

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. Así, el primer dato publicado en la nueva base es enero de 2006. Para evitar la ruptura de series se han enlazado hacia atrás todas las publicadas. Los datos del INE correspondientes a 2010 son cifras provisionales.

4.1.1. Índice general de comercio al por menor

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. Como puede observarse en el Cuadro 4.1, si tenemos en cuenta todo el año 2010, el índice general de comercio al por menor a precios constantes cayó un 1,6 por 100 respecto al conjunto del año 2009. En este periodo, por tercera vez en la serie presentada, las ventas en volumen de la distribución minorista caen respecto al año anterior, si bien en esta ocasión con menor intensidad, en 2008 y 2009 el descenso fue del 5,7 por 100. Las ventas de productos de alimentación decrecen un 0,4 por 100, es decir, menos que en los dos años precedentes y en menor medida que las ventas generales, pues las ventas de productos

CUADRO 4.1
VARIACIÓN ANUAL DEL ÍNDICE GENERAL DE COMERCIO
AL POR MENOR A PRECIOS CONSTANTES*
(Porcentaje)

	Índice general		
	General	Alimentación	Resto
2004.....	2,8	0,4	5,4
2005.....	1,0	0,1	3,6
2006.....	1,8	0,9	3,1
2007.....	2,8	1,3	3,6
2008.....	-5,7	-2,3	-7,4
2009.....	-5,7	-3,4	-7,3
2010.....	-1,6	-0,4	-1,3
ene-10.....	-4,5	-3,1	-3,3
feb-10.....	-0,9	0,9	-0,2
mar-10.....	3,6	4,9	5,7
abr-10.....	-2,4	-2,5	-0,1
may-10.....	-1,6	-0,7	-0,6
jun-10.....	1,0	-1,1	3,3
jul-10.....	-2,2	1,5	-4,3
ago-10.....	-1,3	-0,9	-1,5
sep-10.....	-3,0	-0,8	-4,3
oct-10.....	-2,9	-2,1	-2,9
nov-10.....	-1,0	1,0	-1,8
dic-10.....	-4,5	-2,0	-5,3

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

no alimenticios que en los años precedentes habían sufrido las mayores caídas, 7,4 y 7,3 por 100 respectivamente, atenúan en 2010 la caída con un 1,3 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. Este patrón se modifica 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) en 2010, presentaron un comportamiento significativamente mejor ▷

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	5,6
2005	3,3	1,7	4,7
2006	4,6	3,7	2,2
2007	4,1	-0,6	5,1
2008	-4,5	-13,5	-3,8
2009	-3,8	-16,2	-4,0
2010	0,6	-0,9	-1,9
ene-10	-1,2	-6,6	-3,1
feb-10	0,9	-1,4	-0,5
mar-10	4,9	7,4	4,7
abr-10	2,0	1,6	-2,0
may-10	-3,3	4,0	-0,6
jun-10	-0,3	14,2	-0,4
jul-10	0,8	-7,5	-4,4
ago-10	2,6	-2,1	-2,3
sep-10	-2,4	-5,6	-3,6
oct-10	3,9	-7,4	-3,0
nov-10	2,0	-0,9	-3,4
dic-10	-3,0	-6,0	-4,7

* 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.....	2,5	4,4
2005.....	1,3	4,2
2006.....	2,1	2,9
2007.....	2,7	1,8
2008.....	-5,9	-5,4
2009.....	-5,4	-5,8
2010.....	-1,6	-1,6
ene-10	-2,8	-1,3
feb-10	-1,2	1,4
mar-10	2,3	6,4
abr-10	-2,4	-2,7
may-10.....	-1,7	-3,3
jun-10.....	0,9	0,1
jul-10.....	-2,4	-2,4
ago-10	-2,6	-6,1
sep-10.....	-3,0	-5,8
oct-10.....	-1,3	0,0
nov-10.....	-1,5	-1,1
dic-10.....	-4,0	-4,7

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

que los dos años anteriores. En equipo personal subieron un 0,6 por 100 frente a las bajadas del 4,5 y 3,8 por 100 de 2008 y 2009. En equipamiento del hogar bajaron únicamente un 0.9 por 100 frente a las importantes bajadas del 13,5 y 16,2 por 100 de 2008 y 2009, y en otros bienes también presentaron mejoría aunque en menor medida, puesto que

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

	Índice de grandes superficies		
	General	Alimentación	Resto
2004.....	4,7	0,7	7,6
2005.....	3,9	0,3	6,2
2006.....	2,9	0,2	4,5
2007.....	1,8	-1,0	4,0
2008.....	-5,2	-1,2	-6,4
2009.....	-6,0	-7,6	-5,1
2010.....	-1,6	-4,9	0,2
ene-10	-2,3	-7,2	-0,3
feb-10	1,6	-4,7	5,2
mar-10	7,3	-0,4	11,8
abr-10	-2,7	-8,1	0,3
may-10.....	-3,3	-7,1	-1,2
jun-10.....	0,2	-6,9	3,9
jul-10.....	-2,2	-0,8	-2,9
ago-10	-5,4	-7,0	-4,5
sep-10.....	-5,8	-6,6	-5,4
oct-10.....	-1,0	-4,1	0,6
nov-10.....	-0,8	-1,8	-0,3
dic-10.....	-5,1	-4,5	-5,3

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

la bajada fue del 1,9 por 100 frente al 3,8 y 4,0 por 100 de los años precedentes.

Eliminando el efecto calendario (esto es, la diferencia del número de días hábiles que presenta un mes en los distintos años), tanto el índice general de comercio al por menor como el índice de grandes superficies, a precios constantes, cae un 1,6 por 100 en el año 2010 (Cuadro 4.3). Este hecho representa una mejoría respecto a los dos años anteriores donde la caída era superior al 5 por 100 en ambos casos.

4.1.2. Índice de ventas de grandes superficies

El índice de ventas de grandes superficies a precios constantes (Cuadro 4.4) presenta en 2010 una caída del 1,6 por 100, menos que en los años anteriores, donde fue del 6,0 y 5,2 por 100 respectivamente. A ello ha contribuido una caída de las ventas del 4,9 por 100 en los productos de alimentación (menor caída que en 2009 que fue del 7,6 por 100) y una subida en la ventas del resto del 0,2 por 100 (frente a las bajadas del 5,1 y 6,4 por 100 de 2008 y 2009). ▷

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.....	-0,6	1,5	8,2	2,9
2007.....	0,5	3,2	6,2	1,8
2008.....	-8,0	-8,6	1,1	-5,2
2009.....	-7,2	-7,1	-1,6	-6,0
2010.....	-2,0	-3,2	1,9	-1,6
ene-10.....	-4,7	-5,6	-0,8	-2,3
feb-10.....	-1,4	-5,2	4,2	1,6
mar-10.....	2,1	1,5	9,6	7,3
abr-10.....	-1,3	-3,8	-0,3	-2,7
may-10.....	-1,4	-2,2	0,6	-3,3
jun-10.....	1,9	2,6	0,8	0,2
jul-10.....	-4,3	-4,2	3,9	-2,2
ago-10.....	1,8	-1,0	1,3	-5,5
sep-10.....	-3,6	-6,3	0,6	-5,8
oct-10.....	-5,1	-5,0	0,4	-1,0
nov-10.....	-2,5	-4,4	3,3	-0,8
dic-10.....	-5,4	-4,4	-0,4	-5,1

* Calculada a partir de la tasa media anual.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. MEH.

Eliminando el efecto calendario, las grandes superficies han tenido una caída a precios constantes del 1,6 por 100, en 2010, respecto a 2009 (Cuadro 4.4). Esta caída es igual a la presentada por el conjunto del comercio minorista.

