

A EMPRESA GALEGA ANTE A UNIÓN ECONÓMICA E MONETARIA

ANTONIO GRANDÍO DOPICO* / ALEJANDRO VASALLO RAPELA**

* Escola Universitaria de Estudos Empresariais

** E.T.S. Enxeñeiros de Camiños, Canles e Portos
Universidade da Coruña

Recibido: 12 novembro 1996

Aceptado: 18 decembro 1996

Resumo: No artigo enuméranse os principais cambios e impactos que para o mundo da empresa galega supuxo a integración supranacional da nosa economía. Igualmente, realízase unha primeira valoración do camiño cara á Unión Monetaria e das súas principais implicacións.

Palabras Clave: Empresa galega / Mercado Único / Fondos estruturais / Moeda única / UEM.

THE GALICIAN ENTERPRISE FACED WITH THE ECONOMIC MONETARY UNION

Summary: In this paper, the main changes and impacts that for the world of Galician enterprises meant the supranational integration of our economy are listed. A first evaluation of the road towards a Monetary Union and its main implications are also analysed.

Keywords: Galician Enterprise / Single market / Structural funds / Single currency / MEU.

ALGUNHAS CUESTIÓNIS PREVIAS: ESTRATEXIA DA EMPRESA E GLOBALIZACIÓN DE MERCADOS

As empresas desenvolven a súa actividade nun contorno co que manteñen unha relación de interdependencia e que, na actualidade, se caracteriza por transformacións constantes: cambios nas características dos mercados e nas pautas nas que se desenvolve a acción competitiva das empresas.

A década dos oitenta caracterizouse, entre outros, por dous fenómenos que afectaron decisivamente á vida das empresas: as reestruturacións empresariais e a globalización dos mercados. Fusións, adquisicións, ofertas públicas de accións, compra das accións dunha empresa por parte dos seus directivos, etc. Na economía galega o fenómeno anterior foi pouco perceptible. Realmente, o que sucedeu, se se analizan as empresas de maior facturación, foi o seguinte:

- Perda paulatina de importancia e efectos negativos sobre as empresas auxiliares e complementarias do sector público empresarial.
- Un novo sector empresarial, non suficiente pero esperanzador, que pode cifrarse en torno a 200 empresas de dimensión moi dispar, que representan o sector máis activo e dinámico da economía galega.
- Crise de empresas privadas, con capacidade de crecemento e bo posicionamento en mercado, como consecuencia dunha xestión inadecuada da transición empresarial.

Ó tempo que sucedía o proceso descrito, as fronteiras que separan as distintas nacións debilitáronse ata o punto de que algúns autores, se cadra esaxeradamente, falan dun mundo sen fronteiras. Sen embargo, o que é indubidable é que a actividade internacional das empresas se acelerou extraordinariamente nos últimos anos. Entre outros indicadores, podemos acudir ás adquisicións de empresas doutros países ou ó simple investimento directo no estranxeiro. As importantes economías de escala, a crecente estandarización das preferencias dos consumidores de certos produtos e a creación de bloques económicos como a Unión Europea son factores que explican esta tendencia cara á internacionalización.

A razón de peso que se agochaba detrás dalgunhas fusiões non se atopaba na necesidade de reconvertir unha das empresas, ou de diversificar actividades. Trátase de responder a un reto próximo: a constitución dun mercado único europeo, cunha competencia crecente entre as empresas dedicadas á mesma actividade.

A globalización da economía aparece como un condicionamento básico de todo proxecto empresarial. Esta globalización prodúcese de maneira crecente e abarca os mercados, os países, as comunicacións. É, en definitiva, unha cuestión clave que non pode obviarse.

Este proceso de globalización crecente cambia os mercados de referencia, os centros de decisión de compra e venda, as economías de escala... e faino todo máis aberto e competitivo.

A globalización da economía preséntase co engadido da integración europea. Este proceso, que é imparabile, abriulle as portas ó Mercado Único e anuncia o comezo da Unión Monetaria, coa moeda única, verdadeira clave de futuro: vai supoñe-la existencia de políticas económicas e fiscais semellantes, a integración de redes de comunicación intraeuropeas, a irrupción de novos competidores, etc.

En definitiva, o desenvolvemento empresarial ten que realizarse nun contorno distinto.

Este proceso xeral de globalización e internacionalización das relacións económicas cambia de forma radical as condicións da competencia para as empresas, afectando ó mercado, ós prezos, ós custos e á produtividade. Lévanos a competir en termos de custos cos países do leste ou do sueste asiático e sitúanos, en competencia sen restriccións, fronte a empresas con tecnoloxías e ratios de produción de primeira orde.

En consecuencia, atopámonos nun mercado de tensións sobre os prezos, que tenden a decrecer en termos reais, e con dificultades para incrementar significativamente o volume de negocio e mante-la marxe.

A globalización dos mercados, o crecemento dos negocios internacionais ou a creación do Mercado Único son fenómenos que conducen inmediatamente a pensar na competitividade internacional das empresas.

Hai algúns anos, formulábase o desafío da adhesión á Unión Europea baixo a roupaxe dos efectos que sobre a nosa economía tería o "acervo comunitario". Pero a realidade é que a integración dos países comunitarios non é un produto acabado.

Na actualidade, Europa parece decidida a finalizar os procedementos económicos de unión política, a supresión das barreiras comerciais, a harmonización fiscal, a creación dun Banco Central Europeo, a moeda única, o establecemento do Mercado Único Europeo —no que a libre circulación de mercadorías, persoas, servizos e capitais está garantida—, etc.

As nosas empresas teñen que ser competitivas en tódolos ámbitos, e para desenvolver a súa actividade nun medio de incremento de competencia e internacionalización de mercados terían que preparar as estratexias máis adecuadas de actuación. Dende a perspectiva de cada empresa, é necesario establecer unha resposta que, logo da identificación das ameazas e oportunidades que a nova situación comporta, e en función da súa fortaleza e limitacións, elabore a estratexia de resposta máis adecuada.

Ser empresario en Galicia, no momento actual, significa, entre outras cuestións importantes, ter capacidade de resposta ante problemas coma os seguintes:

- Capacidade de enfocar, visión de conxunto e opción estratéxica individual sobre o que xa sucedeu e o que vai suceder nos vindeiros anos. Decidir sobre as opcións que cada empresa ten: en capacidade e ampliación de volume, presenza nacional, estratexia internacional con novos socios, etc.
- Mellora de tamaño e estrutura empresarial. En moitos casos, esixe concentración de capital, coa conseguinte perda de identidade accionarial. É imprescindible como condición necesaria de competencia para abordar mercados máis amplos. As empresas familiares que o entenderon coinciden, en tódolos casos, coas de éxito.
- As novas oportunidades de negocio non aparecen propiciadas por barreiras e continxentes. O empresario comprende que as diferencias por disposición das materias primas ou a defensa da distancia, nun mundo no que impera a forte competencia, poden superar con información e capacidade de tratala con rapidez. Javier Gúrpide afirma que "*en la información está la base de la tecnología que poseer o usar, previamente asimilada*".
- Finalmente, ser empresario ten bastante que ver co impulso económico, coa utilización adecuada de fondos públicos, que posibilita o que Drucker afirma que son factores motivadores e, en definitiva, coa prioridade que se lle asignara ó desenvolvemento industrial e, como complemento e necesidade, á promoción comercial hoxe, en gran medida, exterior.

A EMPRESA NA UE. UNHA PRIMEIRA APROXIMACIÓN: O IMPACTO DO TRATADO DE ADHESIÓN

Non é novidade afirmar que as nosas empresas non chegaron á Comunidade Europea na mellor das situacións. A fase inicial da nosa integración prodúcese despois duns anos nos que, economicamente, o acordo comercial asinado no ano

1970 coa Comunidade Europea nos colocara nunha situación de privilexio, cunha balanza comercial favorable co noso principal socio comercial. A metade das exportacións nacionais ían parar á Comunidade, mentres que dela recibíamo-la terceira parte das nosas importacións. Pero, como era previsible, os efectos comerciais da integración non afectaron por igual ás distintas autonomías do Estado e, baixo un marco xeral de redución dos obstáculos que se opoñían ó libre comercio, un importante crecemento da demanda e unha fortaleza do tipo de cambio, as importacións galegas medraron moito máis cás exportacións, provocando unha progresiva deterioración da balanza comercial de Galicia durante a fase inicial da integración. A nosa taxa de cobertura diminuíu máis cá taxa de cobertura española e confirmaba que os efectos negativos da integración, no tocante ó sector exterior, foron superiores en Galicia ca no resto do Estado.

