de precios, presupuestos, material publicitario, bases de datos, etc. Para ello será necesario hacer inventarios y modificar todas las referencias a los precios.

. Doble indicación de los precios, (en euros y en moneda nacional) puede facilitar la aceptación del euro y la continua demanda de los productos, al igual que el doble etiquetado, lo que sería una buena práctica comercial. Una serie de hoteles ya han comenzado a hacer publicidad de los precios de las habitaciones tanto en

moneda nacional como en EUROS, al igual que hacen para sus servicios una serie de bancos.

. ¿Cuál es el momento adecuado para comenzar a facturar en euros?: La clave está en la relación con los clientes. Con arreglo al principio de "no prohibición, no obligación" adoptado para el período de transición, se permitirá a las empresas operar en euros, pero no se les obligará a hacerlo. La mayor parte de las multinacionales han decidido que comenzarán a trabajar en euros a partir de 1999 porque esperan obtener importantes ventajas. Estas empresas no pueden obligar a otras empresas a obrar de igual modo, pero dicha actitud es un factor que puede contribuir a animar a las medianas y pequeñas empresas.

- **Razones para una transición pronta ó tardía.** Es posible que las empresas multinacionales realicen una pronta transición para:

- Realizar operaciones con grandes empresas que hayan realizado ya su transición.
- Simplificar sus operaciones comerciales y sus inversiones en el seno de la Unión Europea.
- Eliminar el coste de utilización de numerosas monedas.

- Aprovechar que los mercados financieros realizarán la transición en 1999.
- Anticipar la posible escasez de recursos, por ejemplo, de tecnología informática.
- Evitar las dificultades de último momento, ya que la transición habrá de finalizarse, en cualquier caso, antes del 2002.
- Transmitir una imagen corporativa moderna, eficiente y de liderazgo.
- Simplificar los sistemas de contabilidad y los informes internos de gestión de las empresas multinacionales y sus filiales en el extranjero.
- Anticiparse o seguir a la competencia, en el liderazgo del mercado.
- Acometer proyectos que expiren más allá del 2002.

Es posible que las empresas multinacionales realicen una transición tardía para:

- Atender mejor a los consumidores finales, que probablemente realicen operaciones en monedas nacionales hasta la introducción de los billetes y monedas de euro.
- Observar los proyectos de la competencia, para no cometer los mismos errores.

- Disminuir costes, ya que un elevado porcentaje de sus operaciones es en efectivo.
- Esperar a disponer de más información.
- Esperar soluciones estándar para el proceso de introducción.
- Seguir a las administraciones públicas que lleven a cabo una transición tardía.
- Evitar el coste y la complejidad de trabajar en dos denominaciones.

3.6.2 Departamento Financiero. Este departamento al igual que todos se verá afectado en algunas áreas como la de tesorería, se reducen los costos de cobertura en la zona euro, se reduce la necesidad de capital circulante, acceso de una financiación de más bajos costes y planificación de la adaptación al euro.

- **Simplificación de la gestión de tesorería.** La reducción del número de monedas utilizadas en Europa conducirá a una simplificación de la gestión de tesorería de la empresa multinacional y sus filiales. Ya no será necesario, por ejemplo, revisar los saldos diarios en múltiples monedas, pues la transición al euro:

- Reducirá el volumen de trabajo.
- Reducirá los saldos medios, lo que provocará una reducción de las necesidades de capital circulante.
- Reducirá los costes de transacción y eliminará las diferencias de cambio.
- Reducirá el número de partidas contables generadas por la gestión de múltiples monedas.
- **Eliminación de los costes de cobertura en el seno de la zona del euro.** La mayoría de las multinacionales tratan de hacer coincidir su calendario de pagos o cobros con compras o ventas a plazo de divisas. Estos métodos de cobertura tienen un coste, expresado en el tipo de cambio a plazo de la moneda. Dichos métodos únicamente sirven para cubrir determinados flujos de tesorería en un plazo limitado.

Una empresa realiza la cobertura de todos sus flujos netos de tesorería mediante operaciones a plazo de monedas; estos contratos tienen un coste y pierden utilidad si las divisas no fluctúan. Ello origina la necesidad de justificar las pérdidas periódicas de los contratos de cobertura. Las operaciones en divisas llevan aparejado un coste relacionado con el riesgo de cambio y con la transferencia real de dinero de un país a otro, éste último de importe menor. El primer coste se

eliminará en el interior de la zona euro; sin embargo, es probable que los bancos sigan aplicando comisiones a las operaciones internacionales, aun cuando se realicen en euros, al igual que hacen hoy, por ejemplo, cuando transfieren pesetas desde España a Alemania. Está previsto que estos costes de transferencias disminuyan a medida que los bancos desarrollen sistemas de pagos internacionales más eficientes. La transición al euro permitirá a las empresas:

- Negociar precios en euros.
 - Eliminar los costes de cobertura
 - Ahorrar un tiempo de gestión valioso al eliminar la necesidad de realizar un seguimiento del riesgo y de los costes/beneficios derivados de cada operación.
 - Simplificar la evaluación de los resultados comerciales reales de cada una de las filiales de la multinacional, sin el filtro de la volatilidad de las divisas.
 - Evitar tener que explicar las pérdidas periódicas en los contratos de cobertura.
-
- **Reducción de las necesidades de capital circulante.** La mayoría de las empresas tratan de realizar un seguimiento de los saldos en las respectivas divisas para limitar los excesos de liquidez con rentabilidades financieras reducidas o para evitar los saldos deudores, que pueden conducir a elevados

costes de descubiertos en cuenta. Este seguimiento requiere una relación diaria con el banco y exige una posición de caja excesiva para garantizar que cada cuenta tenga un saldo positivo.

Un director financiero negocia cada año un descubierto en su cuenta en moneda local y trata de transferir todas las sumas a su cuenta corriente lo antes posible para limitar los costes financieros. El euro mejorará la eficiencia de la gestión de tesorería, permitiendo una compensación inmediata de los adeudos y abonos, permitiendo a las empresas:

- Incluir inmediatamente todos los pagos en la cuenta corriente principal de las filiales , permitiendo una liquidación inmediata.
- Aplazar las transferencias a favor de los proveedores, reduciendo de este modo el período de liquidación.
- Eliminar las comisiones de cambio de moneda en las operaciones sobre divisas.
- **Acceso más fácil a una financiación de bajo coste.** La introducción del euro originará mercados de capitales más amplios, más líquidos y, probablemente, más diferenciados. El euro favorecerá el desarrollo de nuevos métodos de financiación, como capital-riesgo, EASDAQ (Sistema Automatizado de Cotización de la Asociación Europea de Mediadores en Valores) y ofrecerá oportunidades para

desarrollar una base de inversiones más amplia en Europa, permitiendo:

- Aumentará la competencia en el sector bancario y financiero europeo.
 - Facilitará a las pequeñas y medianas empresas el acceso a bancos extranjeros.
 - Ampliará las funciones de los mercados de capitales y de las inversiones .
 - Reducirá el número de cuentas bancarias de las empresas. Algunos bancos están elaborando paquetes financieros específicos para facilitar a sus clientes empresariales la preparación al euro.
- **Planificación de la adaptación al euro.** Las funciones de tesorería y finanzas serán de las primeras afectadas por la adaptación al euro. La mayoría de los mercados financieros ya han planificado el inicio de su transición al euro en 1999, momento en el que la función de tesorería de cada empresa tendrá que estar preparada para realizar operaciones con flujos de caja en euros. La mayoría de las bolsas europeas anunciaron a comienzos de 1997 que a partir del 4 de enero de 1999 cotizarán y liquidarán sólo en euros. En muchos países, desde la misma fecha, la deuda pública se emitirá en euros.

Durante el período de transición, comprendido entre 1999 y el 2002, hay varias alternativas:

- Considerar el euro simplemente como una divisa más.
- Utilizar el euro como la moneda de referencia en función de la que se realizan las operaciones.
- Evitar el uso del euro y solicitar a los bancos la conversión a la moneda nacional de todos los flujos. Será necesario comunicar urgentemente al personal de los departamentos financiero y de tesorería las novedades en el proceso de la Unión Económica y Monetaria y la forma en que afectan a los mercados financieros. Muchos bancos ya están organizando seminarios y distribuyendo información al respecto.
- La transición al euro simplificará sustancialmente la gestión de caja y de tesorería y ofrecerá importantes oportunidades de ahorro. Las empresas deberían:
 - Decidir qué enfoque adoptar en las operaciones con flujos en euros.
 - Mantener reuniones con los bancos en relación con su oferta de servicios y costes.
 - Organizar sesiones de formación sobre el cambio al euro y el período de transición, destinadas a todos los empleados de finanzas (Figura 9).

3.6.3 Departamento de Recursos Humanos. Este Departamento se verá afectado en adaptación del recurso humano, pues el personal debe estar muy bien informado y capacitado para manejar este tema, y ser generador a su vez de información.

- **Adaptación de los recursos humanos a la nueva estructura empresarial.**

Las multinacionales deberán adaptar su organización interna y la asignación de sus recursos humanos para abordar de manera óptima los desafíos estratégicos y técnicos desencadenados por la transición al euro. Una multinacional puede decidir dirigirse a nuevos mercados de exportación tras la introducción del euro. Al carecer de filiales o de oficinas de exportación en los países escogidos, será necesario que incremente la fuerza de ventas. La empresa tendrá que plantearse donde sitúa a dichas personas, cuándo las contrata y cómo las forma.

- **Información para los empleados y su participación en el proceso.** Con independencia del plan de transición al euro de cada multinacional, éstas tendrán que ofrecer una información exacta y fiable a sus empleados, que tendrán que involucrarse adecuadamente en el proceso de cambio al euro y formarse eficazmente con antelación. Los empleados deberán participar en la fase inicial del desarrollo de la estrategia de adaptación para garantizar que no se pasa por alto ningún área y que todos los empleados están bien informados y preparados para la transición. Los trabajadores de la empresa son también consumidores, ahorradores, ciudadanos, futuros pensionistas, deudores. Cada una de estas

categorías se verá afectada de diferente modo por el euro. El plan de información de la empresa debe incluir estas dimensiones. La dirección de la empresa tendrá que anticipar y abordar de manera adecuada las preocupaciones de una gran variedad de personas: altos ejecutivos, directores, empleados, representantes, sindicatos, familias, sistemas de protección social, etcétera. La preparación a tiempo es la clave del éxito.

- **Formación de la plantilla.** La formación de la plantilla debe diseñarse según las necesidades de cada grupo de las filiales. Será prioritaria la de aquellos empleados clave que gestionen la transición al euro (por ejemplo, en contabilidad, finanzas, sistemas informáticos y marketing). También el personal que esté en contacto con la clientela deberá recibir atención especial. Los vendedores necesitarán formación para negociar tanto en monedas nacionales como en euros durante el período de transición y los cajeros para aprender cómo tratar a los consumidores durante el mismo período, en especial, a aquellos que sean analfabetos. Al final del proceso, todos los empleados precisarán algún grado de formación.

