

Situación del aplazamiento de pago en España: un análisis comparativo en el ámbito europeo

MARÍA VICTORIA ROMÁN GONZÁLEZ*

Este artículo constituye el avance de un estudio más profundo que se está realizando para la Dirección General de Comercio Interior sobre la evolución del plazo medio de pago a proveedores y del plazo medio de cobro a clientes, así como de su relación con otras variables. En el desarrollo de ese trabajo, se realiza un análisis comparativo a nivel europeo de cuatro subsectores incluidos en la base de datos BACH (Bank for the Accounts of Companies Harmonized), elaborada por la Comisión de las Comunidades Europeas y distribuida en la actualidad por la Dirección General II de la Comisión Europea.

Palabras clave: aplazamiento de pago, gestión financiera, pagos, clientes, proveedores, comercio mayorista, comercio minorista, España, Europa.

Clasificación JEL: G30.



COLABORACIONES

1. Introducción

El nivel de aplazamiento de pago en España, especialmente en el sector de la distribución comercial, es una cuestión que viene siendo objeto desde 1992 de un amplio debate que condicionó la tramitación y posterior aprobación de algunos preceptos de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista. En la actualidad, la introducción por el artículo 48 del Proyecto de Ley de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, de modificaciones en los artículos 14, 17 y 65 de la citada Ley, que afectan a los aplazamientos de pago, vuelve a poner de manifiesto la necesidad de iluminar ese debate a luz de los datos.

En el ámbito europeo, tanto la Comisión como el resto de los países de la Unión Europea, llevan también reflexionando desde hace más de una década sobre los problemas deriva-

dos tanto de la existencia de un nivel de aplazamiento de pagos excesivo en algunos Estados miembros, como de la morosidad en las transacciones comerciales.

Las conclusiones que puedan extraerse de estos análisis deben circunscribirse al ámbito de las empresas recogidas en la base de datos BACH, sin pretender extrapolarlas en ningún momento desde el punto de vista estrictamente estadístico, a la totalidad de la población de las empresas de los diferentes países y sectores analizados. Sin embargo, dado que los organismos que colaboran en este proyecto (bajo la atenta mirada de Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros de la Comisión de las Comunidades Europeas y el II grupo de trabajo del Comité Europeo de centrales de Balances) gozan de acreditada solvencia y seriedad investigadora en el mundo económico y utilizan los datos que nosotros vamos a manejar en la elaboración de informes sectoriales y otra serie de investigaciones, creemos que los resultados que

* Universidad de Almería.

obtenemos de nuestro trabajo gozarán de similar grado de solidez que los estudios que ellos realizan.

En el avance que ahora presentamos centrado en el eslabón minorista, se recoge el análisis del plazo medio de pago a proveedores y del plazo medio de cobro a clientes en Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Finlandia e Italia. Para ello, procederemos a su cuantificación cada año utilizando la siguiente relación entre las variables que aparecen en el Balance y la Cuenta de Resultados de la base de datos BACH:

$$\text{Plazo de pago a proveedores} = \frac{\text{acreedores comerciales/compras}}{\text{ventas}} * 365$$

$$\text{Plazo de pago a clientes} = \frac{\text{deudores comerciales/importe neto de la cifra de negocios}}{\text{ventas}} * 365$$

El interés por la obtención de un número de días determinado de plazo medio de pago a proveedores o de plazo medio de cobro a clientes, no reside en el dato numérico concreto, para a partir de él, afirmar de forma taxativa que ese sea el plazo medio de pago con el que se está operando en los sectores analizados en un año concreto. La obtención de este dato a partir de la imagen que presentan las empresas en un momento concreto como es el 31 de diciembre, puede recoger los efectos estacionales producidos por las Navidades en los sectores analizados. Sin embargo, al tomarse la imagen siempre el mismo día, la serie formada por la sucesión de los datos obtenidos cada año, si que resultará significativa para analizar la evolución de los plazos de pago en cada país y para observar si existe o no, un comportamiento diferenciado entre las grandes, las medianas y las pequeñas empresas de cada uno de los sectores analizados, respecto a su política de plazos de pago.

Además, la comparación a nivel europeo de los datos obtenidos, nos permitirá conocer los niveles en los que se están moviendo los plazos en los países analizados y comprobar si el nivel de aplazamiento de pago en España difiere notablemente o no de los existentes en el resto de los países estudiados.

