

EL SECTOR DE LA DISTRIBUCION ANTE LA LLEGADA DEL EURO (1)

■ VALERIANO MUÑOZ

Si los indicadores del comportamiento de la economía española se mantienen en los niveles de los últimos meses, es más que probable que España supere el examen de convergencia para poder formar parte de la Unión Monetaria Europea (UME), es decir, del territorio de la moneda única: del euro.

Es sabido que las requisitos básicos a tener en cuenta para evaluar el cumplimiento de los criterios de convergencia del Tratado de la Unión Europea, actualizado en Maastricht en 1992, son: estabilidad de precios (inflación moderada), estabilidad de las finanzas públicas (el déficit público no debe superar el 3% del PIB y el volumen global de la deuda pública no debe superar el 60% del PIB), estabilidad del tipo de cambio de la peseta y tipos de interés cercanos al promedio de los países con mejor comportamiento de los precios.

El propio Tratado prevé la consideración de otras variables relevantes desde el punto de vista económico y social, así como una interpretación mínimamente flexible de los requisitos básicos relativos a las finanzas públicas. La economía española tiene un nivel de cumplimiento muy aceptable, con probable mejora en los próximos meses, siendo por tanto más que razonable contar con su presencia en el grupo de cabeza para formar parte de la UME.

La introducción del euro será uno de los acontecimientos económicos más importantes de nuestra historia reciente. Se trata, por otra parte, de un suceso natural, y previsto desde hace



largo tiempo, de la construcción europea. Construcción que arranca con acuerdos eminentemente sectoriales, centrados en productos estratégicos en el periodo de post-guerra (carbón y acero); continúa con el mercado único, tras la eliminación de los aranceles intracomunitarios; y ahora llegamos a la moneda única como complemento lógico de la organización de un mercado plenamente integrado e interrelacionado. Para el futuro, queda abierto el proceso de avance en la unión política y la superación de las dificultades propias de la ampliación.

El calendario de la implantación del euro que las autoridades europeas tienen previsto puede resumirse en los siguientes hitos:

– Abril-mayo de 1998. Examen de todos los países de la UE para verificar si cumplen las condiciones de convergencia señaladas en el Tratado.

Para esas fechas, o algo después, se establecerá un tipo fijo de conversión entre la peseta y el euro, de tal forma que la peseta se convierte automáticamente en una expresión del euro. Esta relación peseta-euro ya no podrá ser modificada.

– Enero de 1999. Introducción efectiva del euro en los países que han superado el examen de convergencia. El euro se convierte ya en un medio legal de pago y cobro, aunque sólo para las operaciones que no se realicen en efectivo, pues todavía no hay billetes ni monedas en circulación.

– Antes del 2002. Se ponen en circulación billetes y monedas en euros, con capacidad plena de

pago, coexistiendo con la peseta durante un plazo máximo de 6 meses. Habrá monedas y billetes con los valores y características que figuran en el cuadro nº 1. El euro se fracciona en centésimas, denominadas "cents".

– Julio del 2002 (como muy tarde). Se retiran de la circulación los billetes y monedas en pesetas, quedando el euro como única moneda de curso legal en los países que en 1998 superen el examen de convergencia. Durante algún tiempo, el Banco de España permitirá cambiar pesetas en euros.

Así, pues, antes de un año (en abril o mayo de 1998), todo estará decidido, sin perjuicio de que algunas cuestiones se diluciden después. En cualquier caso, los plazos estarán más cerrados y, probablemente, antes de las fechas tope señaladas en el calendario.

EL COMERCIO. UN SECTOR MUY SENSIBLE

Junto con el sector financiero, el sector más afectado por el cambio de moneda será, sin duda alguna, el del comercio. La razón es fácil de entender: en el comercio al por menor se realizan



millones de transacciones, la mayor parte de ellas de pequeña cuantía y, por tanto, en efectivo.

Si a ello se añaden las transacciones intrasectoriales y las del sector con el resto (fabricantes y empresas de otros servicios), puede comprenderse el impacto que tendrá el cambio de moneda. Con una particularidad añadida, especialmente en comparación con el sector financiero: éste dispone de medios y esquemas de gestión mucho más poderosos que la inmensa mayoría de los establecimientos del fragmentado sector de la distribución.

