

Capítulo 4

EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

4.1. Evolución de las ventas del comercio al por menor

Los índices de comercio al por menor miden la evolución a corto plazo de la actividad de las empresas de distribución comercial. La variable estudiada es el volumen de ventas mensual (cifra de negocios deflactada) por productos de una muestra representativa de empresas. Como base 100 del índice se toma la media de las facturaciones mensuales del año 2005.

4.1.1. Índice general de comercio al por menor

Como puede observarse en el Cuadro 4.1, si tenemos en cuenta todo el año 2009, el índice general de comercio al por menor a precios constantes cayó un 5,7 por 100 respecto al conjunto del año 2008. Los índices de comercio al por menor a precios constantes muestran la evolución de las ventas del sector minorista una vez deflactadas, para eliminar el efecto que las variaciones de los precios tienen sobre dichas ventas. En este periodo, por segunda vez en la serie presentada, las ventas en volumen de la distribución minorista caen respecto al año anterior. Las ventas de productos de alimentación decrecen un 3,4 por 100, aunque en menor medida que las ventas generales, mientras que las ventas de productos no alimenticios son las que sufren una mayor caída (-7,3 por 100).

El Cuadro 4.1 recoge también la variación interanual de la media de los índices de comercio al por menor a precios constantes de 2004, 2005, 2006 y 2007. Es de destacar en estos años el reducido crecimiento de las ventas de alimentación frente al resto de productos. Patrón que se modifi-

| | Índice general | | |
|-------------|----------------|--------------|-------|
| | General | Alimentación | Resto |
| 2004..... | 2,8 | 0,4 | 4,4 |
| 2005..... | 1,3 | 0,1 | 2,1 |
| 2006..... | 1,6 | 0,7 | 2,2 |
| 2007..... | 2,6 | 1,3 | 3,5 |
| 2008..... | -5,5 | -2,4 | -7,6 |
| 2009..... | -5,7 | -3,4 | -7,3 |
| ene-09..... | -6,3 | -2,1 | -9,6 |
| feb-09..... | -11,8 | -8,9 | -15,2 |
| mar-09..... | -7,6 | -6,0 | -10,2 |
| abr-09..... | -8,6 | -3,1 | -12,5 |
| may-09..... | -8,1 | -6,4 | -10,4 |
| jun-09..... | -2,6 | -1,2 | -4,2 |
| jul-09..... | -4,4 | -2,9 | -6,3 |
| ago-09..... | -4,3 | -4,5 | -4,7 |
| sep-09..... | -3,8 | -2,5 | -4,9 |
| oct-09..... | -4,3 | -1,6 | -5,6 |
| nov-09..... | -4,8 | -2,3 | -4,2 |
| dic-09..... | -1,2 | 0,2 | -0,3 |

* Calculada a partir de la tasa media anual.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística. MEH.

ca sustancialmente en el año 2008, dejando entrever el comportamiento más estable de las ventas de productos de alimentación respecto a la mayor volatilidad del resto de productos.

Las ventas de productos no alimenticios por tipo de producto (Cuadro 4.2) registraron una caída en 2009 del 4,1 por 100 para equipo personal, del 15,8 por 100 para equipo del hogar y del 3,7 por 100 para otros bienes. Los productos de equipamiento para el hogar son, por tanto, los que más han sufrido el descenso de ventas en el año 2009.

Eliminando el efecto calendario (esto es, la diferencia del número de días hábiles que presenta un mes en los distintos años), el índice general de comercio al por menor a precios constantes cae un 5,4 por 100 en el año 2009 (Cuadro 4.3), recogiendo una disminución similar a la presentada a precios constantes (-5,7 por 100). ▷

CUADRO 4.2
VARIACIÓN ANUAL DE LOS ÍNDICES DE COMERCIO AL POR MENOR A PRECIOS CONSTANTES POR PRODUCTOS*
(Porcentaje)

| | Equipo personal | Equipamiento del hogar | Otros bienes |
|-------------|-----------------|------------------------|--------------|
| 2004..... | 3,7 | 5,0 | 4,7 |
| 2005..... | 3,2 | 1,7 | 3,2 |
| 2006..... | 4,5 | 3,7 | 1,1 |
| 2007..... | 4,2 | -0,3 | 4,4 |
| 2008..... | -4,1 | -12,7 | -4,6 |
| 2009..... | -4,1 | -15,8 | -3,7 |
| ene-09..... | -0,6 | -20,1 | -7,8 |
| feb-09..... | -10,4 | -24,1 | -10,8 |
| mar-09..... | -6,5 | -18,6 | -5,7 |
| abr-09..... | -8,2 | -22,8 | -8,2 |
| may-09..... | -3,9 | -22,6 | -6,8 |
| jun-09..... | -2,2 | -14,0 | 0,5 |
| jul-09..... | -3,8 | -15,9 | -2,4 |
| ago-09..... | -2,4 | -12,7 | -1,8 |
| sep-09..... | -2,4 | -13,2 | -2,1 |
| oct-09..... | -4,5 | -12,8 | -2,5 |
| nov-09..... | -4,3 | -10,6 | -1,0 |
| dic-09..... | 3,3 | -6,7 | 0,6 |

* Calculada a partir de la tasa media anual.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística. MEH.

CUADRO 4.3
VARIACIÓN DE LOS ÍNDICES DE COMERCIO AL POR MENOR A PRECIOS CONSTANTES*
(Ajustado por días hábiles) (Porcentaje)

| | Índice general | Índice grandes superficies |
|-------------|----------------|----------------------------|
| 2004..... | 2,4 | 4,1 |
| 2005..... | 1,6 | 3,4 |
| 2006..... | 2,0 | 2,7 |
| 2007..... | 2,5 | 1,9 |
| 2008..... | -5,7 | -5,8 |
| 2009..... | -5,4 | -5,8 |
| ene-09..... | -5,5 | -1,0 |
| feb-09..... | -9,0 | -10,7 |
| mar-09..... | -8,2 | -12,7 |
| abr-09..... | -7,7 | -7,1 |
| may-09..... | -6,6 | -9,0 |
| jun-09..... | -3,9 | -1,7 |
| jul-09..... | -4,7 | -5,5 |
| ago-09..... | -4,3 | -5,9 |
| sep-09..... | -3,8 | -4,8 |
| oct-09..... | -3,2 | -2,9 |
| nov-09..... | -5,9 | -8,1 |
| dic-09..... | -2,2 | 0,2 |

* Calculada a partir de la tasa media anual.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística. MEH.

4.1.2. Índice de ventas de grandes superficies

El índice de ventas de grandes superficies a precios constantes (Cuadro 4.4) presenta en 2009 una caída del 6,0 por 100 respecto al año anterior, cercana a la del conjunto del comercio minorista (-5,7 por 100). A ello ha contribuido una caída de las ventas del 7,6 por 100 en los productos de alimentación (retroceso en las ventas que ya se ini-

CUADRO 4.4
VARIACIÓN ANUAL DEL ÍNDICE DE GRANDES SUPERFICIES A PRECIOS CONSTANTES*
(Porcentaje)

| | Índice de grandes superficies | | |
|-------------|-------------------------------|--------------|-------|
| | General | Alimentación | Resto |
| 2004..... | 4,4 | 0,7 | 6,6 |
| 2005..... | 3,1 | 0,3 | 4,6 |
| 2006..... | 2,6 | 0,2 | 3,9 |
| 2007..... | 1,9 | -1,0 | 3,7 |
| 2008..... | -5,6 | -1,3 | -7,5 |
| 2009..... | -6,0 | -7,6 | -5,1 |
| ene-09..... | -1,6 | 1,7 | -2,7 |
| feb-09..... | -13,5 | -10,1 | -15,4 |
| mar-09..... | -12,9 | -11,7 | -13,7 |
| abr-09..... | -7,1 | -4,1 | -8,6 |
| may-09..... | -9,9 | -11,5 | -8,9 |
| jun-09..... | -0,8 | -5,8 | 2,0 |
| jul-09..... | -5,3 | -9,5 | -3,3 |
| ago-09..... | -5,9 | -11,2 | -2,9 |
| sep-09..... | -4,8 | -8,8 | -2,7 |
| oct-09..... | -3,6 | -6,4 | -2,0 |
| nov-09..... | -7,4 | -10,9 | -5,4 |
| dic-09..... | 0,9 | -3,1 | 3,0 |

* Calculada a partir de la tasa media anual.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística. MEH.

ciaba en 2007) y una reducción menor (-5,1 por 100) en las ventas de no alimentación. Nuevamente se observa cómo las grandes superficies han vivido un ajuste en sus ventas por productos similar al del comercio minorista en su conjunto. Las grandes superficies han experimentado una caída en la alimentación mayor (-7,6 por 100) al retroceso sufrido por la alimentación en el comercio en general (-3,4 por 100). Por el contrario, la reducción en las ventas del resto de productos ha sido menor en las grandes superficies (-5,1 por 100) que en el comercio en general (-7,3 por 100).

Eliminando el efecto calendario, las grandes superficies han tenido una caída a precios constantes del 5,8 por 100 en 2009 respecto a 2008 (Cuadro 4.3).

4.1.3. Índices de comercio al por menor según el tipo de distribución del comercio

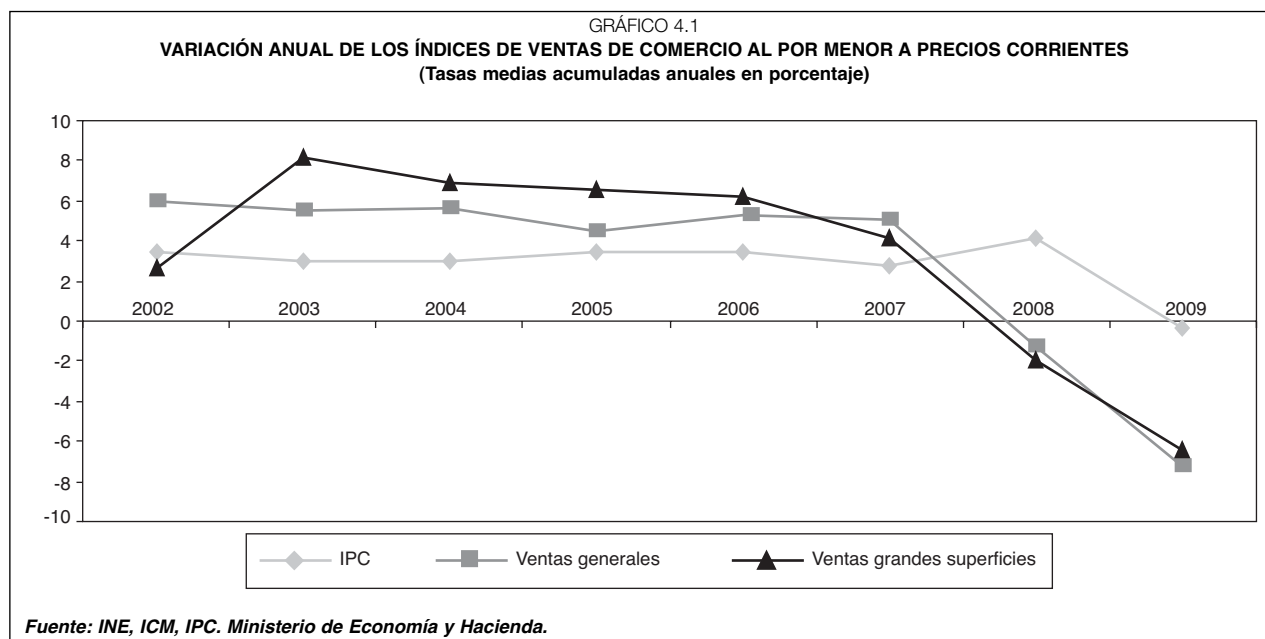
En el Cuadro 4.5 se recoge la descomposición del índice de comercio al por menor según los distintos tipos de distribución comercial. En los cuatro años presentados, las ventas de las grandes cadenas son las que han experimentado un mejor ▷

CUADRO 4.5
VARIACIÓN ANUAL DE LOS ÍNDICES DE COMERCIO AL POR MENOR A PRECIOS CONSTANTES SEGÚN EL TIPO DE DISTRIBUCIÓN*
(Porcentaje)

| | Empresas unilocalizadas | Pequeñas cadenas | Grandes cadenas | Grandes superficies |
|-------------|-------------------------|------------------|-----------------|---------------------|
| 2006..... | -1,2 | 1,0 | 7,9 | 2,6 |
| 2007..... | 1,0 | 3,1 | 6,3 | 1,9 |
| 2008..... | -7,4 | -8,9 | 0,8 | -6,0 |
| 2009..... | -7,2 | -7,1 | -1,6 | -6,0 |
| ene-09..... | -10,9 | -12,2 | 0,6 | -1,6 |
| feb-09..... | -12,7 | -14,2 | -9,1 | -13,5 |
| mar-09..... | -6,8 | -8,5 | -5,9 | -12,9 |
| abr-09..... | -10,6 | -11,8 | -2,3 | -7,1 |
| may-09..... | -8,5 | -10,1 | -4,9 | -9,9 |
| jun-09..... | -6,3 | -3,8 | 2,5 | -0,8 |
| jul-09..... | -6,5 | -7,5 | -0,3 | -5,3 |
| ago-09..... | -7,9 | -6,1 | -2,0 | -5,9 |
| sep-09..... | -4,4 | -2,7 | -1,1 | -4,8 |
| oct-09..... | -5,1 | -5,0 | -0,1 | -3,6 |
| nov-09..... | -3,8 | -2,3 | 0,0 | -7,4 |
| dic-09..... | -3,0 | -1,5 | 3,4 | 0,9 |

* Calculada a partir de la tasa media anual.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. MEH.



comportamiento y son las que menos han reducido sus ventas en 2009 (-1,6 por 100). Para el resto de las fórmulas comerciales, la reducción de ventas en 2009 ha sido más significativa. La caída que experimentan las empresas unilocalizadas es del 7,2 por 100, las pequeñas cadenas del 7,1 por 100 y las grandes superficies del 6,0 por 100.

