



presupuestos

La estrategia de costes frente al Mercado Único Europeo

CARLOS MALLO

Catedrático de Economía
Financiera y Contabilidad de la
Universidad Carlos III

El camino de Europa hacia la Unión Económica y Monetaria va a tener importantes consecuencias en nuestras empresas. En el artículo se analizan los costes implícitos y explícitos de la adaptación al euro.

I. EL ESCENARIO DE LA CONVERGENCIA NOMINAL HACIA LA IMPLANTACION DEL ESURO.

Si no aparecen graves sucesos históricos que induzcan a recesiones económicas como en la década de los 70, el 1 de enero de 1999 habrá entrado en funcionamiento la Unión Económica y Monetaria (UEM) para aquellos países que, decidiendo integrarse, cumplan las condiciones nominales de convergencia, dentro de la interpretación flexible realizada a lo largo del año 1998, sobre el examen del cumplimiento de los criterios del tratado de la Unión Europea firmado en Maastricht en febrero de 1992.

Aunque se admitan las prácticas de la mal llamada «Contabilidad Creativa» unidas a la posibilidad de aplicación flexible de los criterios de Maastricht, el conjunto de países que se embarquen en el nuevo contexto de la Unión Económica y Monetaria Europea deberán cumplir y mantener en el futuro los criterios de conver-

gencia, de acuerdo al Pacto de Estabilidad y Crecimiento aprobado en el Congreso Europeo de Dublín de diciembre de 1996, siendo la política monetaria y el tipo de cambio del euro dirigidos de forma independiente por el Banco Central Europeo.

Dos de los criterios de convergencia actuales se refieren estrictamente a las finanzas públicas, siendo el Gobierno de las administraciones públicas, nacional, autonómicas y local los que deben tomar las medidas pertinentes para su cumplimiento: el déficit público no debe superar el 3 por ciento del PIB y la Deuda Pública debe estar limitada al 60 por ciento del mismo PIB.

Los restantes criterios predicen que la inflación no podrá ser mayor a la media de los tres países con menor inflación, más 1,5 puntos porcentuales, que los tipos de interés a largo plazo no sobrepasarán más del 2 por ciento del tipo de interés medio de los tres países con menor inflación.

Debe tenerse en cuenta también que la participación efectiva en el Sistema Monetario Europeo obliga a mantener la

FICHA RESUMEN

Autor:

Carlos Mallo

Título:

La estrategia de costes frente al mercado único europeo

Fuente:

Partida Doble num. 82, páginas 43 a 49, Octubre 1997

Localización: PD 97.10.5

Resumen:

La inminente entrada de nuestro país en la tercera fase de la UEM va a tener importantes consecuencias en nuestro escenario económico. El artículo analiza las condiciones de entrada en la moneda única, así como las necesidades de adaptación a este nuevo escenario, que van a tener que llevar cambio tanto las empresas como el propio sector público. Asimismo, se hace un repaso a los costes implícitos de adaptación de nuestra entrada en el euro, pasando revista a los distintos componentes de gastos de la cuenta de pérdidas y ganancias. Por último, se estudian los costes concretos de implantación del euro, especialmente sensibles en el sector financiero

Descriptor ICALI:

Costes, euro.



especial
presupuestos

El 1 de enero de 1999 quedarán establecidos los tipos de cambio en la UEM

paridad del tipo de cambio dentro de la banda normal y a no haber realizado devaluaciones durante los dos años anteriores al inicio de la Unión Monetaria Europea. Al ampliarse la banda de fluctuación desde 2,25 por ciento al actual 15 por ciento han desaparecido las tensiones especulativas sobre las monedas, así como, en mi opinión, permite un amplio margen para el momento inicial de fijación (big bang) de los tipos de conversión, un cambio que permita recuperar la suficiente competitividad para equilibrar la balanza comercial de los países deficitarios que se integran. Así la actual paridad de la peseta en la cesta de monedas que componen el ecu podría pasar de 166 pesetas a un tipo de conversión al instaurarse el euro dentro de una banda cuyo valor superior podría ser 170 pesetas. A estas alturas ya se ha lanzado una previsión semioficial del futuro cambio irrevocable de la peseta frente al euro cifrada en 162,493 pesetas por euro, paridad esta que avala una vez más la falta de visión competitiva de nuestras autoridades monetarias y el triunfo de las fuerzas sociales monopólicas que dependen de la importación sobre la visión exportadora y de consolidación competitiva de nuestra economía y empresas a medio y largo plazo.

