

**EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE LOS
SERVICIOS DE PELUQUERIA
2000-2007**

1.- INTRODUCCION.

2.- EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE LOS SERVICIOS DE PELUQUERIA. 2000-2007

3.- COMPARATIVA CON LA EVOLUCION DEL COSTE SALARIAL. 2000-2007

4.- CONCLUSION.

(*) Nota Previa:

Hacemos propios del sector de peluquería, los datos generales del CNAE 93 y del epígrafe correspondiente a Otros en la metodología del IPC dado que en ambas magnitudes, peluquería supone más del 85% del total. Queremos dejar constancia que un estudio de peluquería “*strictu sensu*” podría contener algunas variaciones sobre los datos aquí presentados.

1.- INTRODUCCION

El análisis sobre el comportamiento los precios en la actividad de peluquería ha sido una cuestión no analizada y que, a partir de este ejercicio incluiremos en nuestro catálogo de informes como ya están aquellos que se refieren a salarios, impuestos, número de empresas, tipo de trabajadores, nuevas actividades y servicios, etc... La interrelación de los diferentes datos obtenidos en cada parcela de nuestra actividad nos va a permitir disponer de una visión más completa del tejido empresarial del sector de la imagen personal.

El trabajo se presenta en dos partes. Primero veremos la evolución de los precios de los servicios de peluquería en el periodo 2000 -2007 tomando como fuente las estadísticas oficiales del INE (Instituto Nacional de Estadística) y en concreto el apartado correspondiente de la metodología de configuración del Incremento de Precios al Consumo (IPC) en el que se incluyen los servicios de peluquería.

La segunda parte del informe pone en relación los resultados obtenidos en cuanto a los incrementos de precios que se han producido en los servicios de peluquería con la evolución salarial en el sector, a nivel nacional, en el mismo periodo. Dicha relación nos lleva a obtener conclusiones interesantes de cara a nuestras propias empresas y también a la Administración como parte del argumentario a favor del mantenimiento de la imposición indirecta reducida para este sector a partir de 2010.

Es indudable que el periodo estudiado presenta características muy especiales. Por un lado se trata del periodo de estabilidad económica más continuado de nuestro país lo que ha traído consigo, entre otras cosas, un crecimiento económico sostenible en el tiempo con unos aumentos moderados de los precios. Por otra parte, las endémicas tensiones inflacionistas de una economía como la nuestra, cuyo crecimiento se basa en el consumo (interno básicamente), tarde o temprano terminan por aflorar como estamos comprobando a partir del tercer trimestre de 2007.

