



EL SECTOR TURÍSTICO OPERARÁ EN EUROS, LA PRÓXIMA TEMPORADA

(EL SECTOR TURÍSTICO TENDRÁ QUE EMPEZAR A OPERAR EN EUROS ANTES DE UN AÑO. 12-OCTUBRE-1998)

Esta temporada alcanzaremos un nuevo récord en el sector turístico. Los datos de la Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pyme, fechados a finales de mayo y referidos tanto a recepción de turistas como a ingresos, parecen garantizarlo. Los vientos soplan favorables, pero conviene no perder de vista las cartas de navegación porque nos vamos deslizado hacia mares nuevos y diferentes. La próxima temporada de invierno, sin ir más lejos, el sector turístico estará ya inmerso en el euro. ¡Aviso a navegantes!. El sector turístico, compuesto mayoritariamente por pequeños empresarios, tendrá que prepararse con cierta anticipación para ese viaje de transición al euro, en el que los grandes touroperadores ya van por delante a velocidad de crucero.

Como empresario y profesional del turismo, usted sabe muy bien que un viaje se prepara sobre todo con ilusión; aunque ella sola no es suficiente. Hay que contar con la cabeza; es necesaria la preparación: poner en orden las ideas, las cosas, y después, hacer las maletas.

Muchas pequeñas empresas no han hecho preparativo alguno para el cambio al euro, ni están pensando en hacerlo, porque creen que apenas les va a afectar o que no les afectará en absoluto hasta el 2002. Hasta hace poco había quien creía que la transición al euro, ni siquiera se iba a producir. Hoy la situación es muy distinta. Habiendo pasado España el examen de convergencia con buena calificación, el proceso de cambio al euro puede considerarse ya irreversible. Más aún, las Pymes del sector turístico, por la misma naturaleza de su actividad y por la cohesión y sinergias que pueden producir a nivel social y económico, parece evidente que están llamadas a desempeñar un papel trascendental, asumiendo algunos retos importantes y también aprovechando nuevas e interesantes oportunidades.

Por ello es hora ya de que, con la tranquilidad que da la bonanza de esta temporada, sin agobio, pero esforzándose en sacar tiempo del "día a día", se planteen algunas interrogantes sobre el enfoque que les conviene dar a su negocio de cara al futuro; así como sobre el cuándo, cómo y con qué presupuesto les va a convenir hacer el cambio al euro. En este sentido, el acudir ya a sus colaboradores y asesores habituales, como contables, abogados, proveedores informáticos, Cajas de Ahorro u otras entidades financieras, puede ayudarles a ir recogiendo información de interés, formándose opinión y vislumbrando las decisiones que puedan convenirles. El comenzar la reflexión ahora, no supone que vaya a tomar la decisión de incorporarse al euro ya. Puede tomar la decisión, probablemente y de forma acertada, de incorporarse esperando al 2002; pero sabiendo por qué lo hace y siendo consciente de las ventajas e inconvenientes de hacerlo en una u otra ocasión.



El primer capítulo de reflexión que debe tener presente, en relación con el cambio al euro, es el enfoque u orientación comercial que le conviene dar a su negocio. La perspectiva que sin duda le convendrá es la orientada a satisfacer al cliente. Usted debería preguntarse:

- Qué esperan de él y de usted los clientes.
- Nuevos productos y servicios que puede ofrecerles.
- Dónde conseguir proveedores más interesantes.
- Mejores condiciones de precios.
- Cómo dar una información más clara y transparente.

El euro tiene implicaciones en todos los aspectos competitivos de su empresa, incluyendo información financiera, actividades de tesorería, tecnología informática, procedimientos de facturación, procedimientos contractuales, costes de importación y exportación, procedimientos internos, nóminas, etc.