Lo primero que salta a la vista es que la introducción del euro implica una cierta complejidad para la gestión comercial (que deberá además atender a los problemas propios de los consumidores), traducible a costes. Después irán apareciendo las ventajas y las oportunidades (pero en este caso hay que aprovecharlas).

¿Qué debe hacer la empresa comercial para que la adaptación le suponga el mínimo de costes y para aprovechar al máximo las oportunidades del nuevo medio de pago y cobro?

– A partir de este momento, intentar asimilar la nueva situación, imaginando al menos un esquema completamente distinto de relaciones de precios y valores. Será bueno seguir las noticias y acciones divulgativas, así como prestar atención a los folletos informativos que entidades públicas y privadas están poniendo en circulación.

– En el periodo inicial (segunda mitad de 1998), es muy importante escuchar las recomendaciones oficiales sobre las pautas de adaptación contable, fiscal y de relaciones con el exterior (2).

– Antes de enero de 1999, será muy útil introducir mecanismos informáticos que permitan traducir a euros cualquier operación comercial (desde la factura de un proveedor hasta el precio de venta de un producto). Es probable que todavía en ese momento no haya una necesidad apremiante de operar con euros, pero será un buen ejercicio para asimilar la nueva cultura monetaria. En cualquier caso, facilitará eventuales

CUADRO N° 1

BILLETES Y MONEDAS EN EUROS

BILLETES			MONEDAS		
VALOR	COLOR	VALOR APROXIMADO EN PESETAS (1)	VALOR	DENOMINACION	VALOR APROXIMADO EN PESETAS (1)
5	GRIS	823,95	0,01	1 CENT	1,65
10	ROJO	1.647,89	0,02	2 CENTS	3,30
20	AZUL	3.295,78	0,10	10 CENTS	16,48
50	NARANJA	8.239,45	0,20	20 CENTS	32,96
100	VERDE	16.478,90	0,50	50 CENTS	82,39
200	MARRON	32.957,80	1,00	1 EURO	164,79
500	PURPURA	82.394,50	2,00	2 EUROS	329,58

1.- Tipo hipotético de conversión utilizado: un euro = 164,789 Ptas.

FUENTE: Manual de Comercio del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España.

operaciones que puedan inducir algunos proveedores o incluso clientes.

– A partir de enero de 1999, hay que tener prevista la posibilidad de operar con euros, aunque todavía no haya monedas ni billetes en circulación. No debe olvidarse además que, legalmente, se aplica el llamado principio de no obligación, no prohibición, es decir, que cualquier persona o entidad podrá utilizar la moneda que quiera (la nacional o el euro) y nadie podrá imponer el uso de una u otra.

– A partir de enero del 2002 (quizás antes), entra en circulación el euro. A lo largo de un semestre funcionará, con más razón de ser, el principio de no obligación, no prohibición, ya que se podrán realizar transacciones en efectivo; pero es recomendable disponer de un doble sistema de cobros, de forma que cada cliente pueda elegir, a la hora de realizar sus pagos, entre euros o pesetas. Sin perjuicio de lo que pueda establecer la autoridad monetaria competente, es recomendable realizar los cambios en la moneda que desee el cliente, que en la mayor parte de los casos será en euros.

– A partir de julio del año 2002, el euro será ya realmente la "moneda única". Lo más difícil de la adaptación estará hecho, pero el proceso seguirá abierto durante largo tiempo. No debe-

mos olvidar que estamos ante un cambio cultural, cuya coronación puede ser especialmente larga para las personas de mayor edad. Hay que tener en cuenta, además, que la adopción de la nueva moneda por un grupo importante de países implica una nueva ruptura de barreras comerciales y, por consiguiente, una ampliación más efectiva de los mercados. Si a ello añadimos el desarrollo de las tecnologías de la comunicación, parece claro que se simplifica sobremanera la realización de compras y ventas en cualquier punto del territorio del euro.

Por todo ello, es importante señalar que, junto a la adaptación técnica centrada en la conversión de precios, en aspectos contables, fiscales, contractuales, etcétera, el reto principal a medio y largo plazo de la implantación del euro se halla en la capacidad de aprovechar las potencialidades de la nueva situación.

