

Capítulo 4

Evolución de la actividad comercial

4.1. Evolución de las ventas del comercio al por menor

El Instituto Nacional de Estadística calcula mensualmente dos indicadores de las ventas del comercio: el Índice General de Ventas de Comercio al por Menor y el Índice de Ventas de Grandes Superficies, que permiten medir cómo evoluciona a corto plazo la actividad de las empresas que se dedican a la distribución comercial en España.

El Índice General de Ventas de Comercio al por Menor se compone del Índice de Alimentación y el Índice del Resto de los Productos (que, a su vez, se divide en Índice de Equipo Personal, Índice de Equipo del Hogar e Índice de Otros Bienes). El Índice de ventas de Grandes Superficies se divide también en Índice de Alimentación e Índice de Resto de los Productos.

El Índice General de Comercio al por Menor en términos constantes registró un incremento interanual del 2,6 por 100 en el mes de diciembre de 2004. Las ventas de los productos de alimentación aumentaron un 2,4 por 100 y las del resto de productos un 2,8 por 100. Si se desglosa por tipo de producto, las ventas en equipo personal se incrementaron el 3,3 por 100, en equipo del hogar el 3,6 por 100, y en otros bienes el 2,8 por 100.

Si consideramos todo el año 2004, el comercio al por menor a precios constantes ha aumentado un 2,8 por 100 respecto a 2003. El Índice de Alimentación tuvo un incremento del 0,4 por 100, sensiblemente inferior que el Índice de no Alimentación, el cual creció el 4,5 por 100.

En el conjunto del año 2003, el Índice

de Comercio al por Menor creció una cifra parecida, el 2,9 por 100; la alimentación aumentó el 0,8 por 100 y la no alimentación el 4,2 por 100.

Por su parte, el Índice General de Ventas de Comercio Minorista a precios corrientes (en el que no se ha descontado el efecto de la inflación) presentó un incremento del 5,6 por 100 en diciembre respecto al mismo mes de 2003. El Índice de Alimentación aumentó un 5,8 por 100 y el Índice del Resto de los Productos un 5,5 por 100. El incremento anual que ha experimentado el comercio al por menor a precios corrientes ha sido del 5,5 por 100.

El Índice General de Grandes Superficies, que estudia la evolución de las ventas en locales con más de 2.500 metros cuadrados, presentó en diciembre de 2004 un incremento interanual del 2,7 por 100 a precios constantes. Las ventas de los productos de alimentación mostraron una subida del 0,4 por 100, mientras que las del resto de productos aumentaron un 4,0 por 100.

Para el conjunto de 2004, las grandes superficies han incrementado un 4,4 por 100 su volumen de ventas a precios constantes; las ventas de alimentación en las grandes superficies crecieron el 0,7 por 100, y las ventas de no alimentación el 6,7 por 100. Por lo tanto, en 2004 las ventas de las grandes superficies crecieron más que las del conjunto del comercio al por menor (4,4 y 2,8 por 100, respectivamente). Lo mismo ocurrió con las ventas de alimentación (aumento del 0,7 por 100 en las grandes superficies y del 0,4 por 100 en el conjunto del comercio al por menor) y con las ventas del resto de productos (incre-



CUADRO 4.1
 VARIACIÓN ANUAL DE LOS ÍNDICES DE COMERCIO AL POR MENOR A PRECIOS CONSTANTES

	ÍNDICE GENERAL			ÍNDICE DE GRANDES SUPERFICIES		
	General	Alimentación	Resto	General	Alimentación	Resto
2003						
Enero	2,5	0,6	3,6	8,3	3,8	10,5
Febrero	2,2	0,3	3,4	5,1	-0,2	8,3
Marzo	0,8	-2,9	3,5	-0,2	-4,9	2,9
Abril	2,8	1,3	3,9	5,7	-0,2	9,4
Mayo	3,6	1,3	5,2	8,5	1,7	12,6
Junio	3,7	0,3	6,1	6,0	-2,1	11,0
Julio	3,1	1,8	3,9	4,5	-0,1	7,0
Agosto	0,1	0,6	-0,5	2,6	-0,8	4,8
Septiembre	4,0	3,8	4,0	5,5	3,7	6,7
Octubre	5,0	1,8	7,2	6,6	1,3	9,8
Noviembre	1,2	-2,0	3,3	2,5	-3,2	6,0
Diciembre	5,2	2,7	6,7	7,6	3,9	9,8
Media anual	2,9	0,8	4,2	5,2	0,2	8,2
2004						
Enero	4,3	1,6	6,1	7,8	3,6	10,2
Febrero	5,5	0,7	8,8	5,8	0,4	9,2
Marzo	5,7	2,2	8,1	5,2	-0,3	8,7
Abril	4,0	0,2	6,5	6,8	2,6	9,4
Mayo	0,0	-3,0	1,9	-1,9	-2,9	-1,2
Junio	3,9	1,5	5,4	9,2	3,5	12,6
Julio	3,1	0,7	4,8	7,3	4,2	9,1
Agosto	-0,5	-4,0	2,3	0,1	-4,9	3,1
Septiembre	0,9	-0,9	2,2	2,3	-1,9	4,7
Octubre	-1,0	-0,5	-1,2	3,6	3,6	3,7
Noviembre	5,0	3,4	6,0	4,1	-0,4	6,5
Diciembre	2,6	2,4	2,8	2,7	0,4	4,0
Media anual	2,8	0,4	4,5	4,4	0,7	6,7

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.


**DISTRIBUCIÓN
COMERCIAL**

mento del 6,7 por 100 en las grandes superficies y del 4,5 por 100 en el conjunto del comercio al por menor).

En el total del año 2003, las ventas de las grandes superficies aumentaron el 5,2 por 100 en términos constantes; las ventas de alimentación crecieron únicamente el 0,2 por 100, y las ventas del resto de productos tuvieron un incremento bastante mayor, el 8,2 por 100. Vemos que en 2003 las ventas de las grandes superficies también crecieron más que las del conjunto del comercio minorista, pero, en cambio, las ventas de alimentación aumentaron menos en las grandes superficies que en el total del comercio minorista (0,2 y 0,8 por 100, respectivamente).

En términos corrientes, las ventas de las grandes superficies aumentaron un 5,7 por 100 en diciembre. Esta subida fue mayor en los productos de no alimenta-

ción (6,8 por 100) que en los productos de alimentación (3,7 por 100).

El INE calcula los Índices de Comercio al por Menor a precios constantes desde enero de 2004, pero ha enlazado hacia atrás y ofrece datos del año 2003, así como la variación de cada mes sobre el correspondiente del año 2002. En el Cuadro 4.1 puede observarse la variación interanual de los Índices de Comercio al por Menor a precios constantes en cada uno de los meses de 2003 y 2004, así como en el conjunto de estos dos años.

