



“Impacto económico de la Regulación comercial en España”

**Consideraciones ante la aplicación de la Directiva
de servicios**

Estudio elaborado por un equipo multidisciplinar por encargo de ACES mediante técnicas econométricas y un contraste basado en panel de expertos

ACES y los directores del estudio manifiestan el agradecimiento sincero a los profesores de la Universidad Autónoma de Madrid, del Departamento de Financiación e Investigación Comercial y de Economía Aplicada, que han participado en el estudio.

© Asociación de Cadenas Españolas de Supermercados (ACES)

© Centro de Predicción Económica (CEPREDE)

Reservados todos los derechos. Prohibida toda distribución secundaria sin permiso escrito.

Madrid, enero 2010

ÍNDICE:

1. Presentación	1
2. Resumen ejecutivo	3
3. La Regulación Comercial, del sector, y de las grandes superficies es una pieza clave del modelo competitivo europeo	18
3.1. Los niveles de Regulación Comercial en los Estados miembros de la UE	19
3.2. Normativa autonómica en España	31
4. Indicadores y componentes de la Regulación Comercial en España. El caso de las grandes superficies mediante el Indicador de Regulación Comercial (IRC) para las comunidades autónomas españolas 1996 – 2009	36
4.1. Comparativa de España por comunidades autónomas: <i>Benchmarking</i> de Regulación Comercial.	41
4.2. Esfuerzo de las CC.AA. en facilidades normativas para desarrollar la actividad comercial	44
4.3. Comparativa del resultado estadístico con las opiniones del panel de directivos de ACES	48
4.4. Buscando la armonización comercial se avanza en competitividad y empleabilidad	52
5. El impacto y la importancia del efecto legislativo en la actividad empresarial de los establecimientos comerciales en el ámbito español	57
5.1. La regulación medioambiental en el comercio minorista	66
5.2. Perfil de Regulación Comercial (IRC) por CC.AA en el largo plazo	68
6. Anexos	72
7. Referencias bibliográficas	78

1. Presentación:

La transposición al ordenamiento Jurídico español de la Directiva CE/123/2006, relativa a los servicios en el mercado interior, va a ser sin duda un hito fundamental en el ordenamiento jurídico español, ya que va a introducir unos criterios claros y determinantes de buena regulación económica. Esta mejora del marco normativo obviamente tiene que tener sus consecuencias reales en la mejora de los sectores afectados. Aunque las consecuencias económicas de esta nueva regulación no se noten de manera inmediata en el corto plazo, sí deben de hacerse palpables desde un primer momento en un entorno jurídico más favorable para la actividad empresarial.

Uno de los debates subyacentes a todo el proceso de debate y transposición de la Directiva ha sido el de la evaluación del impacto económico de la regulación existente y el de las posibles mejoras en la eficiencia y competitividad de la economía española de la eliminación de barreras normativas a la libertad de establecimiento. Uno de los sectores que se ha visto más afectado por las barreras normativas a la actividad empresarial ha sido el de la distribución comercial y, más concretamente, el de las cadenas de distribución. Desde el ámbito empresarial se ha venido denunciando de manera reiterada que, tanto las limitaciones a la apertura de nuevos establecimientos derivadas de las licencias comerciales autonómicas, como la propia heterogeneidad de la regulación, estaban distorsionando el sector e introduciendo ineficiencias de carácter económico. Es por este motivo por el que en ACES se decidió encargar al Centro de Predicción Económica (CEPREDE), que es una de las instituciones con mayor solvencia técnica, académica y profesional, que realizara una evaluación de cuáles habían sido las consecuencias económicas de la regulación en el pasado.

Fruto de este encargo el CEPREDE, trabajando de manera autónoma e independiente, ha elaborado el presente Estudio. Como podrá comprobarse, en él se ha realizado, como corresponde a la categoría académica del CEPREDE, una recopilación de todos los análisis y estudios disponibles hasta la fecha, procedentes de instituciones nacionales e internacionales, para a continuación poder determinar el campo en el que se podían realizar nuevas aportaciones. El resultado ha sido la elaboración de un modelo basado en el Índice de Restricción Comercial (IRC) a partir del cual pueden extraerse las distintas conclusiones que aparecen en estudio y que se sintetizan en el resumen ejecutivo.

Más allá de las conclusiones que cabría esperar, pero que en este caso aparecen nuevamente respaldadas por la solvencia técnica del estudio, nos encontramos con una aportación singular y es que CEPREDE nos proporciona un modelo a partir del cual podemos seguir el desarrollo y evolución de los cambios normativos en el sector. Es decir, se puede poner al servicio del sector y de las administraciones competentes un modelo abierto que nos va a permitir analizar las mejoras en la regulación de aquí en adelante y destacar y cuantificar aquellos casos en que sigan subsistiendo las restricciones comerciales.

Además, tal y como el CEPREDE ha enfocado el estudio, éste puede ir creciendo a partir de la incorporación de otras variables normativas como las de carácter medioambiental o cualquier otra relacionada con el ejercicio de la actividad empresarial en nuestro sector. Por otra parte, puede ser matizado, como es el caso con las aportaciones de los representantes empresariales encargados de gestionar las compañías en este complejo entorno regulatorio.

ACES aboga por un marco normativo en el que reduzcan al mínimo indispensable las limitaciones a la actividad empresarial, tanto para el formato que representan las empresas asociadas, como para cualquier otro tipo de empresas. Entendemos que la intervención administrativa debe limitarse únicamente a la salvaguarda de los principios o razones imperiosas de interés general que señala la Directiva CE/123/2006 y siempre con el más escrupuloso respeto a los principios de proporcionalidad y no discriminación. El resultado debe ser un entorno idóneo para la actividad empresarial que favorezca al conjunto de la economía y, por lo tanto a los agentes económicos que intervienen en el mismo, como los son las cadenas de supermercados de ámbito nacional.

El estudio se ha cerrado en diciembre de 2009, sin incorporar las modificaciones en las regulaciones estatales y autonómicas derivadas de la adaptación a la Directiva cuyo plazo de transposición finalizó el 27 de ese mismo mes. Por lo tanto, recoge el periodo anterior al cambio normativo, lo que podrá facilitar el análisis de los cambios posteriores. En este sentido el presente estudio está llamado a ser mejorado y completado a lo largo del tiempo. Confiamos en que pueda convertirse en un elemento de referencia útil y claro para el sector y las instituciones.

Aurelio del Pino González
Director General de ACES

2. Resumen Ejecutivo:

Este estudio confirma que, en España, la prestación de los servicios de comercio minorista ha tenido hasta 2010 un elevado grado de restricción regulatoria que se ha ido incrementando en los últimos años, así como su heterogeneidad en las diferentes comunidades autónomas.

El estudio de la OCDE (*Product Market Regulation in OECD Countries 1998-2008 y Summary indicators of product market regulation with an extensión to employment protection legislation*) enmarca la situación española dentro del contexto internacional y europeo. En general, España ocupa una posición razonablemente buena en el indicador de barreras a las empresas (1,20 dentro de un rango restrictivo que se desplaza de 0 a 6). Pero, entre sus componentes aparece el concepto de cargas administrativas por encima del promedio de la UE15 indicando un mayor grado de restricción regulatoria¹.

Un análisis minucioso de los indicadores situados en el nivel más desagregado de los componentes que integran el indicador OCDE denominado "*barreras al empresario*", pone de manifiesto en dos de ellos, "*barreras de entrada en servicios*" y "*cargas sectoriales específicas*"² un comportamiento regulatorio opuesto a la liberalización desarrollada en el conjunto hasta ahora. Por último, el indicador desagregado "*cargas administrativas para las empresas*"³, perteneciente al mismo grupo, muestra un comportamiento que merece consideración aparte, ya que es indicativo de que los avances de liberalización realizados en España se han producido a un ritmo elevado pero insuficiente cuando se comparan con los realizados por los países de la Unión Europea más próximos.

El movimiento europeo más reciente se enfoca a minimizar los obstáculos desproporcionados generados por la restricción derivada de regulaciones normativas ex-ante en la prestación de

¹ Sánchez, M. Cruz Roche, I., Jiménez Castillo, D. "Desempeño de la Política comercial pública en España". Universitat Autònoma de Barcelona. Document de Treball, No. 8 /5. Junio 2008. "Este proceso de imposición de restricciones al comercio minorista en España es patente desde hace años. A comienzos de la presente década, la OECD ya incluía a España en el grupo de países europeos que aplicaban un mayor número de barreras de entrada y restricciones comerciales (Boylaud y Nicoletti, 2001)."

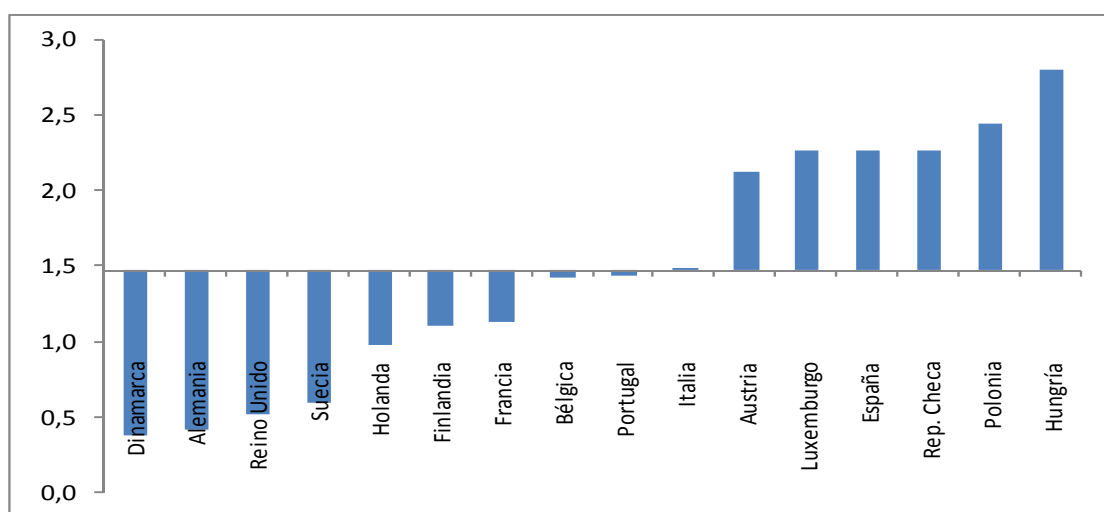
² En lo referente al Comercio Minorista incluye (Véase Anexo II), Licencias necesarias para la actividad comercial, Licencias para venta de alimentación, y rangos de metros cuadrados de superficie para aplicar normativa de grandes superficies.

³ De manera general a todas las empresas, el coste total en 2008 de registrar una empresa (registro y pre-registro) les supone un coste en euros de 3.292 Euros (superior en 1.443 a la media de doce países líderes disponibles en la muestra) y un tiempo dedicado de 58 días (superior en 21,6 días a la media de los países líderes europeos).

servicios de comercio al por menor. Este aspecto se concreta en la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior.

**Gráfico 1. Barreras al comercio minorista de Alimentación
(Indicador de cargas sectoriales específicas para las empresas 2008)**

Escala de 0 a 6 y valor medio de 1,47 para los 16 países europeos considerados



Fuente: Elaboración propia a partir de Wöelf et al. (2009). OCDE.

Nota: este indicador contiene variables de registro de la actividad comercial de venta de productos de alimentación, notificaciones, permisos para vender productos de alimentación, adicionales a las licencias de apertura de establecimiento.

En el indicador de barreras de entrada a los servicios (también considerado en este grupo del indicador sintético) se incluyen mediciones en función de los rangos de superficie m² para grandes superficies.

De esta manera, se pretende que las decisiones normativas de cada CCAA se realicen con un mismo criterio europeo, simétrico y eficiente, y no por decisiones individuales originadas por la descentralización de las competencias que, en ocasiones, nos llevan a un escenario asimétrico e ineficiente.

El estudio permite confirmar que las CCAA tienen regulaciones muy diferentes respecto a un marco base lo que provoca ineficiencias en la actividad que se realiza, o menor grado de eficiencia, y por ende, menor competitividad y generación de empleo.

El objetivo final de este estudio es contribuir a la mejor aplicación de los principios de la Directiva de servicios, dentro de un modelo nacional similar (se espera una regulación similar) que permita conseguir economías de escala en los procedimientos del sector comercial y disponer de esquemas bastante simétricos en el territorio de operaciones.

Para alcanzar este objetivo, se seleccionan y preparan ocho indicadores parciales. Tres de ellos los podemos catalogar en el **funcionamiento de los establecimientos** (horarios semanales, aperturas de domingos y festivos, y periodos de rebajas), otros tres de ellos en el **componente de aperturas** (licencia de grandes establecimientos en función del criterio de metros cuadrados y licencia específica para tiendas de descuento - descuento duro -, y moratorias en licencias comerciales) y **dos en el componente de carga normativa** (porcentaje de afectación e impuesto específico a grandes establecimientos comerciales).

Con estos ocho indicadores parciales se ha construido un indicador sintético de regulación comercial (**IRC**) mediante la técnica de datos de panel (panel data) para el periodo 1996–2009 en el ámbito nacional y de las comunidades autónomas.

La siguiente tabla resume los indicadores de regulación comercial del sector minorista, en el que los principales afectados son los establecimientos comerciales de grandes establecimientos aunque, las ponderaciones y su importancia relativa se han calculado en relación con el volumen de establecimientos (locales) de la encuesta anual de comercio (INE).

El tamaño de la base de datos construida supone un panel de 17 CCAA más el caso propio Nacional (igual a 18 ámbitos), para el periodo 1996–2009, alcanzado un total de 252 (18*14) datos analizados y procesados.

Como no se trata de un número excesivo de indicadores y se pretende discernir el efecto e importancia de cada uno de ellos en la actividad comercial minorista y sus aperturas, no se aplica el método de componentes principales (análisis factorial) de la OCDE o del Banco de España (que supone reducir indicadores para fortalecer el resultado presentando grupos troncales de indicadores pero perdiendo la identificación de cada uno de ellos), sino que se mantienen los indicadores parciales.

De esta manera, podemos saber cuáles son las políticas más importantes sobre las que tomar decisiones y con qué grado de intensidad en cada espacio geográfico, es decir, comunidades autónomas y conjunto nacional.

Otra gran ventaja es poder realizar conclusiones sobre el efecto del descenso en el número de comercios minoristas sobre los ratios de empleo y, especialmente, sobre las cuotas de supermercados e hipermercados. Realmente, la tensión de la regulación medida por el IRC no considera la estructura interna del comercio operativa en cada CCAA afectada por la regulación (es decir, los pesos de los distintos formatos de establecimiento comercial) dada la imposibilidad de obtener información detallada al respecto.

Tabla 1.			
Composición de la Regulación Comercial (IRC) e importancia de cada variable en el objetivo de Aperturas de establecimientos comerciales (Apertura), a partir de los resultados del modelo de datos de panel para España			
Abreviatura del Indicador	Indicador	Ordenación según relevancia con el objetivo de Aperturas de Establecimientos (Log. Aperturas) y Peso relativo	
TE	Criterio Tamaño Establecimiento Comercial (Promedio ponderado de m2 en función de la población del municipio) por lo que es necesario una segunda licencia (autonómica) además de la licencia municipal	1	<u>0,233</u>
IE	Impuesto Específico en Grandes Establecimientos (Importe del impuesto por m2 ponderado por el tiempo de vigencia)	2	<u>0,195</u>
RA	Ratio de Afectación comercial (existencia o no de normativa sobre TE, IE, MO, DD).	3	<u>0,143</u>
DF	Días Domingos y Festivos (No. Días de apertura en el año)	4	<u>0,122</u>
HS	Horas Semanales (No. Máximo de horas de apertura semanales)	5	<u>0,111</u>
MO	Moratorias en Grandes Establecimientos (No. Días del año en los que está vigente una moratoria comercial)	6	<u>0,109</u>
DD	Exigencia de licencia (autonómica) específica en tiendas de descuento "descuento duro" (No. Días al año de vigencia)	7	<u>0,083</u>
PR	Periodo de Rebajas (No. Días al año que se permite venta en rebajas)	8	<u>0,003</u>
Total	8 indicadores	--	<u>1,000</u>

Fuente: Elaboración propia.

En sentido contrario, no abordamos intencionadamente la explicación de la densidad comercial (número de establecimientos por 1.000 habitantes) por dos razones: 1º es un ratio

que puede descender simplemente por el incremento de la población y no por motivos normativos; o bien, su incremento puede darse con énfasis en diferentes formatos comerciales y creación de empleo; y, 2º la densidad demográfica o el turismo, ... son conceptos previos y más importantes en la toma de decisiones de las empresas para la implantación de un establecimiento, así como la superficie y ordenación territorial para la autorización pertinente.

Este estudio utiliza como punto de partida cinco importantes referentes: el documento de trabajo del Banco de España⁴ y el "*document de treball*" de la Universitat Autònoma de Barcelona⁵, a nivel nacional, y los indicadores de Doing Business⁶ y OCDE⁷, a nivel internacional. El quinto referente lo constituye la Directiva de Servicios⁸.

Continuando con el hilo del resumen, el presente informe presenta por primera vez la **evolución de la regulación comercial en las comunidades autónomas asociada al volumen de establecimientos como hecho generador de empleo y servicios a la sociedad**. En consecuencia, los procedimientos realizados durante los últimos años en esta materia regulatoria han promovido notables diferencias entre las CCAA (*benchmarking*), en unos casos desreguladores y proclives a optimizar la eficiencia comercial, en otros a solventar problemas de ineficiencia y, en algunos años a normar dificultando nuevas aperturas.

En cualquier caso, con este estudio se pretende poner de manifiesto la heterogeneidad del comportamiento autonómico **con el objetivo de ayudar a que se reduzca la asimetría regulatoria del conjunto consiguiéndose un mayor acercamiento a la realidad europea**.

Una clara evidencia sobre la materia indica que la regulación comercial está determinando los pesos relativos de evolución de los diferentes formatos de los establecimientos del sector de la alimentación. Es decir, las ganancias o pérdidas de cuota de mercado de los comercios

⁴ Matea, M. y Mora, J. S. (2009). La evolución de la regulación en el comercio minorista en España y sus implicaciones macroeconómicas. Banco de España. Documento de Trabajo, No 0908.

⁵ Sanchez, M., Cruz Roche, I., y Jiménez Castillo, D. Desempeño de la política comercial pública en España. Junio 2008. Documents de Treball. Departament d'Economia de l'Empresa, Universitat Autònoma de Barcelona. ISSN: 1988-7736.

⁶ Doing Business 2009.

⁷ Wölfel, A., Wanner, I., Kozluk, T. y Nicoletti, G. "Ten years of product market reform in OECD countries – insights from a revised PMR indicator". OECD Economics Department Working Paper No 695, Abril 2009.

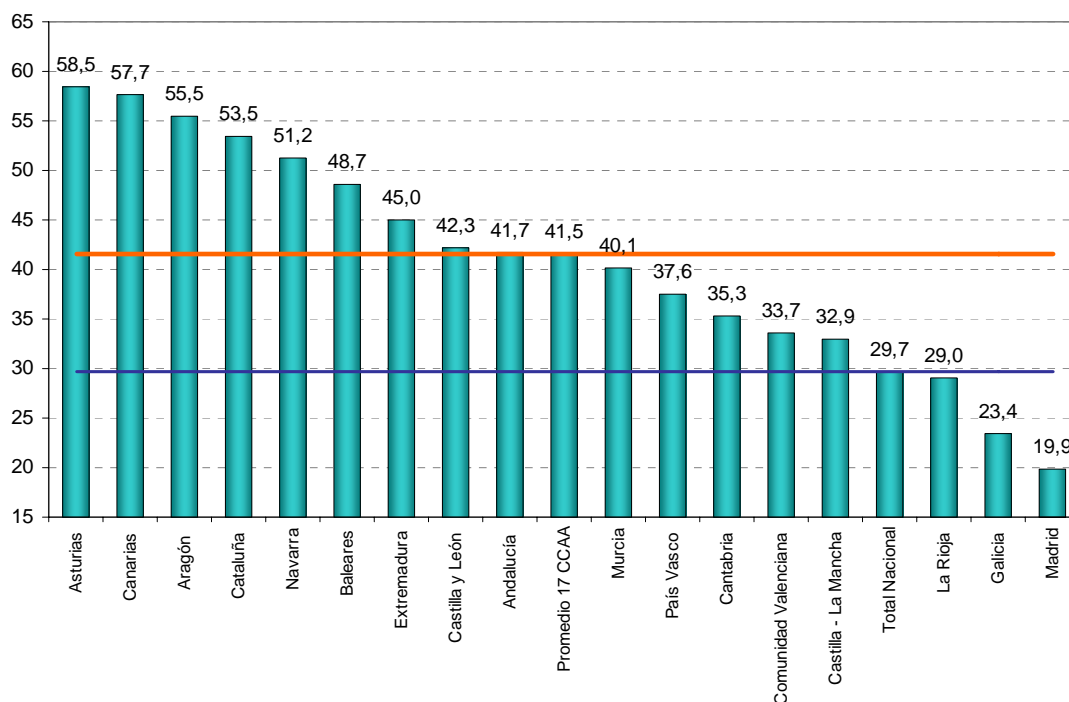
⁸ Ministerio de Economía y Hacienda y Ministerio de Administraciones Públicas. Febrero 2009. Directiva de Servicios: Manual de Evaluación para las Entidades Locales. Guía orientativa para la evaluación de la normativa potencialmente afectada por la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior.

deben ser un resultado, y no un final predeterminado, en aras de la competencia de precios, del servicio al cliente y de la creación de empleo neto.

En este sentido, el IRC⁹ permite un análisis clave de las debilidades y fortalezas del sistema regulatorio del comercio minorista en sentido amplio, específicamente de las grandes superficies (incluidos los supermercados de mediano y gran tamaño), y muestra la intensidad de cada uno de los ocho indicadores respecto al conjunto.

Por supuesto, se entiende que la regulación comercial es un objetivo instrumental. **Mejorar la competitividad y empleabilidad es un objetivo meta que va asociado a un mayor número de aperturas de establecimientos comerciales y, la mayor homogeneidad en los sistemas del sector minorista de la Unión Europea** es un objetivo intermedio. De esta manera, quedarían enlazados alrededor del mismo criterio europeo los sectores del comercio minorista que comparten una misma zona del Euro.

Gráfico 2. Ranking 2009 del Indicador de Regulación Comercial (IRC)



Fuente: Elaboración propia.

Nota: La dispersión es tan acusada como un máx. de 58,5 puntos y un mínimo de 19,9, cuando un rango más razonable para los casos más restrictivos estaría entre 29,7 puntos del caso Estatal y 41,5 del promedio CCAA.

⁹ "Indicador de Regulación Comercial" (IRC) es un indicador agregado de ocho indicadores parciales que se encuentran focalizados en los ámbitos de funcionamiento, aperturas y carga normativa.

Otras aportaciones del estudio y aspectos exclusivos del IRC de ACES son, la elaboración de un panel de directivos del sector comercial de la alimentación para aportar consistencia a los datos puramente estadísticos, considerar las cifras de Alimarket (adicionalmente a las del anuario económico de La Caixa y de la encuesta anual de comercio del INE), así como establecer la situación de la administración estatal como base¹⁰ de comparación y evolución (no necesariamente es la situación promedio de las CCAA).

Aunque no se haya podido incorporar la complejidad normativa como un noveno indicador después de revisar la legislación vigente y derogada en cada CCAA y por cada año, puesto que la señora prudencia indica que podemos incorporar sesgos a los resultados con el afán de enriquecimiento estadístico, sí hemos encontrado aportes en esta línea que, confirmados por el panel de directivos, reflejan diferencias entre la realidad operativa y la normativa.

Entre los principales resultados cuantitativos del estudio tenemos que: **El nivel de IRC en España es de 29,7 puntos en 2009**. Los valores máximos se alcanzan en 58,5 puntos y los mínimos en 19,9 puntos. El rango de concentración de resultados (la media +/- 1 desviación típica) es de 53 a 30 puntos. **La dispersión es bastante acusada para el conjunto del periodo analizado, existiendo 11,7 puntos de diferencia entre la comunidad más regulatoria y la menos limitadora**.

Considerando el periodo más reciente (2005-2009), y a manera de comparación, la diferencia en tasas de paro¹¹ de las CCAA se situaba en 9 puntos, desde los 5,9 puntos de Navarra a 14,8 puntos de Andalucía. Simplemente, estos niveles son representativos de un grado de dispersión menor al grado de dispersión registrado por el IRC.

Madrid, Galicia, La Rioja, Castilla-La Mancha y Cantabria, son las CCAA con niveles más bajos de IRC y, por el contrario, Asturias, Canarias, Aragón, Cataluña, Navarra y Baleares son las CCAA con los niveles más altos de regulación comercial.

Por otro lado, también se calcula la evolución (como esfuerzo en la simplificación regulatoria) que se ha realizado en el periodo 1997 – 2007¹². Para este periodo los datos son más fiables

¹⁰ La información se procesa y se transforma aplicando base 50 al año 2005 del caso estatal.

¹¹ Es una variable relacionada con la regulación y restricción normativa. De tal manera que, a mayor regulación mayor tasa de paro.

¹² Se ha confirmado que no hay cambios en la normativa de las Comunidades Autónomas entre 2007 y 2009 por lo que se pueden extender los cálculos hasta el momento presente, aunque cuando se relacionan con otras variables con base en el INE, como la encuesta de Comercio, se utiliza exclusivamente el periodo 1997-2007.

y más comúnmente utilizados en los antecedentes metodológicos revisados sobre esta materia.

En este sentido, se comprueba que no hay tal esfuerzo conjunto en desregulación, sino al contrario, **la regulación se complica y se incrementa en 0,7% en tasa media anual acumulativa durante el periodo 1997 – 2009 para la legislación estatal**. Además, realmente la regulación no se amplía sobre los mínimos que establece la legislación estatal sino sobre las aplicaciones específicas promedio en las 17 CCAA. Es decir, que **se incrementa en 2,8% en tasa media anual acumulativa durante el periodo 1997 - 2009** (Véase gráfico 21).

En resumen, ni disponemos de una convergencia razonable para un mercado de comercio minorista interior ni ha evolucionado en línea con la clara liberalización del mercado exterior.

Llegados a este punto, se combina la variación media del periodo considerado (1997-2009) con el nivel del indicador IRC de 2009. Para lo cual, **se establecen zonas de regulación por CCAA**, distribuidos entre zonas de 'tensión alta' y de 'tensión baja', en términos de la regulación y, de tendencia a la 'armonización'. Véase gráfico 23.

En la zona de 'tensión (regulatoria) baja' aparecen Madrid y Galicia. En el lado opuesto, como regiones con 'tensión alta' aparecen Baleares y Extremadura. Por último, en la zona denominada 'tienden a armonizarse' destacan Asturias y Castilla y León, entre otros.

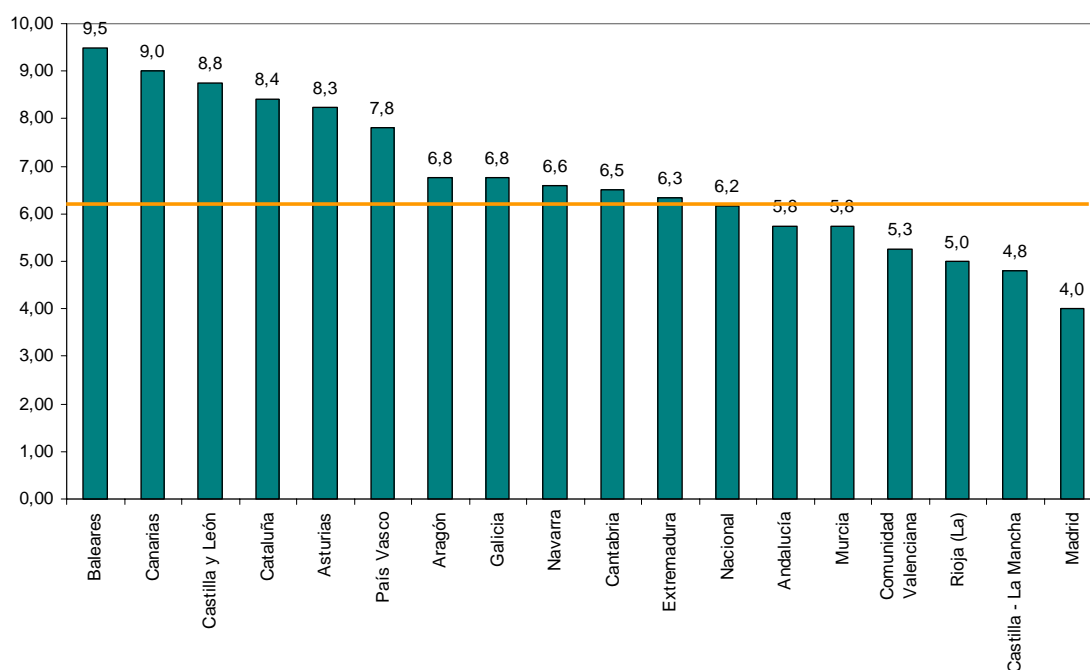
A estas primeras evidencias se le unen, **dando un mayor nivel de consistencia a los resultados obtenidos, las conclusiones que se derivan del desarrollo de un panel empresarial** realizado en la segunda quincena de junio de 2009 entre los directivos de las organizaciones miembros de ACES.

