

**LA EVOLUCIÓN DE LA REGULACIÓN
DEL COMERCIO MINORISTA
EN ESPAÑA Y SUS IMPLICACIONES
MACROECONÓMICAS**

2009

M.^a de los Llanos Matea y Juan S. Mora

**Documentos de Trabajo
N.º 0908**

BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema



**LA EVOLUCIÓN DE LA REGULACIÓN DEL COMERCIO MINORISTA EN ESPAÑA
Y SUS IMPLICACIONES MACROECONÓMICAS**

LA EVOLUCIÓN DE LA REGULACIÓN DEL COMERCIO MINORISTA EN ESPAÑA Y SUS IMPLICACIONES MACROECONÓMICAS

M.^a de los Llanos Matea y Juan S. Mora ^(*)^(**)

BANCO DE ESPAÑA

(*) Correspondencia con los autores: M.^a de los Llanos Matea, matea@bde.es, y Juan S. Mora Sanguinetti, juans.mora@bde.es.

(**) Queremos agradecer la ayuda prestada por los directivos y técnicos de la Dirección General de Comercio Interior del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio para recopilar parte de la información sobre regulación y los comentarios y sugerencias de los asistentes al VIII Simposio de Política Económica-Universidad de Valencia (2007), los Cursos de Verano de la Universidad Complutense (2008), los seminarios del Banco de España (2008), la reunión del G4 *Meeting on Structural Issues*, realizada en el Banco de España en diciembre de 2008, y un evaluador anónimo. Asimismo, estamos en deuda con María Gil y Ángel Luis Gómez por su colaboración en la presentación de cuadros y gráficos. Las opiniones y conclusiones recogidas en este trabajo representan las ideas de los autores, con las que no necesariamente tiene que coincidir el Banco de España o el Eurosistema.

El objetivo de la serie de Documentos de Trabajo es la difusión de estudios originales de investigación en economía y finanzas, sujetos a un proceso de evaluación anónima. Con su publicación, el Banco de España pretende contribuir al análisis económico y al conocimiento de la economía española y de su entorno internacional.

Las opiniones y análisis que aparecen en la serie de Documentos de Trabajo son responsabilidad de los autores y, por tanto, no necesariamente coinciden con los del Banco de España o los del Eurosistema.

El Banco de España difunde sus informes más importantes y la mayoría de sus publicaciones a través de la red INTERNET, en la dirección <http://www.bde.es>.

Se permite la reproducción para fines docentes o sin ánimo de lucro, siempre que se cite la fuente.

© BANCO DE ESPAÑA, Madrid, 2009

ISSN: 0213-2710 (edición impresa)

ISSN: 1579-8666 (edición electrónica)

Depósito legal:

Unidad de Publicaciones, Banco de España

Resumen

Existe evidencia de que la regulación del comercio minorista puede generar efectos significativos sobre variables como los precios, el empleo o la productividad. En el caso español este sector se caracteriza por una regulación autonómica muy extensa. En este contexto, en este trabajo se aporta, en primer lugar, una base de datos y unos indicadores de las principales restricciones al comercio minorista presentes entre 1997 y 2007 (ambos inclusive) en las distintas Comunidades Autónomas (CCAA) en relación con los siguientes aspectos: horarios comerciales, temporada de rebajas, definición de grandes superficies, exigencia de licencia autonómica a las tiendas de descuento duro, moratorias comerciales e impuestos específicos a las grandes superficies. En segundo lugar, se ofrece un indicador agregado a partir de estas restricciones, elaborado a partir de técnicas de análisis factorial. Finalmente, se estima, mediante técnicas de datos de panel, el efecto del grado de restrictividad comercial (medida a partir del indicador agregado) sobre la densidad comercial, los ocupados en el sector y la inflación en las CCAA. Los resultados de esta investigación apuntan a que existe en la actualidad una regulación más estricta que la que estaba en vigor al comienzo del período analizado. Además, se encuentra evidencia de que una mayor regulación estaría asociada a una mayor inflación, una menor ocupación en el sector y una mayor densidad comercial. En todo caso, los resultados deben tomarse con cautela dadas las limitaciones del indicador de regulación utilizado y del período de datos disponible.

Clasificación JEL: K23, L81.