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

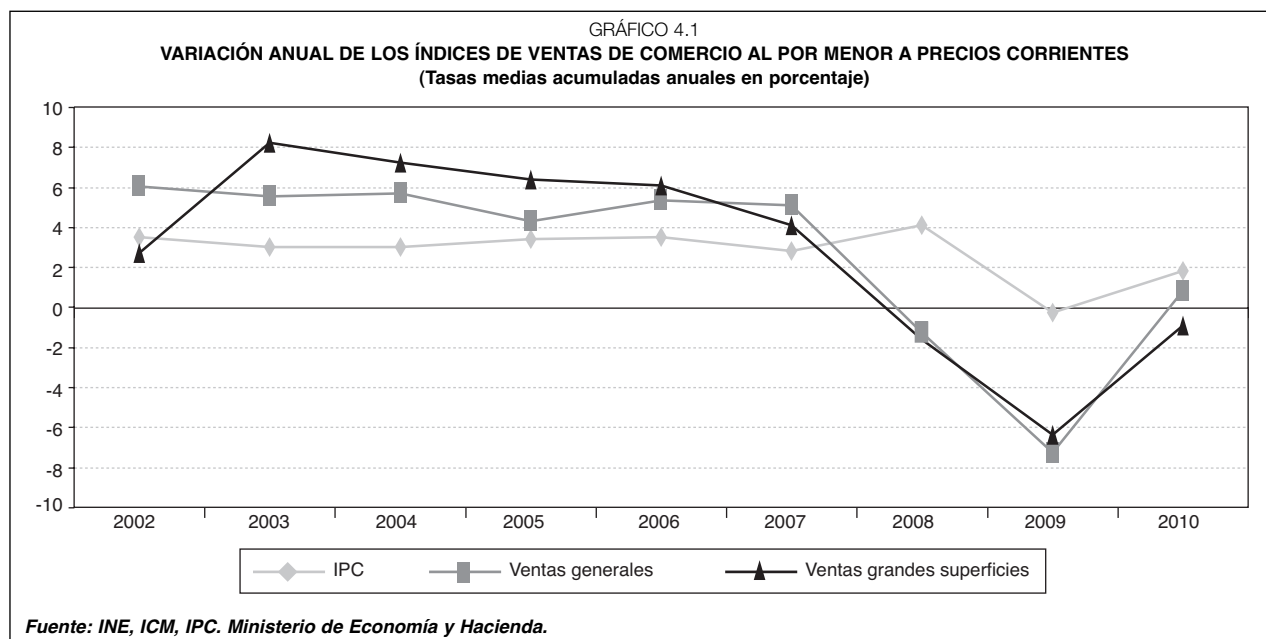
En el Cuadro 4.5, se recoge el desglose del índice de comercio al por menor según los distintos tipos de distribución comercial. En los cinco años presentados, las ventas de las grandes cadenas son las que han experimentado un mejor comportamiento y son las únicas que han conseguido incrementar sus ventas en 2010 (1,9 por 100). Para el resto de las fórmulas comerciales, la reducción de ventas en 2010 ha sido mucho más pequeña que en 2009. La caída que experimentan las empresas unilocalizadas es del 2 por 100, las pequeñas cadenas del 3,2 por 100 y las grandes superficies del 1,6 por 100; frente a las caídas del 7,2, del 7,1 y del 6,0 que tuvieron en 2009.

Entre los años 2006 y 2010, 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 presen-

te 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 2002-2010 (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, 2009 y 2010, 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 2009, último año disponible.

4.2.1. Información referida a empresas españolas

El análisis se realiza para el período 2002-2009, 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. ▷

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

Concepto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Indicadores de rentabilidad									
Margen bruto (Valor añadido/Ventas)	18,16	18,68	19,02	19,45	19,45	20,06	20,41	21,33	22,08
Margen neto (Rdo. económico neto/Ventas)	2,20	2,05	2,05	1,90	1,85	1,91	2,06	1,53	1,06
Resultado económico neto/Activo	4,39	3,96	3,79	3,42	3,21	3,24	3,51	2,62	1,65
Resultado antes impuestos/Fondos propios	13,36	12,50	12,65	12,02	11,31	11,54	11,54	7,36	4,28
Indicadores de actividad									
Gastos de personal/Ventas	14,04	14,80	15,22	15,92	16,29	16,52	16,63	18,55	20,81
Rotación del Activo. Ventas/Activo	184,56	177,56	173,91	169,83	163,93	159,95	158,90	153,73	135,86
Acreedores comerciales/Ventas	15,91	16,68	16,37	16,21	16,49	16,61	16,48	15,27	16,32
Deudores comerciales/Ventas	11,67	11,76	11,91	11,82	12,37	12,79	12,19	9,6	10,4
Indicadores de solvencia									
Endeudamiento/Pasivo	66,23	66,19	65,37	64,35	64,03	64,03	62,12	60,51	56,96
Deudas a corto plazo/Pasivo	62,76	62,76	61,78	61,10	60,47	60,18	57,91	55,8	53,11
Fondos propios/Pasivo	20,82	20,22	20,45	20,54	20,18	19,86	20,51	21,56	23,52

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 los posteriores.

Así, el margen bruto de explotación, calculado como el cociente entre el valor añadido y la cifra neta de negocio, aumenta en el período 2001-2009 casi cuatro puntos porcentuales, desde el 18,16 hasta el 22,08 por 100. Sin embargo, el margen neto, calculado mediante el cociente entre el resultado económico neto y la cifra neta de negocio, cambia en 2008 la tendencia creciente que mantenía desde 2004, y se sitúa en 2009, en el 1,06 por 100, la menor cifra del período 2001-2009.

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 2009, la cifra más baja del período 2001-2009 debido a la disminución del resultado económico neto de las empresas. Por su parte, la rentabilidad financiera antes de impuestos, calculada como el cociente entre el resultado antes de impuestos y los fondos propios, disminuye significativamente en 2008 y 2009, alcanzando en este periodo el 4,28 por 100, algo más de siete puntos porcentuales inferior al valor de 2007.

En 2009, el cociente entre los gastos de personal y las ventas aumenta, manteniendo la tendencia ascendente iniciada en 2008 y alcanza el 20,81 por 100, la mayor cifra del período 2001-2009. 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, en el periodo 2001-2007 la proporción de fondos propios sobre el total del pasivo se había mantenido estable, en torno al 20 por 100. Sin embargo, en 2008, inicia una tendencia al alza que continúa en 2009, alcanzando el 23,52 por 100, lo que indica que las empresas recurren en mayor medida que los años anteriores a la financiación propia y menos a la ajena. Como consecuencia de la coyuntura económica y la dificultad para obtener financiación ajena desde 2008, las deudas a corto plazo se han reducido, al igual que las deudas a largo plazo, lo que se confirma 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 2001-2009; reduciéndose a partir de 2006 hasta 2008 y volviendo a incrementarse en 2009, cuando se obtiene un 16,32 por 100. La financiación a los clientes, analizada a partir del cociente entre deudores comerciales y ventas, se mantiene estable hasta 2007, en torno al 12 por 100, en 2008 se reduce 2 puntos y medio porcentuales respecto el año anterior y en 2009 se incrementa de nuevo hasta el 10,40 por 100. No obstante, durante este periodo se ha mantenido una diferencia entre la financiación de las ventas y la financiación de las compras favorable a la empresa comercial. Desde 2008 la diferencia ha aumentado, tomando valores del 5,92 por 100 en 2009 y 5,17 por 100 en 2008, frente a los 2,34 por 100 de 2007. ▷

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

Concepto	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Aplazamientos								
Plazo de cobro a clientes (días)	38,0	35,5	34,1	34,2	33	36,5	33,7	36,8
Plazo de pago a proveedores (días).....	68,4	63,7	62,5	60,2	57,2	58,9	58,2	70,1
Diferencia pagos-cobros (días).....	30,4	28,2	28,4	26	24,2	22,4	24,5	33,3
Rentabilidad								
Margen bruto (porcentaje).....	31,62	27,22	29,92	30,17	31,00	33,70	34,59	36,06
Margen neto (porcentaje).....	4,12	3,68	3,85	3,72	3,68	3,71	3,26	3,62
Rotación de <i>stocks</i>	7,2	8,4	7,9	7,9	7,8	7,4	6,9	7,2
Productividad								
Ventas/gastos personal.....	10,8	11,8	12,2	12,5	12,6	12,6	11,2	10,8
Ventas/empleador (miles euros).....	262,1	292,1	303,7	316,8	336,8	356,0	321,8	311,4
Gastos personal/empleador (miles euros)	24,18	24,66	24,96	25,32	26,79	28,20	28,76	28,90
Ventas deflactadas/empleador (miles euros).....	252,0	284,7	294,3	305,5	327,9	341,7	317,3	308,9
Valor añadido/gastos personal.....	3,4	3,2	3,6	3,8	3,9	4,3	3,9	3,9
Valor añadido/empleador (miles euros).....	82,9	79,5	90,8	95,6	104,4	120,0	111,3	112,3

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

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 periodo 2002-2009 se observa cómo el plazo de pago a proveedores se reduce en 10 días, desde los 68,4 del año 2002, hasta los 58,2 del año 2008, incrementándose bruscamente hasta los 70,1 días en 2009. Por su parte, el plazo de cobro a los clientes ha tenido una tendencia irregular en el periodo 2002-2009, pasando de los 38 días en 2002, a los 36,8 días en 2009.

En cualquier caso, es necesario precisar que si comparamos los datos presentados en este Cuadro 4.7 con los del epígrafe siguiente, en relación a los datos referidos al periodo medio de pago y de cobro, en las tres divisiones por separado del comercio, al tratar de obtener la media ponderada del periodo medio de pago a proveedores y de cobro a clientes de las tres divisiones del comercio no se alcanza el mismo resultado que el aquí presentado para el total del comercio, ya que los ratios se calculan de forma independiente.

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 cercanos al 31 por 100, entre 2001 y 2006, iniciando en 2007 una tendencia alcista, llegando al 36,06 por 100 en 2009. El margen neto (resultado de dividir el beneficio de explotación entre las ventas) se mantiene relativamente estable, alrede-

edor del 3,5 por 100, durante toda la serie. La rotación de *stocks* (cociente entre compras y existencias) se mantiene igualmente estable durante todo el periodo, tomando el mismo valor en 2009 que en 2001.