Entre los años 2006 y 2009 el formato con mayor éxito en ventas fue el de las grandes cadenas de distribución. Este hecho queda corroborado con datos que se ofrecen en otros capítulos del presente informe en referencia al incremento de la

cuota de mercado de esta forma de distribución comercial.

4.1.4. Evolución del índice general de comercio al por menor y del índice de grandes superficies

Al analizar la evolución a precios corrientes (sin descontar la inflación) del índice general de ventas del comercio al por menor y del índice de grandes superficies en el periodo 2002-2009 (Gráfico 4.1), hay que destacar que ambos índices ▷

han crecido todos los años por encima del índice de precios al consumo hasta el año 2007 (excepto el índice de grandes superficies en el año 2002). Durante 2008 y 2009 se ha producido el fenómeno opuesto, es decir, una caída en las ventas tanto en volumen como en valor, como lo prueba la reducción de las ventas a precios corrientes por debajo del IPC, tanto para el comercio en general como para las grandes superficies. También se puede subrayar la convergencia en tasas negativas entre las ventas de grandes superficies y el total de ventas detallistas, cuando en épocas de auge generalmente han sido las ventas de las primeras las que crecen en mayor medida (con la excepción del año 2007).

4.2. Análisis de los balances de las empresas de distribución

En este apartado, se estudia la evolución reciente de los principales ratios e indicadores que definen el comportamiento de las empresas del sector comercio en su conjunto. Con este fin, se utilizará la información proporcionada por la Central de Balances del Banco de España a partir de dos de sus bases de datos: la base de datos de RSE (ratios sectoriales de sociedades no financieras), que suministra datos de distribuciones estadísticas de los balances de las empresas y que procede de la colaboración entre el Banco de España, los Registros Mercantiles de España y el Comité Europeo de Centrales de Balances; y, en segundo lugar, la base de datos de la Central de Balances Anual, que ofrece datos agregados de las empresas colaboradoras.

La información obtenida a partir de la base de empresas RSE se basa en una muestra más amplia, de unas 120.000 empresas, frente a las 9.000 empresas no financieras que colaboran con el Banco de España para su Central de Balances Anual (CBA). Los resultados no suelen ser coincidentes debido a esta diferencia en el número de empresas y a que en la muestra de la CBA existe una sobrerrepresentación de grandes empresas.

En último lugar, se compararán los indicadores de rentabilidad, actividad y solvencia de España con los de cinco países elegidos de la UE-27 a partir de datos del Comité Europeo de Centrales de Balances para 2008, último año disponible.

4.2.1. Información referida a empresas españolas

El análisis se realiza para el período 2001-2008, último año del que existe información disponible suministrada por la Central de Balances del Banco de España, y para el total comercio (divisiones 50, 51 y 52 de la CNAE-1993 o divisiones 45, 46 y 47 de la CNAE-2009 según corresponda); el comercio al por mayor (división 51 de la CNAE-1993 o división 46 de la CNAE-2009); y el comercio al por menor (división 52 de la CNAE-1993 o división 47 de la CNAE-2009).

1. Total empresas comerciales (mayoristas y minoristas)

En el Cuadro 4.6, se recoge la evolución de algunos de los indicadores sobre la actividad del total de empresas comerciales que aparecen en la base RSE de la Central de Balances del Banco de España. Así, el margen bruto de explotación, calculado como el cociente entre el valor añadido y la cifra neta de negocio, aumenta en el período 2001-2008 en algo más de dos puntos porcentuales hasta el 21,63 por 100. Sin embargo, el margen neto, calculado mediante el cociente entre el resultado económico neto y la cifra neta de negocio, cambia la tendencia creciente que mantenía desde 2004 y se sitúa en un 1,50 por 100, la menor cifra del período 2001-2008.

Otro indicador analizado es la rentabilidad económica, calculado como el cociente del resultado económico neto y el total del activo, el cual, al igual que el margen neto, alcanza en 2008 la cifra más baja del período 2001-2008 debido a la disminución del resultado económico neto de las empresas. Por su parte, la rentabilidad financiera antes de im- ▷

CUADRO 4.6
TOTAL EMPRESAS COMERCIALES. TOTAL COMERCIO. EVOLUCIÓN DE INDICADORES. MEDIANA
(Porcentaje)

| Concepto | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Indicadores de rentabilidad | | | | | | | | |
| Margen bruto (Valor añadido/Ventas) | 18,16 | 18,68 | 19,02 | 19,45 | 19,45 | 20,06 | 20,41 | 21,63 |
| Margen neto (Rdo. económico neto/Ventas) | 2,20 | 2,05 | 2,05 | 1,90 | 1,85 | 1,91 | 2,06 | 1,50 |
| Resultado económico neto/Activo | 4,39 | 3,96 | 3,79 | 3,42 | 3,21 | 3,24 | 3,51 | 2,60 |
| Resultado antes impuestos/Fondos propios | 13,36 | 12,50 | 12,65 | 12,02 | 11,31 | 11,54 | 11,54 | 7,37 |
| Indicadores de actividad | | | | | | | | |
| Coste de personal/Ventas | 14,04 | 14,80 | 15,22 | 15,92 | 16,29 | 16,52 | 16,63 | 18,94 |
| Rotación del activo. Ventas/Activo | 184,56 | 177,56 | 173,91 | 169,83 | 163,93 | 159,95 | 158,90 | 156,13 |
| Acreedores comerciales/Ventas | 15,91 | 16,68 | 16,37 | 16,21 | 16,49 | 16,61 | 16,48 | 15,00 |
| Deudores comerciales/Ventas | 11,67 | 11,76 | 11,91 | 11,82 | 12,37 | 12,79 | 12,19 | 9,83 |
| Indicadores de solvencia | | | | | | | | |
| Endeudamiento/Pasivo | 66,23 | 66,19 | 65,37 | 64,35 | 64,03 | 64,03 | 62,12 | 60,26 |
| Deudas a corto plazo/Pasivo | 62,76 | 62,76 | 61,78 | 61,10 | 60,47 | 60,18 | 57,91 | 55,92 |
| Fondos propios/Pasivo | 20,82 | 20,22 | 20,45 | 20,54 | 20,18 | 19,86 | 20,51 | 21,56 |

Fuente: Base de datos RSE (ratios sectoriales de sociedades no financieras españolas). Banco de España (Central de Balances) Registros de España (Registros Mercantiles - CPE). Se utiliza CNAE-1993 hasta el año 2007 y CNAE-2009 para el año 2008.

puestos, calculada como el cociente entre el resultado antes de impuestos y los fondos propios, disminuye significativamente en 2008 hasta alcanzar el 7,37 por 100, algo más de cuatro puntos porcentuales inferior al valor de 2007.

En 2008 el cociente entre los gastos de personal y las ventas aumenta, después de su moderación en 2007 y alcanza 18,94 por 100, la mayor cifra del período 2001-2008. Por otra parte, la rotación de activos, calculada como el cociente entre la cifra neta de negocio y el activo total, experimenta una reducción continuada desde 2001, es decir, cada vez se obtienen menores ingresos por cada unidad monetaria de activo.

Respecto a la estructura financiera, el crecimiento que había experimentado desde 2002 la proporción de fondos propios sobre el total del pasivo, se trunca en 2008 y disminuye hasta 21,56 por 100, lo que indica que las empresas recurren menos que el año anterior a la financiación propia y más a la ajena. Como consecuencia de la mayor dependencia de la financiación ajena y del empeoramiento de la coyuntura económica en 2008, las deudas a corto plazo se han reducido, pero en menor medida que el año pasado; y las deudas a largo plazo han aumentado, lo que se observa en la cifra del endeudamiento, que representa la suma de las deudas a corto y largo plazo.

En referencia a la financiación de las ventas, analizada a partir del cociente entre los acreedores

comerciales y las ventas, se observa una evolución irregular en el período 2001-2008; reduciéndose a partir de 2006 hasta alcanzar el 15 por 100 en 2008. La financiación a los clientes, analizada a partir del cociente entre deudores comerciales y ventas, era creciente hasta 2007, mientras que en 2008 se reduce casi 4 puntos porcentuales respecto el año anterior. No obstante, durante este período se ha mantenido una diferencia entre la financiación de las ventas y la financiación de las compras favorable a la empresa comercial. En 2008, la diferencia ha aumentado, situándose en 5,17 puntos porcentuales frente a los 2,34 de 2007.

En el cuadro 4.7, se reflejan los períodos de pago a proveedores y de cobro a clientes de las empresas colaboradoras de la Central de Balances Anual del Banco de España (CBA), que representan principalmente a las de mayor tamaño. Así en el período 2001-2008 se observa cómo el plazo de pago a proveedores se reduce en 5 días desde los 65,2 del año 2001 hasta los 60,2 del año 2008. Por su parte, el plazo de cobro a los clientes también se ha reducido, pasando de los 37 días en 2001 a los 31,4 días en 2008.

Respecto a la rentabilidad, el margen bruto (cociente entre el valor añadido y la cifra de negocios) de las empresas colaboradoras de la Central de Balances se sitúa en niveles que no alcanzan el 18 por 100 entre 2004 y 2007, mientras que en 2008 supera el 20 por 100. El margen neto (resultado ▷

CUADRO 4.7
TOTAL EMPRESAS COMERCIALES. TOTAL COMERCIO. EVOLUCIÓN DE INDICADORES AGRUPADOS
PARA EMPRESAS COLABORADORAS

| Concepto | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Aplazamientos | | | | | | | | |
| Plazo de cobro a clientes (días) | 37 | 37,2 | 34,9 | 33,2 | 33,3 | 32,4 | 35,8 | 31,4 |
| Plazo de pago a proveedores (días)..... | 65,2 | 68,6 | 63,9 | 62,5 | 60,3 | 57,2 | 59 | 60,6 |
| Diferencia pagos-cobros (días)..... | 28,2 | 31,4 | 29 | 29,3 | 27 | 24,8 | 23,2 | 29,2 |
| Rentabilidad | | | | | | | | |
| Margen bruto (porcentaje)..... | 19,23 | 20,76 | 18,41 | 17,91 | 17,46 | 17,57 | 17,87 | 20,26 |
| Margen neto (porcentaje)..... | 3,48 | 3,75 | 3,35 | 3,51 | 3,38 | 3,53 | 3,52 | 3,49 |
| Rotación de stocks..... | 8,9 | 9,2 | 10,3 | 10,2 | 10,3 | 10,5 | 10,3 | 9,5 |
| Productividad | | | | | | | | |
| Ventas/gastos personal..... | 12,8 | 11,9 | 13,0 | 13,4 | 13,9 | 14,2 | 14,1 | 12,4 |
| Ventas/empleado (miles euros)..... | 298,9 | 287,8 | 321,0 | 332,9 | 349,5 | 378,5 | 396,5 | 342,8 |
| Gastos personal/empleado (miles euros) | 23,38 | 24,18 | 24,66 | 24,87 | 25,23 | 26,70 | 28,10 | 27,73 |
| Ventas deflactadas/empleado (miles euros)..... | 291,1 | 276,7 | 312,8 | 322,5 | 337,0 | 368,6 | 380,5 | 340,1 |
| Valor añadido/gastos personal..... | 2,5 | 2,5 | 2,4 | 2,4 | 2,4 | 2,5 | 2,5 | 2,5 |
| Valor añadido/empleado (miles euros)..... | 57,5 | 59,8 | 59,1 | 59,6 | 61,0 | 66,5 | 70,8 | 69,4 |

Fuente: Banco de España. Central de Balances Anual. Año 2008. CNAE-2009.

de dividir el beneficio de explotación entre las ventas) se mantiene relativamente estable alrededor del 3,5 por 100 durante toda la serie. La rotación de *stocks* (cociente entre compras y existencias) aumenta hasta 2006 para disminuir en los dos últimos años hasta 9,5 en 2008.

En referencia a la productividad, se utilizan varios indicadores que tienen como variables las ventas, el valor añadido y el personal empleado. En estas ratios se aprecia en 2008 un decrecimiento generalizado, lo que muestra un empeoramiento en la productividad de los empleados. Si se analiza la productividad del factor trabajo, entendida como el valor añadido por empleado; se observa un aumento continuado durante todo el período a excepción de 2008 donde se reduce ligeramente hasta los 69.400 euros. Los gastos de personal por empleado han seguido una evolución muy similar con crecimientos continuados hasta 2007 y una ligera disminución en 2008 hasta los 27.730 euros. No es de extrañar por tanto, que la ratio entre valor añadido y gastos de personal se haya mantenido relativamente estable en toda la serie entre 2,4 y 2,5.