4.2. Análisis de los balances de las empresas de distribución

La actividad empresarial en el sector de la distribución comercial ha registrado algunos cambios en los últimos años. En

CUADRO 4.2 TOTAL EMPRESAS COMERCIALES. CNAE G. EVOLUCIÓN DE INDICADORES. MEDIANA (%)						
Concepto	1998	1999	2000	2001	2002	2003 (P)
Indicadores de rentabilidad						
Margen Bruto	18,75	18,95	19,35	19,70	19,93	20,33
Margen Neto	2,27	2,30	2,29	2,18	2,09	2,18
Rentabilidad económica.....	4,58	4,55	4,40	4,22	3,90	3,92
Rentabilidad financiera antes de impuestos	15,92	16,00	14,92	14,65	12,38	13,09
Indicadores de actividad						
Coste de personal	14,80	14,81	15,14	15,71	16,05	16,35
Rotación	196,43	194,82	188,64	186,57	181,04	176,83
Acreedores Comerciales/Ventas.....	15,31	16,18	15,59	15,02	15,58	15,17
Deudores Comerciales/Ventas	11,81	11,74	12,12	11,76	11,99	12,46
Indicadores de solvencia						
Endeudamiento	66,85	66,14	65,42	65,88	65,62	64,70
Deudas a corto plazo	65,40	64,09	63,08	63,10	62,77	61,75
Fondos propios/Pasivo.....	19,09	20,32	21,38	20,25	20,22	20,99

Fuente: Base de datos RSE (ratios sectoriales de sociedades no financieras españolas). Banco de España (Central de Balances)/Registros de España (Registros Mercantiles - CPE).

este apartado se trata de exponer la evolución reciente de los principales indicadores y ratios que definen la actividad de las empresas del sector en su conjunto. Para ello se utilizará la información proporcionada por la Central de Balances del Banco de España, en su base de empresas RSE (ratios sectoriales de sociedades no financieras), los datos de los balances de las empresas procedente de los Registros Mercantiles y la base CABS A y, finalmente, la base BACH, para establecer comparaciones entre algunos aspectos significativos de las empresas de distribución de España y de otros Estados miembros de la Unión Europea.

4.2.1. Información procedente de la Central de Balances del Banco de España

El análisis va a realizarse para el período 1998-2003, último año del que se dispone información suministrada por la Central de Balances del Banco de España, y para el comercio en general (sección G de la CNAE, ramas 50, 51 y 52); el comercio al por mayor, excepto de vehículos a motor y motocicletas (CNAE 51); y el comercio al por menor, excluido combustibles, vehículos a motor y motocicletas (CNAE 52). Los

datos del año 2003 son provisionales, al no estar contabilizadas la totalidad de empresas que integran la muestra.

1. Total empresas comerciales (mayoristas y minoristas)

En el Cuadro 4.2 se recoge la evolución de determinados indicadores sobre la actividad del total de empresas de distribución comercial colaboradoras de la Central de Balances del Banco de España. Es de destacar el hecho de que, a pesar de que el margen bruto de explotación, medido como la relación entre el valor añadido y la cifra neta de negocio, ha aumentado en el período 1998-2003 en más de un punto y medio porcentual, los indicadores de resultados económicos y financieros han registrado deterioros importantes, siendo especialmente relevante la reducción de casi tres puntos porcentuales en la remuneración de fondos propios. El hecho de que esta reducción sea coincidente con el aumento del margen bruto indica que la presumible mejora en la gestión de las compras ha ido acompañada de una menor eficiencia en otros aspectos de la gestión.

Puede destacarse, en este sentido, el incremento de 1,55 puntos en los gastos



CUADRO 4.3
 TOTAL EMPRESAS DE COMERCIO MAYORISTA. CNAE 51
 EVOLUCIÓN DE INDICADORES. MEDIANA (%)

Concepto	1998	1999	2000	2001	2002	2003 (P)
Indicadores de rentabilidad						
Margen Bruto	15,61	15,98	16,36	16,75	16,85	17,67
Margen Neto	2,58	2,64	2,72	2,57	2,46	2,56
Rentabilidad económica.....	5,14	5,18	5,09	4,98	4,54	4,54
Rentabilidad financiera antes de impuestos	16,67	16,67	16,25	15,50	13,56	14,12
Indicadores de actividad						
Coste de personal.....	11,23	11,19	11,63	11,93	12,39	12,73
Rotación.....	194,86	193,37	187,39	188,49	181,20	174,34
Acreedores Comerciales/Ventas.....	16,40	16,85	16,47	15,70	16,21	16,51
Deudores Comerciales/Ventas	17,68	17,75	18,23	17,64	18,14	19,23
Indicadores de solvencia						
Endeudamiento	67,69	66,28	65,49	65,22	64,62	63,50
Deudas a corto plazo	66,27	64,47	63,58	62,78	62,20	60,86
Fondos propios/Pasivo.....	20,92	22,59	23,33	23,37	23,26	24,48

Fuente: Base de datos RSE (ratios sectoriales de sociedades no financieras españolas). Banco de España (Central de Balances)/Registros de España (Registros Mercantiles - CPE).

de personal, lo que indica una pérdida de la eficiencia laboral, unida a la disminución de la eficiencia comercial, tal como señala la disminución en 19,60 puntos porcentuales en la rotación de activos.

La estructura financiera se ha visto reforzada, con el incremento de 1,90 puntos porcentuales en la proporción de fondos propios sobre el pasivo y la reducción de 3,65 puntos en la deuda a corto plazo.

La financiación de las ventas, medida como el aplazamiento de pagos a proveedores, se muestra bastante estable en el período considerado, al igual que el cobro a clientes, aunque hay una diferencia de 2,71 puntos porcentuales a favor de los acreedores comerciales, lo que muestra la existencia de una financiación global para estas empresas consecuencia de las diferencias existentes entre los períodos de pago a proveedores y de cobro a clientes, más largos los primeros que los segundos.

2. Empresas de comercio mayorista

Los indicadores figuran en el Cuadro 4.3. En general, los comentarios son similares a los expresados para el total del sector, con incrementos de margen bruto y deterioro de los indicadores de rentabilidad económica y financiera, consecuen-

cia en parte del incremento de los costes de personal y disminución de la rotación de activos. Los indicadores de solvencia han mejorado, con un incremento de 3,56 puntos porcentuales en la participación de fondos propios en el pasivo total y disminución de la deuda a corto plazo en 5,41 puntos porcentuales.

Debe destacarse que se ha producido un ligero incremento de los acreedores comerciales y un incremento mayor en los deudores comerciales; es decir, se ha ampliado ligeramente el plazo de pago a proveedores y ha aumentado sensiblemente el de cobro a clientes, siendo 2,72 puntos superior el saldo de los deudores al de acreedores comerciales sobre la cifra de ventas, lo que indica una leve financiación a los compradores en relación a la que recibe de sus proveedores. Esto no indica que los plazos de cobro superen a los de pago, ya que éstos habría que calcularlos sobre el total de las compras, y no de las ventas.