La aportación de opiniones empresariales a las conclusiones derivadas del estudio netamente estadístico es clave, al permitir enriquecer el estudio con un toque mucho más cercano a la operativa real. Este aporte de consistencia supera lo que se viene utilizando hasta la fecha en otros análisis nacionales e internacionales.

- Se confirman las situaciones más restrictivas de Asturias, Baleares, Canarias y Cataluña.
- Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Madrid y La Rioja también son coincidentes en el sentido más laxo de la regulación comercial.

- Cantabria y Murcia se sitúan por debajo de la media IRC para las diecisiete CCAA (42,2 puntos) y en torno a la media del Panel.
- Aragón, Extremadura y Navarra son menos restrictivas para el Panel que lo obtenido en IRC.

Gráfico 3. Valoración de la Regulación Comercial en las CCAA mediante el Panel de directivos ACES (situación a 2008)



Fuente: Elaboración propia.

Los datos del IRC autonómico presentan que la media de las diecisiete realidades económicas no es un perfil operativo similar (más o menos común o armonizado) lo que limita las economías de escala y la posibilidad de obtener mayores dosis de eficiencia organizacional, competitividad y creación de empleo.

Después de resumir las conclusiones más novedosas del IRC y del Panel, cabría preguntarse qué impacto socioeconómico supone en España la excesiva y heterogénea regulación del comercio minorista.

Para realizar el análisis de impacto y para responder a la pregunta de **cuál es la repercusión de la legislación al comercio minorista en los niveles de actividad y costes socioeconómicos** se realiza una explicación en cinco vertientes.

1. Se conoce cómo afecta cada indicador a la suma del IRC, Indicador de Regulación del Comercio Minorista
2. Cómo mantiene la discrecionalidad en la interpretación de casos especiales
3. Los supermercados también recibirían estos efectos negativos si la nueva normativa incluye limitaciones referidas a metros cuadrados, de manera directa o indirecta, como se ha producido en los grandes establecimientos comerciales.
4. Cómo la normativa limita la creación de empleo (explicado mediante el ratio de empleados por tienda y salario medio).
5. En conjunto produce un efecto negativo global al consumo y a la economía

Primer punto. El aporte de este informe es clave y expone cómo funciona el impacto de cada indicador en la suma del IRC y de cara al volumen de comercios (utilizado como representativo y de fuente INE). Es decir, podemos saber cuáles son los componentes que más han sumado en su aumento regulatorio y que necesitan de medidas prioritarias en su armonización autonómica para no condicionar en niveles tan elevados la actividad comercial minorista del sector de la alimentación. Véase tablas 1, 5 y 11.

Ilustración 1. Orden de importancia de cada indicador normativo respecto al Comercio				
	Abreviatura del Indicador	Indicador	Peso respecto al objetivo de Aperturas de establecimientos (Log. Aperturas)	
Funcionamiento	HS	Horas Semanales (Nº Máximo de horas de apertura semanales)	<u>0,111</u>	0,130
	DF	Días Domingos y Festivos (Nº Días de apertura en el año)	<u>0,122</u>	0,142
	PR	Periodo de Rebajas (Nº Días al año que se permite venta en rebajas)	<u>0,003</u>	0,004
Apertura	TE	Criterio Tamaño Establecimiento Comercial (Promedio ponderado de m2 en función de la población del municipio) por el que es necesario una segunda licencia (autonómica) además de la licencia municipal	<u>0,233</u>	0,272
	DD	Exigencia de licencia (autonómica) específica en tiendas de descuento "descuento duro" (Nº Días al año de vigencia)	<u>0,083</u>	0,097
	MO	Moratorias en Grandes Establecimientos (Nº Días del año en los que está vigente una moratoria comercial)	<u>0,109</u>	0,128
Carga Normativa	IE	Impuesto Específico en Grandes Establecimientos (Importe del impuesto por m2 ponderado por el tiempo de vigencia)	<u>0,195</u>	0,227
	Total		-.-	1,00
	RA	Ratio de Afectación comercial	<u>0,143</u>	-.-
	Total		<u>1,00</u>	

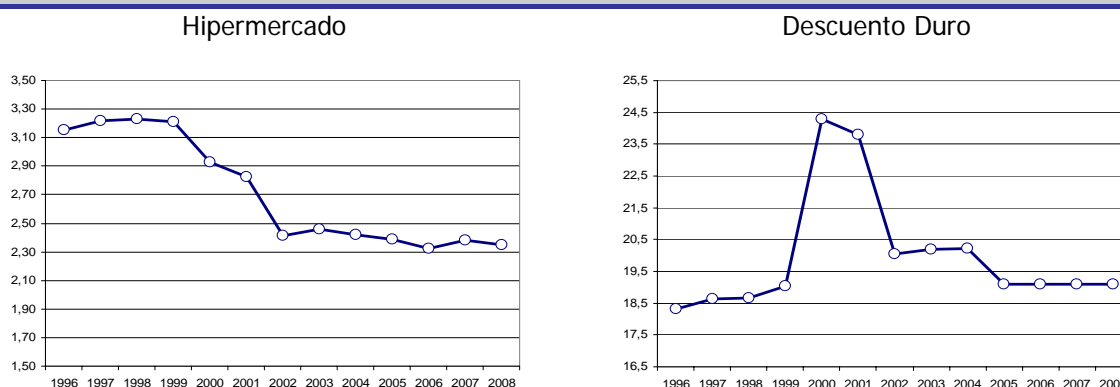
En concreto, el componente de la carga administrativa (TE) para Apertura de Establecimiento y la carga impositiva (IE) condicionan más que los indicadores de Funcionamiento (HS, DF, PR) la expansión de los locales comerciales.

Segundo punto. Derivado de la pregunta 3 de la encuesta al Panel de los directivos consultados de empresas asociadas a ACES, se obtiene que el riesgo de uso discrecional de la herramienta medioambiental es considerado muy alto en Baleares y Cataluña. Bastante alto en Aragón, Canarias y Castilla y León. Entorno a la media nacional en el resto y, por debajo (destacando de manera favorable) en Andalucía, Madrid y La Rioja, como riesgos muy bajos en su interpretación y uso discrecional o condicionante de manera adicional. Las variaciones en su uso aparecen de manera más intensa en las comunidades de Aragón, Baleares y Murcia. Véase Gráfico 30.

Tercer punto. Estos efectos negativos se pueden extrapolar a los supermercados si la nueva normativa incluye limitaciones referidas a metros cuadrados, de manera directa o indirecta, como se ha producido en los grandes establecimientos comerciales.

De hecho, el **peso relativo de los establecimientos** de las grandes superficies ha descendido versus los demás comercios. Esta conclusión, se obtiene cuando se analiza el formato de los tipos de establecimientos comerciales del sector alimentación. Es decir, los formatos de descuento duro, supermercado e hipermercado (excluyendo comercio tradicional). En concreto, el peso relativo del número de establecimientos de los hipermercados pasa de 3,15% (1996) a 2,35% (2008), equivalente a 0,8 puntos menos. (Con base en los datos de Alimarket para los establecimientos detallistas y salas de venta).

Gráfico 4. Peso relativo en el sector del comercio minorista de Alimentación condicionado por la regulación (1996 – 2008)

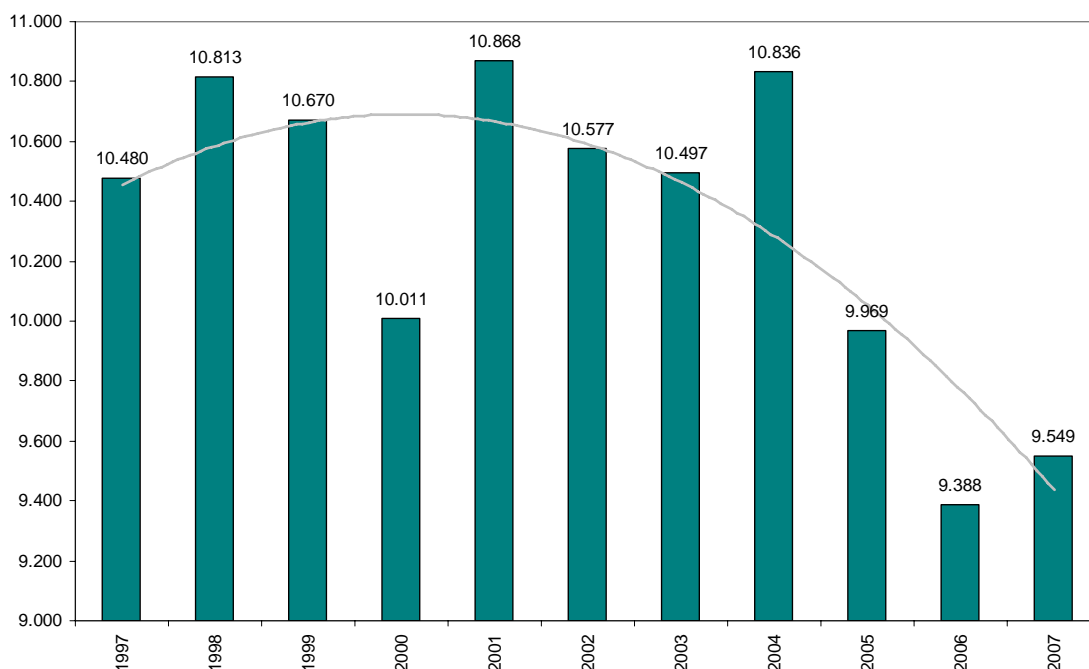


Fuente: Elaboración propia. A partir de ALIMARKET (considerando supermercados, descuento duro e hipermercados).

Es más, del presente informe se deduce la afirmación siguiente "...una parte importante de las decisiones de expansión y mantenimiento de los locales comerciales están condicionadas por la normativa (licencias, tiempos de apertura, impuestos) y han provocado como resultado una reducción y/o restricción de estos establecimientos en todo el territorio nacional..." porque los coeficientes del modelo relacionados con ello (estamos hablando de "IE" y "TE") son de signo negativo e input relevante. Máxime cuando hablamos del formato de los hipermercados, en el que estas tres variables "IE", "TE" y "DD" aumentan su relevancia cuando se trata de explicar el descenso de su peso relativo (en número de establecimientos) en el sector de alimentación.

Las dos primeras condicionan los formatos y los tamaños por los que cada grupo o cadena de alimentación apuesta a nivel español y autonómico. Conocedores de que cuanto mayor es la superficie, mayor es la eficiencia técnica, la organización intenta posicionarse en la cifra de superficie media de venta de los establecimientos que conforme a la regulación le permitan obtener los mejores niveles de eficiencia y competitividad posibles.

Gráfico 5. Superficie media de Hipermercados (m² por establecimiento)
Media de las 17 CCAA a nivel nacional



Fuente: Elaboración propia.

Las consecuencias negativas que hasta ahora ha tenido la inclusión de una limitación basada en la autorización a los grandes establecimientos comerciales serán las mismas (al colectivo de supermercados), en tanto en cuanto, la nueva normativa incluya restricciones referidas a

metros cuadrados (tamaños de establecimiento). Por lo que, **se espera de las autoridades autonómicas una adaptación ponderada y más realista en línea con la Directiva europea sobre el tamaño de los establecimientos, primando la eficiencia empresarial y la generación de empleo** para la mayor satisfacción de los ciudadanos, situando unos límites menos restrictivos.

Cuarto punto. Retomamos el dato del **incremento del IRC en un 0,7% entre 1997 y 2009**, periodo en el cual se ha producido paralelamente un decrecimiento del número de establecimientos (medidos por la encuesta anual de comercio) del -0,1%, equivalente a 5.117 establecimientos repartidos por todo el territorio nacional. Este dato es más alarmante, porque cuando el -0,1% se obtiene en tan solo tres años (2005-07) equivale a 9.297 establecimientos menos.

Esto significa que una parte importante de las decisiones de expansión y mantenimiento de los locales comerciales están condicionadas por la normativa (licencias, tiempos de apertura, impuestos) y han provocado como resultado una reducción de estos establecimientos en todo el territorio nacional, en los que en media se generan 20 contratos de trabajo (deducido de la ratio de 20 empleados por tienda¹³). Por tanto, desde 1997 **se habrían perdido 102.340 empleos directos en el sector comercio minorista** ($5.117 * 20$) con el consiguiente trastorno económico y social que conlleva.

En el menos malo de los escenarios (aplicando el ratio de 3 empleados por local que genera la encuesta del INE para todas las tipologías del comercio en su conjunto) estaríamos hablando de 15.351 puestos de trabajo (solamente directos). A lo que habría que añadir la generación de empleo indirecto que activan los canales de repartos y distribución.

Aunque la realidad del ratio de 20 empleos por tienda no es una cifra alejada del sentido común cuando estamos hablando de supermercados de tamaño mediano en centros urbanos. Es preferible no entrar en ese debate de cifras o estimaciones estadísticas sino **hablar perfectamente de la falta de creación (aunque no de destrucción) de empleo y de mejora de la prestación de servicios** cuando las franquicias y las cadenas quieren progresar al ritmo europeo.

Con base en tres referencias, se construye el siguiente ejercicio que ilustra cuál es el efecto regulatorio en la capacidad de consumo de la economía, siendo una estimación basada en

¹³ A partir de las cifras anuales de Alimarket, entre 2001 y 2007 se obtiene una ratio de 20 empleados por tienda.

tres datos clave: el salario medio por empleado al año de 12,200 euros con base en la estadística de ACES (2009); el número de empleados por establecimiento en el sector con base en el anuario de Alimarket (2008), y; el No. De Aperturas de establecimientos que quedan especialmente restringidas y desfasadas sobre los plazos de las solicitudes con base en un coeficiente del -10%, es decir, 30 establecimientos al año que no se abren de los 300 en promedio que se solicitan desde las empresas asociadas a ACES. Véase la siguiente tabla disponible en el cuarto epígrafe como tabla 14.

Ilustración 2. Impacto socioeconómico derivado de la restricción comercial								
Ratio (Alimarket, sector) de empleados por tienda (1)	Salario medio, Euros / persona (2)	Nº establecimientos (3)	Renta salarial total (€) que se deja de crear	Expresado en Euros	€	€	€	€
20	Datos propios de ACES	Escenario de Solicitudes sin Aperturas en el año	Multiplica (1*2*3)	Lo que se recibe en la Seguridad Social por Cotizaciones sociales	Lo que se ingresa por IRPF	Renta disponible	Lo que se destina al Consumo	Lo que se destina al Ahorro
Total Nacional	12.200,00	30	7.320.000,00	2.203.011,90	290.695,64	4.826.292,46	4.331.712,82	494.579,64

Fuente: Elaboración propia.

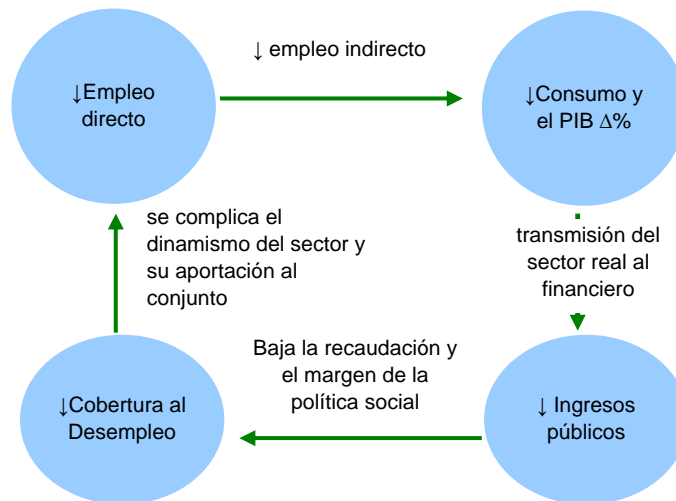
En conclusión, usando las referencias del caso de las empresas asociadas a ACES, se crean 600 puestos de trabajo (empleo directo) menos y la renta salarial se ve limitada en 7,3 millones de euros al año por cada 30 establecimientos que dejan de abrirse (con una media de 20 empleados por comercio), lo que suponen 4,3 millones menos de capacidad de consumo y 2,5 millones menos de ingreso en la seguridad social e impuesto sobre la renta de las personas físicas.

Finalmente, un **quinto punto**, se deriva del efecto negativo global al consumo y a la economía cuando una normativa sobrerreguladora provoca una menor creación de empleo directo e indirecto, y reduce el consumo privado frenando el crecimiento del PIB real. Véase tabla anterior. El canal de transmisión del sector real al financiero, en este caso, llega especialmente a las finanzas del sector público, disminuyendo los ingresos públicos (a la Seguridad Social, al desempleo, a la formación profesional y al Impuesto sobre la Renta). Esto supone una menor recaudación por parte de la Administración y limita la política social. Como principal consecuencia de una mayor tasa de paro y un mayor déficit público (dejando de ingresar y obligado a gastar) se reduce la cobertura global al conjunto de desempleados.

Esta situación originada por una regulación menos armonizada con la Directiva tiene graves consecuencias para el sector privado y el sector público. En concreto, complica el dinamismo del comercio minorista y su aportación al conjunto. Véase el siguiente esquema disponible en el cuarto epígrafe como Esquema 2.

Efecto de restricción en la normativa de Supermercados

Efecto de restricción en la normativa de supermercados



Fuente: elaboración propia.

3. La Regulación Comercial, del sector, y de las grandes superficies es una pieza clave del modelo competitivo europeo

El sector comercial y el comercio minorista en particular, es pieza clave del gran sector de los servicios de la economía española y europea, ya que genera un volumen de empleo muy importante y afecta a los ciudadanos en su faceta de consumidores.

Numerosos estudios ponen de relieve que la transparencia y la eficiencia de los mercados actúan positivamente sobre las variables macroeconómicas. Así, en el estudio realizado por Wöelf et al. (2009:5) para la OCDE se afirma que “Niveles de competencia más intensos en los mercados de productos tiende a incentivar el crecimiento económico: estudios empíricos demuestran que los mercados competitivos de productos fuerzan a las empresas a ser más eficientes y a incrementar la productividad, un componente clave del crecimiento del PIB per cápita” (Wöelf et al. 2009:5).

Trabajos académicos independientes se manifiestan en una línea similar y, aunque desde otra perspectiva, resulta relevante la reflexión sobre el caso del comercio minorista inglés de Griffith (2007:285) quien, una vez destacado el papel fundamental de las tecnologías de la información y comunicación (en adelante, TIC) en la mejora de la productividad de la cadena de oferta, establece que “las regulaciones, en particular las restricciones a los grandes establecimientos, han llevado al decrecimiento de nuevas aperturas, lo que ha significado adopción más lenta de TIC y nuevas tecnologías, y a mayor número de establecimientos pequeños¹⁴, lo que significa establecimientos por debajo del tamaño mínimo necesario para la eficiencia y menor número total de entradas, lo que ha supuesto menor competitividad”. Ahora bien, “si estos formatos han surgido como respuesta a las preferencias de los consumidores respecto al tipo de establecimiento más que a las limitaciones de la normativa, entonces cambian las implicaciones para la política... lo que no significa que las regulaciones no deban ser reformadas”.

La cuestión es que, reconociendo la importancia del papel que pueden jugar las regulaciones sobre el funcionamiento eficiente de las empresas comerciales, no deben olvidarse otras

¹⁴ Estos nuevos establecimientos se ajustan principalmente al formato de tiendas de conveniencia, suelen pertenecer a grandes enseñas y vienen a cubrir, al menos parcialmente, el espacio dejado por un largo proceso previo de cierre de pequeños comercios independientes (proceso que no sólo no ha finalizado, sino que se ha visto agravado por la crisis de origen financiero que alcanza a todos los países en la actualidad).

cuestiones que afectan de lleno a la productividad del comercio minorista, como la incorporación de TIC, tanto para la reducción de costes como para la gestión de relaciones, ya sea con proveedores o con clientes (Park y King, 2007; O'Mahony y Van Ark, 2005, Dawson, 2005; Brynholfsson y Hitt, 1996), el volumen de operaciones, relacionado con el formato pero superado por la globalización minorista (Wrigley y Lowe, 2007; Wrigley et al. 2005, Griffith et al., 2004), el nivel de adiestramiento y capacidades del equipo humano, incluyendo trabajadores y directivos (O'Mahony et al., 2008; Reynolds, 2006; Reynolds et al., 2005, Capella y Neumark, 2001), el formato y las características del establecimiento (King y Park, 2004). Además, existen abundantes estudios encaminados a evaluar simultáneamente el papel de estas variables y otras, como las turbulencias del entorno, los procesos de integración de los canales, las cuestiones relacionadas con la concentración empresarial y la externalización de actividades, a efectos de determinar su influencia sobre la competitividad y eficiencia del comercio minorista (Higón et al., 2009, Fernández et al. 2008, Griffith, R., 2007; Mújica, 2006, Dowson, 2005, Dawson, 2000).

Ahora bien, dado que la mayor parte de las variables consideradas en el párrafo anterior son de responsabilidad empresarial, los gobiernos sólo pueden actuar sobre ellas a través de planes de incentivación y apoyo a la iniciativa empresarial. Sin embargo, sí pueden actuar directamente sobre los niveles de liberalización de los mercados mediante la adecuación de su normativa reguladora cuando afecte negativamente a la eficiencia empresarial y protegiendo siempre los derechos de los ciudadanos como consumidores y garantizando el respeto a los entornos en que desarrollan su vida.

Precisamente, considerando la necesidad de eliminar regulaciones que dificultan la construcción del mercado único y pueden entorpecer la eficiencia y la competitividad empresarial, la directiva 2006/123/ce del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior, más conocida como directiva Bolkestein, impone a los Estados miembros la obligación de eliminar todas las barreras y trabas jurídicas y administrativas injustificadas a la libertad de establecimiento y de prestación de servicios. El objetivo de la Directiva es avanzar hacia la construcción del mercado interior europeo y se sustenta en el principio de libertad de empresa que deberá repercutir favorablemente sobre la eficiencia y la competitividad del sistema comercial europeo en su conjunto.

Las circunstancias del mercado manifiestan un amplio terreno de mejora potencial. Las metas de la Directiva son retos necesarios de alcanzar.

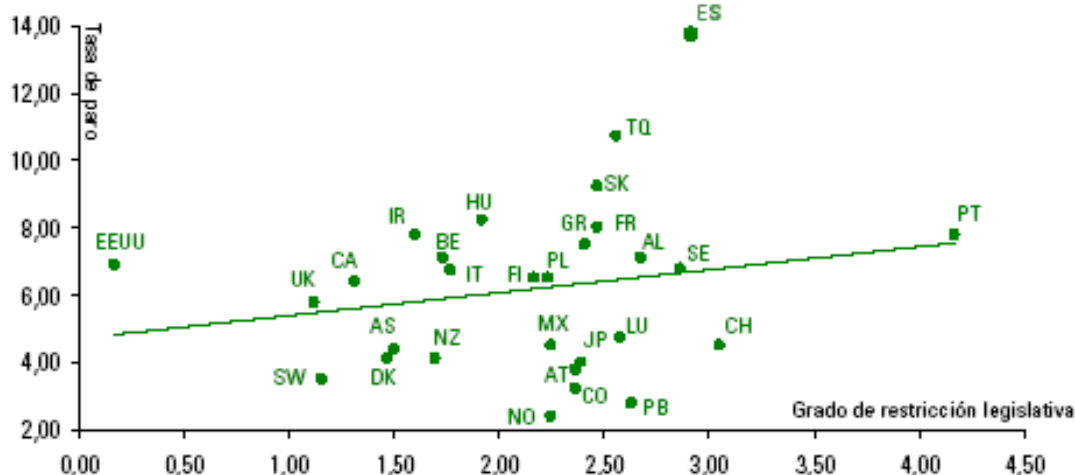
En resumen, la actual situación limita ex - ante y en exceso las aperturas de establecimientos comerciales, aumenta los costes operativos y reduce la eficiencia de las organizaciones, complicando la creación de empleo (mayores niveles de ocupación) y la prestación de los servicios a la sociedad.

Por tanto, en toda Europa va ganando adeptos un criterio que combine menos restricción de aperturas con unificación de criterios de funcionamiento normativo, unificando el régimen de licencias. En sentido amplio, la relación entre mayor restricción de la regulación e impactos en la actividad económica es preocupante. En el gráfico siguiente puede verse un esbozo.

Sin embargo, la transposición de la Directiva a las legislaciones de cada uno de los países miembros, cuyo plazo finaliza el 28 de diciembre de 2009, ofrece niveles de dificultad diferentes, relacionados sustancialmente con:

1. Los niveles de regulación vigentes en los Estados miembros.
2. El grado de centralización-descentralización política de cada uno de ellos que afecta al grado de complejidad y a la dispersión normativa dentro del estado.

Gráfico 6. Relación entre restricción legislativa y tasa de paro.



Fuente: Nuevas soluciones para crear empleo. Circulo de Empresarios. Marzo de 2009.

Nota: Datos al 4º trimestre de 2008. Tasa de paro armonizada como porcentaje de los desempleados respecto a la fuerza laboral. El grado de restricción legislativa es de 2006 y se calcula por la OCDE en una escala de 0 a 6 puntos.

3.1. Los niveles de Regulación Comercial en los Estados miembros de la UE.

La importancia del impacto de las regulaciones sobre la actividad y el rendimiento empresarial resulta ser cuestión relevante para organismos internacionales como el Banco Mundial, que viene elaborando desde 2004 un Informe Anual, *Doing Business*, en el que presenta un ranking de países construido a partir de un sistema de indicadores sintéticos de regulaciones en todos los mercados que afectan al establecimiento y la realización de actividades empresariales. El ranking original recoge 181 países entre los que están incluidos los miembros de la UE, con las excepciones de Malta y Chipre. En este ranking global, España ocupa un discreto papel al final del primer cuartil, en concreto la posición 46.

Ahora bien, si sólo se considera la parte del ranking en la que aparecen 25 de los actuales 27 miembros de la UE, hay que afirmar que España ocupa una posición desfavorable (la última del tercer cuartil) respecto al conjunto de países de la UE analizados; sólo seis de ellos, Luxemburgo, Eslovenia, Italia, República Checa, Polonia y Grecia presentan un indicador general para hacer negocios peor que el calculado para España (tabla 2).

Tabla 2. Ranking sobre la facilidad para hacer negocios en los países miembros de la UE

2009	2008	Países
5	5	Dinamarca
6	6	Reino Unido
7	7	Irlanda
14	13	Finlandia
17	14	Suecia
19	16	Bélgica
22	18	Estonia
25	20	Alemania
26	27	Holanda
27	23	Austria
28	28	Lituania
29	26	Letonia
31	32	Francia
36	37	Eslovaquia
41	50	Hungría
45	44	Bulgaria
47	47	Rumania
48	43	Portugal
49	46	España
50	45	Luxemburgo
54	64	Eslovenia
65	59	Italia
75	65	República Checa
76	72	Polonia
96	106	Grecia

Fuente: Elaboración propia a partir de *Doing Business* 2009.