- **Conversión de salarios y pensiones.** El calendario para la conversión de las nóminas a euros vendrá determinado por la legislación de cada país. Pero la conversión de nóminas a euros será obligatoria para todos los países el 1 de enero del 2002. Un problema básico de los Directores de Recursos Humanos será la conversión exacta del salario en euros y la explicación de las nuevas

nóminas a los empleados. El valor del salario seguirá siendo el mismo; solo variará su importe nominal. Sin embargo, habrá que emplear tiempo en explicar cuidadosamente las diferencias de redondeo y estudiar cómo resolver las diferencias resultantes en los distintos escalones por el cambio de moneda. La conversión exigirá un trabajo adicional, ya que puede conducir a resultados difíciles de manejar. Será necesario seguir atentamente las recomendaciones formuladas por las autoridades públicas y los convenios del sector.

Para facilitar la aceptación del euro por los empleados, sería útil que las empresas multinacionales muestren en las nóminas los salarios netos, tanto en euros como en moneda nacional, durante un determinado período de tiempo antes y después de la introducción de los billetes y monedas de euro. Esta posibilidad se refiere únicamente al salario neto final, y no a todas las cifras de la nómina.

3.6.4 Departamento de Contabilidad y Auditoria. Este departamento debe evolucionar rápidamente y tener en cuenta que las soluciones difieren de un país a otro. Algunos países han publicado un escenario de transición nacional que es un acuerdo entre las distintas categorías de usuarios de monedas (administraciones públicas, bancos, empresas, empresas de contabilidad) y que se convertirá en legislación nacional (Figura 9).

- **Principales efectos en la Contabilidad**

- **Inexistencia de una contabilidad en dos monedas.** Las empresas multinacionales deberán utilizar paquetes de contabilidad multdivisa para ser capaces de incorporar fácilmente una función que incorpore el euro y calcule las conversiones monetarias. Gracias al uso de un convertidor (programa de software básico que permite al sistema aceptar datos de entrada o generar datos de salida en cualquiera de las dos denominaciones sin tener que almacenar dos conjuntos de datos), el sistema permitiría a las empresas elaborar cuentas en una moneda, con la alternativa de obtener sus cuentas en cualquiera de las dos denominaciones.

Los sistemas de contabilidad multdivisa, en los que todas las transacciones incorporan un registro explícito de la unidad monetaria, brindarían la máxima flexibilidad y podrían seguir utilizándose después de la introducción del euro por las empresas que realicen operaciones comerciales fuera de la zona del euro.

- **Conversión de todos los datos.** El euro tendrá importantes repercusiones contables para todas las empresas y multinacionales. La transición no solo implica la conversión de las cuentas, sino la sustitución de la moneda nacional.

Se verán afectadas por la transición a la moneda única varias facetas de la contabilidad:

- . Contabilidad legal y fiscal
- . Contabilidad de clientes y cuentas a cobrar
- . Proveedores y cuentas a pagar
- . Financiación a corto y largo plazo
- . Inversiones a largo plazo
- . Existencias

La primera etapa consiste en identificar todas las aplicaciones, archivos de datos y libros de contabilidad que contengan datos financieros. La segunda etapa implica el cambio de la denominación de todas las bases de datos a euros.

- Requisitos de la presentación de documentos. De conformidad con el principio antes mencionado de "no obligación, no prohibición", el 1 de enero de 1999 no será obligatorio ni se prohibirá la utilización del euro como moneda de transición. Entre 1999 y el 2002, las empresas podrán elegir la estrategia a seguir en su proceso de adaptación. No obstante, las multinacionales no podrán limitarse a adoptar simples decisiones técnicas, sino que tendrán que decidir si tienen previsto estar a la cabeza o a la cola del proceso de transición. Sea cual sea la decisión de la empresa durante el período de adaptación, como muy tarde en el año 2002 será obligatorio que todas las operaciones de la empresa se expresen en euros.

- Cuestiones técnicas. La Federación Europea de Censores Jurados de Cuentas

ha publicado una exhaustiva checklist (lista de verificación) destinada a las empresas y está realizando un atento seguimiento de las normas contables relacionadas con la introducción del euro. Asimismo, la Comisión Europea ha publicado un informe sobre las cuestiones contables del euro, proponiendo soluciones a los problemas detectados.

- Diferencias negativas y positivas de cambio. Ello puede generar beneficios o pérdidas derivados de las fluctuaciones monetarias que se registren entre el momento en que se tomó la posición en moneda extranjera y el inicio de la Unión Económica y Monetaria. El tratamiento fiscal de estas plusvalías y minusvalías variará de un país a otro.

- Amortización de las inversiones en euros. La transición al euro puede exigir importantes inversiones a determinadas empresas: software, formación, consultoría, cambio de las cajas registradoras, actualización de la documentación, etcétera. Las empresas tendrán que informarse sobre el tratamiento fiscal de dichos gastos. Varios países han manifestado ya que aplicarán un tratamiento fiscal favorable.

- . Redondeo, tramos o escalas. La conversión de sumas a euros generará errores de redondeo. Estos errores tendrán que contabilizarse y, por tanto, será necesaria una atención especial. Los sistemas informáticos suelen incluir sistemas de

conciliación automáticos y, por tanto, también exigirán revisión. Las escalas fiscales y de la seguridad social tendrán que redondearse.

. Cambio de denominación de acciones. Las empresas tendrán que cambiar la denominación de su capital. El valor de las acciones se expresa, por lo general, en importes redondos, es decir, 10.000 acciones de 1.000 pesetas, que representan un capital emitido de 10 millones de pesetas. Convertida esta cifra a euros da un importe poco práctico, y posiblemente las multinacionales prefieran modificar el valor nominal para obtener importes en euros redondos. La modificación del capital exigirá la convocatoria de una junta general extraordinaria y la modificación de los estatutos de la sociedad. Es posible que sea necesario un asesoramiento jurídico externo.

. Variación de la vida útil de determinados activos como consecuencia del euro. Por ejemplo, las cajas registradoras con la introducción del euro quedaran obsoletas y por lo tanto toca darles de baja del balance.

. Software de contabilidad. Las empresas deben valorar si sus sistemas de contabilidad serán capaces de hacer frente a la transición al euro y al nuevo siglo.

3.6.5 Departamento de Informática. La transición al euro puede compararse con el aprendizaje de un nuevo idioma. Evidentemente, afecta en primer lugar al departamento que almacena y transporta la información a todos los implicados en

la empresa. En consecuencia, el departamento de sistemas informáticos debe estar involucrado estrechamente desde el inicio del proceso, en la preparación de los restantes departamentos (Figura 9).

- **Principales efectos en los Sistemas**

- **Revisión de los sistemas informáticos.** Los sistemas informáticos tendrán que evaluarse y posiblemente modificarse para ser eficaces y operativos, tanto durante el transcurso del período de adaptación al euro como posteriormente.

La mayoría de las empresas utilizarán paquetes de software estándar, que tendrán que ser actualizados para adaptarse al euro. Las empresas multinacionales deben:

- . Verificar todo el software para evaluar si cada sistema puede funcionar en un entorno multdivisa y si puede ser adaptado para el uso del euro.
- . Iniciar las discusiones con los proveedores de paquetes informáticos para evaluar su capacidad para suministrar una versión compatible con el euro a un coste razonable.¹²

¹² Ibid. www.bbv.es/BBV/euro/mod_5/modulo.htm

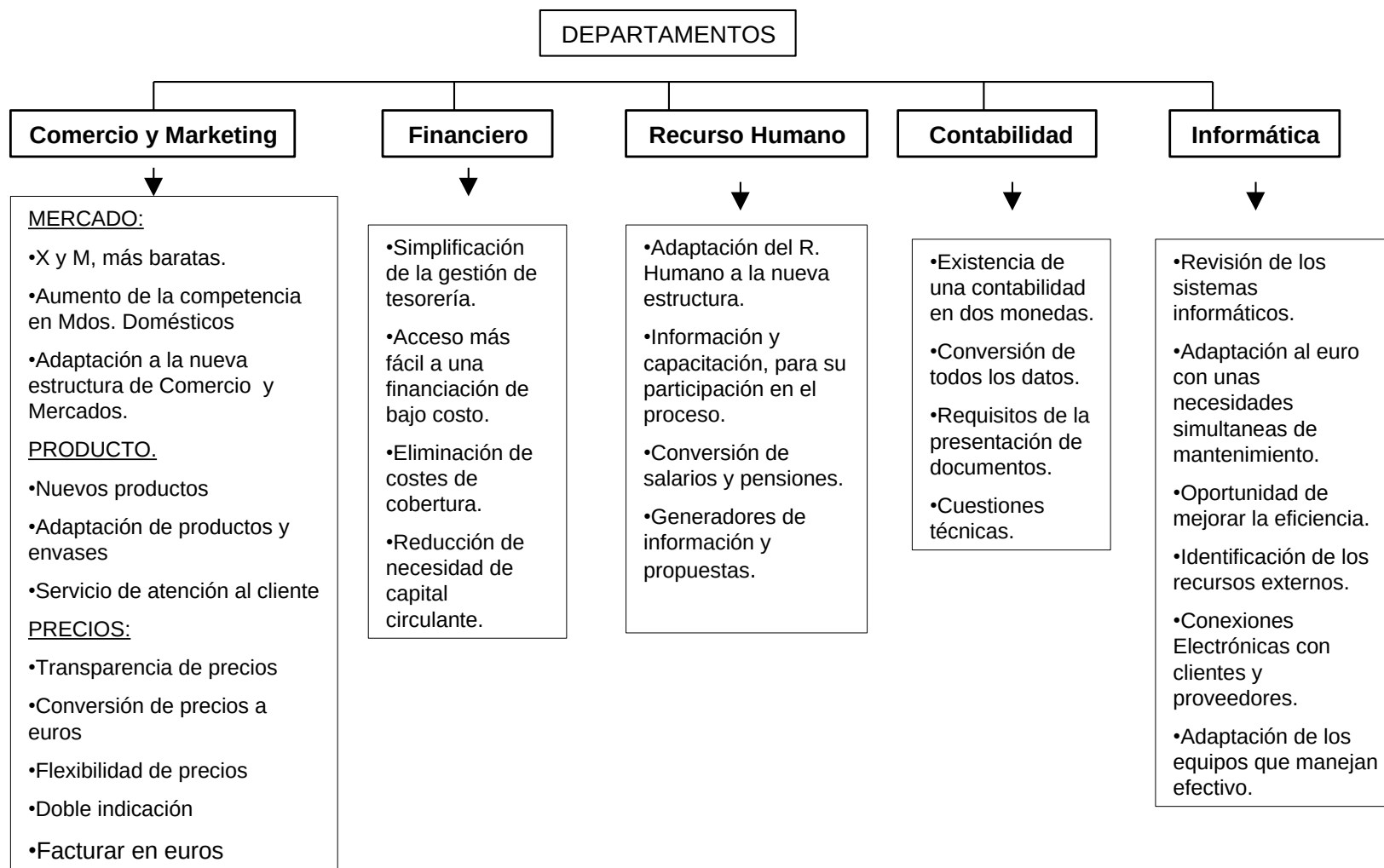


Figura 9. Efectos del Euro en los Departamentos de la Empresa Multinacional XY

- . Examinar el software personalizado para evaluar su compatibilidad con el euro y sus necesidades de sustitución.