Palabras clave: Regulación de mercados, comercio minorista, barreras a la entrada, horarios comerciales.

Abstract

The literature points out that retail trade regulations may have a significant impact on prices, employment and productivity. In the case of Spain, the retail trade sector is subject to a rich set of regional regulations. This paper provides a database and a set of indicators on the main restrictions to retail trade in place in Spain's Autonomous Regions (Comunidades Autónomas) between 1997 and 2007. Those restrictions bear on the following regulatory aspects: shopping hours, blue laws, seasonal discounts, definitions of «big» stores, licensing of discount stores, moratoria in retail trade licence issuing and taxes on big stores. The paper presents then an aggregate indicator constructed on the basis of these restrictions using factor analysis. Finally, this research estimates the effect of the commercial restrictiveness (using the aggregate indicator) among the regions on the commercial density, the number of employees of the sector and the rate of inflation. For that, panel data techniques are applied to the analysis. On the one hand, the results of this research point to an increase in the level of regulation throughout the period. On the other hand the estimates show that an increase in the level of restrictiveness increases commercial density and inflation among the regions but diminishes the number of persons employed in the sector. In either case, the results of this research must be taken with care due to the limitations of the regulation indicator studied and the limited availability of data for the period under study.

JEL classification: K23, L81.

Keywords: Regulation in services markets, barriers to entry, retailing, blue laws.

1 Introducción

El comercio minorista es un sector con gran relevancia en España, como lo demuestra el que representara el 4,7% del VAB de la economía en 2006 y el 9,5% del total de ocupados en 2007. Su importancia para el conjunto de la economía es, sin embargo, incluso superior en la medida en que su actividad consiste en poner a disposición del consumidor una buena parte de los bienes de consumo, por lo que el comportamiento de este sector puede tener una importancia crucial en variables tales como los precios finales de los productos.

El sector de comercio minorista se caracteriza, además, por una regulación autonómica muy extensa en nuestro país. Una regulación que ha sido clasificada en diversas ocasiones tanto por la OCDE como por el FMI o la Comisión Europea como generadora de numerosas barreras a la competencia¹, por lo que es habitual encontrar entre las recomendaciones de estos organismos la liberalización del sector. Entre los organismos españoles, el Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) elaboró en el año 2003 un informe sobre los principales problemas de la normativa del sector, donde recomendaba eliminar muchos de los criterios que las CCAA aplican para exigir una segunda licencia comercial y se decantaba por la libertad de horarios comerciales.

Existe una amplia literatura que ha analizado el impacto de la regulación del comercio minorista sobre distintas variables macroeconómicas. Una recopilación de los diversos estudios realizados en la década de los noventa se puede consultar en Boylaud y Nicoletti (2001). Cabe también citar entre los trabajos empíricos más recientes a Bertrand y Kramarz (2002), FMI (2004), Burda y Weil (2005), Skuterud (2005), Viviano (2006), Hoffmaister (2006), Orea (2008) y Schivardi y Viviano (2008). Tanto Bertrand y Kramarz (2002), para Francia, Viviano (2006), para Italia, como el FMI (2004), para España, encuentran que cuanto más restrictiva es la política comercial menor es el empleo del sector. En el mismo sentido, Skuterud (2005) proporciona evidencia de cómo la relajación de la apertura en festivos en Canadá supuso un aumento del empleo. También centrándose en los horarios comerciales, pero para Estados Unidos, Burda y Weil (2005) concluyen que a mayor restrictividad de la normativa menor es el empleo, los salarios y la productividad del sector, pero no encuentran efectos significativos sobre los precios. Sin embargo, el FMI (2004) y Hoffmaister (2006) obtienen que, en el caso español, las barreras a la libertad comercial se traducen en un aumento de los precios. Igualmente para nuestro país, Orea (2008)² encuentra que la regulación introducida en 1997 ha sido efectiva a la hora de proteger al pequeño comercio. Para Italia, Schivardi y Viviano (2008) hallan una relación negativa entre las barreras en el sector y, por un lado, la productividad y, por otro, la incorporación de las tecnologías de la información en el sector, mientras que la relación es positiva con los márgenes empresariales y con los precios, si bien, la evidencia de este último efecto es más débil.