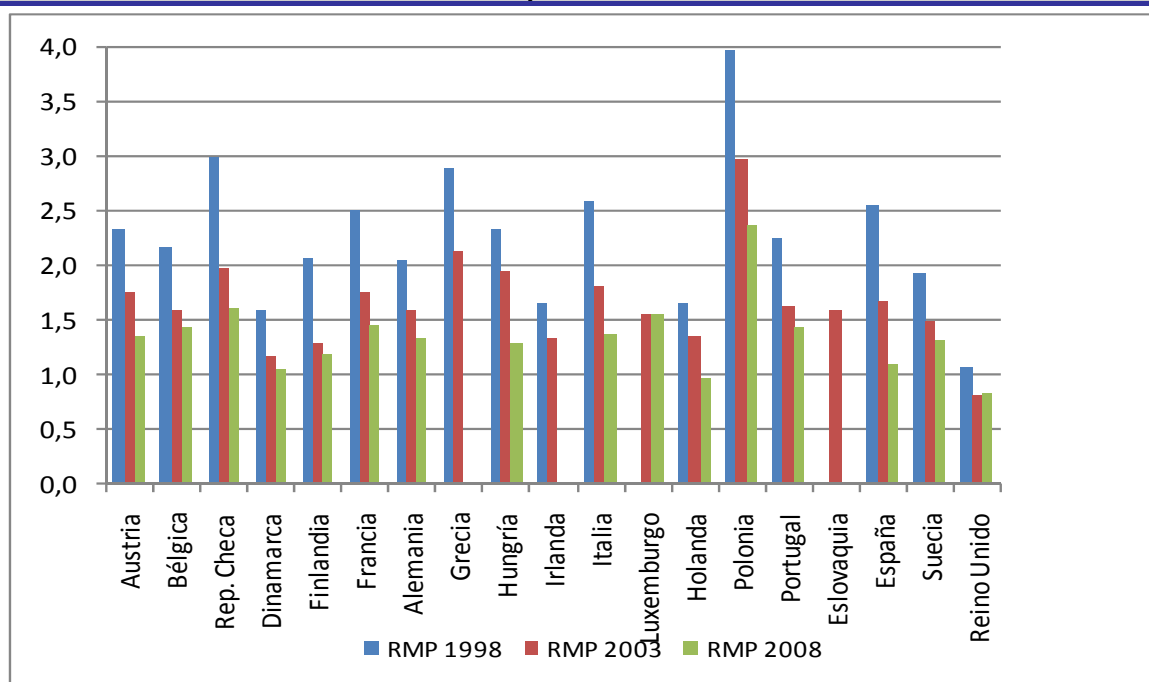
En cuanto a los niveles de regulación que afectan a la competencia en los mercados de productos, Wöelf et al. (2009) analizan su evolución para un período de 10 años en 27 países de la OCDE, utilizando una versión revisada y actualizada de los indicadores de reglamentación para tales mercados (en adelante Indicador RMP).

En el gráfico 7 se presenta una parte del ranking elaborado para la OCDE por Wöelf et al. (2009), la compuesta por los 19 actuales miembros de la Unión Europea que incluye, aunque no se dispone de datos 2008 para Grecia e Irlanda y para Eslovaquia sólo existen de 2003, por lo que estos tres países han debido ser excluidos de algunos análisis.

Se han analizado los datos brutos de los indicadores (medidos en una escala de 6 puntos, de menor a mayor presión regulatoria), por ser más clarificadores y menos distorsionadores que las variaciones porcentuales, dados los diferentes niveles de partida, que podrían enmascarar parcialmente el resultado final, como en el caso de Dinamarca y el Reino Unido.

En el gráfico 7 se puede observar que durante el período 1998-2008, todos los países considerados han realizado, en mayor o menor medida, esfuerzos destinados a reducir el nivel de regulación, más intensos en la etapa 1998-2003. En el caso especial del Reino Unido, incluso se registra un ligero aumento en la etapa 2003-2008.

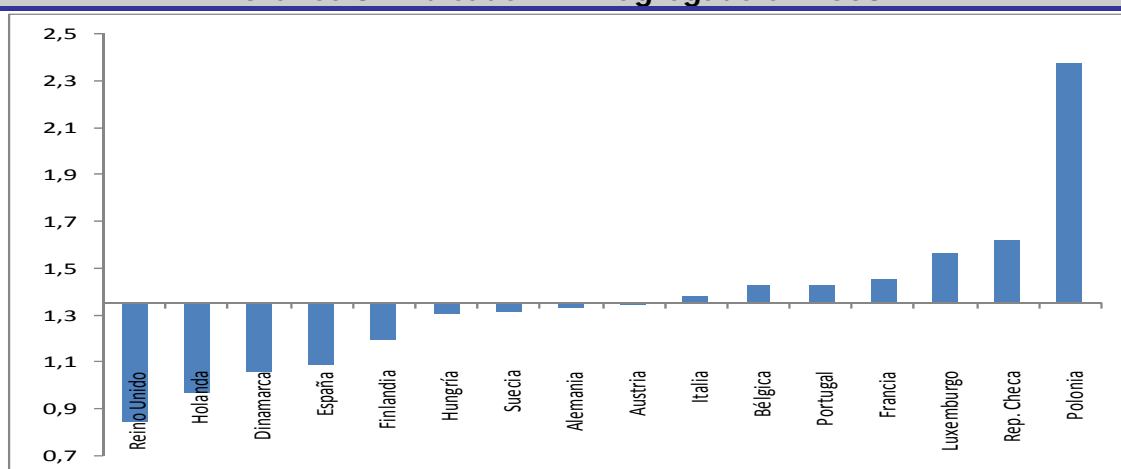
Gráfico 7. Evolución del nivel del indicador global RMP en 16 países de la UE



Fuente: Wöelf et al. (2009). Elaboración propia.

En el gráfico 8, que recoge la posición de los países respecto al valor medio del indicador global RMP, en un extremo del espectro aparecen cuatro países (Reino Unido, Holanda, Dinamarca y España), que mantienen un nivel de regulación sensiblemente inferior a la media de la UE. En el otro extremo, tres países (Luxemburgo, República Checa y, muy destacado, Polonia) mantienen regulaciones restrictivas muy por encima de la media. Los restantes 9 países se mueven claramente en torno a la media.

Gráfico 8. Indicador RMP agregado en 2008



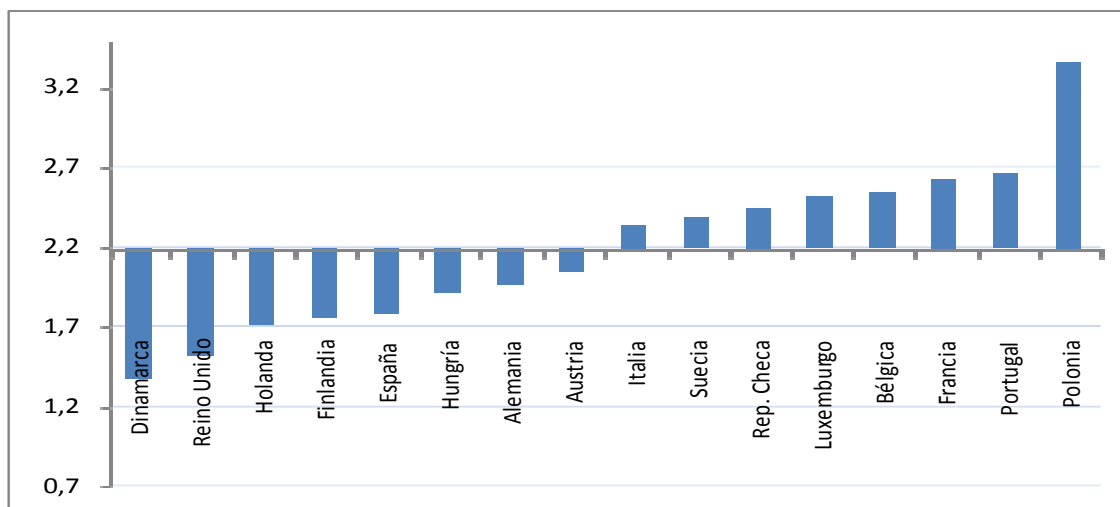
Fuente: Wöelf et al. (2009). Elaboración propia.

Las evidentes diferencias entre este ranking y el del Banco Mundial de la tabla 2 están relacionadas con el ámbito contemplado ya que, como se ha señalado con anterioridad, en el indicador del Banco Mundial se incluyen regulaciones sobre todos los mercados, incluidos los mercados laborales y financieros que, sin embargo, no se contemplan en el de la OCDE, que analiza exclusivamente mercados de productos.

Sin embargo, el indicador agregado de la OCDE, dada su composición (ver Anexo I) puede estar minusvalorando cuestiones regulatorias específicas del sector comercial. Resultan, por tanto, relevantes los gráficos 9, 10 y 11 que presentan los indicadores de nivel medio que componen el índice global RMP.

El gráfico 9, que representa el indicador de control estatal, ofrece resultados similares a los del gráfico 3, aunque se producen algunos cambios en la intensidad de la desviación respecto a la media y algún país cambia ligeramente su posición (quizás el más llamativo, Suecia que se traslada desde abajo hacia arriba de la frontera de la media). España por su parte, pasa aquí del 4º al 5º puesto en el ranking.

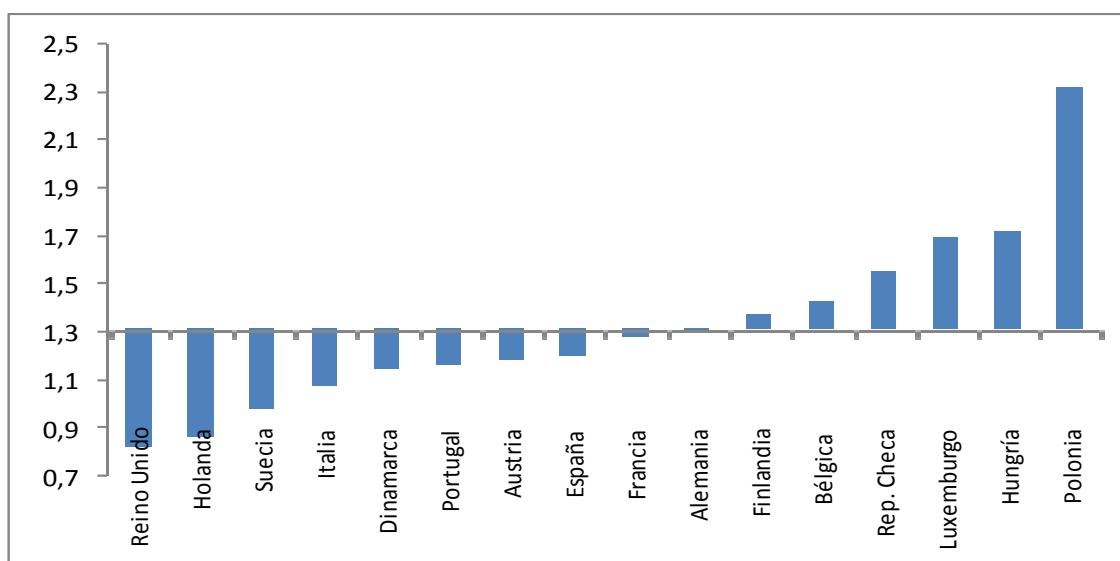
Gráfico 9. Indicador de control estatal 2008



Fuente: Wöelf et al. (2009). Elaboración propia.

Las mayores diferencias respecto el indicador global se observan en el gráfico 10, que muestra el ranking de los países respecto a las barreras para el desarrollo de la actividad empresarial, en el que España e Italia intercambian su posición, Francia y Portugal pasan a estar por debajo de la media de la UE, Suecia se incorpora al grupo de los menos restrictivos y Alemania se mantiene próxima a la media y ligeramente por debajo. Reino Unido y Holanda siguen siendo los menos restrictivos.

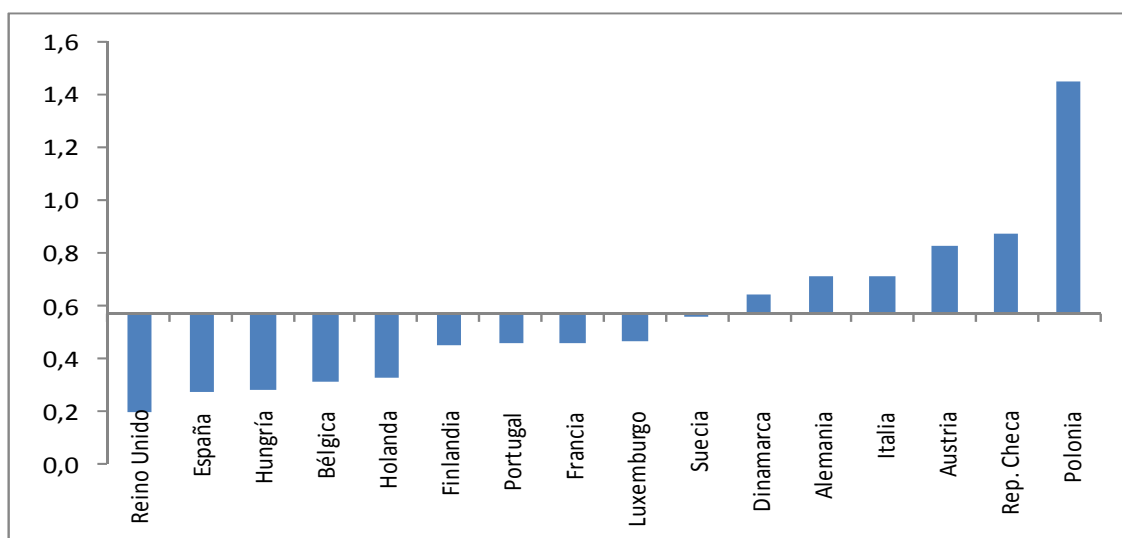
Gráfico 10. Indicador de barreras a las empresas 2008



Fuente: Wöelf et al. (2009). Elaboración propia.

El tercer componente del indicador global, relativo a las barreras al comercio y la inversión, gráfico 11, es el que muestra menor dispersión de valores respecto a la media (desviación típica = 0,31), similar a la del indicador global (desviación típica = 0,34), siendo el que más países agrupa por debajo de la media. Cabe destacar que España se integra en el grupo menos proteccionista y Austria y Alemania aparecen en él, a diferencia de su posición en los indicadores anteriormente presentados, con valores situados por encima de la media.

Gráfico 11. Indicador de barreras al comercio y la inversión 2008



Fuente: Wöelf et al. (2009). Elaboración propia.

En conclusión se puede afirmar que España ha realizado un importante esfuerzo en la eliminación de regulaciones restrictivas, principalmente en los aspectos relacionados con las denominadas Industrias de red: energía (electricidad y gas), comunicaciones (correo y telecomunicaciones) y transportes (aéreo, ferrocarril y carretera), y en 2008 se sitúa por debajo del nivel regulatorio medio tanto en el indicador global RMP como en los tres componentes de nivel medio del mismo.

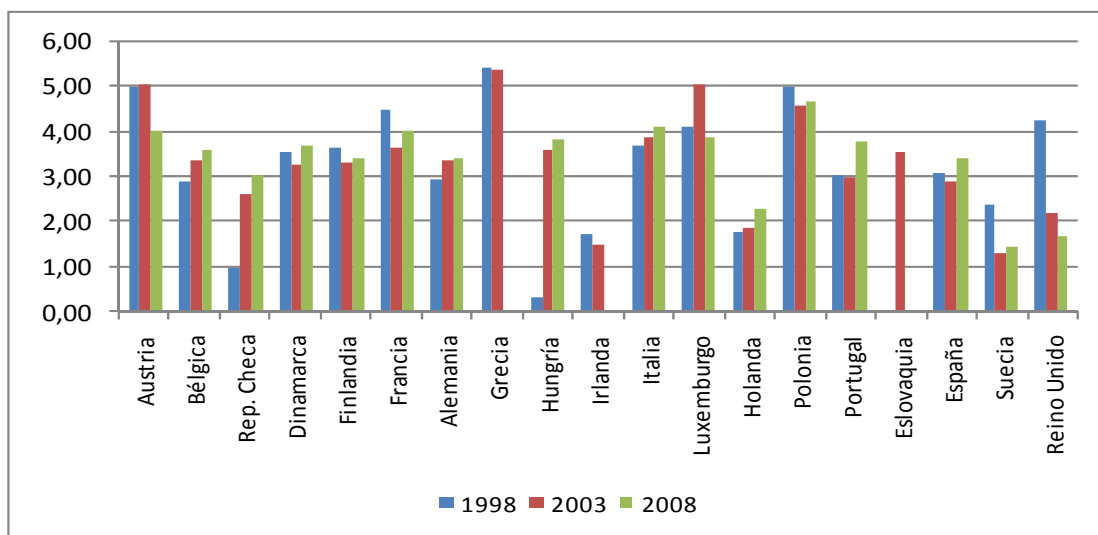
Sin embargo, un análisis más minucioso de los indicadores situados en el nivel más bajo o desagregado de los componentes que integran el indicador situado a un nivel medio de agregación denominado “Barreras al empresario”, pone de manifiesto en dos de ellos, “Barreras de entrada en servicios¹⁵” y “Cargas sectoriales específicas” un comportamiento opuesto al detallado hasta ahora. Por

¹⁵ En lo referente al Comercio Minorista incluye (Véase Anexo II), Licencias necesarias para la actividad comercial, Licencias para venta de alimentación, y rangos de metros cuadrados de superficie para aplicar normativa de grandes superficies.

último, el indicador desagregado “Cargas administrativas para las empresas”, perteneciente al mismo grupo, muestra un comportamiento que merece consideración a parte ya que es indicativo de que los avances de liberalización realizados en España se han producido a un ritmo elevado pero insuficiente cuando se comparan con los realizados por los países de la Unión Europea más próximos.

Así, en el indicador denominado: “Barreras de entrada en servicios”, tanto el análisis de la evolución del proceso de eliminación de barreras (gráfico 12), como el de la situación final en 2008 (gráfico 13), sostienen la afirmación anterior.

Gráfico 12. Evolución del nivel del indicador de barreras de entrada en servicios

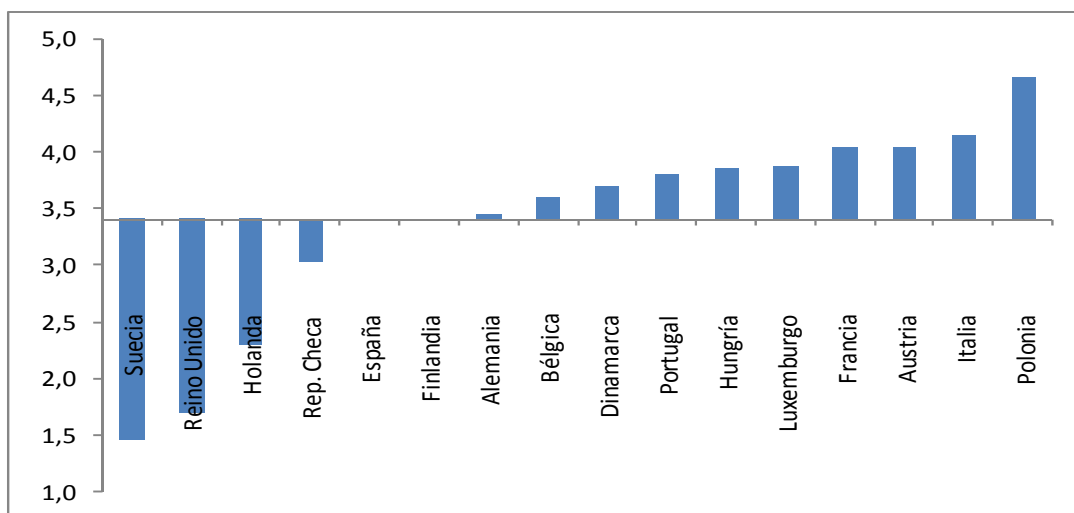


Fuente: Wöelf et al. (2009). Elaboración propia.

El gráfico 12 evidencia que, salvo Reino Unido, Luxemburgo y Austria, todos los países considerados han incrementado en el período 2003-2008 las barreras preexistentes y en el caso de España, Portugal, Dinamarca, incluso han absorbido el tímido proceso liberalizador del período 1998-2003, realizado por algunos de los citados. Por el contrario, en Finlandia, Francia, Polonia y Suecia el proceso de aumento de la regulación entre 2003 y 2008 ha sido de magnitud inferior al proceso de liberalización producido entre las años 1998 y 2003, lo que representa para estos países un saldo neto a favor de la reducción de la regulación en este indicador.

La situación en 2008, resultante de dicha evolución se recoge en el gráfico 13. El valor medio del indicador para los países de la Unión Europea analizados se sitúa en 3,41 sobre una escala de 6 puntos, lo que puede considerarse relativamente elevado. Por otra parte, en términos generales, cabe destacar la fuerte dispersión en torno a la media (desviación típica 0,886). La posición de España está centrada en torno a la media ya que presenta un valor de 3,41 puntos en este indicador, por lo que puede entenderse que su presión regulatoria en este ámbito es superior al que se refleja cuando se utilizan indicadores más agregados, pero moderada en el contexto europeo.

Gráfico 13. Indicador de barreras de entrada en servicios 2008



Fuente: Wöelf et al. (2009). Elaboración propia.

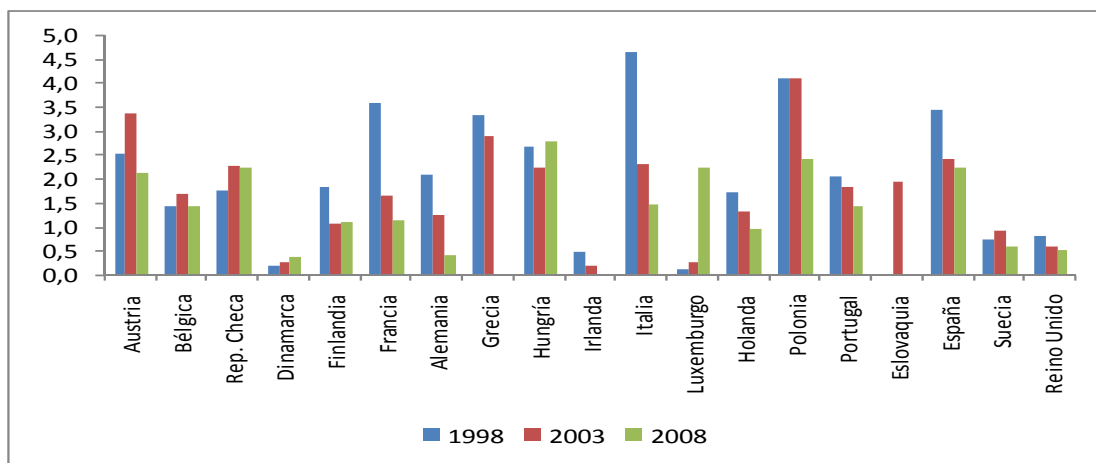
En el indicador de barreras de entrada a los servicios se incluyen mediciones en función de los rangos de superficie m² para grandes superficies.

El otro indicador del nivel más desagregado que procede analizar es el denominado "Cargas administrativas sectoriales específicas" por mostrar una evolución, gráfico 14, y situación en 2008, gráfico 15, contrarias a las representadas por los indicadores más agregados.

El gráfico 14 evidencia que Italia, Polonia, Francia y España, por este orden, eran los países que partían, en 1998, de normativas sectoriales más restrictivas para la implantación de establecimientos minoristas. Aunque este grupo de países más restrictivos ha aplicado esfuerzos considerables durante la última década en la reducción de su nivel de cargas, sólo Francia ha conseguido situarse entre los países menos restrictivos en este aspecto, mientras que Polonia y España siguen manteniendo niveles elevados, situándose en 2008 sólo por detrás de Hungría (véase gráfico 15). Especialmente llamativo resulta el caso de Luxemburgo

que ha pasado de ser el país menos restrictivo en este componente en 1998 a situarse entre los más restrictivos en 2008 ocupando la quinta posición después de España.

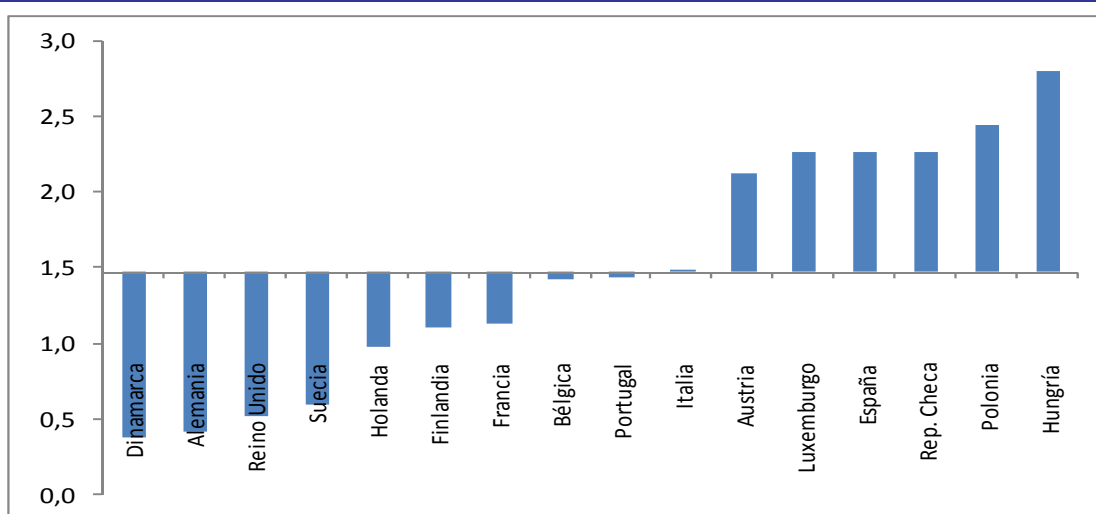
Gráfico 14. Evolución del indicador de cargas sectoriales específicas



Fuente: Wöelf et al. (2009). Elaboración propia. Véase Anexo II para la composición del indicador.

Al igual que Luxemburgo, han seguido una trayectoria de aumento de las restricciones, inversa a la de los restantes países contemplados, Dinamarca y República Checa. Pese a ello, el nivel de partida de Dinamarca era tan bajo que sigue ocupando el primer puesto por debajo de la media de la UE.

Gráfico 15. Indicador de cargas sectoriales específicas 2008

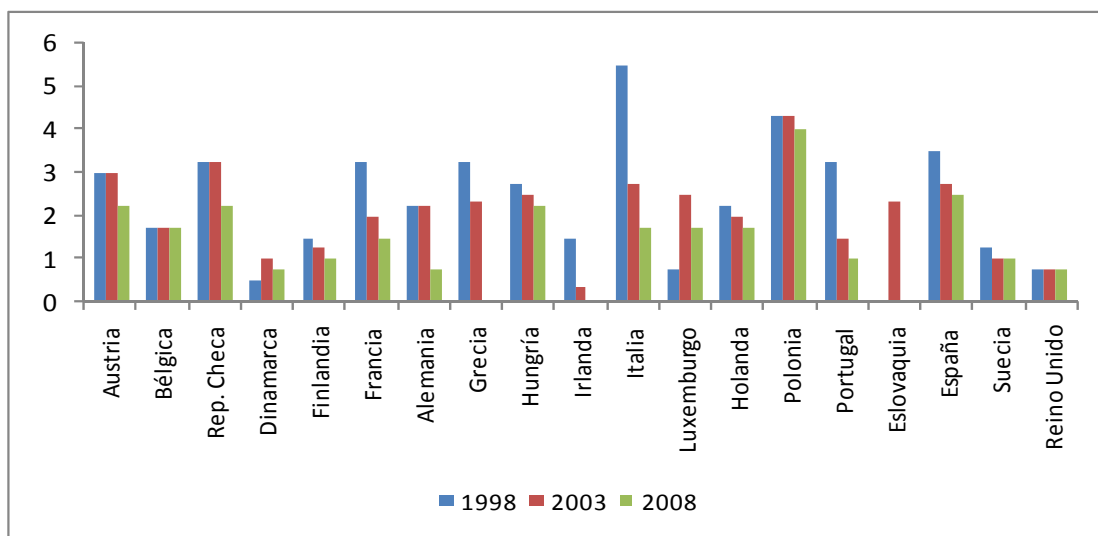


Fuente: Wöelf et al. (2009). Elaboración propia. Véase Anexo II para la composición del indicador.