3. Empresas de comercio minorista

La evolución de los indicadores económicos de estas empresas se recoge en el Cuadro 4.4. Es destacable la pérdida de peso de los indicadores de rentabilidad,



CUADRO 4.4 TOTAL EMPRESAS DE COMERCIO MINORISTA. CNAE 52 EVOLUCIÓN DE INDICADORES. MEDIANA (%)						
Concepto	1998	1999	2000	2001	2002	2003 (P)
Indicadores de rentabilidad						
Margen Bruto	20,59	20,63	20,73	20,83	21,12	21,19
Margen Neto	1,90	1,92	1,98	1,84	1,76	1,78
Rentabilidad económica.....	3,64	3,70	3,68	3,41	3,22	3,16
Rentabilidad financiera antes de impuestos	14,66	15,13	14,29	14,58	11,63	11,84
Indicadores de actividad						
Coste de personal	17,18	17,00	17,27	17,70	17,91	18,21
Rotación	191,06	190,06	184,14	180,77	176,19	173,64
Acreedores Comerciales/Ventas.....	17,10	18,48	20,21	17,83	17,69	17,04
Deudores Comerciales/Ventas	5,83	5,80	5,98	6,27	6,30	6,39
Indicadores de solvencia						
Endeudamiento	67,26	67,55	67,37	68,61	68,10	67,78
Deudas a corto plazo	65,50	64,89	64,00	64,91	64,33	64,23
Fondos propios	15,86	16,67	17,83	15,50	16,05	16,07

Fuente: Base de datos RSE (ratios sectoriales de sociedades no financieras españolas). Banco de España (Central de Balances)/Registros de España (Registros Mercantiles - CPE).

ya que en este caso el incremento del margen bruto es notablemente inferior al del conjunto del sector y la reducción de la rentabilidad financiera próxima a los 3 puntos porcentuales en el último año analizado. En cuanto a indicadores de actividad, el incremento de coste de personal en 1,03 puntos porcentuales, es inferior al del total del sector, así como la disminución de la rotación de los activos, que desciende en casi 17,42 puntos porcentuales.

Un factor característico del comercio minorista es la elevada diferencia entre los indicadores que definen las deudas con sus proveedores y las que los clientes mantienen con las empresas minoristas. Aunque se ha producido un ligero incremento en la cuenta de deudores, la diferencia entre acreedores comerciales y deudores comerciales se mantiene próxima al 11 por 100 del volumen total de ventas, lo que pone de relieve la elevada financiación que las empresas de distribución minorista obtienen por la dilación del pago a sus proveedores.

A partir de estos indicadores, el plazo de cobro a clientes en el año 2003 estaba sobre los 23 días, mientras que el de pago a proveedores se acercaba a los 79, (calculado el primero como deudores

comerciales/ventas por 365, y el segundo como acreedores comerciales/compras por 365).

La solvencia del comercio minorista apenas ha variado en cuanto a la participación de los fondos propios en el pasivo, habiéndose incrementado el endeudamiento total en medio punto porcentual, en clara diferencia con lo que ha ocurrido en el comercio mayorista, si bien la calidad de la deuda (calculada como acreedores a largo plazo/acreedores totales) ha mejorado, debido a la reducción en más de un punto porcentual de los acreedores a corto plazo, que continúan siendo muy elevados, suponiendo en el año 2002 más del 64 por 100 del pasivo total.

4.2.2. Análisis económico-financiero de las grandes empresas de comercio minorista en establecimiento no especializado

Se ha elaborado el análisis a partir de la información proporcionada por la base de datos CABSA (2004), seleccionando el grupo de empresas de las que se dispone de los estados económico-financieros durante cinco años (de 1998 a 2002, último año del que hay información). El



número de empresas que integran esta muestra común asciende a 84 (1). El análisis, además de para el conjunto total de empresas, se va a realizar para cinco tramos de tamaño empresarial: el primero se refiere a las cinco mayores empresas por cifra de negocio, el segundo para las diez mayores, en los tramos tercero y cuarto las veinte siguientes en cada uno, hasta alcanzar la empresa cincuenta, y en el último el resto de empresas hasta alcanzar la número ochenta y cuatro. El criterio de segmentación utilizado asegura la máxima comparabilidad de los datos en el contexto temporal, pero no permite afirmar que cada segmento contenga las mismas empresas durante todo el periodo analizado; sólo se puede constatar que para las diez mayores empresas el grupo está integrado por las mismas en los cinco años de estudio.

Se trata, en primer lugar, de presentar los conceptos más destacados de la cuenta de resultados de estas empresas, y que son los que se recogen en el Cuadro 4.5. Para el conjunto de empresas se observa una evolución favorable del margen bruto de explotación, que ha pasado del 22,04 por 100 al 23,41 por 100 en el periodo 1998-2002. Este incremento es compensado ampliamente por la subida de los gastos de explotación, especialmente de personal, aunque también son importantes los gastos por amortizaciones o contratación de servicios externos, lo que puede atribuirse a una disminución de la productividad o eficiencia, que da lugar a una disminución del margen operativo neto en el periodo de 0,37 puntos porcentuales, para situarse en el 2,49 por 100 de las ventas en el año 2002. Las actividades financieras de estas empresas contribuyen positivamente a sus resultados, aunque con poco significado, siendo del 0,16 por 100 respecto a las ventas en 2002. Por el contrario, los

resultados extraordinarios son negativos, especialmente en el año 2002, donde llegan a suponer el -3,03 por 100 de las ventas, y llevan a que el resultado global del ejercicio sea negativo en un -1,09 por 100, rompiendo la tendencia mostrada en años anteriores, en los que siempre había sido positivo, y por encima del 1,50 por 100 de las ventas.

Analizando estas cifras según dimensión empresarial, debe destacarse las diferencias que se aprecian en la evolución del margen bruto, en todo caso creciente, pero en menor medida en los tres estratos de mayor tamaño, y especialmente en el tercero de los considerados (de la 11 a la 30 en volumen de negocio), con incrementos en el periodo inferiores a 1 punto porcentual, que en el caso de las cinco mayores es de sólo 0,53 puntos. Por el contrario, el cuarto estrato muestra un incremento del margen bruto de 6,98 puntos, pero cabe destacar que partía de una posición más desfavorable. En las empresas más pequeñas, el crecimiento del margen bruto ha sido de 0,91 puntos porcentuales.