De todas formas, conviene tener presente que, a corto plazo, la implicación más palpable de la adopción de la moneda única es el profundo cambio sociológico y cultural que afecta a todo el entramado del cálculo económico. Este cambio tiene repercusiones inmediatas en la conversión de precios de una moneda a otra, tanto en el periodo transitorio como en el definitivo, y a





este tema me referiré con más detalle en el punto siguiente.

En el periodo transitorio (está previsto que abarque desde el 1 de enero al 30 de junio del 2002, pero que puede adelantarse e incluso acortarse su duración), los problemas de la conversión se acumulan, pues funcionará un doble sistema de precios: en pesetas y en euros.

Ante la complejidad del doble sistema, que en algún momento podría llegar a demandar hasta 6 fijaciones de precio para un mismo producto (3), es recomendable que los clientes dispongan de un sistema claro y sencillo de equivalencias (una calculadora o tabla de conversión que incorpore automáticamente la relación, por ejemplo). No debe olvidarse, además, que la mayor parte de estos problemas se simplificarían con el uso de las tarjetas de crédito o débito, siempre y cuando no generen costes adicionales vía gestión o comisiones excesivas.

El problema de la conversión de precios es importante, pero también lo son los relacionados con el pago de los impuestos, con la valoración de activos y pasivos de la empresa, con el posible afloramiento de plusvalías o minusvalías (a la hora de convertir divisas europeas en euros) y, en general, con cualquier tipo de anotación contable.

Sin perjuicio de las normas que surjan para afrontar estos problemas, pare-

ce razonable establecer un sistema de doble valoración que, cuando menos, nos empiece a familiarizar con el nuevo marco monetario.

Junto con el principio de no obligación, no prohibición, aludido anteriormente, otro importante principio acompañará también al cambio de unidad monetaria: el llamado principio de continuidad de los contratos.

El principio de continuidad de los contratos equivale a la inamovilidad de cualquier relación contractual con contenido económico. Es decir: según este principio, ningún contrato podrá ser denunciado, salvo acuerdo de las partes, como resultado del cambio de moneda. Las cuantías en pesetas (o en cualquier otra moneda nacional europea) se cambian a euros al tipo prefijado y eso es todo. El contrato sólo experimentarían una modificación formal.

Una derivación del anterior principio es la no variación de las condiciones de los préstamos. Hay que tener en cuenta que la suscripción de préstamos en pesetas, con un tipo de interés calculado también en pesetas, puede suponer una carga financiera en euros algo diferente. Por ello, es recomendable introducir cláusulas de ajuste que prevean esta circunstancia y la posibilidad de modificar las condiciones.

Este será el marco general de la implantación del euro, que se irá concretando poco a poco, bien a partir de nuevas normas de la Comisión Europea, bien del Banco de España o del Ministerio de Economía y Hacienda.

De todas formas, la información disponible permite ya tomar posiciones y actuar de manera preventiva en varios campos. Uno de ellos es el de la conversión de los precios, asunto de especial importancia para la empresa comercial. Las normas sobre conversión de precios son válidas para la conversión en euros de cualquier otra variable de contenido económico, que tanto puede afectar a aspectos contables como fiscales, etcétera. Otro campo de actuación puede ser el que afecte decisiones sobre adaptación o cambios de equipos informáticos, sobre el que haré un breve comentario.



UN TEMA CENTRAL. LA CONVERSION DE PRECIOS

¿Cómo debe hacerse la conversión de precios en euros? Una vez fijada la paridad peseta-euro, tras el examen de convergencia, esta paridad queda inamovible. Por tanto, traducir precios en pesetas a precios en euros resulta, en principio, muy sencillo: todo consiste en dividir el precio en pesetas por el tipo de paridad, es decir, por el número de pesetas que contiene (o al que equivale) un euro.

Supongamos que la paridad ha sido fijada en 1 euro = 164,789 pesetas (4). Si el precio de un coche es, por ejemplo, 2.500.000 pesetas, su precio en euros será 15.170,915 / 2.000.000 / 164,789).