Ciertas transacciones que no requieren billetes ni monedas se realizarán desde el primer momento en euros: Deuda Pública, transacciones de mercados financieros, pagos a través del sistema comunitario TARGET.

El 1 de enero del año 2002 se introducirán en circulación los nuevos billetes y monedas euros y el 1 de junio del año 2002 se retirarán las monedas y billetes de las antiguas monedas nacionales, quedando exclusivamente como moneda de curso legal el euro.

En todo caso el establecimiento de la Unión Monetaria Europea comenzará de facto en el momento de la fijación irrevocable de los tipos de cambios de las monedas europeas que accedan al euro y que será como más tarde el 1 de enero de 1999, que es la fecha prevista para el inicio de la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria.

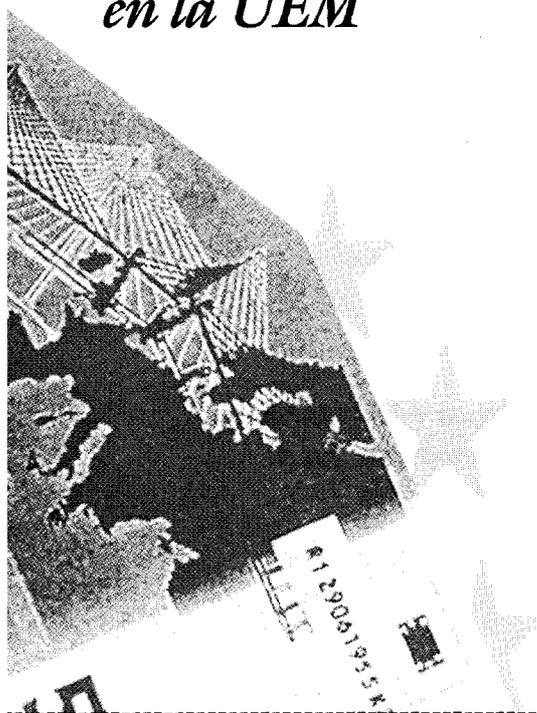
Esta puesta a punto inicial implica que los países miembros deberán orientar sus

políticas económicas a contribuir a que se cumplan los objetivos globales de la Unión Europea que se cifran en: «un desarrollo armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la comunidad, una expansión continua y equilibrada, una estabilidad creciente, una elevación acelerada del nivel de vida y relaciones más estrechas entre los estados que la integran»⁽¹⁾, respetando internamente los principios de una economía de mercado y de libre competencia, cuya asignación de recursos eficiente permita competir con eficacia con las empresas estadounidenses y del bloque del este asiático.

Las políticas económicas nacionales deberán propender a mejorar las condiciones de competitividad de las empresas, generando la eficiencia de los sectores públicos y privados, prohibiendo situaciones de privilegio que entorpezcan la competencia y tratando que la convergencia nominal se aproxime a la convergencia real en términos de población ocupada, y nivel de renta por habitante y conociendo que como primer efecto esencial de la entrada en la UEM será la pérdida de la soberanía en política monetaria y de fijación de cambio, lo que impedirá realizar devaluaciones competitivas para compensar las pérdidas de competitividad frente a los agentes productivos exteriores, quedando también muy limitadas las posibilidades de actuación de las Haciendas Nacionales para dirigir las políticas fiscales y de redistribución de rentas, si no se quiere incidir en la merma de la capacidad competitiva de las empresas propias.

2. EL ESCENARIO DE LA CONVERGENCIA REAL: ANALISIS DE LOS COSTES IMPLICITOS DE ADAPTACION AL EURO

Y a se ha indicado que los criterios de convergencia nominal no garantizan la convergencia real de las economías actualmente llamadas nacionales, que pasarán a ser regionales, respecto a niveles de desarrollo económico, medido principalmente en los niveles de renta y empleo.



Algunas transacciones que no requieren billetes se realizan desde el principio en Euros

(1) Tratado de Roma de 1957 de Creación de la Comunidad Económica Europea. Economía

(2) Constitución Española de 1978. Preámbulo BOE de 20 de diciembre de 1978.

(3) Emilio Ontiveros, Francisco T. Valero. La Guía del euro. Escuela de Finanzas Aplicadas. Madrid, 1997, pág. 126.