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, desde 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 las ventas por empleado, se observa un aumento continuado desde 2003 hasta 2007, disminuyendo ligeramente en 2008 y 2009, donde se obtienen valores similares a 2005. Sin embargo, los gastos de personal por empleado han experimentado crecimientos continuados desde 2002, si bien el crecimiento se ralentiza en 2008 y 2009. 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 3,2 y 4,3.

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 19,69 por 100, en 2009. Por otra parte, el margen neto, calculado como el resultado económico neto divi- ▷

CAPÍTULO 4. EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

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

Concepto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Indicadores de rentabilidad									
Margen bruto (Valor añadido/Ventas)	16,08	16,47	16,97	17,18	17,64	18,01	18,38	18,89	19,69
Margen neto (Rdo. económico neto/Ventas)	2,52	2,40	2,39	2,24	2,22	2,37	2,56	1,96	1,48
Resultado económico neto/Activo	5,00	4,55	4,38	4,01	3,74	3,89	4,19	3,30	5,99
Resultado antes impuestos/Fondos propios	14,77	13,73	13,79	12,79	12,21	12,46	12,63	8,37	16,85
Indicadores de actividad									
Gastos de personal/Ventas	11,45	11,99	12,42	12,87	13,34	13,43	13,55	14,96	17,11
Rotación del Activo. Ventas/Activo	186,83	179,01	173,62	168,26	161,04	156,90	156,69	152,84	131,47
Acreedores comerciales/Ventas	16,78	17,95	17,45	17,32	17,26	17,41	16,43	16,52	17,71
Deudores comerciales/Ventas	17,17	17,83	18,43	18,66	19,53	20,23	19,12	16,81	19,07
Indicadores de solvencia									
Endeudamiento/Pasivo	66,00	65,51	64,43	63,12	62,35	62,26	60,15	58,63	54,51
Deudas a corto plazo/Pasivo	63,02	62,58	61,37	60,40	59,38	59,14	56,79	54,77	51,39
Fondos propios/Pasivo	22,98	22,81	23,40	23,99	24,03	23,78	24,89	25,92	28,60

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

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

Concepto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Aplazamientos									
Plazo de cobro a clientes (días)	60,00	61,40	57,50	55,70	55,60	53,60	59,20	56,40	63,90
Plazo de pago a proveedores (días)	56,10	61,70	54,00	53,10	52,50	50,00	54,30	52,10	65,10
Diferencia pagos-cobros (días)	-3,90	0,30	-3,50	-2,60	-3,10	-3,60	-4,90	-4,30	1,20
Rentabilidad									
Margen bruto (porcentaje)	32,35	35,12	25,77	30,44	27,13	26,12	29,23	35,79	38,58
Margen neto (porcentaje)	3,99	4,29	3,89	3,74	3,31	3,68	3,66	3,51	4,00
Rotación de stocks	7,11	6,90	9,05	8,48	9,01	8,79	8,48	7,31	6,68
Productividad									
Ventas/gastos personal	16,03	13,90	15,81	17,00	18,82	18,56	17,67	15,32	15,20
Ventas/empleado (miles euros)	493,16	456,20	541,65	593,82	665,68	694,98	706,29	611,82	589,59
Gastos personal/empleado (miles euros)	30,76	32,83	34,27	34,94	35,37	37,44	39,97	39,93	38,79
Ventas deflactadas/empleado (miles euros)	480,19	438,65	527,93	575,41	641,93	676,71	677,82	603,37	584,91
Valor añadido/gastos personal	5,19	4,88	4,07	5,17	5,11	4,85	5,17	5,48	5,86
Valor añadido/empleado (miles euros)	159,53	160,23	139,59	180,78	180,61	181,53	206,47	218,99	227,47

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

didado por las ventas, se reduce en 2009, hasta el 1,48 por 100, tras descender también en 2008. En 2009, se observa como los gastos de personal aumentan en más de dos puntos porcentuales hasta representar el 17,11 por 100 de las ventas. La rotación del activo, por su parte, muestra una tendencia decreciente en toda la serie, hasta alcanzar el 131,47 por 100 en 2009, desde el 188,33 de 2001.

En los indicadores de solvencia, se observa cómo la ratio de endeudamiento sobre el pasivo sigue una tendencia descendente desde 2001; si bien en 2009, la diferencia con el año anterior es más brusca que en ejercicios precedentes, llegando al 54,51 por 100. Por su parte, la ratio de deudas a corto plazo sobre el pasivo, muestra también un descenso paulatino en toda la serie, hasta alcanzar el 51,39 por

100, en 2009. Por último, el cociente entre fondos propios y el total del pasivo se incrementa, en 2009, hasta el 28,60 por 100, continuando con la progresión marcada desde 2001.

Respecto a los indicadores de actividad, mientras la ratio acreedores comerciales sobre ventas crece moderadamente, en 2009, hasta el 16,28 por 100, la relación entre deudores comerciales sobre ventas aumenta tras el descenso de 2008, tomando valores similares a 2007, concretamente del 19,07 por 100. Se observa, por tanto, cómo el diferencial entre la ratio de acreedores comerciales y la de deudores comerciales se incrementa en 2009.

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 ▷

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

Concepto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Indicadores de rentabilidad									
Margen bruto (Valor añadido/Ventas).....	19,63	19,93	20,18	20,54	20,75	21,10	21,48	21,78	22,91
Margen neto (Rdo. económico neto/Ventas).....	1,87	1,74	1,70	1,57	1,51	1,51	1,63	1,14	0,70
Resultado económico neto/Activo	3,69	3,37	3,17	2,81	2,65	2,60	2,78	1,95	1,13
Resultado antes impuestos/Fondos propios	12,15	11,46	11,43	11,06	10,38	10,48	10,33	6,44	3,66
Indicadores de actividad									
Gastos de personal/Ventas	16,18	16,77	17,21	17,84	18,17	18,50	18,67	20,04	22,58
Rotación del Activo. Ventas/Activo	179,08	172,50	169,95	166,89	162,53	158,54	157,07	150,64	134,91
Acreedores comerciales/Ventas	17,61	18,17	15,54	16,08	16,26	17,51	16,97	14,58	15,58
Deudores comerciales/Ventas.....	5,66	5,84	5,76	5,73	5,89	6,08	5,97	3,34	2,85
Indicadores de solvencia									
Endeudamiento/Pasivo	67,36	67,33	66,94	66,20	66,25	66,62	65,01	63,42	60,64
Deudas a corto plazo/Pasivo.....	62,65	62,93	62,38	61,85	61,43	61,26	59,39	57,29	54,99
Fondos propios/pasivo	17,54	16,95	16,68	16,58	15,87	15,20	15,62	16,59	17,57

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 y 2009.

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 debajo del plazo de pago a proveedores. Así, en 2009, las empresas de comercio al por mayor cobraban de media de sus clientes en 63,90 días, mientras que pagaban de media a sus proveedores a los 65,10 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 2007, para situarse, en 2009, en el 38,58 por 100, superando en casi tres puntos porcentuales al dato de 2008. 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 4,00 por 100, en 2009.

Las empresas mayoristas muestran unos índices de productividad muy superiores a los del sector comercial en su conjunto. Así, en 2009, las ventas por empleado alcanzan los 589.590 euros, por tan sólo 311.400 para el sector comercial en su conjunto. El valor añadido por empleado también es muy superior, 227.470 euros en el comercio al por mayor, frente a los 112.300 euros del sector en su conjunto. No obstante, en 2009, todas las ratios han disminuido su valor, salvo las que relacionan el valor añadido con los gastos de personal y por empleado.

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 2009 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 2009, prácticamente 3 puntos porcentuales hasta alcanzar el 3,66 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 2009 (22,58 por 100). Estos datos son superiores a los del conjunto del sector comercial, hecho que confirmaría la mayor cantidad de 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 2009, su valor más bajo, 134,91 por 100, más de 44 puntos porcentuales inferior al mismo valor de 2001.