Pero la realidad va a ser un poco más compleja, debido a una serie de factores:

- El precio en euros no podrá tener más de dos decimales, luego hay que redondear a la centésima. Ello también es fácil, pero, siguiendo con el ejemplo, ¿las 915 milésimas de euro se convierten en 91 ó en 92 cents?

- En determinadas circunstancias (por ejemplo, cuando se trata de convertir precios de artículos de bajo valor unitario), el redondeo puede ocasionar alteraciones notables de precios. En el ejemplo anterior, la decisión de redondear al alza o a la baja sería absoluta-



monedas

etiquetas
seguridad



PLACET

IN INFINITUM

Calidad acreditada

AD ABUNDANTIAM

IN AETERNUM



ISO 9002.



FÁBRICA NACIONAL DE
MONEDA Y TIMBRE

Dirección postal: FNMT. c/ Jorge Juan, 106. 28071 Madrid.
Tel.: (91) 566 66 65. Fax: (91) 504 29 43. Telex: 46707 - FNMYT-E.



CUADRO Nº 2

EJEMPLOS DE CONVERSION DE PRECIOS EN EUROS

CONCEPTO/PRODUCTO	BARRA DE PAN	DENTRIFICO	TOTAL
1.- PRECIO EN PESETAS	45	189	234
2.- TIPO HIPOTETICO DE CONVERSION UTILIZADO (PESETAS POR EURO)	164,789	164,789	164,789
3.- PRECIO EXACTO EN EUROS (1/2)	0,27307648	1,146921214	1,419997694
4.- PRECIO OPERATIVO EN EUROS (REDONDEO CORRECTO DEL PRECIO EXACTO EN EUROS)	0,27	1,15	1,42
5.- DIFERENCIA EN EUROS ENTRE EL PRECIO OPERATIVO Y EL PRECIO EXACTO (4 - 3)	- 0,00307648	0,003078786	2,3059792E-06
6.- DIFERENCIA EN PESETAS ENTRE EL PRECIO OPERATIVO Y EL PRECIO EXACTO $((4 - 3) \cdot 2)$	- 0,51	0,51	0,00
7.- IDEM (EN PESETAS O EUROS) EN PORCENTAJE $(6/1 \cdot 100 = 5/3 \cdot 100)$	- 1,13	0,27	0,00
8.- PRECIO OPERATIVO EN EUROS (REDONDEO PARCIALMENTE INCORRECTO)	0,28	1,15	1,43
9.- DIFERENCIA EN EUROS ENTRE EL PRECIO OPERATIVO CALCULADO EN PARTE INCORRECTAMENTE Y EL PRECIO EXACTO (8 - 3)	0,00692352	0,003078786	0,010002306
10.- DIFERENCIA EN PESETAS ENTRE EL PRECIO OPERATIVO CALCULADO EN PARTE INCORRECTAMENTE Y EL PRECIO EXACTO $((8 - 3) \cdot 2)$	1,14	0,51	1,65
11.- IDEM (EN PESETAS O EUROS) EN PORCENTAJE $(10/1 \cdot 100 = 9/3 \cdot 100)$	2,54	0,27	0,70
12.- PRECIO OPERATIVO EN EUROS (REDONDEO TOTALMENTE INCORRECTO)	0,30	1,20	1,50
13.- DIFERENCIA EN EUROS ENTRE EL PRECIO OPERATIVO CALCULADO INCORRECTAMENTE Y EL PRECIO EXACTO (12 - 3)	0,026923520	0,053078786	0,080002306
14.- DIFERENCIA EN PESETAS ENTRE EL PRECIO OPERATIVO CALCULADO INCORRECTAMENTE Y EL PRECIO EXACTO $((13 - 3) \cdot 2)$	4,44	8,75	13,18
15.- IDEM (EN PESETAS O EUROS) EN PORCENTAJE $(14/1 \cdot 100 = 13/3 \cdot 100)$	9,86	4,63	5,63

NOTA.- Obsérvese el impacto sobre los precios en las filas 7, 11 y 15:
- Si la conversión se ha realizado correctamente, el impacto global es nulo (fila 7).
- Si la conversión se ha realizado de forma parcialmente incorrecta, el impacto global es sensible (fila 11).
- Si la conversión se ha realizado de forma completamente incorrecta, el impacto global es muy acusado y también el individualizado (fila 15).