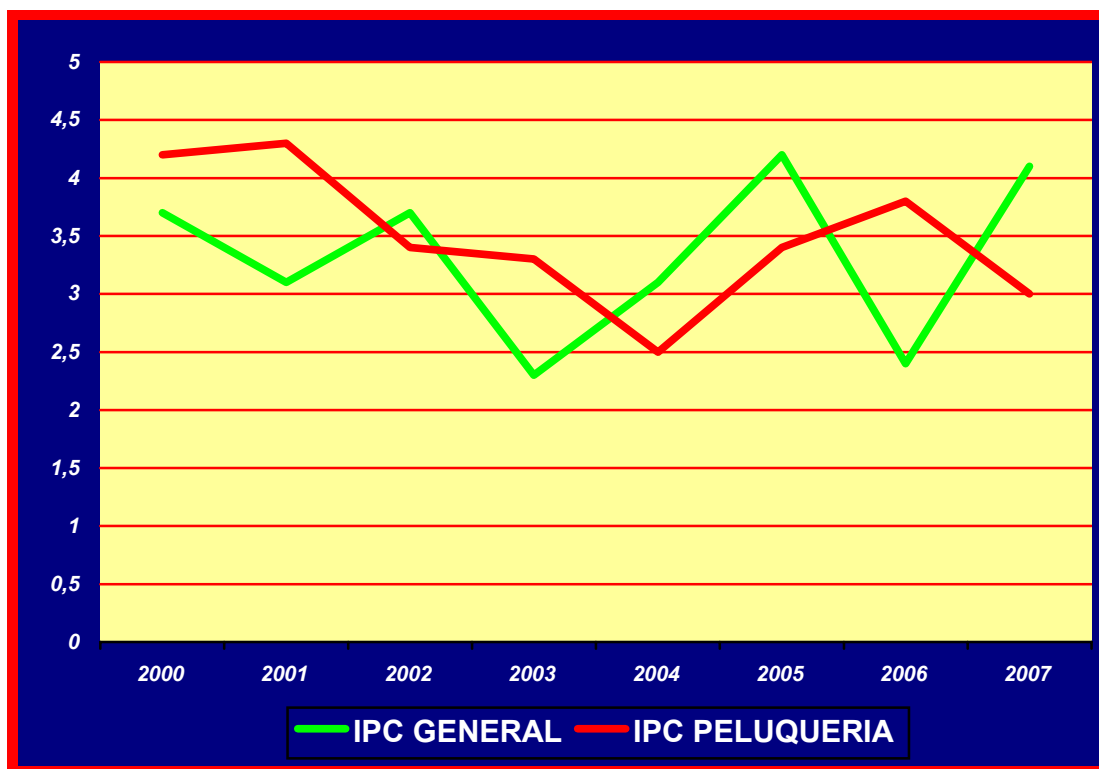
Otro aspecto a subrayar es el de la evolución comparativa de los precios y los salarios en el sector de la imagen personal. Todos los estudios que, últimamente, se están publicando desde una perspectiva general concluyen que en el último decenio y más en concreto, en los últimos cinco años, los salarios han perdido poder adquisitivo, es decir, han crecido por debajo del IPC y en cifras que van de un 5% a un 20%. Veremos que, paradójicamente, este no es el caso de nuestro sector, sino al contrario. La evolución salarial de la peluquería ha tenido un crecimiento en términos absolutos superior al IPC en el ámbito temporal analizado lo que no ha tenido una repercusión notable en el comportamiento de los precios del sector. Analizaremos sus causas en profundidad.

2.- EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE LOS SERVICIOS DE PELUQUERIA.

Podemos afirmar que los precios en los servicios de peluquería durante el periodo 2000-2007, han tenido un crecimiento acorde con la evolución general de los precios en dicho periodo. Así, en el gráfico 1 se observa que el crecimiento del IPC anual desde 2000 ha oscilado entre el 2,3% de 2003 hasta el 4,2 % de 2005 (*) mientras que el específico de peluquería lo ha hecho entre el 2,5 % de 2004 y el 4,3 % de 2001. En los años 2000, 2001 2003 y 2006 el IPC específico del sector ha superado al indicador general mientras que en los años 2002, 2004, 2005 y 2007 ha sido inferior.

(*) Respecto a 2007 los datos están referidos a Noviembre

Gráfico 1



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Un dato a tener en cuenta que queda perfectamente reflejado en el Gráfico 1 es que la evolución del IPC general se traslada al IPC específico del sector con un año de diferencia, es decir, si se produce un repunte en el indicador general, el año siguiente el repunte se plasma en el indicador específico ocurriendo lo mismo en el caso de disminuciones del porcentaje entre años consecutivos.

Desde una perspectiva general, también se constata que los precios en el sector de la imagen personal han tenido, aún con oscilaciones, un comportamiento más estable en el periodo analizado que los precios del indicador general. Mientras éste ha tenido variaciones anuales de casi dos puntos porcentuales (2005-2006-2007), la máxima variación entre años consecutivos en el indicador específico no ha llegado a un punto porcentual (2001-2002 y 2004-2005).