La estrategia de costes frente al Mercado Único Europeo

Todo el mundo está de acuerdo en los beneficios sinérgicos que se van a generar con el funcionamiento efectivo del Mercado Común y de la moneda única, pero nadie indica qué actuales países tendrán la capacidad de adaptación mayor para apropiarse de estos beneficios, ni qué organismo central tendrá la responsabilidad de llevar a cabo las políticas equilibradoras y compensadoras de los profundos desequilibrios regionales o sectoriales que puedan aparecer.

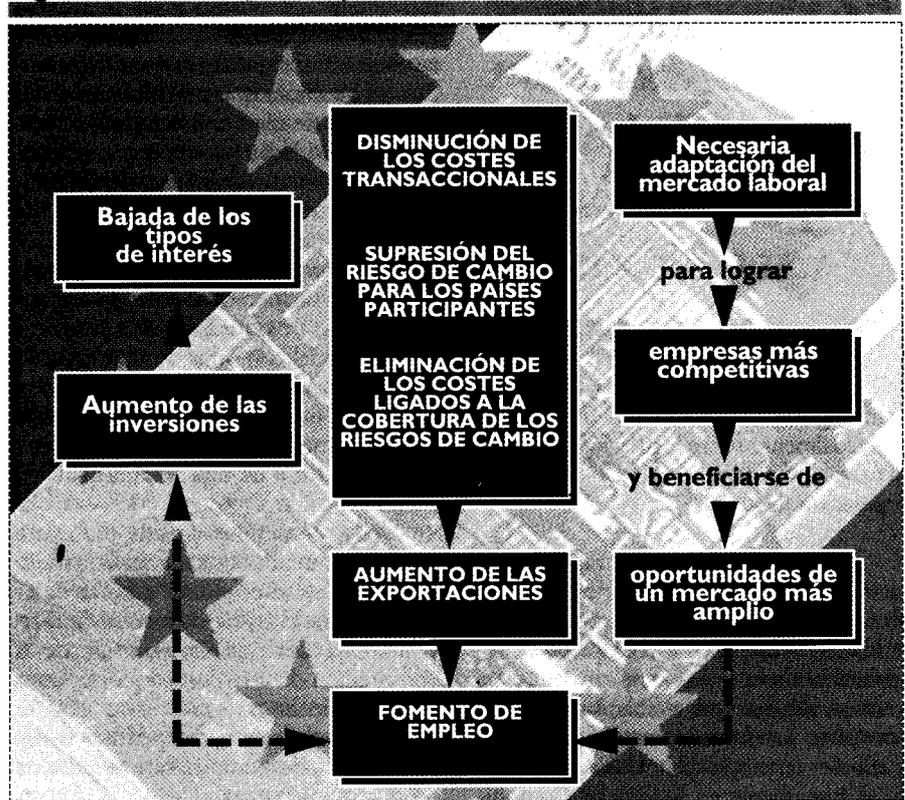
El nuevo escenario económico tiene un beneficiario claro: el ciudadano europeo como consumidor que recibirá un conjunto de bienes, mercancías y servicios en mejores condiciones de calidad y precio que los actuales y un agente organizador que es la empresa, que deberá aprovechar las nuevas oportunidades que ofrece producir para un mercado interno de 350 millones de habitantes, en un contexto de bajos tipos de interés y con la garantía de una moneda fuerte y estable que permite realizar combinaciones productivas de alta productividad, capaces de suministrar productos y servicios más competitivos que los suministradores foráneos.

Esta nueva generación de empleos y rentas que apostará el incremento de la actividad económica empresarial, inducirá el aumento de los ingresos fiscales y las cotizaciones al sistema de Seguridad Social para que las Administraciones Públicas cumplan los objetivos asignados a un estado, que se dirige por principios democráticos y que deben garantizar a todo ciudadano «una digna calidad de vida»⁽²⁾.

Para generar los puestos de trabajo suficientes, hasta reducir el nivel de desempleo a la tasa de paro funcional, o como máximo la tasa de desempleo media de la UEM es necesario que nuestras empresas y empresarios sepan adaptarse a las oportunidades que ofrece el nuevo gran mercado único, con moneda única, en el que se va a dar una competencia generalizada, sin barreras al libre comercio, impulsada en su desarrollo por una enorme facilidad de las comunicaciones y del transporte, de acuerdo al esquema generatriz que nos proponen Ontiveros y Valero en la figura 1⁽³⁾.