Hay un conjunto numeroso de detalles sobre los que antes o después deberá decidir. El método que utilice para llevar la contabilidad así como el soporte informático en que la lleve, la adaptación de las cajas registradoras, el posible uso de máquinas expendedoras a través de monedas, la presentación de precios en euros, pesetas o en ambas, la información y ayuda que se le vaya a proporcionar a los clientes para resolver sus dudas, la formación que requerirán los empleados para atender debidamente y con competencia a las demandas de los clientes. Todo ello, antes o después, deberá hacerse, deberá cuantificarse y presupuestarse; deberán buscarse las mejores soluciones y apoyos, con asesoramiento, alianzas, etc. El contar con ideas claras a tiempo, puede ser un factor decisivo de eficacia y éxito.

El riesgo o error que debe evitarse en todo caso, al pensar en la adaptación a la situación nueva que nos va a imponer el cambio al euro, es creer que a nosotros no nos va a afectar, que todo va seguir igual y que nada va a cambiar. El temor al cambio no anula el cambio, sino que dificulta su adaptación y el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece.

El cambio a la moneda única tendrá lugar gradualmente desde el 1 de enero de 1999. Si bien los billetes sólo estarán disponibles a partir del 1 de enero de 2002, la mayoría de las empresas se enfrentarán al euro desde enero de 1999 en adelante, ya que en esta fecha se podrán realizar voluntariamente pagos en euros, existirán cuentas bancarias en euros y empresas que las utilicen.

Para tener capacidad de respuesta y competitividad, las Pyme deberían desarrollar un plan para evitar el peligro de no adoptar medidas o retrasar los preparativos hasta el último momento. Entonces no habrá ya tiempo para diseñar el proceso, ni encontrar el asesoramiento y el soporte técnico, y - como consecuencia- los costes serán mucho mayores. Por otro lado, los retrasos, podrían colocar a su empresa en una situación de desventaja.



Existen no obstante, diferentes estrategias de incorporación al euro, según las fechas:

Completa e inmediata en enero de 1999.

Uso parcial del euro durante el período de transición, desde 1999 al 2001.

Progresiva, comenzando poco a poco a partir de 1999 e intensificando su utilización a medida que se acerca el 2002.

Retrasando su uso, lo máximo posible, hasta el 2002.

Para tomar la decisión deberá tener en cuenta tanto las características específicas de su *sector* como las particulares de su empresa y actividad que desarrolla.

Le sugerimos algunas razones que pueden ayudarle a reflexionar y tomar decisiones.

Algunas razones para decidirse por el cambio rápido:

- * Conveniencia de contar con servicios financieros en euros.
- * Simplificación de las negociaciones con los países de la Unión Económica y Monetaria.
- * Simplificación de la contabilidad y de la presentación de informes.
- * Beneficios derivados de la competitividad y anticipación de movimientos.
- * Contar con proyectos con vencimiento posterior al año 2002.
- * Evitar cuellos de botella logísticos y personales.
- * Que las grandes compañías actuarán como precursoras e impulsoras.
- * Oportunidades estratégicas que puede ofrecer.

Algunas razones para el cambio retrasado:

- * Operar con transacciones de pequeño importe en pesetas hasta el 2002.
- * Coste excesivo de los sistemas contables capaces de trabajar con las dos denominaciones de monedas.
- * Mantener la consistencia del sistema operativo y contable.
- * Aplazar el coste.
- * Beneficiarse de la experiencia práctica de otras empresas

Aproveche el verano, siga vigilando y disfrutando de su negocio; pero no deje de elevar la mirada con una perspectiva a medio y largo plazo. Abrase al horizonte que nos ofrecen en este tiempo, los campos, las playas y los montes. Piense, con la serenidad y objetividad que proporcionan calma y bonanza, en su proyecto futuro. Y tenga presente que, para cuando se de cuenta, al final de esta temporada, se encontrará ya navegando, mar adentro, en el euro. Y que, en ese momento, no le gustará encontrarse sólo y sin rumbo, aunque sea con los bolsillos llenos.