1. Véase, por ejemplo, los últimos OECD Economic Surveys dedicados a España y los informes más recientes del FMI sobre España realizados en el contexto del «Article IV Consultation». Respecto a la Comisión Europea, cabe citar el Informe de Evaluación Anual de 2006 de la Comisión en el Marco del Programa Comunitario de Lisboa, donde a España se le pide que durante la vigencia del programa nacional de reformas se centre, entre otros objetivos, en incrementar la competencia en los mercados minoristas.

2. Para medir la regulación utiliza el nivel del indicador sintético del presente trabajo en 1997 y la diferencia de dicho indicador entre 2007 y 1997.

En algunos de los trabajos citados se opta por elaborar, con carácter previo, indicadores del grado de regulación del sector que permitan efectuar comparaciones a lo largo del tiempo y entre países. En esta área de trabajo hay que destacar los esfuerzos llevados a cabo desde finales de los años noventa por la OCDE para elaborar indicadores estructurales del comercio minorista. Dichos indicadores agregan, aplicando análisis factorial, la normativa de cada país en materia de apertura de establecimientos, horarios comerciales y control de precios³. De acuerdo a estos indicadores, España era en 2003 el tercer país, de los veintinueve considerados, con una regulación del comercio minorista más estricta y ello a pesar de que entre 1998 y 2003 el indicador mejoraba ligeramente como resultado de la liberalización de los precios de los carburantes⁴ y la flexibilización de los horarios comerciales. Una limitación de estos indicadores reside, sin embargo, en el hecho de que solo tienen en cuenta la legislación estatal, cuando en España la normativa desarrollada por las CCAA es muy relevante. Una metodología similar aplicó el Instituto Copenhague Economics (2005) para elaborar un indicador del grado de restricción en el mercado interno de servicios en veinte países de la UE.

A nivel autonómico y para España, Rodríguez (2001) elaboró uno de los primeros índices de intervencionismo en la política comercial por CCAA, a partir de la legislación relativa a horarios comerciales y a la instalación de grandes superficies comerciales⁵, calculando el indicador global como una media aritmética de los aspectos considerados⁶. Posteriormente, a partir del informe del TDC (2003) sobre la regulación del sector, el FMI (2004) construyó unos indicadores de barreras a la apertura de establecimientos comerciales a nivel autonómico. En Matea y Ortega (2005) se actualizaron los indicadores del FMI de acuerdo a la legislación vigente en mayo de 2005, a la vez que se añadió como una barrera más la aplicación en algunas Comunidades de un impuesto específico para las grandes superficies⁷. En ambos casos, los índices se construyeron promediando en la misma proporción cada una de las exigencias administrativas. Por su parte, el Institut Cerdà (2004) elaboró también medidas de regulación comercial por CCAA. En concreto, a cada uno de los cinco elementos de regulación considerados se le asigna una variable binaria según la regulación sea baja o alta⁸, para posteriormente agregarlos con unas ponderaciones ad hoc. Finalmente, el BBVA (2008) ha publicado recientemente un indicador de la regulación comercial en 2007, obtenido con la técnica de componentes principales⁹.

3. Para la elaboración de estos indicadores la OCDE recopiló información de los Estados miembros a partir de sendos cuestionarios para 1998 y 2003, en los que las preguntas se referían a: registros comerciales para abrir un comercio de alimentación; licencias específicas para establecimientos de alimentación; regulación específica para grandes superficies; proteccionismo de las empresas establecidas frente a nuevas entradas; regulación de horarios comerciales; y, control de precios.

4. Este aspecto queda fuera del presente trabajo porque aunque sigue existiendo algunos controles de precios (como sucede con los precios de los medicamentos no publicitarios y de algunos productos de venta en estancos), no existen diferencias por CCAA. Por la misma razón tampoco se va a tener en cuenta la necesidad de registrarse para poder abrir un establecimiento de alimentación.

5. En concreto, se cataloga cada CA a partir de cuatro indicadores, que son: grado de intervencionismo de la legislación de horarios; definición de grandes establecimientos comerciales; moratorias; y, un indicador de activismo judicial contra las leyes del Estado.