Esta fuerza incontenible de las competencia, en un ambiente de baja inflación y con la diáfana revelación de precios que

Figura 1. La UME y el empleo



va a ofrecer el mercado al expresarse en una misma moneda, va a permitir la asignación eficiente de recursos en función de la utilización conjunta de las tecnologías más productivas y los factores internos y externos más eficientes.

Estas nuevas empresas serán las generadoras de nuevos empleos, e incluso las devastadoras de empleos antiguos menos productivos, ya que las mercancías y servicios obtenidos, con un nivel de calidad total asegurada, tendrán un precio menor y decreciente en el futuro en la medida que lo exija la competencia externa o se aumente la productividad interna.

Ante estas perspectivas de precios bajos y decrecientes las empresas supervivientes se tendrán que plantear el «target costing» u objetivo del coste, ya utilizado generalmente por las empresas japonesas, consistente en conseguir el coste unitario de cada producto o servicio que permita obtener un determinado porcentaje de beneficio.

Cuando la actividad económica se desarrolla en un escenario empresarial tan

competitivo, en el que la sustitución de factores y agentes económicos puede realizarse con tanta facilidad, es necesario exigir a las administraciones públicas que creen contextos de desarrollos adecuados y similares para la implantación y desenvolvimiento de las empresas, impidiendo que existan diferencias o ventajas comparativas, políticas, jurídicas, económicas y fiscales, de ayudas explícitas o camufladas y cualquier otra ventaja que implique cargas adicionales que impidan a las empresas administrar los recursos escasos y disponer de los factores de producción en las mismas condiciones que sus empresas competidoras.

De esta forma aparece nítido el papel del sector público en cuanto creador de condiciones para que existan empresas competitivas, como garante e impulsor de condiciones similares en todo el territorio de la Unión Económica y Monetaria Europea, siendo necesario aceptar un principio general de armonización de las legislaciones europeas que afectan al funcionamiento de las empresas, tanto en incentivos como en costes, que se encuen-



El sector público se presentará como garante de la competitividad

tran regulados por normas obligatorias principalmente sobre legislación básica de actuación territorial, legislación laboral y legislación fiscal.

Es necesario revisar por tanto la posición de las administraciones públicas frente a la actividad de las empresas, eliminando la ineptitud y corrupción administrativa activa y pasiva, e igualando las ventajas relativas que reciban las empresas mediante incentivos y ayudas reales en cualquier territorio de la Unión Europea.

Ultimamente en España las Comunidades Autónomas han descubierto más que el Gobierno Central, la necesidad de impulsar, mediante ventajas a la implantación de actividades empresariales privadas, para que el tejido empresarial genere los puestos de trabajo necesarios para mantener el nivel de riqueza y renta de cada Comunidad. Muchas de estas ayudas, a veces

pierden eficacia por no tener una visión global e integrada del funcionamiento de las empresas, ya que las mejores experiencias de localización actuales consisten en la creación de áreas o polígonos integrados de actividades (clusters) con equipamiento global medioambiental y facilidades para el desarrollo conjunto de Investigación y Desarrollo, donde al crearse polos de atracción concéntrica de actividades sectoriales se consiga conjuntar empresas de gran dimensión productiva y comercial con otras de alta especialización, donde pueda practicarse con facilidad el método de «just in time» o de entrega inmediata, que reduce los costes de producción y de almacenamiento.

Nos encontramos en este momento frente a un reto de encauzar tanto la mundialización de la economía a través de liberalización del tráfico de mercancías, servicios, capitales y personas, como de la constitución de una Europa global, cuyo funcionamiento integrado va a impedir utilizar devaluaciones competitivas como instrumento de ajuste de los mercados de productos y servicios.

La opción española pasa por incorporarse al escenario competitivo como un contendiente que aprovecha las oportunidades del mercado global en el que ganará aquel que ofrezca productos y servicios de calidad total al mejor precio, variable ésta que tenderá a largo plazo a reducirse tanto por efecto de la competencia, como por la traslación a los consumidores del aumento de la productividad obtenida.