El margen bruto es más elevado en el grupo formado por las diez primeras empresas, que llegó al 24,58 por 100 del valor de las ventas. Los gastos totales de explotación no muestran una clara correspondencia con el tamaño empresarial, aunque los gastos más bajos se han dado en el grupo formado por las 34 empresas de menor tamaño. La mayor incidencia de los costes de personal se registra en el grupo formado por las diez empresas de mayor volumen de negocio, en el que representa el 10,28 por 100 de las ventas, mientras que en los estratos siguientes no llega al 9 por 100. Todo esto hace que el resultado de explotación sea más elevado en las empresas mayores, equivalente al 4,11 por 100 de las ventas entre las cinco mayores y al 3,23



CUADRO 4.5
CUENTAS DE RESULTADOS DE EMPRESAS MINORISTAS NO ESPECIALIZADAS

Años	2002	2001	2000	1999	1998
Muestra común de empresas 1998-2002					
Ventas netas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Margen operativo bruto	23,41	22,85	22,73	22,49	22,04
Total gastos explotación	20,92	20,65	20,26	19,96	19,18
Gastos de personal	9,93	9,76	9,62	9,20	8,96
Resultado de explotación	2,49	2,20	2,47	2,53	2,86
Ingresos financieros	0,56	0,47	0,47	0,45	0,69
Gastos financieros	0,39	0,38	0,35	0,36	0,41
Resultados financieros	0,16	0,09	0,12	0,10	0,29
Resultados ordinarios	2,65	2,29	2,59	2,63	3,15
Resultados extraordinarios	-3,03	-0,07	-0,11	-0,37	-0,36
Resultados antes de impuestos	-0,38	2,22	2,48	2,26	2,79
Impuesto sobre sociedades	0,71	0,76	0,89	0,73	0,86
Resultado del ejercicio	-1,09	1,46	1,59	1,54	1,93
GRUPO 1: Las 5 mayores empresas					
Ventas netas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Margen operativo bruto	24,06	23,57	23,78	23,89	23,53
Total gastos explotación	19,96	19,67	19,73	19,86	19,50
Gastos de personal	10,01	9,73	9,75	9,50	9,42
Resultado de explotación	4,11	3,90	4,06	4,02	4,03
Ingresos financieros	0,66	0,39	0,30	0,33	0,64
Gastos financieros	0,23	0,24	0,20	0,24	0,30
Resultados financieros	0,43	0,15	0,10	0,09	0,34
Resultados ordinarios	4,55	4,05	4,16	4,11	4,37
Resultados extraordinarios	-0,42	-0,33	-0,19	-0,37	-0,72
Resultados antes de impuestos	4,12	3,73	3,97	3,74	3,66
Impuesto sobre sociedades	1,11	0,94	1,26	1,15	1,12
Resultado del ejercicio	3,01	2,79	2,71	2,58	2,54
GRUPO 2: Las 10 mayores empresas					
Ventas netas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Margen operativo bruto	24,58	23,74	23,81	23,92	23,61
Total gastos explotación	21,34	21,00	20,62	20,52	19,94
Gastos de personal	10,28	10,11	9,93	9,62	9,43
Resultado de explotación	3,23	2,73	3,18	3,41	3,68
Ingresos financieros	0,56	0,43	0,38	0,37	0,63
Gastos financieros	0,33	0,30	0,28	0,33	0,36
Resultados financieros	0,23	0,13	0,10	0,04	0,27
Resultados ordinarios	3,47	2,87	3,28	3,45	3,95
Resultados extraordinarios	-4,16	-0,39	-0,14	-0,37	-0,62
Resultados antes de impuestos	-0,70	2,47	3,14	3,08	3,33
Impuesto sobre sociedades	0,91	0,85	1,10	0,94	0,99
Resultado del ejercicio	-1,60	1,62	2,04	2,14	2,34
GRUPO 3: De la 11 a la 30 empresas					
Ventas netas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Margen operativo bruto	18,78	19,59	19,28	18,77	18,21
Total gastos explotación	19,19	19,21	19,32	18,98	17,70
Gastos de personal	8,76	8,72	8,93	8,49	8,19
Resultado de explotación	-0,41	0,38	-0,04	-0,21	0,51
Ingresos financieros	0,55	0,60	0,82	0,78	0,90
Gastos financieros	0,60	0,60	0,53	0,38	0,46
Resultados financieros	-0,05	-0,01	0,29	0,40	0,44
Resultados ordinarios	-0,46	0,38	0,25	0,19	0,95
Resultados extraordinarios	1,10	1,16	-0,15	-0,44	0,33
Resultados antes de impuestos	0,64	1,53	0,10	-0,25	1,28
Impuesto sobre sociedades	-0,08	0,48	0,16	0,09	0,54
Resultado del ejercicio	0,72	1,06	-0,06	-0,34	0,74
GRUPO 4: De la 31 a la 50 empresas					
Ventas netas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Margen operativo bruto	23,61	23,43	20,37	17,87	16,63
Total gastos explotación	22,20	23,32	19,40	16,70	15,41
Gastos de personal	8,44	8,25	7,12	6,01	5,52


**DISTRIBUCIÓN
COMERCIAL**

CUADRO 4.5 (Continuación)					
CUENTAS DE RESULTADOS DE EMPRESAS MINORISTAS NO ESPECIALIZADAS					
Años	2002	2001	2000	1999	1998
GRUPO 4: De la 31 a la 50 empresas (cont.)					
Resultado de explotación.....	1,40	0,11	0,97	1,17	1,22
Ingresos financieros.....	0,37	0,42	0,22	0,28	0,87
Gastos financieros.....	0,68	0,75	0,81	0,71	0,88
Resultados financieros.....	-0,31	-0,34	-0,58	-0,42	-0,01
Resultados ordinarios.....	1,10	-0,22	0,39	0,75	1,21
Resultados extraordinarios.....	0,09	-0,03	0,49	-0,05	0,33
Resultados antes de impuestos.....	1,18	-0,25	0,88	0,71	1054
Impuesto sobre sociedades.....	0,42	0,28	0,37	0,32	0,35
Resultado del ejercicio.....	0,76	-0,53	0,51	0,39	1,19
GRUPO 5: De la 51 a la 84					
Ventas netas.....	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Margen operativo bruto.....	18,81	18,53	18,43	18,40	17,90
Total gastos explotación.....	17,51	16,34	16,00	15,60	15,44
Gastos de personal.....	8,67	7,98	7,59	7,25	7,37
Resultado de explotación.....	1,30	2,19	2,43	2,80	2,47
Ingresos financieros.....	0,50	0,62	0,60	0,35	0,37
Gastos financieros.....	0,75	0,76	0,63	0,54	0,57
Resultados financieros.....	-0,24	-0,15	-0,03	-0,19	-0,20
Resultados ordinarios.....	1,06	2,04	2,40	2,61	2,27
Resultados extraordinarios.....	-0,08	0,39	1,19	0,16	0,05
Resultados antes de impuestos.....	0,98	2,43	3,60	2,77	2,32
Impuesto sobre sociedades.....	0,35	0,70	0,92	0,65	0,48
Resultado del ejercicio.....	0,63	1,73	2,67	2,11	1,83

Fuente: Elaboración propia a partir de CABS 2004.



por 100 en las diez mayores, mientras que llega a ser incluso negativo en el grupo 3 (que va desde la 11 a la 30), donde supone el -0,41 por 100, referido siempre al año 2002.

Se observa también una correlación directa entre los resultados financieros y el tamaño de las empresas, siendo más favorables para las mayores. Las actividades financieras realizadas por las empresas de mayor volumen contribuyen positivamente en los resultados totales.