6. Si bien, en el caso del activismo judicial su ponderación se reduce a la mitad.

7. Las otras variables comunes a ambos trabajos son: definición de gran establecimiento comercial (a) en base a su localización; (b) según criterios múltiples, y (c) de acuerdo con criterios de participación en el capital; exigencia de segunda licencia a tiendas de descuento duro; limitaciones a los establecimientos medianos para la instalación, ampliación, traspaso o cambio de titularidad; requisito de plan de viabilidad de mercado para obtener la licencia específica; y, moratorias.

8. Los elementos considerados son: definición de gran establecimiento comercial; moratorias; Comisión Asesora de Comercio Interior con función en los procedimientos de concesión de licencias comerciales; Planes Sectoriales de Equipamientos Comerciales; y, número máximo en la apertura en domingos y festivos.

9. La información que ha utilizado es la existencia de moratorias a la apertura de nuevos establecimientos, el número de domingos y festivos de apertura autorizada, las barreras de entrada y la existencia de impuestos de grandes superficies.

En el presente trabajo se pretende profundizar en esta línea de investigación elaborando indicadores de regulación del comercio minorista a nivel autonómico en los que se va a considerar un conjunto más amplio de regulaciones que las contempladas por el FMI (2004) y Hoffmaister (2006) y, a semejanza de lo que realiza la OCDE, se van a ponderar las distintas restricciones más allá de la simple agregación. Una vez obtenidos los indicadores, se pretende estimar cómo la legislación autonómica ha podido incidir sobre distintas variables claves del comercio minorista de la economía española.

Cabe señalar que el estudio se centra en la regulación autonómica, a pesar de que la legislación municipal puede ser fundamental en algunos casos, dado que descender al nivel municipal supondría aumentar enormemente el número de normas a considerar. Por otro lado, tampoco se tiene en cuenta aquella normativa que es común a todas las CCAA, puesto que no introduciría diferencias a la hora de comparar el grado de regulación del comercio minorista por CCAA. En otro orden de cosas, el período para el que se van a construir los indicadores es 1997-2007, ambos inclusive.

Después de esta introducción, el documento se estructura de la siguiente manera. En el apartado 2 se presentan los cambios normativos del comercio minorista, tanto a nivel estatal como autonómico. En el apartado 3 se explica la construcción de los indicadores. En el apartado 4 se estiman los efectos de la regulación autonómica sobre la densidad comercial, la inflación y los ocupados del sector. En el apartado 5 se extraen unas breves conclusiones. Finalmente, el documento se completa con varios anejos en los que se detalla la metodología utilizada para elaborar los indicadores y la base de datos empleada en las estimaciones.

2 Evolución de la regulación del comercio minorista en la España autonómica

En España la competencia sobre el comercio interior se encuentra transferida a las CCAA, por lo que son éstas las encargadas de regular el comercio minorista, si bien, la Administración General del Estado tiene la potestad de establecer normas básicas cuya finalidad sea la de ordenar la actividad general¹⁰. Los cambios normativos más importantes que se han producido a nivel estatal se recogen en la siguiente sección, mientras que la sección 2.2 se dedica a la legislación autonómica. Instituciones como el TDC (2003) se han pronunciado sobre la extensa actividad legislativa de las CCAA en los siguientes términos «*la distribución minorista se encuentra sometida a numerosas, prolifas y dispares normativas*»¹¹.

La justificación de la regulación autonómica en esta materia se puede encontrar en las exposiciones de motivos de las distintas normas o en su propio articulado, donde se señalan los beneficios esperados de la regulación comercial, tales como la vertebración de las ciudades o la mejora de la calidad medioambiental del entorno. La dificultad para medir estos factores hace que escapen del objetivo del presente trabajo.

Como ya se indicó, un análisis exhaustivo de la normativa que afecta al comercio minorista constituye una tarea ardua y laboriosa, que escapa a los objetivos del presente trabajo. En su defecto, se ha escogido un número reducido de aspectos a estudiar, que son los considerados como más representativos por la literatura: horarios comerciales, período de rebajas, definición de los establecimientos para los que se requiere una licencia de la CA, moratorias e impuestos específicos para las grandes superficies. Estos aspectos serán también los que se tendrán en cuenta con posterioridad en la elaboración de los indicadores del grado de regulación.