No ámbito empresarial, nun primeiro momento, argumentouse que a liberalización derivada da nosa entrada na Comunidade Europea poñería a proba, como xa ocorreu en 1957-59, a capacidade competitiva das nosas empresas, e os xestores empresariais consideraban un marco xeral coas seguintes características:

- A CEE como primeira potencia comercial no mundo (20% do comercio mundial).
- A CEE, como mercado de alto nivel de ingresos, cunha dobre implicación empresarial: por un lado, a penetración nos mercados europeos requiría altos niveis de calidade e profesionalidade; polo outro, a diferenza doutros mercados nos que, aparentemente, era máis fácil introducirse, os mercados europeos aparecían cun elevado grao de solvencia.
- O estancamento económico europeo. Hai que lembrar que nos integramos nun momento no que a Comunidade Europea atravesaba graves dificultades e para comprobarmos iso abonda con repasa-lo sucedido na conxuntura económica europea dende 1983 ata 1985.
- Un contorno económico máis liberal, que se concreta en que as empresas sofren cambios inmediatos como a introducción do IVE, cun efecto interior: substitución dun número moi elevado de impostos e un reparto da carga impositiva de forma máis equitativa, e outro exterior: a desaparición da desgravación fiscal á exportación e do imposto de compensación de gravames interiores que cambia radicalmente o sistema de axustes fiscais en fronteira. O desarmamento arancelario: compromiso de eliminar totalmente os nosos aranceis fronte ós países terceiros, conforme á tarifa exterior común da CEE. Ademais, ó acepta-los distintos acordos comerciais coa CEE, realizaríase un desarmamento arancelario suplementario fronte a terceiros países (acordos da CEE con países da EFTA, países acollidos ó Sistema de Preferencias Xeneralizadas (SPX), política mediterránea da CEE, o Convenio de Lomé, etc.).
- Neste sentido, os indicadores globais dispoñibles, tanto referentes á importación como á exportación, permiten sinalar que existiu, cando menos nos pri-

meiros anos da integración, un efecto claramente negativo sobre a balanza comercial; efecto no que xogaron elementos moi diversos (tipos de cambio reais, expectativas e auxe cíclico da nosa economía, etc.), pero entre os que hai que incluí-los relacionados coa transformación das estruturas arancelarias e fiscais, que constituían un elemento de protección fronte ó exterior. Se analizámo-la protección nominal (aranceis e outros gravames sobre produtos importados) da economía española durante 1985, atopámonos con que os produtos con taxas nominais máis altas correspondían ás ramas da transformación metálica e das metálicas de base nos que destacaban o automóbil (cun 33% de protección global), a maquinaria agrícola industrial (cun 30,7%) e a maquinaria eléctrica e electrónica (cun 25,86%).

As actividades relacionadas coa transformación do caucho e do plástico —cunha porcentaxe do 29,25%— e coa química —cunha taxa do 17,27%— constitúen un segundo bloque destacado en canto ós niveis de protección. Por último, un terceiro grupo incluíría actividades como a téxtil, o calzado, os produtos de madeira e mobles, etc.

- O novo marco legal e institucional: A CEE como centro de negociación.

A integración na CEE supuxo para as nosas empresas un cambio nas regras de xogo e a entrada nun sistema institucional, onde calquera negociación ten lugar a varias bandas e cunha mestura considerable de intereses. Tódolos seus órganos de goberno, e de forma especial a Comisión, intentan conxugar eses intereses e localizar en Bruxelas tódalas decisións que nos afectan e que se tomaron a través de complexos mecanismos de negociación. Na fase inicial pagouse o prezo lóxico da inexperiencia e do descoñecemento das reviravoltas comunitarias.

MERCADO INTERIOR E EMPRESA

A RESPOSTA ECONÓMICA. O MERCADO ÚNICO EUROPEO

A nosa Europa actual, de 1996, está composta por quince países plenamente democráticos, contribúe en máis dun tercio ós intercambios comerciais mundiais e é, en termos absolutos, unha potencia económica superior ós EE.UU. ou ó Xapón.

Estas consideracións son importantes para valora-lo enorme salto cuantitativo e cualitativo que se deu dende un conxunto de Estados divididos, enfrontados e en ruínas, ata esta outra "Europa" democrática, en crecemento económico e unida no esencial.

Evidentemente, no traxecto quedan cousas moi importantes: os anos 60 foron anos de optimismo e avances na liberalización; en 1968, os seis países membros lograban unha primeira etapa (supresión dos dereitos arancelarios e das restricións cuantitativas no comercio intracomunitario), satisfeitos do forte incremento do comercio producido entre eles.

A crise dos anos 70 conduce ós propios países comunitarios ó recurso das normas e regulamentacións técnicas como barreira de defensa ás importacións, fréase o avance liberalizador e, incluso, invéntanse novas barreiras.

Habería que engadir, neste caso de ruptura do optimismo anterior, as dificultades derivadas da ampliación da CEE (Reino Unido, Dinamarca e Irlanda, en 1973 e, posteriormente, Grecia en 1981), dificultades que, independentemente doutras valoracións, entrañaban novos problemas en relación coa toma de decisións para harmoniza-las normas técnicas.

Entrada xa a década dos anos 80, e ante as novas adhesións de España e Portugal, comeza a buscárelles unha solución ós problemas de tipo financeiro e orzamentario, ó tempo que se reflexiona sobre aspectos institucionais e sobre a non-existencia dun verdadeiro mercado común (hai que lembrar que a configuración do proxecto de Mercado Único Europeo non foi ningún novo invento senón que foi, en todo caso, unha definición actualizada do concepto "Mercado Común" que figura como obxectivo esencial nos tratados de París e de Roma pero que, por falta de vontade política real, foi condenado á obsolescencia).

Un grupo de expertos da Comisión estudian a libre circulación e o mercado intracomunitario. Como froito deste traballo nace o *Libro Branco do Mercado Interior* en 1985.

Para as nosas empresas, a incorporación dun novo impulso liberalizador, non previsto no momento da negociación do Tratado de adhesión, supuxo un esforzo adicional que os demais países membros non tiveron en conta, xa que nos incorporamos a un tren en marcha.

En síntese, o devandito estudio establecía un diagnóstico da situación e propoñía un paquete de, aproximadamente, trescentas propostas normativas que terían que ser aprobadas para o logro do verdadeiro mercado interior. A proposta, na súa maioría directivas, concentrábase en tres obxectivos diferenciados:

- Eliminar fronteiras físicas: A solución que se propugnou ós controis internos era harmonizar e simplifica-los controis en aduanas das mercadorías e suprimi-los controis de entrada para os cidadáns da CEE.
- Eliminar fronteiras técnicas: Os obstáculos derivados das normas adicionais son tan limitativos como os controis en fronteira. Propúxose, neste caso, suprimir e facer comunitarias as normas técnicas, abri-los mercados públicos, asegura-la liberdade de movementos de capitais, etc.
- Eliminar fronteiras fiscais: As diferencias de tratamento fiscal son un freo real na existencia dun espazo económico aberto. As solucións formuladas pasaban pola harmonización dos tipos de IVE, os impostos especiais e a fiscalidade empresarial.

Será a Acta única, aprobada en 1986, xa dentro dunha Comunidade de doce, e que entrou en vigor en xullo de 1987, a que impulsará o mercado interior. Estable-

ceu novos poderes, novos procedementos e fixou, como obxectivo político, o ano 1992.

Todo isto ía acompañado de medidas de apoio e impulso doutras políticas: reforzamento da cooperación monetaria, apoio ás PEMES, etc.

Este proxecto de Mercado Único Europeo significou que o 80% das normas polas que se rexen as nosas economías sexan comúns a tódolos estados membros.

EFFECTOS E IMPLICACIÓNS

A reflexión que hai que formular, dende unha perspectiva empresarial, é se todo isto significaría unha maior complexidade. Dunha forma xeral parecía que a idea de eliminar obstáculos e trabas técnicas e administrativas era moi positiva. A creación dun Mercado Único Europeo supón a desaparición de ineficacias económicas e o aproveitamento de economías de escala, o que determinará unha maior eficiencia empresarial e unha redución nos custos. Un maior dinamismo do propio mercado que estimula os procesos productivos (innovacións), cunha maior presión sobre os prezos (descenso) que estimula a demanda e o investimento.