FUENTE: Manual de Comercio del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España.

mente irrelevante (incluso redondeando a la décima), puesto que estamos hablando de un producto de alto valor; pero ese no será el caso más frecuente ni preocupará lo más mínimo a un vendedor de coches.

- Si el precio en pesetas tiene carácter "psicológico", y éste se quiere conservar en euros, las dificultades aumentan, pues no siempre será fácil obtener ese precio en el entorno de la conversión mediante redondeo simple.

Estos hechos pueden inducir a realizar conversiones incorrectas, con riesgo

de consecuencias graves para la competitividad de la empresa que utilice estas prácticas (al menos en el terreno de la imagen) y para el propio nivel de precios si son generalizadas.

Por ello, es muy importante, a la hora de establecer las equivalencias, respetar escrupulosamente los redondeos. Téngase en cuenta que el redondeo sistemático al alza puede incrementar sustancialmente el precio de venta de un producto, con el subsiguiente riesgo de pérdida de clientes. Aparte de las tensiones inflacionistas que podrían

derivarse de la generalización de conductas alcistas a la hora de establecer los redondeos.

En el cuadro nº 2 existe información numérica que permite establecer un procedimiento sencillo para convertir precios en euros.

Para simplificar, supongamos que un establecimiento comercial vende pan a 45 pesetas la barra y pasta de dientes a 189 pesetas el tubo (línea 1 del cuadro).

Se ha establecido la misma hipótesis de fijación del tipo de paridad pese-



ta-euro del ejemplo anterior: 164,789, es decir, cada euro equivale a 164,789 pesetas (línea 2 del cuadro).

De acuerdo con esta hipótesis, el precio exacto en euros de la barra de pan sería 0,273132834 y el del dentífrico 1,14715901 (línea 3 del cuadro). En aras de la máxima exactitud, se han expresado los precios con un número claramente exagerado de decimales.

Obviamente, no sería factible cobrar o pagar los productos que sirven de soporte al ejemplo. Se establece, por ello, una norma de redondeo hasta la centésima. El precio operativo (el precio de venta al público) de cada uno de los productos deberá expresarse en unidades enteras de euros, más las centésimas (cents) que fuese necesario. En el caso de la barra de pan, al no llegar a un euro su precio, quedará éste expresado en centésimas de euro, es decir, en cents.

El redondeo se hace a la baja cuando la unidad que determina la milésima (tercer decimal) es inferior a 5 y al alza cuando es 5 ó superior. De acuerdo con este criterio, el precio operativo de la barra de pan será el resultado de redondear a la baja 0,273 y el precio operativo del tubo de pasta de dientes el de redondear al alza 1,147. Se obtienen así los precios operativos correctos: 0,27 euros (27 cents) y 1,15 euros (un euro y 15 cents), respectivamente (línea 4 del cuadro).

Por efecto del redondeo, aparecerá una pequeña diferencia entre los precios operativos obtenidos y los precios exactos. Esta diferencia puede ser positiva o negativa, en función de que el redondeo inducido haya sido al alza o a la baja. Medida en euros, se trataría, como mucho, de milésimas (línea 5 del cuadro); medida en pesetas, serían céntimos de peseta.

Los resultados del ejemplo (línea 6 del cuadro) indican que, debido a la conversión, la barra de pan cuesta 51 céntimos menos que antes de la conversión y el dentífrico 51 céntimos más. Las variaciones se compensan. Y así ocurrirá, por la ley de los grandes números, cuando entren en juego muchos productos.



Si en lugar de las diferencias absolutas, nos fijamos en las porcentuales (línea 7 del cuadro), las oscilaciones son más fuertes: la barra de pan baja un 1,13% y el dentífrico sube un 0,27%. Pero ante la diferente ponderación de los productos (el precio del dentífrico es más de 4 veces el del pan), el incremento total sigue siendo cero. Este es precisamente uno de los resultados esperados del proceso de conversión: que no se vea en peligro la estabilidad de precios del conjunto de los economías integrantes de la unión monetaria.