Por el contrario, para las 10 empresas de mayor tamaño, las actividades extraordinarias han contribuido negativamente en los resultados totales durante todo el periodo analizado, llegando a representar, en el año 2002 un valor negativo del 4,16 por 100 del valor de las ventas, lo que hace que el resultado del ejercicio fuera negativo, con un valor del -1,60 por 100 del volumen de negocio.

En el Cuadro 4.6 se presenta una selección de ratios con los que se pretende

disponer de una imagen dinámica de la eficiencia de las empresas de distribución comercial que compiten con formatos de comercio no especializado, principalmente de hipermercado y supermercado. Se ha trabajado con la misma muestra común integrada por 84 empresas, y para el periodo entre 1998 y 2002.

La batería de indicadores utilizada contiene tres indicadores que tratan de aproximar la eficiencia de las actividades de explotación de cada empresa relacionada con la gestión de la compra de bienes, de los servicios y del capital humano, son la eficiencia en compras, eficiencia operativa y eficiencia laboral respectivamente. También se muestra un indicador de la eficiencia de la actividad financiera, y por último, la eficiencia del capital invertido se mide mediante cuatro indicadores, tres de ellos relativos a la rotación de los activos (fijo, circulante y existencias) y el margen de beneficio neto.

La eficiencia en compras se define por

el cociente entre el coste de las ventas y la cifra de negocios (ventas + producción para la propia empresa + otros ingresos de explotación).

La eficiencia operativa se calcula como el cociente entre la suma de los costes de explotación (gastos de personal + servicios exteriores + otros gastos corrientes) y el valor añadido de la actividad o margen bruto (cifra de negocios menos coste de las ventas). Se interpreta como la parte del valor añadido que se absorbe por los gastos de explotación.

La eficiencia laboral es el cociente entre los gastos laborales y el valor añadido de la actividad. Parte del valor añadido que absorben los gastos laborales totales. Este indicador es un componente de la eficiencia operativa.

La eficiencia financiera se evalúa por el resultado neto de la actividad financiera, ingresos financieros menos costes financieros sobre la cifra de ventas. Dado que este tipo de empresas trabajan con un plazo de pago a proveedores muy superior al plazo de cobro a clientes, disponen de liquidez permanente de magnitud relevante para invertirla en activos financieros a corto plazo. Los ingresos obtenidos por estas actividades pueden incluso superar los costes a pagar por los recursos financieros tomados a préstamo. Por ello, el saldo de este resultado es positivo en las empresas mayores (mayor poder de compra) y negativo en las de menor tamaño. En el caso en que los costes superen a los ingresos el signo que se aprecia en el resultado es negativo.

Los cuatro indicadores anteriores se expresan en el Cuadro 4.6 en términos porcentuales.

La eficiencia del capital invertido en activos fijos, en activos circulantes y en surtido se mide a través de las rotaciones del capital fijo, del capital circulante y de las existencias. Cada uno de los indicado-

res se calcula por el cociente entre la cifra de ventas y el saldo de la partida correspondiente del activo del balance a 31 de diciembre de cada año. Por tanto, la eficiencia del surtido es un componente parcial de la eficiencia del activo circulante.

Estos tres indicadores se expresan como el número de veces que se recupera la inversión realizada a través de las ventas anuales en cada uno de los tipos de activos.

El margen neto de beneficios expresa la parte de la cifra de ventas que queda disponible para remunerar el capital invertido que se financia por los accionistas. Se calcula como el beneficio neto después de intereses e impuestos sobre la cifra de ventas expresado en porcentajes.

Según los datos, las grandes empresas de distribución comercial españolas aumentaron la eficiencia en compras en un punto y medio porcentual mientras que redujeron la eficiencia operativa en dos puntos, la cual prácticamente coincide con la pérdida de eficiencia del factor trabajo. Las funciones de compra y de contratación de servicios han mejorado su gestión, en parte sin duda por el aumento del poder de negociación que estas empresas tienen en los diferentes mercados en los que actúan como clientes, sean de bienes o de servicios. Sin embargo, la gestión de los recursos humanos no refleja la misma evolución.

La eficiencia financiera presenta niveles de resultados positivos pero de menor magnitud en 2002 que en 1998. En cuanto a la eficiencia del capital invertido se advierte una mejora en la rotación de los activos fijos y dentro de los circulantes sólo los referidos al surtido. Por lo que podríamos afirmar que los nuevos modelos de gestión de los lineales, como el ECR y la gestión por categorías parecen estar alcanzando resultados positivos.

El margen neto ha empeorado durante



CAPÍTULO 4. EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

CUADRO 4.6
INDICADORES DE EFICIENCIA DE EMPRESAS MINORISTAS NO ESPECIALIZADAS

Años	2002	2001	2000	1999	1998
Muestra común de empresas 1998-2002					
Ratios					
Eficiencia de compras.....	76,59	77,15	77,27	77,51	77,96
Eficiencia operativa.....	75,22	77,07	75,63	74,82	73,08
Eficiencia laboral.....	42,42	42,71	42,32	40,91	40,65
Eficiencia financiera.....	0,16	0,09	0,12	0,10	0,29
Eficiencia de los activos fijos.....	3,02	2,93	2,85	2,79	2,74
Eficiencia de los activos circulantes.....	5,11	5,13	5,46	5,76	6,00
Eficiencia del surtido.....	13,40	12,41	11,76	11,85	12,24
Margen de beneficio neto.....	-0,38	2,22	2,48	2,26	2,79
GRUPO 1: Las 5 mayores empresas					
Ratios					
Eficiencia de compras.....	76,45	76,91	77,12	76,64	76,92
Eficiencia operativa.....	69,46	70,50	69,59	69,34	68,63
Eficiencia laboral.....	41,59	41,26	40,97	39,80	40,03
Eficiencia financiera.....	0,44	0,15	0,10	0,09	0,34
Eficiencia de los activos fijos.....	3,21	3,05	2,92	2,72	2,58
Eficiencia de los activos circulantes.....	4,93	5,07	5,50	6,50	6,90
Eficiencia del surtido.....	14,24	12,44	11,61	12,08	12,24
Margen de beneficio neto.....	4,12	3,73	3,97	3,74	3,66
GRUPO 2: Las 10 mayores empresas					
Ratios					
Eficiencia de compras.....	76,15	76,90	77,07	76,67	76,92
Eficiencia operativa.....	72,45	74,96	73,00	71,85	70,19
Eficiencia laboral.....	41,81	42,59	41,70	40,19	39,92
Eficiencia financiera.....	0,23	0,13	0,10	0,04	0,27
Eficiencia de los activos fijos.....	2,93	2,88	2,77	2,64	2,56
Eficiencia de los activos circulantes.....	5,19	5,30	5,62	6,27	6,75
Eficiencia del surtido.....	13,39	12,45	11,71	11,95	12,28
Margen de beneficio neto.....	-0,70	2,47	3,14	3,08	3,33
GRUPO 3: De la 11 a la 30 empresas					
Ratios					
Eficiencia de compras.....	82,10	81,39	81,57	82,07	82,60
Eficiencia operativa.....	88,28	84,53	86,13	85,44	82,55
Eficiencia laboral.....	46,65	44,48	46,35	45,24	44,95
Eficiencia financiera.....	-0,05	-0,01	0,29	0,40	0,44
Eficiencia de los activos fijos.....	3,35	2,98	3,00	3,01	3,06
Eficiencia de los activos circulantes.....	5,18	4,83	5,32	4,97	4,93
Eficiencia del surtido.....	14,14	12,62	12,19	11,78	12,30
Margen de beneficio neto.....	0,64	1,53	0,10	-0,25	1,28
GRUPO 4: De la 31 a la 50 empresas					
Ratios					
Eficiencia de compras.....	77,90	78,20	81,05	83,22	84,35
Eficiencia operativa.....	84,95	91,69	86,91	87,21	86,77
Eficiencia laboral.....	35,74	35,22	34,95	33,60	33,19
Eficiencia financiera.....	-0,31	-0,34	-0,58	-0,42	-0,01
Eficiencia de los activos fijos.....	3,57	3,70	3,93	5,68	6,15
Eficiencia de los activos circulantes.....	3,88	4,29	4,83	4,20	4,06
Eficiencia del surtido.....	11,85	11,75	12,31	12,28	13,18
Margen de beneficio neto.....	1,18	-0,25	0,88	0,71	1,54
GRUPO 5: De la 51 hasta el final					
Ratios					
Eficiencia de compras.....	81,76	82,07	82,08	82,12	82,59
Eficiencia operativa.....	84,41	80,47	79,19	76,89	78,21
Eficiencia laboral.....	46,09	43,08	41,18	39,40	41,17
Eficiencia financiera.....	-0,24	-0,15	-0,03	-0,19	-0,20
Eficiencia de los activos fijos.....	4,12	4,80	5,55	5,86	5,72
Eficiencia de los activos circulantes.....	3,31	3,39	2,94	3,56	3,45
Eficiencia del surtido.....	9,17	9,40	8,91	8,93	9,22
Margen de beneficio neto.....	0,98	2,43	3,60	2,77	2,32

