

Informe de Unión Profesional: Consideraciones económicas tras el análisis del estudio económico de la OCDE sobre España 2017. Parte I

Los márgenes empresariales en servicios profesionales en España, entre los más bajos de la eurozona

Subrayar el potencial competitivo y conceptual del subsector de los servicios profesionales frente a la nueva propuesta de liberalización de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en su *Estudio económico sobre España 2017* es el objetivo del nuevo informe elaborado por Unión Profesional dirigido a la propia OCDE. En él, se abordan cuestiones como la definición del subsector en varias esferas, las condiciones de desempeño del mercado, los indicadores regulatorios, así como la discusión del comportamiento de la calidad, los precios o la productividad ante dinámicas liberalizadoras.

Eugenio Sánchez Gallego

Una de las afirmaciones que sostiene en su informe la OCDE es que «la competencia sigue siendo bastante débil» en los servicios profesionales. Por este motivo, dentro del capítulo del estudio elaborado por Unión Profesional, acerca de las condiciones de desempeño del mercado, cabe detenerse en el apartado que trata los márgenes empresariales en el subsector de servicios profesionales². Una cuestión que ilustra, en conjunción con otros factores, del grado de competencia en un mercado. Para profundizar en ello, previamente hay que remitirse al concepto de excedente bruto de explotación (EBE) que refleja las rentas excedentes que generan las empresas de su producción una vez restada la remuneración de los asalariados (RA)—que incluye las cotizaciones sociales a cargo del empleador— y los impuestos sobre la producción menos las subvenciones. Asociadas al EBE están las denominadas rentas mixtas (RM) que son las que perciben los autónomos. Todos estos componentes conforman el valor añadido bruto (VAB) de una economía computado en términos de renta: básicamente, el reparto de las que obtienen las empresas y las que reciben los asalariados. A tal efecto, el ratio entre el EBE/RM y el VAB supone una medida de la rentabilidad empresarial a escala macroeconómica, que también recibe el nombre de márgenes empresariales según el Banco de España³. No obstante, el EBE/RM no debe ser interpretado de manera directa como los beneficios empresariales, pues contiene partidas como el consumo de capital fijo, esto es, la depreciación y la remuneración del capital como pagos de intereses, entre otras.

Disparidad de los márgenes empresariales en servicios profesionales en la eurozona

Definido el marco conceptual, el análisis efectuado se canaliza hacia el comportamiento de los márgenes empresariales en el subsector de servicios profesionales para el conjunto de

los países de la eurozona. Un estudio de especial envergadura, dado que solo en España, el 16,4% del tejido empresarial se dedica a los servicios profesionales. Si comenzamos de lo general a lo particular, el porcentaje medio del EBE/RM sobre el VAB en la eurozona en el 2014 fue del 34,50%. Mientras, en el caso de España, este ratio se situó en el 27,39% (ver Figura 1). Un dato sensiblemente inferior y, en línea con Francia, Luxemburgo y Finlandia. Al otro extremo, en Grecia, este porcentaje llegó casi al 60%. El mensaje que nos envían estos datos tiene varias causas⁴.

Entre las fuerzas que presionan al alza estos márgenes empresariales agregados se encuentra el periodo de crisis que se ha cebado especialmente con la expulsión de las empresas menos competitivas cuyos márgenes eran demasiado bajos. Asimismo, la dificultad en el acceso a la financiación, la subida de los costes financieros, o de los costes de producción provoca que las empresas se vean obligadas a incrementar los márgenes para cubrir estas contingencias. Del mismo modo, un nivel de competencia en el mercado tendente a reducirse favorece que las empresas que queden en él, tengan más incentivo a aumentar dichos márgenes. Una serie de factores que podrían haber pesado más en el caso griego.

En cambio, cuando el nivel de competencia en un mercado presenta un desempeño elevado por su marco regulatorio y número de operadores, y a ello se añade una recesión que pone aún más a prueba la capacidad de permanecer en el mercado, describimos unas fuerzas que presionan a la baja los márgenes empresariales y que parecen haber tenido más preponderancia en nuestro país con los servicios profesionales. Al igual que en el caso francés, luxemburgués y finés, cuyos mercados de estos servicios suelen ser referidos como más competitivos también por la OCDE. En este sentido, si examinamos la evolución de estos márgenes entre 1999 y 2014 para los ser-

¹ OCDE (Marzo 2017). Estudio económico sobre España 2017. <http://www.oecd.org/eco/surveys/Spain-2017-OECD-economic-survey-overview-spanish.pdf>

² A partir de la nomenclatura estadística de actividades económicas de la Comunidad Europea (NACE) Rev.2, que es el modelo de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-2009) en España, el subsector de servicios profesionales se contempla por: la sección M de Actividades profesionales, científicas y técnicas que comprende los grupos 69 a 75 y la sección Q de Actividades sanitarias y servicios sociales, con los grupos 86 a 88.

³ Montero, J. y Úrtasun, A. (2013). La evolución reciente de los márgenes empresariales de las sociedades no financieras. Banco de España. Boletín económico, diciembre 2013.

⁴ Ferrer, R. (2017). ¿Por qué han aumentado los márgenes empresariales?. Informe mensual Caixabank Research, número 409, 36-37.

⁵ Gwartney, J. et al. (1976). Economics: Private and Public Choice 15th Edition (2014).

⁶ Las profesiones realizaron el 20,2% del gasto en innovación tecnológica y el 31,7% del gasto en I+D en España durante el 2015. Además, las exportaciones de servicios profesionales supusieron el 33,7% del montante en millones euros del volumen total de servicios exportados en el 2016. Datos elaborados a partir del Instituto Nacional de Estadística.