La Comisión Europea ha aprobado el símbolo del euro. Los proveedores de Información y Tecnología deben incluir este símbolo en los teclados futuros, para que las empresas puedan comenzar a utilizarlo en sus listas de precios, catálogos, etcétera. También se ha adoptado oficialmente un código ISO, que será EUR.

- **Adaptación al euro con una atención simultánea de las necesidades de mantenimiento.** La introducción del euro ofrece a las empresas una doble oportunidad, pueden combinar la necesidad de actualizar los sistemas existentes con su adaptación a la introducción del euro y al nuevo siglo.

Las empresas deben:

- Examinar y elaborar una lista de todos los proyectos de Tecnología Informática.
- Evaluar la repercusión que tendrá el euro en los proyectos existentes y previstos.
- Contemplar la posibilidad de modificar algunos proyectos y seleccionar otros paquetes de software, que le permitan trabajar a las multinacionales con información en red casa matriz y filiales.

- **Una oportunidad de mejorar la eficiencia.** La adaptación brinda la oportunidad para modernizar la Tecnología Informática, en lugar de soportar una multitud de pequeños costes de adaptación individual de cada sistema filial , puede resultar más rentable una revisión en profundidad de los procedimientos actuales, encaminada a simplificarlos, y a continuación implantar un nuevo sistema eficiente.

- **Identificación de los recursos externos.** Las multinacionales pueden recurrir a recursos externos para verificar, revisar y actualizar sus sistemas. El euro coincide con el problema del cambio de siglo y ambos proyectos van a ocupar gran cantidad del tiempo de los programadores y analistas. Es probable que exista una escasez de expertos especializados en informática en los meses previos a 1999.

Las grandes empresas y los grandes bancos ya están reservando recursos externos de Tecnología Informática en previsión de los cuellos de botella que se pueden producir en determinadas áreas. Una actuación similar puede ser aconsejable para las empresas con necesidades concretas de informática.

- **Conexiones electrónicas con clientes y proveedores.** Un número creciente de empresas ha elegido comunicarse con sus principales clientes y proveedores a través de conexiones informáticas, tales como el Intercambio Electrónico de Datos para pedidos y facturas. La coordinación de ambas partes puede ser crucial para

un proceso sin contratiempos de migración al euro. Las empresas deben consultar a los responsables pertinentes.

Es posible que una empresa haya establecido contratos de suministro a largo plazo con sus principales filiales y proveedores. La expedición de órdenes tiene lugar a través de pedidos informáticos, con márgenes de precios, volúmenes y plazos de entrega acordados. La transición al euro exigirá que ambas partes lleguen a un acuerdo sobre la fecha en que los precios y las facturas se contabilizarán en euros.

Las empresas deben:

- Reunirse con sus socios comerciales.
- Revisar los contratos sujetos a operaciones informáticas.
- Llegar a un acuerdo sobre el momento y el método de transición.
- Ejecutar la transición, de manera simultánea, y ponerse en contacto con los responsables pertinentes.

Gestión del período de adaptación. Las empresas deben:

- Elaborar una lista de todas las adaptaciones necesarias.
 - Planificar un presupuesto y un calendario.
 - Definir equipos funcionales por tema.
 - Planificar las adaptaciones y garantizar, de manera gradual, su ejecución.
-
- **Adaptación de los equipos que manipulan dinero en efectivo.** Las empresas que estén en contacto directo con los consumidores tendrán que revisar todos los procedimientos de manipulación de dinero en efectivo, así como los Terminales de Puntos de Venta, cajeros automáticos.

3.7 RESUMEN

- La empresa multinacional es una organización por varias filiales situados en diferentes países. La empresa multinacional surgió para: contrarrestar los elevados costos de transporte o de producción, superar las elevadas barreras arancelarias, asegurar el abastecimiento de materia prima, acceder a nuevos mercados. La matriz tiene como función decidir las nuevas inversiones, asignar los mercados de abastecimiento o venta de los productos, determinar los programas de investigación, establecer los precios de las transacciones de las filiales.

- Las empresas multinacionales respaldan al Euro porque garantizan de interés

más bajo que eliminan los riesgos de cambio de divisas y una situación más saneada en la finanzas públicas facilitando la eficiencia dentro el mercado único. El Euro afectara las funciones administrativas de la empresa ofreciendo la posibilidad de mejorar la eficiencia de la organización en su habitual forma de realizar mercadeo en Europa.

- En la gestión de la transición al Euro es importante determinar el alcance del proyecto Euro dentro de la empresa multinacional, debido a que es un proyecto multifuncional; es decir, afecta los mercados, los productos, los canales de distribución, los recursos humanos, la contabilidad, las finanzas e informática; identificar las cuestiones estratégicas y técnicas que el Euro acarrea en la empresa multinacional, para llevar a cabo la transición es importante designar a un director de proyector Euro quien identifique los problemas, garantice la ejecución por medio de comités de apoyo y comunique los avances que se vayan desarrollando durante la ejecución del plan.
- La conservación de la confianza del consumidor es de fundamental importancia por esto las administraciones públicas, los empresarios, los bancos y en especial los distribuidores minoristas deben garantizar un elevado nivel de información de forma sencilla que le permita al cliente mantener la confianza y así no se abstenga de consumir, se debe garantizar al consumidor la estabilidad de los precios, las conversiones de los precios correctos, la doble exhibición de precios y explicaciones practicas por medio de métodos informativos como folletos, carteles,

calculadoras y personal bien informado que soluciones prontamente la dudas de los consumidores.

- La conversión al Euro ofrecerá importantes posibilidades estratégicas en cuanto a la compra de bienes y servicios, será mas fácil y barato trabajar con proveedores no nacionales y exista una mayor oferta que activa la competitividad mejorándose los precios, la variedad y la calidad de los productos. Beneficiando a las empresas y consumidores quienes tendrán mayores posibilidades de elección.
- Los efectos que ocasiona el euro en los departamentos de la Empresas Multinacional son, en el departamento de marketing y comercio: exportaciones más baratas, aumento de la competencia en los mercados domésticos, adaptación a al nueva estructura de los mercados, nuevos productos, adaptación de productos y envases, servicio y atención al cliente, doble indicación de precios, transparencia de precios, conversión de precios a euros. En el departamento financiero: simplificación de la gestión de tesorería, eliminación de los costos de cobertura en el seno de la zona euro, reducción de las necesidades de capital circulante, acceso más fácil a una financiación de más bajo costo. Departamento de recurso humano: adaptación de los recursos humanos a la nueva estructura empresarial, información, capacitación, y participación en el proceso, conversión de salarios y pensiones. Departamento contable: transferencia de la contabilidad, conversión de todos los datos, requisito de la presentación de documentos, cuestiones técnicas, cambio de denominación de acciones, variación de la vida útil

de activos, software de contabilidad y el departamento de informática: revisión de los sistemas informáticos, adaptación al euro, identificación de los recursos externos, conexiones electrónicas con clientes y proveedores, adaptación de los equipos que manipulan el dinero en efectivo.

4. ANALISIS DE ENCUESTAS APLICADAS A ENTIDADES DEL SECTOR FINANCIERO Y A EMPRESAS EXPORTADORAS SANTANDEREANAS

El sector empresarial y el sector financiero, constituyen dos fuentes importantes para el crecimiento y progreso en la economía de una país, que son sensibles a factores externos, que se pueden convertir en fortalezas o amenazas en su desempeño, motivo por el cual deben estar atentos a todos los cambios en materia económica, política, financiera y social que se presente en el mundo y a nivel nacional. Situación por la cual la nueva divisa euro, es un acontecimiento dentro de la Unión Económica y Monetaria, como para el resto del mundo, por ser una divisa que tendrá un alto manejo internacional.

Colombia en sus negociaciones internacionales con Europa y en particular el departamento de Santander, no son ajenos a un acontecimiento de trascendental cobertura, por lo tanto al igual que Europa, debe prepararse para el manejo del euro, como medio de pago en las transacciones comerciales, por medio de la difusión de información y capacitación, a los empresarios exportadores, para que encuentren en el área euro un nuevo mercado, lleno de oportunidades y facilidades. Es importante resaltar, el papel asesor que desempeñaran las

Entidades Financieras y los profesionales de Comercio Exterior, en la tarea de dar a conocer en que consiste la divisa euro, sus ventajas y oportunidades.

4.1 ANALISIS DE ENCUESTA APLICADA A ENTIDADES BANCARIAS

Con el fin de tener un conocimiento concreto el grado de información manejada con respecto al euro, en las entidades Bancarias de la ciudad de Bucaramanga, se aplicó una encuesta (Anexo A), cuyas preguntas van dirigidas a evaluar el grado de conocimiento, capacitación y manejo de la nueva divisa euro; ya que las entidades financieras son una fuente de información y asesoría para el empresario santandereano que desea exportar hacia Europa, y que desee tener una información clara en materia financiera con respecto al euro.

La encuesta fue aplicada durante el mes de marzo de 1999, en el total de la población, ósea todos los bancos de la ciudad de Bucaramanga, que son 22., es decir se realizó un censo. En cada banco, se aplicó una encuesta a la persona encargada del área internacional, o en su defecto a quien tuviese conocimiento del manejo de comercio exterior.

La encuesta (Anexo A) está formada por diez preguntas de respuestas dicotómicas y selección múltiple. El cuadro de recopilación de la información recolectada (Ver Anexo B), muestra los resultados arrojados, que a continuación se expone por medio de gráficas porcentuales.

4.1.1 Resultados de la encuesta. A la realización las siguientes preguntas a los Bancos de la ciudad de Bucaramanga, estos dieron respuesta así:

1. ¿Ha recibido de su institución alguna capacitación sobre la nueva divisa euro?

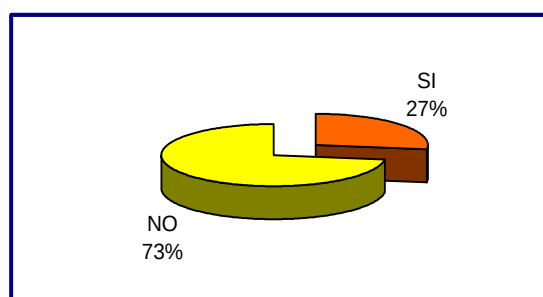


Figura 10. Capacitación sobre la nueva divisa euro

El 27 % de las entidades financieras han dado capacitación al personal asignado para el departamento extranjero y el 73% no ha recibido capacitación.

2. ¿Por su propia cuenta se ha documentado sobre esta divisa?

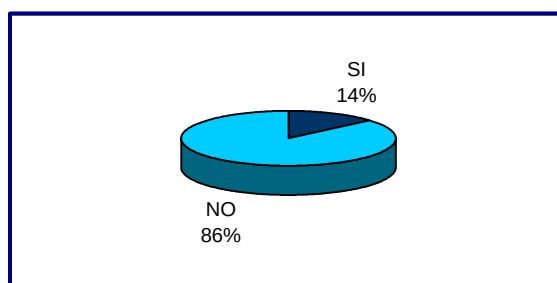


Figura 11. Documentación personal

El 14% respondió que si se ha documentado por cuenta propia, mientras que el 86% no se ha documentado.

3. ¿Realiza su entidad transacciones con euros?