Con el objeto de que pueda apreciarse mejor la situación de los plazos de pago en España en el sector del comercio al por menor se examinará, en primer lugar, cual es su nivel en relación con los todos los sectores contemplados en el estudio, para analizar después la posición en relación con el resto de países de nuestro entorno europeo. Además, siempre que la base ofrezca datos desglosados a nivel de empresas pequeñas, medianas y grandes, realizaremos el análisis individualizado para cada grupo. De esta forma, podremos apreciar mejor la existencia o no de diferencias y similitudes en el comportamiento de las mismas.

En concreto, nos centraremos de forma generalizada en Bélgica, Francia e Italia, Alemania y Austria. En cuanto a Finlandia sólo hay datos relativos al total empresas, disponiendo de datos desglosados por tamaño de forma generalizada únicamente para el año 1996. Además de realizar el correspondiente análisis numérico de la serie temporal comprendida entre los años 1990 a 1997 (ambos inclusive), lo completaremos con un análisis gráfico. Es necesario poner de manifiesto que no hay datos referentes a Finlandia y Alemania para el año 1997 debido a que las series relativas a este país en las base de datos BACH terminan un año antes.

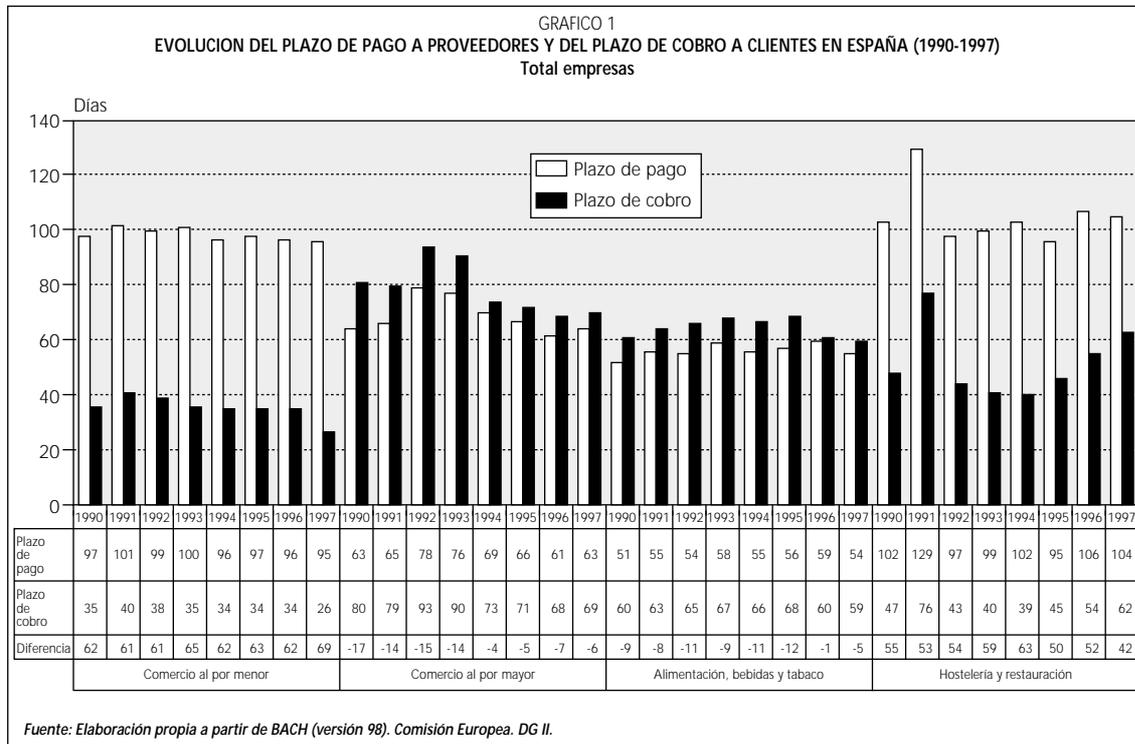
2. La evolución del aplazamiento de pagos en España

Comparativa sectorial de la evolución del plazo medio de pago a proveedores y de cobro a clientes en España, en el total empresas