Para clarificar a natureza e o posible impacto deste proxecto, a Comisión decidiu en 1986 patrocinar un proxecto de investigación. Este proxecto, ó que ás veces se lle define como "o custo da non-Europa", foi dirixido por Paolo Cecchini e nel participaron un número considerable de consultores, empresas e institucións, e consta de:

- Unha avaliación dos efectos económicos.
- 16 informes sectoriais sobre o custo da non-Europa.
- 9 informes sobre competitividade e economías de escala.
- 1 enquisa realizada a preto de 20.000 empresas.

Parecía tremendamente difícil, por razóns teóricas e empíricas, facer estimacións cuantitativas xerais sobre un proceso tan complexo como o logro do mercado interior da CEE. As cifras resultantes había que rodealas dunha ampla marxe de erro.

Os aspectos máis destacados que contén o informe refírense a:

- O tamaño relativo dos diferentes tipos de beneficios económicos posibles, por sectores, barreiras e conceptos económicos (cadro 1).
- As implicacións destas ganancias potenciais, expresadas en termos doutras variables macroeconómicas tales como crecemento, inflación e orzamento (cadro 2).
- Hai que destacar, en determinadas enquisas, a diferente reacción ante o problema por parte dos empresarios dos distintos países europeos, tanto en relación co grao de optimismo como en relación ós obstáculos que máis lle preo-

cupan. As empresas clasificaron como un dos problemas máis graves ós que se enfrontan a disparidade entre os regulamentos técnicos e as normas nacionais. Xunto co custo das restricións regulamentarias no sector financeiro estes tipos de barreira estimábanse equivalentes a máis do 2% do PIB. Este tipo de barreiras é superior ó custo dos atrasos e procedementos nas fronteiras físicas (cadro 3).

Cadro 1.- Beneficios potenciais en benestar económico pola CEE derivados da integración do mercado interior

	<i>Miles de millóns de ecus</i>	<i>% do PIB</i>
<i>Etapa 1</i>		
Beneficios por suprimir barreiras que afectan ó comercio	8-9	0,2-0,3
<i>Etapa 2</i>		
Beneficios por suprimir barreiras que afectan á produción global	57-71	2,0-2,4
Beneficios por suprimir barreiras (Subtotal)	65-80	2,2-2,7
<i>Etapa 3</i>		
Beneficios por explota-las economías de escala máis completamente	61	2,1
<i>Etapa 4</i>		
Beneficios por intensifica-la competición en reducir ineficacias comerciais e ganancias de monopolios	46	1,6
Beneficios pola integración do mercado Subtotal	62-107	2,1-3,7
<i>Total</i>		
Para 7 estados membros, con prezos de 1985	127-187	4,3-6,4
Para 12 estados membros, con prezos de 1988	174-258	4,3-6,4
Media do anterior	216	5,3

FONTE: Comisión da CE, Dirección Xeral para Asuntos Económicos.

Cadro 2.- Consecuencias macroeconómicas a medio prazo da integración do mercado da CEE para a Comunidade

	<i>Trámites aduaneiros</i>	<i>Compras públicas</i>	<i>Servicios financeiros</i>	<i>Efectos da oferta</i>	<i>Total</i>	
					<i>Valor medio</i>	<i>Variacións</i>
<i>Cambios relativos (%)</i>						
PIB	0,4	0,5	1,5	2,1	4,5	(3,2-5,7)
Prezos ó consumidor	-1,0	-1,4	-1,4	-2,3	-6,1	((-4,5)-(-7,7))
<i>Cambios absolutos</i>						
Emprego (millóns)	200	350	400	850	1.800	(1.800-2.300)
Balanza orzamentaria (% puntos do PIB)	0,2	0,3	1,1	0,6	2,2	(1,5-3,0)
Balanza exterior (% pun- tos do PIB)	0,2	0,1	0,3	0,4	1,0	(0,7-1,3)

FONTE: HERMES (CE e equipos nacionais) e Interlink (OCDE) modelos económicos.

Cadro 3.- Clasificación das barreiras do mercado por parte das empresas

<i>Total industria</i>	<i>B</i>	<i>DK</i>	<i>D</i>	<i>GR</i>	<i>E</i>	<i>F</i>	<i>IRL</i>	<i>I</i>	<i>L</i>	<i>NL</i>	<i>P</i>	<i>UK</i>	<i>EUR 12</i>
1. Normas e regulamentos nacionais	2	1	1	7	6	1	2	4	2	3	4	1	2
2. Compras gobernamentais	6	8	8	8	8	7/8	7	2	8	7	3	4	8
3. Barreiras administrativas	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1
4. Demoras e gastos nas fronteiras físicas	3	3	4	3	2	4	3	3	3	2	2	3	3
5. Diferencias en IVE	8	7	5/6	4/5	7	3	6	7	7	8	8	8	6/7
6. Regulamentos de fletaxe no transporte	5	4/5	5/6	4/5	3	5	4	8	5	4	5	5	6/7
7. Restriccións no mercado de capitais	4	6	7	2	5	7/8	5	5	4	6	6	7	5
8. Lexislación comunitaria	7	4/5	3	6	4	6	8	6	6	5	7	6	4

A clasificación baséase na resposta á pregunta: ¿Que importancia lle concede ó feito de que se elimine esta barreira? Clasificación: 1 (máis importancia) a 8 (menos importancia).
 B: Bélxica; DK: Dinamarca; D: Alemaña; GR: Grecia; E: España; F: Francia; IRL: Irlanda; I: Italia; L: Luxemburgo; NL: Países Baixos; P: Portugal; UK: Reino Unido.

FONTE: Comisión da CE.

A carencia de estudos publicados sobre o impacto global na economía galega non permite a reflexión cuantitativa sobre o nova contorna económica, pero si se poden facer algunhas matizacións en canto ós aspectos cualitativos de carácter sectorial que afectan ás empresas:

- A eliminación de controis fronteirizos produciu indubidables consecuencias sobre a política comercial exterior. O desarmamento arancelario e a desaparición dos continxentes afectou non só ós bens procedentes da Unión Europea senón tamén ós de terceiros países.
- A apertura de compras públicas supoñía introducir factores importantes para a reestructuración dalgunhas industrias de subministración de bens de equipo, que estaban afeitas a operar en sectores excluídos das regras da libre competencia. A importancia desta cuestión non só estaba centrada nos plans de investimento futuros, senón na liberalización de compras en sectores como a enerxía e as telecomunicacións.

De maneira xeral, os efectos esperados sobre a rendibilidade das empresas, como consecuencia da nova situación, centrábanse nas seguintes cuestións:

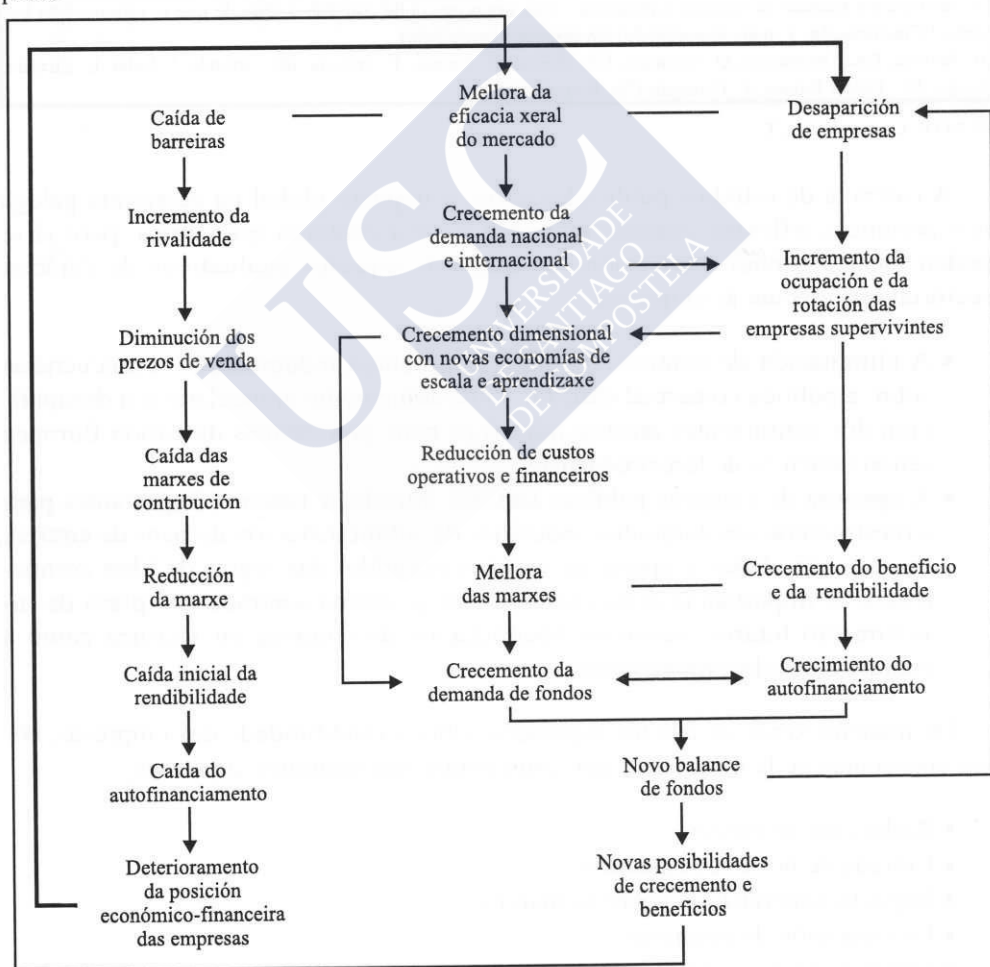
- Reducción de prezos.
- Entrada de novos competidores.
- Impacto xeneralizado sobre as marxes.
- Desaparición de empresas.
- Diminución de custos.
- Incremento da demanda.