¿Qué ocurrirá si los redondeos se calculan incorrectamente? Imaginemos que, a la hora de calcular el precio de la barra de pan en euros, el comerciante se resiste a reducir su precio en pesetas en la cuantía señalada (51 céntimos). Considera que ello le supondría una reducción importante de su margen y cede a la tentación de redondear al revés, o sea, hacia arriba. Establece así el precio de la barra de pan en 28 cents, manteniendo en 1,15 el precio del dentífrico (línea 8 del cuadro).

Las diferencias entre los precios operativos y los exactos son ahora mayores. Además, al ser del mismo signo, se acumulan, alcanzando un cent en euros (línea 9 del cuadro) y 1,65 en pesetas (línea 10 del cuadro).

El incremento del precio del dentífrico se mantiene en el 0,27%, pero el

de la barra de pan supera el 2,5%. El incremento conjunto asciende a la nada desdeñable cifra del 0,7% (línea 11 del cuadro).

Es evidente que un redondeo calculado incorrectamente, aunque sólo afecte a alguno de los productos, podría generar aumentos globales de precios de una cierta entidad. Si esta conducta fuera sistemática, el resultado podría llegar a ser alarmante: si es exclusiva de una empresa, porque podría ahuyentar a una gran parte de su clientela; si es generalizada, porque afectaría a la propia competitividad de la economía.

No debe olvidarse que, con la moneda única, la competitividad frente al resto de Europa dependerá exclusivamente de la ganancia de productividad del conjunto de las empresas, quedando descartados los mecanismos de variación de las paridades entre monedas como factores que influyen en la competitividad frente al exterior.

La tentación por alcanzar redondeos al alza y que faciliten la transacción comercial al por menor podría llegar a establecer un precio para la barra de pan de 30 cents y de 1,20 euros para el dentífrico (línea 12 del cuadro). En tal supuesto, las diferencias entre los precios operativos y los exactos se disparan, alcanzando los 8 cents en conjunto (línea 13 del cuadro) y superando las 13 pesetas (línea 14 del cuadro). El incremento porcentual de la barra de pan se acercaría al 10%, el del dentífrico superaría el 4,5% y el conjunto pasaría del 5,6% (línea 15 del cuadro).

La tensión de precios estaría servida, con graves consecuencias, tanto a corto como a medio y largo plazo, bien para el comerciante, bien para el cliente o, en el peor de los casos, para el conjunto de la economía. De ahí lo importante de actuar con rigor y de no dejarse llevar por la comodidad o por la tentación de transmitir sistemáticamente al cliente el coste de la conversión. No debe olvidarse, además, que es de prever una actitud vigilante por parte de las asociaciones de consumidores, que podrían "castigar" a las conductas no rigurosas.



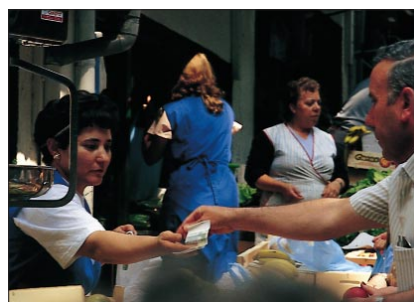
Una situación peculiar de la conversión es la que se originaría ante el deseo de convertir un precio umbral o "psicológico" y mantenerlo en euros. A veces puede ocurrir que la conversión sea sencilla, toda vez que en el entorno del precio exacto en euros aparezca un precio coherente con el impacto que se desea. Pero lo normal es que sea así.

En el periodo transitorio (donde conviven ambas monedas: pesetas y euros) resultará extremadamente difícil salvar esta situación, salvo que el comerciante tuviera en cuenta un mayor número de productos. En cualquier caso, una traducción sistemática de precios psicológicos en euros difícilmente sería viable sin modificaciones relativamente importantes de los márgenes de numerosos productos.

En estos casos, no parece recomendable la búsqueda del impacto del precio en euros. Hasta puede ser suficiente el reclamo del precio "psicológico" en pesetas, conviviendo con el precio en euros que resulte del redondeo.