El Gráfico 1, recoge una comparativa sectorial de la evolución del plazo de pago a proveedores y del plazo de cobro a clientes en España, durante los años 1990 a 1997, en el conjunto de las empresas analizadas. Es el sector de hostelería y restauración el que presenta como media el plazo de pago a proveedores más elevado 104 días, seguido inmediatamente por el comercio al por menor, que con una media de 98 días, llega a superarlo en 1992, 1993 y 1995. En cambio, el sector de alimentación, bebidas y tabaco, con una media de 55 días, es



COLABORACIONES



el que presenta el menor plazo de pago a proveedores de los sectores contemplados en cada uno de los años de la serie analizada. Por su parte, el sector del comercio al por mayor, presenta una posición intermedia, con una evolución ascendente hasta 1992 donde alcanza un máximo de 77 días para descender hasta los 61 días en 1996.

Hay que destacar que aunque en el ámbito de la distribución comercial (tanto comercio al por menor como al por mayor) se aprecia cierta tendencia descendente en el nivel de los plazos de pago especialmente desde el año 1995, no ocurre lo mismo en los otros sectores analizados.

En cuanto a la evolución del plazo de cobro a clientes en España durante los años 1990 a 1997, es el comercio al por menor es el que presenta generalmente un plazo de cobro más reducido, situándose para el total de las empresas en 34 días de media. Esto representa una diferencia de 44 días sobre la el plazo medio de cobro obtenido por el comercio al por mayor y los servicios de recuperación para el total de las empresas (78 días). Además, resulta ser un plazo inferior en 30 días al obtenido por el sector de alimentación, bebidas y tabaco, con una

media para el total empresas de 64 días. Por su parte, el sector de hostelería y restauración con 51 días de media, se sitúa en una posición intermedia entre el eslabón minorista y las empresas alimentarias.

Esta situación del eslabón minorista no debe sorprendernos, ya que sus clientes son consumidores finales que en su mayoría efectúan sus compras al contado, por lo que no es de extrañar una cifra media mucho más reducida. Además, hemos de tener en cuenta que estos datos reflejan el plazo medio de cobro a clientes en todo el sector del comercio al por menor para todo tipo de productos, ya que si circunscribimos el análisis al comercio minorista de alimentación en el año 1996, «los días de cobro a clientes muestran por lo general valores mínimos, respondiendo a una práctica generalizada de ventas al contado. Sólo alcanza valores notorios en El Corte Inglés como consecuencia de la generalización del uso de la tarjeta de crédito, y tiene cierta importancia en cadenas medianas como Unide, Mercat, Miquel, Condal, Vegonsa y Distac, tal vez por la posible actuación como mayoristas de esta empresas. Es importante destacar como entre las grandes empresas minoristas de alimentación la incidencia del aplaza-



COLABORACIONES

miento de pago a los clientes es mínima (Pryca 1,44 días, Continente 0,44, Alcampo 5,16)» (Cruz, I. *et alli*, 1999).

Hay que destacar que es el comercio al por mayor el sector que aparece con el plazo de cobro a clientes más amplio de la cadena de distribución, lo cual no debe sorprendernos ya que una de las funciones esenciales del eslabón mayorista es la de financiar las compras a sus clientes (que son en su mayoría minoristas y operan a su vez con amplios plazos de pago a proveedores).

En cuanto a la diferencia entre el plazo de pago a proveedores y el plazo de cobro a clientes en España durante los años 1990 a 1997 en los sectores de alimentación, bebidas y tabaco, hostelería y restauración, comercio al por mayor y servicios de recuperación, y comercio al por menor, encontramos dos situaciones bien diferenciadas:

- La primera de ellas caracterizada por una situación positiva en cuanto a la obtención de días adicionales de financiación procedentes de la diferencia entre el plazo de pago a proveedores y el plazo de cobro a clientes. Así ocurre con los sectores del comercio al por menor, y de hostelería y restauración, con una de media de 63 días y 54 días respectivamente para el total de empresas.

- La segunda de ellas es opuesta a la anterior, ya que supone diferencias de signo negativo entre los plazos de pago y cobro. En esta situación están los sectores de alimentación, bebidas y tabaco, y del comercio al por mayor y servicios de recuperación con -10 días y -8 días de media respectivamente para el total empresas.