2. Empresas de comercio mayorista

En el Cuadro 4.8, se muestra la selección de indicadores económicos correspondientes al comercio al por mayor de la base de datos RSE. Así se observa que el margen bruto calculado como el

cociente entre el valor añadido y las ventas sigue una senda ascendente desde el año 2002 hasta alcanzar el 19,34 por 100 en 2008. Por otra parte, el margen neto, calculado como el resultado económico neto dividido por las ventas, se reduce en 2008 hasta el 1,96 por 100 tras dos años de ascensos. En 2008, se observa cómo los gastos de personal aumentan en más de dos puntos porcentuales hasta representar el 15,45 por 100 de las ventas. La rotación del activo, por su parte, muestra una tendencia decreciente en toda la serie hasta alcanzar el 154,85 por 100 en 2008, desde el 188,33 de 2001.

En los indicadores de solvencia se observa como la ratio de endeudamiento sobre el pasivo sigue una tendencia descendente desde 2001, si bien en 2008 se mantiene prácticamente en los mismos valores que en el año anterior. Por su parte, la ratio de deudas a corto plazo sobre el pasivo, muestra un descenso paulatino en toda la serie hasta alcanzar el 54,77 por 100 en 2008. Por último, el cociente entre fondos propios y el total del pasivo se reduce en 2008 hasta el 26,08 por 100 tras el importante incremento experimentado en 2007.

Respecto a los indicadores de actividad, mientras la ratio acreedores comerciales sobre ventas decrece levemente en 2008 hasta el 16,28 por 100; la relación entre deudores comerciales sobre ventas decrece a mayor ritmo en los últimos años hasta situarse en 2008 en el 17,07 por 100. Se observa, por tanto, como diferencial entre la ratio de ▷

CUADRO 4.8
TOTAL EMPRESAS DE COMERCIO MAYORISTA. EVOLUCIÓN DE INDICADORES. MEDIANA
(Porcentaje)

| Concepto | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Indicadores de rentabilidad | | | | | | | | |
| Margen bruto (Valor añadido/Ventas) | 16,08 | 16,47 | 16,97 | 17,18 | 17,64 | 18,01 | 18,38 | 19,34 |
| Margen neto (Rdo. económico neto/Ventas) | 2,52 | 2,40 | 2,39 | 2,24 | 2,22 | 2,37 | 2,56 | 1,96 |
| Resultado económico neto/Activo | 5,00 | 4,55 | 4,38 | 4,01 | 3,74 | 3,89 | 4,19 | 3,31 |
| Resultado antes impuestos/Fondos propios | 14,77 | 13,73 | 13,79 | 12,79 | 12,21 | 12,46 | 12,63 | 8,45 |
| Indicadores de actividad | | | | | | | | |
| Coste de personal/Ventas..... | 11,45 | 11,99 | 12,42 | 12,87 | 13,34 | 13,43 | 13,55 | 15,46 |
| Rotación del activo. Ventas/Activo | 186,83 | 179,01 | 173,62 | 168,26 | 161,04 | 156,90 | 156,69 | 154,85 |
| Acreedores comerciales/Ventas | 16,78 | 17,95 | 17,45 | 17,32 | 17,26 | 17,41 | 16,43 | 16,28 |
| Deudores comerciales/Ventas..... | 17,17 | 17,83 | 18,43 | 18,66 | 19,53 | 20,23 | 19,12 | 17,07 |
| Indicadores de solvencia | | | | | | | | |
| Endeudamiento/Pasivo | 66,00 | 65,51 | 64,43 | 63,12 | 62,35 | 62,26 | 60,15 | 58,26 |
| Deudas a corto plazo/Pasivo | 63,02 | 62,58 | 61,37 | 60,40 | 59,38 | 59,14 | 56,79 | 54,77 |
| Fondos propios/Pasivo | 22,98 | 22,81 | 23,40 | 23,99 | 24,03 | 23,78 | 24,89 | 26,08 |

Fuente: Base de datos RSE (ratios sectoriales de sociedades no financieras españolas). Banco de España (Central de Balances) Registros de España (Registros Mercantiles - CPE). Se utiliza CNAE-1993 hasta el año 2007 y CNAE-2009 para el año 2008.

CUADRO 4.9
EMPRESAS COMERCIO MAYORISTA. EVOLUCIÓN DE INDICADORES AGRUPADOS PARA EMPRESAS COLABORADORAS

| Concepto | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Aplazamientos | | | | | | | | |
| Plazo de cobro a clientes (días) | 59,5 | 61,5 | 57,6 | 55,2 | 55,1 | 53,1 | 58,9 | 55,9 |
| Plazo de pago a proveedores (días)..... | 56,5 | 61,8 | 54,1 | 52,6 | 52,2 | 49,4 | 54,3 | 54,0 |
| Diferencia pagos-cobros (días)..... | -3 | 0,3 | -3,5 | -2,6 | -2,9 | -3,7 | -4,6 | -1,9 |
| Rentabilidad | | | | | | | | |
| Margen bruto (porcentaje)..... | 18,89 | 20,48 | 17,15 | 15,86 | 14,29 | 14,67 | 15,81 | 18,57 |
| Margen neto (porcentaje)..... | 3,53 | 3,78 | 3,35 | 3,25 | 2,83 | 3,57 | 3,45 | 4,13 |
| Rotación de stocks..... | 9,6 | 9,6 | 11,7 | 11,9 | 12,5 | 12,5 | 12,1 | 10,9 |
| Productividad | | | | | | | | |
| Ventas/gastos personal..... | 17,9 | 15,8 | 18,3 | 19,8 | 22,3 | 22,7 | 21,3 | 20,2 |
| Ventas/empleado (miles euros)..... | 549,1 | 516,9 | 626,7 | 683,7 | 779,6 | 842,2 | 846,8 | 752,1 |
| Gastos personal/empleado (miles euros) | 30,75 | 32,76 | 34,20 | 34,58 | 34,97 | 37,04 | 39,80 | 37,18 |
| Ventas deflactadas/empleado (miles euros) | 534,7 | 497,0 | 610,8 | 662,5 | 751,7 | 820,0 | 812,7 | 746,1 |
| Valor añadido/gastos personal..... | 3,4 | 3,2 | 3,1 | 3,1 | 3,2 | 3,3 | 3,4 | 3,8 |
| Valor añadido/empleado (miles euros)..... | 103,7 | 105,8 | 107,4 | 108,4 | 111,4 | 123,6 | 133,9 | 139,6 |

Fuente: Banco de España. Central de Balances Anual. Año 2008. CNAE-2009.

acreedores comerciales y la de deudores comerciales se reduce en 2008.

En el cuadro 4.9 se presentan los plazos de pago a proveedores y de cobro a clientes de las empresas mayoristas colaboradoras de la Central del Banco de España (CBA), que representan fundamentalmente a las de mayor tamaño. En este tipo de empresas, el plazo de cobro a clientes está ligeramente por encima del plazo de pago a proveedores. Así en 2008, las empresas de comercio al por mayor cobraban de media a sus clientes en 55,9 días mientras que pagaban de media a sus proveedores en 54,0 días.

La rentabilidad de las empresas mayoristas en términos de margen bruto, calculado como el cociente entre el valor añadido y las ventas, experimenta una tendencia ascendente desde el año 2005, para

situarse en 2008 en el 18,57 por 100, ligeramente inferior al dato de 2001. Por su parte, el margen neto, calculado como el resultado económico neto sobre las ventas, sigue una evolución similar a la del margen bruto y se sitúa en el 4,13 por 100 en 2008.

Las empresas mayoristas muestran unos índices de productividad muy superiores a los del sector comercial en su conjunto. Así, en 2008 las ventas por empleado alcanzan los 752.100 euros por tan sólo 342.800 para el sector comercial en su conjunto. El valor añadido por empleado también es muy superior, 139.600 euros en el comercio al por menor frente a los 69.400 euros del sector en su conjunto. No obstante en 2008, todas las ratios han disminuido su valor, salvo las que relacionan el valor añadido con los gastos de personal y con el número medio de trabajadores. ▷

CUADRO 4.10
TOTAL EMPRESAS DE COMERCIO MINORISTA. EVOLUCIÓN DE INDICADORES. MEDIANA
(Porcentaje)

| Concepto | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-----------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Indicadores de rentabilidad | | | | | | | | |
| Margen bruto (Valor añadido/Ventas)..... | 19,63 | 19,93 | 20,18 | 20,54 | 20,75 | 21,10 | 21,48 | 22,22 |
| Margen neto (Rdo. económico neto/Ventas)..... | 1,87 | 1,74 | 1,70 | 1,57 | 1,51 | 1,51 | 1,63 | 1,11 |
| Resultado económico neto/Activo..... | 3,69 | 3,37 | 3,17 | 2,81 | 2,65 | 2,60 | 2,78 | 1,92 |
| Resultado antes impuestos/Fondos propios..... | 12,15 | 11,46 | 11,43 | 11,06 | 10,38 | 10,48 | 10,33 | 6,37 |
| Indicadores de actividad | | | | | | | | |
| Coste de personal/Ventas..... | 16,18 | 16,77 | 17,21 | 17,84 | 18,17 | 18,50 | 18,67 | 20,57 |
| Rotación del activo. Ventas/Activo..... | 179,08 | 172,50 | 169,95 | 166,89 | 162,53 | 158,54 | 157,07 | 152,97 |
| Acreedores comerciales/Ventas..... | 17,61 | 18,17 | 15,54 | 16,08 | 16,26 | 17,51 | 16,97 | 14,29 |
| Deudores comerciales/Ventas..... | 5,66 | 5,84 | 5,76 | 5,73 | 5,89 | 6,08 | 5,97 | 3,34 |
| Indicadores de solvencia | | | | | | | | |
| Endeudamiento/Pasivo..... | 67,36 | 67,33 | 66,94 | 66,20 | 66,25 | 66,62 | 65,01 | 63,77 |
| Deudas a corto plazo/Pasivo..... | 62,65 | 62,93 | 62,38 | 61,85 | 61,43 | 61,26 | 59,39 | 57,81 |
| Fondos propios/Pasivo..... | 17,54 | 16,95 | 16,68 | 16,58 | 15,87 | 15,20 | 15,62 | 16,09 |

Fuente: Base de datos RSE (ratios sectoriales de sociedades no financieras españolas). Banco de España (Central de Balances) Registros de España (Registros Mercantiles - CPE). Se utiliza CNAE-1993 hasta el año 2007 y CNAE-2009 para el año 2008.

3. Empresas de comercio minorista

En el cuadro 4.10 se presenta la evolución de los indicadores económicos de las empresas de comercio minorista de la base de datos RSE. En el mismo se observa cómo las ratios de rentabilidad del año 2008 han sufrido una caída respecto al año anterior, a excepción del margen bruto, que aumenta ligeramente. Así, el cociente entre el resultado antes de impuestos sobre fondos propios se reduce en 2008 prácticamente 4 puntos porcentuales hasta alcanzar el 6,37 por 100

Respecto a los indicadores de actividad, se observa una tendencia ascendente en el cociente entre los gastos de personal y las ventas, alcanzando su valor máximo en 2008 (20,57 por 100). Estos datos son superiores a los del conjunto del sector comercial, hecho que confirmaría la mayor intensidad en mano de obra en el comercio al por menor. La rotación del activo, calculado como el cociente entre las ventas y el total del activo, muestra una tendencia descendente durante toda la serie alcanzando en 2008 su valor más bajo, 152,97 por 100, 26,11 puntos porcentuales inferior al mismo valor de 2001.

En 2008, el comercio minorista alcanza el mínimo de toda la serie del cociente entre los acreedores comerciales y las ventas, el 14,29 por 100, 2,68 puntos inferior al mismo valor de 2007. El cociente entre los deudores comerciales sobre las ventas también muestra una tendencia decreciente

en los últimos años, alcanzando en 2008 el 3,34 por 100, el valor más bajo del periodo 2001-2008.

En el Cuadro 4.11 se muestran indicadores de las empresas minoristas colaboradoras con la Central de Balances Anual del Banco de España (CBA). El diferencial entre los períodos de pago a proveedores y los de cobro a clientes es el mayor del sector comercio debido a la idiosincrasia de la distribución minorista, si bien se ha ido reduciendo desde 2002. En cuadro 4.11, se observan mayores diferencias que las de la base de datos RSE, debido a que la CBA se refiere principalmente a las empresas minoristas de mayor tamaño y, por lo tanto, con mayor poder de negociación. No obstante, se observa una disminución paulatina en el plazo de pago a proveedores desde los 87,6 días en el año 2001 a los 72,7 días en el año de 2008.