2.1 Evolución de la regulación estatal

Para contextualizar la regulación autonómica conviene repasar los cambios registrados en la normativa estatal, ya que se observa cierta reacción entre ambos niveles legislativos. De hecho, algunas CCAA suelen ajustarse a la normativa estatal, si bien, en otras ocasiones ha sido la regulación de algunas CCAA la que ha influido sobre la regulación estatal.

La legislación estatal ha sido clave en relación con los horarios comerciales. Así, el Real Decreto-Ley 2/1985, de 30 de abril, de medidas económicas, los liberalizó completamente. A pesar de ello, algunas CCAA con competencias en materia de comercio interior restringieron esta libertad, lo que entró en conflicto con la legislación estatal. Para solucionar esta situación, el Tribunal Constitucional¹² dispuso que la Administración General del Estado podía dictar normas en cuanto a los horarios comerciales, que serían de obligado cumplimiento por parte de las CCAA, siempre y cuando la finalidad de dichas normas fuera la de ordenar la actividad económica general. A raíz de esta sentencia, el Gobierno optó por una situación de imposición de mínimos, introduciendo así una regulación más estricta de la que había estado vigente desde 1985. En particular, en el Real Decreto-Ley 22/1993

10. Artículo 149.1.13 de la Constitución Española.

11. La Comisión Europea cifra en 700 las leyes y normativas que afectan al comercio interno en España, mientras que según fuentes del sector son 4.600 las normas relacionadas con el comercio que han aparecido desde que se traspasaron en 1996 las competencias en materia de comercio interior a las CCAA.

12. En su Sentencia 225/93, de 8 de julio.

se estableció que, aunque la competencia en la regulación de los horarios comerciales corresponde a las CCAA, el horario del conjunto de días laborables de la semana sería de cómo mínimo setenta y dos horas, mientras que el número mínimo de domingos y días festivos en los que los establecimientos podrían abrir sería de ocho días al año¹³.

Posteriormente, con el Real Decreto-Ley 6/2000 se suavizaron estas limitaciones. Más concretamente, se amplió el horario semanal hasta las noventa horas y se introdujo un calendario para ir ampliando gradualmente la apertura mínima en domingos y festivos, desde los ocho vigentes en el año 2000 hasta doce en el año 2004, a razón de un festivo adicional cada año. Además, se dejó libertad total de apertura para los establecimientos comerciales de menos de 300 m² que no pertenecieran a grupos de distribución ni que operasen bajo el mismo nombre comercial de aquéllos. Asimismo, se confirmó, también, el carácter transitorio de la regulación de los horarios comerciales, fijándose el 1 de enero del año 2005¹⁴ como el momento a partir del cual se podrían liberalizar los horarios comerciales, siempre y cuando el Gobierno así lo acordase con las CCAA. Sin embargo, finalmente, con la Ley 1/2004, de 21 de diciembre, de horarios comerciales se renunció a la libertad de horarios comerciales, a la vez que se volvió a una situación más restrictiva. En concreto, se fijaron en doce el número de domingos y festivos que los establecimientos comerciales podían permanecer abiertos al público, si bien, las CCAA podían incrementar o reducir este número, pero siempre y cuando no fueran menos de ocho¹⁵, a la vez que se redujo el horario global mínimo semanal del conjunto de días laborales hasta las setenta y dos horas semanales.

En materia estatal, debe mencionarse, finalmente, la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, que introdujo una serie de exigencias administrativas, entre las que hay que citar la imposición a los grandes establecimientos comerciales (aquellos con al menos 2.500 m²) de una segunda licencia específica para su apertura¹⁶, además de la que deben obtener del ayuntamiento, y cuya concesión corresponde a la administración autonómica, y que se justifica por la incidencia que pueden tener sobre el comercio de los municipios colindantes¹⁷.

2.2 Evolución de la regulación autonómica

A continuación se examina la evolución de los aspectos normativos que son objeto del presente documento: horarios comerciales, período de rebajas, definición de los establecimientos para los que se requiere una licencia de la CA, moratorias e impuestos específicos para las grandes superficies.

13. Si bien, se dejaba libertad de horarios para la venta de pastelería y repostería, pan, platos preparados, prensa, combustible y carburantes, floristería, plantas y las tiendas de conveniencia, así como para los establecimientos situados en puestos fronterizos, en estaciones y medios de transporte terrestre, marítimo y aéreo y en zonas turísticas. Las tiendas de conveniencia son aquellas con menos de 500 m² que permanecen abiertas al menos 18 horas diarias y ofrecen, en forma similar, libros, periódicos, revistas, artículos de alimentación, discos, videos, juguetes, regalos y artículos varios.