En 2009, el comercio minorista remonta un punto porcentual respecto al ejercicio anterior en el cociente entre los acreedores comerciales y las ventas, llegando a un 15,58 por 100. El cociente entre los deudores comerciales sobre las ventas ▷

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

Concepto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Aplazamientos									
Plazo de cobro a clientes (días)	13,1	12,4	11,6	9,5	10,1	9	10,3	10	10,9
Plazo de pago a proveedores (días).....	87,6	88,8	86,3	85,6	79,9	78,8	76,6	71,2	77
Diferencia pagos-cobros (días).....	74,5	76,4	74,7	76,1	69,8	69,8	66,3	61,2	66,1
Rentabilidad									
Margen bruto (porcentaje).....	26,35	27,51	26,48	27,63	27,99	28,54	29,52	29,94	30,50
Margen neto (porcentaje).....	3,85	4,17	3,84	4,38	4,59	4,22	4,39	3,80	3,86
Rotación de stocks.....	7,3	7,8	8,0	7,9	7,8	7,7	7,8	8,0	8,4
Productividad									
Ventas/gastos personal.....	8,2	8,1	8,3	8,3	8,2	8,2	8,2	8,1	7,9
Ventas/empleado (miles euros).....	164,6	165,1	173,2	176,2	179,6	187,4	193,3	195,9	198,8
Gastos personal/empleado (miles euros)	20,04	20,38	20,85	21,15	21,79	22,99	23,65	24,18	25,05
Ventas deflactadas/empleado (miles euros).....	160,3	158,7	168,8	170,8	173,2	182,5	185,5	193,2	197,2
Valor añadido/gastos personal.....	2,2	2,2	2,2	2,3	2,3	2,3	2,4	2,4	2,4
Valor añadido/empleado (miles euros).....	43,4	45,4	45,9	48,7	50,3	53,5	57,1	58,6	60,6

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

muestra, sin embargo, una tendencia decreciente en los últimos años, que se confirma, en 2009, alcanzando el 2,85 por 100, el valor más bajo del periodo 2001-2009.

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, aunque con un nuevo aumento en 2009. En el 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 un aumento considerable, en 2009, en el plazo de pago a proveedores, que llega a los 77 días.

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 inferior al del total del comercio y se ha mantenido relativamente estable, alrededor del 29 por 100, desde el año 2006. 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 2001-2009, si

bien ha descendido hasta el 3,80 y 3,86 por cien, en 2008 y 2009. Por último, la rotación de stocks crece paulatinamente durante todo el periodo hasta alcanzar las 8,4 rotaciones, en 2009; 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. Sin embargo, la ratio de ventas por empleado crece a lo largo del periodo 2001-2009 hasta alcanzar 197.200 euros en 2009, mientras que el cociente entre el valor añadido sobre gastos de personal se mantiene relativamente estable, entre el 2,2 y el 2,4 por 100.

4.2.2. Información de otros países europeos

En el Cuadro 4.12, se muestra la comparación, en el año 2009, de los indicadores que antes se analizaron para el conjunto del sector comercio, entre España y una selección de países europeos, a partir de la información reflejada en la Base de datos BACH-ESD integrada en el Banco de Francia. Algunos de estos últimos datos no coinciden con los obtenidos a través de la base RSE para el caso de España (Cuadro 4.6), debido a su carácter provisional y su constante actualización hasta marzo de 2012.

Respecto a los indicadores de rentabilidad, España es el primer país con el mayor margen bruto ▷

CUADRO 4.12
TOTAL EMPRESAS COMERCIALES. AÑO 2009. TOTAL COMERCIO. INDICADORES
(Porcentaje)

Concepto	España	Austria	Bélgica	Francia	Italia	Portugal
Indicadores de rentabilidad						
Margen bruto (Valor añadido/Ventas)	22,08	21,75	12,53	19,72	10,26	16,46
Margen neto (Rdo. económico neto/Ventas)	1,06	3,31	2,04	2,33	1,73	1,33
Resultado económico neto/Activo	1,65	7,14	3,40	5,57	3,02	0,72
Resultado antes impuestos/Fondos propios	4,28	16,93	7,65	15,77	9,69	5,32
Indicadores de actividad						
Gastos de personal/Ventas	14,07	12,52	9,97	7,95	17,51	17,81
Rotación del Activo. Ventas/Activo	135,86	224,92	173,19	223,74	161,02	97,27
Acreedores comerciales/Ventas	16,32	5,77	8,43	10,33	19,09	16,10
Deudores comerciales/Ventas	10,40	6,64	8,10	7,06	25,23	7,83
Indicadores de solvencia						
Deudas a largo plazo/Pasivo	3,85	2,62	3,21	12,24	3,60	n.d.
Deudas a corto plazo/Pasivo	53,11	49,74	42,17	43,10	63,95	61,68
Fondos propios/pasivo	23,52	21,39	32,33	33,68	19,70	18,95

n.d. no disponible.

Fuente: Base de datos BACH-ESD. Banco de Francia - Comité Europeo de Centrales de Balances.

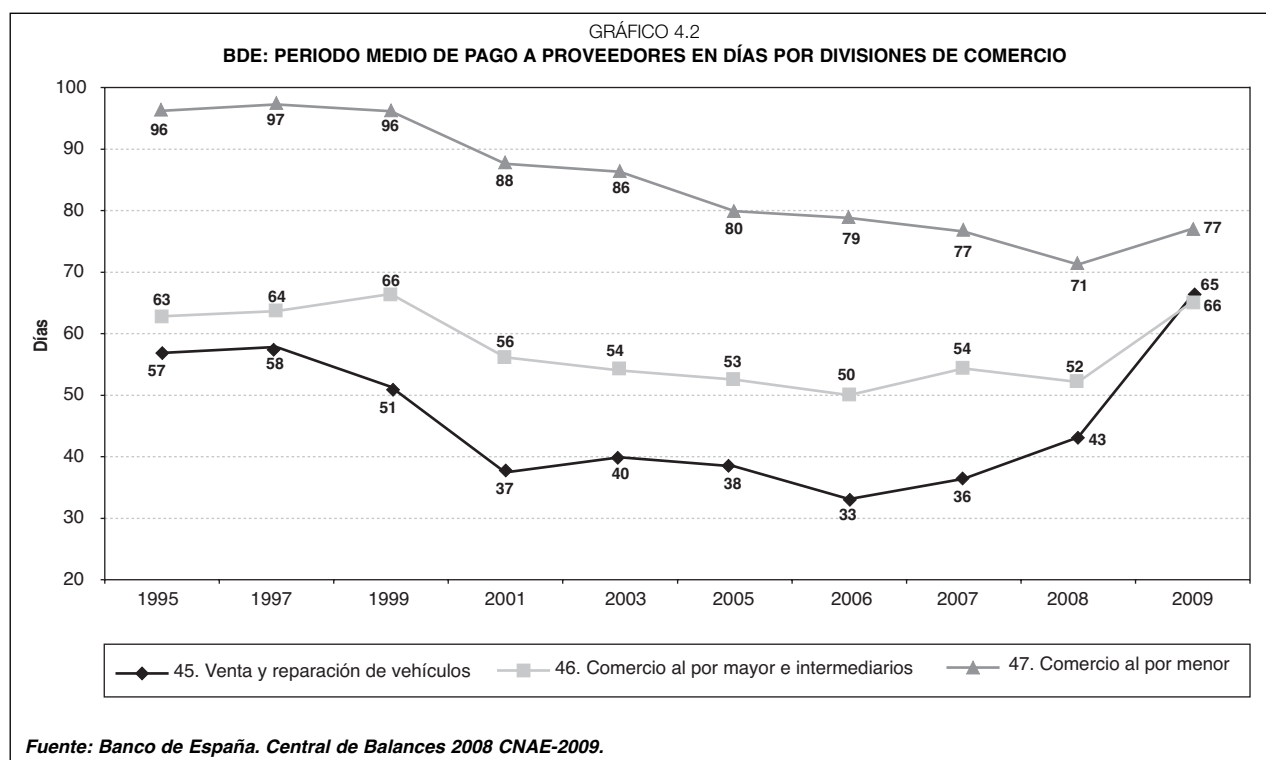
de explotación, que alcanza el 22,08 por 100. Francia y Austria tienen valores similares, mientras que el del resto de países analizados se mantiene por debajo, tomando Italia el valor mínimo, 10,46 por 100. Sin embargo, en cuanto al resto de indicadores de rentabilidad, España se sitúa por debajo de la media. El margen neto español es del 1,06 por 100, cuando la media del conjunto de países analizados se sitúa en el 1,97 por 100. En cuanto a la rentabilidad económica, que indica el rendimiento de los activos con independencia de su financiación, España posee el segundo valor más bajo (1,65 por 100), superando tan sólo a Portugal (0,72 por 100), en contraposición con el más elevado, el 7,14 por 100, de Austria.

Si comparamos la rentabilidad financiera con el resultado antes de impuestos entre fondos propios, observamos que España tiene la ratio más baja (4,28 por 100) de los países analizados. Los resultados arrojados por todos los países estudiados son inferiores a los del año pasado. Los niveles más altos siguen situándose, como en el ejercicio anterior, en Austria y Francia (con 16,93 y 15,77 por 100, respectivamente). En los casos de 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. Sin embargo, Francia, que cuenta con la mayor proporción de fondos propios sobre el total del pasivo, no tiene una baja rentabi-

lidad antes de impuestos. Asimismo, llama la atención Italia, puesto que cuenta con una moderada rentabilidad financiera (9,69 por 100), a pesar de presentar la menor cifra de participación de fondos propios en el pasivo (19,70 por 100).

Analizamos a continuación los indicadores de actividad, donde Italia y Portugal desbancan a España como el país con mayores gastos de personal, en relación a la cifra de negocio, como ocurría el año anterior. Aun así, España se sitúa ligeramente por encima de la media de los países analizados, al tener una ratio del 14,07 por 100, por el 13,31 por 100 que sería la media de los 6 Estados estudiados. Los países que menos dedican a esta partida, en relación a la cifra de ventas, continúan siendo Francia y Bélgica (7,95 y 9,97 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 (223,74 por 100) y de Austria (224,92 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 (97,27 por 100), lo que se refleja en sus bajas rentabilidades financiera y económica.