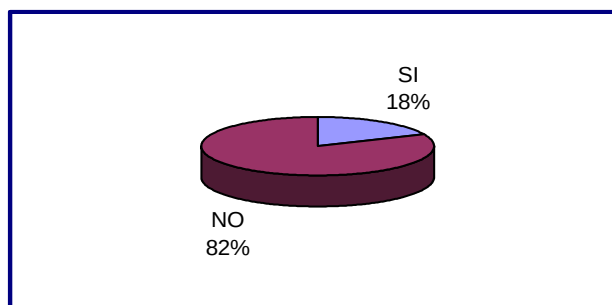


Figura 12. Transacciones con euros

El 82% de los bancos no realiza operaciones en euros y el 18% si ha realizado operaciones con euros.

4. ¿Qué tipo de transacciones realiza?

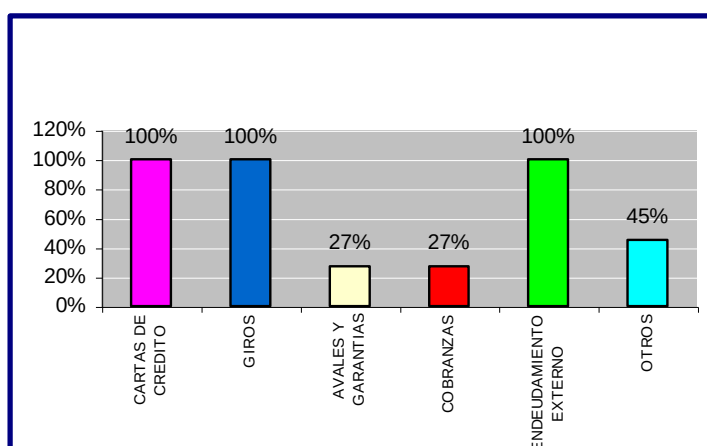


Figura 13. Tipo de transacciones

El 100% de los bancos realiza operaciones en cartas de crédito, giros y endeudamiento externo, el 27% de los bancos realizan transacciones de avales y garantías y cobranzas, y el 4,5% utilizan además de las anteriores otras transacciones.

5. ¿Qué porcentaje de los empleados de su entidad han recibido algún tipo de capacitación acerca del euro?

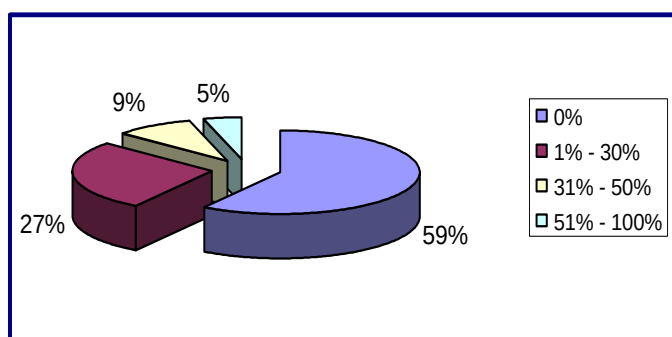


Figura 14. Porcentaje de empleados capacitados

El 59% de los empleados bancarios no han recibido capacitación acerca del euro, el 27% opina que se ha dado una capacitación estimada del 1%-30% de los empleados, el 9% opina que se ha dado una capacitación estimada entre 31%-50% de los empleados, y el 5% cree que de 51%-100% de los empleados han recibido capacitación.

6. ¿Con la aparición del euro, ha efectuado su entidad algún cambio en la presentación de formatos?

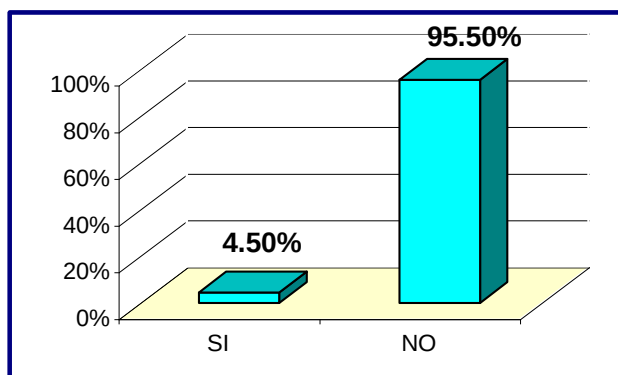


Figura 15. Cambios en la presentación de formatos

El 95,5% de los bancos no ha realizado cambios en los formatos y el 4,5% de los bancos si ha realizado cambios en sus formatos.

7. ¿Ha previsto efectuar cambios en algún formato?

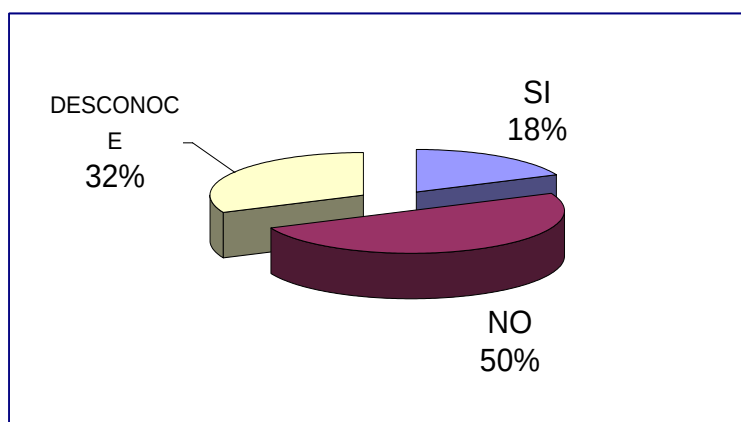


Figura 16. Cambios previstos en los formatos

El 50% de los bancos no lo ha previsto, el 18% si lo han previsto y el 32% desconocen.

8. ¿Está su entidad en capacidad de asesorar a los clientes sobre las ventajas de utilizar el euro?

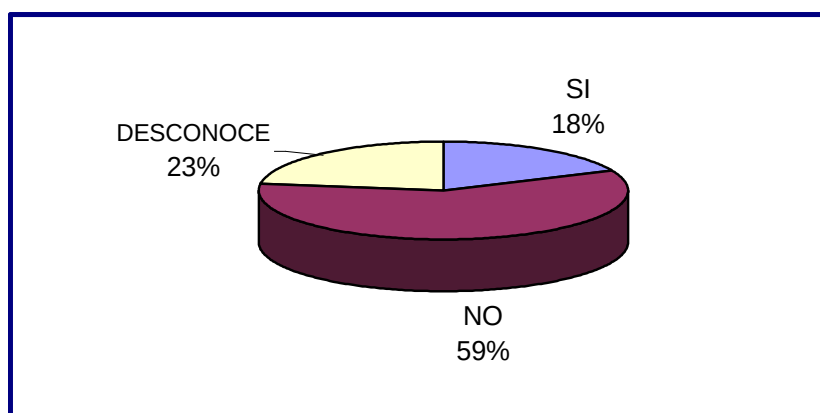


Figura 17. Conocimiento sobre las ventajas del euro

El 59,1% de los bancos no están en capacidad de asesorar a los clientes sobre las ventajas del euro, el 23% desconocen y el 18% si tiene capacidad para asesorar sobre el euro.

9. ¿Qué tipo de información ofrece su entidad a los clientes que deseen transar con euros?

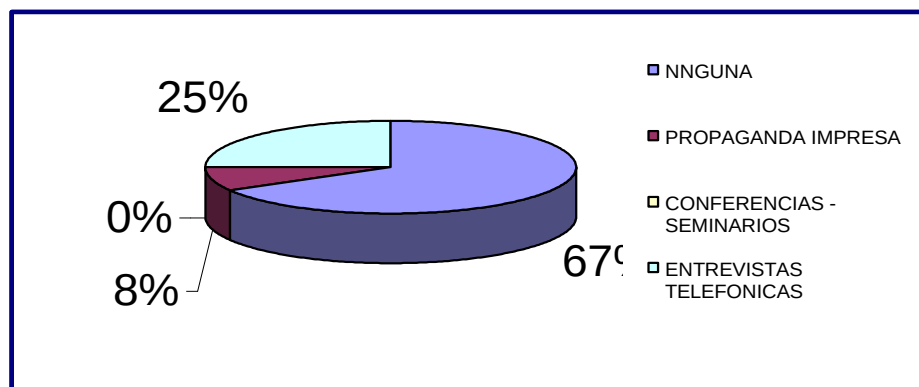


Figura 18. Tipo de información ofrecida por entidades financieras

El 67% de los bancos no ofrece ningún tipo de información a los clientes, el 25% ofrece información a través de entrevistas telefónicas, el 8% ofrece información por medio de propaganda impresa y ninguno ofrece conferencias o seminarios.

10. ¿Cree usted que el euro desplazara el dólar americano en las transacciones con Europa?

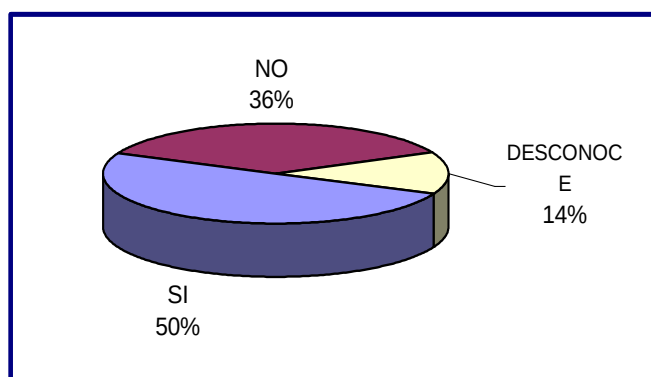


Figura 19. Desplazamiento del dólar por el euro

El 50% de los empleados del departamento internacional si creen que el euro desplazará el dólar americano en sus transacciones con Europa, el 36% opina que el euro no desplazará al dólar y el 14% desconoce.

*** Análisis.** El sector financiero santandereano no se encuentra capacitado, ya que el 73% del personal no ha recibido capacitación y tan solo un 14% del personal se ha autocapacitado. De las entidades financieras que han capacitado su personal solo un 5% lo ha hecho entre un 50% - 100% del personal, un 9% de el 30% - 50%, un 27% del 0% - 30% y un 59% no han capacitado.

El 82% de las entidades financieras comerciales no han realizado transacciones en euros; además no se han efectuado cambios en los formatos (95,5%), tampoco se han previsto modificaciones o cambios respondió un 50% de las entidades financieras, un 32% desconoce y un 18% respondió que si lo han previsto.

Las transacciones internacionales más utilizadas son las cartas de crédito, giros y endeudamiento en un 100%, avales y garantías, cobranzas en un 27%, y otros tipo de transacciones en un 4,5% de las entidades financieras. El 18% de la entidades financieras están en capacidad de brindar asesoría al cliente sobre las ventajas del euro, mientras un 59% considera que no. El medio utilizado para la asesoría a los clientes es en un 25% por medio de llamadas telefónicas, 8%

propaganda impresa, un 0% ofrece seminarios o conferencias y un 67% no ofrece asesoría.

En la mayoría de entidades financieras el dólar americano es la divisa más utilizada en las diferentes transacciones internacionales; siendo el dólar una moneda con prestigio un 50% considera que el euro podría desplazar al euro con las transacciones con Europa, y un 36% no lo considera.