14. Aunque la Ley Orgánica 2/1996 establecía un período transitorio de regulación de horarios comerciales más corto (finalizaba el 1 de enero de 2001), la oposición mostrada por las CCAA a la libertad de horarios comerciales llevó a que este se ampliara.

15. Un aspecto de la nueva normativa que hay que valorar positivamente es el hecho de que los domingos y festivos que elijan las CCAA para la apertura deberán ser atractivos desde el punto de vista comercial.

16. De igual modo, se prohibió la venta a pérdidas y se introdujo la limitación de los plazos de pago a las grandes superficies. Esta última cuestión se ha reforzado posteriormente a través de la Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social y de la Ley 3/2004, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

17. Algunas CCAA habían ya establecido este requisito con anterioridad a 1996. En concreto, el País Vasco lo hizo en 1983, Comunidad Valenciana en 1986, Cataluña en 1987, Galicia y Navarra en 1988, Aragón en 1989 y Canarias en 1994.

En relación con los horarios comerciales, la legislación estatal ha marcado el ritmo al que se han producido las modificaciones autonómicas. La regulación que finalmente han adoptado las CCAA apenas se ha desviado de las condiciones mínimas establecidas a nivel estatal, en especial, en lo que se refiere al horario semanal global. De hecho, como se puede comprobar en el cuadro 1, hasta el año 2004 inclusive, en todas las CCAA el máximo de horas de apertura¹⁸ durante la semana coincidió con el mínimo establecido en la legislación estatal, con las únicas excepciones del País Vasco, que no reguló sobre esta materia, y Baleares, donde éste se mantuvo en setenta y dos horas. Sin embargo, a partir de 2005, momento en el que entró en vigor una nueva normativa estatal que volvió a situar el horario semanal global mínimo en setenta y dos horas, esta sincronía dio paso a una polaridad. Así, aunque la mayoría de las CCAA hizo coincidir el horario global máximo con el mínimo que fija la legislación estatal, en cinco CCAA (Castilla y León, Comunidad Valenciana, Madrid, Navarra y La Rioja) se ha mantenido el horario semanal global máximo en noventa horas, mientras que Castilla-La Mancha tardó un año en fijarlo en setenta y dos horas, al hacerlo en 2006.

Las diferencias autonómicas son algo mayores en lo que se refiere al número de domingos y festivos en los que la normativa permite la apertura del comercio minorista. Además, en algunas CCAA se permite que este número pueda variar según el municipio¹⁹. En el cuadro 2 se resume la información relativa a esta cuestión²⁰.

En cuanto a la venta en rebajas²¹, la legislación estatal fija dos períodos anuales, uno a principios de año y otro en torno al período estival de vacaciones, con una duración cada uno de ellos de como mínimo una semana y como máximo dos meses. Los comerciantes tienen libertad para decidir la duración de las rebajas dentro de los límites marcados por la normativa estatal, sin embargo, las fechas concretas en las que pueden establecer sus períodos de rebajas las fijan las CCAA. En consecuencia, en esta materia las diferencias entre comunidades radican en la duración de las temporadas dentro de las cuales el comerciante establece sus períodos de rebajas. En este trabajo esta variable se mide como el número de días en los que se permite la venta en rebajas, sumando para ello las temporadas estivales e invernales²² de cada año. Como se puede comprobar en el cuadro 3, las CCAA se concentran en dos grandes grupos alrededor de los 155 días de rebajas (como es el caso de Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Galicia, Madrid o País Vasco) y de los 105 días (Andalucía, Baleares, Canarias²³, Cataluña, Murcia, Navarra, Principado de Asturias o La Rioja). Además, la legislación de las CCAA en esta materia es relativamente estable en el tiempo. Por su parte, la Comunidad Valenciana mantiene una posición intermedia entre los dos grandes grupos con alrededor de 115 días de rebajas al año.