Nota: este indicador contiene variables de registro de la actividad comercial de venta de productos de alimentación, notificaciones, permisos para vender productos de alimentación, adicionales a las licencias de apertura de establecimiento.

En los gráficos 16 y 17 se representan, respectivamente, la evolución entre 1998 y 2008, y la situación a 2008, del indicador de cargas administrativas impuestas a las empresas para el desempeño de su actividad. Como en los gráficos anteriores se dispone de información relativa a dieciséis países de la Unión Europea.

Gráfico 16. Evolución del indicador de cargas administrativas para las empresas

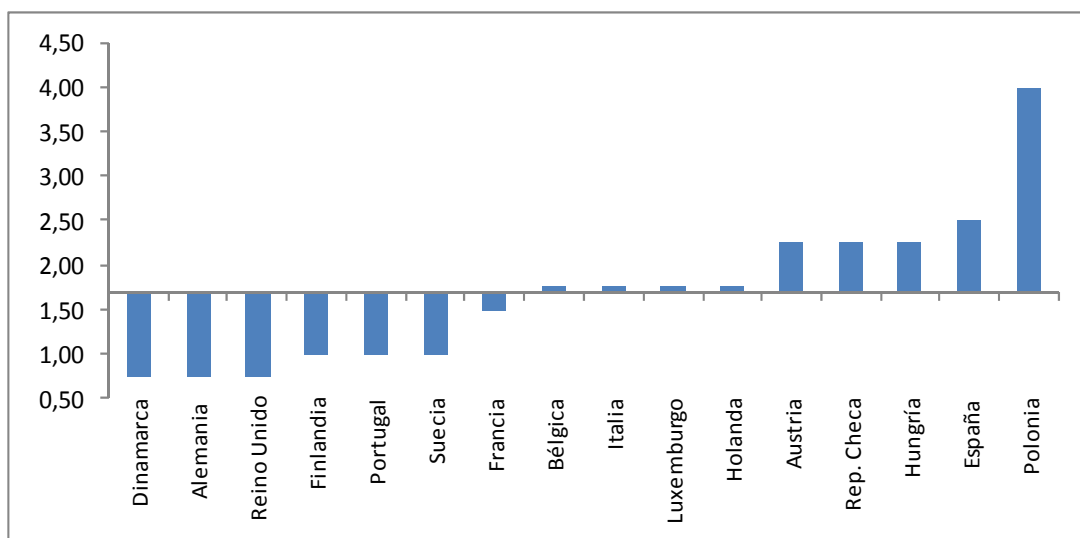


Fuente: Wöelf et al. (2009). Elaboración propia. Véase Anexo II para la composición del indicador.

El análisis del gráfico 16 ilustra que en este ámbito **España también ha realizado un esfuerzo importante de reducción (28,5%) de las restricciones durante el período contemplado, aunque insuficiente, especialmente si se compara con el realizado por Portugal (69%), Italia (68%) o Francia (53%) e, incluso, con Finlandia (33%), pese a que este país partía de un nivel de restricción muy inferior. La evolución de España no ha podido impedir la pérdida de posición y la ha llevado del tercer puesto en el bloque de los países con mayores cargas administrativas sobre las empresas en 1998 al segundo en 2008.**

En el gráfico 17 se refleja la situación en 2008, utilizando como en casos anteriores, el valor medio del índice (1,69) como punto de corte del eje vertical. España aparece en el bloque de los 5 países más restrictivos, como el segundo país más restrictivo, sólo superado por Polonia. En el otro extremo del eje, el grupo de los menos restrictivos es de 6 países, entre los que logra situarse Portugal, gracias al enorme esfuerzo realizado en el período que se contempla.

Gráfico 17. Indicador de cargas administrativas para las empresas 2008



Fuente: Wöelf et al. (2009). Elaboración propia. Véase Anexo II para la composición del indicador.

La lectura de los ítems del cuestionario con el que se recogen los datos para la elaboración de este índice y también los correspondientes a los de barreras en servicios y de cargas sectoriales específicas (ver Anexo II) remite de forma casi automática a la directiva Bolkestein y justifica el interés empresarial respecto a la transposición de la misma a la normativa española que, si bien es indudable que en el caso de la Estatal se ajustará a los requerimientos de la directiva, plantea serias incertidumbres respecto al reflejo que tendrá en el de las Comunidades Autónomas (CCAA) que son las que poseen las competencias en lo relativo al comercio minorista. Y ello, pese a los controles de seguimiento de la normativa de transposición que ha anunciado la UE.

3.2. Normativa autonómica en España

En este punto se trata el segundo aspecto que se planteaba al inicio (nivel de regulación y dispersión normativa en el mercado interior español y sus consecuencias) y que constituye el objeto principal de este trabajo.

Se dispone para ello de algunos trabajos previos: el de Matea y Mora (2007) en el Boletín Económico del Banco de España, que podría considerarse como una primera etapa del segundo de los mismos autores en Documentos de trabajo del Banco de España. El tercero es el Document de Treball de Sánchez, et al. (2008).

Los tres estudios tienen en común con los de la OCDE y el Banco Mundial, el objetivo de elaboración de Indicadores para medir el nivel de regulación y la utilización de técnicas de análisis factorial de componentes principales para la construcción de un Indicador sintético. La tabla 3 presenta un resumen de las características de dichos estudios.

Todos los estudios analizados presentan el mismo panorama interior: Gran dispersión de la normativa autonómica, con regulaciones cada vez más restrictivas, proteccionismo para el pequeño comercio, e impacto negativo sobre el Valor Añadido Bruto (VAB) y la productividad comercial.

Un punto de discrepancia de resultados llamativo es el que hace referencia al impacto sobre la densidad comercial, que da lugar a resultados de signo contrario según cual sea el estudio considerado.

Un tipo diferente de discrepancia de resultados es el que se produce entre los dos estudios más recientes respecto al efecto de la regulación comercial sobre el empleo. Así, mientras Sánchez et al. (2008) no encuentran relación en su modelo entre estas dos variables, Matea y Mora (2009) encuentran relación negativa entre ambas (a mayor regulación, menor ocupación).

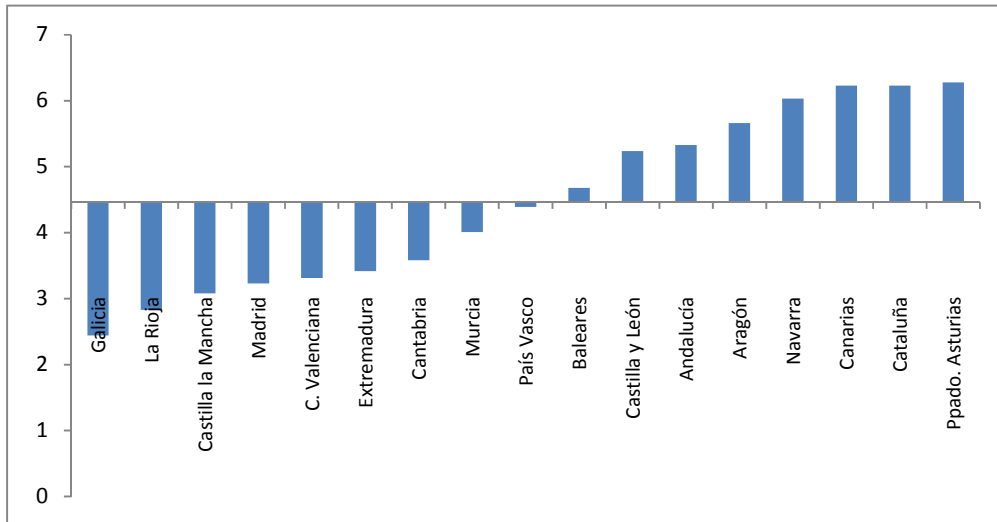
Tabla 3. Aportaciones de estudios previos

Autores	Periodo	Variables	Técnica	Resultados
Matea y Mora (2007)	1997-2007	Horarios comerciales Periodo de Rebajas Apertura Domingos y festivos Impuestos específicos Definición gran establecimiento Licencia Descuento Duro Periodo de Moratorias	Análisis factorial de componentes principales y rotación varimax	<ul style="list-style-type: none"> Regulación más restrictiva al final del período. Mayores diferencias entre CCAA Importantes discrepancias en la evolución temporal del grado de regulación.
Matea y Mora (2009)	1997-2008	Horarios comerciales Periodo de Rebajas Apertura Domingos y festivos Impuestos específicos Definición gran establecimiento Licencia Descuento Duro Periodo de Moratorias	Análisis factorial de componentes principales y rotación varimax Indicador Sintético, relacionado con densidad comercial, empleo en el sector y tasa de inflación del comercio minorista	<ul style="list-style-type: none"> Regulación más restrictiva al final del período Mayores diferencias entre CCAA Importantes discrepancias en la evolución temporal del grado de regulación. A mayor regulación, mayor inflación, menor ocupación, y mayor densidad comercial
Sánchez, et al. (2008)	1998-2006	Horarios comerciales Periodo de Rebajas Apertura Domingos y festivos Impuestos específicos Definición gran establecimiento Licencia Descuento Duro Periodo de Moratorias Planificación Comercial CCAA	Análisis factorial de componentes principales y rotación varimax Modelo de regresión de panel con VAB del comercio, nº de ocupados, actividades comercial., nº de empresas minoristas, densidad comercial, productividad, peso relativo de supermercado, hipermercado y descuento, capacidad de compra, concentración sobre 4 mayores grupos en cada CA.	Impacto de Política comercial s/ <ul style="list-style-type: none"> VAB: no Nº ocupados: no Actividades min.: Positivo Nº Empresas: Negativo Densidad Comercial: Negativo Productividad: Positivo Peso Hipermercado, etc: Negativo Capacidad de compra: No Concentración: Negativo

Fuente: Elaboración propia.

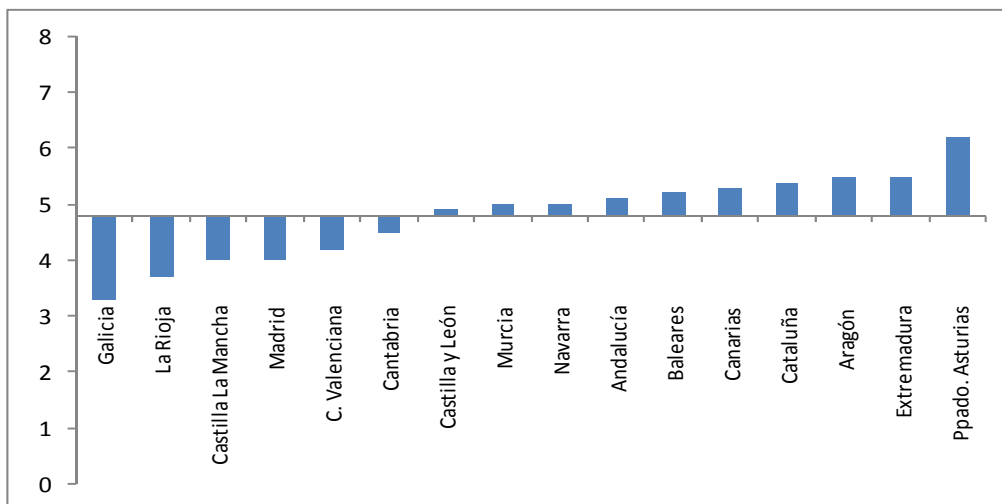
En cuanto al ranking de CCAA que se deriva de cada uno de los dos estudios más recientes, no se puede obviar la existencia de algunas discrepancias, que se ponen de relieve en los gráficos 18 y 19.

Gráfico 18. Indicador sintético de Sánchez et al. (2008)



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 19. Indicador sintético de Matea y Mora (2009)



Fuente: Elaboración propia.

Hay dos elementos metodológicos que saltan inmediatamente a la vista y que conviene aclarar:

1º. La ausencia de País Vasco en el gráfico 14, que se justifica por los autores en razón al empeoramiento de la medida de adecuación del análisis factorial cuando se incluye en el indicador.

2º. La utilización de escalas diferentes para la elaboración del índice: 8 y 10 puntos respectivamente.

A fin de hacer los resultados comparables y evaluar las diferencias entre los mismos, se han pasado los datos de Mateo y Mora (2009) a escala 8 y se ha eliminado el país Vasco de los resultados de Sánchez et al. (2009). Con los datos así armonizados se ha elaborado un ranking de CCAA para cada indicador y se ha analizado el stress (ver tabla 4). En la tabla 4 se asocia cada estudio con al año final del período analizado, 2006 para Sánchez y 2007 para Matea y Mora.

Tabla 4. Ranking de CC AA según el indicador sintético considerado		
	2006	2007
Galicia	1	1
La Rioja	2	2
Castilla-La Mancha	3	3
Madrid	4	4
Comunidad Valenciana	5	5
Cantabria	7	6
Castilla y León	10	7
Murcia	8	8
Navarra	13	9
Andalucía	11	10
Baleares	9	11
Canarias	14	12
Cataluña	15	13
Extremadura	6	14
Aragón	12	15
Asturias (Principado de)	16	16
Fuente: Elaboración propia.		

El stress entre los dos indicadores es bastante bajo, sólo un 8,23% del máximo posible, lo que resta importancia a las diferencias entre los indicadores, y permite afirmar que sus resultados resultan consistentes, aunque existan algunos casos llamativos, como el de Extremadura, que baja 8 puestos en el ranking 2007 o el de Aragón que lo hace en 3. De menor cuantía es el movimiento de Baleares (2 puestos). Mejoran su posición en el ranking Navarra (5 puestos), Castilla y León (3), Canarias (2) y Andalucía y Cantabria (1 puesto cada una).

4. Indicadores y componentes de la Regulación Comercial en España. El caso de las grandes superficies mediante el Indicador de Regulación Comercial (IRC) para las comunidades autónomas españolas 1996 – 2009

El presente informe presenta por primera vez la evolución de la regulación comercial en las comunidades autónomas asociada al volumen de establecimientos como hecho generador de empleo y servicios a la sociedad. En consecuencia, los procedimientos realizados durante los últimos años en esta materia regulatoria han promovido notables diferencias entre las CCAA (benchmarking), en unos casos desreguladores y proclives a optimizar la eficiencia comercial, en otros a solventar problemas de ineficiencia y, en algunos años a legislar dificultando nuevas aperturas.

En cualquier caso, con este estudio se pretende poner de manifiesto la heterogeneidad del comportamiento autonómico con el objetivo de ayudar a que se reduzca la asimetría regulatoria del conjunto consiguiéndose un mayor acercamiento a la realidad europea.

Dentro de los criterios de selección para la elaboración de un indicador sintético, se conoce la importancia de que sean interpretables cuantitativamente, fácilmente entendibles, socialmente aceptados, homogéneos para los diferentes ámbitos geográficos, que representen de la mejor forma posible la realidad que se pretende medir y, siempre, con disponibilidad en tiempo real y con una muestra de observaciones suficientemente amplia.

En la mayoría de estudios de esta materia, se han seleccionado aquellos indicadores que presentan regulaciones diferentes en cada CCAA, entendiéndose que medir aquellas normativas iguales solo aportaría una línea similar.

El **“Indicador de Regulación Comercial” (IRC)** es un indicador agregado de ocho indicadores parciales que se encuentran focalizados en los ámbitos de funcionamiento, aperturas y carga normativa.

El indicador contiene una ponderación de sus ocho indicadores parciales. Se trata de una ponderación ajustada para cada indicador, mediante un modelo de datos de panel (*panel data*), con 252 observaciones, en el que se aplican logaritmos evitando así las diferentes amplitudes (varianzas) de medida en cada uno y de ellos y, se facilita la interpretación de: 1)

la relación de cada variable explicativa y la variable endógena (volumen de comercios¹⁶); y, 2) la interpretación de los resultados de un *core indicator* utilizado básicamente para llegar el IRC ponderado.

Las ponderaciones siempre implican posicionamientos no necesariamente compartidos por los agentes económicos, políticos e investigadores. Por tanto, para eludir esta crítica y ganar en solidez de fundamentos, se recurre a una ponderación cuantitativa totalmente apegada a la realidad de los datos, fuera del *feeling* o las percepciones. De hecho, el resultado obtenido ubica a las CCAA en diferentes posiciones de las que se obtienen en el panel de directivos del sector de alimentación. Claramente, este segundo es mucho más preciso para su sector que el aparato estadístico que mide toda la regulación para diferentes formatos de establecimientos y el conjunto de comercios de la economía (variable endógena general).

Por tanto, se elabora un modelo de datos de panel con el que se pueda ponderar adecuadamente¹⁷ los indicadores parciales y llegar a un indicador sintético consistente a la realidad mayoritaria, aunque con la salvedad antes mencionada. Conscientes de que a partir de sus resultados, se harán importantes conclusiones y se tomarán grandes decisiones, se requieren dos afinamientos que posteriormente se realizan: 1) la comparativa con el panel y 2) el detalle por cuotas de formatos y tamaños de establecimientos que establecería un IRC específico adicional.

En la tabla siguiente quedan recogidos los ocho indicadores del IRC. El coeficiente β indica la importancia relativa que se asigna a cada uno de los componentes del IRC.

Finalmente, ha quedado establecida la ponderación de cada indicador (entre los ocho) y entre cada CCAA. Considerando representativa la ponderación del modelo de Datos de Panel se ha establecido una ponderación igual de los indicadores para todas las CCAA bajo el prisma de considerar que se trata de armonizar y sumar simetría en términos de regulación comercial en todo el territorio de operaciones del comercio interior.

Los indicadores están procesados para obtener un signo negativo, es decir, a más regulación menos volumen de comercio. Sin embargo, como se trata del comercio minorista en conjunto

¹⁶ Es necesario precisar que la variable endógena seleccionada es el volumen de comercios de la encuesta anual de comercio del INE. Este es el referente oficial con más amplia medición estadística a nivel de CCAA y además cubre toda la tipología de comercios acorde a la regulación.

¹⁷ Se realiza un modelo de regresión aplicado a datos de panel con 252 observaciones (14 años * 18 CCAA (17 CCAA y España) = 252 observaciones) y 8 indicadores parciales. Se aplican 'efectos fijos' en el modelo de datos de panel porque las variables inobservables varían para cada CCAA.

las "HS" y la "TE" no afecta en ese sentido a la variable. Las horas semanales mínimas establecidas de apertura son plenamente asépticas para el comercio minorista estándar y la segunda licencia para los grandes establecimientos (siendo éstos los únicos afectados) tampoco condiciona negativamente a las exigencias generales.

Tabla 5. Información recogida en el Indicador de Regulación Comercial (IRC) en las CCAA y España			
INDICADORES SELECCIONADOS		PONDERACIONES¹⁸	
IRC	Coef. β Modelo	Student	Coef. β Ajustado¹⁹
Horas de apertura semanal (HS)	0,076	1,292	0,111
Domingos y Festivos (DF)	-0,084	-2,269	0,122
Periodo de rebajas (PR)	-0,002	-0,021	0,003
Impuesto específico (IE)	-0,133	-2,862	0,195
Licencia en tiendas de descuento (DD)	-0,160	-1,921	0,233
2ª Licencia de tamaño establecimiento (TE)	0,057	1,184	0,083
Moratorias (MO)	-0,075	-1,549	0,109
Ratio de Afectación (RA)	0,098	0,801	0,143
TOTAL			1,00
Fuente: elaboración propia.			

A continuación se describen brevemente los conceptos seleccionados.

Las "Horas semanales de apertura (HS)" es el número máximo de horas que un establecimiento comercial puede abrir de lunes a sábado. Actualmente, aunque la competencia en regulación de horarios comerciales les corresponde a las CCAA, la norma estatal de mínimos se establece en 72 horas. Equivalente a horarios de 12h. por 6 días. La plena potencialidad de lunes a sábado sería de 144 horas teóricas.

Los "Domingos y Festivos (DF)" es el número máximo de domingos y días festivos al año que un establecimiento comercial puede abrir. Actualmente, la norma estatal de mínimos se establece en 8 días al año. La potencialidad de la Ley 1/2004, de 21 de diciembre es de 66 días festivos en el año (67 en bisiestos), o lo que es igual a los 52 domingos y unos 14 festivos.

¹⁸ Ponderaciones calculadas utilizando una regresión logarítmica entre cada indicador y el volumen de comercios (locales) de la economía con base en el INE. Estos pesos son los que se asignan a cada uno de los componentes del IRC. Los valores obtenidos se aplican a todas las Comunidades por igual bajo el prisma de considerar que se trata de armonizar y sumar simetría en términos de regulación comercial en todo el territorio de operaciones del comercio interior. Aunque, realmente, en cuatro de ellos, estos coeficientes no son representativos de la media por las asimetrías existentes a fecha de hoy en las CCAA.

¹⁹ Se procede a un ajuste de los coeficientes en valores absolutos y como sumatoria igualado a la unidad.

Los “Periodos de Rebajas (PR)” es el número de días al año en los que se permite a los comercios la venta en rebajas en cada CCAA. Realmente, lo que mide el indicador son las diferencias entre cada CCAA de la duración de las temporadas de rebajas. La legislación estatal fija dos periodos anuales, uno a principios de año y otro en el periodo estival con una duración mínima de una semana y máxima de dos meses. Actualmente, el rango va de 105 a 155 días al año según las CCAA.

El “Impuesto específico (IE)” a grandes superficies es el importe del impuesto específico por metro cuadrado a partir del mínimo exento que varía por CCAA. Lo más correcto sería obtener el valor del impuesto promedio representativo del tamaño promedio y ponderado por el tiempo de vigencia en cada CCAA. En la práctica se ha operado de manera más simple cuantificando la existencia o no de dicho impuesto y se pondera por el número de días que se aplica durante el año. Actualmente solo está vigente en cuatro CCAA.

La definición de “Tamaño de establecimiento (TE)” comercial es relevante porque se ha generalizado la práctica de solicitar una segunda licencia autonómica, además de la licencia municipal. Son aquellos establecimientos con al menos 2.500 m². Se justifica por la incidencia que pueden tener sobre el comercio de los municipios vecinos. En la actualidad, el indicador se mide sencillamente como lo norma estatal o más complejamente, para aquellas CCAA que, lo establecen en función de la superficie comercial y la población del municipio.

La “licencia autonómica al formato de descuento o descuento duro (DD)” se mide como el número de días por año en los que ha estado vigente la normativa. Esta definición, algo variable entre cada CCAA, se refiere al número mínimo de productos de “marcas blancas” en venta y un número mínimo de establecimientos de la misma insignia y metros cuadrados. Actualmente solo está vigente en ocho CCAA.

Las “Moratorias comerciales (MO)” son el número total de días por año durante los que se encuentra vigente la moratoria. Ésta se entiende como la prohibición de establecimiento de grandes superficies comerciales en el territorio de la CCAA por un determinado periodo de tiempo. Actualmente solo está vigente en dos CCAA.

La “ratio de Afectación (RA)” es un indicador propio generado como resultado de la combinación de cuatro de los anteriores para valorar el grado de exigencia que se aplica al comercio de un determinado tamaño que precisa de los cuatro requisitos: impuesto

específico, segunda licencia para gran establecimiento, licencia para descuento duro y moratorias. En ese caso, tener cuatro sería estar en el 100% de Afectación.

Dentro de estos indicadores de regulación no se han incluido ni los comunes a todas las CCAA ni los que imponen las administraciones locales.

Tabla 6. Resumen de la composición del Indicador de Regulación Comercial (IRC)			
Grupo	Indicadores parciales	Valores	
		(valores de 2005 considerados como base España)	
		[rango]	
Funcionamiento	Horas Semanales (No. de horas de apertura semanales) – HS -	72	[72 - 90]
	Días Domingos y Festivos (No. Días de apertura en el año) – DF -	8	[0*-8-22]
	Duración del periodo de Rebajas (No. Días al año que se permite venta en rebajas) – PR – promedio nacional	123	[99-165]
Apertura	Criterio Tamaño Establecimiento Comercial (Promedio ponderado de m2 en función de la población del municipio) por lo que es necesario una segunda licencia (autonómica) además de la licencia municipal – TE -	2.500	[511-2500]
	Exigencia de licencia (autonómica) específica en tiendas de descuento “descuento duro” (No. Días al año de vigencia) – DD -	0	[0-365-366*]
	Moratorias en Grandes Establecimientos (No. Días del año en los que está vigente una moratoria comercial) - MO -	0	[0-365-366*]
Carga normativa	Impuesto Específico en Grandes Establecimientos (Importe del impuesto por m2 ponderado por el tiempo de vigencia)- IE -	0	[0-10*]
	Ratio de Afectación comercial (promedio nacional) como porcentaje de la existencia de GE, DD, MO, IE.	50	[25-75]

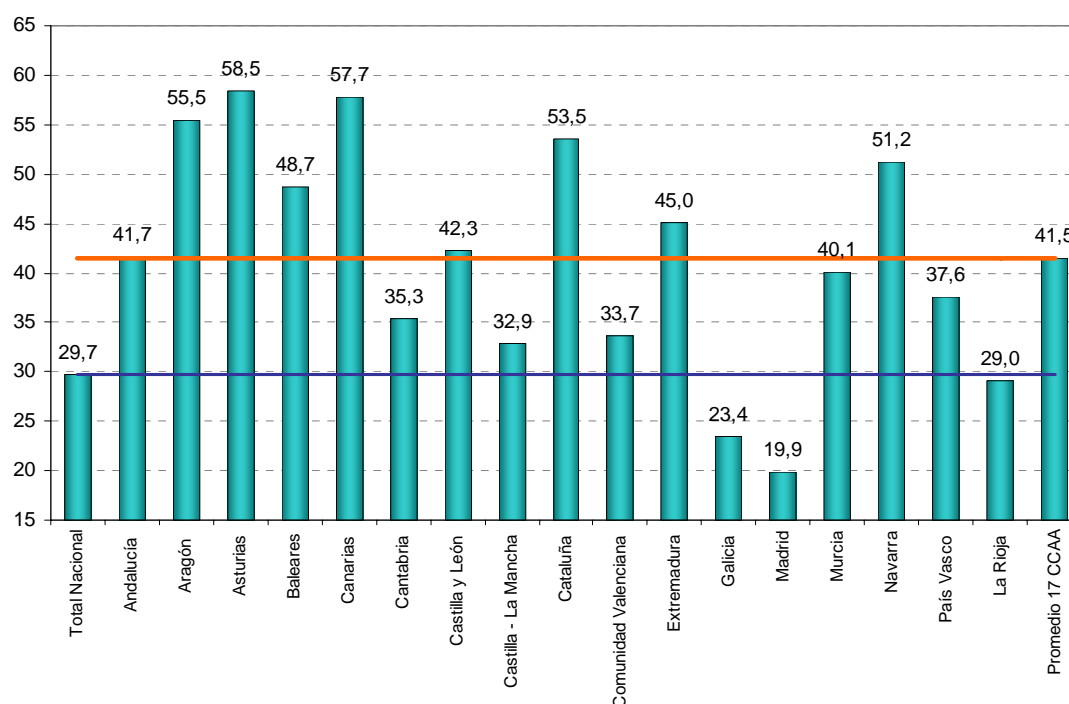
Fuente: Elaboración propia.
* “0” es el caso de País Vasco en el número de días domingos y festivos de apertura al año; 366 es para año bisiesto, y; 10 es el máximo en la escala de restricción al establecer un impuesto específico.

4.1. Comparativa de España por comunidades autónomas: Benchmarking de Regulación Comercial.

Después de haber presentado los diversos conceptos y las primeras conclusiones en materia de regulación y normativa de las Comunidades, así como de haber definido el indicador de regulación comercial (IRC), en este apartado se ofrecen los resultados del proceso.

El nivel de ICR en España es de 29,7 puntos y es el resultado de un indicador sintético ponderado con los coeficientes obtenidos mediante un modelo de datos de panel (panel data) para el periodo 1996 - 2009, considerando 18 ámbitos geográficos (17 CCAA y el caso de la Administración Central del Estado) y 8 indicadores parciales, es decir, 252 datos en total.