Con relación a la situación que se vive dentro de la zona euro (tomando como ejemplo la encuesta del BBV en España) se puede observar, que las entidades bancarias son las mayores promotoras de información (Anexo C y D) , seguidas de las cámaras de comercio y entidades públicas; las cuales por medio de folletos específicos y asesorías pretenden prestar los mejores y más eficientes servicios al cliente con respecto al manejo del euro. Los empresarios en su gran mayoría han analizado las modificaciones que deberán realizar en su estructura operativa; opinan que el euro los afectará positivamente (38%), y están tomando prontas medidas adaptativas como la doble indicación de doble precio.

Las Empresas Españolas y Multinacionales han comenzado paralelamente la implantación del “comité euro” en un 70% promedio; un 25% esperan que el empleo dentro de la zona euro se incremente. Para la Empresa Multinacional la aparición del euro traerá beneficios en la gestión de tesorería porque, se unifica las monedas con las cuales mantienen intercambio comercial, y también reducen

costos de riesgos cambiarios (esto beneficia a los empresarios colombianos que de igual manera mantienen negociaciones con más de un país de la UE). Además el euro fortalecerá la centralización de la gestión de tesorería en las Empresas Multinacionales, sin dejar de tener en cuenta el aspecto jurídico e independiente de cada país miembro de la UEM.

4.2 ANALISIS DE ENCUESTA APLICADA A EMPRESAS EXPORTADORAS SANTANDEREANAS

Con el fin, de identificar la posición del empresario exportador santandereano, se elaboró una segunda encuesta (Anexo E) para saber que grado de conocimiento, o desconocimiento tienen los empresarios respecto al tema del euro.

Se tomó como población de estudio a 156 Empresas Santandereanas Exportadoras, definiendo la población de la siguiente forma:

Elementos: Cada una de las Empresas Santandereanas Exportadoras.

Unidad de Muestreo: Sector Exportador Santandereano

Alcances: Todas las Empresas Exportadoras Santandereanas.

Tiempo: Mes de abril.

El marco muestral está conformado por 156 Empresas Santandereanas Exportadoras, para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la fórmula siguiente:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{e^2 (n-1) + Z^2 * p * q}$$

Z: Nivel de confianza = 93%

e: Nivel de error = 7%

N: Tamaño total de la Población = 156 Empresas Santandereanas Exportadoras

p y q: Porcentaje de éxito = 1%, cada uno equivale a 0.5 respectivamente

n: Tamaño de la muestra

$$n = \frac{(93)^2 * 0.5 * 0.5 * 156}{7^2 (156-1) + 93^2 * 0.5 * 0.5} = \frac{337.311}{9.827} = 34,3246 \text{ aproximado 34 Empresas.}$$

La técnica de muestreo escogida fue uno de los procedimientos probabilísticos: el Aleatorio Simple. En donde cada uno de los elementos fue escogido en forma independiente de los demás y cada uno tiene la probabilidad de selección idéntica y conocida. Este sistema tiene características positivas: como que se puede comprender fácilmente, los resultados de la muestra pueden proyectarse a la población meta y la mayor parte de los planteamientos para inferencia de estadísticas supone que los datos se recopilaban mediante el Muestreo Aleatorio Simple (MAS).

El tamaño de la muestra fue de 34 Empresas Santandereanas Exportadoras y su distribución fue la siguiente. (Cuadro 15)

Cuadro 12. Participación de la muestra por sectores

SECTOR	NUMERO EMPRESAS	PARTICIPACIÓN %	DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA
Agrícola e Industrial	12	7.7%	3
Metalmecánico	7	4.5%	1
Calzado y Marroquinería	49	31.4%	11
Confecciones	88	56.4%	19
TOTAL	156	100%	34

Para procesar la información de las encuestas, presentamos la información de las respuestas tabuladas, como se puede apreciar en el (Anexo F)

4.2.1 Resultados de la encuesta. La encuesta aplicada a los empresarios exportadores de Santander, contenía 12 preguntas, con elección de respuesta dicotómica o selección múltiple. Con la ayuda de gráficos porcentuales, se presenta a continuación los resultados de las encuesta aplicadas.

1. ¿En que divisa ha negociado sus exportaciones?

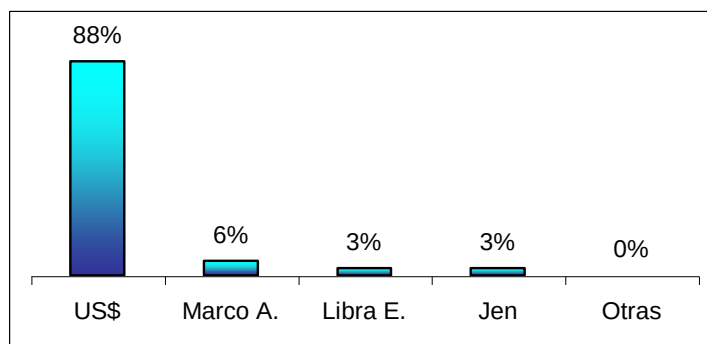


Figura 20. Divisas de negociación

Un 88% de las empresas encuestadas realizan sus transacciones de exportación en Dólares Americanos, un 6% en marcos alemanes, un 3% en libras esterlinas y un 3% han realizado negociaciones en yen japonés.

2. ¿Si usted llegara a comercializar con diferentes países de Europa en que divisa lo haría?

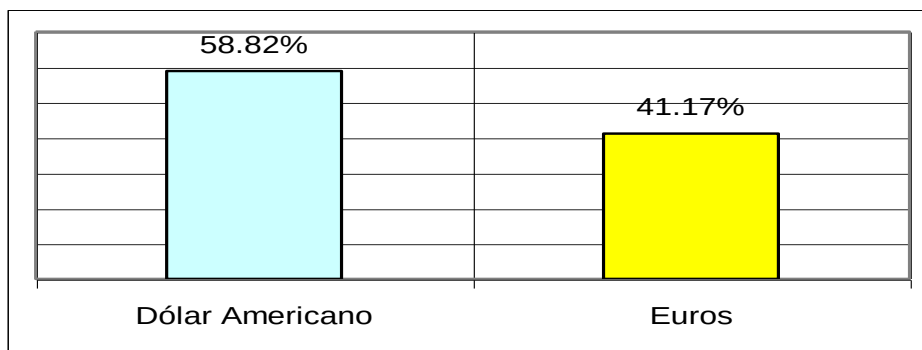


Figura 21. Posible divisa a utilizar

El 58.82% de empresarios opinan, que si llegaran a tener negociaciones con Europa lo harían en Dólares Americanos y el 41.17% comercializarían en Euros.

3. ¿Tiene usted un conocimiento claro de la nueva divisa euro?

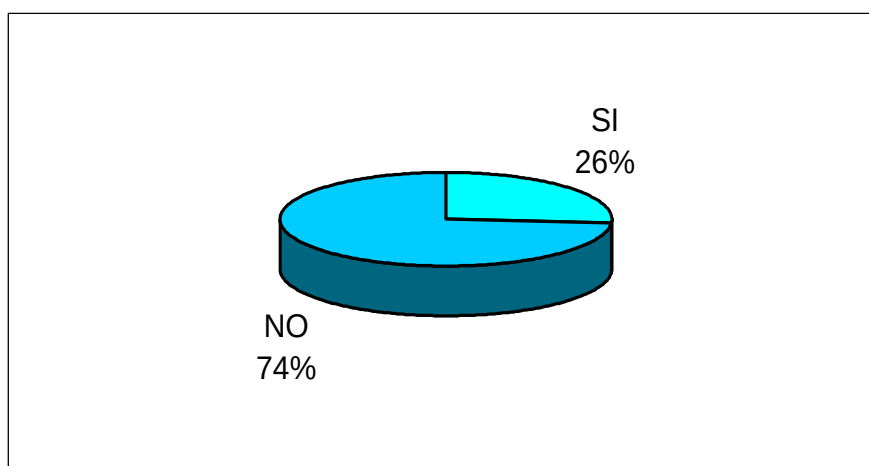


Figura 22. Conocimiento acerca de la nueva divisa euro

El 74% respondió que no tiene un conocimiento claro de la nueva divisa euro, y el 26% respondió que si tiene un conocimiento claro de la nueva divisa.

4. ¿Tiene usted conocimiento sobre las ventajas y oportunidades de negociar con el mercado de la Unión Económica y Monetaria UEM?

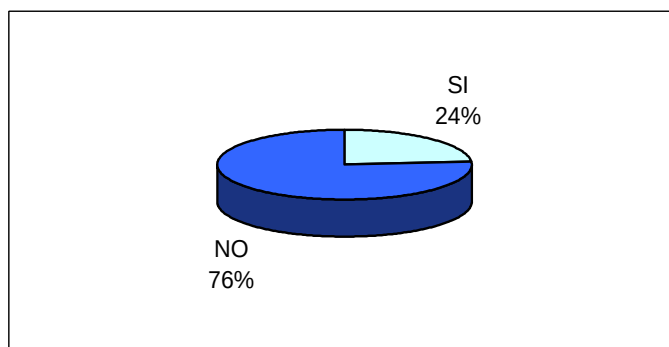


Figura 23. Conocimiento sobre el mercado de la U.E.M.

El 76% de los empresarios no tienen conocimiento de las ventajas y oportunidades de negociar con la Unión Económica Y monetaria, y un 24% de los empresarios si tienen conocimiento.

5. ¿Cree usted que el Euro desplazará el Dólar Americano en las transacciones con Europa?

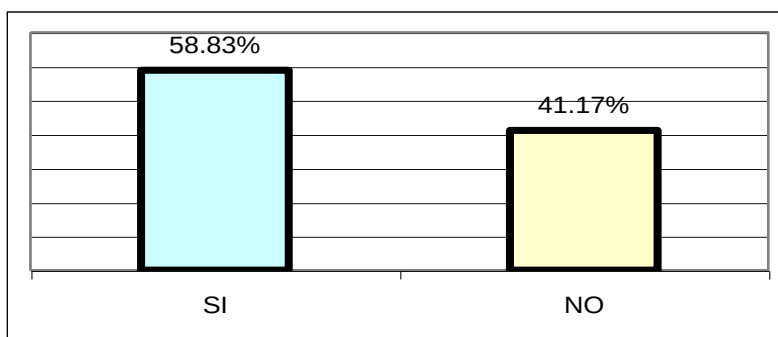


Figura 24. Desplazamiento del dólar por el euro

El 58.83% respondió que SI creen que el euro desplazará el dólar en las transacciones con Europa, mientras que un 47.17% creen que el euro no desplazará al dólar.

5. ¿Para usted que importancia tiene la nueva moneda euro?