En el análisis de la rentabilidad de las empresas de comercio minorista, se observa cómo el margen bruto, calculado como el cociente entre valor añadido y ventas, es ligeramente superior al del total del comercio y se ha mantenido relativamente estable alrededor del 23,90 por 100 desde el año 2005. Por su parte el margen neto, calculado como el cociente entre el resultado económico neto y las ventas, muestra una cierta estabilidad alrededor del 4 por 100 durante el periodo 2001-2008, si bien desciende hasta el 3,81 por 100 en 2008. Por último, la rotación de *stocks* crece paulatinamente durante todo el periodo hasta alcanzar las 8,9 rotaciones en 2008, ▷

CUADRO 4.11
 EMPRESAS COMERCIO MINORISTA. EVOLUCIÓN DE INDICADORES AGRUPADOS PARA EMPRESAS COLABORADORAS

| Concepto | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Aplazamientos | | | | | | | | |
| Plazo de cobro a clientes (días) | 13,1 | 12,4 | 11,6 | 9,5 | 10,1 | 9 | 9,5 | 10,7 |
| Plazo de pago a proveedores (días)..... | 87,6 | 88,8 | 86,3 | 85,6 | 79,9 | 78,8 | 75,9 | 72,7 |
| Diferencia pagos-cobros (días) | 74,5 | 76,4 | 74,7 | 76,1 | 69,8 | 69,8 | 66,4 | 62 |
| Rentabilidad | | | | | | | | |
| Margen bruto (porcentaje)..... | 22,88 | 24,09 | 22,93 | 23,55 | 23,91 | 23,88 | 23,99 | 23,90 |
| Margen neto (porcentaje)..... | 3,83 | 4,15 | 3,83 | 4,35 | 4,55 | 4,17 | 4,31 | 3,81 |
| Rotación de stocks..... | 7,7 | 8,2 | 8,4 | 8,4 | 8,4 | 8,3 | 8,6 | 8,9 |
| Productividad | | | | | | | | |
| Ventas/gastos personal..... | 8,2 | 8,1 | 8,3 | 8,4 | 8,3 | 8,2 | 8,3 | 8,1 |
| Ventas/empleado (miles euros)..... | 165,1 | 165,6 | 173,8 | 177,7 | 181,6 | 189,7 | 196,4 | 199,4 |
| Gastos personal/empleado (miles euros) | 20,04 | 20,38 | 20,84 | 21,15 | 21,79 | 22,99 | 23,62 | 24,63 |
| Ventas deflactadas/empleado (miles euros) | 160,7 | 159,2 | 169,4 | 172,2 | 175,1 | 184,7 | 188,5 | 197,8 |
| Valor añadido/gastos personal..... | 1,9 | 2,0 | 1,9 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 1,9 |
| Valor añadido/empleado (miles euros)..... | 37,8 | 39,9 | 39,8 | 41,8 | 43,4 | 45,3 | 47,1 | 47,7 |

Fuente: Banco de España. Central de Balances Anual. Año 2008. CNAE-2009.

 CUADRO 4.12
 TOTAL EMPRESAS COMERCIALES. AÑO 2008. TOTAL COMERCIO. INDICADORES
 (Porcentaje)

| Concepto | España | Austria | Bélgica | Francia | Italia | Portugal |
|------------------------------------------------|--------|---------|---------|---------|--------|----------|
| Indicadores de rentabilidad | | | | | | |
| Margen bruto (Valor añadido/Ventas)..... | 14,60 | 12,90 | 9,70 | 13,50 | 9,60 | 13,10 |
| Margen neto (Rdo. económico neto/Ventas)..... | 3,40 | 2,50 | 2,50 | 2,70 | 2,00 | 2,80 |
| Resultado económico neto/Activo | 5,83 | 5,23 | 4,78 | 6,13 | 3,27 | 3,73 |
| Resultado antes impuestos/Fondos propios | 14,94 | 19,85 | 9,40 | 19,58 | 8,04 | 5,55 |
| Indicadores de actividad | | | | | | |
| Gastos de personal/Ventas | 9,50 | 9,20 | 5,60 | 9,00 | 5,90 | 8,00 |
| Rotación del activo. Ventas/Activo | 171,56 | 209,04 | 191,06 | 227,02 | 163,32 | 133,10 |
| Acreedores comerciales/Ventas..... | 15,33 | 5,98 | 11,04 | 13,57 | 18,25 | 17,73 |
| Deudores comerciales/Ventas..... | 11,02 | 6,51 | 10,83 | 10,92 | 21,43 | 16,68 |
| Indicadores de solvencia | | | | | | |
| Endeudamiento/Pasivo..... | 62,30 | 55,20 | 57,80 | 65,50 | 68,90 | 61,40 |
| Deudas a corto plazo/Pasivo..... | 46,60 | 44,10 | 45,20 | 50,60 | 59,20 | 49,30 |
| Fondos propios/Pasivo..... | 35,60 | 33,70 | 38,60 | 31,30 | 26,40 | 33,60 |

Fuente: Base de datos RSE (ratios sectoriales de sociedades no financieras españolas). Banco de España (Central de Balances) Registros de España (Registros Mercantiles - CPE) - Comité Europeo de Centrales de Balances. En este año 2008 se ha utilizado CNAE.

hecho que muestra una mejora de eficiencia en la gestión de las existencias.

La productividad referida al empleo es claramente inferior a la del comercio mayorista. La ratio de ventas por empleado crece a lo largo del periodo 2001-2008 hasta alcanzar 199.400 euros en 2008, mientras que el cociente entre el valor añadido sobre gastos de personal se mantiene relativamente estable entre el 1,9 y 2,0 por 100.

4.2.2. Información de otros países europeos

En el Cuadro 4.12 se muestra la comparación en el año 2008 de los indicadores que antes se analizaban para el conjunto del sector comercio entre España y una selección de países europeos a partir de los

datos del Comité Europeo de Centrales de Balances. Los datos procedentes del Comité Europeo de Centrales de Balances no coinciden con los obtenidos a través de la base RSE para el caso de España (Cuadro 4.6), debido a que en esta última fuente los datos recogidos son referidos a la mediana.

Respecto a los indicadores de rentabilidad, España es el primer país con el mayor margen neto de explotación, resultado económico neto entre las ventas; que alcanza el 3,40 por 100 mientras que el del resto de países analizados se mantiene ligeramente por debajo sin sobrepasar el 3 por 100. También en el margen bruto, valor añadido entre las ventas, España con el 14,60 por 100 se sitúa a la cabeza de la selección de países, si bien en el resto de países existe más variabilidad (entre el 9,60 y el 13,50 por 100). En cuanto a la rentabilidad econó- ▷

mica, que indica el rendimiento de los activos con independencia de su financiación, España posee el segundo valor más elevado (5,83 por 100) después de Francia (6,13 por 100), en contraposición con el más reducido de Italia (3,27 por 100).

La rentabilidad financiera antes de impuestos, resultado antes de impuestos sobre fondos propios, de todos los países estudiados es inferior a la del año pasado. Los niveles más altos siguen situándose, al igual que el año pasado, en Austria y Francia (con 19,85 y 19,58 por 100, respectivamente) y los más bajos se alcanzan en Italia y Portugal (con 8,04 y 5,55 por 100 respectivamente). En el caso de Austria, la participación de los fondos propios en el pasivo total ha aumentado respecto al año pasado, esto, además de otros factores que han afectado a todos los países, puede explicar que su rentabilidad financiera antes de impuestos sea más baja que la del año anterior. En España y Bélgica la financiación propia tiene más peso en el pasivo que en el resto de países, lo que se refleja en una rentabilidad financiera antes de impuestos más reducida. Italia cuenta con una de las peores cifras de rentabilidad financiera de los países analizados (8,04 por 100), a pesar de presentar la menor cifra de participación de fondos propios en el pasivo (26,40 por 100).

España pasa a ser el país con mayores gastos de personal en relación a la cifra de negocio (9,50 por 100), reemplazando a Austria, país que ha reducido estos gastos respecto al año pasado (del 11,80 al 9,20 por 100). Los países que menos dedican a esta partida en relación a la cifra de ventas continúan siendo Italia y Bélgica (5,90 y 5,60 por 100, respectivamente). La eficiencia comercial analizada a través del índice de rotación de activos, es muy desigual entre los distintos países, destacando la mayor eficiencia de Francia (227,02 por 100) y de Austria (209,04 por 100). Este factor es una de las causas de sus destacadas rentabilidades económicas y financieras en el sector comercio. Portugal cuenta con la eficiencia comercial más baja de la selección de países (133,10 por 100), lo que se refleja en su baja rentabilidad financiera, aunque su rentabilidad económica no se ve tan afectada.

España y Bélgica son los países que alcanzan el mayor grado de solvencia, atendiendo a la participación de los fondos propios en el pasivo. Italia continúa siendo el país más endeudado, a pesar de que su ratio disminuye respecto al año anterior, lo que sigue reflejando la fragilidad de las empresas comerciales en ese país. Austria y Bélgica cuentan con las ratios de solvencia más favorables. España, por su parte, cuenta con un elevado peso de fondos propios sobre pasivo, si bien el endeudamiento en su conjunto de las empresas comerciales españolas ha aumentado, disminuye a corto plazo.

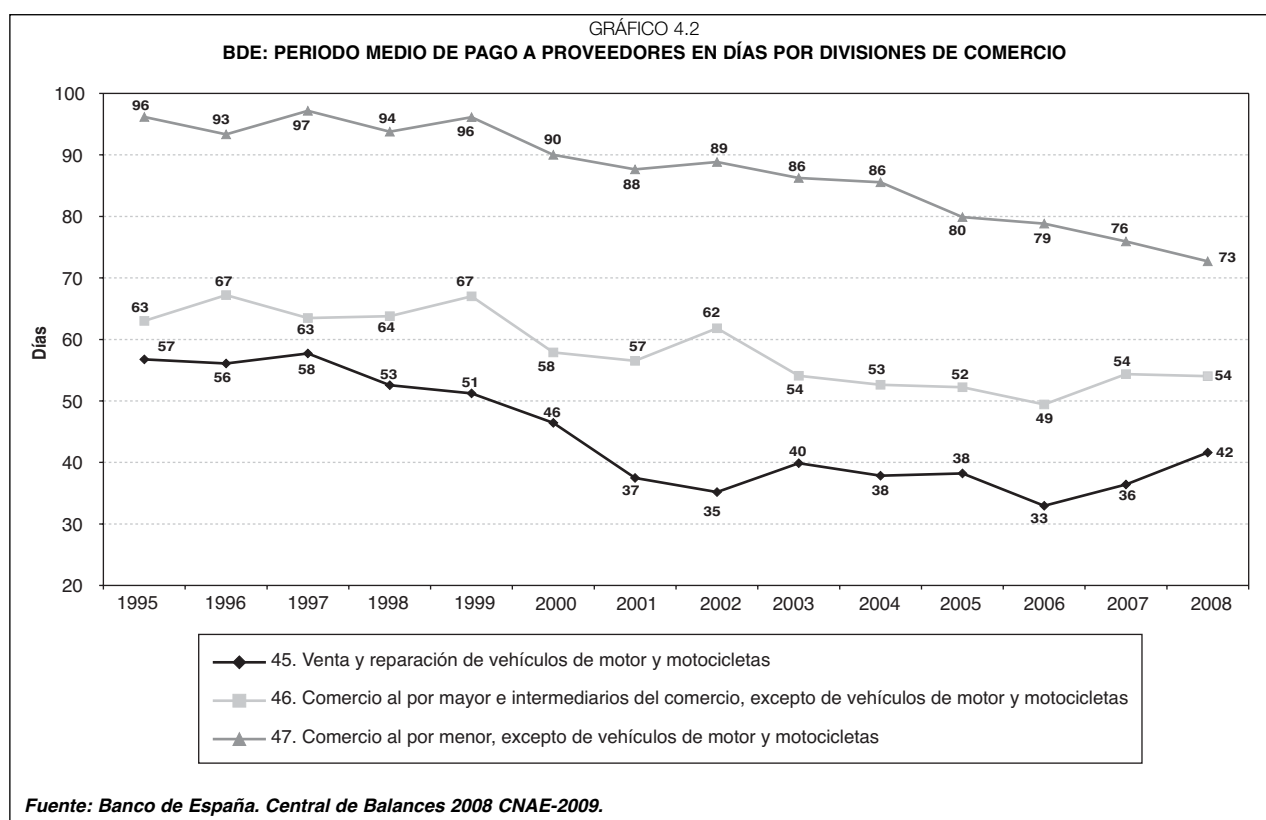
4.3. Los aplazamientos de pago en el sector de la distribución comercial

El contenido de este apartado se basa fundamentalmente en la información proporcionada por la Central de Balances del Banco de España, que constituye una amplia muestra anual, a partir de la cual se pueden establecer conclusiones relevantes sobre la evolución de las principales magnitudes empresariales y, en concreto, respecto a las políticas de aplazamiento de pago, que se detallan a continuación. Se utilizan también datos de la empresa CABS para calcular los aplazamientos de pago de la distribución comercial con base alimentaria, y datos procedentes de BACH Database para ofrecer los aplazamientos de pago de otros países de la Unión Europea.