Gráfico 20. Indicador de Regulación Comercial (ICR) 2009



Fuente: Elaboración propia.

Los valores máximos se alcanzan en 58,5 puntos y los mínimos en 19,9 puntos. El rango de concentración de resultados (la media +/- 1 desviación típica) es de 53 a 30 puntos. La dispersión es bastante acusada para el conjunto del periodo analizado, existiendo 11,7 puntos de diferencia entre la comunidad más regulatoria y la menos limitadora.

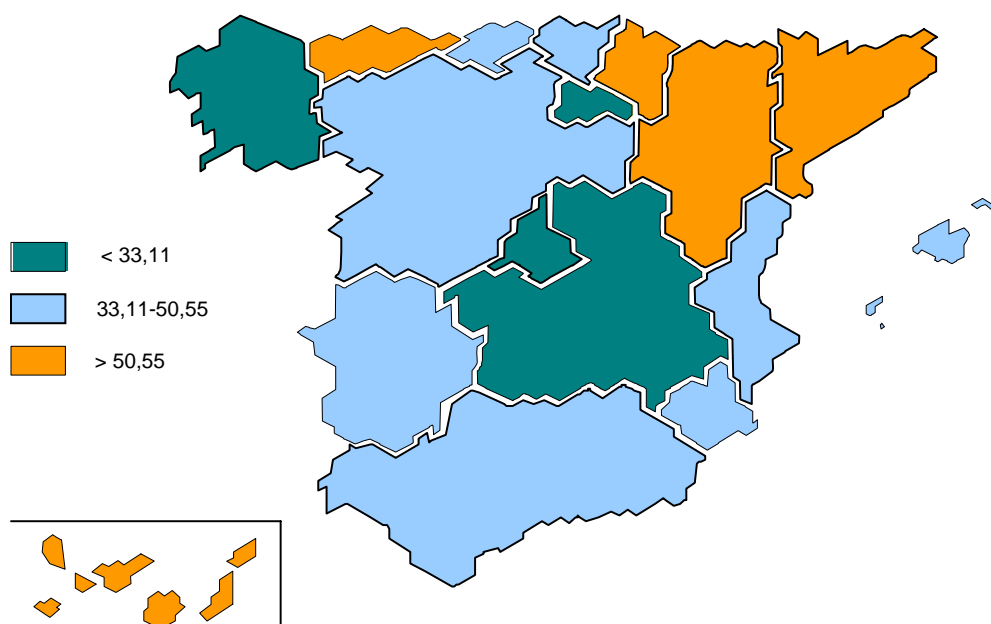
Madrid, Galicia, La Rioja, Castilla-La Mancha y Cantabria, son las CCAA con niveles más bajo de IRC y, por el contrario, Asturias, Canarias, Aragón, Cataluña, Navarra y Baleares son las CCAA con los niveles más altos de regulación comercial.

Considerando el periodo más reciente (2005-2009) se mantiene dicha diferencia de 11,7 puntos, y a manera de comparación, la diferencia en tasas de paro ²⁰ de las CCAA se situaba en 9 puntos, desde los 5,9 puntos de Navarra a 14,8 puntos de Andalucía. Estos niveles son representativos de un grado de dispersión menor al grado de dispersión registrado por el IRC.

Continuando con la comparativa, como contenido principal de este apartado, y considerando el resultado anterior, se realiza un mapa con los diferentes niveles de IRC 2009 para las comunidades autónomas.

En este mapa, se pueden apreciar las CCAA de color azul como aquellas cuyo nivel de IRC se encuentra alrededor de los valores centrales (entre 33,11 y 50,55). Otras CCAA, con el color anaranjado, cuyo nivel de IRC queda comprendido en los valores superiores (por encima de 50,55) y, en color verde, las comunidades con los niveles de IRC más bajos (por debajo del primer cuartil que supone estar por debajo de 33,11). Además, en este último queda englobado el dato estatal.

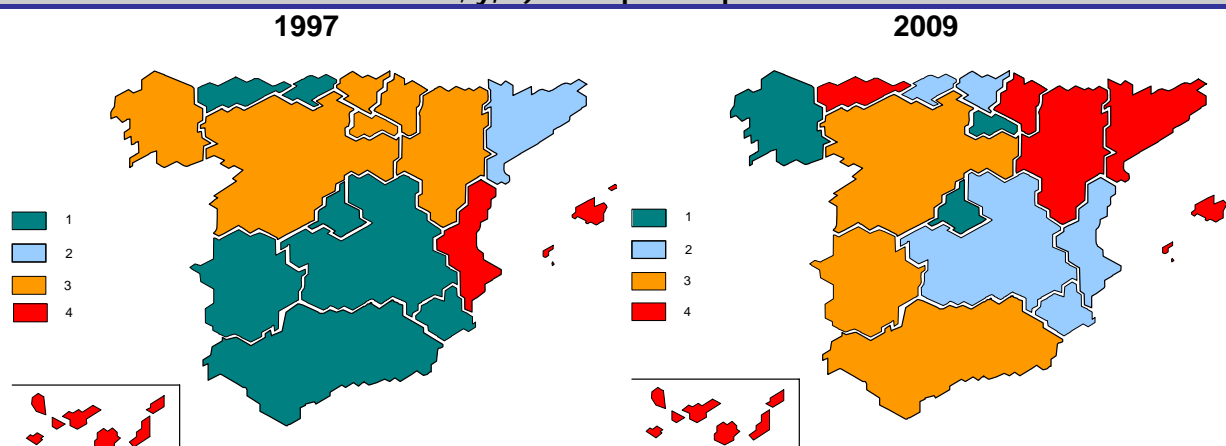
Mapa 1. Niveles de Regulación (IRC) en el mapa nacional 2009



Fuente: elaboración propia.

²⁰ Es una variable relacionada con la regulación y restricción normativa. De tal manera que, a mayor regulación mayor tasa de paro

Mapa 2. Niveles de Regulación (IRC) en el mapa nacional 1997 y 2009
Clasificado como 1) por debajo de lo Estatal; 2) entre el nivel Estatal y la media; 3) por encima de la media; y, 4) cinco puntos por encima de la media



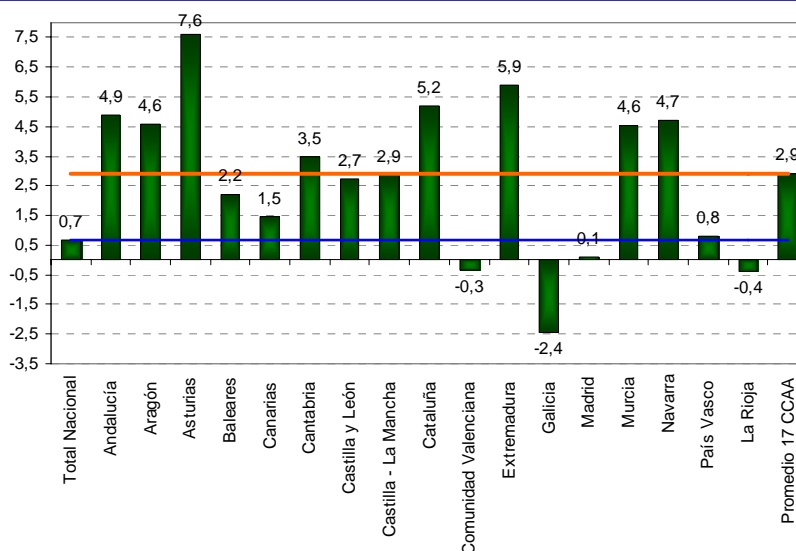
Fuente: elaboración propia.

4.2. Esfuerzo de las CC.AA. en facilidades normativas para desarrollar la actividad comercial

Más que complementario al análisis de las posiciones relativas (desarrollado en el apartado anterior), es el análisis dinámico del IRC en el periodo en estudio. Así como cruzar la variación media del periodo considerado (1997-2009) con el nivel del indicador IRC de 2009²¹.

En este sentido, se comprueba que no hay tal esfuerzo conjunto en desregulación, sino al contrario, **la regulación se complica y se incrementa en 0,7% en tasa media anual acumulativa durante el periodo 1997 – 2009 para la legislación estatal**. Además, realmente la regulación no se amplia sobre los mínimos que establece la legislación estatal sino sobre las aplicaciones específicas promedio en las 17 CCAA. Es decir, que **se incrementa en 2,9% en tasa media anual acumulativa durante el periodo 1997 - 2009**.

**Gráfico 21. Evolución en regulación Comercial (IRC) 2009
(tasa de variación anual acumulativa 2009 / 1997)**



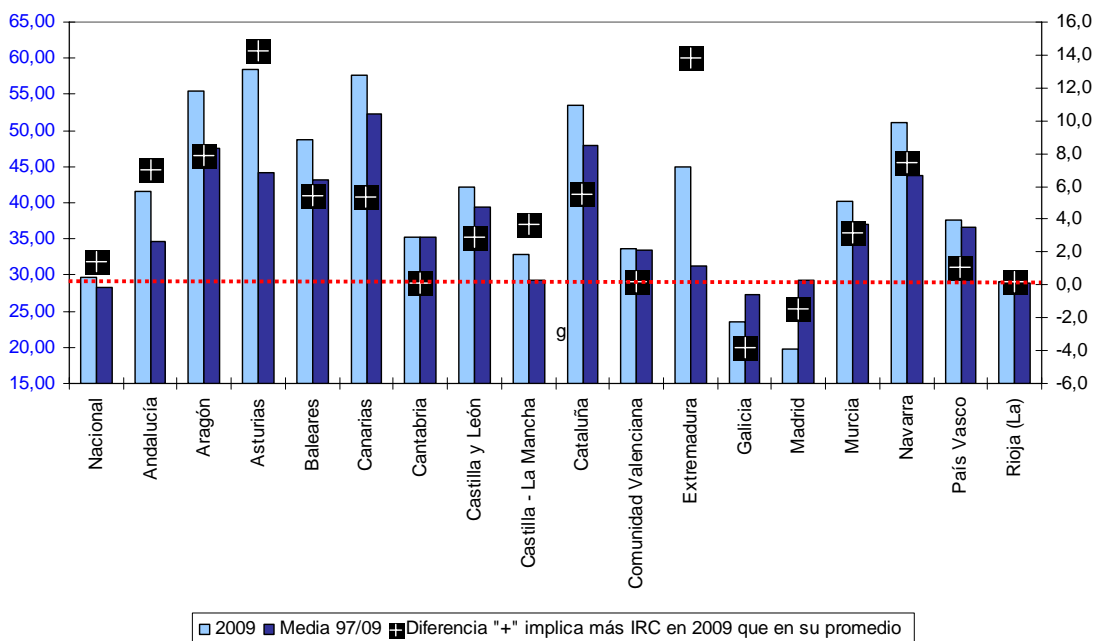
Fuente: Elaboración propia.

Como vemos a continuación, la legislación estatal y las de la comunidad autónoma de Cantabria, Comunidad Valenciana, Madrid, País Vasco y La Rioja, no han modificado

²¹ Se parte de la base de la inexistencia de cambios en la normativa de las Comunidades Autónomas entre 2007 y 2009 y se extienden los cálculos hasta el año en curso. Salvo en la Comunidad de Madrid que se aplican dos cambios en los indicadores para 2009, por la derogación del impuesto específico para las tiendas de descuento duro en la Ley 1/2008 de 26 de junio de 2008 y, la autorización de apertura de 22 días en el calendario comercial de domingos y festivos (BOCM Núm. 300 de 17.12.2008).

prácticamente sus normas en materia regulatoria del comercio interior (véase en el eje derecho del gráfico como se reducen los puntos entre la situación actual y la media del periodo). Galicia y Madrid lo han hecho en dirección laxa. El resto, doce CCAA lo han hecho en sentido más regulador o restrictivo.

Gráfico 22. Regulación Comercial (IRC) de 2009 respecto el trayecto recorrido



Fuente: Elaboración propia.

En resumen, ni disponemos de una convergencia razonable para un mercado de comercio minorista interior ni ha evolucionado en línea con la clara liberalización del mercado exterior.

El segundo objetivo de este apartado es cruzar la variación media del periodo considerado (1997-2009) con el nivel del indicador IRC de 2009. Para lo cual, se establecen zonas de regulación por CCAA, distribuidos entre zonas de 'tensión alta' y de 'tensión baja', en términos de la regulación y, de tendencia a la 'armonización'.

En la zona de 'tensión (regulatoria) baja' aparecen Galicia y Madrid. En el lado opuesto, como regiones con 'tensión alta' aparecen Baleares y Extremadura. Por último, en la zona denominada 'tienden a armonizarse' destacan Asturias y Castilla y León, entre otros.

Tabla 7. Nivel de IRC en años representativos y su Var. % por periodos

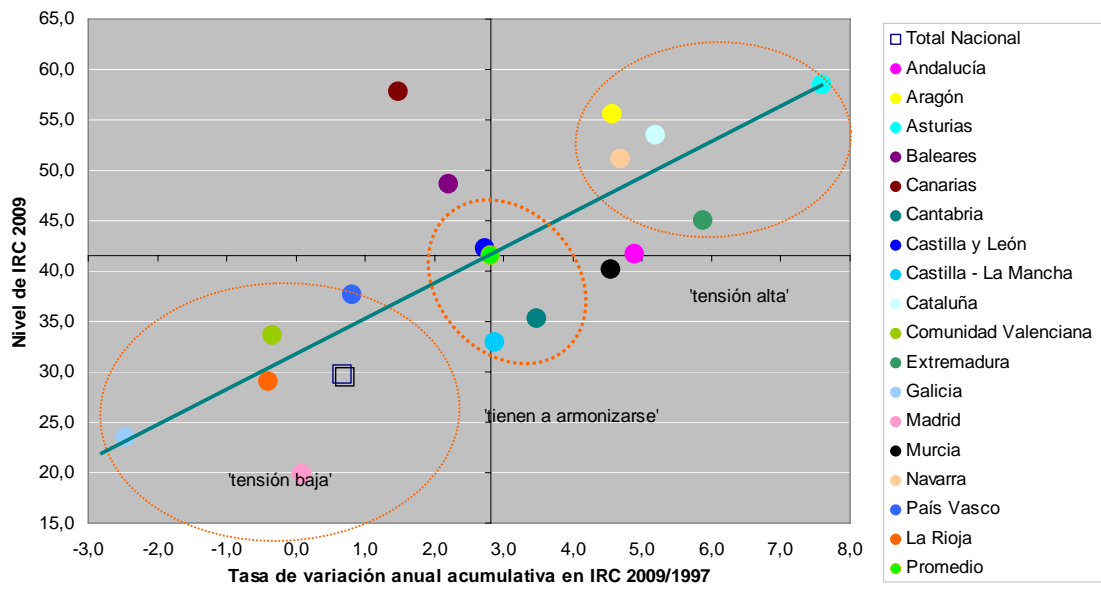
	1997	2001	2005	2009
Nacional	27,41	27,46	30,63	29,74
Andalucía	23,51	21,36	41,67	41,67
Aragón	32,43	48,46	52,96	55,50
Asturias	24,27	21,36	72,64	58,46
Baleares	37,46	48,99	44,46	48,65
Canarias	48,43	46,27	57,72	57,72
Cantabria	23,44	30,25	49,85	35,34
Castilla y León	30,61	28,46	56,77	42,25
Cast.-La Mancha	23,43	27,18	31,53	32,92
Cataluña	29,16	57,47	67,67	53,51
C. Valenciana	35,07	32,91	32,14	33,67
Extremadura	22,68	21,36	33,11	45,02
Galicia	31,55	30,93	23,44	23,44
Madrid	19,63	31,76	31,76	19,86
Murcia	23,51	39,48	38,58	40,10
Navarra	29,52	32,30	48,13	51,18
País Vasco	34,06	42,35	37,57	37,58
Rioja (La)	30,43	28,28	29,04	29,04
a)	2009/1997 (%)	2001/1997 (%)	2005/2001 (%)	2009/2005 (%)
Nacional	0,7	0,0	2,8	-0,7
Andalucía	4,9	-2,4	18,2	0,0
Aragón	4,6	10,6	2,2	1,2
Asturias	7,6	-3,1	35,8	-5,3
Baleares	2,2	6,9	-2,4	2,3
Canarias	1,5	-1,1	5,7	0,0
Cantabria	3,5	6,6	13,3	-8,2
Castilla y León	2,7	-1,8	18,8	-7,1
Cast.-La Mancha	2,9	3,8	3,8	1,1
Cataluña	5,2	18,5	4,2	-5,7
C. Valenciana	-0,3	-1,6	-0,6	1,2
Extremadura	5,9	-1,5	11,6	8,0
Galicia	-2,4	-0,5	-6,7	0,0
Madrid	0,1	12,8	0,0	-11,1
Murcia	4,6	13,8	-0,6	1,0
Navarra	4,7	2,3	10,5	1,5
País Vasco	0,8	5,6	-2,9	0,0
Rioja (La)	-0,4	-1,8	0,7	0,0

Fuente: Elaboración propia.

Nota: a) La variación anual se calcula como la tasa media de variación anual acumulativa.

Comentario: Se han seleccionado estos periodos de comparación en función de los años en que se han producido cambios de normativa, 2000 y 2004, con vigencia a partir de 2001 y 2005, respectivamente.

Gráfico 23. Posición de IRC y dinámica registrada



Fuente: Elaboración propia.

4.3. Comparativa del resultado estadístico con las opiniones del panel de directivos de ACES

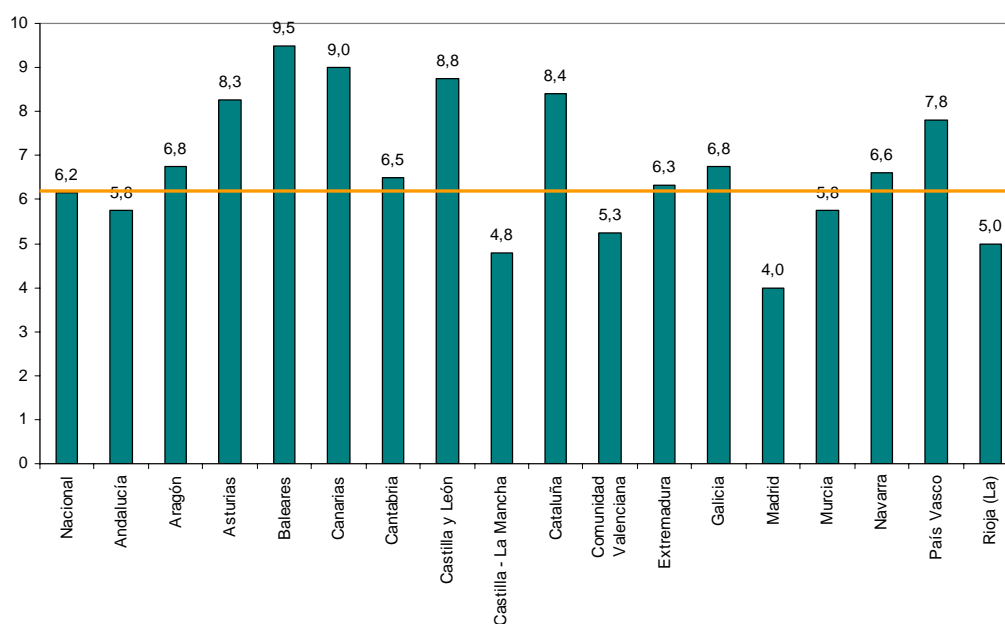
A continuación se resumen los resultados del panel empresarial realizado en la segunda quincena de junio de 2009 entre los directivos de las organizaciones miembros de ACES.

Este aporte complementa a los indicadores plenamente estadísticos y, sobre todo, enriquecen la muestra con un toque mucho más de operativa real de lo que se viene utilizando hasta la fecha en otros análisis nacionales e internacionales.

Pregunta 1. ¿Cómo valora la restricción reguladora en la actividad comercial? (escala de 0 a 10 siendo 10 la mayor restricción normativa).

En cuanto a los resultados para el periodo trienal 2006-2008, la respuesta se ilustra en el gráfico siguiente.

Gráfico 24. Resultados del Panel de Directivos 2006-2008
Escala de 0 a 10, siendo 10 el mayor grado de restricción normativa



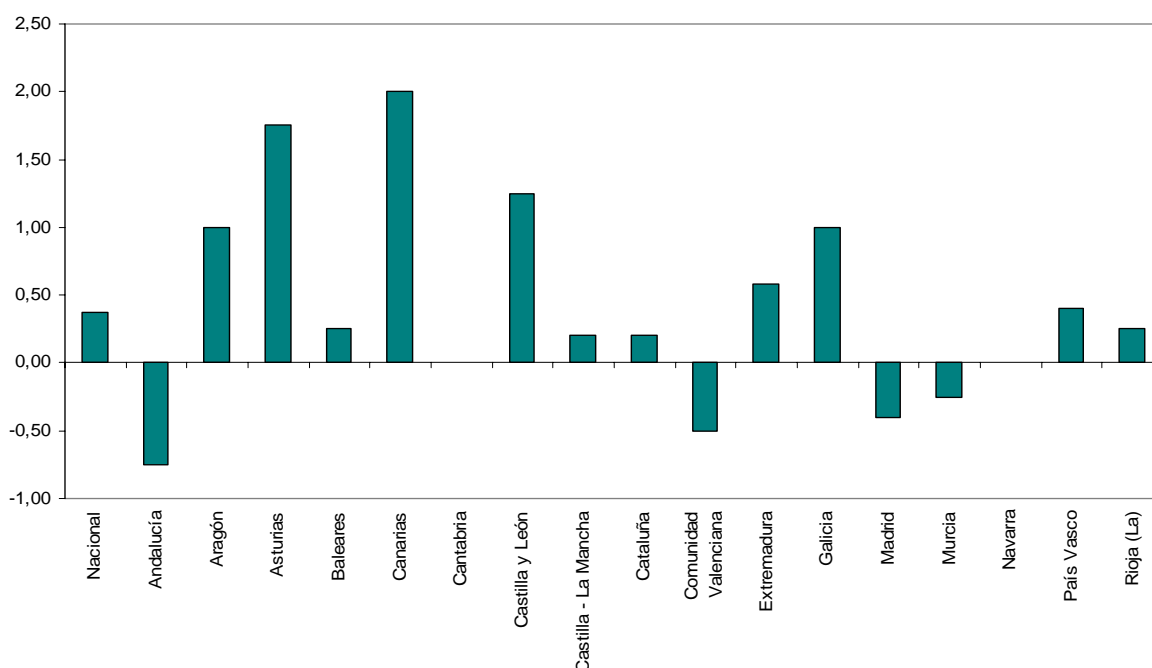
Fuente: Elaboración propia.

A partir de esta misma primera pregunta, que considera dos periodos, se puede calcular el diferencial de comportamiento regulatorio acontecido entre el trienio 2006-08 y el anterior (2002-04), dejando en medio el año 2005.

Este ha sido el cambio experimentado a criterio de los directivos por la normativa que les afecta en cada CCAA.

Gráfico 25. Resultados del Panel de Directivos 2006-2008 / 2002-2004

Puntos de cambio entre ambos periodos de comparación



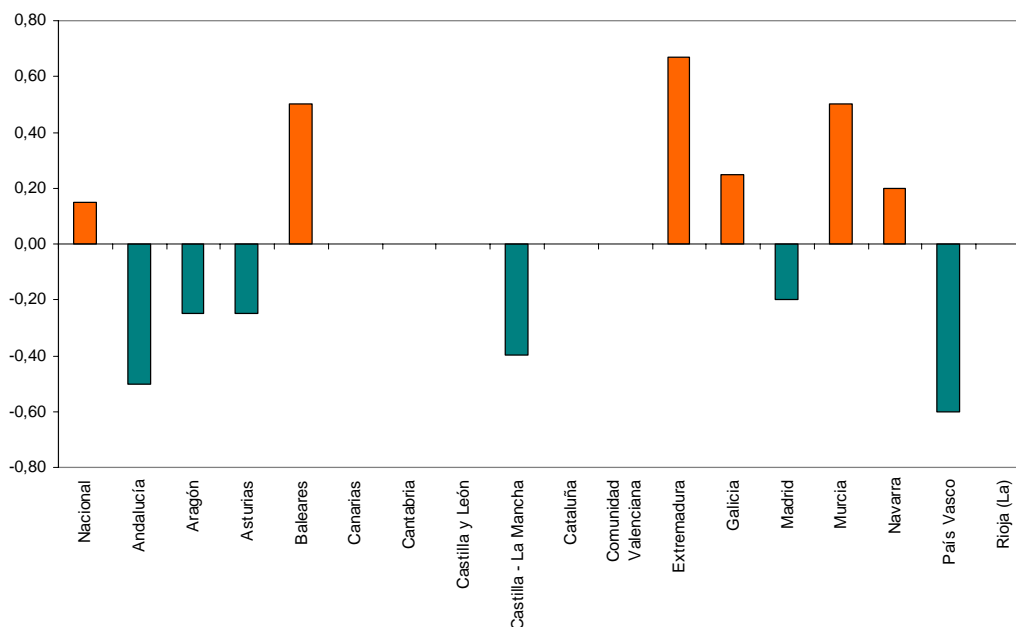
Nota: valores "+" indican cambio a mayor restricción normativa.

Pregunta 2. **¿Cómo le afecta dicha regulación en la operativa y realidad cotidiana** de sus actividades comerciales? (Se utiliza la escala de 0 a 10, siendo 10 lo más estricto en la operativa y 0 lo menos. El valor de 5 se escribe para situaciones estándar a lo nacional o sin especial diferenciación.).

En cuanto a los resultados para el periodo trienal 2006-2008, la respuesta se ilustra en el gráfico siguiente pero no en su respuesta directa, sino como diferencia de la pregunta 1 y la 2, para que nos muestre claramente si algunas CCAA son más flexibles o incluso más estrictas en la operativa real de la regulación (*modus operandi*) respecto a la propia normativa ('teórica').

Gráfico 26. Resultados del Panel de Directivos 2006-2008

Puntos de cambio entre ambos periodos de comparación



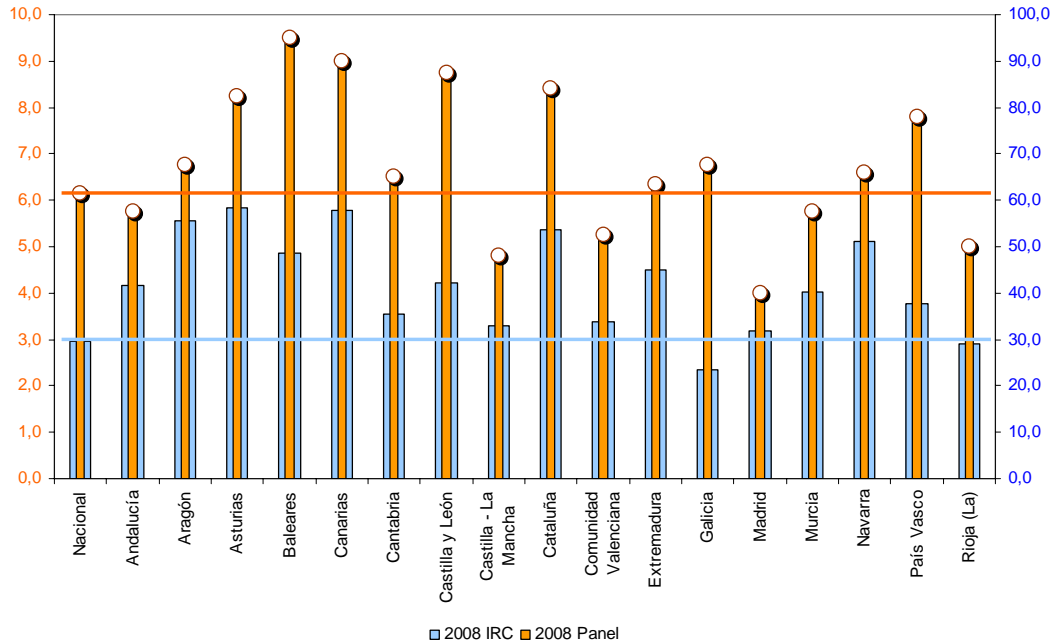
Nota: la cifra de la columna anaranjada implica el sesgo restrictivo de la aplicación práctica de la normativa versus la teórica y, viceversa, las cifras de las columnas verdes significan que en esa CCAA la aplicación de la norma se hace más laxa en la práctica.