A nova orientación que impoñería o mercado esixía "racionalización" e "reorganización" internas, ou estratexias de resposta que levarían a aforros significativos, debido a optimiza-los recursos existentes, moderniza-las instalacións, novas formas de organiza-lo traballo e posibilidade de novas liñas de negocio.

A ampliación da dimensión do mercado fixo posible que moitas empresas comercialicen novos produtos e emprendan proxectos de investigación e desenvolvemento, etc.

Aínda que as empresas son diferentes e os impactos distintos, pódese dar unha certa orientación de impacto relativo sobre a marxe, rotación e crecemento a través do cadro 4.

Cadro 4.- Impacto do MU sobre a rendibilidade, o crecemento e o financiamento da empresa



FONTE: Pérez-Carballo e Veiga.

A libre circulación de traballadores supoñía, en teoría, unha maior permeabilidade do mercado de traballo. Con todo, parece necesario destacar que esta mobilidade está condicionada por diversos factores: cultura, lingua, etc.

A libre prestación de servicios incrementou a competencia en sectores como os transportes, servicios financeiros, etc., e propiciou para as nosas empresas unha rebaixa dos seus custos.

En definitiva, a configuración económica deste novo escenario significou unha maior competencia, como consecuencia da harmonización normativa (homologación de normas técnicas) e da supresión de trabas ó comercio (a pesar desta apreciación, catro anos despois da entrada en vigor do Mercado Único algunhas empresas exportadoras continúan atopando obstáculos ou algún tipo de conflito, debido fundamentalmente a que a harmonización comunitaria non é suficiente en moitos sectores), unha diminución de custos derivada do abaratamento dalgúns servicios, unha perda de cota de mercado interior para moitas empresas, consecuencia da maior facilidade de acceso das importacións, e maiores oportunidades nos mercados comunitarios (maior facilidade nas exportacións).

A visión dos empresarios sobre os cambios competitivos, a necesidade de reestructuración e as perspectivas sectoriais queda reflectida no cadro 5.

A MOEDA ÚNICA NO PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEA. IMPLICACIÓNS PARA AS EMPRESAS

O CAMIÑO CARA Á UNIÓN MONETARIA

A Unión Europea non se propón só a creación dun Mercado Único, senón converterse, dentro dun certo tempo, nunha unión económica e monetaria.

Os alicerces fundamentais da unión económica: liberdade de circulación de produtos, servicios, capitais e persoas, canalizáronse a través da liberalización de movementos de capitais e das diversas medidas que facilitaron a desaparición das fronteiras e dos obstáculos ós intercambios.

A unión económica é a base da unión monetaria e esta defínese pola existencia de tipos de cambio fixos e irrevogables entre as moedas dos países membros e pola convertibilidade a un tipo fixo desas moedas entre si.

A Unión Económica e Monetaria supón un avance definitivo no proceso de integración e un paso previo á unión política. A realización da área económica integrada ten na implantación da moeda única un dos seus alicerces fundamentais, pero non podemos esquecer que a Unión Monetaria conleva aspectos de tipo político, ligados á soberanía dos países membros, que a converten nun tema de debate e controversia.

Antes de reflexionar sobre aspectos concretos, habería que lembrar algunhas cuestións previas.

Cadro 5.- ¿Como ven o mercado os sectores?

Impactos clave	Sectores seleccionados											
	Mercado aberto que combina a CE'92 e a integración leste/oeste	Cambio dun mercado fragmentado a un mercado integrado	Substitución de bens e servizos non comunitarios por outros comunitarios	Comercio intraeuropeo	Perda de protección	Economías de escala/curva de aprendizaxe/etc./ganancias	Programas de investigación e desenvol. no ámbito europeo	Normas comúns	Mayor dispoñibilidade de capitais	Mayor produtividade de man de obra	Normalización/homoxeneización fiscal na Europa occidental	Privatizacións na Europa do leste
Aeronáutica / Aeroespacial	△	○	○	○	○	○	○	○	○	△	○	○
Automoción	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Química	○	○	○	○	○	○	○	○	△	△	○	○
Distribución	○	○	△	○	○	○	△	○	○	○	△	○
Servic. financeiros: Banca Merc. de capitais Seguros	○	△	△+	○	○	○	△+	○	○	○	○	△+
Alimentación e manipulación de alimentos	△-	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Equipos industriais	○	○	○	○	○	○	○	○	○	△	○	○
Productos e servic. de información	○	△	○	○	△	△	○	○	○	△+	△	○
Productos farmacéuticos	○	○	○	○	○	○	○	○	○	△	△	△+
Telecomunicacións Equipos Valor engadido Servicios	○	○	○	○	○	○	○	○	○	△+	○	○
Transportes: Aéreo Terrestre	○	○	△	○	○	△+	○	○	○	○	△+	△

Favorable



Alto

Desfavorable



Alto



Pouco ou ningún impacto

CLAVE:

Os próximos 10 anos



Moderado



Moderado



Incerto neste momento



Baixo



Baixo



Descoñecido, aínda que probablemente positivo



Descoñecido, aínda que probablemente negativo



Descoñecido

FONTE: Andersen Consulting (1992).

A creación do Sistema Monetario Europeo (SME) e do ECU debe consignarse no balance das grandes realizacións económicas da UE. En 1969, os xefes de estado e de goberno pronunciáronse na Haia a favor da Unión Económica e Monetaria (se ben é certo que o debate sobre a conveniencia da unificación monetaria, con moeda única incluída e un sistema financeiro e monetario integrado, é anterior, xa que en 1962 a Comisión Europea realiza un primeiro plan para a unión monetaria). En 1970, os gobernadores dos bancos centrais concluíron un acordo que establecía un sistema de sostemento monetario a curto prazo. En outubro do mesmo ano, o Plan Werner sentou as bases dunha organización monetaria que pouco a pouco, e despois de múltiples vicisitudes, crises, desvalorizacións e proxectos fracasados, permitiría que en 1979 nacesse o Sistema Monetario Europeo e, con el, unha unidade monetaria europea (o ECU) e un conxunto de mecanismos que tiñan como obxectivo esencial alcanza-la estabilidade monetaria como condición imprescindible do crecemento económico.

Dende xuño de 1992, o SME está inmerso na maior crise da súa historia. Nun ano fixéronse cinco readaptacións, contemplámo-lo abandono da disciplina da libra esterlina e da lira italiana, e asistimos a unha sucesión de desvalorizacións pouco frecuentes. Ademais, as bandas de fluctuación foron ampliadas dende o $\pm 2,25\%$ ata o 15% , unha decisión que resultaba paradoxal baixo o marco disciplinario do SME.

É en xuño de 1988 cando se volve retomar seriamente o proxecto de unión económica e monetaria, ó encarga-lo Consello Europeo a elaboración dunha proposta a un comité dirixido por Jacques Delors, naquelas datas presidente da Comisión Europea.