Periodo medio de pago a proveedores

La evolución del periodo medio de pago a proveedores presenta en la división 47 según la CNAE-2009 (comercio al por menor, excepto vehículos de motor y motocicletas) una marcada tendencia a la baja. Así, mientras en 1995 el periodo de pago a proveedores era de 96 días, en 2008 había bajado hasta los 73 días, 3,2 días menos que en 2007 (Gráfico 4.2)¹. ▷

¹ En el momento de redactar este informe (abril de 2010), no hay disponibles datos de la Central de Balances del Banco de España correspondientes al año 2009.



Hay que tener en cuenta que en la formulación del cálculo de plazo de pago a proveedores de la Central de Balances 2008 ha habido cambios importantes: por un lado, se utilizan las partidas del nuevo Plan Contable y la clasificación de las actividades económicas ha pasado a realizarse con la nueva CNAE-2009. Por otro lado, la formulación no considera en toda la serie el IVA en su cálculo por no estar disponible en 2008. Ello implica que las cifras de aplazamientos de toda la serie son algo más elevadas que las ofrecidas por la Central de Balances del Banco de España en años anteriores.

Cabe deducir que la promulgación de las distintas leyes que afectan a esta materia ha tenido un impacto efectivo en la reducción de los aplazamientos de pago. Así, la aprobación de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista pretendía, entre otras cosas, reforzar las garantías de cobro. En su artículo 17 se fijaron mecanismos para garantizar al acreedor la posibilidad de disponer de liquidez frente a los aplazamientos excesivos y el establecimiento de unos intereses mínimos de demora.

La modificación legal de la Ley 55/1999 de medidas fiscales estableció un aplazamiento máximo de 30 días para productos de alimentación fresca. Posteriormente, la Ley 47/2002 introdujo un conjunto de cautelas para precisar el cómputo de los periodos de aplazamiento. Por último, la Ley 3/2004, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, ha introducido una nueva modificación con el objeto de lograr una efectiva reducción de los aplazamientos de pago. Por otra parte, el Tribunal Superior de Justicia de la Unión Europea dictó, en diciembre de 2008, sentencia absolutoria a favor del Reino de España en la demanda planteada por la Comisión Europea por mala transposición de la Directiva de Morosidad.

En marzo de 2010 se aprobó por la Comisión de Industria, Turismo y Comercio del Congreso de los Diputados una proposición de Ley de modificación de la Ley 3/2004, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

En el Cuadro 4.13 y los Gráficos 4.3, 4.4 y 4.5 pueden observarse los datos de aplazamiento de ▷

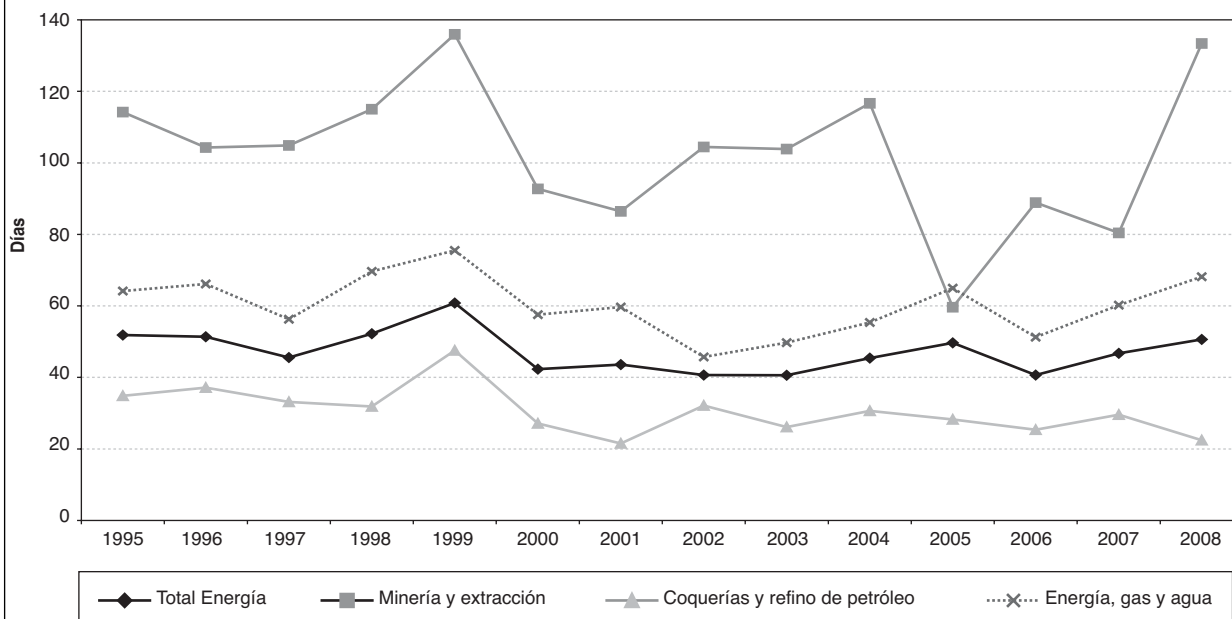
La distribución comercial en España en 2009

CUADRO 4.13
PERÍODO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES
(Número medio de días)

| Agrupaciones de actividad de la CNAE-2009 | 1995 | 1997 | 1999 | 2001 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Energía | 52 | 46 | 61 | 44 | 41 | 45 | 50 | 41 | 47 | 51 |
| Minería y extracción..... | 114 | 105 | 136 | 86 | 104 | 117 | 60 | 89 | 80 | 133 |
| Coquerías, refino de petróleo..... | 35 | 33 | 48 | 22 | 26 | 31 | 28 | 25 | 30 | 22 |
| Energía eléctrica, gas y agua..... | 64 | 56 | 76 | 60 | 50 | 55 | 65 | 51 | 60 | 68 |
| Industria | 80 | 75 | 79 | 75 | 78 | 80 | 82 | 82 | 75 | 70 |
| Industria de la alimentación, bebidas y tabaco..... | 55 | 51 | 57 | 58 | 66 | 67 | 72 | 76 | 70 | 63 |
| Industrias químicas..... | 96 | 93 | 100 | 81 | 83 | 86 | 87 | 80 | 77 | 79 |
| Fabricación de productos minerales y metálicos..... | 99 | 88 | 86 | 90 | 103 | 93 | 89 | 90 | 82 | 74 |
| Fabricación de productos informáticos y electrónicos, y de material y equipo eléctrico..... | 103 | 91 | 101 | 86 | 70 | 68 | 86 | 84 | 88 | 65 |
| Fabricación de material de transporte..... | 66 | 65 | 66 | 64 | 70 | 74 | 78 | 79 | 64 | 65 |
| Otras industrias manufactureras..... | 100 | 96 | 105 | 98 | 97 | 98 | 88 | 84 | 86 | 93 |
| Servicios | | | | | | | | | | |
| Comercio y reparación..... | 75 | 75 | 75 | 65 | 64 | 62 | 60 | 57 | 59 | 61 |
| 45. Venta y reparación de vehículos..... | 57 | 58 | 51 | 37 | 40 | 38 | 38 | 33 | 36 | 42 |
| 46. Comercio al por mayor e intermediarios..... | 63 | 63 | 67 | 57 | 54 | 53 | 52 | 49 | 54 | 54 |
| 47. Comercio al por menor..... | 96 | 97 | 96 | 88 | 86 | 86 | 80 | 79 | 76 | 73 |
| Transporte..... | 69 | 79 | 87 | 88 | 63 | 86 | 80 | 73 | 66 | 75 |
| Información y comunicaciones..... | 148 | 57 | 101 | 113 | 106 | 95 | 90 | 93 | 87 | 116 |
| Otros servicios..... | 84 | 81 | 84 | 89 | 80 | 83 | 81 | 89 | 104 | 127 |
| Actividades con cobertura reducida | 186 | 188 | 183 | 193 | 187 | 188 | 192 | 188 | 200 | 194 |

Fuente: Banco de España. Central de Balances. Análisis empresarial.

GRÁFICO 4.3
BDE: PERÍODO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES EN DÍAS. ENERGÍA

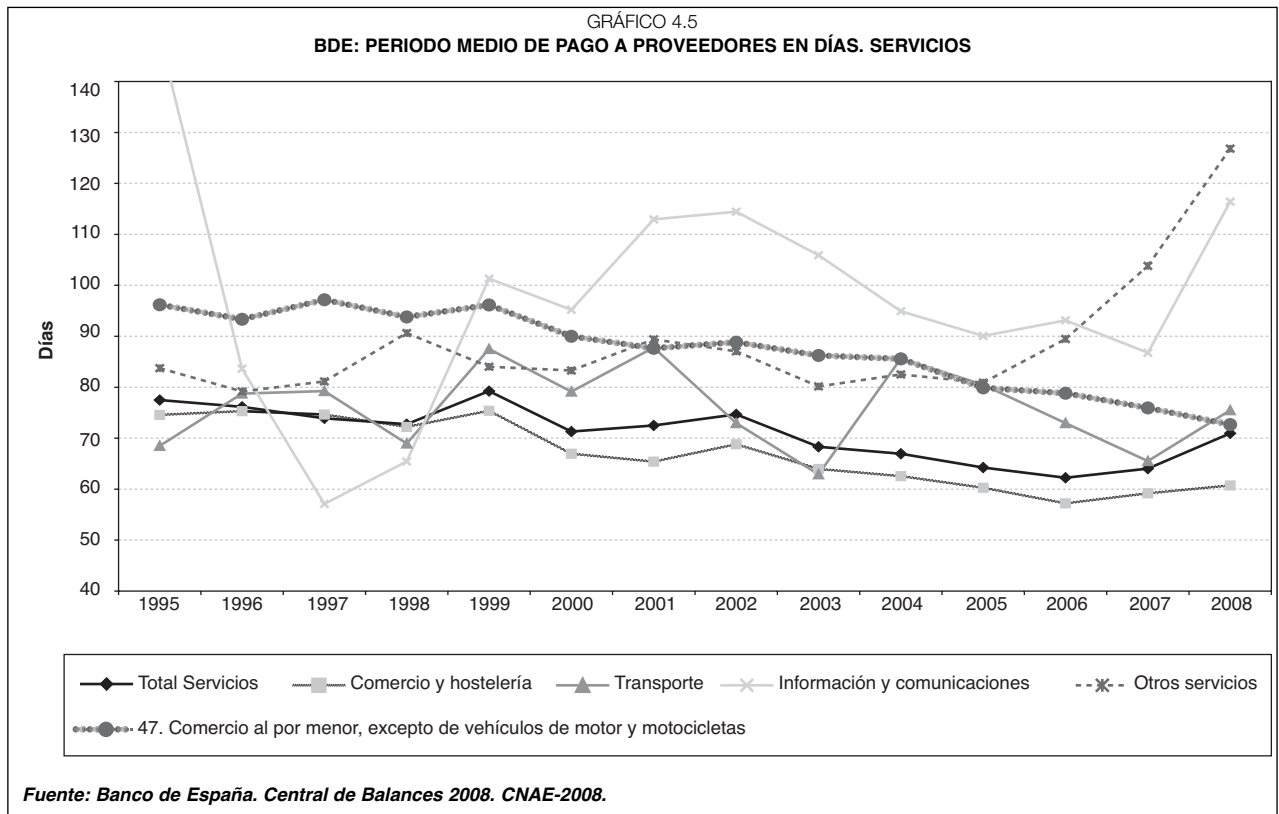
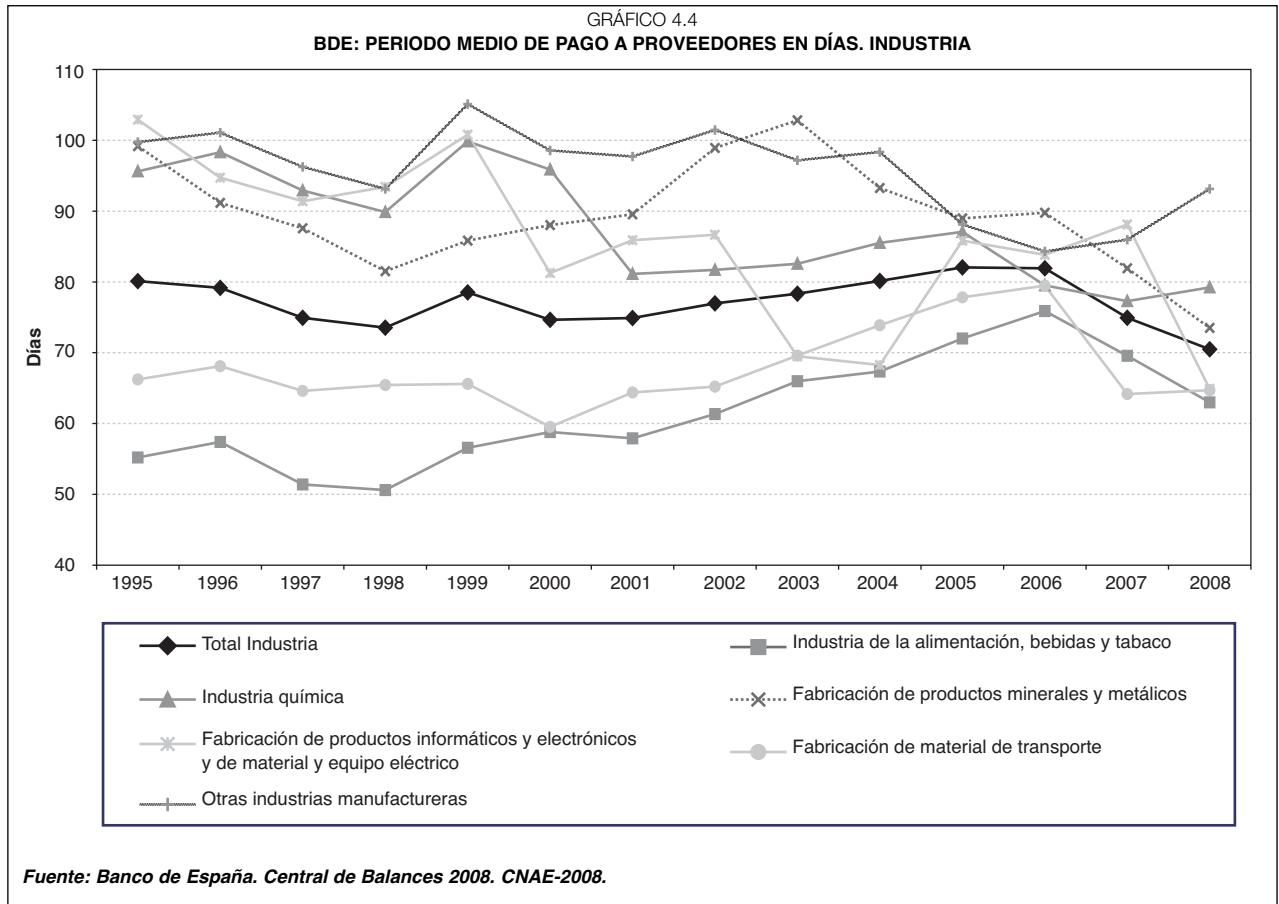


