

# Marge empresarial, cost i preus. Relació innexistent o inversa

Joaquim Trigo

## Abstract

*Cost and price have a misunderstood relationship. Whenever cost and price exceed expected values, public opinion wants an explanation. Usually it is said that price increases in some areas cause the increase in the price level. Additionally higher labor cost or big margins are said to be the underlying cause. But higher costs of any kind and bigger profits only imply an increase in cost and price when demand is rigid and the supply is monopolized without close substitutes, or when there is a gap in the reaction of supply to the new demand. In other cases the result is a reduction in profits, and as a reply, changes in the combination of productive factors and the reduction in the number of supplies.*

*Labor cost is an agreed fixed cost in the most European countries and Spain. An increase in that cost exceeding an improvement in performance results in the medium term in a lower demand for labor. In the short term the result is a reduction in profits. Labor costs have absorbed around 20% of total sales volume in non-financial enterprises in the last 20 years. Net margins of non-financial enterprises, as an average, represented 3% of sales volume. This has several implications: Big relative changes in margins, even if the result of deliberate actions, should have a very limited impact in cost and price; empirical evidence shows that statistical correlation between cost and price and margins are negligible and show rather that price stability creates a good environment for entrepreneurial profits; when profits decrease, there is no influence on cost and price; and the link between cost and price and margins in other European countries has the same shape as in Spain. Price stability helps profits to increase. The level of profits is determined by the increase in GDP through two effects: more sales give more profits while fixed costs are spread over more sales and unit costs decrease which improve the margin; more demand pushes prices up, but only temporarily until new supply matches demand. Only when the gap between demand and supply can be covered rapidly or when monetary policy is expansive, the movement of prices can be sustained.*

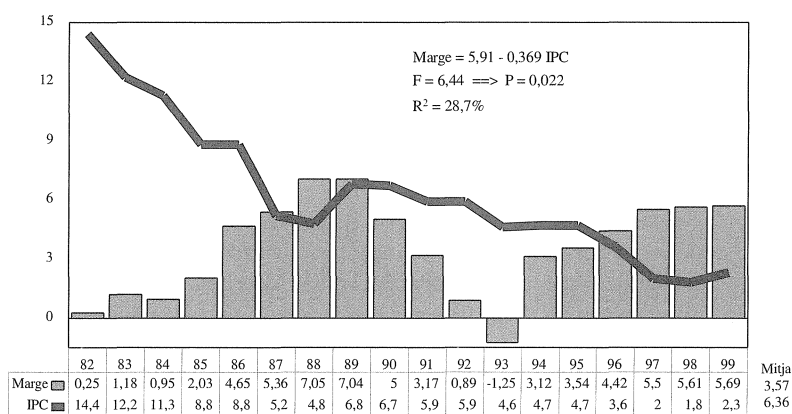
*Economic authorities have three ways to contribute to price stability: Monetary policy, control of their current expenses so to avoid a big increase in aggregate demand, and supply side policies to allow a rapid answer to changes in demand and to increased competition in markets. Changes in relative prices and cost and price are different things. Attempts to control the first create expectations of monetary stability, which help to promote economic growth. Attempts to control the second disturb the efficiency in the assignation process of productive factors and deteriorates the potential rate of GDP growth. Direct price control is condemned to failure because it means controlling the cost of productive factors and the economic activity as a whole, but requires non-available information and an intervention power that does not exist. Furthermore it results in repressed inflation, decreases in quality, double pricing and a reduction in the volume of activity. Moral admonitions have no effects at all. It is not costs that form prices but the opposite. The expectation of prices makes the entrepreneur accept costs and, if the forecast proves to be co-*

rect, the margin appears as a residual rent. To promote price stability is far better in educating consumers in order to use their purchasing power to avoid price increases than blaming activities where prices have the biggest propensity to grow.

## Són els beneficis culpables de l'augment de preus?

La relació entre l'augment en l'índex de preus i el creixement dels beneficis ha estat postulada amb la mateixa insistència que l'existent entre salaris i preus. Sempre que l'Índex de Preus de Consum (IPC) excedeix de la quantia esperada, especialment quan l'opinió pública es preocupa pel seu poder de compra o per la incidència dels preus en el nivell d'ocupació, s'acostumen a oferir explicacions i, si es busca una fàcil comprensió encara que sigui a costa del rigor, el nexa entre costos i preus o l'augment de marge per incrementar el benefici, són enteses amb facilitat ja que semblen apel·lar al sentit comú i a la seqüència entre causa i efecte. A més a més, aporten l'avantatge addicional d'evidenciar responsables (o culpables), amb la qual cosa altres possibles imputacions d'actuació errònia o d'omissió d'accions queden relegades a un segon terme.