De mantenerse en el futuro la tendencia al aumento de las diferencias negativas entre el plazo de pago a proveedores y el plazo de cobro a clientes en el sector alimentación, bebidas y tabaco pueden derivarse importantes consecuencias para la supervivencia de la industria alimentaria y de sus proveedores:

- Para las empresas alimentarias de todos los tamaños porque o utilizan el crédito bancario (u otras vías similares) para financiar esta situación, o trasladan el problema al eslabón anterior, esto es, a sus proveedores, aumentan-

do significativamente el plazo de pago a proveedores. Como podemos observar en el Gráfico 2, las pequeñas empresas ya han elevado sus plazos de pago hasta límites muy importantes (84 días de media), probablemente por su mayor dificultad para encontrar otra fuente de financiación alternativa por lo que pueden surgir conflictos en ambos sectores. Además, debido a su bajo poder de negociación, tienen más dificultades que las empresas más grandes para repercutir los costes de una financiación alternativa a la de proveedores a través del aumento de precios.

- Los proveedores de la industria alimentaria no pueden repercutir a otro eslabón el aumento de su plazo de cobro producido por el incremento del plazo de pago a proveedores que practican las empresas de alimentación, por lo que el empeoramiento de las condiciones de cobro de sus pedidos tendrán que recuperarlo vía precios si desean mantener su rentabilidad y no desaparecer del mercado. Recordemos que en muchos casos este sector está aún más atomizado que el de alimentación, bebidas y tabaco por lo que su poder de negociación es limitado para poder utilizar esta estrategia. Además, pueden producirse tensiones financieras importantes, pues a la necesidad de financiar sus cosechas se uniría el retraso en el cobro de sus ventas.

Comparativa sectorial de la evolución del plazo medio de pago a proveedores en España, en las empresas pequeñas, medianas y grandes

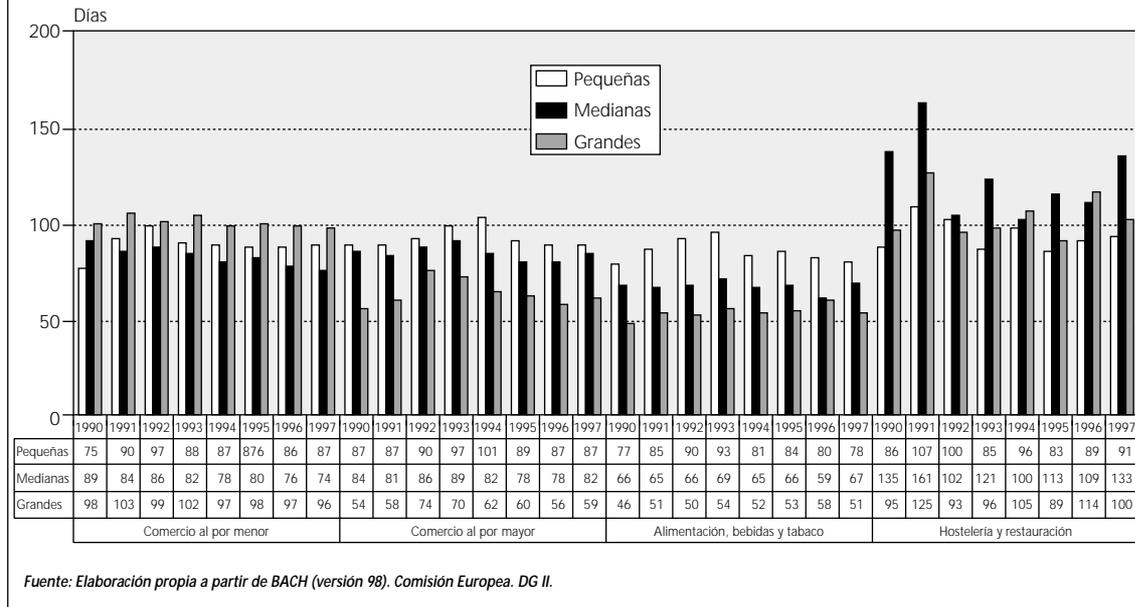
El Gráfico 2, nos muestra únicamente la evolución del plazo de pago a proveedores en España durante los años 1990 a 1997 en todos los sectores contemplados en el estudio, pero realizando un desglose en función del tamaño de la empresa en el mercado.