Francia 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, incre- ▷



mentando incluso su proporción de endeudamiento a corto plazo, con respecto al ejercicio anterior, lo que sigue reflejando la fragilidad de las empresas comerciales en ese país. Francia cuenta con los ratios de solvencia más favorables y con una financiación ajena a más largo plazo. España por su parte, cuenta con un elevado peso de fondos propios sobre pasivo, si bien ha disminuido en más de 11 puntos con respecto al año pasado. Destaca, sin embargo, que su endeudamiento a largo plazo es el segundo mayor de los países analizados, por detrás de Francia, aunque las empresas comerciales españolas tienen también unas importantes deudas a corto plazo, alcanzando el 53,11 por 100.

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 políticas de aplazamiento de pago, que se detallan a continuación. Se utilizan también datos procedentes de BACH Database para realizar un estudio comparativo, respecto a los aplazamientos de pago en otros países de la Unión Europea.

Cabe señalar que las bases de datos mencionadas sólo contienen información hasta el año 2009; y que los datos relativos a 2009 son provisionales.

- *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 tendencia a la baja en el periodo estudiado. Así, mientras que en 1995, el periodo de pago a proveedores era de 96 días, en 2009, se situó en los 77 días, si bien es cierto que ha aumentado con respecto al año 2008 (Gráfico 4.2).

Por su parte, la división 46, según la CNAE-2009 (comercio al por mayor, excepto vehículos de motor y motocicletas), mostró una tendencia decreciente y de estabilización hasta 2007, año en el que empezó a crecer, hasta alcanzar los 66 días ▷

de periodo medio de pago a proveedores en 2009. (Gráfico 4.2).

Hay que tener en cuenta que en los últimos años, en la formulación del cálculo de plazo de pago a proveedores de la Central de Balances, 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 otra parte, la formulación no considera en toda la serie el IVA en su cálculo por no estar disponible. 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 anteriores¹.

En general, de la información precedente 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 operada por la Ley 55/1999 supuso el establecimiento de 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.

En el ámbito comunitario, en junio de 2000, se adoptó una nueva Directiva por la que se establecían medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales (2000/35/CE).

La Ley 3/2004, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones

comerciales, incorporó a nuestro derecho interno la Directiva anteriormente citada. Para ajustar los pagos a proveedores a las previsiones de esta Ley, se dio una nueva redacción al artículo 17.3 de la Ley 7/1996, de Ordenación del Comercio Minorista.

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.

Tras la entrada en vigor de la Ley 3/2004, se han producido importantes cambios en el entorno económico. Los efectos de la crisis económica se han traducido en un aumento de impagos que, sobre todo, están afectando a las pymes, que funcionan con gran dependencia al crédito a corto plazo y con limitaciones de tesorería. Como puede verse en el Gráfico 4.2, de 2008 a 2009, el periodo de pago a proveedores en todas las divisiones del comercio, se ha situado en unos niveles superiores a los límites que marca la nueva regulación.

En este contexto económico, se ha hecho necesaria una adaptación de la legislación vigente, a través de la Ley 15/2010. Desde el punto de vista de los plazos de pago del sector público, la Ley reduce a un máximo de treinta días el plazo de pago, que se aplicará a partir del 1 de enero de 2013, siguiendo un período transitorio para su entrada en vigor.

En lo que se refiere a los plazos de pago entre empresas, si se trata de productos de alimentación frescos, el aplazamiento no excederá en ningún caso de 30 días a partir de la fecha de entrega; en el caso de cualquier otro tipo de mercancías, se establece un plazo máximo de pago de 60 días. Este plazo de pago a proveedores no podrá ser ampliado por acuerdo entre las partes, como podía hacerse al amparo de la anterior normativa, con el fin de evitar posibles prácticas abusivas de grandes empresas sobre pequeños proveedores, que den lugar a aumentos injustificados del plazo de pago, y también con el objeto de recortar las elevadas demoras en los cobros en sectores básicos. A este efecto se establece un calendario transitorio, que culminará el 1 de enero de 2013. ▷

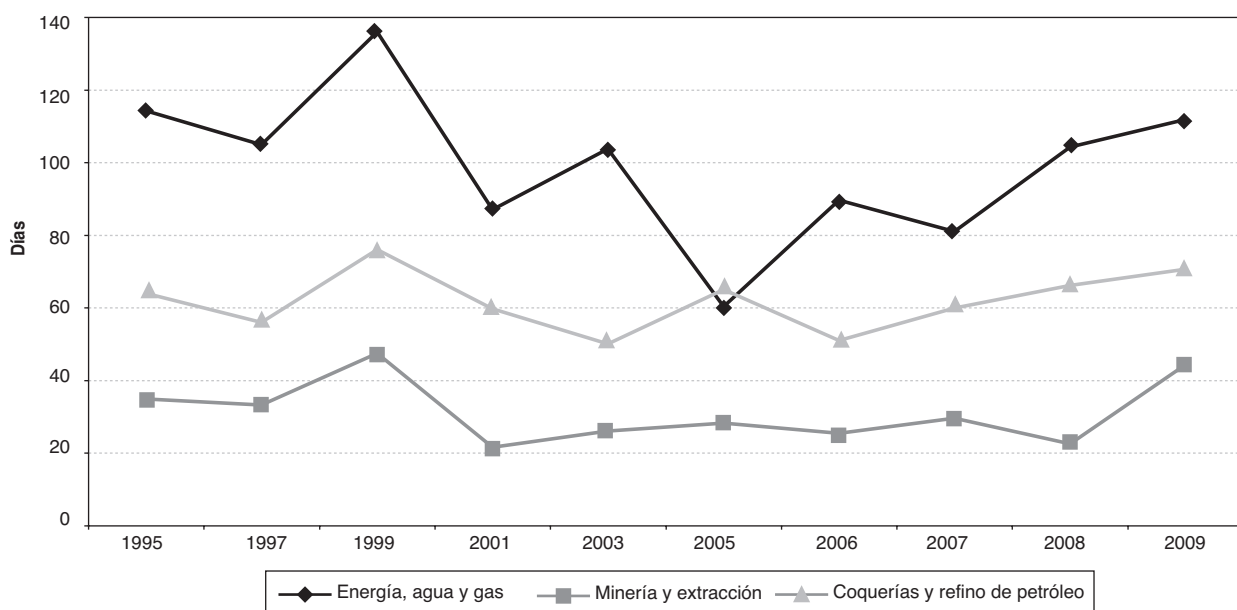
¹ «El cálculo de los ratios Periodo medio de cobro a clientes, Periodo medio de pago a proveedores y Financiación comercial neta adolece de la falta de información sobre el IVA soportado y repercutido. No obstante, si bien esta carencia, con carácter general, afecta a los niveles de los ratios, no tiene repercusión en su evolución y sólo tienen incidencia en el análisis histórico en los años en los que se produce un cambio en el tipo del impuesto».

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	2005	2006	2007	2008	2009
Energía										
Minería y extracción.....	114	105	136	87	104	60	90	81	104	112
Coquerías, refino de petróleo.....	35	33	48	22	26	28	25	30	23	44
Energía, gas y agua.....	64	56	76	60	50	65	51	60	66	71
Industria										
Industria de la alimentación, bebidas y tabaco.....	55	51	57	58	66	72	76	70	65	79
Industrias químicas.....	95	92	103	75	80	84	77	77	70	98
Industria textil.....	84	88	86	76	73	71	69	68	59	70
Fabricación de productos informáticos y electrónicos, y de material y equipo eléctrico.....	98	87	97	77	40	79	74	82	63	97
Servicios										
Comercio y reparación										
45. Venta y reparación de vehículos.....	57	58	51	37	40	38	33	36	43	66
46. Comercio al por mayor e intermediarios.....	63	64	66	56	54	53	50	54	52	65
47. Comercio al por menor.....	96	97	96	88	86	80	79	77	71	77
Transporte.....	69	79	88	88	63	81	73	66	75	91
Información y comunicaciones.....	146	57	101	113	106	90	93	88	123	124