Fuente: Banco de España. Central de Balances. Análisis empresarial.

pago a proveedores de las distintas ramas de actividad incluidas en los sectores de la energía, la industria y los servicios. En concreto, en el Gráfico 4.4 aparecen entre otras las cifras de aplazamiento de pago a proveedores en la industria de la

alimentación, bebidas y tabaco, que ha seguido desde el año 1998 una evolución creciente, salvo en los dos últimos años, pasando de 55 días en 1995 a 51 días en 1998, para subir hasta los 63 días en 2008 (en 2006 los aplazamientos de pagos de la ▷

CAPÍTULO 4. EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL



Distribución comercial

CUADRO 4.14
CABSA: DISTRIBUCIÓN COMERCIAL CON BASE ALIMENTARIA. PLAZO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES EN DÍAS.
BALANCES NO CONSOLIDADOS

| Agrupación por cifra de negocios | 2008 | | | 2007 | | |
|----------------------------------|--------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------|--------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| | Número de empresas | Media del importe neto de la cifra de negocios | Media de aplazamientos de pago a proveedores | Número de empresas | Media del importe neto de la cifra de negocios | Media de aplazamientos de pago a proveedores |
| <8 mill.€..... | 194 | 3.701.565 | 63,7 | 235 | 3.551.331 | 63,3 |
| 8-50 mill.€..... | 114 | 23.664.519 | 74,8 | 142 | 23.152.425 | 76,6 |
| 50-100 mill.€..... | 35 | 70.336.982 | 66,7 | 38 | 72.316.111 | 73,1 |
| 100-1000 mill.€..... | 35 | 311.757.292 | 79,8 | 41 | 331.463.974 | 64,1 |
| >1000 mill.€..... | 13 | 4.456.859.547 | 80,4 | 12 | 4.555.265.555 | 88,0 |
| TOTAL | 391 | 191.121.055 | 79,4 | 468 | 160.520.147 | 82,0 |
| <50 mill.€..... | 308 | 11.090.450 | 72,5 | 377 | 10.934.236 | 74,0 |
| >50 mill.€..... | 83 | 859.186.430 | 79,8 | 91 | 780.233.207 | 82,5 |
| <100 mill.€..... | 343 | 17.136.015 | 70,1 | 415 | 16.554.745 | 73,7 |
| >100 mill.€..... | 48 | 1.434.389.152 | 80,3 | 53 | 1.287.796.408 | 82,9 |

Fuente: CABSA. Base de «Hipermercados, supermercados y distribución de alimentación». Actualizado a 31/03/10.

CUADRO 4.15
PERÍODO MEDIO DE COBRO A CLIENTES
(Número medio de días)

| Agrupaciones de actividad de la CNAE | 1995 | 1997 | 1999 | 2001 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Energía..... | 51 | 50 | 59 | 53 | 54 | 57 | 55 | 50 | 58 | 48 |
| Minería y extracción..... | 82 | 77 | 97 | 85 | 69 | 58 | 56 | 62 | 77 | 99 |
| Coquerías, refino de petróleo..... | 44 | 43 | 54 | 37 | 43 | 47 | 44 | 38 | 49 | 28 |
| Energía eléctrica, gas y agua..... | 53 | 53 | 60 | 62 | 59 | 61 | 61 | 56 | 62 | 58 |
| Industria..... | 73 | 66 | 66 | 63 | 66 | 67 | 69 | 70 | 64 | 57 |
| Industria de la alimentación, bebidas y tabaco..... | 65 | 56 | 61 | 56 | 56 | 54 | 54 | 58 | 51 | 47 |
| Industrias químicas..... | 90 | 93 | 91 | 86 | 79 | 87 | 89 | 86 | 84 | 79 |
| Fabricación de productos minerales y metálicos..... | 78 | 78 | 80 | 69 | 84 | 80 | 80 | 80 | 67 | 64 |
| Fabricación de productos informáticos y electrónicos, y de material y equipo eléctrico..... | 113 | 93 | 97 | 87 | 78 | 81 | 91 | 88 | 81 | 70 |
| Fabricación de material de transporte..... | 39 | 30 | 33 | 32 | 43 | 41 | 46 | 49 | 48 | 33 |
| Otras industrias manufactureras..... | 98 | 93 | 91 | 94 | 92 | 86 | 85 | 87 | 77 | 87 |
| Servicios..... | 60 | 56 | 58 | 53 | 49 | 46 | 45 | 45 | 46 | 41 |
| Comercio y reparación..... | 46 | 45 | 43 | 37 | 35 | 33 | 33 | 32 | 36 | 31 |
| 45. Venta y reparación de vehículos..... | 29 | 34 | 39 | 29 | 26 | 28 | 26 | 25 | 21 | 17 |
| 46. Comercio al por mayor e intermediarios..... | 70 | 69 | 69 | 60 | 58 | 55 | 55 | 53 | 59 | 56 |
| 47. Comercio al por menor..... | 23 | 18 | 14 | 13 | 12 | 10 | 10 | 9 | 10 | 11 |
| Transporte..... | 82 | 71 | 70 | 61 | 57 | 61 | 56 | 52 | 52 | 40 |
| Información y comunicaciones..... | 83 | 73 | 84 | 91 | 78 | 68 | 70 | 73 | 68 | 63 |
| Otros servicios..... | 90 | 83 | 80 | 80 | 81 | 77 | 73 | 77 | 69 | 65 |
| Actividades con cobertura reducida..... | 132 | 134 | 128 | 113 | 111 | 109 | 97 | 85 | 97 | 112 |

Fuente: Banco de España. Central de Balances. Análisis empresarial.

industria de la alimentación, bebidas y tabaco llegaron a los 76 días). Estas diferentes evoluciones demuestran la influencia positiva de las diferentes normas reguladoras de los pagos en el comercio, frente a la industria, cuyos pagos hasta la Ley 3/2004 no se encontraban regulados.

Como complemento a la información proporcionada por el Banco de España, en el Cuadro 4.14 aparecen los valores medios de plazos de pago a proveedores del conjunto de empresas principales de la distribución comercial con base alimentaria, agrupados por tramos de cifra de nego-

cios, según los datos que proporciona la base de datos de balances de la empresa CABSA. El plazo medio de pago a proveedores en las empresas consideradas (468 empresas en 2007 y 391 en 2008) es 82,0 días en 2007 y 79,4 días en 2008. Al analizar los plazos de pago por tramos de cifras de negocio, se observa que en 2008 éstos varían desde los 63,7 días para las empresas con una cifra de negocios inferior a los 8 millones de euros anuales, hasta los 80,4 días para las empresas con una cifra de negocios anual superior a los 1.000 millones de euros. ▷

Periodo medio de cobro a clientes

El periodo medio de cobro a clientes en el comercio al por menor se redujo en el periodo 1995-2008. Esta cifra no se ve afectada por las previsiones legales, que no regulan los plazos de pago de los consumidores (Cuadro 4.15).

Periodo de maduración de mercaderías y/o materias primas

El periodo medio de maduración de mercancías y/o materias primas es un indicador de la eficiencia en la gestión del comercio y de la industria, recogiendo un menor periodo, una mayor rotación, que indica más eficiencia en la gestión de las mercancías y mejor ajuste del surtido a la demanda de los consumidores. En el periodo 1995 a 2008 se reduce el periodo medio de maduración en el comercio al por menor de 54 a 42 días, lo que evidencia una mejora en la eficiencia real del sector.

Este indicador no se ve afectado por las medidas regulatorias analizadas, pero tiene interés valorarlo, ya que los aplazamientos de pago deben relacionarse con el periodo medio de maduración de las diferentes actividades económicas (Cuadro 4.16).

Financiación comercial neta

La financiación comercial neta recoge el número de días que la empresa financia respecto a su periodo de maduración. Es decir, la suma del periodo medio de cobro a clientes y el periodo medio de fabricación y/o venta, menos el periodo medio de pago a proveedores. Una cifra positiva implicaría que la empresa tiene que financiar esos días del proceso productivo, mientras que un valor negativo implica una financiación de proveedores que excede en dichos días del periodo de maduración total.

La financiación comercial neta del comercio minorista se redujo en tres días tanto en 2007 como en 2008. La industria de la alimentación, bebidas y tabaco pasa de financiar 29 días en 1995 a 8 días en 2008 (Cuadro 4.17).

4.3.1. Comparación con otros Estados de la Unión Europea

Tomando en consideración los datos correspondientes a empresas de los países que envían información a la base BACH, Bélgica, Francia, España, Italia, Austria, Alemania, Portugal y Finlandia, ▷

CUADRO 4.16
PERÍODO DE MADURACIÓN DE MERCADERÍAS
(Número medio de días)

| Agrupaciones de actividad de la CNAE-2009 | 1995 | 1997 | 1999 | 2001 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Energía | 29 | 31 | 42 | 24 | 26 | 25 | 23 | 23 | 26 | 25 |
| Minería y extracción..... | 50 | n.s. | n.s. | n.s. | n.s. | n.s. | n.s. | n.s. | n.s. | n.s. |
| Coquerías, refino de petróleo..... | 24 | 20 | 26 | 15 | 19 | 16 | 18 | 17 | 19 | 15 |
| Energía eléctrica, gas y agua..... | 32 | 26 | 46 | 20 | 20 | 21 | 17 | 17 | 19 | 18 |
| Industria | 37 | 32 | 34 | 32 | 32 | 32 | 33 | 33 | 32 | 34 |
| Industria de la alimentación, bebidas y tabaco..... | 41 | 33 | 36 | 39 | 39 | 37 | 40 | 39 | 36 | 34 |
| Industrias químicas..... | 35 | 32 | 40 | 32 | 34 | 35 | 34 | 35 | 35 | 40 |
| Fabricación de productos minerales y metálicos..... | 58 | 57 | 62 | 56 | 53 | 48 | 47 | 45 | 44 | 51 |
| Fabricación de productos informáticos y electrónicos, y de material y equipo eléctrico..... | 41 | 33 | 32 | 31 | 29 | 26 | 26 | 31 | 34 | 28 |
| Fabricación de material de transporte..... | 23 | 20 | 21 | 20 | 21 | 20 | 22 | 21 | 20 | 24 |
| Otras industrias manufactureras..... | 45 | 42 | 44 | 41 | 41 | 40 | 41 | 42 | 40 | 41 |
| Servicios | | | | | | | | | | |
| Comercio y reparación..... | 52 | 46 | 45 | 43 | 37 | 37 | 36 | 36 | 37 | 40 |
| 45. Venta y reparación de vehículos..... | 45 | 36 | 25 | 37 | 31 | 35 | 37 | 34 | 40 | 52 |
| 46. Comercio al por mayor e intermediarios..... | 48 | 41 | 43 | 37 | 31 | 30 | 28 | 28 | 29 | 33 |
| 47. Comercio al por menor..... | 54 | 51 | 51 | 49 | 45 | 44 | 44 | 44 | 42 | 42 |
| Transporte..... | 93 | 70 | 78 | 54 | 44 | 39 | 33 | 40 | 34 | 42 |
| Información y comunicaciones..... | 242 | 120 | 41 | 48 | 44 | 38 | 46 | 35 | 38 | 47 |
| Otros servicios..... | 207 | 156 | 54 | 103 | 50 | 47 | 46 | 72 | 72 | 252 |
| Actividades con cobertura reducida | 126 | 150 | 177 | 169 | 271 | 320 | 338 | 400 | 460 | 402 |

Fuente: Banco de España. Central de Balances. Análisis empresarial.