No obstante es necesario hacer constar que el 98,5 por ciento de las empresas españolas son pequeñas y medianas, que probablemente no tengan la dimensión mínima adecuada para afrontar los retos de la competencia generalizada y que tanto el marco institucional como las posibilidades de utilizar el conocimiento aplicado tanto en tecnología como en desarrollos organizativos sea escaso, por lo que es necesario mínimamente plantear medidas concretas para eliminar los costes evitables que en un análisis comparativo gravan desigualmente a las empresas españolas frente a las europeas. Este análisis implica tomar posturas políticas activas frente al mayor o menor grado de solidificación social que pueda mantener la

nación, ya que los fondos destinados a pensiones pueden obtenerse de las cotizaciones sociales sobre la empresa, o de los impuestos directos o indirectos, lo que si postula es que si deseamos que nuestras empresas luchen y venzan en la batalla competitiva diaria, no podemos hacerlas participar en la competición con hándicaps superiores a la media de otros países europeos, por lo que analizaremos aquí las propuestas de actuación más importantes para conseguir la igualdad de condiciones en la lucha competitiva.

2.1. Homologación de toda la legislación que afecta a la empresa a la más ventajosa de Europa

Es necesario realizar una normalización y simplificación en toda la legislación referente a la creación y disolución de empresas, evitando la inseguridad jurídica permanente en que viven las empresas y liberalizando la entrada y salida de proyectos empresariales que pretendan atender las demandas legítimas de la sociedad. Es necesario mantener una legislación básica general que no compartimente el mercado ni con incentivos, ni penalizaciones desiguales y es necesario desburocratizar las más de 50 gestiones y licencias necesarias actualmente para abrir una empresa y se debe dar transparencia, claridad y seguridad a la legislación fiscal, laboral y contable para que pueda ser cumplido en su integridad y no funcione como una espada de Damocles continua sobre la supervivencia de la empresa.

Todos los asesores de inversión conocen el efecto disuasorio que para muchas inversiones extranjeras ejerce la inseguridad fiscal en España, lo que nos lleva a ser el país más destacado en recursos de las actas fiscales, que duran años y años en resolverse, con el consiguiente efecto desesperante sobre los gestores y auditores de las compañías.

2.2. La necesidad de conseguir al mejor coste las compras de inmovilizado, mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos

Se precisa una simplificación de la normativa en relación con la creación y disolución de empresas

(N) *Damocles*, España, *El País*, 7 de agosto de 1997, p. 40. Economía

La estrategia de costes frente al Mercado Único Europeo



Es bien conocido a través de las teorías puestas en práctica por el ingeniero vasco López de Arriortua que las empresas que dominan los mercados finales, pueden imponer a las empresas precio-aceptantes unas condiciones de compra, cuya ventaja no está sólo en un precio que muchas veces está al límite de lo que cuestan los materiales, sino que además implica un servicio ajustado a las condiciones del «Just in time» y unas obligaciones de calidad total, que implican aceptar bajo contrato las responsabilidades mercantiles, civiles y penales de los posibles daños y perjuicios producidos a los clientes finales.

Es fácil deducir que las pequeñas y medianas empresas no pueden conseguir en absoluto ni los precios y condiciones de compra con que gestionan las grandes compañías y que su supervivencia dependerá de la creación de centrales integradas de compras que puedan conseguir el poder de negociación natural de los grandes consumidores y por la existencia de una reglamentación que impida los abusos de las grandes organizaciones multinacionales sobre las pequeñas empresas.

2.3. Servicios externos

El coste de los servicios externos, que por su naturaleza no son almacenables, recogen un conjunto de consumos cuyo coste en España están sobredimensionados y en otras ocasiones el rendimiento que se obtiene no es competitivamente satisfactorio, entre los que debemos destacar los costes excesivamente elevados de los servicios profesionales independientes, pero obligatorios para el tráfico mercantil, como notarios, registradores, procuradores, tasadores legales, etc.

El elevado coste de los servicios bancarios, e intermediarios financieros, que hasta hoy se encontraba camuflado en los tipos de interés diferenciales que se imponían a los clientes debido al alto grado de oligopolio existente y que ante la bajada nominal de tipos de interés, se están empezando a cubrir de forma explícita como costes de los servicios bancarios y de intermediación.

Dentro de los suministros destaca el coste de la energía eléctrica, que con la desaparición de velo monetario que su-

pondrá el euro, dejará nítidamente que mientras en Francia un Kw costará para la industria cercanamente a cinco céntimos de euro en España se acercará a 10 céntimos, obtenga el lector las consecuencias negativas que este coste implica para las empresas españolas que consuman grandes cantidades de energía eléctrica.