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

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



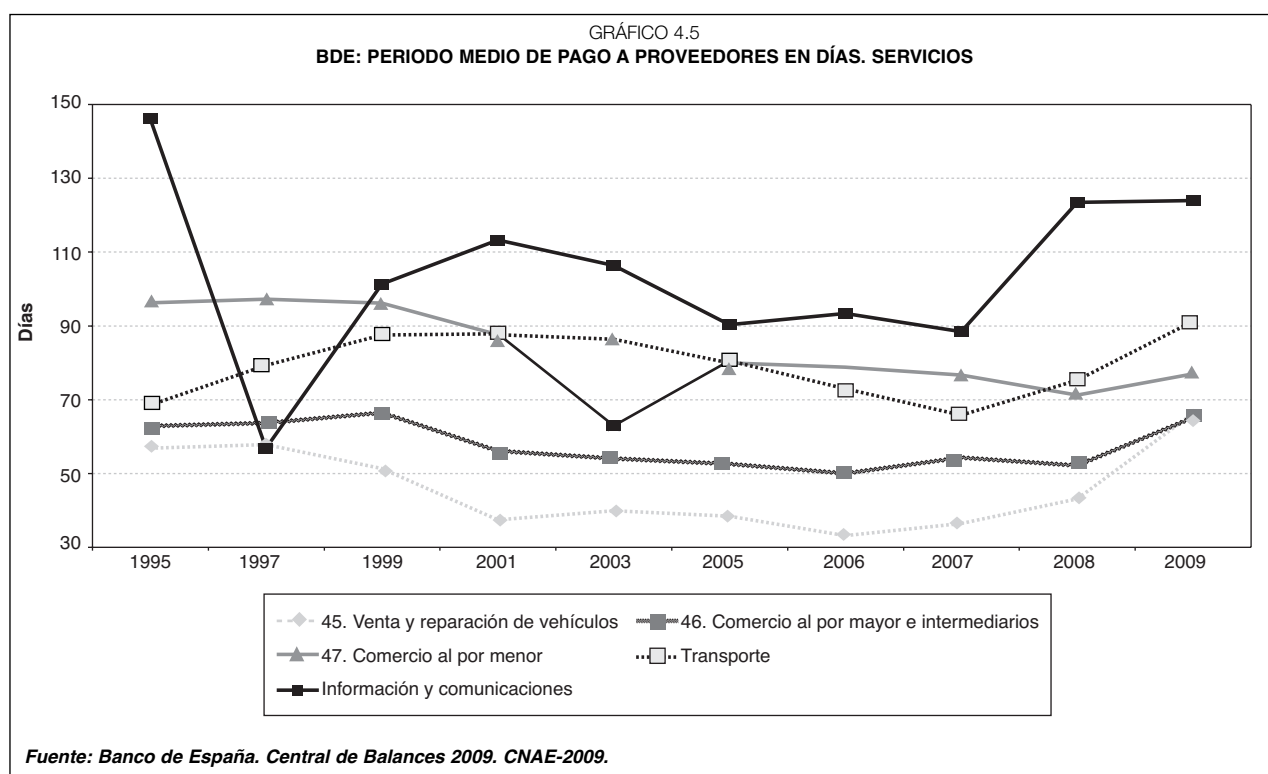
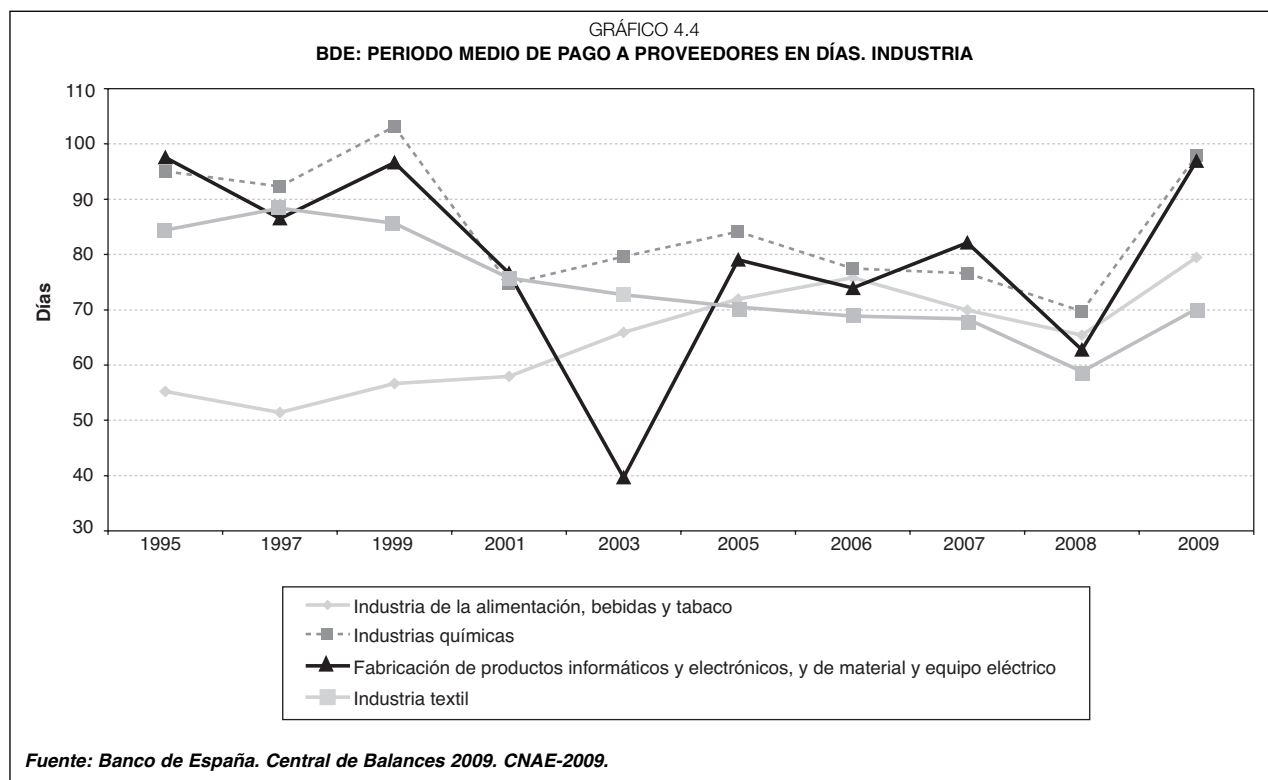
Fuente: Banco de España. Central de Balances 2009 CNAE-2009.

Por otra parte, se refuerza el derecho a percibir indemnización, se amplía la posibilidad de que las asociaciones denuncien prácticas abusivas en nombre de sus asociados y se promueve la adopción de códigos de buenas prácticas en materia de pagos.

En el Cuadro 4.13 y los Gráficos 4.3, 4.4 y 4.5, pueden observarse los datos de aplazamiento de 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 el periodo 2006-2008, pasando de 55 días en 1995, a 79 días en 2009.

La evolución contrapuesta de los periodos de pago a proveedores, en el sector comercio y el sector ▷



industria alimentaria, demuestran la influencia positiva de las diferentes normas reguladoras de los pagos en el comercio frente a la industria alimen-

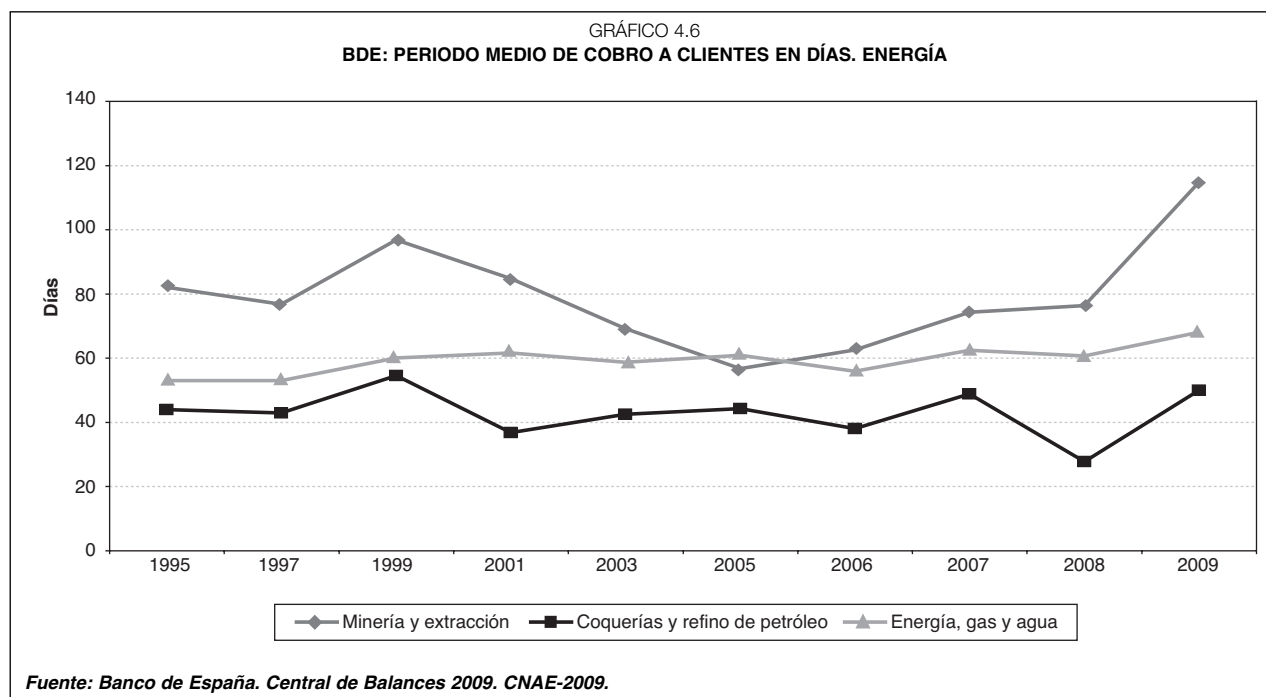
taria, cuyos pagos, hasta la Ley 3/2004, no se encontraban regulados.