CUADRO 4.17
PERÍODO DE MADURACIÓN DE MERCADERÍAS
(Número medio de días)

| Agrupaciones de actividad de la CNAE-2009 | 1995 | 1997 | 1999 | 2001 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Energía | 24 | 25 | 24 | 23 | 25 | 24 | 17 | 18 | 22 | 8 |
| Minería y extracción..... | 50 | 40 | 50 | 49 | 37 | 21 | 24 | 19 | 31 | 18 |
| Coquerías, refino de petróleo..... | 16 | 16 | 13 | 18 | 20 | 21 | 19 | 15 | 22 | 8 |
| Energía eléctrica, gas y agua..... | 26 | 29 | 29 | 25 | 27 | 26 | 15 | 20 | 22 | 8 |
| Industria | 23 | 18 | 15 | 13 | 16 | 15 | 15 | 17 | 15 | 9 |
| Industria de la alimentación, bebidas y tabaco..... | 29 | 23 | 25 | 20 | 17 | 15 | 11 | 15 | 9 | 8 |
| Industrias químicas..... | 37 | 41 | 36 | 38 | 31 | 37 | 36 | 37 | 36 | 30 |
| Fabricación de productos minerales y metálicos..... | 24 | 29 | 34 | 21 | 30 | 26 | 28 | 26 | 17 | 17 |
| Fabricación de productos informáticos y electrónicos, y de material y equipo eléctrico..... | 52 | 37 | 29 | 28 | 31 | 33 | 28 | 27 | 18 | 25 |
| Fabricación de material de transporte..... | -9 | -17 | -17 | -19 | -11 | -15 | -13 | -12 | -1 | -18 |
| Otras industrias manufactureras..... | 41 | 38 | 32 | 38 | 38 | 30 | 34 | 38 | 26 | 35 |
| Servicios | | | | | | | | | | |
| Comercio y reparación..... | -15 | -15 | -17 | -16 | -17 | -18 | -17 | -15 | -13 | -17 |
| 45. Venta y reparación de vehículos..... | -22 | -18 | -5 | -5 | -10 | -6 | -9 | -4 | -11 | -19 |
| 46. Comercio al por mayor e intermediarios..... | 20 | 19 | 16 | 14 | 13 | 11 | 10 | 11 | 13 | 12 |
| 47. Comercio al por menor..... | -53 | -56 | -59 | -55 | -55 | -56 | -51 | -51 | -48 | -45 |
| Transporte..... | 71 | 56 | 53 | 41 | 42 | 42 | 37 | 32 | 35 | 21 |
| Información y comunicaciones..... | 61 | 59 | 50 | 53 | 46 | 39 | 44 | 45 | 43 | 29 |
| Otros servicios..... | 49 | 53 | 44 | 39 | 50 | 48 | 43 | 44 | 30 | 14 |
| Actividades con cobertura reducida | 10 | 8 | -5 | -25 | -33 | -32 | -50 | -65 | -51 | -22 |

Fuente: Banco de España. Central de Balances. Análisis empresarial.

CUADRO 4.18
PLAZOS DE PAGO A PROVEEDORES DEL COMERCIO MINORISTA EN PAÍSES DE LA UE

| | 1995 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--------------------------------|------|-------|------|------|------|------|------|------|------|
| Bélgica..... | 49,7 | 51,9 | 55,1 | 49,0 | 49,5 | 48,4 | 48,8 | 46,0 | 44,9 |
| Francia..... | 56,4 | 58,8 | 62,0 | 57,6 | 54,4 | 53,9 | 55,4 | 55,1 | 55,1 |
| España..... | 87,7 | 85,1 | 82,1 | 81,9 | 79,9 | 79,0 | 77,1 | 76,1 | 72,3 |
| Italia..... | 89,9 | 97,4 | 97,8 | 98,7 | 90,5 | 88,5 | 90,6 | 85,8 | 87,0 |
| Austria..... | 57,5 | 49,4 | 42,9 | 46,8 | 42,3 | 39,0 | 39,7 | 41,5 | 48,4 |
| Alemania..... | 34,1 | 33,5 | 28,6 | 29,0 | 26,1 | 24,9 | 30,1 | 29,6 | 39,4 |
| Portugal..... | - | 104,5 | 73,4 | 67,1 | 76,1 | 71,6 | 72,2 | 77,9 | 81,6 |
| Finlandia..... | - | 27,3 | 25,3 | 25,7 | 25,7 | 24,8 | 25,9 | - | - |
| Media 8 Países UE..... | 46,9 | 63,5 | 58,4 | 57,0 | 55,6 | 53,8 | 55,0 | 58,8 | 61,2 |
| Diferencia España Media 8..... | 40,8 | 21,6 | 23,7 | 24,9 | 24,4 | 25,2 | 22,1 | 17,2 | 11,0 |

Fuente: Elaboración propia a partir de BACH Database.

se puede conocer cuál ha sido la evolución en los hábitos de pago en los distintos países y las importantes diferencias existentes entre los mismos, derivadas de su legislación civil.

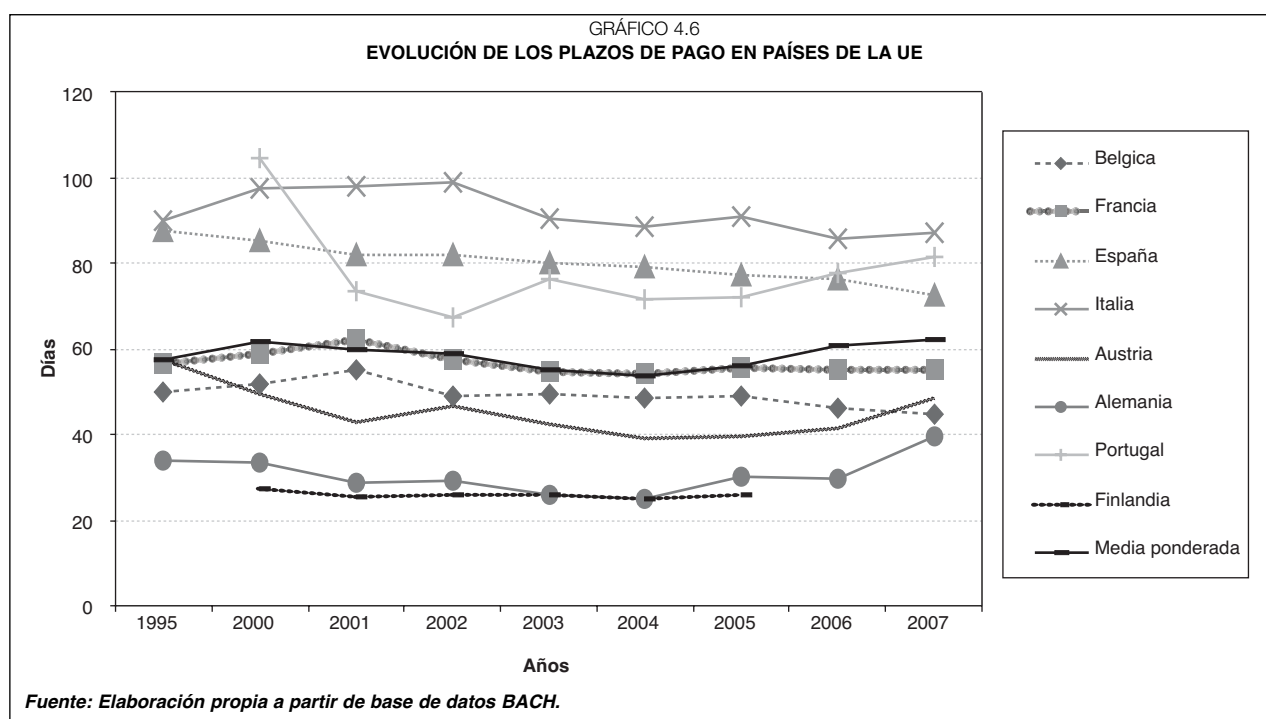
Así, en el año 2007 países como Italia, Portugal y España mantenían periodos de pago a proveedores del comercio minorista relativamente amplios de 87, 82 y 72 días respectivamente, mientras que en Alemania, en Austria o en Bélgica estos periodos eran de tan sólo 39, 48 y 45 días respectivamente. En el caso español, se ha producido una continua reducción desde el año 2000, como se constata en el Cuadro 4.18.

El plazo medio de pago a proveedores del conjunto de estos ocho países era, en el año 2007, de

61 días. En España el plazo de pago a proveedores superaba en 11 días la media del conjunto de ocho países.

En cuanto a la evolución experimentada por los plazos en los distintos países, se observan diferencias importantes. Así, en Alemania el plazo ha aumentado en 5 días desde el año 1995 a 2007. En España la reducción en el mismo periodo de tiempo ha sido de 16 días respecto al plazo de 88 días que existía en 1995. En Francia el plazo de pago a proveedores ha variado poco entre valores próximos a los 56 días de 1995 y los 55 días de 2007.

En Italia, el país que mantiene el plazo de pago más alto de todos los países analizados, después de doce años el plazo de pago a proveedores se ha ▷



reducido solamente en 3 días. No obstante, la evolución del plazo de pago muestra una tendencia a la baja, ya que ha podido reducir en unos 10 días los plazos existentes en el periodo 2000-2002, próximos a los cien días. En Bélgica el plazo de pago a proveedores ha bajado en 5 días en el periodo 1995 - 2005. En Austria el plazo de pago ha experimentado una disminución de 10 días entre 1995 (58 días) y 2007 (48 días).

Finlandia es el país con plazo de pago a proveedores más reducido de los ocho países considerados, 27 días en 2000 y 26 días en 2005. En el momento de esta publicación no está disponible el dato en la base BACH de los años 2006 y 2007. En Portugal el plazo de pago a proveedores ha experimentado un ligero aumento, desde 73 días en 2001 a 82 días en 2007, sin tomar en consideración en el año 2000, los 105 días de plazo de pago a proveedores, la cifra más alta de los ocho países estudiados, que se explicaría por la escasa cobertura de la muestra de empresas analizadas en ese año en Portugal (Gráfico 4.6).

Como se puede apreciar, existe una clara diferencia entre los países cuyo régimen jurídico se basa en el derecho romano y los de derecho ger-

mánico. En estos últimos, al ser necesario para adquirir la propiedad del bien haber realizado el pago del producto, los plazos de pago son más reducidos, mientras que en los países basados en el derecho romano (Italia, España, Portugal y Francia), se produce la adquisición de la propiedad sin que sea necesario pagar el producto.

4.4. La productividad en el sector de la distribución comercial

En el cálculo de la productividad en el sector comercio, surgen dos tipos de dificultades: desde la oferta y desde la demanda de productos. En el caso de la oferta, tradicionalmente, se utilizan dos métodos para medir el valor del *output*: la cifra neta de negocio o ventas y el valor añadido a precios básicos. Estos indicadores son aproximaciones del valor real de la producción final, ya que no se tienen en cuenta determinados activos intangibles que añaden o detraen valor al producto.

Desde la perspectiva de la demanda, también aparecen problemas en el cálculo de la productividad. El precio implícito de un producto, teniendo ▷

CUADRO 4.19
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD
POR FORMATOS COMERCIALES
(Euros constantes de 2000)

| | Ventas por m ² | Base año 2000=100 | Ventas por empleado | Base año 2000=100 |
|-----------------------------------------------|------------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|
| Hipermercados | | | | |
| 2000 | 5.296 | 100,00 | 187.646 | 100,00 |
| 2001 | 5.082 | 95,96 | 179.251 | 95,53 |
| 2002 | 4.836 | 91,31 | 172.614 | 91,99 |
| 2003 | 4.850 | 91,58 | 176.372 | 93,99 |
| 2004 | 4.969 | 93,83 | 181.328 | 96,63 |
| 2005 | 4.892 | 92,37 | 177.904 | 94,81 |
| 2006 | 4.869 | 91,94 | 180.362 | 96,12 |
| 2007 | 4.549 | 85,90 | 175.489 | 93,52 |
| 2008 | 4.298 | 81,16 | 166.702 | 88,84 |
| 2009 | 4.075 | 76,94 | 152.827 | 81,44 |
| Supermercados 1.000-2.499m² | | | | |
| 2000 | 3.571 | 100,00 | 184.074 | 100,00 |
| 2001 | 3.559 | 99,66 | 182.141 | 98,95 |
| 2002 | 3.501 | 98,04 | 174.559 | 94,83 |
| 2003 | 3.771 | 105,60 | 182.104 | 98,93 |
| 2004 | 3.843 | 107,61 | 185.737 | 100,90 |
| 2005 | 3.941 | 110,37 | 189.450 | 102,92 |
| 2006 | 4.071 | 114,01 | 194.706 | 105,78 |
| 2007 | 4.050 | 113,42 | 200.495 | 108,92 |
| 2008 | 4.010 | 112,29 | 198.475 | 107,82 |
| 2009 | 3.818 | 106,92 | 195.714 | 106,32 |
| Supermercados 400-999m² | | | | |
| 2000 | 2.828 | 100,00 | 149.431 | 100,00 |
| 2001 | 2.793 | 98,75 | 146.602 | 98,11 |
| 2002 | 2.856 | 100,98 | 144.339 | 96,59 |
| 2003 | 2.897 | 102,44 | 146.477 | 98,02 |
| 2004 | 2.869 | 101,45 | 145.957 | 97,68 |
| 2005 | 2.805 | 99,18 | 142.707 | 95,50 |
| 2006 | 2.783 | 98,39 | 141.526 | 94,71 |
| 2007 | 2.734 | 96,68 | 139.086 | 93,08 |
| 2008 | 2.748 | 97,17 | 139.959 | 93,66 |
| 2009 | 2.725 | 96,36 | 150.571 | 100,76 |
| Supermercados 100-399m² | | | | |
| 2000 | 3.721 | 100,00 | 170.000 | 100,00 |
| 2001 | 3.772 | 101,37 | 173.515 | 102,07 |
| 2002 | 3.662 | 98,41 | 164.794 | 96,94 |
| 2003 | 3.666 | 98,52 | 162.774 | 95,75 |
| 2004 | 3.568 | 95,89 | 162.688 | 95,70 |
| 2005 | 3.572 | 96,00 | 162.862 | 95,80 |
| 2006 | 3.187 | 85,65 | 156.183 | 91,87 |
| 2007 | 3.057 | 82,16 | 148.567 | 87,39 |
| 2008 | 3.081 | 82,80 | 148.509 | 87,36 |
| 2009 | 2.995 | 80,49 | 143.146 | 84,20 |

Fuente: Nielsen y elaboración propia.

en cuenta la percepción individual y subjetiva del consumidor, da lugar a otros factores no tradicionales que el análisis del comportamiento del consumidor busca aclarar.