También es necesario conseguir los servicios de telecomunicaciones, correos y viajes con similar eficiencia y mismo coste que en el resto de Europa.

2.4. Gasto de Personal

Los sueldos y salarios medios de los españoles son bajos y en opinión de J. B. Donges⁽⁴⁾ deben seguir siéndolo ya que en sus palabras textuales «en ningún caso se debe tratar de equiparar los salarios españoles a los centroeuropeos mientras no se consiga un nivel similar de productividad».

El gran problema consiste en que los costes unitarios laborales de los productos y servicios españoles es más alto que los comparativos de Europa.

Pero este problema no se debe solamente al coste del salario que reciben los trabajadores, sino al resto de costes laborales asociados y a la baja productividad obtenida en la combinación productiva conjunta entre trabajo y capital.

Por estas razones es necesario sustituir las tecnologías anticuadas por nuevas maquinarias e instalaciones más productivas que aseguran puestos de trabajo más selectivos y mejor remunerados, impulsando la actividad económica y los niveles de cualificación profesional en las regiones que tengan excedentes de mano de obra para tratar de conseguir a medio y largo plazo una homogeneización de la productividad que evite el traslado sucesivo de la población de las regiones atrasadas a las más prósperas.

Deben revisarse el excesivo coste comparativo de las cargas sociales obligatorias a cargo de la empresa y el coste sumergido de los despidos, España tiene un régimen de cotización empresarial del 23,6 por ciento, siendo menos de un 20 por ciento la cotización de los demás países, excepto Francia y Portugal, debiendo contemplarse como ha postulado reitera-

*Muchas PYMES
no tienen la
dimensión
mínima
adecuada para
afrentar los
nuevos retos de la
UEM*

100

damente el presidente de la patronal de Empresarios Catalanes una provisión libre de impuestos para la finalidad de amortiguar el coste de los despidos por la necesidad de adaptarse al nivel de producción que demanda el mercado.

2.5. Costes Financieros

Los costes financieros de la empresa son los que se derivan del consumo de capitales financieros propios y ajenos utilizados en la actividad económica empresarial.

Los costes financieros de los capitales propios funcionan como costes implícitos, ya que son factores sometidos a riesgo y que no tendrán remuneración si no existen excedentes empresariales.

Los gastos financieros constituyen el coste de utilización de los capitales ajenos, los cuales costarán a la empresa normalmente el tipo de interés medio que se encuentre en el mercado más la prima de riesgo específica que cada prestamista aplique a los prestatarios concretos. Como la mayoría de las empresas españolas son medianas y pequeñas y el sistema bancario funciona como un oligopolio, el coste efectivo de la deuda para las empresas españolas ha sido en el inmediato pasado entre 4 y 10 puntos porcentuales superior a la media europea. La situación actual de tipos de interés vigente es mucho más esperanzadora aunque se advierte un traslado de costes desde los tipos de interés concre-



En España, el coste de los servicios externos se encuentra sobredimensionado

tos de cada operación al coste de los servicios bancarios y de intermediación de la gestión de capitales financieros.

Si el problema esencial de la economía española estriba en la incapacidad de poner en marcha proyectos empresariales que redistribuyan los recursos de forma competitiva, es necesario crear un clima de confianza que una los mercados de factores, trabajo y capital, con el mercado de empresarios y directivos cualificados, para llevar al mejor puerto el reto del crecimiento económico sostenido, que proporcione el empleo necesario para toda la población activa.

2.6. Resto de los gastos: tributos, pérdidas por incobrables, dotación a las amortizaciones y provisiones y pérdidas y gastos excepcionales

Todos estos gastos necesarios para la realización de la actividad económica financiera de la empresa, incluido el impuesto sobre los beneficios considerado

La UEM provocará la reconstrucción de las curvas de demanda y oferta globales a nivel europeo

como la remuneración correspondiente al gobierno por su papel de agente impulsor y redistribuidor económico y garante de la legítima seguridad de la propiedad de renta y riqueza de los ciudadanos, deben enfocarse en el marco de las exigencias del mantenimiento de la capacidad competitiva de las empresas.