CUADRO 4.14
PERÍODO MEDIO DE COBRO A CLIENTES
(Número medio de días)

Agrupaciones de actividad de la CNAE-2009	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2006	2007	2008	2009
Energía										
Minería y extracción.....	82	77	97	85	69	57	63	74	76	115
Coquerías, refino de petróleo.....	44	43	55	37	43	44	38	49	28	50
Energía, gas y agua.....	53	53	60	62	59	61	56	62	61	68
Industria										
Industria de la alimentación, bebidas y tabaco.....	65	56	61	56	55	54	58	51	46	57
Industrias químicas.....	91	92	94	89	85	89	83	81	69	77
Fabricación de productos informáticos y electrónicos, y de material y equipo eléctrico.....	120	88	97	81	59	88	81	72	66	77
Servicios										
Comercio y reparación										
45. Venta y reparación de vehículos.....	29	35	40	29	26	26	25	21	19	23
46. Comercio al por mayor e intermediarios.....	70	69	69	60	58	56	54	59	56	64
47. Comercio al por menor.....	23	18	14	13	12	10	9	10	10	11
Transporte.....	82	71	70	61	57	56	52	52	44	47
Información y comunicaciones.....	85	75	86	93	80	71	74	69	72	69

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



• *Periodo medio de cobro a clientes*

El periodo medio de cobro a clientes tanto, en el comercio al por menor como en el comercio al por mayor, ha mostrado una tendencia decreciente en el periodo 1995-2009. (Cuadro 4.14).

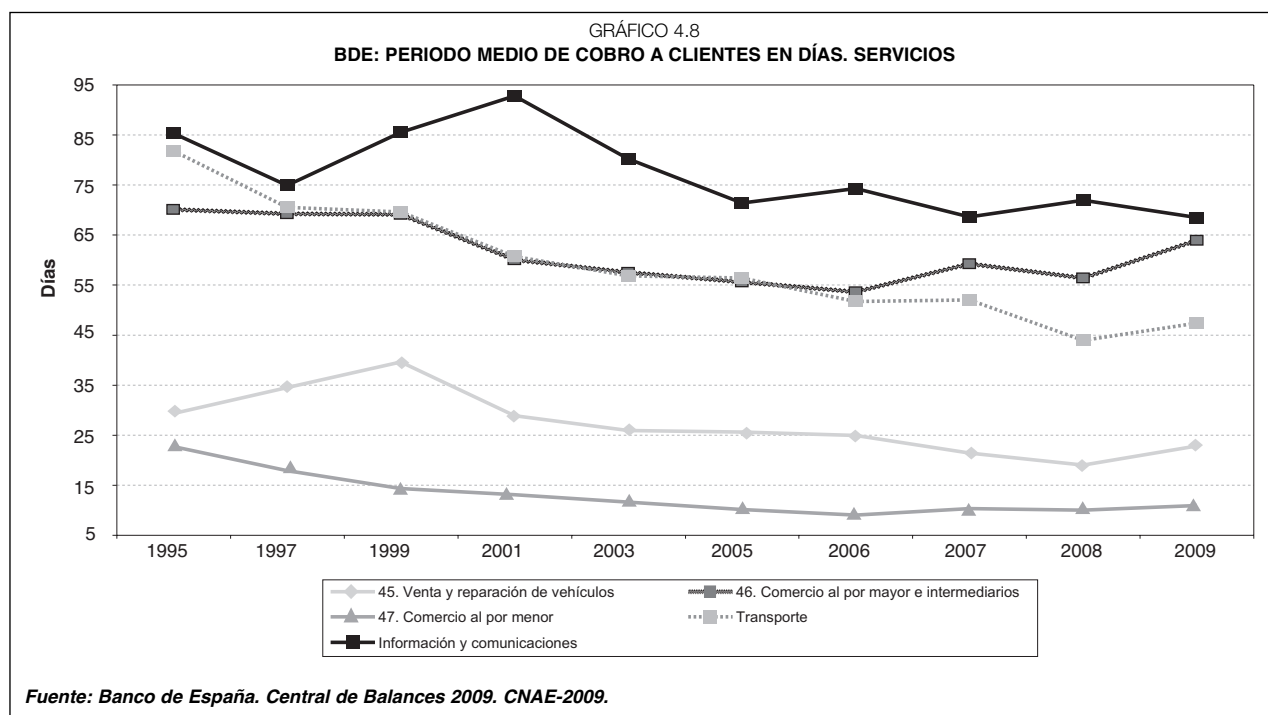
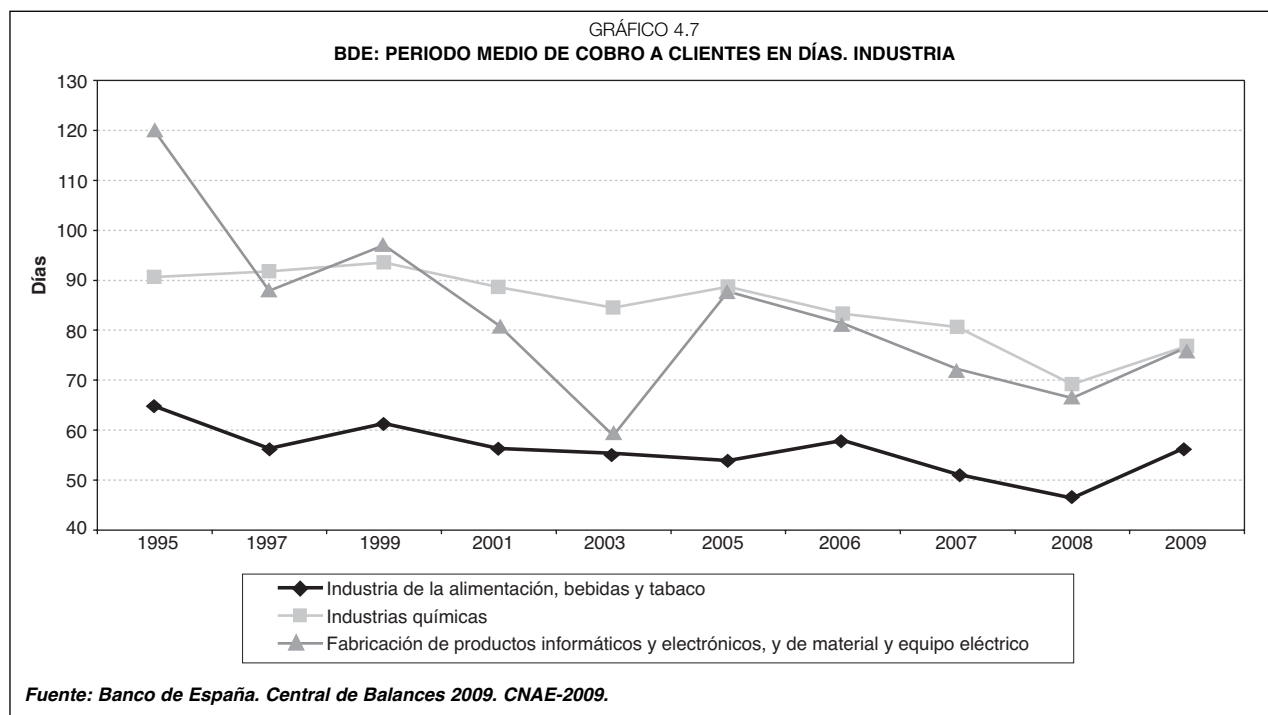
En este sentido, cabe señalar que tanto el alcance de la Directiva 2000/35/CE, como de la Ley 3/2004, se limita a los pagos efectuados como contraprestación en operaciones comerciales y no

regula aquellas en las que intervienen consumidores, por lo que el periodo medio de pago a clientes no se ha visto afectado por las últimas modificaciones legales.

En los Gráficos 4.6, 4.7 y 4.8 pueden observarse los datos relativos al periodo medio de pago a clientes en las distintas ramas de actividad incluidas en los sectores de la energía, la industria y los servicios.