Fuente: Elaboración propia a partir de CABS 2004.



**DISTRIBUCIÓN
COMERCIAL**

el período, especialmente en el último año debido a los resultados negativos de las actividades extraordinarias presentados por algunas de las más grandes empresas del sector.

En el Anexo del Capítulo 4 se presenta un conjunto de ratios para estas empresas que tratan de completar el análisis económico y financiero de las mismas. Estos ratios se agrupan en seis conjuntos de indicadores que se refieren a la evolución del circulante, de la liquidez, de la solvencia, de la rentabilidad, del *cash flow* y de la productividad.

El primer grupo se compone de las medidas de fondo de maniobra, rotación de existencias, clientes y proveedores y los plazos de maduración financiera de cada una de estas tres partidas y el plazo de maduración financiera total.

Todos los indicadores nos ofrecen el mismo perfil del circulante de la empresa minorista media. Con un aplazamiento de pagos a proveedores cuatro veces superior, aproximadamente, al plazo de cobro a clientes, la diferencia entre activo circulante y pasivo circulante es negativa, tal como se refleja en el signo del fondo de maniobra. Su evolución en los cinco años estudiados, indica un incremento del valor absoluto de la magnitud hasta el año 2000, y una estabilización a partir de entonces. Por otro lado, la reducción del aplazamiento de pago a proveedores entre el año 1999 y el 2000 en seis días de promedio y su estabilización posterior, junto al aumento de dos días en el plazo de cobro a clientes entre 1999 y 2002 y una reducción de igual magnitud en el período de maduración de las existencias explican que el tiempo de maduración financiera del circulante se haya aumentado en seis días, siendo en el año 2002 de -30 días, frente a los -36 de 1999. El aplazamiento de pago a proveedores era de 87 días en 1999, habiéndose reducido

a 81 en 2002, mientras que el de cobro a clientes ha pasado en esos años de 16 a 18 días.

Merece la pena destacar aquí las diferencias que se registran en los plazos de pago a proveedores y de cobro a clientes en función de la dimensión empresarial. Para las cinco mayores, el plazo de pago a proveedores es de 89 días en los años 2002 y 2001, superior a los 85 días que tenían en el año 2000, y algo por encima de los 85 días para el año 2002 correspondiente al grupo de las 10 mayores empresas. En el grupo 3 (empresas 11 a 30) este plazo es ya de 66 días, similar a los grupos siguientes.

Los plazos de cobro a clientes son de 14 días en las 5 y 10 empresas mayores, ampliándose a 32 en el tercer segmento, para llegar a 47 y 55 días, respectivamente, en los grupos formados por las empresas 31 a 50 y 51 a 84, siempre referido al año 2002.

En segundo lugar, los tres indicadores de liquidez, desde el más conservador hasta el más agresivo ofrecen la misma evidencia: la de distribución de comercio minorista no especializado ha mejorado su situación de liquidez entre 1998 y 2002, alrededor de 12 puntos porcentuales.

El grado de solvencia financiera también ha aumentado, tal como sugiere la evolución de los ratios de autonomía financiera y de endeudamiento. Después de tres años (1999-2001) para los que la situación había empeorado, el año 2002 presenta unas cifras ligeramente superiores a las de 1998. Además, la rotación de los activos fijos ha aumentado de forma continuada a lo largo de todo el período mientras que la rotación de los activos totales presenta en 2002 un valor ligeramente superior al de 1998.

A pesar del incremento del margen bruto todos los indicadores de rentabilidad neta, bien sean sobre ventas o sobre



el capital, ofrecen la misma lectura: la remuneración media de los fondos invertidos, totales y/o propios, se ha resentido significativamente entre 1998 y 2001, pero además en 2002 ha pasado a ser negativa.

Las medidas de *cash flow* sufren en 2002 un deterioro notable respecto a 2001. El valor absoluto había crecido significativamente entre 1998 y 2001 aunque en términos relativos los activos y las ventas se habían deteriorado ligeramente. Sin embargo, la elevada reducción de la magnitud absoluta en el año 2002 sitúa a los indicadores relativos casi al 50 por 100 de su nivel anterior.

Los ratios de productividad, ventas por empleado, valor añadido por empleado y beneficio por empleado, tras alcanzar su máximo en el año 2000 se reducen en 2001 y en 2002. Los indicadores de costes unitarios de personal, sobre ventas y sobre empleado han aumentado en este período, pero mientras el primero lo ha hecho de forma sistemáticamente creciente durante todos los años, el segundo alcanzó su máximo en el año 2000 (como las medidas de productividad aparente) para reducirse después, aunque en 2002 este coste supere en 2.500 euros anuales al de 1998.

La diferencia entre el valor añadido y el coste por empleado se sitúa alrededor de 10.000 euros anuales en este período, aunque en el año 2000 alcanzó niveles superiores a 11.000 euros y en 2001 sólo llegó a los 9.000 euros.