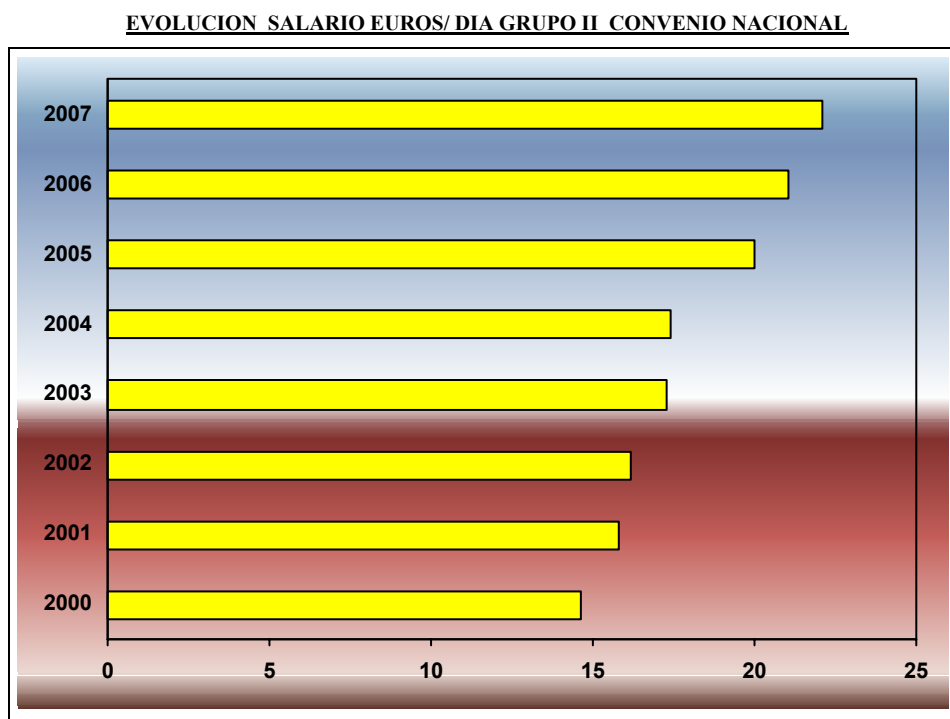
Por consiguiente se puede hablar que los precios de los servicios de peluquería han tenido en el periodo 2000-2007 un crecimiento moderado y estable, en líneas generales, lo que ha contribuido a dar sostenibilidad al crecimiento del sector.

3.- COMPARATIVA CON LA EVOLUCION PORCENTUAL DEL COSTE SALARIAL

Decíamos en la introducción de este informe que relacionar la evolución del incremento de los precios y de los salarios en el periodo analizado nos va a ayudar a obtener conclusiones interesantes en un doble sentido. Internamente, de cara a nuestras propias empresas, como ayuda a la hora de disponer de información sobre la tendencia general de los precios y salarios en el sector y externamente, también a la Administración como argumento de cara a consolidar la posición española en la discusión dentro del Consejo Europeo sobre el modelo de imposición indirecta aplicable en los Estados de la Unión a partir de 2011, debate que se está produciendo en este momento, comienzos de 2008, toda vez que el propio Gobierno considera imprescindible el análisis del comportamiento de los precios y salarios del sector para fijar una posición definitiva.

Si analizamos el Gráfico 4 veremos que los salarios que hemos tomado como referencia (*) han tenido un incremento sustancial en el periodo 2000-2007.