La distribución comercial en España en 2010



- *Financiación comercial neta*

El período medio de financiación comercial neta concedida, expresada en días, se calcula como la diferencia entre el volumen de clientes y de proveedores, dividido por el total de las ventas anua-

les y multiplicada por 365². 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 ▷

² <http://www.bde.es/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/CentralBalances/09/cb09gs.pdf>

CUADRO 4.15
FINANCIACIÓN COMERCIAL NETA
(Número medio de días)

Agrupaciones de actividad de la CNAE-2009	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2006	2007	2008	2009
Energía										
Minería y extracción.....	51	40	50	49	37	24	19	31	14	36
Coquerías, refino de petróleo.....	16	16	13	18	20	19	15	22	8	9
Energía, gas y agua.....	26	29	29	25	27	15	20	23	13	20
Industria										
Industria de la alimentación, bebidas y tabaco.....	29	23	25	20	17	11	15	10	6	13
Industria textil.....	45	42	43	40	39	45	48	41	51	47
Industrias químicas.....	36	39	35	43	36	34	32	30	23	18
Fabricación de productos informáticos y electrónicos, y de material y equipo eléctrico.....	61	33	29	26	30	25	24	11	21	10
Servicios										
Comercio y reparación										
45. Venta y reparación de vehículos.....	-22	-18	-5	-5	-10	-9	-4	-12	-19	-30
46. Comercio al por mayor e intermediarios.....	20	19	16	14	13	11	11	13	14	11
47. Comercio al por menor.....	-53	-56	-59	-55	-55	-51	-51	-48	-44	-46
Transporte.....	71	56	53	41	42	37	32	35	22	29
Información y comunicaciones.....	64	61	52	55	48	45	47	42	36	31

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

CUADRO 4.16
PLAZOS DE PAGO A PROVEEDORES EN EL PERÍODO 1995-2007 EN LA DISTRIBUCIÓN MINORISTA

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Francia.....	55,20	56,20	56,32	53,58	52,81	53,62	52,62	54,20	52,77	48,03
España.....	77,92	75,97	75,52	76,04	75,83	73,47	73,53	72,86	76,67	80,03
Italia.....	92,77	93,80	94,02	88,97	86,78	87,08	83,21	82,73	80,23	80,63
Austria.....	41,91	40,70	46,71	41,44	41,42	41,08	41,37	45,51	39,78	43,33
Alemania.....	32,41	27,20	28,25	25,29	24,83	28,89	28,50	31,71	29,41	33,70
Portugal.....	59,95	66,56	59,45	68,31	64,96	65,77	68,89	71,52	68,52	70,59
Media 6 Países UE.....	60,00	60,10	60,00	58,9	57,80	58,30	58,00	59,80	57,90	59,40
Diferencia España con media.....	17,90	15,90	15,50	17,1	18,10	15,10	15,50	13,10	18,80	20,60

Fuente: Elaboración propia a partir de BACH Database.

que excede en dichos días del periodo de maduración total.

La financiación comercial neta del comercio minorista se redujo en cuatro días de 2007 a 2008, pero aumentó en dos días de 2008 a 2009. La industria de la alimentación, bebidas y tabaco, pasa de financiar 29 días, en 1995, a 13 días en 2009 (Cuadro 4.15).

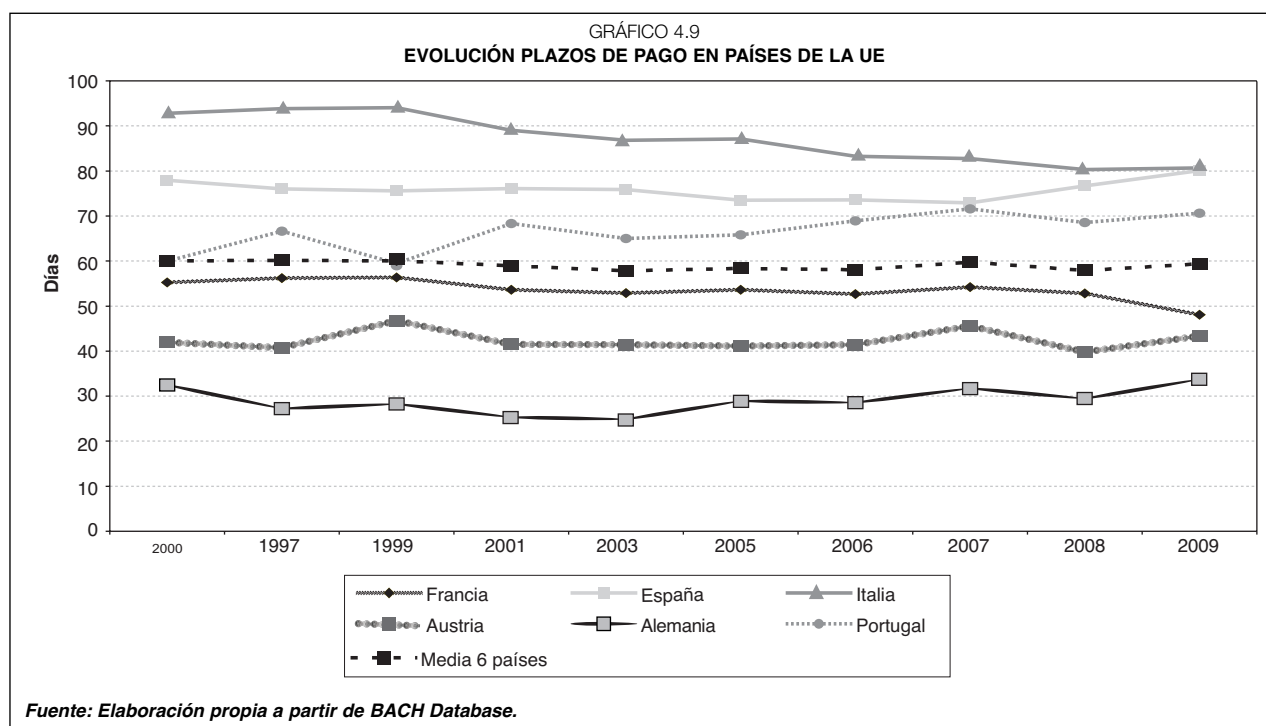
4.3.1. Comparación con otros Estados de la Unión Europea

En 1994, el Parlamento Europeo instó a la Comisión a presentar propuestas que solucionaran el problema de la morosidad en las transacciones comerciales. La Comisión publicó, en 1997, un Plan de acción en el que se destacaba que la morosidad representaba un obstáculo para el éxito del mercado

interior. De otro lado, las diferencias existentes entre los Estados miembros, en lo que se refiere a las normas y prácticas de pago, constituían una barrera difícilmente franqueable para el buen funcionamiento del mercado interior, limitando considerablemente las operaciones comerciales entre Estados miembros. Por eso, uno de los objetivos de la Directiva 2000/35/CE fue conseguir que los empresarios europeos pudiesen comerciar, en todo el mercado interior, en condiciones tales que garantizaran que las operaciones transfronterizas no iban a suponer mayores riesgos que las operaciones en el mercado nacional.

El cuadro 4.16 muestra datos relativos a la evolución del periodo medio de pago a proveedores en Francia, España, Italia, Austria, Alemania, y Portugal.

Puede observarse que, en 2009, países como Italia, España y Portugal presentaban amplios ▷



periodos de pago a los proveedores del comercio minorista, de 81, 80 y 70 días, respectivamente; mientras que en Alemania, Austria o Francia estos periodos eran de tan sólo 34, 43 y 48 días, respectivamente. En el caso español, se observa una tendencia a la baja en el periodo estudiado, excepto en el último año, que, como en la mayoría de países se ha producido un aumento en periodo de pago a proveedores.

El plazo medio de pago a proveedores en los seis países tomados como referencia, era, en el año 2009, de 59 días. En España, el plazo de pago a proveedores superaba en casi 27 días la media del conjunto de los países.

En cuanto a la evolución experimentada por los plazos en los distintos países, se observan diferencias importantes. Así, en Austria, el plazo ha permanecido relativamente estable, en torno a los 41 días, desde el año 2000.

Tampoco se han producido grandes cambios en España, ya que redujo levemente su periodo medio de pago a proveedores hasta 2007, pero, en los últimos dos ejercicios, ha superado los niveles del año 2000. En Francia, el plazo de pago a proveedores también ha experimentado pocas variaciones, entre el valor de 55 días de 2000 y los 48 días

de 2009, si bien es el único país de la muestra, que, a pesar de las condiciones económicas adversas, ha conseguido seguir reduciendo su periodo medio de pago a proveedores.

Por su parte, Italia es el país que mantiene el plazo de pago más alto de todos los países analizados, aunque desde 2000, el periodo medio de pago a proveedores se ha reducido en 11 días.

En Alemania, el plazo de pago ha experimentado una disminución de sólo 1 día desde 2000, pero es el país que presenta, con diferencia, un periodo medio de pago a proveedores más bajo.

En Portugal, el plazo de pago a proveedores presenta una tendencia creciente en todo el periodo estudiado (Gráfico 4.9).

Una de las causas que explica las diferencias existentes en el plazo de pago a proveedores es el origen del régimen jurídico de cada país. En aquellos países cuyo régimen jurídico se basa en el derecho germánico, es necesario realizar el pago de la mercancía para adquirir la propiedad del bien. Por ello, los plazos de pago son más reducidos, mientras que en los países cuyo régimen jurídico se basa en el derecho romano (como Italia, España y Portugal), se produce la adquisición de la propiedad por la mera entrega, sin que sea necesario pagar la mercancía.