Ahora es importante, para terminar este apartado y aunque esté fuera del cuestionario al Panel, realizar una comparativa de la pregunta 1. y el resultado puramente estadístico obtenido en la elaboración del IRC.

- Se confirman las situaciones más restrictivas de Asturias, Baleares, Canarias y Cataluña.
- Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Madrid y La Rioja también son coincidentes en el sentido más laxo de la regulación comercial.
- Cantabria y Murcia se sitúan por debajo de la media IRC para las diecisiete CCAA (42,2 puntos) y en torno a la media del Panel.
- Aragón, Extremadura y Navarra son menos restrictivas para el Panel que lo obtenido en IRC.

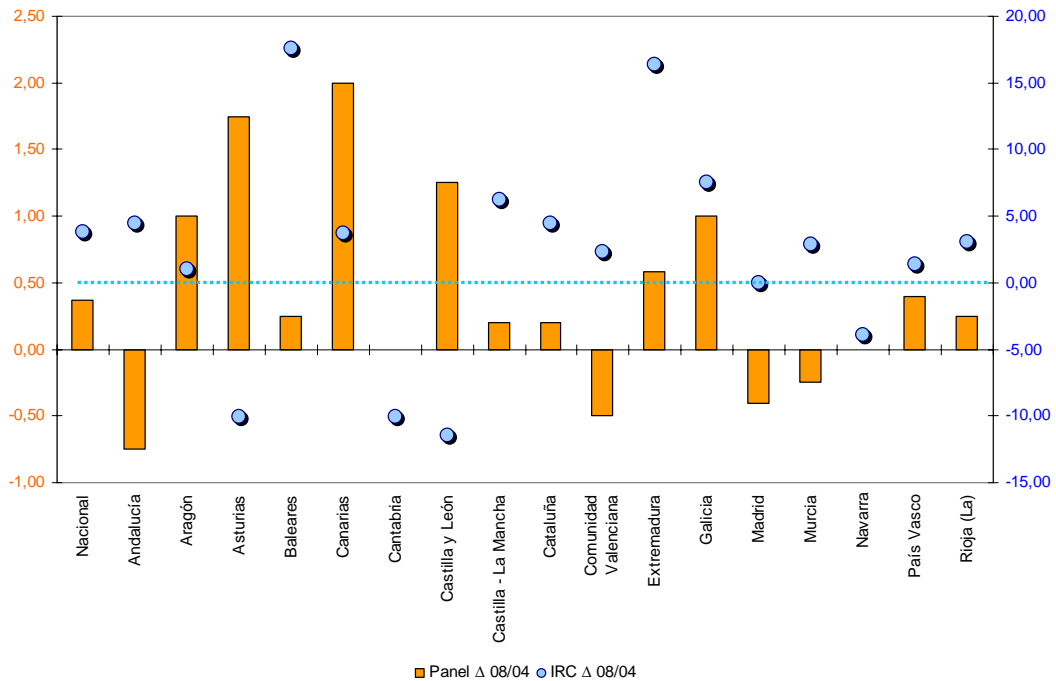
Al contrario, Galicia, Castilla y León y País Vasco son más restrictivas para el Panel que lo obtenido en IRC.

Gráfico 27. Resultados del Panel de Directivos vs. IRC
Semejanzas o Diferencias entre ambas mediciones



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 28. Resultados del Panel de Directivos vs. IRC
Puntos de cambio entre los dos periodos



Fuente: Elaboración propia.

4.4. Buscando la armonización comercial se avanza en competitividad y empleabilidad

La tabla presentada en el resumen ejecutivo recoge el orden de **importancia relativa de cada indicador a la hora de determinar el volumen del comercio minorista** en España.

El aporte de la Directiva 2006/123/CE y la liberalización y transparencia que conlleva es una estrategia moderna y eficiente, común al resto de economías de la Unión Europea.

En este sentido, estamos ante una oportunidad clave para revertir la situación general de una mayoría de CCAA con una compleja y condicionante regulación comercial, especialmente, para los grandes establecimientos.

En este sentido, hay cuatro indicadores que son los más contundentes y heterogéneos en la regulación comercial de las comunidades autónomas. Estos son, el impuesto específico (IE), el criterio para segunda licencia para tamaños de establecimientos (TE), la licencia para descuento duro (DD) y las moratorias (MO). Véase tablas siguientes (8 y 9).

En la tabla 10, los datos presentan que la media de las diecisiete realidades económicas no es un perfil operativo similar (más o menos común o armonizado) lo que limita las economías de escala y la posibilidad de obtener mayores dosis de eficiencia organizacional, competitividad y creación de empleo.

Tabla 8. Buscando la armonización regulatoria del comercio minorista en 2009

(los datos corresponden a 2009 y son procesados con la metodología utilizada para la elaboración del IRC. El avance de los resultados se muestra de las tablas 9 a la 11)

	HS	DF	PR	IE	TE	DD	MO	RA
ESP	72	8	124	0	2500	0	0	43,8
ANDALUCIA	72	8	104	0	1924	365	0	50,0
ARAGON	72	8	126	10	1341	0	0	50,0
ASTURIAS	72	8	103	10	2500	365	0	50,0
BALEARES	72	8	106	0	987	0	365	50,0
CANARIAS	72	9	104	0	1431	365	365	75,0
CANTABRIA	72	8	157	0	2500	365	0	25,0
CAST. Y LEON	90	8	155	0	1485	365	0	50,0
CAST.-LA MANCHA	72	8	164	0	1231	0	0	25,0
CATALUÑA	72	8	101	10	1775	0	0	50,0
C. VALENCIANA	90	8	114	0	787	0	0	25,0
EXTREMADURA	72	8	99	0	1207	365	0	50,0
GALICIA	72	8	156	0	2500	0	0	0
MADRID	90	22	158	0	2428	0	0	25,0
MURCIA	72	10	105	0	1932	365	0	50,0
NAVARRA	90	8	103	10	1977	0	0	50,0
PAIS VASCO	72	0	150	0	1544	0	0	25,0
RIOJA	90	8	103	0	1783	0	0	25,0
Máximo valor	90	22	164	10	2500	365	365	75,0

Fuente: elaboración propia.

Nota: Los datos de 1997 – 2007 se basan en la información del estudio de estudio Matea, M. y Mora, J. (2009, Banco de España).

Legenda:

HS: Horas semanales de apertura (máxima).

DF: Domingos y festivos (días abierto durante el año)

PR: Periodo de Rebajas (duración en días)

IE: Impuesto específico a las grandes superficies (existencia es igual a 10)

TE: Criterio para solicitar 2ª licencia a los establecimientos según tamaño.

DD: Descuento duro (licencia en días de vigencia)

MO: Moratorias de apertura (en días)

RA: Ratio de Afectación (en porcentaje sobre 100)

Tabla 9. Indicador utilizado después de la transformación del dato original, 2009

Cifras transformadas* y expresadas con base en España 2005

	HS	DF	PR	IE	TE	DD	MO	RA
ESP	50,0	50,0	49,7	0	50,0	0,0	0,0	43,8
ANDALUCIA	50,0	50,0	57,8	0	61,5	100,0	0,0	50,0
ARAGON	50,0	50,0	48,9	100	73,2	0,0	0,0	50,0
ASTURIAS	50,0	50,0	58,2	100	50,0	100,0	0,0	50,0
BALEARES	50,0	50,0	57,0	0	80,3	0,0	100,0	50,0
CANARIAS	50,0	43,8	57,8	0	71,4	100,0	100,0	75,0
CANTABRIA	50,0	50,0	36,4	0	50,0	100,0	0,0	25,0
CAST. Y LEON	37,5	50,0	37,2	0	70,3	100,0	0,0	50,0
CAST.-LA MANCHA	50,0	50,0	33,5	0	75,4	0,0	0,0	25,0
CATALUÑA	50,0	50,0	59,1	100	64,5	0,0	0,0	50,0
C. VALENCIANA	37,5	50,0	53,8	0	84,3	0,0	0,0	25,0
EXTREMADURA	50,0	50,0	59,9	0	75,9	100,0	0,0	50,0
GALICIA	50,0	50,0	36,8	0	50,0	0,0	0,0	0
MADRID	37,5	0,0	36,0	0	51,4	0,0	0,0	25,0
MURCIA	50,0	37,5	57,4	0	61,4	100,0	0,0	50,0
NAVARRA	37,5	50,0	58,2	100	60,5	0,0	0,0	50,0
PAIS VASCO	50,0	100,0	39,2	0	69,1	0,0	0,0	25,0
RIOJA	37,5	50,0	58,2	0	64,3	0,0	0,0	25,0
Máximo valor	50,0	100,0	59,9	100,0	84,3	100,0	100,0	75,0

Fuente: elaboración propia.

Nota: Para HS, DF, PR y TE los valores se han invertido en la transformación para que el modelo interprete que menores cifras se corresponden con menor nivel de restricción normativa y viceversa. El los demás indicadores no es necesario porque ya están originalmente expresados en este sentido.

Legenda:

HS: Horas semanales de apertura (máxima).

DF: Domingos y festivos (días abierto durante el año)

PR: Periodo de Rebajas (duración en días)

IE: Impuesto específico a las grandes superficies (existencia es igual a 10)

TE: Criterio para solicitar 2ª licencia a los establecimientos según tamaño.

DD: Descuento duro (licencia en días de vigencia)

MO: Moratorias de apertura (en días)

RA: Ratio de Afectación (en porcentaje sobre 100)

Tabla 10. Nivel de IRC para España por Indicadores parciales

Datos anuales 1997 – 2009 y Dinamismo (%) 2009 / 1997

Cifras transformadas y expresadas con base en España 2005

	Pesos	1997		2001		2005		2009		TMAA (%)	
		Estatal	17 CA	Estatal	17 CA	Estatal	17 CA	Estatal	17 CA	Estatal	17 CA
IRC	1,000	27,4	29,4	27,5	34,7	30,6	44,1	29,7	41,5	0,7	2,8
HS	0,111	50,0	49,3	37,5	38,2	50,0	45,6	50,0	46,3	0,0	-0,5
DF	0,122	50,0	50,4	43,8	44,5	50,0	46,0	50,0	48,9	0,0	-0,2
PR	0,003	47,9	47,9	48,9	48,9	50,0	50,0	49,7	49,7	0,3	0,3
IE	0,195	0	0,0	0	5,2	0	17,6	0	23,5	-.	-.
TE	0,233	50,0	60,1	50,0	64,4	50,0	65,5	50,0	65,5	0,0	0,7
DD	0,083	0,0	0,0	0,0	15,1	0,0	45,2	0,0	41,2	-.	-.
MO	0,109	0,0	11,5	0,0	22,8	0,0	36,7	0,0	11,8	0,0	0,2
RA	0,143	27,5	27,5	42,9	42,9	50,0	50,0	43,8	42,2	3,9	3,6

Fuente: elaboración propia.

Nota: "Estatal" recoge la información para España y "17 CA" recoge el promedio de las cifras para las 17 Comunidades Autónomas.

Leyenda:

IRC: Indicador de Regulación Comercial

HS: Horas semanales de apertura (máxima).

DF: Domingos y festivos (días abierto durante el año)

PR: Periodo de Rebajas (duración en días)

IE: Impuesto específico a las grandes superficies (existencia es igual a 10)

TE: Criterio para solicitar 2ª licencia a los establecimientos según tamaño.

DD: Descuento duro (licencia en días de vigencia)

MO: Moratorias de apertura (en días)

RA: Ratio de Afectación (en porcentaje sobre 100)

Para terminar, en la tabla siguiente (tabla 11) se expone cómo funciona el impacto de cada indicador en la suma del IRC y de cara al volumen de comercios (utilizado como representativo y de fuente INE). Es decir, podemos saber cuáles son los componentes que más han sumado en su aumento y que necesitan de medidas prioritarias en su armonización autonómica para no condicionar en niveles tan elevados la actividad comercial minorista del sector de la alimentación.

Tabla 11. Impacto de cada indicador en la suma del IRC
Indicador de Regulación del Comercio (IRC) minorista en 2009

(los datos corresponden a la cifra procesada y ponderada e indica que más magnitud es más restricción normativa en el indicador)

	IRC	HS	DF	PR	IE	TE	DD	MO	RA
ESP	29,7	5,6	6,1	0,2	0,0	11,7	0,0	0,0	6,2
ANDALUCIA	41,7	5,6	6,1	0,2	0,0	14,3	8,3	0,0	7,1
ARAGON	55,5	5,6	6,1	0,2	19,5	17,1	0,0	0,0	7,1
ASTURIAS	58,5	5,6	6,1	0,2	19,5	11,7	8,3	0,0	7,1
BALEARES	48,7	5,6	6,1	0,2	0,0	18,7	0,0	10,9	7,1
CANARIAS	57,7	5,6	5,3	0,2	0,0	16,6	8,3	10,9	10,7
CANTABRIA	35,3	5,6	6,1	0,1	0,0	11,7	8,3	0,0	3,6
CAST. Y LEON	42,3	4,2	6,1	0,1	0,0	16,4	8,3	0,0	7,1
CAST.-LA MANCHA	32,9	5,6	6,1	0,1	0,0	17,6	0,0	0,0	3,6
CATALUÑA	53,5	5,6	6,1	0,2	19,5	15,0	0,0	0,0	7,1
C. VALENCIANA	33,7	4,2	6,1	0,2	0,0	19,6	0,0	0,0	3,6
EXTREMADURA	45,0	5,6	6,1	0,2	0,0	17,7	8,3	0,0	7,1
GALICIA	23,4	5,6	6,1	0,1	0,0	11,7	0,0	0,0	0,0
MADRID	19,9	4,2	0,0	0,1	0,0	12,0	0,0	0,0	3,6
MURCIA	40,1	5,6	4,6	0,2	0,0	14,3	8,3	0,0	7,1
NAVARRA	51,2	4,2	6,1	0,2	19,5	14,1	0,0	0,0	7,1
PAIS VASCO	37,6	5,6	12,2	0,1	0,0	16,1	0,0	0,0	3,6
RIOJA	29,0	4,2	6,1	0,2	0,0	15,0	0,0	0,0	3,6
Media17	41,5	5,1	6,0	0,2	4,6	15,3	3,4	1,3	5,7
máximo valor	58,5	5,6	12,2	0,2	19,5	19,6	8,3	10,9	10,7
Desviación típica (variabilidad).	11,7	0,6	2,1	0,0	8,3	2,6	4,2	3,5	2,5

Fuente: elaboración propia.

Leyenda:

IRC: Indicador de Regulación Comercial

HS: Horas semanales de apertura (máxima).

DF: Domingos y festivos (días abierto durante el año)

PR: Periodo de Rebajas (duración en días)

IE: Impuesto específico a las grandes superficies (existencia es igual a 10)

TE: Criterio para solicitar 2ª licencia a los establecimientos según tamaño.

DD: Descuento duro (licencia en días de vigencia)

MO: Moratorias de apertura (en días)

RA: Ratio de Afectación (en porcentaje sobre 100)

5. El impacto y la importancia del efecto legislativo en la actividad empresarial de los establecimientos comerciales en el ámbito español

Para realizar el análisis de impacto, hacemos una serie de preguntas:

Buscamos una primera cuantificación, **¿Por qué decimos que una parte importante de las decisiones de expansión y mantenimiento de los locales comerciales están condicionadas por la normativa** (licencias, tiempos de apertura, impuestos) y que han provocado como resultado una reducción y/o restricción de estos establecimientos en todo el territorio nacional?

Cuando hablamos de licencias, tiempos de apertura e impuestos, estamos hablando de "IE", "TE" y "DD" y, claramente su coeficiente de impacto aumenta su relevancia cuando se trata de explicar el descenso de la cuota de los hipermercados²².

Tabla 15. Impacto de cada indicador en la suma del IRC									
Indicador de Regulación del Comercio (IRC) minorista en 2009									
(coeficientes originales obtenidos de la regresión cuando se explica el Volumen de Comercios -en conjunto- y coef. cuando se explica la cuota de los Hipermercados)									
	c	HS	DF	PR	IE	TE	DD	MO	RA
Coeficientes cuando se explica el volumen de comercios (en conjunto)	11,20	(*) 0,08	(*) -0,08	(*) 0,00	-0,13	(*) -0,16	0,06	-0,08	0,10
Coeficientes cuando se explica la cuota de los Hipermercados	3,98	(*) 0,25	(*) 0,02	(*) -0,25	-0,25	(*) -0,23	-0,23	0,06	- 0,02

Fuente: Elaboración propia. (*) indicadores invertidos para que un mayor valor implique una mayor restricción.

Nota:

IRC: Indicador de Regulación Comercial
 HS: Horas semanales de apertura (máxima).
 DF: Domingos y festivos (días abierto durante el año)
 PR: Periodo de Rebajas (duración en días)
 IE: Impuesto específico a las grandes superficies (existencia es igual a 10)

TE: Criterio para solicitar 2ª licencia a los establecimientos según tamaño.
 DD: Descuento duro (licencia en días de vigencia)
 MO: Moratorias de apertura (en días)
 RA: Ratio de Afectación (en porcentaje sobre 100)

Analizando uno a uno, hay aspectos evidentes; por ejemplo, sobre "RA" o ratio de afectación porque es aplicable mayoritariamente a los grandes establecimientos (por todo el conjunto de normas que se les exigen) y favorecen al comercio general.

²² Base de datos ALIMARKET que contiene descuento duro, supermercados e hipermercados.

Otro sobre las moratorias "MO" que pueden no siempre afectar intensamente a las grandes superficies cuya inversión es más fuerte y requiere más plazo para iniciar operaciones, manejando los espacios de tiempo para minimizar su impacto, que lo que pueda suponer en otros formatos de establecimientos. Al margen de que los casos de moratorias han sido pocos en el total de los datos considerados.

El descuento duro "DD" afecta básicamente a la cuota de las grandes superficies²³.

Los criterios para impuesto específico "IE" y gran establecimiento "TE" afectan igualmente a los dos casos, volumen de comercio general y cuota de hipermercado. Con mayor énfasis a los segundos.

Esto es muy importante, para llamar la atención a los entes locales (ayuntamientos) y administraciones autonómicas sobre temas de costes y eficiencia. Según Sellers y Mas (2005)²⁴, "... *La aplicación empírica realizada evidencia la existencia de elevados niveles de ineficiencia técnica en las cadenas de supermercados evaluadas (64 cadenas de supermercados que operan en España en 2001). Asimismo, se detecta que el tamaño de la empresa, la superficie del establecimiento y el nivel de salarios ejercen un impacto positivo sobre su eficiencia técnica. Sin embargo, la antigüedad no ejerce una influencia significativa...*". Y prosigue "... *Es decir, cuanto mayor es la superficie, mayor es la eficiencia técnica...*", lo que obliga a ser especialmente cautelosos y liberalizadores con este tipo de normativa.

La duración del periodo de rebajas "PR", es decir, su recorte tal y como está expresado en el modelo, no estaría siendo un condicionante importante del volumen de comercio minorista en general y, sin embargo, sí lo es para la cuota de los hipermercados.

El "DF" o días de domingo y festivos de apertura suponen un estímulo al hipermercado y un desestímulo al comercio general. Aunque en las condiciones actuales, y en términos

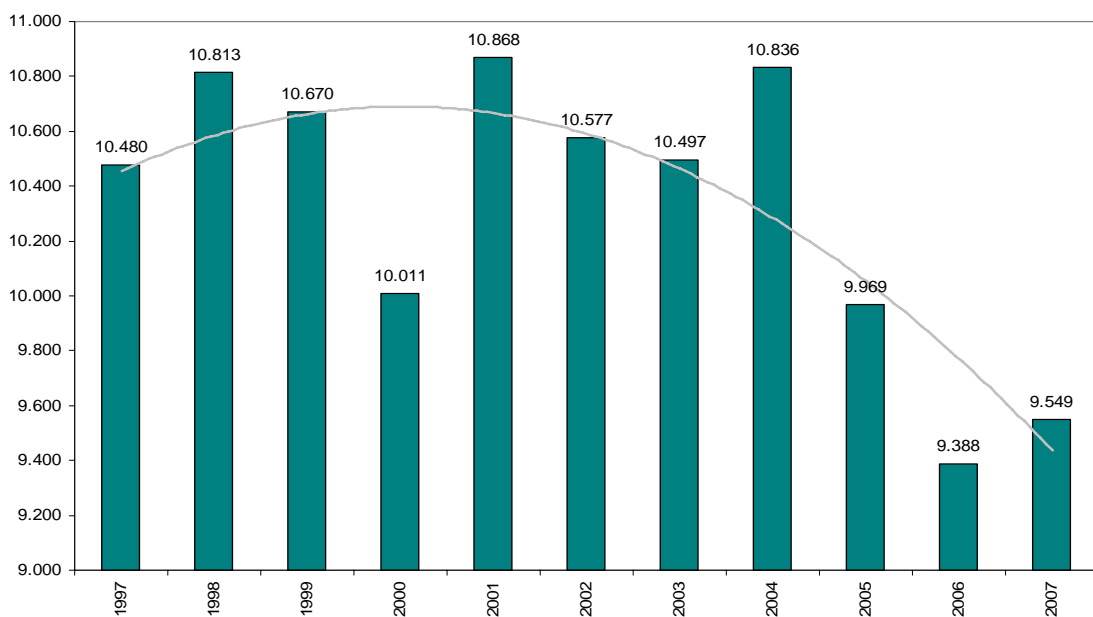
²³ Nota: En algunos casos, la definición de hipermercados puede no ser muy adecuada para captar los efectos de la regulación sobre grandes superficies porque incluye establecimientos a partir de 1.500 m². Al menos así ocurre en la base de datos del Anuario de La Caixa según lo explica el documento de trabajo 0908 del Banco de España. De hecho, curiosamente el número de hipermercados aumenta en algunas CCAA cuando está vigente una moratoria para las grandes superficies. La señora prudencia obliga a extremar cautelas por lo que ha sido muy útil el Panel de Directivos. En nuestro caso hablamos de hipermercados refiriéndonos a grandes superficies con bastante certidumbre y utilizando la cuota que se obtiene de los datos de Alimarket (que contiene los tres formatos: descuento duro, supermercado e hipermercado).

²⁴ Sellers Rubio, R. y Mas Ruiz, F. (2005). Factores determinantes de la eficiencia en distribución comercial minorista. Universidad de Alicante.

generales, su coeficiente tampoco sería el elemento más determinante para la cuota de los hipermercados.

Las horas semanales de apertura "HS" a razón de 12 o 14 horas día de lunes a sábado como existe actualmente permiten operar con normalidad a la mayoría de los establecimientos.

Gráfico 29. Superficie media de venta de los hipermercados que operan en España (1996 – 2007)



Fuente: Elaboración propia a partir de Anuario Económico de La Caixa. Aprovechamos a dar nuestro sincero agradecimiento al equipo que elabora el Anuario desde hace años en el Instituto L. R. Klein de la UAM.

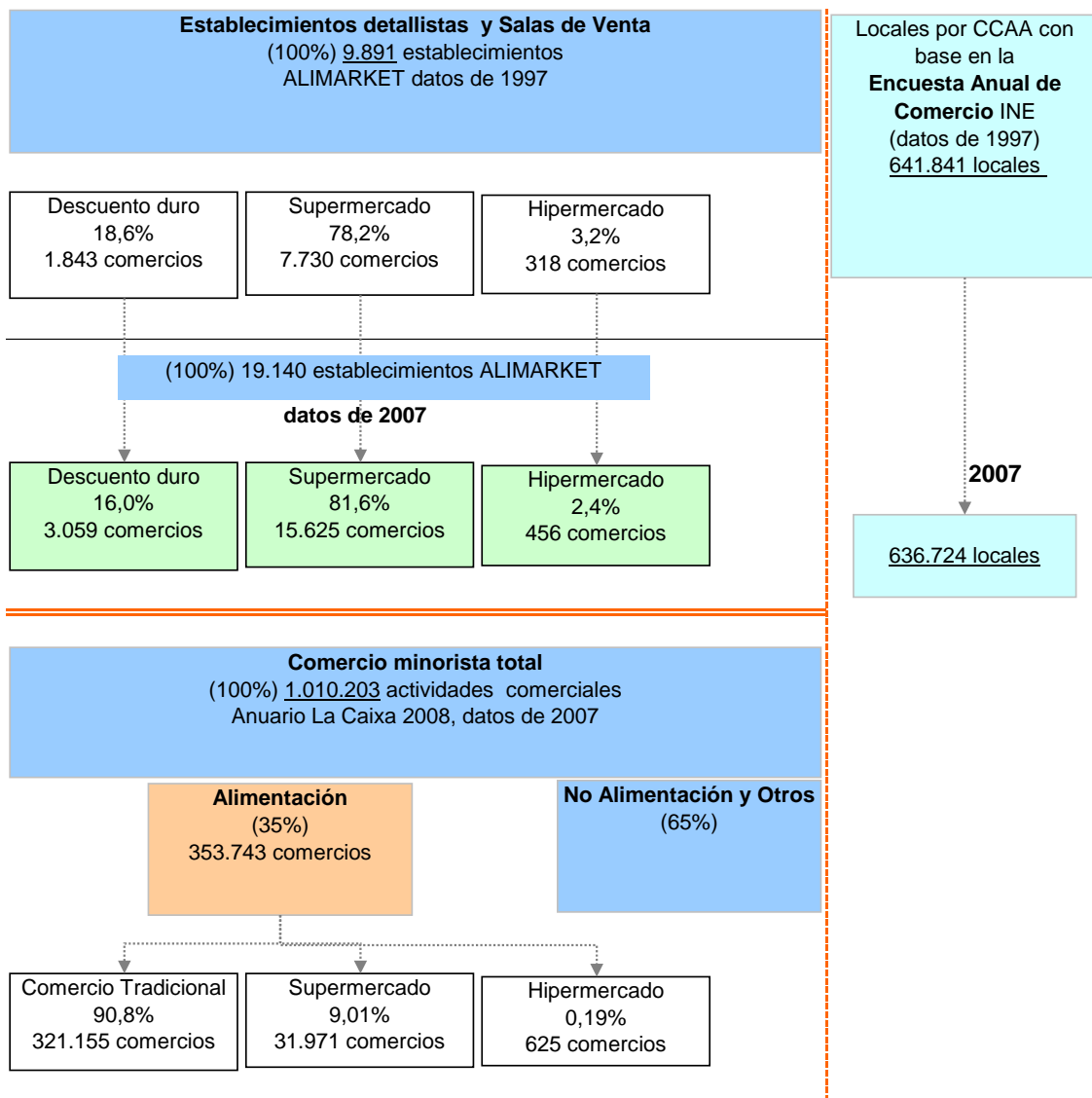
Nota aclaratoria: Los datos del Anuario Económico de La Caixa proceden de las estadísticas del IAE que proporcionan las administraciones como una estimación del número de comercios (alimentación, no alimentación y mixto) por municipio, provincia y comunidad considerando los cambios en las tarifas del impuesto para mantener la homogeneidad de la serie. El resultado a nivel de CCAA se puede entender suficientemente representativo.

Una segunda cuestión para hacer énfasis en ¿Cómo afecta la regulación comercial al tamaño de los establecimientos?. Se comprueba que determina el peso relativo de los formatos comerciales y reduce la superficie media de venta, manejando criterios administrativos (por parte de las autoridades autonómicas) pero no los criterios de eficiencia empresarial y generación óptima de empleo.

De hecho, el peso relativo (en número de establecimientos) de las grandes superficies ha descendido versus los demás comercios minoristas (excluyendo comercio tradicional). Veamos este aspecto con el siguiente esquema.

Esta vertiente del impacto generado por la regulación en el comercio minorista se obtiene cuando se analiza el formato de los tipos de establecimientos comerciales del sector alimentación. Es decir, los formatos de Descuento duro, supermercado e hipermercado. En concreto, la cuota de los hipermercados pasa de 3,15% (1996) a 2,35% (2008), equivalente a 0,8 puntos menos. (Con base en los datos de Alimarket para los establecimientos detallistas y salas de venta).