18. No obstante, el pequeño comercio tiene libertad de horarios.

19. Este es el caso desde 1998 de Madrid y Galicia, donde se permite que los municipios puedan autorizar uno u dos días más de los que se fijan para toda la CA, y lo fue durante los años 1999 y 2000 en Castilla y León, donde bajo determinadas circunstancias, se podía añadir una festividad local.

20. En el caso del País Vasco, hasta febrero de 2005 no se legisló sobre esta materia, por lo que, en teoría, gozaba de libertad total de apertura, sin embargo, en la práctica no se abría ningún festivo. Ésta sigue siendo la situación actual a pesar de que ahora su normativa fija en ocho los domingos y festivos en los que los comerciantes con más de 400 m² pueden abrir.

21. La Ley 7/1996 de ordenación del comercio minorista entiende que existe venta en rebajas cuando los artículos objeto de la misma se ofertan en el mismo establecimiento en el que se ejerce habitualmente la actividad comercial, a un precio inferior al fijado antes de dicha venta. No cabe calificar como venta en rebajas los productos deteriorados o adquiridos con objeto de ser vendidos a precio inferior al ordinario.

22. En el cálculo se descuentan los domingos, pero no se corrige por días festivos ni por apertura en domingos.

23. Hay que puntualizar que los 104 días del período de rebajas para Canarias representan la media (104'077) y moda (104) de las Islas Canarias en el período considerado. Esta única cifra se incluye por simplicidad, aunque existen diferencias de un día dependiendo de la isla y año concreto a considerar.

La definición de lo que es un «gran establecimiento comercial» es relevante en tanto que se ha generalizado en todas las CCAA la necesidad de solicitar una segunda licencia (autonómica), además de la usual licencia municipal, para el establecimiento de comercios que alcancen esa categoría. La definición es muy variable entre las distintas CCAA y los distintos años observados. Como se puede apreciar en el cuadro 4, las CCAA han ido endureciendo sus criterios con el paso del tiempo. Así, si bien alrededor del año 1997 el criterio para considerar a un establecimiento como «gran establecimiento comercial» solía basarse en un número determinado de metros cuadrados, una década después lo habitual, si se exceptúa Cantabria, Galicia y Principado de Asturias, es que el criterio sea múltiple, al fijar superficies mínimas del establecimiento diferentes según la población del municipio donde se pretende ubicar la superficie comercial²⁴. En otras ocasiones es posible encontrar criterios basados en el número de trabajadores del establecimiento comercial (siendo los criterios basados en la superficie subsidiarios, es decir, solo utilizables cuando no lo son los referidos al número de trabajadores) como es el caso de las Islas Baleares a partir de 2002. Otras CCAA, finalmente, aplican criterios en función del número total de establecimientos de una empresa determinada o del número total de metros cuadrados ya abiertos en la CA, como por ejemplo en el caso del Principado de Asturias.

Específicamente, en la mayoría de las CCAA la superficie a partir de la cual se considera un comercio como «gran establecimiento» se ha reducido, indicando con ello que la necesidad de segunda licencia se ha ido generalizando a comercios cada vez menores. Las excepciones se han producido en Aragón, Cantabria, Comunidad Valenciana, Navarra, Principado de Asturias y La Rioja, CCAA en las que en los últimos once años se ha mantenido el mismo criterio, y en Canarias y Galicia, donde la superficie para ser considerado un «gran establecimiento» ha aumentado.

Junto a lo anterior también existen otros casos en los que sin que el comercio alcance la categoría de «gran establecimiento» se requiere licencia comercial específica de la CA. Esta es la situación de los llamados establecimientos de «descuento duro» (véase cuadro 5), cuya definición, algo variable entre CCAA, se relaciona con un número mínimo de venta de productos de «marcas blancas» y con un número mínimo de establecimientos de la misma insignia y metros cuadrados. En la actualidad es posible encontrar la solicitud de esta segunda licencia en Andalucía, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Extremadura, Madrid y Murcia, mientras que también existía en Aragón hasta 2005. En el Principado de Asturias se exige desde el año 2003 un «informe» de la Consejería de Industria, Turismo y Comercio para este tipo de establecimientos cuando se encuentra en tramitación la licencia municipal. Por tanto, también cabría equiparar este caso a los anteriores.