### Marge empresarial i IPC a Espanya



Nota: Marge definit com a percentatge que representa el benefici abans d'impostos sobre la xifra de negocis de les empreses no financeres.

Font: "Central de Balances" del Banc d'Espanya, Institut Nacional d'Estadística i elaboració pròpia.

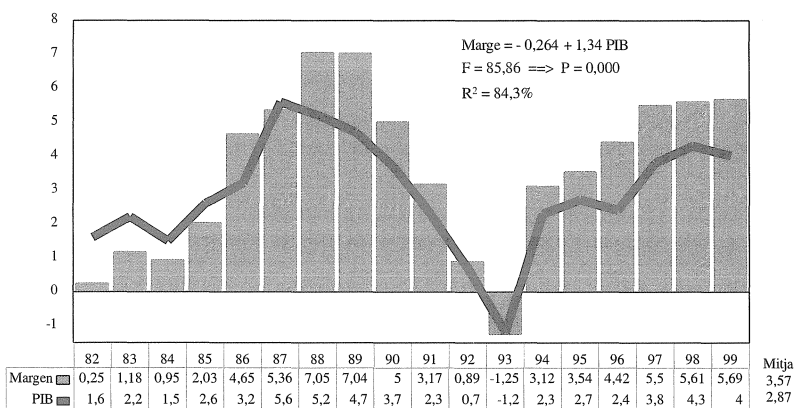
L'augment en l'IPC no s'explica amb la menció dels preus que augmenten. Això és una simple descripció que deixa de costat la detecció de les causes que han portat a determinats preus a créixer quan d'altres no ho fan i dels processos que porten a una nova configuració de preus.

## L'efecte de l'augment de costos sobre l'IPC

L'augment en els costos es tradueix solament en augments en l'IPC quan la demanda és rígida i, a més, es donen circumstàncies com que l'oferta estigui en mans d'un monopoli sense substitutius propers i protegits per llei, o bé, quan hi ha retards en la resposta de l'oferta a l'augment de la de-

manda. En altres casos es tradueixen en reducció dels marges empresarials, que tanmateix, porten a canvis en els factors de producció que redueixin la demanda dels factors productius prescindibles i més onerosos, a la desaparició d'alguns ofertants o a que es produeixin ambdues coses a la vegada, amb la qual cosa les empreses adaptades arribarien a noves condicions d'equilibri en les que el menor marge es compensés amb major volum per aportar un benefici suficient per continuar en activitat.

### Marge empresarial i PIB a Espanya



Nota 1: Marge definit com a percentatge que representa el benefici abans d'impostos sobre la xifra de negocis de les empreses no financeres.

Nota 2: PIB expressat en percentatge de variació real. A partir de 1997 en SEC 95

Font: "Central de Balances" del Banc d'Espanya, Institut Nacional d'Estadística i elaboració pròpia.

El cost laboral en la realitat espanyola actual pot ser considerat, en gran mesura com un cost fix pactat. El resultat del seu augment depèn de la millora de la productivitat imputada al treball. Si és inferior a aquesta és beneficiós per a l'estabilitat dels preus, si la iguala és neutre. En el cas que la sobrepassi, l'efecte, a curt termini és doble. Per una banda suposa nova demanda sense més producció, amb la qual cosa pressiona a l'alça els preus. D'altra banda, deteriora el marge empresarial i pressiona al canvi en la configuració del procés productiu, en el sentit de reduir la demanda de treball i incrementar la d'altres factors. A llarg termini, el resultat del procés és menor ocupació. Donat que els costos laborals representen una proporció mitjana que s'apropa al 20% del volum d'ingressos empresarials, amb major pes en serveis i indústria manufacturera, la seva incidència és important.