Esquema 1. ¿Por qué decimos que la cuota del gran establecimiento se ha reducido en el conjunto de la prestación de servicios en el sector de alimentación?



Fuente: Elaboración propia.

Ahora, para responder a una tercera pregunta de **¿Cuál es la repercusión de la legislación al comercio minorista en los niveles de actividad y costes**

socioeconómicos?. Retomamos el dato del incremento del IRC en un 0,7% entre 1997 y 2009, periodo en el cual se ha producido paralelamente un decrecimiento del número de establecimientos (medidos por la encuesta anual de comercio) del -0,1%, equivalente a 5.117 establecimientos repartidos por todo el territorio nacional. Este dato es más alarmante, porque cuando el -0,1% se obtiene en tan solo tres años (2005-07) equivale a 9.297 establecimientos menos. Y, procedemos a mostrar las dos tablas en las que nos basamos.

La primera es la estadística anual del INE referente a la Encuesta Anual de Comercio (1999-2007) y anteriormente (1997) la Encuesta de Comercio al por menor. La segunda tabla procede del anuario de Alimarket y nos permite descender al ratio del número de empleados por tienda.

Tabla 12. Encuesta Anual de Comercio (INE)					
Número de locales (establecimientos) por CCAA					
	1997	2005	2007	2007-1997	TMAA (%)
Total	641.841	641.841	636.724	-5.117	-0,1
Andalucía, Ceuta y Melilla	110.686	110.686	119.848	9.162	0,8
Aragón	18.503	18.503	15.795	-2.708	-1,6
Asturias	16.081	16.081	15.722	-359	-0,2
Baleares	15.370	15.370	16.363	993	0,6
Canarias	26.576	26.576	29.827	3.251	1,2
Cantabria	7.801	7.801	7.496	-305	-0,4
Castilla y León	38.411	38.411	35.386	-3.025	-0,8
Castilla-La Mancha	27.186	27.186	26.370	-816	-0,3
Cataluña	113.759	113.759	103.673	-10.086	-0,9
C. Valenciana	67.445	67.445	71.297	3.852	0,6
Extremadura	15.427	15.427	15.774	347	0,2
Galicia	42.609	42.609	42.870	261	0,1
Madrid	78.247	78.247	75.243	-3.004	-0,4
Murcia	16.648	16.648	18.932	2.284	1,3
Navarra	9.597	9.597	7.853	-1.744	-2,0
País Vasco	33.028	33.028	29.991	-3.037	-1,0
Rioja (La)	4.468	4.468	4.284	-184	-0,4

Fuente: INE. Los datos de 1998 son estimados mediante interpolación. TMAA (%): tasa media anual acumulativa.

Nota: el ratio de empleo / local es de 3 empleados.

Esto significa, como decíamos antes, que una parte importante de las decisiones de expansión y mantenimiento de los locales comerciales están condicionadas por la normativa (licencias, tiempos de apertura, impuestos) y han provocado como resultado una reducción y/o restricción de estos establecimientos en todo el territorio nacional, en los que en media se generan 20 contratos de trabajo (deducido de la ratio de 20 empleados por tienda²⁵). Por

²⁵ A partir de las cifras anuales de Alimarket, entre 2001 y 2007 se obtiene una ratio de 20 empleados por tienda.

tanto, desde 1997 se habrían perdido 102.340 empleos directos en el sector comercio minorista (5.117 * 20)) con el consiguiente trastorno económico y social que conlleva.

Tabla 13. Establecimientos Detallistas y Salas de Venta por CCAA. Anuario anual de Alimarket.					
El concepto tiendas incluye tiendas de Descuento, Supermercados e Hipermercados					
Año	No. Tiendas	Superficie	Mts2. / tienda	No. Empleados	Ratio Empleo / Tienda
1996	9.490	6.580.000	693	168.618	17,77
1997	9.891	6.998.826	708	186.891	18,90
1998	10.364	7.397.334	714	210.873	20,35
1999	10.786	7.868.868	730	--	--
2000	11.831	8.542.783	722	251.769	21,28
2001	12.378	9.087.270	734	276.330	22,32
2002	15.283	10.001.540	654	294.084	19,24
2003	15.902	9.113.551	573	313.447	19,71
2004	16.628	9.599.037	577	331.823	19,96
2005	17.992	10.134.693	563	341.341	18,97
2006	19.004	10.710.226	564	356.572	18,76
2007	19.140	10.973.239	573	387.858	20,26
2008	19.422	11.403.859	587	--	--
Media 2001-08	16.618	9.945.651	606	328.779	20

Fuente: Alimarket. Anuarios anuales.

En el menos malo de los escenarios (aplicando el ratio de 3 empleados por local que genera la encuesta del INE para todas las tipologías del comercio en su conjunto) estaríamos hablando de 15.351 puestos de trabajo directos. Siendo conscientes de que los canales de distribución y contrataciones de transporte que activan los establecimientos comerciales son claramente generadores de empleo indirecto.

Pero, la realidad del ratio de 20 empleos por tienda no es una cifra alejada del sentido común cuando estamos hablando de supermercados de tamaño mediano en centros urbanos²⁶.

Incluso, si la anterior afirmación nos pudiese resultar un tanto estricta o contradictoria, cuando el número de locales desciende en la encuesta de comercio del INE mientras que los establecimientos del sector medidos por Alimarket aumentan, **podríamos hablar perfectamente de la falta de creación (aunque no de destrucción) de empleo y de mejora de la prestación de servicios** cuando las franquicias y las cadenas quieren progresar al ritmo europeo. Para aclarar este punto, se elabora la siguiente tabla con base en

²⁶ ACES informa de una media de 13 empleados por tienda.

tres referencias: el salario medio por empleado al año (ACES, 2008), el número de empleados por establecimiento en el sector (Alimarket, 2008) y un coeficiente estimado²⁷ del No. Aperturas de establecimientos que quedan especialmente restringidas y desfasadas sobre los plazos de las solicitudes (estimado por CEPREDE):

Tabla 14. Estimación del efecto regulatorio en la capacidad de consumo								
Ratio (Alimarket, sector) de empleados por tienda (1)	Salario medio, Euros / persona (2)	Nº establecimientos (3)	Renta salarial total (€) que se deja de crear	Expresado en Euros	€	€	€	€
20	Datos propios de ACES	Escenario de Solicitudes sin Aperturas en el año	Multiplica (1*2*3)	Lo que se recibe en la Seguridad Social por Cotizaciones sociales	Lo que se ingresa por IRPF	Renta disponible	Lo que se destina al Consumo	Lo que se destina al Ahorro
Total Nacional	12.200,00	30	7.320.000,00	2.203.011,90	290.695,64	4.826.292,46	4.331.712,82	494.579,64

Fuente: Elaboración propia.

Considerando que hay dos cifras orientativas en materia salarial pero no precisas de la realidad social vigente en 2009 en el sector comercio minorista, como son el coste salarial ordinario derivado de la encuesta trimestral del INE sobre costes laborales (sector servicios) y el dato del salario medio del sector comercio derivado de la encuesta anual del INE (para la CNAE 52 y con cifras de 2007²⁸), se utiliza un tercer dato - obtenido de la propia fuente de la ACES - más específico del tipo de actividad y referido al año en curso. En concreto, el promedio del salario medio de los establecimientos de comercio minorista es alrededor de 870 euros mensuales y una cifra redondea de 12.200 euros anuales).

En conclusión, usando las referencias del caso de las empresas asociadas a ACES, se crean 600 puestos de trabajo (empleo directo) menos y la renta salarial se ve limitada en 7,3 millones de euros al año por cada 30 establecimientos que dejan de abrirse (con una media de 20 empleados por comercio), lo que suponen 4,3 millones menos de capacidad de

²⁷ Implica que alrededor de 30 establecimientos al año (un 10% de los 300 que se abren nuevos en media 2006-2008 con base en datos ACES) sufren retrasos en la apertura por restricción regulatoria o por cierta discrecionalidad de la autoridad. Este *input* se contrasta con otras fuentes que hablan de 40 establecimientos no autorizados al año. Véase <http://www.ideal.es/granada/20090803/economia/grandes-superficies-critican-estricta-20090803.html> Igualmente el Tribunal de Defensa de la Competencia ha tramitado, entre 1998 - 2005, una media de 110 solicitudes por año respecto a una media de aperturas (Alimarket) en ese periodo de 1.013 establecimientos, lo que supone un coeficiente de 10,86% solicitudes que han llegado a dicho Tribunal.

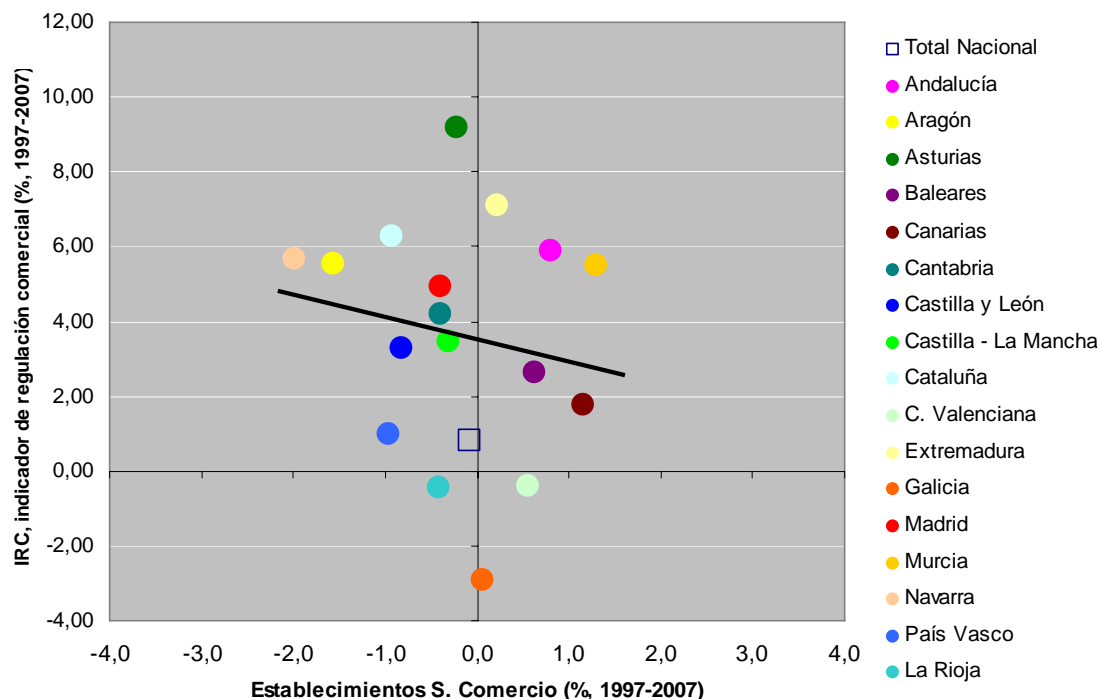
²⁸ El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio ofrece esta misma información sobre salarios.

consumo y 2,5 millones menos de ingreso en la seguridad social e impuesto sobre la renta de las personas físicas.

*En este momento ya ha quedado reflejado, el impacto de la regulación en el empleo, así como en la capacidad de consumo de la economía y, también, en el condicionamiento administrativo que se produce en los tamaños de los establecimientos siendo menos eficientes que los elegidos desde un punto de vista más productivo. A continuación, **una cuarta conclusión se desarrolla para prevenir** situaciones en el colectivo de los supermercados, principalmente los de medio y gran tamaño, puesto que estos **efectos negativos se pueden extrapolar a los supermercados** sí la nueva normativa incluye limitaciones referidas a metros cuadrados, de manera directa o indirecta, como se ha producido en los grandes establecimientos comerciales.*

La ilustración siguiente permite ver la relación inversa entre una mayor regulación comercial (medida mediante el IRC) y un menor número neto de establecimientos en cada CCAA.

Ilustración 3. Relación de la Regulación y del No. De establecimientos comerciales



Nota aclaratoria: Este gráfico al igual que el modelo para ponderación de los componentes de regulación comercial utiliza el total de los establecimientos del sector (datos oficiales del INE, Encuesta de Comercio), mucho más representativo que el subgrupo de Hipermercados o el de comercio tradicional. Por tanto, se usan los valores del conjunto del comercio minorista, siendo conscientes que el grupo líder de dicha evolución son los supermercados y, por tanto, es válida dicha información estadística para el fenómeno en estudio.

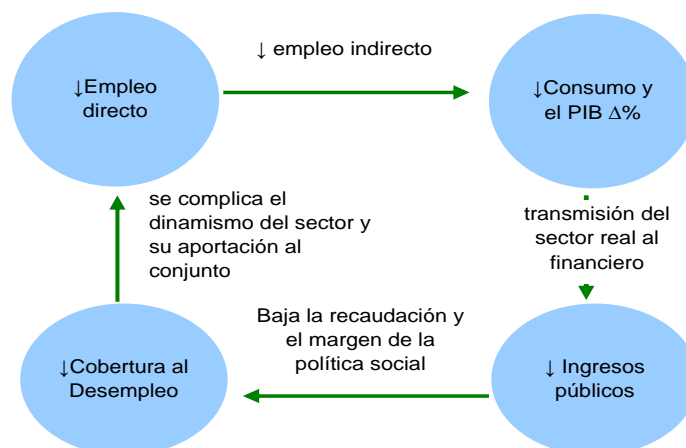
Las consecuencias negativas que hasta ahora ha tenido la inclusión de una limitación basada en la autorización a los grandes establecimientos comerciales serán las mismas (al colectivo de supermercados), en tanto en cuanto, la nueva normativa incluya restricciones referidas a metros cuadrados (tamaños de establecimiento). Por lo que, **se espera de las autoridades autonómicas una adaptación ponderada y más realista en línea con la Directiva europea sobre el tamaño de los establecimientos, primando la eficiencia empresarial y la generación de empleo** para la mayor satisfacción de los ciudadanos, situando unos límites menos restrictivos.

Finalmente, **una conclusión envolvente** se deriva del efecto negativo global al consumo y a la economía cuando una normativa sobrerreguladora provoca una menor creación de empleo directo e indirecto, y reduce el consumo privado frenando el crecimiento del PIB real. El canal de transmisión del sector real al financiero, en este caso, llega especialmente a las finanzas del sector público, disminuyendo los ingresos públicos (a la Seguridad Social, al desempleo, a la formación profesional y al Impuesto sobre la Renta). Esto supone una menor recaudación por parte de la Administración y limita la política social. Como principal consecuencia de una mayor tasa de paro y un mayor déficit público (dejando de ingresar y obligado a gastar) se reduce la cobertura global al conjunto de desempleados.

Esta situación originada por una regulación menos armonizada con la Directiva tiene graves consecuencias para el sector privado y el sector público. En concreto, complica el dinamismo del comercio minorista y su aportación al conjunto. Véase el siguiente esquema.

Esquema 2. Efecto de restricción en la normativa de Supermercados

Efecto de restricción en la normativa de supermercados



Fuente: elaboración propia.

5.1. La regulación medioambiental en el comercio minorista.

Adicionalmente a este impacto económico y social bastante cuantificable, aparece otro fenómeno más reciente y que cobra mayor relevancia con la transposición de la Directiva. Porque parece que no se eliminan totalmente los aspectos discrecionales (o con potencialidad discrecional) y se deja a criterio administrativo²⁹ algunas restricciones para las actividades comerciales. En concreto se trata de la ordenación del territorio y la protección del medioambiente.

Este último es un tema muy sensible dentro de las organizaciones empresariales del sector, éstas acatan todas las normas existentes en materia medioambiental y disponen de los mecanismos para su cumplimiento. Pero, aparece una preocupación (valoración) creciente de que pueda ser utilizado como elemento discrecional o ralentizador a la hora de informes favorables para la implantación de establecimientos, generando un incremento de su impacto regulatorio en la actividad comercial y las aperturas.

En este sentido, y derivado de la pregunta 3 de la encuesta al Panel de los directivos consultados de empresas asociadas a ACES, se obtienen los siguientes resultados:

Pregunta: ¿Cómo se valora el riesgo de la interpretación de la protección medioambiental para la actividad comercial?. (Escala de valoración de 0 a 10, siendo 5 un riesgo normal conforme a las exigencias razonables (y estatales), siendo 0 un riesgo mínimo y 10 un riesgo máximo en la evolución del componente medioambiental (y su interpretación discrecional) como condicionante de la regulación de la actividad).

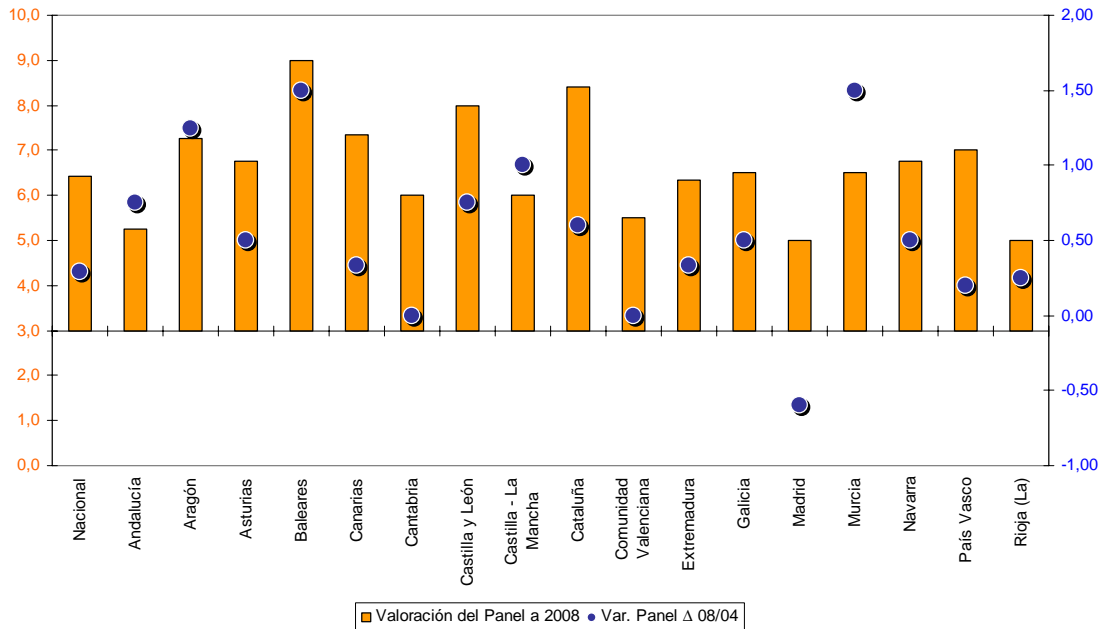
Respuesta: El riesgo de uso discrecional de la herramienta medioambiental es considerado muy alto en Baleares y Cataluña. Bastante alto en Aragón, Canarias y Castilla y León. Entorno a la media nacional (6,4) en el resto y, por debajo (destacando de manera favorable) en Andalucía, Madrid y La Rioja, como riesgos muy bajos en su interpretación y uso discrecional o condicionante de manera adicional.

Las variaciones en su uso aparecen de manera más intensa en las comunidades de Aragón, Baleares y Murcia.

²⁹ Es importante subrayar que el anteproyecto (al igual que la Directiva) reduce las razones imperiosas de interés general para el caso de la libre prestación a sólo cuatro: orden público, seguridad pública, salud pública o protección del medio ambiente.

Gráfico 30. Cómo se valora el riesgo de la interpretación de la protección medioambiental para la actividad comercial

(Escala de la izda. De 0 a 10; esc. Dcha como Variación 2008/04)

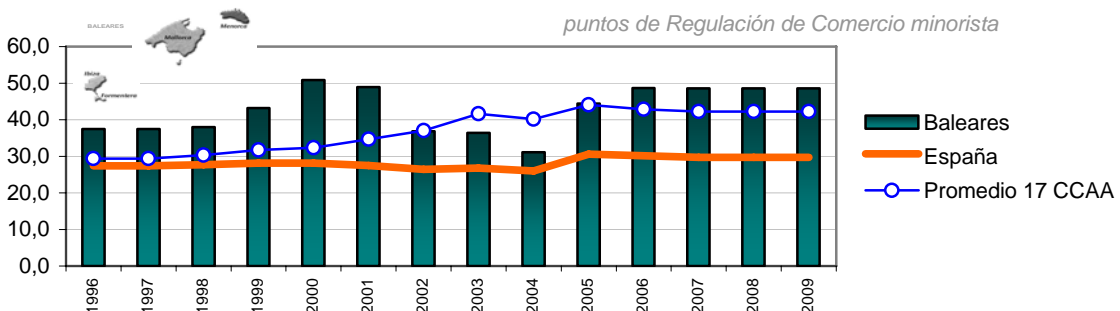
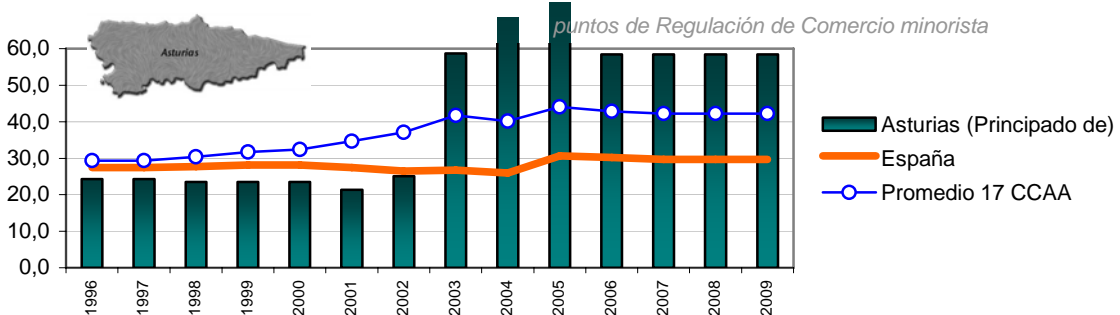
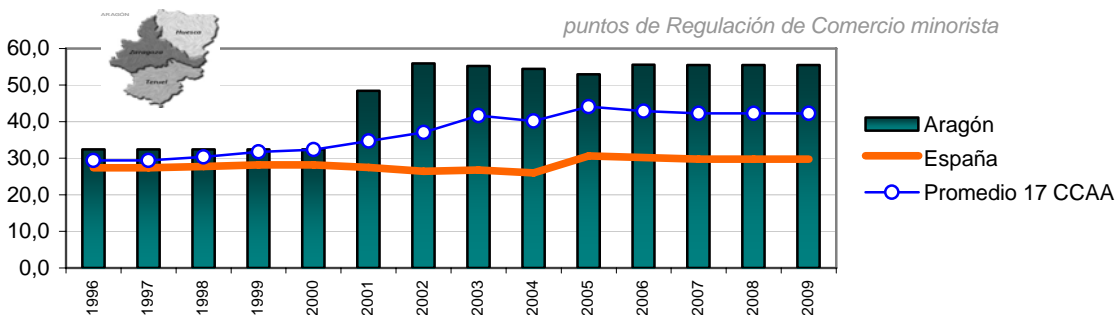
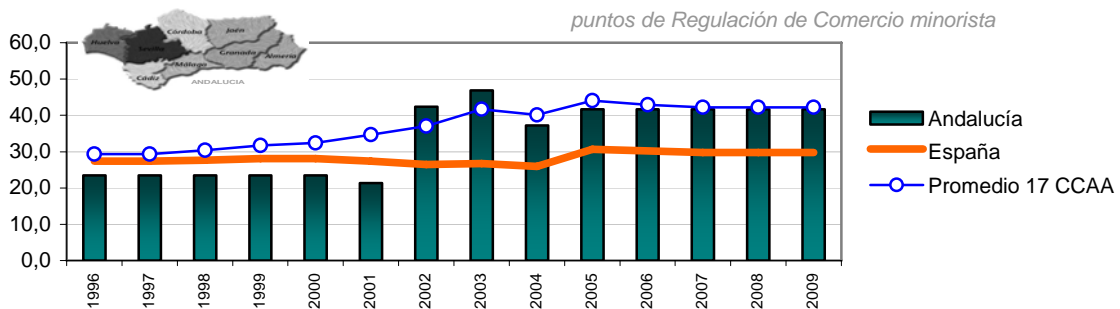


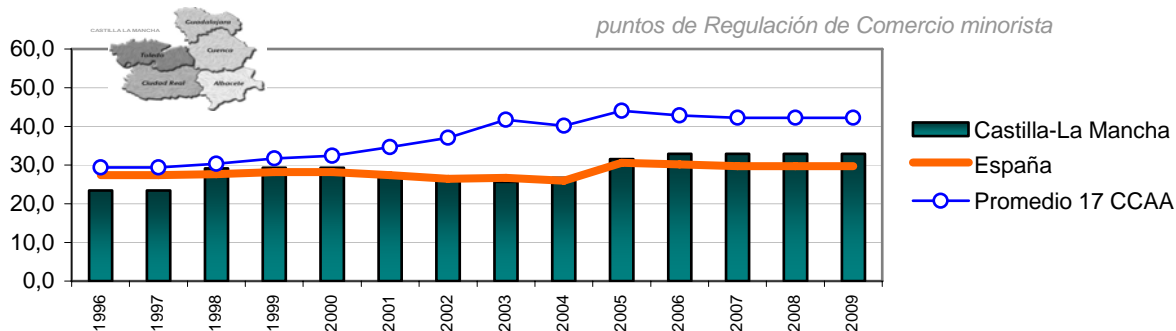
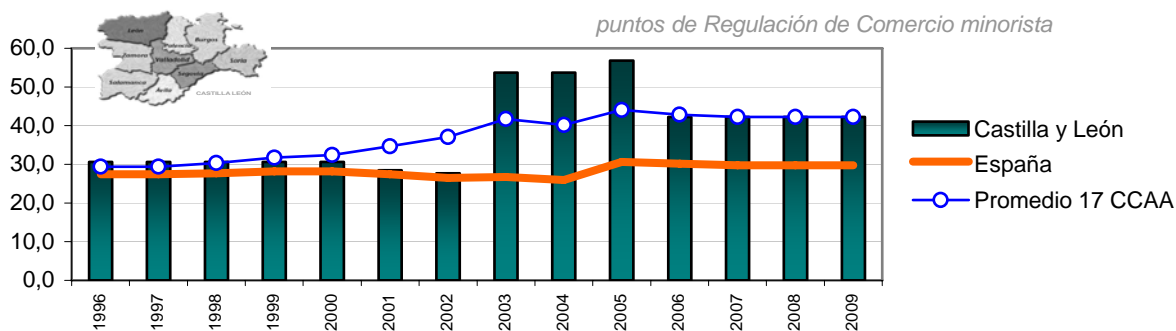
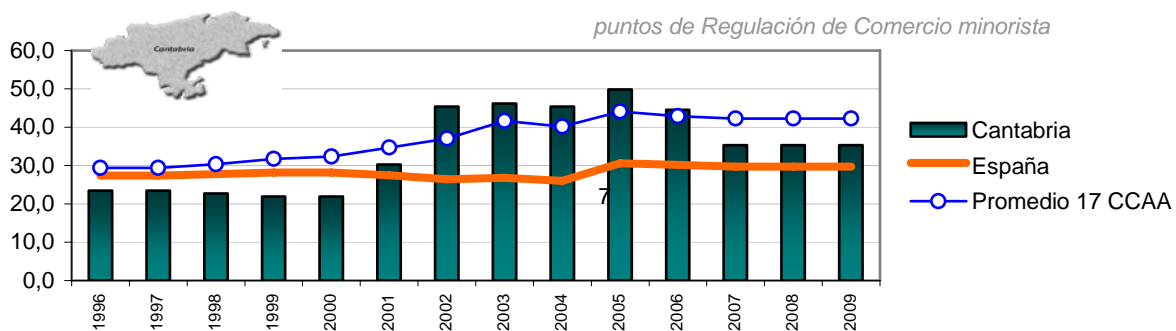
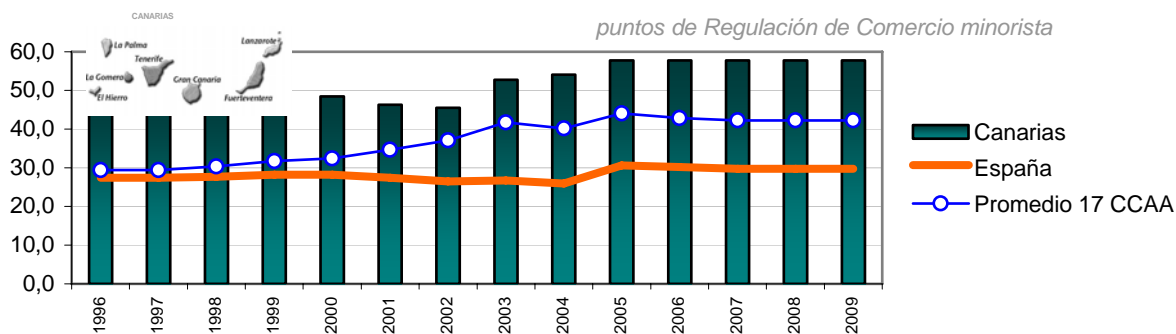
Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta tipo Panel de expertos a nivel de CCAA y ámbito Nacional. Junio 2009.