Hay que señalar como en las pequeñas empresas apenas existe diferencia en el nivel de aplazamiento entre comercio al por mayor y el sector de hostelería y restauración, situándose la media de su plazo de pago a proveedores entorno a los 91 días y 92 días respectivamente. Los otros dos sectores analizados también se



COLABORACIONES

GRAFICO 2
EVOLUCION DEL PLAZO DE PAGO A PROVEEDORES EN ESPAÑA (1990-1997)
Comparativa sectorial



encuentran muy próximos, siendo ligeramente superior el plazo de pago a proveedores en el comercio al por menor (con 87 días de media) que el sector de alimentación, bebidas y tabaco (con 84 días).

Respecto a las empresas medianas, llama la atención el plazo de pago a proveedores que presenta el sector de hostelería y restauración, significativamente más elevado en todos y cada uno de los años, tamaños y sectores analizados, llegando a alcanzar los 161 días en 1991, para descender posteriormente y oscilar entre los 100 días de 1994 y los 130 días de 1997. A un nivel inferior se sitúa el eslabón mayorista con 82 días de media, seguido por el comercio al por menor, que a pesar de tener un plazo de pago a proveedores de 81 días como media, presenta una tendencia descendente a lo largo de la serie pasando de los 89 días en 1990 hasta los 74 días en 1997. Por su parte tanto el sector de alimentación, bebidas y tabaco, como el eslabón mayorista, experimentan un máximo en el año 1993 con un plazo de pago a proveedores de 69 días y 89 días respectivamente.

En cuanto a las empresas de gran tamaño, el sector de hostelería y restauración vuelve a aparecer con el plazo de pago a proveedores

más elevado 102 días seguido inmediatamente por el comercio al por menor, que con una media de 99 días le supera en los años 1990, 1992, 1993 y 1995. En cambio, el sector de alimentación, bebidas y tabaco con una media de 52 días, mantiene el menor plazo de pago a proveedores de todos los sectores y tamaños analizados. Por su parte el sector del comercio al por mayor presenta una posición intermedia con una evolución ascendente hasta alcanzar un máximo de 74 días en 1992 para descender hasta los 56 días en 1996 volver a ascender hasta los 59 días.

Observando la evolución de las series temporales recogidas en el Gráfico 2, encontramos un hecho que nos llama poderosamente la atención: la diversidad existente en la política de plazo de pago a proveedores en función de la dimensión de la empresa estudiada. El sentido de la diferencia varía en función del sector analizado:

- En el eslabón mayorista y en las empresas de alimentación, son las pequeñas empresas las que superan a las grandes empresas en la cuantía del plazo de pago a proveedores.
- En el comercio al por menor, son las grandes empresas las que consiguen de media unos plazos más largos de sus proveedores (18 días



COLABORACIONES

más que las empresas medianas y 12 días más que las pequeñas empresas).

- En el sector de hostelería y restauración, sorprende el elevado nivel de aplazamiento alcanzado por las empresas medianas, ya que con una media de 122 días, superan el plazo de las empresas grandes y pequeñas de su sector y del resto de los sectores analizados.

La cuantía e intensidad de la diferencia de comportamiento en función del tamaño de la empresa analizada, varía también de unos sectores a otros, llegando a ser máxima en el sector de alimentación, bebidas y tabaco. Así, el plazo de pago a proveedores, es como media 32 días superior en las pequeñas empresas alimentarias que en las grandes. Para explicar esta situación debemos tener en cuenta el continuo aumento de los plazos de pago a proveedores experimentados por sus más importantes clientes: el comercio al por mayor, el comercio al por menor y el sector de la hostelería y la restauración y su bajo poder de negociación frente a ellos.

La reacción, ante la imposibilidad de soportar en su estructura financiera esos plazos de cobro a clientes tan elevados, parece haber sido trasladar el problema del excesivo nivel de los plazos de pago al eslabón anterior, esto es, a los productores de materias primas, sector que en su mayoría está aun más atomizado que el de alimentación, bebidas y tabaco, con lo que su poder de negociación es el menor de la cadena de valor alimentaria.

Por tanto, parece confirmarse el temor de algunos organismos comunitarios en el sentido de que un aumento generalizado del nivel de los plazos de pago en un sector de la economía tiende a propagarse al resto de los sectores, afectando negativamente a la economía en su conjunto al extenderse «las malas costumbres» en materia de plazos de pago a los buenos pagadores.