O informe realizado polo Comité Delors propuxo diversas etapas (tres fases) que poderían levar á Unión Monetaria da Comunidade e representou unha grande contribución sobre o tema, posto que se esbozou o camiño que había de seguirse para alcanza-lo obxectivo.

A aprobación pola Comisión da CEE dun plan para a liberalización total dos movementos de capitais na Comunidade constituíu un primeiro paso cara ó que se denominaba "o espazo financeiro común europeo". A entrada en vigor da Directiva 88/361/CEE, que estableceu a plena liberdade de movementos de capitais no seo da Comunidade (algúns países membros, entre eles España, gozaron de períodos transitorios), coincide con momentos de esperanza no proceso de unificación arroupados por unha conxuntura económica favorable en toda Europa, con fases de crecemento, nos que se facía especial referencia ás vantaxes do Mercado Único.

O 7 de febreiro de 1992 asinouose o Tratado da Unión Europea, popularmente coñecido polo nome da cidade holandesa de Maastricht, onde tivo lugar o Consello Europeo que impulsou o camiño cara á Unión Económica e Monetaria (UEM).

Para algúns, os acordos acadados nese cumio constituíron, sen dúbida, o maior avance que realizou a UE dende a súa creación pero, para outros, non constitúe

máis ca un documento complexo que esperta actitudes moi críticas. Seguramente, e sen ánimo de entrarmos nunha cuestión que desbordaría o ámbito deste traballo, existiron determinados aspectos que acenderon o debate: a complexidade do Tratado na súa dimensión política, a coincidencia cunha fase recesiva da economía internacional e, sobre todo, baixo o noso punto de vista, realizouse unha promoción torpe do Tratado, baseada nos seus aspectos económicos, cando o cidadán europeo valora outras moitas cuestións.

O Tratado e o proceso de Unión Monetaria están sendo cuestionados por algúns e por tódalas partes se discute a súa credibilidade para outros "a moeda fará Europa". É un debate xustificable xa que se trata da maior e máis explícita cesión formal de soberanía nacional e da maior reforma monetaria nunca realizada na que, cando menos, seis ou sete países, habitados por máis de 170 millóns de persoas, van cambia-las súas moedas nacionais por unha moeda única. É un debate complexo xa que se mesturan cuestións políticas, monetarias, sociolóxicas, etc. As dúas cuestións fundamentais son a data de entrada en vigor da nova moeda e as condicións que deben cumprir-los países participantes.

O Tratado de Maastricht resolve a cuestión da data xa que prevé dúas datas para a Unión Monetaria: unha, a partir da que se fai posible (01/01/97), e outra na que se fai obrigatoria (01/01/99). Só un estado, Luxemburgo, cumprirá o 1 de xaneiro de 1997 as condicións para entrar na Unión Monetaria, polo tanto non será posible nesa data.

Pola contra, segundo os termos do Tratado, a Unión Monetaria entrará obrigatoriamente en vigor o 1 de xaneiro de 1999 para "tódolos membros da UE que cumpran as condicións necesarias para a adopción dunha moeda única".

A segunda cuestión é a das condicións que deben cumprir-los estados para adoptar-la moeda única. Dende a orixe do proxecto, esas condicións emanan dunha necesidade: a idea de converxencia.

O Tratado enumera estas condicións:

- *Estabilidade dos prezos*: Un comportamento de prezos sostible e unha taxa media de inflación observada durante un período dun ano antes do exame, que non exceda en máis dun 1,5% a de, como máximo, os tres países membros cun mellor comportamento nesta materia.
- *Situación do orzamento público*: Sinálanse dous valores de referencia para defini-lo mesmo: 3% para a relación déficit público previsto ou real/PIB e 60% para a relación débeda pública/PIB.
- *Participación no mecanismo de tipo de cambio do SME*: Ter observado, sen tensións graves durante, cando menos, os dous anos anteriores ó exame, as marxes normais de fluctuación. Este criterio é cuestionado como consecuencia da ampliación das bandas dese mecanismo ó 15% decidida a principios de agosto de 1993.

- *Converxencia dos tipos de xuros*: Observados durante un período dun ano antes do exame, deben presentar un tipo de xuro nominal a longo prazo que non exceda en máis dun 2% o de, como máximo, os tres estados membros con mellor comportamento en materia de estabilidade de prezos.

Existe escepticismo da opinión pública e dos medios financeiros sobre a capacidade dos nosos países de respecta-los devanditos criterios, sobre todo debido á condición de ausencia dun déficit público excesivo. De tódalas formas, o temor máis importante sería unha desaceleración económica que supuxese unha nova crise durante os dous próximos anos. Por outra parte, a partir de 1998, os grandes estados da Unión Europea entrarán nun período de incerteza política con eleccións xerais en Francia e Alemaña. Isto quere dicir que non se poden variar as datas xa que non é seguro que os novos dirixentes se comprometan a realizar a Unión Monetaria.

Na súa reunión de Madrid, os días 15 e 16 de decembro de 1995, baixo a segunda presidencia española da UE, o Consello Europeo confirmou que a entrada en vigor da moeda única será o 1 de xaneiro de 1999 e propiciouse, dentro das conclusións habituais da Presidencia neste tipo de reunións, un escenario de introducción á moeda única. O nome da moeda única será *euro* e o marco legal para o uso desta nova moeda establecerase nun regulamento —disposición comunitaria de alcance xeral, obrigatoria en tódolos seus elementos e directamente aplicable en cada estado membro—. Os traballos técnicos deberán estar concluídos antes de finais deste ano e entrarán en vigor o 1 de xaneiro de 1999. Dende esa data, o euro será unha moeda en sentido propio e o ecu oficial deixará de existir.

ARGUMENTACIÓN ECONÓMICA E IMPLICACIÓNS PARA AS EMPRESAS

Dende o punto de vista económico, boa parte dos razoamentos relacionados cos factores que aconsellan ou non a implantación dunha moeda única artículanse en torno ás denominadas "áreas monetarias óptimas". A constitución dunha rexión en área monetaria resulta tanto máis vantaxosa canto maior sexa a mobilidade dos factores productivos dentro da área e cando os beneficios de te-la mesma moeda superen ós custos. A unificación monetaria reportaría claramente unhas ganancias de eficiencia que reforzan estes razoamentos básicos, pero que non son decisivos. Os beneficios da coincidencia entre área comercial e área monetaria foron recollidos pola Comisión Europea no seu informe *One Market, One Money*.

En síntese, poderíamos concreta-los beneficios da UEM nos seguintes:

- Redución dos custos de transacción derivados da conversión de moedas. As fontes de aforro ou custos transaccionais que adoitan identificarse son: custos externos, basicamente comisións por operacións de cambio de divisas e as diferencias entre tipos comprador e vendedor; custos analíticos das empresas dedicadas ás cuestións relacionadas co pagamento internacional, así como o custo alternativo que supón.

- Eliminación da incerteza vinculada ós movementos dos tipos de cambio; permitiríase unha verdadeira comparación dos prezos dos bens e dos servicios no seo da UE, da que saírían beneficiadas as empresas e os consumidores e, ademais, estimularíase a competencia.
- Diminución da necesidade de reservas para defende-los tipos de cambio intra-CEE.

Xunto a estas ganancias en termos de eficiencia, relaciónanse efectos que para Europa poderían ser contar cunha moeda única amparada pola súa potencia comercial. Os europeos poderían pagar de forma crecente na súa propia moeda importacións procedentes de terceiros países, facilitando maior rendibilidade ás nosas empresas.

Os prexuízos que suscita a moeda única céntranse na perda de soberanía e na imposibilidade de controla-la cantidade de diñeiro en circulación e de manipula-lo tipo de cambio das moedas nacionais como resposta a variacións na competitividade dunha economía.

As eventuais perdas de flexibilidade, provocadas pola desaparición de políticas monetarias diferenciadas, constitúen a principal fonte de oposición ó proxecto de unificación monetaria en Europa.

O profesor Paul de Grauwe, no seu libro *Teoría de la integración monetaria. Hacia la Unión Monetaria Europea*, sinala que mentres os custos dunha moeda común están estreitamente relacionados coa xestión macroeconómica da economía, os beneficios obteranse, principalmente, en aspectos microeconómicos: "*De la eliminación de las monedas nacionales y el paso a una moneda común pueden esperarse dos tipos de ganancias en términos de eficiencia económica: uno proviene de la disminución de los costes de transacción asociados al cambio de divisas y el otro surge de la supresión del riesgo de variación del tipo de cambio*".