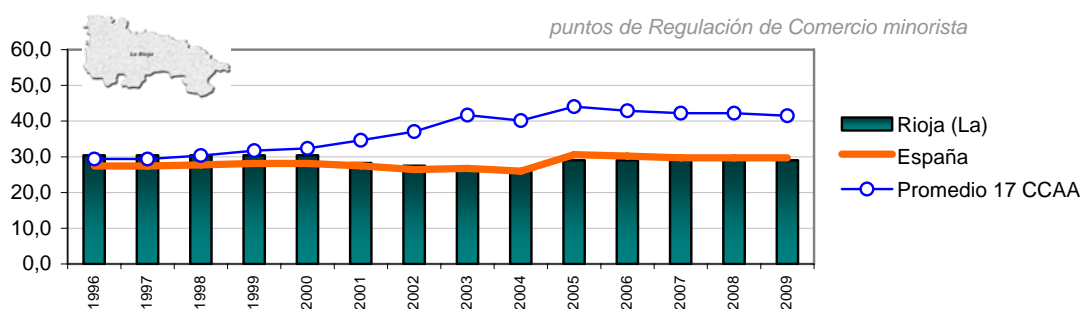
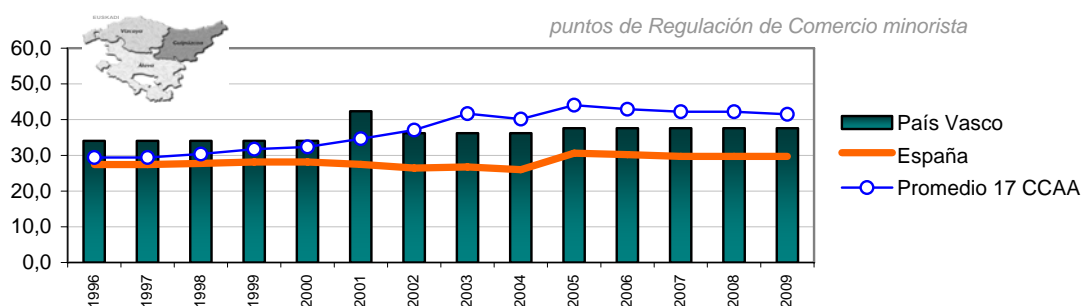
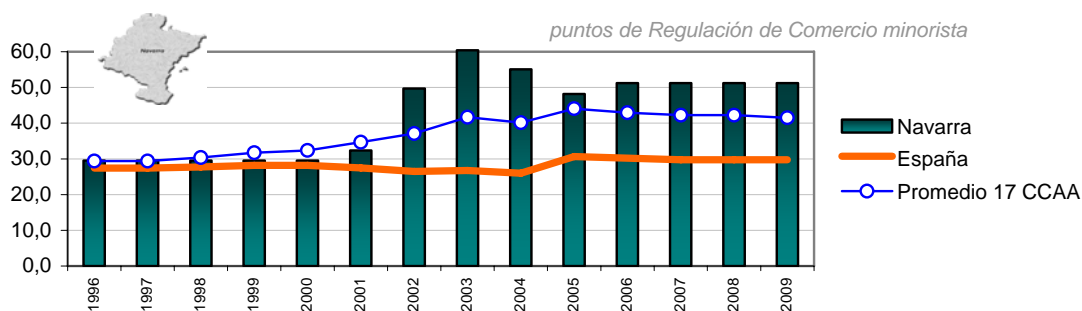
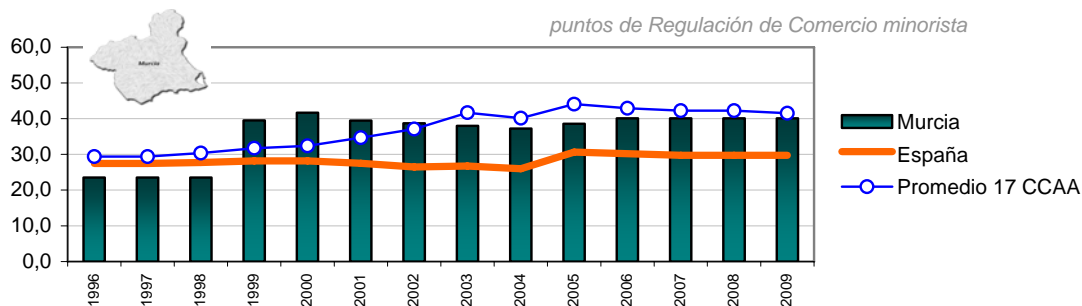
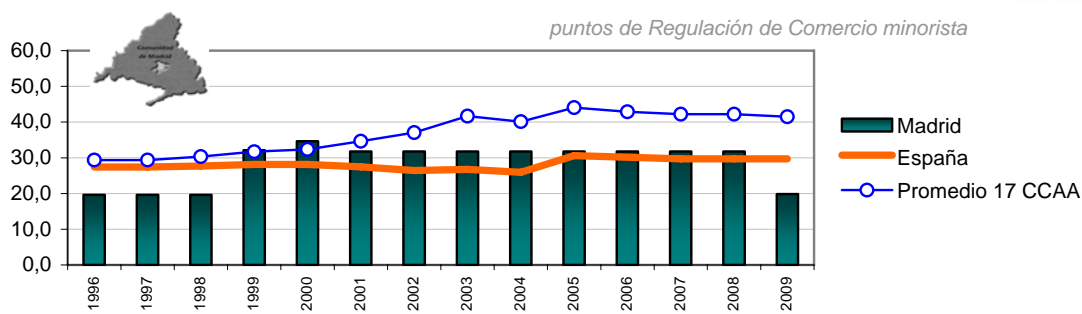
Teniendo en cuenta que los datos proceden de consulta a expertos y que, lógicamente, éstos tienen buen conocimiento de la Directiva 2006/123 y del Anteproyecto de Ley de Reforma de la Ley 7/1996, resulta probable que la percepción de riesgo para los últimos años del período esté afectada por dicho conocimiento. En cualquier caso, la experiencia del pasado reciente, en el que ya existían normativas restrictivas del comercio relacionadas con el medioambiente y el entorno urbano en todas las CCAA, pone de manifiesto que la interpretación de dichas limitaciones se producía de forma desigual, dando lugar a actuaciones administrativas bastante diferenciadas, de ahí que, para esas CCAA, sea precisamente mayor el riesgo percibido respecto a la interpretación restrictiva en el proceso de transposición de la norma comunitaria.

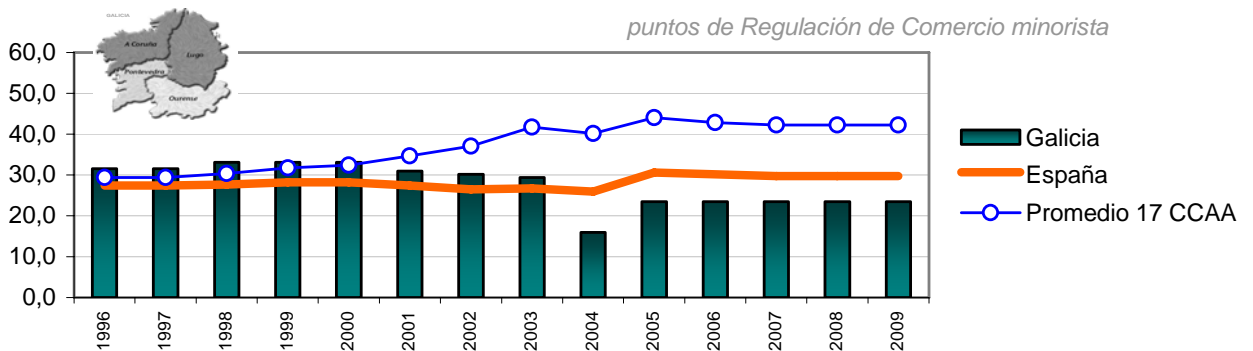
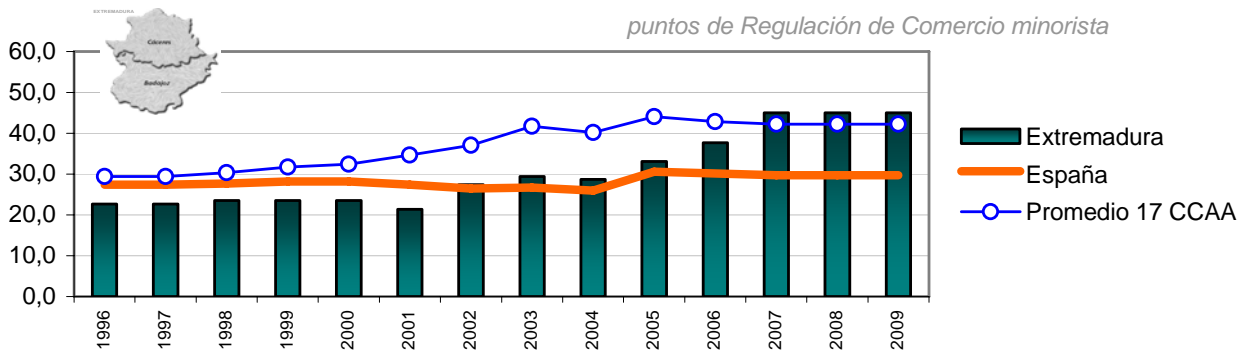
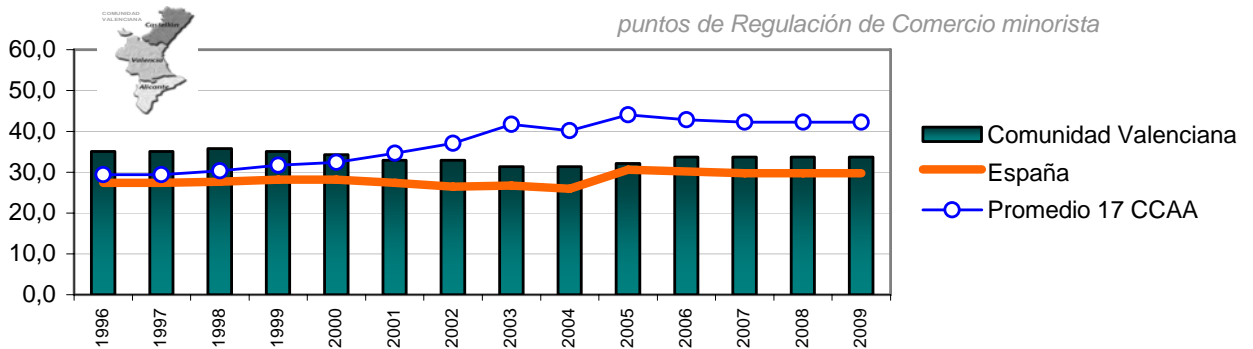
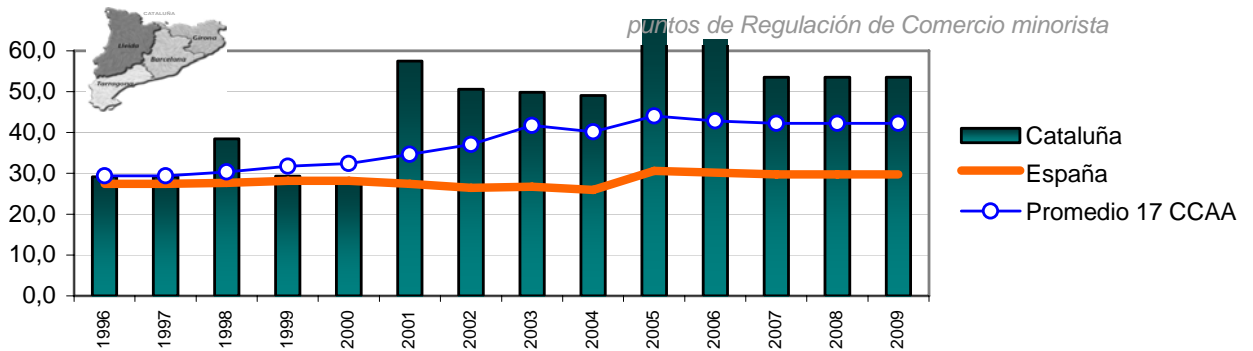
5.2. Perfil de la Regulación Comercial (IRC) por CC.AA. en el largo plazo

Con el fin de analizar cuál ha sido la evolución de las restricciones a la normativa comercial, se recogen a continuación una serie de gráficos que complementan e ilustran los resultados a los que se llegan con los datos del apartado 4.4.







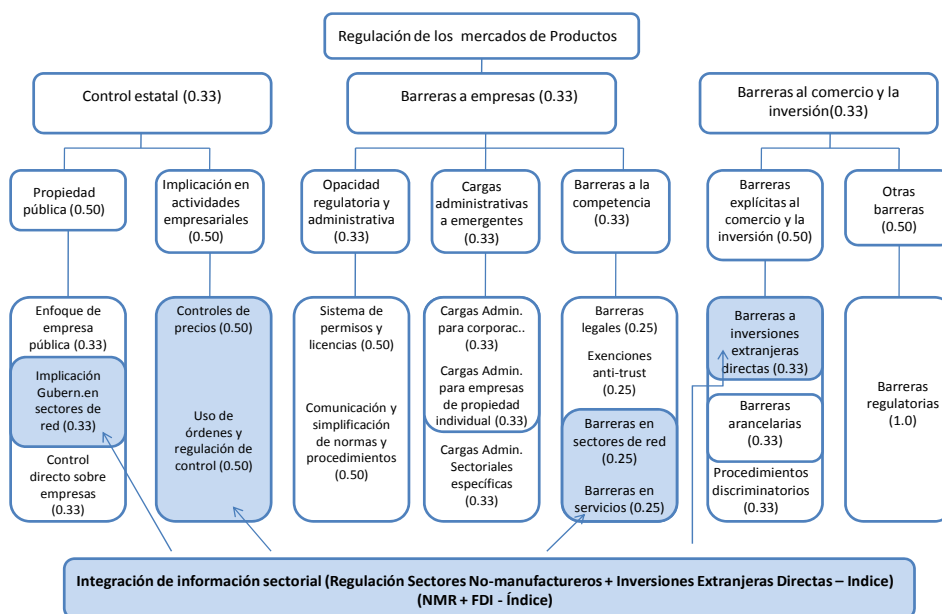


6. Anexos

ANEXO I: Indicador integrado de regulación de mercados de productos

INDICADOR INTEGRADO DE REGULACIÓN DE MERCADOS DE PRODUCTOS

Estructura del Indicador Integrado de Regulación de los Mercados de Productos (RPM)



Significado de los Indicadores del nivel más bajo:

El indicador global RPM está construido a partir de 18 indicadores del nivel más bajo, cuyo contenido se explica sintéticamente a continuación.

Ámbito de las empresas públicas: Mide la penetración de la propiedad del estado en los sectores industriales como proporción de los sectores en los que el estado controla, al menos, una empresa (basada en 24 sectores industriales)

Implicación del Gobierno en los sectores de red: Mide la extensión de la propiedad pública en los sectores de la energía, comunicaciones y transportes (basada en datos detallados para 7 sectores industriales)

Control directo sobre empresas industriales: Mide la existencia de derechos especiales de voto en empresas de propiedad privada, limitaciones a la venta de activos de capital de propiedad gubernamental y la amplitud con que el cuerpo normativo controla las opciones estratégicas de las empresas públicas (basada en 24 sectores industriales)

Controles de precios: Refleja la amplitud de los controles de precios en sectores competitivos, como transporte aéreo, comercio minorista, transporte de mercancías por carretera, servicios profesionales y comunicaciones vía móvil.

Uso de órdenes y regulación de control: Indica la extensión con la que el gobierno utiliza regulaciones coercitivas (por oposición a las basadas en incentivos) en general y en sectores específicos de servicios (transporte aéreo, comercio minorista, transporte de mercancías por carretera, ferrocarriles, servicios profesionales)

Sistemas de permisos y licencias: Refleja el uso de sistemas de “ventanilla única” y “silencio administrativo positivo” en la obtención de información y la obtención de permisos y licencias.

Comunicación y simplificación de normas y documentos: Refleja aspectos de la estrategia de comunicación del gobierno y los esfuerzos para reducir y simplificar las cargas administrativas de interacción con el gobierno.

Cargas administrativas para corporaciones: Mide la amplitud de las cargas administrativas para la creación de empresas.

Cargas administrativas para propietarios de suelo: Mide la amplitud de las cargas administrativas para la creación de empresas individuales.

Cargas administrativas para sectores específicos: Refleja cargas administrativas para los sectores de transporte de mercancías por carretera y distribución minorista.

Barreras legales: Mide la penetrabilidad de las barreras de entrada a los sectores industriales como proporción de los sectores en los que hay limitaciones legales explícitas sobre el número de competidores (basada en 24 sectores industriales)

Exenciones anti-trust: Mide la amplitud de las exenciones de las leyes de competencia para empresa públicas.

Barreras de entrada a los sectores de red: Mide varios tipos de barreras de entrada a los sectores de red, así como el grado de integración vertical en los sectores de la energía, transporte y telecomunicaciones (basada en datos detallados para 7 sectores industriales).

Barreras de entrada a servicios: Mide barreras de entrada a los sectores de comercio minorista y servicios profesionales.

Barreras a la inversión exterior directa (FDI): Mide restricciones generales y específicas para la adquisición de acciones de empresas públicas o privadas, procedimientos de investigación obligatorios y controles operacionales. Cubre manufactura, construcción, electricidad y 9 sectores de servicios.

Tarifas: Refleja el promedio de tarifas de “nación más favorecida”.

Procedimientos discriminatorios: Refleja la amplitud de la discriminación respecto a empresas extranjeras en cuanto a procedimientos.

Barreras reguladoras: Refleja otras barreras al comercio, como la ausencia de acuerdos de reconocimiento mutuo o la falta de armonización con los patrones (estándares) internacionales.

ANEXO II: Cuestionarios

INDICADOR DE BARRERAS EN LOS SERVICIOS										
	Peso por sector	Peso por tema	Peso por pregunta	Códigos de las respuestas						
Servicios profesionales¹	1/2									
Comercio Minorista	1/2									
<i>Licencias o permisos necesarios para la actividad comercial</i>		1/3								
Si se requieren licencias o permisos para venta de alimentación (tipo 2) ¿son para productos específicos?			1/2	No 0					Si 6	
Si se requieren licencias o permisos para venta de alimentación (tipo 2) ¿se refieren a cierto tipo de actividad?			1/2	0					6	
<i>Regulación Específica para Grandes Superficies</i>		1/3								
¿Cuál es el umbral de superficie límite para que se aplique la normativa de grandes superficies?			1	No 0	>5000 m ²	Entre 3000 y 5000	Entre 2000 y 3000	Entre 1000 y 2000	Entre 500 y 1000	Menos de 500 m ²
<i>Protección de las empresas existentes</i>		1/3								
¿Hay grupos profesionales o representativos del mercado y los intereses comerciales implicados en las decisiones de licencia Tipo 2, tipo 3 o Tipo 4?			1/2	No 0					Si 6	
¿Existen productos que sólo pueden ser vendidos en establecimientos que operan bajo monopolio legal nacional o local (franquicia)?			1/2	0					6	
Calificación de los países (0-6)										
1. No se incluye por no hacer referencia a comercio minorista										
Tipo 2: Licencias o permisos necesarios para incorporarse a la actividad comercial										
Tipo 3: Licencias o permisos necesarios para asentar un establecimiento										
Tipo 4: Conformidad con regulación especialmente diseñada para grandes establecimientos.										

INDICADOR DE TRABAS ADMINISTRATIVAS A SECTORES ESPECÍFICOS					
	Peso por Industria	Peso por pregunta	Códigos de las respuestas		
Transporte de mercancías por carretera¹	1/2				
Comercio Minorista	1/2		Siempre	Según tipo de bienes y tamaño del establecimiento	Nunca
Es necesario registrarse en un registro comercial para iniciar una actividad comercial de venta de productos de alimentación		1/8			
Es necesario registrarse en un registro comercial para iniciar una actividad comercial de venta de productos de vestido		1/8			
Es necesaria la notificación a las autoridades para iniciar una actividad comercial de venta de productos de alimentación		1/8			
Es necesaria la notificación a las autoridades para iniciar una actividad comercial de venta de productos de vestido		1/8			
Son necesarios permisos o licencias para incorporarse a la actividad comercial (no relacionadas con la apertura del establecimiento) para vender productos de alimentación.		1/8			
Son necesarios permisos o licencias para incorporarse a la actividad comercial (no relacionadas con la apertura del establecimiento) para vender productos de vestido.		1/8			
Son necesarios permisos o licencias para la apertura de establecimientos (además del cumplimiento de las previsiones del plan general de urbanismo) para vender productos de alimentación.		1/8			
Son necesarios permisos o licencias para la apertura de establecimientos (además del cumplimiento de las previsiones del plan general de urbanismo) para vender productos de vestido.		1/8			

1. No se incluye por no hacer referencia a comercio minorista

INDICADOR DE TRABAS ADMINISTRATIVAS A EMPRESAS								
	Peso	Códigos de las respuestas						
		0	1	2	3	4	5	6
Número de procedimientos obligatorios requeridos para registrar una compañía (pre-registro + registro)	1/4	≤4	≤7	≤12	≤18	≤23	≤29	>29
Número de entidades públicas y privadas que es necesario contactar para registrar una compañía (pre-registro + registro)	1/4	≤1	≤3	≤5	≤7	≤9	≤11	>11
Número de días laborables requerido para completar todos los procedimientos obligatorios para registrar una compañía (pre-registro + registro)	1/4	≤16	≤33	≤49	≤66	≤82	≤98	>98
Coste total (en US\$) de registrar una compañía (pre-registro + registro)	1/4	≤550	≤1150	≤1700	≤2800	≤5600	≤8500	>8500

7. Referencias bibliográficas

Banco Mundial: *Doing Business, 2009*.

<http://www.doingbusiness.org/features/DB2009Report.aspx>

Boylaud, O y Nicoletti, G. (2001): "Regulatory Reform in Retail Distribution" en *Regulatory Reform*. OECD Economic Studies, nº 32.

Brynhoffsson, E. y Hitt, L. (1996): "Paradox Lost? Firm-Level Evidence on the Returns to Information Systems Spending", *Management Science*, 42 (4), 541-558.

Capelli, P. y Neumark, D. (2001): "Do "high-performance" Work Practices Improve Establishment-level outcomes?", *Industrial and Labour Relations Review*, 54, 737-775.

Círculo de Empresarios. *Nuevas soluciones para crear empleo*. Marzo de 2009.

Conway P, Janod V, Nicoletti G. "Product market regulation in OECD Countries: 1998 to 2003". OECD Economics Department Working Paper No. 419. Febrero de 2005

Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2006.

Dawson, J. (2005): "Output Considerations in Retail Productivity", *International Review of Retail, Distribution, and Consumer Research*, 15 (3), 337-349.

_____ (2000): "Retailing at Century End: Some Challenges for Management and Research", *International Review of Retail, Distribution, and Consumer Research*, 10 (2), 119-148.

Dowson, P. W. (2005): "Retail Performance Indicators in the Nation of Shopkeepers", *International Review of Retail, Distribution, and Consumer Research*, 15 (3), 319-327.

Fernández, A.; Martínez, E. y Rebollo, A. (2008): "1977- 2006: 30 Años del Sistema de Distribución Comercial en España", *Distribución y Consumo*, nº 100, 175-203.

Griffith, R. (2007): "Technology, productivity and Public Policy", *Fiscal Studies*, 28 (3), 273-291.

Griffith, R.; Redding, S. y Simpson, H. (2004): "Foreign Ownership and Productivity: New Evidence from the Service Sector and the R&D lab." *Oxford Review of Economic Policy*, 20 (3), 440-456.

Higón, D.; Bozkut, Ö.; Clegg, J.; Grugulis, I.; Salis, S.; Vasilakos, N. y Williams, A. M. (2008): "The Determinants of Productivity: A Critical Review of the Evidence", *International Journal of Management Reviews*, doi: 10.1111/j.1468-2370.2009.00258.x (En prensa, se puede obtener on line en: <http://www3.interscience.wiley.com/journal/120125469/issue>)

King, R. P. y Park, T. A. (2004): "Modeling Productivity in Supermarket Operations: Incorporating the Impact of Store Characteristics and Information Technologies", *Journal of Food Distribution Research*, 35 (2), 42-55.

Matea, M^a y Mora, J. S. (2009): "La Evolución de la Regulación del Comercio Minorista en España y sus Implicaciones Macroeconómicas", Documento de Trabajo N° 0908, Banco de España.

_____ (2007): "Una Aproximación a la Regulación del Comercio al por Menor a partir de Indicadores Sintéticos", *Boletín Económico*, N° 91, Octubre. Banco de España.

Ministerio de Economía y Hacienda y Ministerio de Administraciones Públicas. Febrero 2009. Directiva de Servicios: Manual de Evaluación para las Entidades Locales. Guía orientativa para la evaluación de la normativa potencialmente afectada por la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior.

Mújica, J. M. (2006): "La Productividad del Comercio Minorista en España", ICE, n° 828, 53-63.

Nicoletti, G. Scarpetta, S. y Boylaud, O. (2000). Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extensión to Employment Protection Legislation, OCDE, Economic Department Working Paper n.º 226. Abril de 2000.

O'Mahony, M. y Van Ark, B. (2005): "Assessing the Productivity of the UK Retail Trade Sector: The Role of ICT", *International Review of Retail, Distribution, and Consumer Research*, 15 (3), 297-303.

O'Mahony, M.; Rincón-Aznar, A. y Robinson, C. (2008): "Productivity Growth in US and the EU: A Sectoral Analysis", NIESR. DP. N° 307.

Park, T. A. y King, R.P. (2007): "Evaluating Food Retailing Efficiency: the Role of Information Technology", *Journal of Productivity Analysis*, 27 (2), 101-113.

Reynolds, J. (2006): "¿Es Eficiente el Sector Europeo de la Distribución Comercial Minorista?", ICE, n° 828, 25-34.

Reynolds, J.; Howard, E.; Dragun, D.; Rosewell, B. y Omerod, P. (2005): "Assessing the Productivity of the UK Retail Sector", *International Review of Retail, Distribution, and Consumer Research*, 15 (3), 237-280.

Sánchez, M.; Cruz, I. y Jiménez, D. (2008): "Desempeño de la Política Comercial Pública en España", Document de Treball núm. 08/5. Departament d'Economia de l'Empresa. UAB. ISSN: 1988-7736. Facultat de Econòmiques y Empresariales. Departament de Economia Financiera, Contabilidad y Marketing.

Sellers, R. y Mas, F. (2005). Factores determinantes de la eficiencia en distribución comercial minorista. Universidad de Alicante.

Wöelf, A.; Wanner, I.; Kozluk, T. y Nicoletti, G. (2009): "Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries –Insights from a revised PMR Indicator", ECO/WKP(2009)36

Wrigley, N. y Lowe, M. (2007): "Introduction: Transnational Retail at the Global Economy", *Journal of Economic Geography*, 7 (4), 337-340

Wrigley, N., Coe, N. M. y Currah, A. D. (2005): "Globalizing Retail: Conceptualizing the Distribution-based Transnational Corporation (TNC)", *Progress in Human Geography*, 29 (4), 437-457.