El problema se simplificará una vez desaparecido el cálculo en pesetas, es decir, cuando sólo haya euros. Entonces se pueden hacer nuevas combinaciones, bien de lotes ("compre 2 lleve 3"), bien de contenido. Se podría ampliar o completar la oferta hasta dar con un precio impactante que mantenga el margen comercial utilizado con los precios en pesetas. Esta fórmula es también recomendable cuando están en juego unidades de productos de escaso valor (un tornillo, por ejemplo), al margen de que se quiera o no establecer precios con impacto psicológico. La clave está en modificar la unidad de venta, que podría ser un par, una docena, una decena, etcétera.

Otra posible alternativa radica en establecer el precio psicológico de determinados productos con IVA o sin IVA, en incrementar ciertos lotes con "regalos", etcétera, sin olvidar, claro está, las normas vigentes sobre marcado de precios. De lo que se trata, en suma, es de mantener, o aumentar, las ventas sin modificar sustancialmente los márgenes ni los costes operativos de la conversión.



UN NUEVO HORIZONTE. EL GRAN MERCADO

La adopción del euro implica cambios de todo tipo, tanto en el vendedor como en el comprador. Uno de los cambios más llamativos es el relacionado con la conversión de precios. Pero no debe olvidarse que el cambio fundamental está en la ampliación efectiva del mercado "doméstico", que pasa de 40 a más de 300 millones de consumidores, que van a percibir de forma idéntica el precio de cada producto.

Este hecho es especialmente relevante en las zonas donde confluyen personas de diferentes países (grandes ciudades y áreas turísticas, sobre todo), pero tenderá a expandirse poco a poco hasta configurar el verdadero mercado europeo. Y es ahí donde está el gran reto para un comerciante de la reforma monetaria europea: en aprovechar las oportunidades que brinda la ampliación del mercado.

Y hablando de oportunidades, quizás merezca la pena un comentario final sobre los problemas de la introducción del euro relacionados con la adaptación del equipamiento comercial de tipo informático.

Es evidente que la introducción del euro genera cambios importantes en la gestión económica. Alguno de estos

cambios demandará incluso modificaciones en los programas de gestión de los equipos (balanzas, cajas registradoras, ordenadores...) y hasta en los propios equipos.

Y hay que tener en cuenta este hecho ante la eventualidad de tener que adelantar el periodo útil de algunos elementos. De todas formas, y a pesar de que muchas de estas máquinas tienen periodos de amortización relativamente cortos, no es conveniente precipitarse en la toma de cualquier decisión, sobre todo, si se piensa en el cambio del equipo.

Se podrían formular, al respecto, dos recomendaciones, de signo diferente en función de las necesidades de cada cual y mediando siempre, eso sí, una reflexión mínima antes de actuar:

– En el supuesto de que haya una dependencia elevada de soportes informáticos, considérese la posibilidad de solventar las demandas que pueda generar la entrada del euro simultáneamente con las exigencias del cambio de milenio (5).

– Ante situaciones de escasa dependencia informática (máquinas más sencillas, cuya función principal es el cálculo automático de la cuenta, una vez introducido manualmente el precio, y que no reconocen los decimales), pueden arbitrase soluciones menos costosas, como introducir los precios en cents (6).

En cualquiera de los casos apuntados, parece obvio que el aprovechamiento de las oportunidades del gran mercado pasará, más pronto o más tarde, por una adaptación de los equipos, pero no sólo en lo relativo a los problemas de cálculo, sino también desde la necesidad de abrirse y de poder comprar y vender usando el potencial de las nuevas técnicas.

RESUMEN Y CONCLUSION

A partir de 1999, la moneda única europea –el euro– tendrá pleno valor como medio de cobro y pago, aunque todavía no se podrán realizar operaciones en efectivo al no haber billetes y monedas en circulación.





Al inicio del año 2002, o quizás antes, ya habrá euros en circulación –billetes y monedas–; pero durante un tiempo –un semestre, como mucho–, los euros convivirán con las pesetas y ambas monedas podrán ser utilizadas indistintamente.

En julio del año 2002, todas las operaciones comerciales ya se harán en euros y las pesetas habrán desaparecido de la circulación. Durante algún tiempo, los posibles remanentes en pesetas podrán canjearse por euros en las condiciones que dicte el Banco de España.