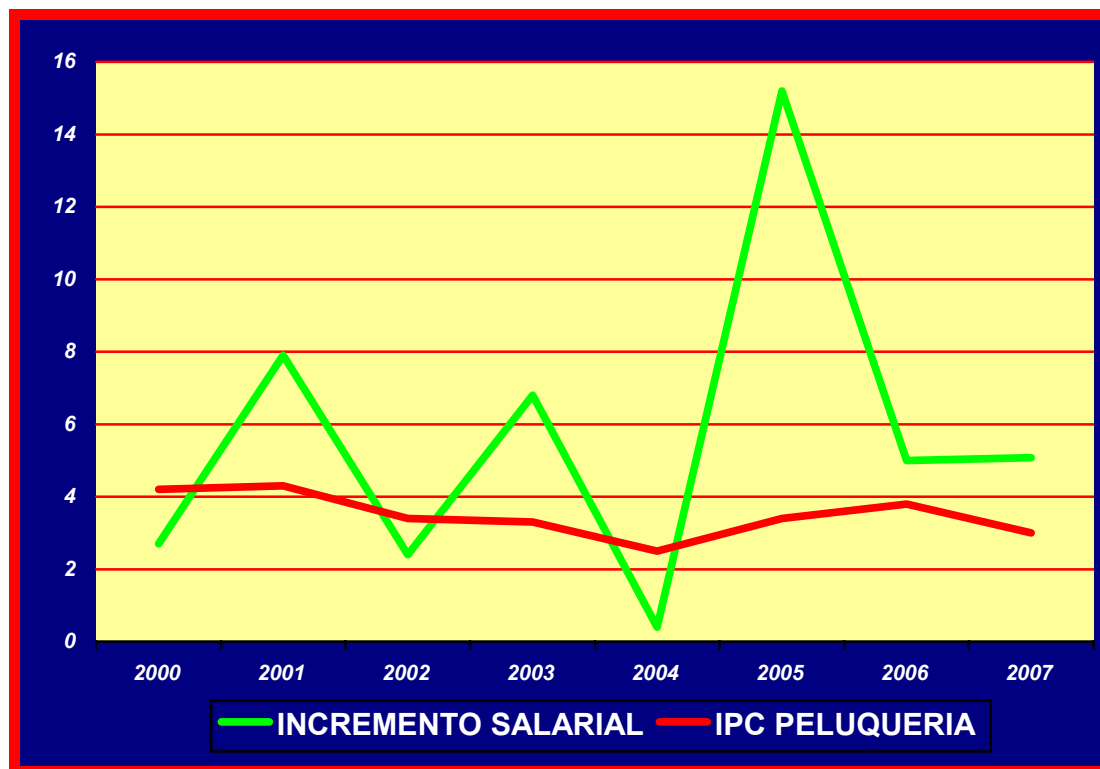
Gráfico 4



(*) Salarios del Grupo II del Convenio Nacional

Si analizamos sus porcentajes de crecimiento anual también son significativos.

Gráfico 5



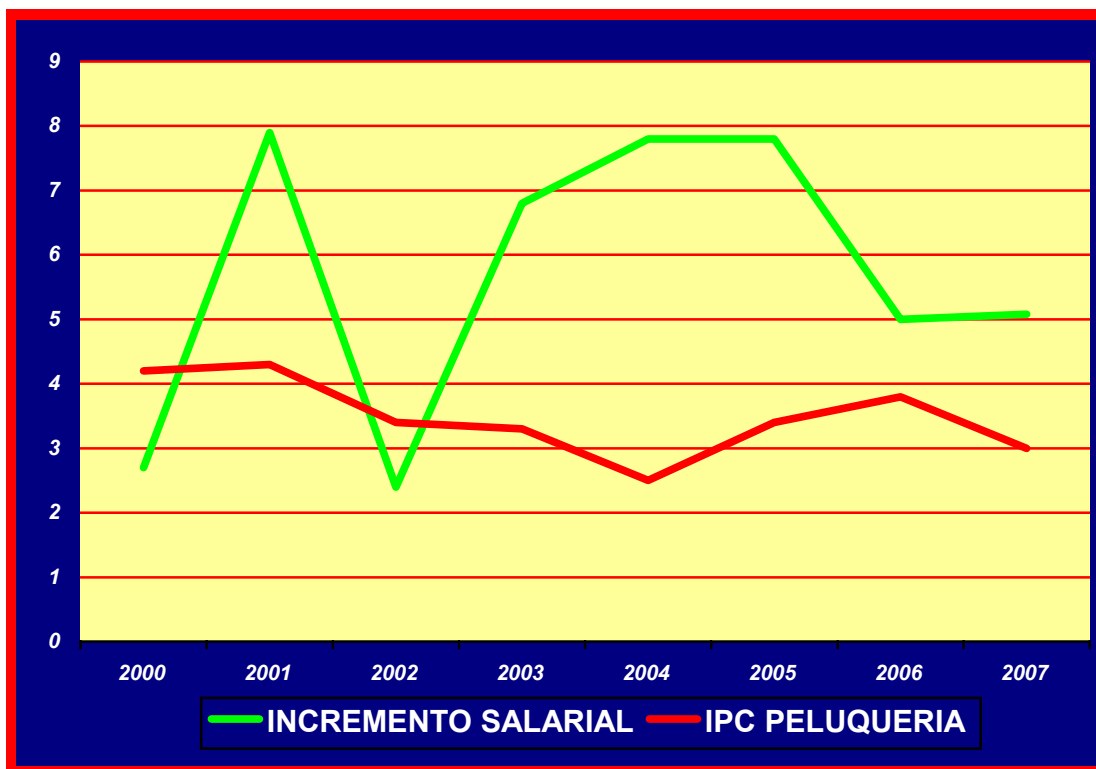
Sin embargo debemos matizar este gráfico.