A la luz de estos datos se comprende mejor la medida introducida en el artículo 17 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, por el actual Proyecto de Ley de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, en el sentido de limitar el aplaza-

miento de pago de productos alimenticios perecederos a treinta días, contados a partir del día en que se entregue la mercancía. Además se introduce una disposición adicional sexta que establece que «Lo dispuesto en los artículos 9, 14 y 17 de la presente Ley será de aplicación a las entidades de cualquier naturaleza jurídica, que se dediquen al comercio mayorista o que realicen adquisiciones o presten servicios de intermediación para negociar las mismas por cuenta o encargo de otros comerciantes».

3. La evolución del plazo medio de pago a proveedores en el comercio al por menor en Europa

El Gráfico 3 recoge la evolución del plazo de pago a proveedores en Europa durante el período (1990-1997), realizando una comparativa entre grandes, pequeñas y medianas empresas. En él aparecen también los datos relativos a la totalidad de las empresas europeas y su desglose en función del tamaño, sin embargo a efectos de representación gráfica solamente se representan éstos últimos para poder realizar una comparación entre ellos. España e Italia, aparecen como los países que presentan un nivel de aplazamiento más elevado en todos los tamaños analizados. Además, en el caso de las grandes empresas, es España el país donde el plazo de pago a proveedores es mayor con 99 días de media muy alejado del nivel de Alemania con 25 días de media o del de Francia con 67 días de media, a pesar de que la estructura del sector de distribución entre Francia y España es cada vez más similar. A continuación se profundizará en el análisis pormenorizado de los datos recogidos en el Gráfico 3, para cada tamaño contemplado.

Evolución del plazo medio de pago a proveedores en el comercio al por menor en Europa, en el total empresas

Lo primero que llama la atención en la observación global de la totalidad del sector del comercio al por menor en Europa, es que es España el país que presenta el mayor plazo de



COLABORACIONES

ción en cuanto a la amplitud del plazo de pago a proveedores con 123 días de media, el plazo más elevado de todos los países y tamaños analizados. Además, la serie relativa a las pequeñas empresas minoristas italianas presenta una fuerte tendencia alcista hasta 1995, pasando de 113 días en 1990 a 143 días en 1995, para descender en los años siguientes hasta los 101 días de 1997. A un nivel inferior le sigue España con un plazo de pago a proveedores de 87 días de media. La serie española muestra una tendencia alcista hasta 1992, donde alcanza un máximo de 97 días para descender después y situarse el resto de los años analizados alrededor de los 87 días.

En un nivel de aplazamiento intermedio aparecen ahora Francia (71 días de media), Austria (62 días de media) y Bélgica (59 días de media). Las empresas de este último país sufren un continuo aumento de su plazo de pago a proveedores que aumenta en 31 días durante el período temporal analizado (1990-1997), pues han pasado de los 46 días de 1990 a los 77 días de 1997.

Por último, son las pequeñas empresas alemanas las que menor plazo de pago mantienen con sus proveedores con una media de 50 días, a una distancia media de 73 días del plazo de pago a proveedores que practican las empresas minoristas italianas de menor tamaño, aunque hay años como en 1995 donde la diferencia llega a alcanzar los 93 días. En cuanto a las empresas finlandesas, solamente disponemos del dato de 1996 (40 días) que representa el plazo de pago más corto de los países analizados en este tamaño.

Evolución del plazo medio de pago a proveedores en el comercio al por menor en Europa, en las empresas medianas

Las medianas empresas italianas, al igual que ocurría en las empresas pequeñas, aparecen con la primera posición en cuanto a la amplitud del plazo de pago a proveedores, también con una fuerte tendencia alcista hasta 1996 donde alcanza la cifra de 128 días, para descender después hasta los 92 días en 1997. A un nivel inferior le sigue España con un plazo de pago a proveedores de 81

días de media, si bien la serie muestra una tendencia descendente hasta situarse en 1997 en los 74 días.

En un nivel de aplazamiento de pago intermedio encontramos a las medianas empresas austríacas con 56 días de media, que al igual que ocurría en el caso de las de menor tamaño, reducen de forma importante su plazo de pago a proveedores hacia el final de la serie, pasando de los 62 días de 1996 a tan sólo 40 días en 1997, plazo bastante alejado del que muestran en general los demás años estudiados e inferior al del resto de empresas analizadas a excepción de las alemanas y finlandesas. En un nivel muy similar a Austria se sitúa Francia con 54 días de media, con una evolución de su serie suavemente descendente, pasando de los 60 días en 1990 a tan sólo 46 días en 1997, plazo inferior un 50 por 100 al que presentan las medianas empresas italianas ese mismo año.