FIGURA 1. MÁRGENES EMPRESARIALES EN LAS PROFESIONES DENTRO DE LA EUROZONA. 2014



FIGURA 2. EVOLUCIÓN DE LOS MÁRGENES EMPRESARIALES EN LAS PROFESIONES DENTRO DE LA EUROZONA. 1999-2014

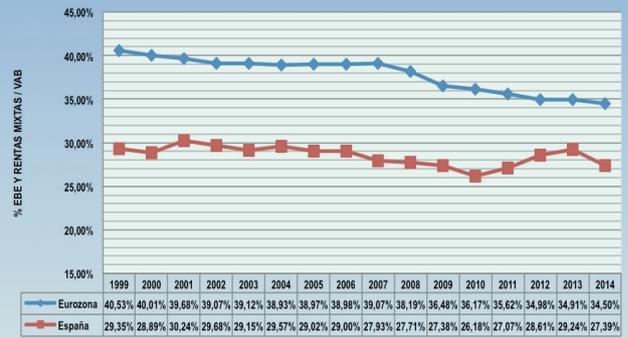


FIGURA 3. EVOLUCIÓN DE LOS MÁRGENES EMPRESARIALES EN LAS PROFESIONES Y EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA EN LA EUROZONA. 1999-2014

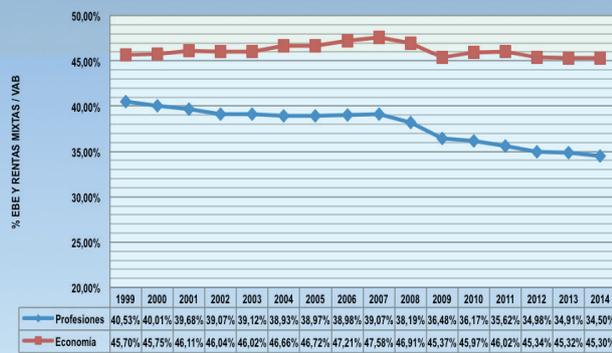
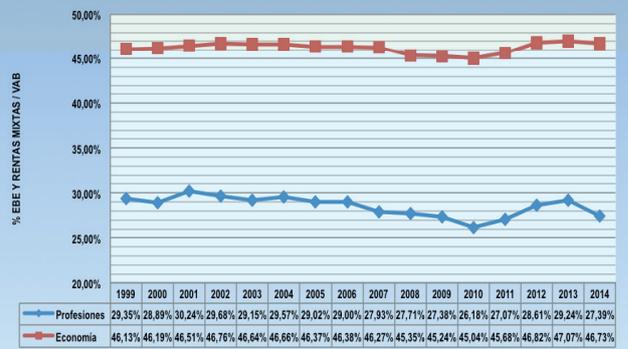


FIGURA 4. EVOLUCIÓN DE LOS MÁRGENES EMPRESARIALES EN LAS PROFESIONES Y EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA EN ESPAÑA. 1999-2014



Fuente de los gráficos: elaboración propia a partir de los datos de la National Accounts aggregates by industry (up to NACE A*64) (nama_10_a64) que ofrece Eurostat

vicios profesionales (ver Figura 2) la media de la eurozona ha superado y, mantenido en torno a los diez puntos, a la de España aunque con algunas variaciones que es interesante matizar. En el intervalo 2006-2010, los márgenes en España acusaron una sensible bajada como resultado de la fase más aguda de la recesión, reflejo de la mayor influencia que habrían jugado las fuerzas descritas que presionan hacia abajo estos márgenes. En consecuencia, el ligero repunte en el tramo 2011-2013, señalaría la permanencia en el mercado de las empresas más competitivas y relativa tensión financiera cubierta que parece estabilizarse a partir del 2014. Por su parte, es preciso apuntar la tendencia de descenso también seguida en la eurozona desde el 2006, en tanto en cuanto, la media partía de unos márgenes alrededor del 40% y podrían denotar unos mercados de servicios profesionales no lo necesariamente competitivos. En perspectiva con la economía de la eurozona, donde se incluyen todos los sectores, se aprecia el mayor ajuste que realizan desde la crisis las empresas de servicios profesionales (ver Figura 3).

Aproximación al comportamiento de los márgenes en servicios profesionales en España

Si nos centramos en el ámbito nacional, la brecha es más clara aún entre los ratios que muestra la economía en su conjunto, superiores al 45% y, de manera particular, los servicios profesionales, inferiores al 30% (ver Figura 4). Una diferencia que puede soportar que hablamos de uno de los subsectores clave

que cimentan la base competitiva de nuestra economía. Más en detalle, sobre los elementos que subyacen a su comportamiento, es relevante enfatizar de nuevo, la idiosincrasia de las profesiones, en la que el incremento de los márgenes no es lo prioritario, sino, en todo caso, producto principal de su ejercicio, lo que, por ende, repercute en una mayor presencia de la remuneración de los asalariados sin que esto signifique que esta sea alta.

Además, si asumimos que la demanda de servicios profesionales es, en términos generales, inelástica al precio⁵, la teoría defiende que podría ser una razón sustancial para elevar los márgenes, pero al contrario de la intuición y experiencia en otros sectores, los servicios profesionales no siguen esta lógica. Como tampoco, aquella que apoya que la innovación y la apertura exterior, características asociadas a los servicios profesionales⁶, presionan hacia arriba los márgenes. Entre otros motivos, debido al número de operadores en el mercado ya existente y la regulación actual que, a pesar de ser mejorable, proporcionan un entorno competitivo lo suficientemente óptimo como para contener que los márgenes puedan crecer de forma no deseable. Y no se debe olvidar otros factores que contribuyen a mantener estos niveles como el cierto grado de solvencia financiera agregada de las empresas profesionales que ha permitido no tener que asumir un mayor aumento de los márgenes en detrimento, por ejemplo, de la remuneración de los asalariados.