La negociación del Convenio Colectivo Nacional en 2004 sufrió, por motivos que no son relevantes para el tema que nos ocupa, un considerable retraso que finalmente condujo a su publicación en octubre de 2005, con efectos económicos desde enero de 2005, por lo que, la subida de 2004 se acumuló en el año siguiente. Esta es la explicación al hecho real que los salarios no experimentaran ninguna subida en 2004 y un incremento de un 15% en 2005.

A los efectos de visualizar una subida anual de los salarios vamos a dividir en dos partes la subida de 2005, que en teoría correspondería a 2004 y 2005 aunque en la práctica, se realizó en un solo año.

De este modo, en el gráfico 6 vemos esta corrección que hemos realizado.

Gráfico 6



Con la excepción de 2000 y 2002, parece claro que, a diferencia de lo que ha ocurrido, a nivel general, los salarios en este sector han crecido por encima del IPC general sin que ello haya contribuido a descontrolar los precios. Pero, ¿qué razones ha habido para que esto sea así?

Básicamente tres:

En primer lugar, y como factor predominante, el impacto que sobre los precios ha tenido la rebaja del IVA al 7% lo que ha conseguido que, desde 2001, se sitúen en crecimientos inferiores al 4%.

La mayor disponibilidad económica de la empresa ha supuesto “de facto” una redistribución social que incide en una mayor inversión (ahorro) del empresario y en una mejora salarial en términos generales lo que ha contribuido a la expansión que ha experimentado el sector en estos años tanto en empresas creadas como en empleo.

En segundo lugar debido a la propia configuración del sector. Este es un sector donde predomina la microempresa, con una media de empleo situada en 1,5 trabajadores por empresa y donde el empresario, en un porcentaje elevadísimo, también aporta su propia mano de obra por lo que nos encontramos con que un fenómeno propio de las actividades de gran intensidad de mano de obra y es que una parte importante de los trabajadores del sector “*no son mano de obra salarial*” en sentido estricto, si se nos permite la expresión, sino que su “*sueldo*” es variable en función de los resultados. La consecuencia de esta situación es que la incidencia del factor salarial en la cuenta de explotación de la empresa es predominante pero con una corrección importante en cuanto al componente no salarial de parte de la mano de obra. La incidencia de este hecho en el precio del servicio disminuye su efecto al incidir no sólo el salario sino también un mayor o menor beneficio empresarial dada la configuración sectorial a la que nos hemos referido.

En tercer y último lugar, pero no por ello menos importante, debemos referirnos a la ordenación del mapa convencional del sector de peluquería en España. Los salarios tomados como referencia pertenecen al grupo del Convenio Colectivo Nacional en el que se ubica la mayor parte de la masa salarial. Sin embargo el hecho de que haya Convenios de ámbito territorial inferior desvirtúa estos crecimientos al tener que considerar al Nacional, como un Convenio de “*mínimos*”. Esta configuración de mínimos ha llevado a adaptar los crecimientos salariales a los que se han producido en el Salario Mínimo Interprofesional (SMI) por lo que los incrementos que se producen desde 2004 están muy por encima del IPC pero su importe, al final del periodo, se encuentran en magnitudes razonables.