Por último, encontramos a las empresas belgas con 49 días de media y, a un nivel significativamente inferior, a las empresas alemanas que con una media de 33 días, se sitúan a una distancia media de 68 días del plazo de pago a proveedores que practican las empresas minoristas italianas. Igual ocurre con las medianas empresa finlandesas.

Evolución del plazo medio de pago a proveedores en el comercio al por menor en Europa, en las empresas grandes

Si profundizamos en la evolución del plazo medio de pago a proveedores en el sector del comercio al por menor para las empresas de mayor tamaño, lo primero que destaca es que sea España el país que presenta el mayor plazo de pago a proveedores con una media de 99 días. Inmediatamente le sigue Italia con una media de 93 días, ha aumentado en los últimos años el plazo de pago proveedores hasta alcanzar e nivel de las empresas españolas.

A un nivel inferior al anterior se encuentran las empresas francesas, austríacas y belgas con unas medias de 67 días, 57 días y 52 días, respectivamente. Austria muestra una tendencia ascendente hasta 1993 donde alcanza un máximo de 69



COLABORACIONES

días, para experimentar después un importante descenso al año siguiente con 45 días (a un nivel de plazo de pago inferior al vigente en Francia y Bélgica en ese año), para volver a ascender y situarse en 1997 en los 60 días. En la serie relativa a Francia destaca la reducción en 7 días del plazo de pago a proveedores que se produce de 1996 a 1997.

Las grandes empresas finlandesas aparecen en 1996 con 31 días de plazo de pago a proveedores. Y próxima a Finlandia, pero a gran distancia del resto de países, vuelve a aparecer Alemania, con una media de 25 días. Estas empresas presentan el menor plazo de pago a proveedores que a nivel europeo podemos encontrar en el sector del comercio al por menor en todos los tamaños analizados. La diferencia existente entre los plazos de pago practicados por las empresas alemanas y las españolas es de 74 días como media. Ante la amplitud de esta distancia debemos reflexionar sobre la función financiera que están cumpliendo los plazos de pago en España (aspecto este que requería de un artículo en exclusiva y del que nos ocupamos de forma especial en el trabajo de investigación más amplio que estamos realizando). Ahora debemos destacar la diversidad de condiciones de partida sobre las que tienen que competir en Europa las empresas alimentarias españolas frente a sus homólogas alemanas. Y ello, porque si descendemos en el análisis a nivel de grandes empresas minoristas de distribución encontramos plazos de pago mucho más elevados que los que hemos planteado para el conjunto del sector del comercio al por menor. Así, el nivel de aplazamiento de pago en el año 1996, era en Alcampo de 138 días, en Pryca de 130,89 días, en Continente de 116,40 días, en Eroski de 117,80 días, (Cruz, I. *et al.*, 1999).

4. Conclusiones

A la vista comparativa de la evolución de las series en el período 1990-1997 hemos de señalar que salvo en el caso de las grandes empresas hosteleras que mantienen el nivel de los plazos de pago próximo a los 100 días, llegando a los 114 días en 1996, el resto de las empresas espa-

ñolas analizadas, manifiesta una suave tendencia a reducir el plazo de pago a proveedores a partir del año 1993. Sin embargo, el importante nivel al que se sitúan los plazos de pago a proveedores en el sector del comercio al por menor, especialmente en las empresas de mayor tamaño con 99 días de media, parece sugerirnos que si deseamos reducir los plazos de pago en España, sean necesarias medidas adicionales a las introducidas por la Ley de Ordenación del Comercio Minorista en 1996.

De la atenta observación de los datos recogidos en los Gráficos 1 y 2, parece que pueda existir un amplio margen de maniobra en España para reducir el nivel de los plazos de pago, ya que tanto el sector del comercio al por menor como el de hostelería y restauración obtienen un amplio margen de días de financiación todos los años analizados, por lo que si redujesen sus plazos de pago a proveedores el efecto se transmitiría a los otros dos sectores analizados: comercio al por mayor y alimentación, bebidas y tabaco. Ello provocaría una mejora de la situación del canal de distribución en su conjunto, de lo que sin duda se beneficiarían muchos sectores de la economía española. Esto, claro está, siempre y cuando la estructura financiera de las empresas de distribución minorista en España no este diseñada para aprovechar los rendimientos que proporciona esta vía de financiación.