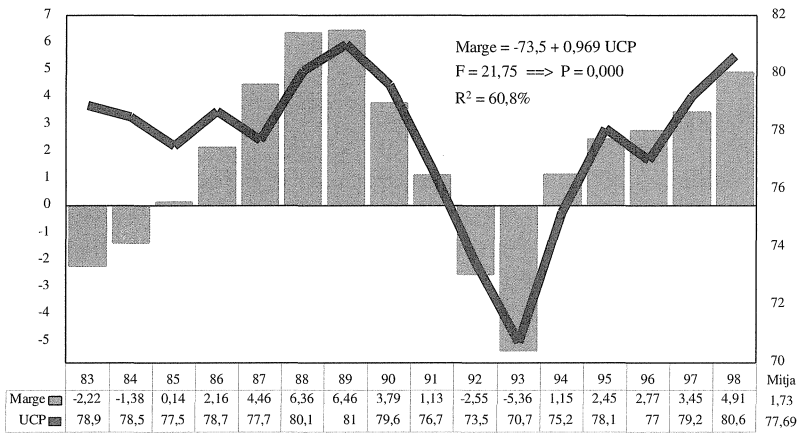
### Naturalesa del benefici empresarial

El marge empresarial és un residu que, en promig i a l'empresa no financera en els darrers 20 anys equival a menys del 3% de les vendes. La naturalesa econòmica del benefici empresarial i la seva quantia té importants implicacions:

- A) Les variacions sobre una xifra d'aquesta magnitud, inclòs si es produïssin a propòsit, tindrien una incidència en el nivell de preus de petita quantia i inferior a la de partides de despesa de major quantia.

- B) L'evidència empírica dels darrers anys mostra que el grau de correlació entre marges i preus no té significació i la seva naturalesa, juntament amb la lògica de comportament empresarial, apunta més aviat a una evolució en sentit contrari, de forma que l'estabilitat de preus és favorable al creixement dels marges.
- C) Quan els beneficis baixen, inclòs quan es converteixen en pèrdues, no per això ho fa l'IPC.
- D) Lluny de ser una singularitat del cas espanyol, la relació entre marges i IPC en altres països és de la mateixa naturalesa, de manera que on el benefici és més gran l'estabilitat de preus és més alta.

### Utilització de la capacitat productiva i marge de la indústria manufacturera espanyola



Nota 1: Marge definit com a percentatge que representa el benefici abans d'impostos sobre la xifra de negocis de les empreses no financeres.  
 Nota 2: En l'eix de la dreta la UCP i a l'esquerra el marge.  
 Font: BACH de la Comissió Europea, Ministeri d'Economia i Hisenda i elaboració pròpia.

### Impacte directe del creixement del PIB

El benefici empresarial ve determinat directament pel creixement en el PIB. L'augment en l'IPC no incideix en el del PIB, sinó que perjudica el seu creixement, la qual cosa queda constada en el cas d'Espanya, en el d'altres països i en grups d'ells com la UE. El creixement del PIB genera quatre processos favorables pel benefici empresarial:

- A) L'augment en el nivell d'activitat econòmica facilita que hi hagi més vendes, el que, per sí sol i suposant estabilitat en el marge, ja comporta majors beneficis.
- B) Simultàniament, si la xifra de gir augmenta, ho fa el grau d'utilització dels factors productius. El cost de l'immobilitzat fix, o sigui les amortitzacions, juntament amb el de les des-

peses d'estructura que no depenen del volum de vendes és constant, com ho és majorment el laboral (però en aquest context creix la intensitat d'ús), amb la qual cosa el seu cost unitari baixa al diluir-se en un volum de vendes més gran.

- C) El creixement de la demanda eleva els preus, que es corregeixen quan l'oferta s'adapta al nou nivell, el qual s'aconsegueix amb l'augment de la capacitat productiva de les empreses existents, amb l'aparició de noves empreses o amb ambdues coses al mateix temps. Habitualment un mercat creixent fa que la dimensió mitjana de les empreses augmenti, el qual permet economies d'escala que afavoreixin i estabilitat dels preus.
- D) En alguns casos concrets el nivell de preus per damunt del normal persisteix per un període llarg. Això succeeix sempre que l'oferta no està en condicions de reaccionar amb rapidesa i es manté fins que es recupera l'equilibri entre oferta i demanda. L'augment d'un preu concret persisteix en el temps en un de dos casos. Quan es mantenen restriccions contínues a l'oferta o quan hi ha un canvi significatiu en les característiques del bé o servei ofertat, tals com millores en la qualitat en general o en atributs concrets.