Así las políticas de dotación a las amortizaciones y provisiones deberían ser las que garantizaran la competitividad continua de la combinación productiva o cadena de valor de cada empresa, de tal forma, que permitiera utilizar aquellas tecnologías que garantizaran el liderazgo en los costes unitarios por producto, siendo necesario permitir, sin coste fiscal, la libertad de amortización del inmovilizado a precio de reposición, dotar provisiones para cubrir los créditos incobrables, para la adecuación continua de la plantilla, y para cualquier riesgo previsible o corrección valorativa que dé sustancial garantía de continuidad a la empresa en su papel de creadora continua de renta y riqueza para la sociedad.

3. LOS COSTES Y BENEFICIOS EXPLICITOS DE LA ADAPTACION DEL EURO

Ya hemos contemplado anteriormente los problemas esenciales que se presentarán a las empresas en el medio y largo plazo si no son capaces de conseguir las ventajas que ofrece la nueva apertura del gran mercado europeo, funcionando con una moneda única, lo que propiciará una disminución de los costes de transacción y permitirá abordar los proyectos de inversión que se beneficien de las economías de escala de un mercado de 350 millones de consumidores, unido a la especialización proveniente de la alta tecnología e investigación y desarrollo europeos. Todo este nuevo escenario llevará a la intensificación de la competencia, la cual proporcionará una reducción de los precios de los bienes y servicios disponibles por la población, generando un crecimiento constante y sostenido del PIB, lo que llevará a proporcionar los puestos de trabajo necesarios para alcanzar el pleno empleo.

Ante este panorama de tan buenas perspectivas las empresas que deseen estar

preparadas para conseguir las ventajas que ofrecen las nuevas oportunidades del mercado europeo deben planificar seriamente sus acciones y estrategias para conseguir los beneficios y minimizar los costes inevitables que sucederán por la implantación del euro.

La verdadera oportunidad que ofrece el nuevo mercado europeo, a las empresas que tengan vocación de permanencia futura, consiste en reestructurarse para conseguir una dimensión óptima que le garantice tanto la supervivencia en el nuevo mercado, como la capacidad de competir en el mercado internacional.

No obstante, ninguna empresa de la nueva Europa debe olvidar que la mejora general de la atmósfera económica que va a tener lugar con la entrada en vigor del Euro va a ser general, es decir se van a beneficiar desde las empresas de Finlandia hasta las de España, por lo que tanto la nueva transparencia y estabilidad de precios, la seguridad en los cambios de las transacciones comerciales europeas, así como el ahorro en costes de transacción de las operaciones de tesorería y costes financieros más reducidos, no van a servir comparativamente para resolver el problema particular de cada empresa concreta.

Si mi competidor alemán actual ya me tiene acorralado, con las nuevas facilidades del euro es posible que me obligue a cerrar y sobre todo porque ya no puedo contar con las devaluaciones competitivas que voluntaria o involuntariamente el mercado imponía a la peseta. Así que es necesario plantarle cara al reto y aprovechar esta oportunidad única para realizar un examen estratégico de la empresa considerada en el nuevo mercado europeo, que nos lleve al establecimiento de un plan operativo para los próximos diez años.

Este plan comienza sin ninguna duda por reconstruir en primer lugar las curvas de demanda y oferta globales del mercado europeo, posteriormente compararlas con las del mercado español, supuestamente más conocido y finalmente establecer nuestra posición concreta en gama de productos, cantidades y precios netos, junto a la posición de los principales oferentes europeos.

Una vez establecida nuestra posición real, es necesario desarrollar varias alternativas a los cursos de acción ideales posi-

bles, discriminando desde la combinación productiva mínima factible, hasta la satisfaciente y la óptima.

A partir de este análisis estratégico es necesario tomar las decisiones pertinentes para encontrarse en la dimensión adecuada, capaz de producir productos de total calidad a los costes mínimos que exijan unos precios que por efecto de la competencia, tenderán a la reducción continuada. Quien no sea capaz de plantearse estos retos que inexorablemente van a venir y prefiera utilizar la técnica del avestruz, que espere sin asombro a comprobar, cómo las poderosas fuerzas que desata la competencia le marginarán y le harán salir del mercado.