Hay que destacar el elevado plazo de pago a proveedores en el sector del comercio al menor en España e Italia, en todos los tamaños analizados. Además, con independencia del tamaño con el que la empresa opere en el mercado, encontramos siempre una gran diversidad a nivel europeo en cuanto a la cuantía que presentan el plazo de pago a proveedores en cada país. Esta circunstancia puede suponer trabas para la consolidación del mercado interior europeo.

En lo referente a las distintas actuaciones que siguen las empresas minoristas europeas en función de su tamaño en el mercado hemos constatado como las grandes empresas minoristas de Finlandia, Austria, Alemania e Italia, presentan un comportamiento muy diferenciado de las pequeñas y medianas empresas, consistente en un plazo



COLABORACIONES

medio de pago a proveedores menor. Así, las grandes empresas italianas pagan de media un mes antes que las pequeñas empresas de su sector. Bélgica y Francia siguen la pauta anterior, si bien son las medianas empresas las que presentan el plazo de pago más reducido. En cambio, en España el comportamiento es el contrario, ya que la media del plazo de pago a proveedores de las grandes empresas es superior a la de las empresas medianas en 18 días y a la media de las empresas pequeñas en 12 días.

Bibliografía

1. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1990): *Los pagos en el mercado interior europeo*. COM(90) 447, Bruselas (26/10/1990).
2. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1991): *Hacia un Mercado Unico de la Distribución: El comercio intracomunitario, el sector comercial, y la plena realización del mercado interior*. COM(91) 41, Bruselas.
3. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992): *Documento de trabajo de los servicios de la Comisión. Simplificación de los pagos transfronterizos: eliminación de las barreras*. SEC(92) 621, Bruselas (27/03/1992).
4. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992): *Documento de trabajo de los servicios de la Comisión. Los plazos de pago en las transacciones comerciales*. SEC(92) 2214, Bruselas (18/11/1992).
5. COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES (1993): *Audition publique sur les delais de paiement*, Bruxelles: 7 y 8/ 07/1993.
6. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1997): *Comunicación de la Comisión. Informe sobre los retrasos en el pago en las transacciones comerciales*. C(97) 2121. Bruselas: (09/07/1997).
7. CRUZ, I.; FERNANDEZ, A. y REBOLLO, A. (1997). «Estrategia de aplazamiento de pago en las empresas de distribución de alimentación», *Perspectivas del Sistema Financiero*, número 57, páginas 45-57.
8. CRUZ, I. et al. (1999): *Los canales de distribución de productos de gran consumo. Concentración y competencia*. Madrid: Ediciones Pirámide.
9. MELLE, M. (1997): «La actividad financiera de las grandes superficies», *Perspectivas del Sistema Financiero*, número 57, páginas 11-39.
10. ROMAN, M. V. (1996): *Plazos de pago: relaciones entre la industria y la distribución*, Colección de Estudios de Comercio Interior, número 62. Ministerio de Comercio y Turismo.
11. ROMAN, M. V. (1996): «Prazos de pagamento em Portugal: análise comparativa a nível europeu», *Revista Portuguesa de Marketing*, número 3, octubre, páginas 57-68.
12. ROMAN, M. V. (1996): «Ley de Comercio y plazos de pago: ¿nuevas reglas del juego?», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2488, del 5 al 11 de febrero, páginas 45-54.
13. ROMAN, M. V. (1995): «Plazos de pago: la necesidad de un nuevo equilibrio», *Distribución y consumo*, año 6, número 25, diciembre 1995/enero 1996, páginas 17-31.
14. ROMAN, M. V. (1995): «Análisis comparativo de los plazos de pago en la industria alimentaria y la distribución comercial», *Revista de Economía de Información Comercial Española*, número 739 (marzo), páginas 93-109.
15. ROMAN, M. V. (1994): «Estudio de la función financiera de los plazos de pago en el canal de distribución», *Investigación y Marketing*, número 46 (diciembre), páginas 72-83, ed: Aedemo, Barcelona.
16. SECRETARIA GENERAL TECNICA. MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO (1994): «Poder de mercado y pago a proveedores», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2420 (11 al 17 julio), páginas 1851-1854.



COLABORACIONES