A la hora de realizar un análisis comparativo de la productividad por países, es recomendable tener en cuenta la densidad comercial. El sector comercio español se caracteriza estructuralmente

por una densidad comercial alta, lo que provoca que la productividad aparente por establecimiento tienda a ser inferior a la de los países con una densidad comercial más baja. Sin embargo, este indicador podría estar ocultando que el sector comercio español cuenta con mejor equipamiento, con una mayor calidad de los productos o con un valor tácito superior en términos de proximidad al cliente. Todo esto, provocaría que las productividades reales fueran superiores a las del mismo sector de otra economía con una densidad comercial menor.

4.4.1. Evolución de la productividad por formatos comerciales

El sector comercio, en 2009, reduce su productividad en términos de ventas por metro cuadrado y por empleado respecto al año anterior. Este estancamiento de la productividad también afecta a los formatos de distribución más modernos.

En el Cuadro 4.19, se puede observar la evolución de la productividad según el formato comercial analizado. Tan sólo el supermercado de entre 1.000-2.499 metros cuadrados ha aumentado su productividad respecto al año 2000, el resto presentan una tendencia negativa, siendo los peor parados el hipermercado y el supermercado de menor tamaño (entre 100 y 399 metros cuadrados).

En el año 2009, la productividad por superficie ha disminuido en todos los formatos considerados con respecto al año 2008. En cuanto a la productividad por empleado también se ha reducido en todos los formatos, excepto en los supermercados de 400 a 999 metros cuadrados, en los que la productividad ha aumentado en más de 7 puntos porcentuales. El análisis de la evolución de la productividad por superficie y por empleado a lo largo de toda la serie, es decir, desde el año 2000, muestra una reducción de las mismas en todos los formatos con algunas excepciones, como en las superficies de 1.000 a 2.499 metros cuadrados. Éstas ven aumentar ambas ratios de productividad. ▷

En los primeros años de la serie las productividades del hipermercado y del supermercado de gran tamaño han convergido debido a la caída en la productividad del primero y al aumento de la productividad en el segundo. Sin embargo, por tercer año consecutivo el supermercado de entre 1.000-2.499 metros cuadrados ha sufrido una ligera disminución en su productividad, lo que ha frenado el proceso de convergencia entre los hipermercados y los supermercados de gran tamaño.

4.4.2. Productividad España/Unión Europea

La productividad aparente² en España en el comercio minorista es de 24.400 euros por empleado en 2007, coincidiendo prácticamente con la media de la UE-27 (24.600 euros por empleado). Algunos de los países que destacan por superar con la media de la productividad aparente por empleado de la UE-27 en 2007 son Luxemburgo con 54.300 euros por empleado, Francia con 38.400 euros por empleado o Finlandia con 38.000 euros por empleado. En el extremo opuesto, se encuentran Bulgaria con 3.000 euros por empleado o Rumania con 5.400 euros. Si se compara la productividad aparente de España con la de la UE-15, se observa como, por el contrario, España presenta una de las productividades aparentes más bajas del grupo, sólo por encima de Grecia, Italia y Países Bajos (Cuadro 4.20).

Hay que destacar como dato positivo, que respecto al año 2006, la productividad en España ha crecido un 2,5 por 100 en 2007.

El avance en la productividad aparente por empleado en España se ha visto correspondido con un incremento similar en la productividad ajustada al salario. Esto implica que, en el año 2007, los avances en productividad por trabajador en España no se han visto compensados por el incremento en las retribuciones.

² La productividad aparente es el resultado de la división del valor añadido por el empleo.

| CUADRO 4.20 COMPARACIÓN PRODUCTIVIDAD COMERCIO MINORISTA ESPAÑA/UNIÓN EUROPEA | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| CNAE 52-Año 2007 | Productividad aparente por empleado (1) (Miles de euros) | Productividad ajustada al salario (2) (Porcentaje) |
| Alemania..... | 28,1 | 137,8 |
| Austria..... | 29,2 | 122,7 |
| Bélgica..... | 35,7 | 130,8 |
| Bulgaria..... | 3,0 | 153,0 |
| Chipre..... | 24,4 | 130,1 |
| Dinamarca..... | 31,8 | 131,9 |
| Eslovaquia..... | 14,8 | 195,3 |
| Eslovenia..... | 23,7 | 151,5 |
| España..... | 24,4 | 124,1 |
| Estonia..... | 13,2 | 156,4 |
| Finlandia..... | 38,0 | 140,7 |
| Francia..... | 38,4 | 128,8 |
| Grecia..... | 17,4 | 104,4 |
| Hungría..... | 8,3 | 113,4 |
| Irlanda..... | 33,4 | 141,2 |
| Italia..... | 24,1 | 95,0 |
| Letonia..... | 9,1 | 184,1 |
| Lituania..... | 7,3 | 131,4 |
| Luxemburgo..... | 54,3 | 183,7 |
| Malta..... | — | — |
| Países Bajos..... | 23,9 | 145,2 |
| Polonia..... | 8,9 | 154,3 |
| Portugal..... | 13,8 | 141,2 |
| Reino Unido..... | 29,1 | 154,3 |
| Rep. Checa..... | 11,5 | 126,2 |
| Rumanía..... | 5,4 | 161,5 |
| Suecia..... | 35,3 | 111,1 |
| UE-27..... | 24,6 | 129,91 |

(1) Valor añadido al coste de los factores/nº de personas empleadas.
(2) Valor añadido al coste de los factores/costes de personal x 100.
Fuente: Eurostat.

4.4.3. Causas de la evolución de la productividad en la distribución comercial

En el Cuadro 4.21, aparece la evolución de las ventas nominales y del número de empleados, además de unos índices representativos, calculados en base a estos dos datos. Respecto a las ventas a precios de 2008, se observa un incremento de esta variable hasta 2008. Sin embargo, el número de empleados comienza a decrecer en 2006, lo que provoca que exista una mayor productividad en lo relativo a ventas por empleado.

La productividad del comercio se basa en tres factores estructurales que repercuten directamente sobre ella: capacidad de compra, densidad comercial y eficiencia derivada del tamaño. En el caso español, destacan la baja capacidad de compra, ▷

CUADRO 4.21
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DEL COMERCIO MINORISTA 1999/2008

| | Ventas (Miles de euros) | Ventas a precios de 2008 (Miles de euros) | Índice (1999=100) | Empleados | Índice (1999=100) |
|------------|----------------------------|----------------------------------------------|-------------------|-----------|-------------------|
| 1999..... | 129.191.704 | 171.049.816 | 100,00 | 1.439.387 | 100,00 |
| 2000..... | 141.367.260 | 180.101.889 | 105,29 | 1.507.862 | 104,76 |
| 2001..... | 147.694.361 | 183.141.008 | 107,07 | 1.508.956 | 104,83 |
| 2002..... | 161.064.444 | 191.988.817 | 112,24 | 1.621.437 | 112,65 |
| 2003..... | 168.759.659 | 196.098.724 | 114,64 | 1.647.439 | 114,45 |
| 2004..... | 183.464.042 | 206.580.511 | 120,77 | 1.737.941 | 120,74 |
| 2005..... | 193.777.696 | 210.248.800 | 122,92 | 1.792.367 | 124,52 |
| 2006..... | 206.833.748 | 218.623.272 | 127,81 | 1.890.020 | 131,31 |
| 2007..... | 219.265.476 | 222.335.193 | 129,98 | 1.863.114 | 129,44 |
| 2008*..... | 242.765.740 | 242.765.740 | 141,93 | 1.836.983 | 127,62 |

* Avance del año 2008.

Fuente: INE Ministerio de Economía y Hacienda.

CUADRO 4.22
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DEL COMERCIO MINORISTA 1999/2008

| | Productividad (ventas/empleado) (Miles euros 2008) | Capacidad de compra (ventas/habitante) (Miles euros 2008) | 1/Densidad comercial (Habitantes/tienda) | Tamaño medio empresas (Tiendas/empresa) | 1/Dimensión media plantilla (Empresas/empleados) |
|------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| 1999..... | 118,84 | 4,25 | 66,47 | 1,15 | 0,37 |
| 2000..... | 119,44 | 4,45 | 66,63 | 1,15 | 0,35 |
| 2001..... | 121,37 | 4,45 | 68,19 | 1,15 | 0,35 |
| 2002..... | 118,41 | 4,59 | 66,61 | 1,20 | 0,32 |
| 2003..... | 119,03 | 4,59 | 68,72 | 1,19 | 0,32 |
| 2004..... | 118,87 | 4,78 | 67,53 | 1,20 | 0,31 |
| 2005..... | 117,30 | 4,77 | 68,28 | 1,21 | 0,30 |
| 2006..... | 115,77 | 4,89 | 70,25 | 1,21 | 0,29 |
| 2007..... | 119,34 | 4,92 | 70,99 | 1,21 | 0,28 |
| 2008*..... | 132,15 | 5,26 | 71,54 | 1,25 | 0,28 |

* Avance del año 2008.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE Ministerio de Economía y Hacienda.

la baja densidad comercial y la baja eficiencia de rivada del tamaño.

$$\begin{aligned} \frac{\text{Ventas}}{\text{Empleados}} &= \frac{\text{Ventas}}{\text{Habitantes}} \times \frac{\text{Habitantes}}{\text{Tiendas}} \times \\ &\times \frac{\text{Tiendas}}{\text{Empresas}} \times \frac{\text{Empresas}}{\text{Empleados}} = \\ &= \left(\text{Capacidad de compra} \right) \left(\frac{1}{\text{Densidad comerc.}} \right) \\ &\left(\frac{\text{Tamaño medio empresas}}{\text{Dimensión media plantilla}} \right) \end{aligned}$$

Si se desglosa la productividad en ventas por habitantes, habitantes por establecimientos, establecimientos por empresas y empresas por empleados, se pueden obtener indicadores de capacidad de compra, de densidad comercial, de tamaño medio de las empresas y de dimensión media de la plantilla.

En el Cuadro 4.22, se observan algunos de estos factores en el período 1999-2008 en el comercio al por menor en España.

En el caso de la productividad, ésta se ha ido recuperando después de la tendencia decreciente de los años 2003 y 2006. Por otro lado, el avance del año 2008 muestra un incremento superior al del año anterior. Esta situación se debe al efecto conjunto en 2008 del aumento de las ventas y del descenso del número de empleados respecto a 2007.

La demografía española mantiene su ritmo de crecimiento, pero, debido a que las ventas en el comercio al por menor en el año 2008 han aumentado más que en años anteriores, la capacidad de compra (calculada a través de estos dos datos) es la más elevada en estos últimos años.

La evolución de la densidad comercial en España no ha sufrido cambios sustanciales, manteniendo una tendencia decreciente, ya que aumenta el número de habitantes por tienda. En 2008, por cada 72 habitantes había una tienda. Respecto al ▷

tamaño medio de las empresas, calculado a través del número de tiendas y el número de empresas, éste comienza a aumentar a partir del año 2004, logrando en el año 2008 la cifra de 1,25 tiendas por empresa.

Tanto el número de empresas como el número de empleados disminuyen en 2008. Sin embargo,

el número de empresas que ha desaparecido tenía mucho más peso en su cantidad total que el número de empleados. Por esta razón, la dimensión media de la plantilla aumenta y, su inversa, que es el dato que nos ofrece el Cuadro 4.22 (empresas entre empleados) disminuye a 0,28 empresas por empleado.