Nas súas conclusións, argumenta que non é probable que a creación dunha unión monetaria estimule de forma significativa o crecemento económico: "*En general, estos efectos se han exagerado, pues los argumentos teóricos para que una unión monetaria estimule el crecimiento son débiles y la evidencia empírica también es poco concluyente*".

Independentemente da fundamentación económica e a xustificación do debate, cada vez existen menos dúbidas sobre que Europa terá unha moeda única. Iso non significa que a transición non sexa unha operación complexa que esixa un adecuado grao de atención e que os criterios de converxencia sexan de primeirísima importancia xa que propiciarían un contorno estable que derivará nun crecemento rápido e nunha maior creación de postos de traballo. Nos últimos anos reducíronse as diferencias de tipos de xuros e inflación dos estados membros e, neste momento, os esforzos céntranse no que presenta un grao de avance menos satisfactorio: o ámbito das finanzas públicas.

Algúns expertos opinan que cando, no primeiro trimestre de 1998, o Consello Europeo teña que decidir "cáles son os estados membros que cumpren as condicións necesarias para a adopción dunha moeda única" basearase nun texto (o artigo 104 do Tratado) que lle deixa unha marxe de apreciación, ó precisar que o déficit público deberá ser inferior a un valor de referencia.

É lexítimo considerar que se os números das finanzas públicas respectan os criterios, os efectos de conxunturas sufridos en común non son contrarios á converxencia e pódense considerar con independencia deses criterios.

Con todo, a necesidade dunha moeda única forte e estable preséntase hoxe con máis forza ca nunca.

Canto antes comece os bancos e empresas a prepararse, maiores serán os beneficios que reciban; a lección, neste caso, é exactamente igual ca nos dous impactos anteriormente comentados: o do Tratado de Adhesión e o do Mercado Único.

O segredo, no ámbito empresarial, está en pensar no futuro antes de que chegue, e para isto precísase poñer a funcionar a imaxinación dos seus directivos, ás veces completamente concentrados en informacións sobre os mercados nos que compiten e sobre os produtos ou servizos que xeran.

O 31 de maio de 1995, a Comisión Europea editou o *Libro Verde* sobre as modalidades de transición á moeda única (é no Consello Europeo de Madrid cando se adopta o nome de "euro" para a moeda única e se deseñan as fases finais para a súa implantación). Segundo este informe, a estratexia empresarial, relacionada co impacto da moeda única, tería que prestar especial atención ás seguintes actividades:

- *Manipulación e cobro de diñeiro en efectivo:* Tódolos tipos de máquinas rexistradoras (caixas rexistradoras, abastecedores de gasolina, máquinas de contabilidade), de máquinas que funcionan con moedas (caixeiros automáticos, etc.) deberán pasar dunha denominación a outra.
- *Medidas administrativas:* Destinadas a corrixir deficiencias que se poidan presentar dende a parte de vendas, comercialización, xestión ou sistema informático.

Os contratos, as facturas e os sistemas informáticos, así como tódolos pagamentos ós provedores, deberán converterse en euros.

A fixación efectiva dos prezos será, sen dúbida, delicada, posto que a aplicación estricte dos tipos de conversión podería dar lugar a importes estraños en moeda única.

- *O material publicitario elaborado por adiantado:* A dobre indicación dos prezos no material publicitario podería suscitar un problema particular (as empresas de venda por correspondencia e as que operan con catálogos, axencias de viaxes, etc.) xa que hai que pensar que algúns catálogos se preparan ata con 18 meses de antelación.

A comunicación de informacións á clientela sobre as implicacións do paso ó euro resultaría fundamental (aínda que, nalgúns casos, non fora necesario

máis ca indica-los tipos de conversión e os métodos de redondeamento aplicados).

- *Contabilidade e fiscalidade:* Tódalas contas das empresas deberán establecerse en euros. As autoridades fiscais deberían establecer con precisión as normas que aplicarían durante o proceso de transición.
- *Persoal e formación:* As empresas deberían velar por informar e formar adecuadamente ó seu persoal sobre a repercusión da introducción do euro nas tarefas habituais, así como nos salarios e outras relacións financeiras coa empresa: réxime de pensións, reembolso dos gastos, etc. É fundamental que o persoal estea ben formado e comprenda perfectamente o proceso de transición para evitar calquera perturbación da actividade da empresa e facilita-las relacións cos clientes.

As federacións de empresas, as cámaras de comercio e as profesións liberais afectadas poderán desempeñar unha función moi importante no proceso de formación.

No cadro 6 aparece o calendario que se reflicte no *Libro Verde*.

Na actualidade, os distintos axentes económicos e os mercados apostan pola UEM. As empresas deberán traballar coa hipótese de que o 1 de xaneiro de 1999 (comezo da terceira fase) se adoptará a fixación irrevogable dos tipos de conversión e entrará en vigor a lexislación sobre a introducción do euro (natureza xurídi-

Cadro 6.- Secuencia de introducción da moeda única

<i>ETAPA A</i> <i>Posta en marcha da UEM</i>	<i>ETAPA B</i> <i>Inicio efectivo da UEM</i>	<i>ETAPA C</i> <i>Xeneralización da moeda única</i>
<p><i>Ó comezo da etapa:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista dos estados participantes • Anuncio (ou confirmación) da data de inicio da UEM • Anuncio da data de xeneralización da moeda única • Instauración do SEBC e do BCE • Comezo da produción de billetes e moedas 	<p><i>Ó comezo da etapa:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Fixación dos tipos de conversión • O ecu, moeda en sentido propio • Política monetaria e cambiaria en ecus • Mercados interbancario, monetario e de capitais en ecus • Novas emisións de débeda pública en ecus • Sistemas de pagamento por xunto correspondentes en ecus 	<p><i>Ó comezo da etapa:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducción das moedas e billetes en ecus • Conclusión da transición bancaria (sistemas de pagamento polo miúdo) • Retirada das moedas e billetes en moeda nacional • Transición definitiva dos axentes públicos e privados • Uso exclusivo do ecu
<p><i>Durante a etapa:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Intensificación dos preparativos e aplicación das medidas adoptadas antes ou, a máis tardar, ó comezo desta etapa: <p>Marco xurídico Estructura nacional de supervisión Programa de cambio</p>	<p><i>Durante a etapa:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Continuación do cambio bancario e financeiro • Cambio "á carta" dos axentes non-bancarios públicos e privados na medida en que o seu contorno o favoreza 	
1 ano como máximo	3 anos como máximo	Varias semanas

FONTE: Comisión Europea, 1995.

ca, redondeamento, etc.), e como moi tarde o 1 de xaneiro do 2002 producírase a posta en circulación de billetes en euro e retirada de billetes en moeda nacional, así como a circulación de moedas en euro e retirada das nacionais.

As empresas galegas, que incrementaron notablemente o seu grao de apertura ó estranxeiro dende a súa incorporación á Unión Europea, asistirán, neste terceiro impacto analizado con carácter xeral, a novos procesos de reestructuración en canto a agrupacións de empresas e alianzas internacionais. Estas estratexias serán provocadas pola necesidade de adaptarse a un contorno máis competitivo e á perda dalgunhas áreas de negocio.

O DIÑEIRO DE BRUXELAS

A Unión Europea veu desenvolvendo un conxunto de instrumentos financeiros ó alcance de promotores de carácter público ou privado para o desenvolvemento de proxectos que se axusten a obxectivos concretos: desenvolvemento rexional, reconversión de sectores, fomento de emprego, etc.

Unha clasificación básica pode realizarse de acordo coa forma que revista a axuda concedida: subvencións ou préstamos.

As axudas a fondo perdido concédense, principalmente, a través dos tres fondos estruturais: o Fondo Europeo de Desenvolvemento Rexional (FEDER), que ten como obxectivo participar no desenvolvemento e axuste estrutural das rexións máis desfavorecidas e na reconversión das rexións en declive industrial; o Fondo Europeo de Orientación e Garantía Agrícola (FEOGA)-Sección Orientación, que ten como finalidade a racionalización e impulso das estruturas agrarias; e o Fondo Social Europeo (FSE), dedicado ó fomento do emprego a través de proxectos de formación e de axudas á contratación.