La introducción de la moneda única tendrá notables ventajas para las transacciones exteriores, especialmente en las que intervengan agentes del ámbito europeo. La introducción del euro facilitará las relaciones comerciales con

otros países y la expansión del comercio. Las ventajas se dejarán notar tempranamente en las zonas turísticas, primero con la contratación a gran escala (tour-operadores) y después en el comercio minorista y en la restauración, más fuertemente apoyada en la demanda de los turistas.

Pero la adopción de la moneda única europea también tiene inconvenientes y riesgos, que se pueden traducir en costes importantes de gestión comercial –y en pérdida de competitividad– si no se afrontan con rigor. Para minimizar esos inconvenientes y riesgos, es recomendable actuar con flexibilidad y en coherencia con las pautas del sector público y con los deseos del cliente.

Es sobre todo muy importante ajustar lo más posible el cálculo del precio en euros, a fin de no generar desconfianza en los clientes y, en último término, de no correr riesgos de pérdida de cuota de mercado. La máxima transparencia en relación con este asunto despejaría dudas sobre diferencias de precios a la hora de elegir entre una u otra moneda en una transacción.

Es igualmente recomendable revisar los sistemas de gestión informatizada y aprovechar la adopción simultánea de



los mismos a la nueva situación monetaria y a los requerimientos de cambio de fecha que genera el nuevo milenio.

Los inconvenientes de la introducción del euro serán ampliamente rebasados por las ventajas que conlleva, una de ellas ya palpable en lo que atañe a la estabilidad económica. Las demás ventajas irán extendiéndose poco a poco a todos los agentes económicos que se muevan dentro del ámbito europeo, pues lo que antes era un mercado local de, como mucho, 40 millones de consumidores y 2 millones de empresas, ahora se convertirá en un mercado también local pero mucho más amplio y con más oportunidades. □

VALERIANO MUÑOZ

Director de Formación del Consejo Superior de Cámaras de Comercio

NOTAS

- (1) Este artículo está basado en uno de los capítulos del Manual de Comercio, recientemente publicado por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España. El autor ha realizado una adaptación resumida del mismo, si bien algunos temas se ilustran con ejemplos o explicaciones complementarias.
- (2) En las Cámaras de Comercio habrá un servicio permanente de información al respecto, en las "Oficinas Euro".
- (3) El ejemplo puede ser el de un artículo en periodo de rebajas (2 etiquetas), cuyo precio se expresa también en kilogramos (otras 2 etiquetas) y que, además, existe un precio especial cuando se adquieren varias unidades (otras 2 etiquetas).
- (4) Una cifra similar será altamente probable en el supuesto de que los países que hoy integran la "cesta del ecu" fueran los que entraran a formar parte de la tercera fase de la unión monetaria europea.
- (5) Es sabido que una gran parte de los sistemas informáticos no está preparada para reconocer el cambio de fecha del 31 de diciembre de 1999 al 1 de enero del 2000: interpretan que pasamos del año 99 al año 00, es decir, que retrocedemos 99 años en lugar de avanzar uno.
- (6) En este caso, el precio final aparecería en cents y no en euros, pero bastaría un sencillo cálculo (dividir por 100) para obtener el precio en euros con sus correspondientes decimales.

BIBLIOGRAFIA

- BANCO DE ESPAÑA (1997): La Unión Monetaria Europea. Cuestiones Fundamentales. Madrid.
- BISHOP, G., PEREZ, J. Y VAN TUYLL, S. (Ed.) (1996): User Guide to the Euro, Salomon Brothers. Londres.
- COMISION EUROPEA (1996): "Unión económica y monetaria". Luxemburgo.
- CONSEJO SUPERIOR DE CAMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACION DE ESPAÑA (1997): Guía práctica del Euro. Implicaciones y recomendaciones para la empresa. Madrid.
- CONSEJO SUPERIOR DE CAMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACION DE ESPAÑA (1997): Manual de Comercio. Madrid.
- INSTITUTO DEL EURO (1997): "Avançant cap a l'euro. Com preparar la vostra empresa per al pas a la moneda única europea?" Cambres de Comerç, Indústria i Navegació de Catalunya. Barcelona.