En síntesis, estas empresas han conseguido mejorar sus resultados ampliando su margen bruto, por lo tanto realizando una gestión de compras más efectiva, basada en procedimientos más eficientes y/o en el ejercicio de un mayor poder de compra. Han reducido su aplazamiento de pagos a los proveedores (81 días de media), pero siguen manteniendo un

fondo de maniobra negativo o, lo que es lo mismo, siguen financiando parte de su proceso de expansión con fondos circulantes, aunque permanentes. Han reforzado su estructura financiera con fondos propios. Mantienen una productividad aparente del trabajo por encima del coste medio del personal y una rotación del total de los activos estable. Sin embargo, en el año 2002 la regularización de las provisiones para inmovilizados se encuentran en la base de los malos resultados netos presentados.

4.2.3. Comparación internacional

La comparación de las empresas de comercio al por menor españolas con las de otros Estados miembros de la Unión Europea se realiza a partir de los datos contenidos en la base BACH (Bank for the Accounts of Companies Harmonized), elaborados por la Comisión Europea, y va a limitarse a muy pocos indicadores, destacando aquellos que muestran mayor interés o pueden diferenciar la situación competitiva de las empresas españolas con respecto a las de otros países europeos. En concreto van a compararse el margen bruto, los gastos e ingresos financieros sobre ventas, la liquidez (medida como la relación entre el activo circulante y el pasivo circulante) y los plazos de pago a proveedores y cobro a clientes.

La base BACH considera tres tramos de tamaño de empresas: grandes, medianas y pequeñas, según su volumen de negocio, considerando grandes las que tienen un volumen de negocio igual o superior a 40 millones de euros anuales, medias las que lo tienen igual o superior a 7 millones e inferior a 40 millones y pequeñas las que cuentan con volumen de negocio anual inferior a 7 millones de euros. Dado que la base se nutre de las cuentas de las empresas colaboradoras



CUADRO 4.7
MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS (%)
GRANDES EMPRESAS MINORISTAS

	1998	1999	2000	2001	2002
España	16,95	17,24	17,25	16,37	16,90
Austria	32,16	33,89	30,31	34,06	30,88
Bélgica.....	13,43	12,73	10,19	10,09	9,73
Finlandia.....	24,59	24,40	23,43	24,24	24,92
Francia	15,03	15,10	16,65	16,08	17,30
Holanda.....	18,08	19,86	19,89	20,22	18,48
Italia.....	12,80	12,64	12,34	13,02	13,04

Fuente: Base BACH. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros. Comisión de las Comunidades Europeas.

CUADRO 4.8
MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS (%)
MEDIANAS EMPRESAS MINORISTAS

	1998	1999	2000	2001	2002
España	17,91	17,90	17,87	17,73	19,63
Austria	42,72	29,13	27,44	38,02	38,89
Bélgica.....	13,46	13,66	13,09	12,56	10,48
Finlandia.....	4,25	4,10	4,92	3,84	3,29
Francia	15,47	15,43	15,42	16,24	16,66
Holanda.....	28,26	25,81	19,16	21,59	21,72
Italia.....	12,37	12,89	12,88	13,30	13,68

Fuente: Base BACH. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros. Comisión de las Comunidades Europeas.

de los Bancos Centrales de los respectivos países, el tramo inferior no es representativo en absoluto del pequeño comercio de ninguno de los países, por lo que no va a ser considerado.

1. Margen bruto

Según los datos de empresas de comercio minorista recogidos en la base BACH, el margen bruto de explotación sobre las ventas de las grandes empresas de distribución en España se sitúa alrededor del 17 por 100, con ligeras fluctuaciones en el período 1998-2002, sin que se aprecie una tendencia evolutiva clara. Esta cifra es similar a la de Francia y superior a otros países de características socioeconómicas similares a las de España, como pueden ser Italia y Bélgica. Son claramente inferiores a las de Austria, que superan el 30 por 100, Finlandia u Holanda (Cuadro 4.7). Para las empresas medianas, el margen bruto es en España un punto porcentual superior al de las grandes, con un notable incremento en el año 2002, en el

que llega al 19,63 por 100. En relación a otros países europeos, cabe destacar las diferencias en 2,5 puntos sobre Francia, y la espectacular reducción de Finlandia, donde se encuentran sobre el 4 por 100, frente al 24 por 100 de las grandes empresas (Cuadro 4.8).

2. Gastos e ingresos financieros

Los gastos financieros sobre las ventas de las grandes empresas de comercio minorista en España muestran una tendencia creciente, aunque se mantienen en niveles bajos, habiendo pasado en el período considerado del 0,60 por 100 al 0,88 por 100. En general, se encuentran en el nivel más bajo de los que soportan empresas similares de otros países europeos, donde son especialmente elevados en Holanda (Cuadro 4.9). Respecto a los ingresos financieros, España se encuentra claramente por debajo a los del resto de países considerados, con cifras que oscilan entre 0,40 y 0,50 por 100 de la cifra de ventas (Cuadro 4.10).



CAPÍTULO 4. EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

CUADRO 4.9
GASTOS FINANCIEROS SOBRE VENTAS (%)
GRANDES EMPRESAS MINORISTAS

	1998	1999	2000	2001	2002
España	0,60	0,66	0,69	0,75	0,88
Austria	1,07	1,12	1,14	0,72	0,71
Bélgica.....	0,93	0,87	1,41	1,51	1,20
Finlandia.....	0,75	0,61	0,75	0,88	0,69
Francia	0,57	0,56	0,81	0,74	0,93
Holanda	0,96	1,11	1,73	2,00	2,21
Italia.....	1,34	0,95	0,92	1,02	0,95

Fuente: Base BACH. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros. Comisión de las Comunidades Europeas.

CUADRO 4.10
INGRESOS FINANCIEROS SOBRE VENTAS (%)
GRANDES EMPRESAS MINORISTAS

	1998	1999	2000	2001	2002
España	0,58	0,44	0,41	0,43	0,50
Austria	0,30	1,90	0,80	0,39	1,09
Bélgica.....	0,75	0,85	2,14	1,62	1,39
Finlandia.....	0,84	0,77	0,74	1,21	0,89
Francia	1,21	0,91	1,18	0,94	1,38
Holanda	3,97	5,62	7,61	6,82	0,36
Italia.....	2,07	1,52	1,39	1,42	1,22

Fuente: Base BACH. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros. Comisión de las Comunidades Europeas.



DISTRIBUCIÓN
COMERCIAL

CUADRO 4.11
GASTOS FINANCIEROS SOBRE VENTAS (%)
MEDIANAS EMPRESAS MINORISTAS

	1998	1999	2000	2001	2002
España	2,42	2,37	2,57	2,81	2,97
Austria	1,05	0,84	0,76	1,24	1,19
Bélgica.....	1,20	1,03	1,06	1,10	0,89
Finlandia.....	0,72	0,74	0,75	0,85	0,80
Francia	1,09	0,94	1,18	0,89	1,19
Holanda	1,93	1,81	0,86	1,14	1,10
Italia.....	1,21	0,99	1,00	1,13	1,05

Fuente: Base BACH. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros. Comisión de las Comunidades Europeas.