A estes hai que engadir instrumentos máis recentes, como o Instrumento Financeiro de Orientación da Pesca (IFOP), que destina financiamento para accións estruturais no ámbito da pesca e da acuicultura; e o Fondo de Cohesión, que se dirixe a proxectos relativos á protección do medio natural e a infraestruturas.

Existen, ademais, unha serie de accións directamente promovidas pola Comisión Europea a través das denominadas "iniciativas comunitarias". Algúns exemplos como INTERREG, LEADER, NON, HORIZON, ADAPT, etc. son coñecidos xa por moitos axentes económicos.

Os préstamos, cunhas vantaxes que radican nun tipo de xuro atractivo e nos períodos de carencia establecidos, poden lograrse por dous camiños diferentes: o Banco Europeo de Investimentos (BEI) ou a Comisión Europea, para proxectos que impliquen un gran volume de financiamento, ou a través dalgunha entidade financeira local que recibe unha liña de crédito (préstamo global) que finalmente distribúe baixo a forma de subpréstamos para proxectos pequenos.

Hai que aclarar que estes instrumentos non supoñen a panacea e que un aspecto que require unha especial atención é a forzosa limitación dos recursos financeiros da UE.

A pesar desta matización, os recursos financeiros procedentes directamente do orzamento comunitario e aquel outros que proveñen do BEI, aínda que non constitúen un elemento esencial para a transformación do tecido económico, serven de aliciente para mellorar de forma considerable (nalgúns aspectos) a nosa estrutura económica (existen medios de financiamento aínda que estes son limitados e están sometidos a normas, ás veces, moi rixidas).

É moi importante familiarizarse coa filosofía, obxectivos e aspectos financeiros dos distintos instrumentos e fondos comunitarios útiles para as pequenas e medianas empresas. A modo de síntese e baixo un marco estrictamente empresarial, é necesario realiza-las matizacións e/ou consellos seguintes:

- O acceso ós fondos estruturais realízase de forma indirecta, e é o Estado quen actúa como intermediario ante a Comisión Europea, xestora destes fondos.
- Para os fondos estruturais, convén ter perfectamente claro o funcionamento do triángulo rexión-Madrid-Bruxelas. O obxectivo desta estratexia, en tres frontes, debería permitirle ó empresario adiantarse á elaboración de plans de desenvolvemento a escala local e rexional, incluíndo o seu proxecto de investimento.
- Desencanto empresarial tralas expectativas creadas coa integración (percepción de que das arcas comunitarias pouco ou nada se destina ás pequenas e medianas empresas).
- Deficiente presentación do europeo en clave de empresa; escaseza de pedagogía sinxela e, nalgúns casos, dispersión de esforzos, concentrados no tempo e como resposta puntual a determinadas accións.
- Hai que evitar sorpresas desagradables: a teoría que impera é a do esforzo compartido. O diñeiro de Bruxelas adoita cofinanciar accións (o resto do diñeiro ponno a Administración Pública ou a empresa).
- Case tódalas empresas, calquera que sexa a súa estrutura ou sector, poden encaixar nos fondos de Bruxelas.
- Factores como a fráxil estrutura da exportación, o descoñecemento do que é o *lobby* en Bruxelas e as vantaxes que presenta propiciaron a separación do diñeiro comunitario e a empresa española.
- As empresas teñen a posibilidade de participar en programas de investigación e desenvolvemento tecnolóxico, financiados pola Comunidade, e obter subvencións a fondo perdido de ata o 50% do custo total dos proxectos. O coñecemento e formas de participación nos programas é fundamental (a política comunitaria de I+D desenvólvese a través de programas marco de vixencia plurianual).

- Determinadas empresas poden beneficiarse de instrumentos de cooperación industrial; a súa finalidade é a de promover o investimento productivo en países en vías de desenvolvemento de América latina, Asia e o Mediterráneo: "EC INTERNACIONAL INVESTMENT PARTNERS" ou as "Facilidades Cheysson", programa MED-INVEST, etc.
- O acceso a mercados tradicionalmente pechados pódese lograr para algunhas empresas a través das aportacións que a UE destina para a axuda ó desenvolvemento, xa que os programas e proxectos se realizan por empresas residentes nos países membros.
- Cómpre unha especial atención a todo aquilo que signifique "cooperación empresarial", xa que se pode identificar de forma rápida e confidencial a socios potenciais a través de instrumentos como BUSINESS COOPERATION NETWORK (BC-NET) ou o "Bureau de Rapprochement des Entreprises" ou o Centro de Cooperación Empresarial e establecer contactos con empresas de tódalas rexións da Comunidade (EUROPARTENARIAT, INTERPRISE...).

A INFORMACIÓN COMO VÍA DE ACCESO Á UNIÓN EUROPEA PARA AS EMPRESAS

Cando un gran número de empresas comprenden que os seus problemas máis próximos se resoven ou se crean en Bruxelas, xorde a necesidade de lograr información sobre a dinámica interna e as institucións da UE.

Pero a empresa media non se ve afectada dun día para outro polo dereito comunitario; polo tanto, non debe esaxerarse o valor real que posúe para o empresario o coñecemento polo miúdo das políticas comunitarias, xa que non é máis ca un factor entre os moitos que afectan á xestión empresarial.

A pesar de todo, consideramos que, baixo certas circunstancias, o coñecemento das políticas comunitarias pode resultar de grande axuda. É preciso establecer un sistema que permita coñecer as tendencias actuais e futuras da lexislación comunitaria de maneira que os responsables da toma de decisións reciban, de forma manexable e con tempo suficiente, a información necesaria. Isto non resulta fácil. Algunhas empresas ignoraron a lexislación europea e pagaron o seu erro. Pola contra, outras elaboraron sistemas de información das tendencias comunitarias excesivamente complexos e innecesarios ata o punto de saturalos seus executivos con datos que non fixeron máis ca entorpecer a súa xestión.

Algunhas empresas estableceron oficinas europeas afastadas dos centros de decisión estratéxica da empresa. En consecuencia, os directivos están, en moitos casos, mal informados sobre temas comunitarios, a pesar do potencial de que dispoñen na súa propia empresa.

Isto adoita ocorrer cando se sitúa en Bruxelas un directivo cualificado, sen darse conta de que, posiblemente, se lle trasladou excesivamente lonxe do centro de toma de decisións como para poder comunica-la súa experiencia e coñecementos.

As empresas necesitan estar informadas sobre a evolución da Unión Europea porque:

- É preciso coñecer cáles son as propostas de normativa técnica e lexislación comercial que poden influír na empresa. Esta información debería obterse o antes posible, aínda que o ideal sería conseguila no período da súa elaboración, cando aínda é posible influír na configuración final da lexislación.
- Como resultado da nova lexislación proposta, poden presentarse oportunidades para o desenvolvemento de novos produtos, procesos ou mercados.
- As empresas necesitan coñecer as principais tendencias lexislativas europeas porque as súas estratexias internacionais de mercadotecnia e investimento se verán afectadas polos cambios que se produzan nas leis comunitarias.
- Finalmente, os directivos teñen que estar informados sobre as posibilidades que ofrece o diñeiro de Bruxelas, para encaixalos distintos proxectos que desenvolven.

Ata aquí xustificámo-la necesidade da información e ponderámo-la mesma dende o noso punto de vista pero, como a Unión Europea é unha fábrica da que emanan multitude de papeis, a finalidade destas liñas é lograr unha visión práctica dos documentos que se deben manexar e do contido de cada un deles.

O documento máis importante, polo valor xurídico que entraña, é o *Diario Oficial das Comunidades Europeas (DOCE)*, que consta de tres series:

- *L ou Lexislación*, na que aparecen os regulamentos, que son de publicación obrigatoria e que son directamente aplicables nos estados membros; as directivas, que permiten a cada país membro elixir a forma de realízalas no ordenamento xurídico interno; as decisións, que son obrigatorias para os destinatarios designados nelas.
- *C ou Comunicacions e informacións*: Nesta serie publícase, tódolos días, o valor da moeda, os actos xurídicos preparatorios, as oposicións ou concursos á función pública comunitaria e aquelas comunicacions que as distintas institucións comunitarias queiran difundir.

Calquera cidadán pode subscribirse ó *DOCE*; isto implica as series L e C, e inclúe, tamén, a recepción do *Repertorio da Lexislación Comunitaria en vigor*, onde se recollen os títulos coa referencia de publicación de toda a normativa que se debe aplicar. A súa división e clasificación por temas fai que sexa moi cómodo o seu manexo.