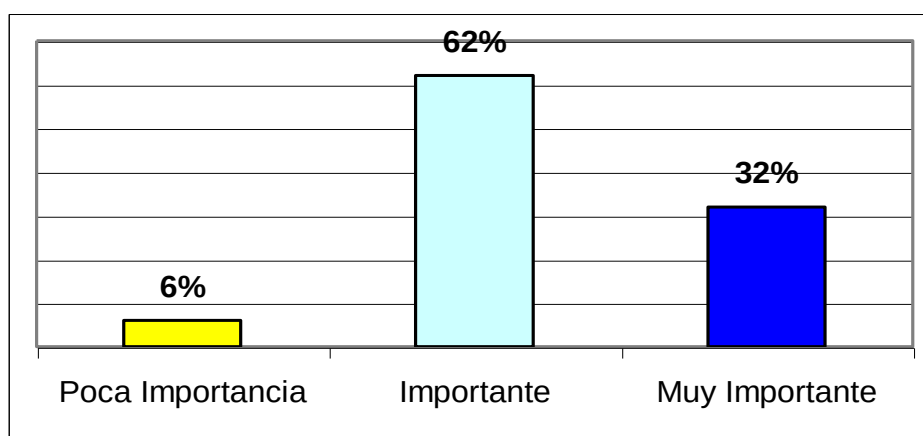


Figura 25. Importancia del euro

El 62% de los empresarios es importante la nueva moneda Euro, para el 32% en Muy Importante y para el 6% tiene poca importancia la nueva moneda.

6. ¿Para usted que importancia tiene la conformación de la UEM?

Para un 50% de las Empresas Exportadoras Santandereanas es Importante la conformación de la UEM, para un 44% es Muy Importante y para el 6% tiene Poca Importancia.

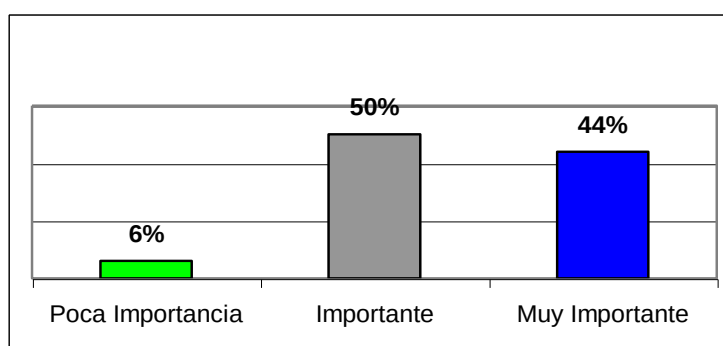


Figura 26. Importancia de la U.E.M.

6. ¿Se encuentra usted preparado para negociar sus exportaciones en Euros?

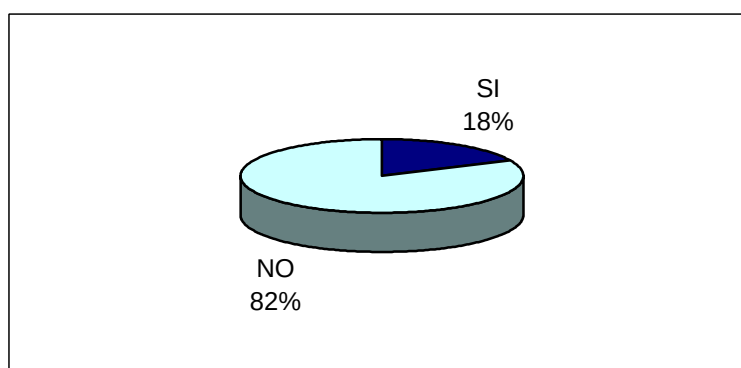


Figura 27. Nivel de preparación para negociar con euros

El 82% de los empresarios Si se encuentran en capacidad de negociar en euros, y el 18% de los empresarios exportadores santandereanos, No se encuentra en capacidad de negociar en euros.

7. ¿Ha recibido usted asesoría sobre el euro por parte de?

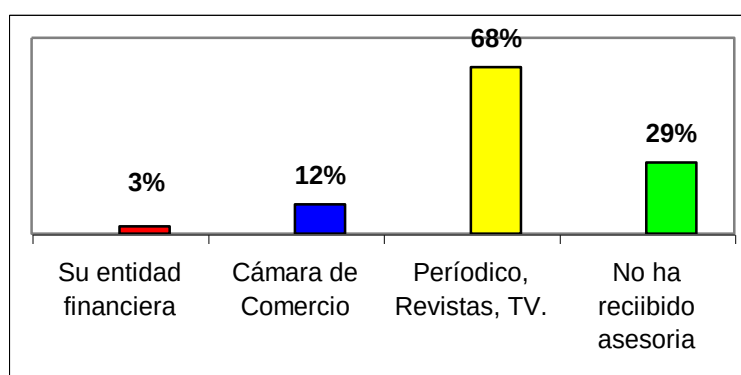


Figura 28. Asesoría sobre el euro por parte de diferentes organismos

El 68% se ha informado por parte de periódicos, revistas y televisión, el 12% ha recibido asesoría por parte de la Cámara de Comercio, el 3% se ha asesorado por parte de su entidad financiera y el 29% no ha recibido ninguna asesoría.

8. ¿Considera usted que con la aparición del euro mejora y amplía sus posibilidades comerciales con Europa?

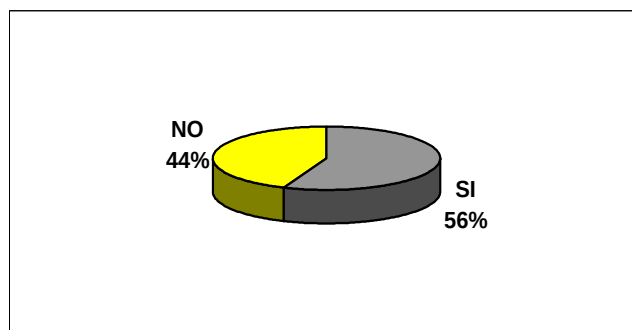


Figura 29. El euro amplía las posibilidades comerciales

El 56% de los empresarios piensan que Si mejoran y se amplían las posibilidades comerciales con Europa, y el 44% No lo consideran.

8. ¿Qué importancia tendría para usted que instituciones como las Entidades Financieras, Cámaras de Comercio, DIAN, INCOMEX o PROEXPORT, promoviera la información del euro en Santander y las oportunidades comerciales que la zona euro ofrece?

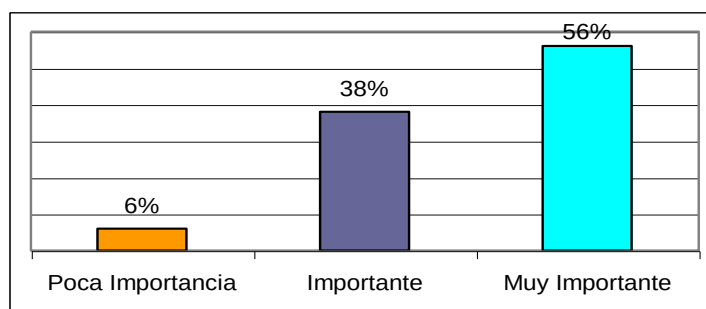


Figura 30. Promoción de las entidades

Para el 58% de los Empresarios Exportadores santandereanos, es Muy Importante que las Instituciones Financieras, Cámara de Comercio, DIAN, O PROEXPORT, promuevan la información del Euro; para un 38% en Importante y solo el 6% opina que tiene poca importancia.

9. ¿Se encuentra su empresa en condiciones competitivas de calidad, diseño, precio y volumen para exportar al mercado de la UEM conociendo sus exigencias?

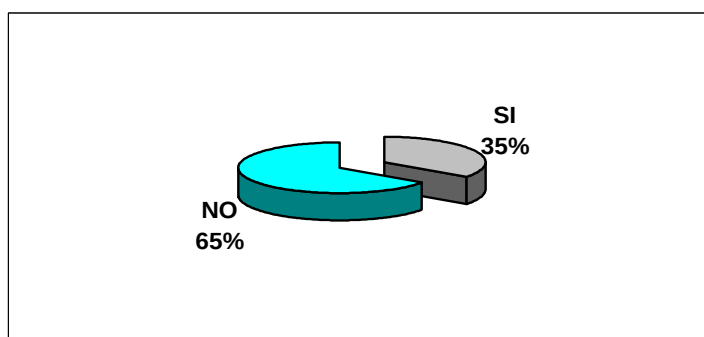


Figura 31. Condiciones de la empresa para exportar al mercado de la U.E.M.

El 65% de las Empresas Exportadoras Santandereanas No se encuentran en condiciones competitivas de calidad, diseño, precio y volumen para exportar al

mercado de la UEM, y el 35% Si se encuentra en condiciones competitivas, sabiendo las exigencias.

* **Análisis.** Es de exaltar que en el momento de aplicar la encuesta, la mayoría de empresarios les llamó la atención el tema, y manifestaron su gran necesidad e interés de adquirir conocimientos y asesoría al respecto, debido a la actualidad del Euro y las repercusiones en las transacciones comerciales con Europa.

Los empresarios santandereanos han negociado sus exportaciones en dólares respondió un 88%, sin descartar la posibilidad de utilizar el euro como medio de pago en sus próximas negociaciones con Europa, respaldado por un 41% que transará en euro, mientras un 59% seguirá negociando en dólares americanos, ya que es la divisa que siempre han utilizado.

Un 75% de los empresarios manifestaron no tener un conocimiento claro de lo que significa el euro, y desconocer las ventajas y oportunidades que este trae consigo, sólo un 25% en promedio tiene un conocimiento del euro y reconoce las ventajas de la creación de esta nueva divisa, argumentando que no todos los días nace una moneda de manejo internacional que sea igual o posiblemente supere el valor y mercado del dólar.

La importancia del euro y la Unión Económica Monetaria, fue catalogada como importante en más del 50% y como muy importante en más de un 40% frente a un

6% que opina que el tema del euro tiene poca importancia dentro del gremio exportador santandereano. Debido a la gran importancia del euro radica el deseo de los empresarios santandereanos de conocer más a fondo el significado real, la trascendencia y la proyección de esta nueva moneda en las empresas exportadoras santandereanas. Existe la necesidad de quien informe de una forma práctica, clara y verás de lo que es el euro y su importancia, ya que la mayor información se obtiene a través de la televisión, periódico y revistas (68%), pero de una manera muy superficial y general, sin contar el empresario con un elemento básico que le resuelva las dudas particulares y de su interés; las entidades bancarias podrían ser promotoras de asesorías, pero sólo el 3% de los empresarios se han contado con su ayuda en la clarificación de conceptos a este respecto. La Cámara de Comercio ha contribuido a difundir la información en un 12% y los demás empresarios exportadores no han recibido información de ninguna de estas entidades y no tienen a donde más recurrir.

El deseo de los empresarios santandereanos de ser capacitados en el euro, ha hecho que califiquen de importante un 38% y muy importante el 56% que las instituciones bancarias, la Cámara de Comercio, el INCOMEX, PROEXPORT, la DIAN y las Universidades, promuevan una mayor información para el empresario santandereano que desee exportar a Europa, asesorando más explícitamente lo que es el euro y la conformación de la UEM significa a nivel de competitividad y oportunidades, para que los productos santandereanos, encuentren un mercado de destino dentro de la zona euro.

Un acontecimiento como el que Europa vive en estos momentos, con la consecución de la unidad monetaria no es sólo importante para ellos, es muy importante para todos los países del mundo para Colombia y Santander, ya que es la conformación de un mercado único de gran dimensión, en donde se homogenizan las reglas de comercio internacional y existe un mercado potencial de 370 millones de habitantes , además es una oportunidad que no se debe dejarse pasar desapercibida y debe tomar acción pronta, en cuanto a exportaciones con Europa en el futuro .