## Actuacions de l'Administració

L'augment estable en l'IPC resulta del creixement de l'oferta monetària per damunt del PIB real. Un augment circumstancial de l'IPC deriva de que la demanda afegida creixi més que l'oferta o de que algun cost que afecta al conjunt de l'activitat econòmica, com pugui ser el de l'energia, es traslladi als preus finals. Un procés d'augment recurrent en el nivell de preus es manté mentre l'oferta monetària sigui permissiva en una economia tancada. El control de l'oferta monetària pot acabar amb un procés inflacionista. La plena liberalització d'importacions i exportacions té el mateix efecte en els béns sotmesos a la competència internacional. En sectors a l'abric de la competència internacional l'estabilitat de preus depèn de la plena llibertat d'entrada i sortida en l'activitat, de l'eliminació de restriccions a la competència i de l'exigència de lleialtat competitiva.

Les Administracions Públiques tenen tres vies d'actuació per contribuir a l'estabilitat de l'índex general de preus, el que és més precís, al manteniment del poder adquisitiu de la moneda.

- A) Amb el control de l'oferta monetària s'evita originar (o donar continuïtat) a augments generalitzats i reiterats de preus.
- B) Amb el control de la despesa corrent del sector públic es pot moderar l'augment de la demanda afegida per evitar que excedeixi el de l'oferta, el qual es pot traduir en augments de preus i en dèficit extern.
- C) Amb polítiques d'oferta que estimulin la lliure competència interna evitant restriccions d'entrada, operatives i de sortida, així com la innovació i l'obertura a l'exterior, es redueix el desfase entre el creixement de la demanda i el de la resposta i es propicia l'oferta que millora les condicions existents en el mercat.

L'augment en l'IPC i el que es registra en preus relatius són coses diferents. El primer respon a circumstàncies d'escassetat relativa que el mercat corregeix o a situacions que poden resoldre's amb actuacions de política econòmica. El segon indica que la demanda es reconfigura orientant-se cap alguns béns i serveis en detriment d'altres. Actuar en el primer cas dona estabilitat al poder de compra del diner, amb el que es redueix la incertesa dels inversors, abarateix el cost del crèdit, afavoreix la inversió i fa sostenible el creixement econòmic. Controlar el segon, pel contrari, impedeix que els recursos s'orientin cap a les activitats de major demanda i potencial de beneficis, amb la qual cosa, al mateix temps, s'impedeix l'augment de l'oferta.

La pretensió de controlar els preus és inútil, perquè porta a controlar els preus dels factors i el conjunt de l'activitat econòmica, que és una tasca impossible doncs requereix una informació de la que no es disposa. A més, genera inflació reprimida que es tradueix en deteriorament de la qualitat dels bens i serveis prestats, en activitats fraudulentas, en escales de preus dobles i, especialment, en la caiguda de l'oferta amb desproveïment de la població, cues i racionament. Les crides a l'autocontrol del creixement dels beneficis són de poca utilitat ja que el benefici és un residu i no una variable susceptible de control. El benefici esperat porta a incórrer en costos quan s'espera que hi hagi un marge positiu, si aquest desapareix, o si no pot millorar quan ho fa la demanda, l'oferta s'estanca. Si aconsegeixen algun resultat és a costa d'induir a accions concertades dels empresaris, la qual cosa va en contra del joc de la lliure competència, o per mitjà de la reducció en la qualitat de l'oferta, amb el qual a mig termini el sector afectat es torna vulnerable davant competidors més innovadors i avessats.

#### Valors mitjans de marge i IPC. Indústria manufacturera. Període 1983-98.

	IPC	Marge
Espanya	6,11	0,6
Alemanya	2,28	1,82
França	3,36	1,75
Itàlia	5,94	0,69

### L'ètica del benefici

El benefici és la motivació de l'existència de les empreses. El seu control és també el de la innovació i de la carrera contínua per oferir nous productes i serveis en millors condicions doncs d'això depèn l'augment dels guanys. Si no és possible respondre a la demanda amb ajustament de preu o incrementar el benefici, l'existència de l'empresa perd sentit. L'ètica del benefici està en que la seva consecució deriva de servir a la demanda oferint alguna cosa per la qual els consumidors últims estan disposats a pagar voluntàriament per damunt del cost de producció i, a canvi, reben quelcom que val més que el diner pagat. Si les transaccions comercials són plenament lliures ambdues parts guanyen, si la llibertat es restringeix, després de la seva pèrdua una o ambdues parts de la transacció perden. L'explicació de la conveniència de l'estabilitat de preus és bona per aconseguir una cultura econòmica favorable al creixement basat en l'esforç i en contra de l'especulació. Per aconseguir-la és preferible contribuir a la maduració dels consumidors fent-los més exigents i mostrant-los la seva capacitat de negociació, ja que això és més eficaç que apel·lar a la contenció de la resposta de l'oferta.