- A serie *S ou Suplemento* permítenos coñecer as ofertas públicas de obras e subministracións dos países membros, do Fondo Europeo de Desenvolvemento, etc.

Este suplemento resulta interesante para aqueles empresarios ou sociedades consultoras que queren saír das nosas fronteiras.

En ocasións, interesa coñecer, antes da publicación da normativa comunitaria no *DOCE*, a elaboración desta lexislación e a política que se segue sobre a materia. Para iso, existen uns documentos denominados *Actos Xurídicos Preparatorios*. Unha selección destes actos aparecen no Diario Oficial, pero tamén é posible a subscripción como material independente; son os denominados *Documentos COM*, é dicir, as propostas de lexislación que presenta a Comisión ó Consello.

Unha vez presentada a proposta, o Comité Económico e Social, como órgano consultivo, dá as súas opinións que aparecen publicadas nos *Dictames e Informes CES*. Á súa vez, o Parlamento Europeo, nos *Dictames PE*, presenta as modificacións das propostas lexislativas e os informes de iniciativa.

Así pois, enumeráronse os documentos oficiais de tres institucións comunitarias.

Pero todo o dereito comunitario descrito ata agora está automatizado na base de datos CELEX. Polo tanto, o contido desta base cobre os tratados consultivos, os acordos con terceiros países, o dereito privado e complementario, xurisprudencia, actos preparatorios, preguntas parlamentarias e disposicións nacionais derivadas da aplicación das directivas. A información que se pode manexar en CELEX é tan complexa que fai que esta sexa unha das bases de datos máis grandes do mundo.

Se se necesita unha información xeral, algunhas publicacións permítennos medi-lo pulso, como é o *Boletín das Comunidades Europeas*, onde se reflicten mes a mes as súas actividades.

Ás veces, as empresas queren centrarse nunha política sectorial. Neste caso, atopámonos con publicacións especializadas realizadas, a meirande parte delas, por algunha das direccións xerais da Comisión:

- *Europa Verde* publica temas de actualidade sobre política agrícola comunitaria e nas súas "Notas rápidas" abórdanse cuestións monográficas como prezos agrícolas ou o FEOGA.
- As pequenas e medianas empresas teñen o seu propio boletín informativo, titulado *EURO-INFO* que, en poucas páxinas, recolle noticias de interese para os empresarios.
- As directrices de política económica aparecen na revista *Économie Européenne*, e para os sectores que precisen manexar datos estatísticos comparados (para realizar estudos de mercado, fluxos comerciais, etc.) está o *EUROSTAT*, nome da oficina estatística da UE, que ten numerosos bancos de datos.
- Existen revistas moi útiles para determinadas empresas para cuestións moi específicas; por exemplo, se se quere acudir a unha licitación para un programa derivado de axudas ó desenvolvemento, é básico informarse previamente en *Le Courier ACP/CE*, revista bimensual, publicada pola Comisión en inglés e francés, de difusión gratuíta. A base de datos que recolle unha parte desta revista chámase *PABLI (Pages Bleues Informatisées)*.

- Finalmente, cómpre engadir que os Centros Europeos de Información Empresarial (CEIE) ou "Euroxanelas" foron creados pola Comisión das Comunidades Europeas en 1987, co obxectivo de poñer ó alcance das pequenas e medianas empresas a información e asesoramento sobre calquera tema comunitario. Independentemente destes centros, existe unha rede de centros de documentación europea, patrocinada pola UE e distribuída por toda Europa.
- En definitiva, existen distintas posibilidades de acceder á documentación e/ou información europea. Cada empresa desenvolverá a estratexia que considere máis eficaz. Existen combinacións que non supoñen custos innecesarios e que, sen dúbida, demostrarán a súa rendibilidade, a medio e longo prazo, sobre a conta de resultados.

CONSIDERACIÓNS FINAIS

Os cambios que xa se produciron e os que, sen dúbida, se xerarán nos próximos anos aconsellan non perder tempo na toma de decisións. Iso implica, en primeiro lugar, para cada empresa, concilia-lo mercado actual e o mercado futuro coas oportunidades/restricións dun mercado global. É fundamental, polo tanto, utiliza-lo talento para conseguir optimiza-las posibilidades de que dispón cada empresa. Ademais da mellora da eficiencia xeral é preciso crear intanxibles (tecnoloxía, marcas, dominio comercial, etc.), que é a mellor maneira de afrontar un mundo con regras de xogo distintas ás tradicionais; pero tamén con posibilidades de actuación superiores. Para iso é fundamental preve-los factores que van condiciona-lo futuro de cada sector, partindo de que ningún é malo en si mesmo e que tampouco as empresas teñen que ter unha dimensión predefinida para competir internacionalmente. A xestión profesional e a información son vitais para o escenario que empeza xa a concretarse de maneira moi rápida.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSEN CONSULTING (1992): *La nueva Europa vista por los empresarios*.
- BALLARÍN, E.; CANALS, J.; FERNÁNDEZ, P. (1994): *Fusiones y adquisiciones de empresas. Un enfoque integrador*. Alianza Economía.
- CEOE (1989): "Sistema Monetario Europeo y actividad empresarial", *Informes y Estudios*, núm. 54, 1.
- CEOE (1989): "Mercado Único Europeo", *Informes y Estudios*, núm. 55, 2.
- CECCHINI, P. (1988): *Europa 1992: Una apuesta de futuro*. Alianza Editorial.
- CECCHINI, P.; GARRIGUES, A.; ILLESCAS, R. (1994): *La Unión Europea. Eficacia y democracia*. McGraw Hill.
- COMISIÓN EUROPEA (1995): *Una moneda para Europa. Libro Verde sobre las modalidades prácticas para la introducción de la moneda única*.
- CORREA, D.; FANLO, A.; MANZANEDO, J. SANTILLÁN, S. (1995): *Fondos comunitarios en España: Regionalización y análisis de su incidencia*. [Documento de traballo]. Ministerio de Economía y Hacienda, Secretaría de Estado de Hacienda.

- FUNDACIÓN GALICIA-EUROPA: *Fondos estructurales comunitarios. Normativa comunitaria.*
- FUNDACIÓN GALICIA-EUROPA: *Acta Única Europea. Normativa comunitaria.*
- FUNDACIÓN GALICIA-EUROPA: *Tratado de la Unión Europea. Normativa comunitaria.*
- GRAUWE, P. DE (1994): *Teoría de la integración monetaria. Hacia la Unión Monetaria Europea.* Madrid: Colegio de Economistas. Celeste.
- IMPI (1989): *La Pyme española y el Mercado Único.* [Colección Estudios]. Ernst & Young.
- KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. (1995): *Economía internacional. Teoría y política.* 3ª ed. McGraw Hill.
- MALOSSE, H. (1994): *Europa a su alcance.* Fundación Galicia-Europa.
- "Marché Unique, Monnai Unique", *Économie Européenne*, núm. 44, (outubro, 1994). Commission des Communautés Européennes, Direction Générale des Affaires Économiques et Financières.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA: "Mercado Único Europeo, un reto para la economía española", *Economía Industrial*, núm. 269.
- MOLINA DEL POZO, C.F. (1986): *El sistema institucional de la Comunidad Europea. Política comunitaria europea.* Trivium, S.A.
- ONTIVEROS, E.; VALERO, F.J. (1996): *La UEM en entredicho.* Encuentros.
- PÉREZ CARBALLO, A.: *Pyme y Mercado Único: Estrategias de respuesta.* [Manuales, núm. 31, 33]. IMPI.
- RIERA, LL.; GUARDIOLA, E.; TORNABELL, R. ET AL. (1996): *La empresa española en las Comunidades Europeas.* [Temas clave de gestión. Colección ESADE].
- SECRETARÍA DE ESTADO PARA LAS COMUNIDADES EUROPEAS. MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES (1985): *Las negociaciones para la adhesión de España a las Comunidades Europeas.* Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España. Sociedad Europea de Información.
- TORNOS, D.; PONS, M. (1995): *El dinero de Bruselas. Guía de ayudas de la CEE.* Gestión 2000.
- TORRES SANAHUJA, S. DE ET AL. (1995): *Guía para acceder a Europa.* Aguilar.
- TUGORES, J. (1995): *Economía internacional e integración económica.* 2ª ed. McGraw Hill.
- VIÑALS, J. (1992): *La economía española ante el Mercado Único Europeo.* Alianza.