5. CONCLUSIONES

- El Euro es el logro de la culminación de la etapa más avanzada del proceso de integración que se ha podido gestionar a la largo de la historia de Europa, iniciado en 1951 con el Tratado de París que conformó la Comunidad Económica Europea del Carbón y del Acero (CECA), hasta llegar a la firma del Tratado de Amsterdam en 1997 que dio inicio a la UEM, conformada por 11 países (Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Irlanda Portugal, Luxemburgo). Se estableció un marco legal para la transición a la nueva moneda, con anterioridad se habían previsto modificaciones en algunas instituciones como el IME a BCE Y el SEBC, contemplando además los planes de transición en cada uno de los gobiernos dentro de sus administraciones y los dirigidos a los diversos sectores de la economía y principalmente a la ciudadanía.
- La Unión Europea sobresale frente a otros bloques, el comportamiento de los principales indicadores de la economía de los países miembros la han convertido en la primera potencia mundial en el comercio internacional e inversión extranjera directa, el PIB y el comercio exterior neto de la UE es mayor al de EEUU, Japón y Canadá. Es considerada el actor mas importante del comercio global, responde con su comercio intra-Unión y con el resto del mundo con el 41% de las

importaciones y exportaciones. Las relaciones comerciales bilaterales de la Unión Europea (UE) con Colombia, se han mantenido equilibradas con respecto a la balanza comercial durante el período de 1990-1995, la UE es un socio importante porque representa el segundo mercado para nuestras exportaciones, sin desconocer los beneficios que reciben los productos contemplados en el SPG que tienen cero gravamen al ingresar a los países miembros de la UE, Colombia también recibe las ventajas que ofrecen los diversos programas que tiene destinados la Comisión Europea para los países en desarrollo, especialmente en el área empresarial.

- La Empresa Multinacional es considerada la mayor gestora en el comercio internacional, motivo por el cual el euro como unidad monetaria en la UEM crea un nuevo entorno externo, en donde la empresa multinacional, las medianas y pequeñas empresas se ven afectadas directamente. El euro influye en la estrategia interna de la multinacional de una forma estratégica y técnica; estratégica ya que el euro aumenta la oportunidad de exportar, la competitividad nacional, los productos y servicios, la política de abastecimiento y las estrategias de financiación; en cuestiones técnicas, cada departamento realiza cambios así: departamento de marketing y comercio: exportaciones más baratas, aumento de la competencia en los mercados domésticos, adaptación a la nueva estructura de los mercados, nuevos productos, adaptación de productos y envases, servicio y atención al cliente, doble indicación de precios, transparencia de precios, conversión de precios a euros. En el departamento financiero: simplificación de la

gestión de tesorería, eliminación de los costos de cobertura, reducción de las necesidades de capital circulante, acceso más fácil a una financiación de más bajo costo. Departamento de recurso humano, adaptación del personal a la nueva estructura empresarial, información, capacitación, y participación en el proceso, conversión de salarios y pensiones. Departamento contable, transferencia de la contabilidad, conversión de todos los datos, requisito de la presentación de documentos, cuestiones técnicas, cambio de denominación de acciones, variación de la vida útil de activos, software de contabilidad y el departamento de informática, revisión de los sistemas informáticos, adaptación al euro, identificación de los recursos externos, conexiones electrónicas con clientes y proveedores, adaptación de los equipos que manipulan el dinero en efectivo. La empresa multinacional ha tomado el desafío euro como una contingencia, un desafío técnico, y una oportunidad, para volver a analizar, mejorar la eficiencia y rediseñar su organización en el mercado europeo.

6. RECOMENDACIONES

La empresa santandereana, debe iniciar un proceso investigativo frente al acontecimiento que esta evolucionando en Europa, para que junto con el apoyo del Euro-centro situado dentro de la Cámara de Comercio de la ciudad de Bogotá, se gestionen investigaciones de mercado para productos como: el calzado, confecciones infantiles y artesanías.

Debido al desconocimiento que existe por parte de los Empresarios Santandereanos y el Sector Bancario, en cuanto a una información completa y concreta del euro, se ha diseñado un folleto del Euro, como propuesta informativa, para que la Universidad Santo Tomas de Aquino de la ciudad de Bucaramanga, en particular la facultad de Comercio Exterior, estudie la posibilidad de reproducir estos ejemplares, y así convertir la facultad en una institución que se preocupa por la investigación y difusión de información actual y de gran importancia, generándose una imagen de reciprocidad y mayor contacto entre Empresa – Universidad y una mayor convicción de que el sector productivo debe estar íntimamente compaginado con entes de educación profesional, para que exista una retroalimentación de parte y parte. El folleto (Anexo G) consta de información

concreta del euro, los países miembros, los criterios de convergencia, los tipos fijos de cambio, ejemplos prácticos de conversión y las ventajas del euro; lo que lo convierte en un documento de consulta práctico.

De acuerdo a los resultados obtenidos por la aplicación de las encuestas a las Empresas Santandereanas y Sector Bancario y a la necesidad de acceso a fuentes tradicionales de información, se invita a los Profesionales de Comercio Exterior e instituciones como: Cámara de Comercio, DIAN, INCOMEX, PROEXPORT, y entidades bancarias, que son los que están en contacto directo con los empresarios a que incluyan asesoramiento e información acerca del euro y concretamente en lo referente a preparación para negociar las exportaciones santandereanas con Europa, ya que existe el periodo transitorio de 3 años, en el cual se podrá utilizar doble facturación (en divisa nacional o euros), recomendando las mejores alternativas, y teniendo en cuenta que los productos pueden llevar doble etiquetado (por competitividad), son detalles de importancia que se deben tener en cuenta, al negociar en la zona euro.

Con el fin de difundir información acerca del euro, se recomienda que durante la semana técnica de la USTA, se programe conferencias con expertos sobre el tema "Euro"; Tratándose tópicos importantes como son: el proceso de integración europeo y su política económica y monetaria, el futuro del dólar frente al euro, el ALCA fortalece el mercado americano frente a la UEM, la zona euro un reto para las exportaciones colombianas y especialmente santandereanas, análisis

financiero del comportamiento de la divisa euro y sería de gran importancia realizar foros en donde participe el sector empresarial santandereano exponiendo sus inquietudes, despertando en ellos el interés por el mercado europeo, por medio de la exhibición de ventajas y oportunidades, que motiven a los empresarios a reevaluar su concepto exportador hacia la Unión Económica y Monetaria.

BIBLIOGRAFIA

ANGANDOÑA, Antonio. Teoría Monetaria Moderna. 1972. 159 p.

ANGELI.Franco.Manuale per la transizione all euro ad uso delle imprese.1 edizione. Milano. FrancoAngeli.1999. 377 p.

CHARLTON, Chris. Euro impact & reality. 1 edition. London. Financial Times Management.1999. 265 p.

EL KAHAL. Sonia. Business in Europe. Mc Graw Hill Internacional (UK).cambridge.1998. 35 Páginas. FACILE. Emanuele. Euro e finanza aziendale. Prima edizione.Milano.II Sole 24 ORE S.p.A. 1998. 254 p.

FALLA, Delia. Delegación de la Comisión Europea en Colombia. 1999.

<http://europa.eu.int>

<http://ue.eu.int>.

<http://www.kender.es/>

<http://www.proeuropa.org/euro.htm>

KURIHANA, Kennethk. Teoría Monetaria y Política publica. Ed. Fondo de Cultura Económica, 1961, 420 p.

PEINADO. Javier M. Economía Mundial. 1 edición. Mc Graw Hill Interamericana de España S.A. 1995. 7 Páginas (.289.296)

OSORIO, Cristóbal Arcilla. Diccionario de Comercio Internacional. 1 Ed. Colombia. Editorial Presencia Ltda. 1993. 235 p.

RUGMAN. Allan M. Negocios Internacionales. 3 Edición. Mc Graw Hill interamericana editores S.A. 1995. 300 p.

URIBE, Tomas. Comercio e Inversión entre Colombia y la Unión Europea (1990-1995), Ministerio consejero para asuntos Económicos y Comerciales Embajada de Colombia ante la Unión Europea, Bélgica y Luxemburgo. Enero 1997.

www.accioneuro.can.es/

www.bbv.es/BBV/producto/europyme/noticias.htm

www.bde.es/

www.cajadeburgos.es/

www.cajaespaña.es/

www.cajasanfernando.es/

www.dip-badajoz.es/

www.edimicos.es/electron/n107/107ges1.htm

www.euroinfo.cee.es/

www.euro-mech.com

www.europarl.es/

www.geocities.com/wallstreet/8999/eiropymes.html

www.meh.es.es/EURO/guia-empresas/eurol3.htm

www.recoletos.es/

ANEXOS

AGRADECIMIENTOS

Las autoras de esta tesis, Ana Isabel Jiménez Gutiérrez y Martha Lucia Gamboa Picón, expresamos nuestros más sinceros agradecimientos a la amable acogida que nos brindó la Universidad Santo Tomas, y al honorable cuerpo de profesores que nos asesoraron y colaboraron en la elaboración de esta investigación; también a todas nuestras amistades que aportaron sus mejores conocimientos, sugerencias y deseos. A todos mil gracias y en especial a:

Dr. FRANCISCO SOLANO VARGAS, Economista, Universidad Santo Tomas de Aquino. Bucaramanga. Director de Grado.

Dra. BERTHA ISABELLA BAZZOFFIA GUTIERREZ, Economista, Universidad Bosconi de Milán (Italia).

Dra. AIDA DE LOS CAMPOS. Abogada. Docente de la Universidad Autónoma de Bucaramanga.

Dr. JOSE JOAQUIN CLAROS, Docente de la Universidad Santo Tomas. Asesor Metodológico.

Dra. NAZLY TRIANA MOYANO, Profesional en Comercio Exterior. Universidad Tadeo Lozano, Bogotá. Coordinadora del Comité de Grado.

Dr. LAUREANO GOMEZ MELO, Presidente del Comité de Proyectos, Decano de la Facultad de Comercio Exterior. Universidad Santo Tomas de Aquino. Bucaramanga.

Dr. ALONSO FUENTES CRUZ, Asesor, Consultor y Evaluador de Empresas.

Dr. MARIA MERCEDES TOLOZA ROJAS. Diseño y Publicidad. UDES.

DEDICATORIA

A Dios, por darme la vida, la inteligencia, la fortaleza y la salud; por ayudarme y estar siempre conmigo en los momentos buenos y malos; habitas en mi corazón como luz y compañero. Hoy y siempre, te agradeceré por mis triunfos, pues sin ti, no hubiesen sido posibles. En las adversidades fortalece mi fé.

A mi madre, Isabel. Me trajiste a la vida y siempre has estado a mi lado, dándome todo tu amor, apoyo y confianza. Hoy deseo ofrecerte este triunfo como una pequeña muestra de mi infinito agradecimiento y amor, pues sin tí, no hubiese podido realizar mi sueño. Gracias, mami, por toda la felicidad que me has dado. Ahora es mi turno de realizarme como profesional y te agradezco las mil plegarias que elevas al cielo por mis éxitos futuros. Que Dios te bendiga madre, hoy y siempre.