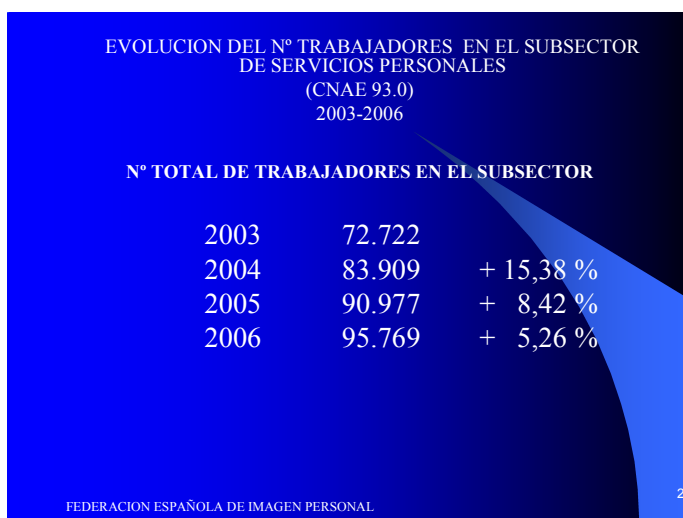
La suma de todos estos factores han contribuido a crear nuevas empresas, aumentar el empleo y a poder incrementar los salarios por encima del IPC y todo ello con los precios de los servicios manteniendo un comportamiento moderado.

Así, los datos oficiales en relación con el incremento del número de empresas y del nº de trabajadores en el sector de peluquería durante el periodo analizado arroja los siguientes datos:



(*) Fuente: INE

En lo que respecta al empleo creado, lo datos son igualmente significativos:



(*) Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social

4.-CONCLUSION

En primer lugar cabría indicar que la incidencia que, en el periodo 2000-2004, tuvo la rebaja del IVA para los servicios de peluquería del 16 % al 7 % fue realmente importante. A partir de 2005 el sector ya ha asumido como definitivo el hecho de que el tipo impositivo sea el reducido por lo que la relación precios-salarios-creación de empleo-creación de empresas no mantiene los guarismos de la primera parte del periodo analizado y de alguna manera se ha ralentizado en su crecimiento como también lo han hecho el resto de las actividades del sector servicios a partir de 2005 y de manera especial en 2007.

Es por lo tanto razonable concluir que salarios con crecimientos moderados, aún por encima porcentualmente del IPC, unidos al mantenimiento de una imposición indirecta con tipos reducidos contribuyen a un crecimiento sostenible del sector y que por el contrario la vuelta a un IVA sobre el precio del servicio en tipos generales, provocaría el descontrol de los precios de los servicios, llevándolos, con seguridad, por encima de los incrementos salariales, con nocivas consecuencias para el crecimiento y el empleo.

Como Organización Empresarial y, por lo tanto como parte implicada en el debate de la reforma de la imposición indirecta del que hablábamos al principio, nos parece que el mantenimiento de tipos impositivos reducidos para los servicios de peluquería es esencial para consolidar el crecimiento sostenible del sector.

En este sentido, concluimos con una expectativa de futuro positiva desde el momento que sostenemos que la evolución de los precios en peluquería se ha mantenido estable, a pesar de las tensiones inflacionistas de la economía, que los salarios han evolucionado de forma positiva y sin perder poder adquisitivo y que por lo tanto el mantenimiento de una imposición indirecta con tipos reducidos en España ha ayudado a aumentar y consolidar el tejido empresarial del sector y su masa salarial.

Coadyuvar a que nuestros gobernantes tengan datos reales del sector que impidan una toma de decisiones incorrecta o por lo menos sin tener en cuenta datos específicos es, desde nuestro punto de vista, esencial. No hacerlo y simplemente esperar acontecimientos supone admitir lo que nos pase con resignación y si sale bien apuntarnos al carro y si sale mal, escondernos. Optamos por trabajar y colaborar en lo que nos parece justo para las empresas de peluquería y luchamos con el fin de que lo conseguido, gracias al esfuerzo y trabajo de nuestros empresarios, seamos capaces de mantenerlo.

En ello estamos.