4. LOS COSTES CONCRETOS VINCULADOS A LA IMPLANTACION DEL EURO

Los costes concretos de la adaptación del euro dependerán en cada caso de si la empresa opera en el mercado nacional o internacional del sector, de la clase de actividad, de su relación mayor o menor con el comercio intracomunitario, de las clases de operaciones al por mayor o por menor, de la relación con muchos o pocos clientes y del grado de agresividad de los competidores. En general todos los gremios hacen estimaciones estilo Gran Capitán del coste de la adaptación del euro, cuyo problema real no es la cuantía del coste, sino quién lo va a soportar. Así por ejemplo la Banca Española estima en 300.000 millones el coste de su adaptación, el comercio minorista catalán en 70.000 millones y otros gremios siguen y seguirán publicando las estimaciones de sus grandes cifras, ya que aún no se sabe si existirán normas obligatorias que exijan mantener dobles precios, ni la regla específica del redondeo, que puede afectar a todas aquellas empresas que realicen un gran número de facturas. En general para todas las empresas que principalmente trafican con clientes y proveedores nacionales, el coste inevitable de adaptación del euro, no será más allá de lo que costó adaptarse precipitadamente a la introducción del IVA en los primeros meses de 1986. El gran problema oculto, en nuestra opinión, son los costes o impactos implícitos o indirectos

para las empresas que no sepan adaptarse a este gran cambio, que analizamos anteriormente.

Las autoridades europeas encargadas de la introducción del Euro han puesto el máximo empeño en diseñar una transición suave y poco costosa. En primer lugar, se ha planteado la seguridad jurídica de los derechos de propiedad, mediante la adopción del principio de continuidad de los contratos, principio de equivalencia legal y principio de no obligación, no prohibición. En segundo lugar, se ha hecho coincidir el problema real del «efecto informático 2000» con la traslación y adaptación del euro, que en España nos llevará a volver a introducir dos decimales significativos en la contabilidad. Así que ya que se tenían que realizar nuevos programas para salvar el efecto informático 2000, realizamos estos programas adaptados a la nueva moneda en euros.

Otro coste explícito pero no evitable aparecerá de la verificación y fijación de las diferencias de cambio positivas o negativas que surgirán respecto a las monedas europeas, que se incorporen al euro el 1 de enero de 1999, fecha que desde hoy es cuando está prevista la vigencia jurídica del euro al cambio irrevocable fijado ese día o en fecha anterior.

Qué duda cabe, por otro lado, que un hecho de trascendencia histórica como la introducción de una nueva moneda en toda Europa, va a generar innumerables costes de adaptación del conjunto de máquinas, cajeros automáticos, expendedurías de tickets y billetes y toda clase de tarifas y precios, pero ha de entenderse que todo este coste inicial lo recuperaremos con el descanso que produce viajar con la misma moneda por todo el territorio de la unión y la garantía de futuro que nos proporcionará una moneda fuerte, no sometida a los vaivenes de unas economías nacionales minúsculas si las comparamos con las grandes potencias mundiales.

El simple hecho de acuñar las nuevas monedas y billetes necesarios para la circulación fiduciaria de euro nos va a costar el 0,25 del PIB, pero el coste superior para todas las empresas será o debe ser el coste de la formación del personal, para saber convertir el reto y la posible amenaza de la implantación del euro en una esplendorosa oportunidad para asentar las

La Banca española estima en 300.000 millones el coste de la adaptación al Euro

bases de la permanencia y continuidad de la empresa.

Los costes incrementales inevitables que produzcan la introducción del euro deben considerarse en principio como costes ordinarios necesarios para mantener el nivel de competitividad de cada empresa y puede abordarse su tratamiento contable dentro de la legislación europea, y su adaptación española en vigor, ya que en principio no se prevé la elaboración de nuevas normas o directivas contables, ni modificación de las directivas vigentes para abordar esta transición monetaria.

En el caso concreto de surgir costes extraordinarios de la adaptación al euro, que pueden estar relacionados con la posibilidad de generar beneficios económicos futuros podrían capitalizarse inicialmente y amortizarse en los años que se considere que mantiene su vida económica útil.

La opinión reiteradamente expresada por la Comisión Europea⁽⁵⁾ consiste en que los costes vinculados al paso de la moneda única sean considerados como costes ordinarios de la actividad y se imputen al ejercicio en que tengan lugar, pudiendo, si tiene interés la sociedad, contabilizarlos separadamente y expresarlos con total claridad tanto en las cuentas de pérdidas y ganancias como en la memoria.

(5) Comisión Europea. Dirección General XV. Mercado Interior y Servicios Financieros. Aspectos contables de la introducción del euro. Bruselas, 30-5-1997.