ANA ISABEL

DEDICATORIA

A mis padres, por su consagración

*A mis hermanos, por su apoyo y por los
gratos recuerdos de infancia*

MARTHA LUCÍA

ANALISIS DEL EURO Y SU INFLUENCIA EN LA EMPRESA MULTINACIONAL

MARTHA LUCIA GAMBOA PICON

ANA ISABEL JIMENEZ GUTIERREZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS DE AQUINO

FACULTAD DE COMERCIO EXTERIOR

BUCARAMANGA

1999

ANALISIS DEL EURO Y SU INFLUENCIA EN LA EMPRESA MULTINACIONAL

MARTHA LUCIA GAMBOA PICON

ANA ISABEL JIMENEZ GUTIERREZ

**Proyecto de Grado para obtener el titulo de
Profesional en Comercio Exterior**

**Director
FRANCISCO SOLANO VARGAS
Economista**

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS DE AQUINO

FACULTAD DE COMERCIO EXTERIOR

BUCARAMANGA

1999

GLOSARIO

ECB / BCE : Banco Central Europeo.

ECOFIN: Consejo Europeo de Ministros de Economía y Finanzas.

ECU: European Currency Unit (Unidad de Cuenta Europea).

EMI / UEM : Instituto Monetario Europeo.

ESCB / SERB: Sistema Europeo de Bancos Centrales.

IPC: Índice de Precios al Consumidor.

PIB : Producto Interno Bruto.

TARGET: Sistema Automatizado de Transferencia urgentes para liquidación bruta en tiempo real.

TUE: Tratado de la Unión Europea.

UE : Unión Europea.

ACEPTACION

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Bucaramanga, Junio de 1999

CONTENIDO

INTRODUCCION	1
1. EL EURO	5
1.1 ANTECEDENTES Y ETAPAS DE LA INTEGRACION EUROPEA	6
1.2 EL TRATADO DE AMSTERDAM	13
1.2.1 Objetivos del tratado de Amsterdam	14
1.2.2 Estructura del tratado de Amsterdam	14
1.2.3 Logros del tratado de Amsterdam	18
1.3 INSTITUCIONES	23
1.3.1 El Sistema Monetario Europeo	24
1.3.2 Instituto Monetario Europeo (IME).	27
1.3.3 El sistema europeo de Bancos Centrales y el Banco Central Europeo	29
1.3.4 El Consejo	34
1.3.5 El Comité Monetario y el Comité Económico y Financiero	35
1.3.6 Parlamento europeo	36
1.3.7 La comisión europea	39
1.3.8 Tribunal de justicia de las comunidades europeas	41
1.3.9 El tribunal de cuentas europeo	43

1.3.10 Banco Europeo de Inversiones	44
1.3.11 El Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas (CES)	46
1.3.12 Comité de las Regiones	49
1.4 LOS CRITERIOS DE CONVERGENCIA	50
1.4.1 Los cinco criterios de convergencia	51
1.4.2 Opting Out”.	59
1.4.3 Pacto de estabilidad y crecimiento	60
1.4.4 Tipos de cambio entre países de la UEM y terceros países	65
1.5 CALENDARIO DE TRANSICION	66
1.5.1 Primera Fase	67
1.5.2 Segunda Fase	67
1.5.3 Tercera Fase	69
1.6 MARCO JURIDICO PARA LA INTRODUCCION DEL EURO	74
1.6.1 Reglamento (CE) Nº 1103/97 del consejo, de 17 de junio de 1997, sobre determinadas disposiciones relativas a la introducción del euro	75
1.6.2 Proyecto de reglamento sobre la introducción del euro	78
1.7 ESPECIES MONETARIAS DEL EURO	82
1.7.1 Código y símbolo del euro	82
1.7.2 Monedas	83
1.8 VENTAJAS Y DESVENTAJAS	91
1.8.1 Ventajas	92
1.8.2 Desventajas	100
1.9 RESUMEN	102

2. LA UNION EUROPEA, SU DIMENSION ECONOMICA EN EL	105
2.1 LA UNION EUROPEA, PRIMERA POTENCIA ECONOMICA MUNDIAL	105
2.2 RELACIONES COMERCIALES BILATERALES DE LA UNION EUROPEA, JAPON, EE.UU Y VENEZUELA CON COLOMBIA	108
2.3 RELACION COMERCIAL BILATERAL COLOMBIA – UNION EUROPEA, DE ACUERDO A SU COMPOSICIÓN SECTORIAL	111
2.3.1 Composición sectorial	112
2.3.2 Participación de cada estado miembro	114
2.3.3 Inversión de la UE en Colombia	120
2.3.4 La cooperación empresarial de la Unión Europea	123
2.3.5 Limitaciones de acceso	127
2.3.6 Ayudas Nacionales	129
2.3.7 SGP Andino. Exportar a Europa sin impuestos	129
2.4 RESUMEN	132
3. INFLUENCIA DEL EURO EN LA MULTINACIONAL	135
3.1 EMPRESA MULTINACIONAL	136
3.1.1 Características de la empresa multinacional	143
3.1.2 Razones para ser una empresa multinacional	145
3.1.3 Administración estratégica de la empresa multinacional	146
3.2 INFLUENCIA DEL EURO Y LA EMPRESA MULTINACIONAL	149
3.2.1 La empresa multinacional respalda al euro	149
3.2.2 Una oportunidad para la mejora de la empresa	152
3.3 GESTIÓN DE LA TRANSICIÓN AL EURO	154

3.3.1	Determinación del alcance del proyecto del euro	157
3.3.2	Designación de un director del proyecto	157
3.3.3	Identificación de los problemas e implicaciones	158
3.3.4	Definición del plan de adaptación	159
3.3.5	Garantizar la ejecución del proyecto: establecer un comité de apoyo a la adaptación al euro	160
3.3.6	comunicar los avances	161
3.4	INTERFASE DE LA EMPRESA CON EL CONSUMIDOR	162
3.4.1	La conservación de la confianza del consumidor	163
3.4.2	Comportamiento del consumidor	173
3.5	INTERFASE DE LA EMPRESA CON LOS PROVEEDORES	177
3.5.1	Ampliación de la base de proveedores	179
3.5.2	Comunicación con los proveedores	180
3.5.3	Ajuste de los productos	181
3.5.4	Condiciones de pago	182
3.6	EFFECTOS DEL EURO EN LOS DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA MULTINACIONAL	183
3.6.1	Departamento de Comercio y Marketing.	185
3.6.2	Departamento Financiero	193
3.6.3	Departamento de Recursos Humanos	199
3.6.4	Departamento de Contabilidad y Auditoria	201
3.6.5	Departamento de Informática	205
3.7	RESUMEN	212

4. ANALISIS DE ENCUESTAS APLICADAS A ENTIDADES DEL SECTOR FINANCIERO Y A EMPRESAS EXPORTADORAS SANTANDEREANAS	216
4.1 ANALISIS DE ENCUESTA APLICADA A ENTIDADES BANCARIAS	217
4.1.1 Resultados de la encuesta	218
4.2 ANALISIS DE ENCUESTA APLICADA A EMPRESAS EXPORTADORAS SANTANDEREANAS	226
4.2.1 Resultados de la encuesta	228
5. CONCLUSIONES	240
6. RECOMENDACIONES	243
BIBLIOGRAFIA	246
ANEXOS	246

CUADRO 1. FECHAS CLAVES EN EL CAMINO HACIA LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA	12
CUADRO 2. TIPOS FIJOS DE CONVERSIÓN.	52
CUADRO 3. GRADO DE CUMPLIMIENTO POR PAÍSES DE LOS CRITERIOS DE CONVERGENCIA	54
CUADRO 4. UE, EE.UU, CANADA Y JAPON: PIB 1990-95	106
CUADRO 5. EU, EE.UU, CANADA Y COLOMBIA: APERTURA COMERCIAL EN 1995	107
CUADRO 6. UE, EE.UU, JAPON Y VENEZUELA: PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA 1991-95	110
Cuadro 7. Comercio Bilateral UE - Colombia (1990-95)	
Cuadro 8. Comercio bilateral UE - Colombia (1990-95)	
CUADRO 9. FLUJOS DE INVERSIÓN DE LA UE EN COLOMBIA (MILLONES DE DÓLARES)	122
CUADRO 10. FLUJOS DE INVERSIÓN DE COLOMBIA EN LA UE. (MILLONES DE DÓLARES)	122
CUADRO 11. PRINCIPALES MULTINACIONALES	137
MULTINACIONALES	137
CUADRO 12. PARTICIPACIÓN DE LA MUESTRA POR SECTORES	228

FIGURA 1. SÍMBOLO EURO. EUR.	82
FIGURA 2. MONEDAS (EJEMPLO ESPAÑA).	84
FIGURA 3. BILLETES	88
FIGURA 4. COMERCIO EXTERIOR MUNDIAL	107
FIGURA 5. EXPORTACIONES COLOMBIANAS A LA UNIÓN EUROPEA	113
FIGURA 6. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES COLOMBIANAS POR PAÍSES DE LA UE	115
FIGURA 7. INTERFASE DE LA EMPRESA CON EL CONSUMIDOR	177
FIGURA 8. INTERFASE DE LA EMPRESA CON LOS PROVEEDORES	182
FIGURA 9. EFECTOS DEL EURO EN LOS DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA MULTINACIONAL	206
FIGURA 10. CAPACITACIÓN SOBRE LA NUEVA DIVISA EURO	218
FIGURA 11. DOCUMENTACIÓN PERSONAL	218
FIGURA 12. TRANSACCIONES CON EUROS	219
FIGURA 13. TIPO DE TRANSACCIONES	219
FIGURA 14. PORCENTAJE DE EMPLEADOS CAPACITADOS	220
FIGURA 15. CAMBIOS EN LA PRESENTACIÓN DE FORMATOS	221
FIGURA 16. CAMBIOS PREVISTOS EN LOS FORMATOS	221
FIGURA 17. CONOCIMIENTO SOBRE LAS VENTAJAS DEL EURO	222
FIGURA 18. TIPO DE INFORMACIÓN OFRECIDA POR ENTIDADES FINANCIERAS	223
FIGURA 19. DESPLAZAMIENTO DEL DÓLAR POR EL EURO	223
FIGURA 20. DIVISAS DE NEGOCIACIÓN	229
FIGURA 21. POSIBLE DIVISA A UTILIZAR	229
FIGURA 22. CONOCIMIENTO ACERCA DE LA NUEVA DIVISA EURO	230
FIGURA 23. CONOCIMIENTO SOBRE EL MERCADO DE LA U.E.M.	231
FIGURA 24. DESPLAZAMIENTO DEL DÓLAR POR EL EURO	231
FIGURA 25. IMPORTANCIA DEL EURO	232
FIGURA 26. IMPORTANCIA DE LA U.E.M.	233
FIGURA 27. NIVEL DE PREPARACIÓN PARA NEGOCIAR CON EUROS	233
FIGURA 28. ASESORÍA SOBRE EL EURO POR PARTE DE DIFERENTES ORGANISMOS	234
FIGURA 29. EL EURO AMPLÍA LAS POSIBILIDADES COMERCIALES	235

FIGURA 30. PROMOCIÓN DE LAS ENTIDADES	235
FIGURA 31. CONDICIONES DE LA EMPRESA PARA EXPORTAR	236