CUADRO 4.12
INGRESO FINANCIERO SOBRE VENTAS (%)
MEDIANAS EMPRESAS MINORISTAS

	1998	1999	2000	2001	2002
España	0,73	0,62	0,56	0,53	0,70
Austria	13,31	0,44	1,24	1,30	2,29
Bélgica.....	0,82	0,63	0,71	0,66	0,42
Finlandia.....	0,70	0,90	1,09	0,95	0,71
Francia	0,52	0,47	0,48	0,45	0,47
Holanda	1,23	0,98	0,52	0,54	0,19
Italia.....	0,63	0,44	0,45	0,41	0,47

Fuente: Base BACH. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros. Comisión de las Comunidades Europeas.

La posición de las medianas empresas del sector es totalmente distinta a las grandes. En lo que se refiere a gastos financieros son las empresas españolas las que registran tasas más altas y crecientes en el período considerado, llegan-

do hasta casi el 3 por 100 en el año 2002. En Holanda o Bélgica estas tasas son menores en las empresas medianas que en las de mayor dimensión (Cuadro 4.11). Los ingresos financieros son en general reducidos en toda Europa, infe-

CUADRO 4.13 ACTIVO CIRCULANTE /PASIVO CIRCULANTE GRANDES EMPRESAS MINORISTAS					
	1998	1999	2000	2001	2002
España	0,75	0,75	0,75	0,77	0,75
Austria	1,10	1,12	1,08	0,89	0,84
Bélgica.....	1,08	1,02	1,04	1,08	1,06
Finlandia.....	1,76	1,49	1,51	1,55	1,48
Francia	0,92	0,85	0,93	0,94	1,02
Holanda.....	0,89	0,98	0,91	0,93	0,94
Italia.....	0,95	0,91	0,88	0,88	0,86

Fuente: Base BACH. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros. Comisión de las Comunidades Europeas.

CUADRO 4.14 ACTIVO CIRCULANTE/PASIVO CIRCULANTE MEDIANAS EMPRESAS MINORISTAS					
	1998	1999	2000	2001	2002
España	1,20	1,06	1,21	1,28	1,22
Austria	1,44	1,01	1,34	0,85	2,52
Bélgica.....	1,08	1,02	1,04	1,08	1,06
Finlandia.....	1,98	1,80	1,76	1,67	1,58
Francia	1,25	1,26	1,21	1,31	1,39
Holanda.....	1,61	1,15	1,21	1,38	1,32
Italia.....	0,99	0,97	1,00	1,00	1,04

Fuente: Base BACH. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros. Comisión de las Comunidades Europeas.

CUADRO 4.15 PLAZOS DE PAGO A PROVEEDORES (DÍAS) GRANDES EMPRESAS MINORISTAS					
	1998	1999	2000	2001	2002
España	94	96	91	86	87
Austria	40	37	51	36	47
Bélgica.....	55	57	57	64	58
Finlandia.....	30	25	24	—	—
Francia	61	70	65	67	63
Holanda.....	26	26	25	25	24
Italia.....	94	99	105	102	105

Fuente: Base BACH. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros. Comisión de las Comunidades Europeas.



riores al 0,70 por 100, salvo en Austria, Dinamarca y Finlandia (Cuadro 4.12).

3. *Liquidez*

El indicador de liquidez considerado es la relación entre el activo circulante y el pasivo circulante. Por lo que se refiere a las grandes empresas de España, este ratio se encuentra estabilizado en 0,75, siendo inferior al de todos los países considerados, que llega a niveles del 1,5 en Finlandia. En las medianas empresas este indicador es superior en Austria, Finlandia, Francia y Holanda. En España este indicador es de 1,22 situándose, por

encima de los correspondientes a Bélgica e Italia (Cuadros 4.13 y 4.14).

4. *Plazos de pago a proveedores y cobro a clientes*

Resulta de especial interés el analizar la evolución y magnitud de los plazos de pago a proveedores y de cobro a clientes, dadas las grandes diferencias que se observan entre los diversos países europeos. Respecto al pago a proveedores y para las grandes empresas del comercio minorista, en España viene produciéndose una ligera reducción en el período considerado, habiendo bajado desde los

CAPÍTULO 4. EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

CUADRO 4.16
PLAZOS DE PAGO A PROVEEDORES (DÍAS)
MEDIANAS EMPRESAS MINORISTAS

	1998	1999	2000	2001	2002
España	76	83	76	73	69
Bélgica.....	45	51	53	48	36
Francia.....	45	47	46	45	44
Holanda.....	23	41	95	—	—
Italia.....	95	99	79	97	95

Fuente: Base BACH. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros. Comisión de las Comunidades Europeas.

CUADRO 4.17
PLAZOS DE COBRO A CLIENTES (DÍAS)
GRANDES EMPRESAS MINORISTAS

	1998	1999	2000	2001	2002
España	24	23	23	27	20
Austria.....	13	16	13	9	13
Bélgica.....	14	14	22	24	21
Finlandia.....	16	13	13	13	12
Francia.....	11	13	10	10	9
Holanda.....	11	11	15	15	13
Italia.....	25	24	24	25	26

Fuente: Base BACH. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros. Comisión de las Comunidades Europeas.

CUADRO 4.18
PLAZOS DE COBRO A CLIENTES (DÍAS)
MEDIANAS EMPRESAS MINORISTAS

	1998	1999	2000	2001	2002
España	54	39	50	52	40
Austria.....	34	38	41	18	53
Bélgica.....	19	22	22	22	17
Finlandia.....	10	9	11	10	—
Francia.....	9	10	10	10	10
Holanda.....	7	19	—	—	—
Italia.....	44	46	40	41	49

Fuente: Base BACH. Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros. Comisión de las Comunidades Europeas.



94 días del año 1998 a los 87 del año 2002. Esta dilación en los pagos sólo es superada por las grandes empresas italianas, que se encuentran por encima de los 100 días. A considerable distancia se encuentran los aplazamientos de pago de las grandes empresas de Francia, sobre 63 días en el año 2002, muy lejos de los 14 días de Holanda y Finlandia (Cuadro 4.15). Respecto a las medianas empresas minoristas, los plazos son sensiblemente más bajos en España, por debajo de los 70 días en 2002, manteniéndose altos en Italia, por encima de 95, siendo en general más reducido el intervalo de

variación entre los distintos países analizados (Cuadro 4.16).

En cuanto a los plazos de cobro a clientes, las cifras son sensiblemente más bajas en las grandes empresas de comercio minorista de toda Europa, y con diferencias poco acusadas. Los más altos son los de Italia, Bélgica y España, con plazos entre 26 y 20 días en el último año (Cuadro 4.17). En las medianas empresas estos plazos son sensiblemente más altos, siendo los más elevados los de Austria, Italia y España (53, 49 y 40 días respectivamente) y los más reducidos los de Francia, con 10 días (Cuadro 4.18).