Respecto al establecimiento de impuestos específicos para las grandes superficies, cabe destacar que es la medida más reciente, aplicándose desde el año 2001 en Cataluña y Navarra, y estando vigente solo en cuatro CCAA²⁵ —Aragón, Cataluña, Navarra y Principado de Asturias— (véase cuadro 6). La base imponible del impuesto es el número de metros cuadrados de actividad comercial. El impuesto suele ser creciente con la superficie del establecimiento o con la población que habita en el área de influencia del establecimiento (Principado de Asturias). Al mismo tiempo están exentos los primeros miles de metros, por

24. En este sentido, el TDC (2003) señala que el criterio que relaciona la consideración de «gran establecimiento» con la población ignora la movilidad de los compradores y no tiene en cuenta que usualmente el área de influencia de un gran establecimiento comercial supera el territorio del municipio concreto donde el comercio se establece.

25. Aunque en todos los casos está recurrida ante el Tribunal Constitucional.

tanto, en realidad se gravan únicamente las «grandes superficies». La cuantía del impuesto, como se señalaba, es variable en cuanto al número de metros cuadrados a gravar, siendo la cota mínima los 12 euros/m² de Navarra.

La normativa de las CCAA establece, además, en múltiples ocasiones moratorias comerciales (véase cuadro 7). Se entiende por «moratoria comercial» la prohibición completa al establecimiento de grandes superficies comerciales en el territorio de la CA por un determinado período de tiempo. Este es el caso de las moratorias que se han aplicado en algún momento en Andalucía, Baleares, Cantabria, Castilla y León, Cataluña, Navarra, País Vasco o Principado de Asturias. En el caso de Aragón, sin embargo, ha existido una moratoria tan solo referida a la comarca de Zaragoza (2001-2005). Es posible también encontrar suspensiones y moratorias que se extienden a establecimientos de menor tamaño como la que se aprobó para los supermercados en Cataluña en 2001. En otras ocasiones, la «suspensión» no es total, como es la situación en Canarias, donde la moratoria está referida a la «saturación» existente de superficie comercial en un determinado lugar. Actualmente, solo existen moratorias en los dos archipiélagos.

3 Indicadores de regulación

A continuación se construyen, por un lado, indicadores cuantitativos de cada uno de los aspectos enumerados en el apartado anterior y, por otro, un indicador sintético que aglutina todos ellos en un único índice y que permite clasificar a las CCAA de acuerdo a su grado de regulación del comercio minorista. Con el primer tipo de indicadores se pretende disponer de variables explicativas cuantitativas que sean susceptibles de utilizarse para analizar el efecto de una norma concreta, mientras que con el indicador sintético se trataría de valorar el efecto del distinto grado de regulación que soportan las CCAA.

A grandes rasgos, los indicadores cuantitativos se han construido de manera que se ha asignado el valor 10 a la máxima regulación posible y el 0 a la ausencia de la misma²⁶. En el anejo A.1 se detalla la elaboración de estos indicadores.

Respecto de la creación de un indicador sintético, el objetivo es resumir toda la información recogida en los indicadores individuales en un único índice que resalte las diferencias en el grado de regulación del comercio minorista por CCAA. Para ello, partiendo de los indicadores individuales, se ha utilizado la técnica de análisis factorial (véase anejo A.2), aplicada usualmente por la OCDE para sus indicadores estructurales.

El resultado de aplicar esta técnica es el indicador sintético que se recoge en los gráficos 1 y 2²⁷. Como se puede apreciar en dichos gráficos, en general, las exigencias administrativas de las CCAA, medidas por nuestro indicador, son actualmente mayores que hace una década. Debe subrayarse también que la dispersión en el grado de regulación de las CCAA ha ido aumentando con el paso del tiempo, si bien, se aprecia una ligera disminución a partir del año 2005. De hecho, mientras que a finales de la década de los noventa la desviación estándar, calculada anualmente a partir del grado de regulación de las CCAA, estaba en torno al 0,4, a partir del año 2000 esta medida estadística va aumentando hasta situarse en el 0,98 en el año 2005, para posteriormente recortarse hasta algo menos del 0,8 en los dos años siguientes.

Se han realizado diversas estimaciones alternativas del indicador sintético para confirmar la robustez de los resultados. En particular dado que la variable sobre la definición de gran establecimiento comercial es la única que no refleja una situación teórica, sino que se ha considerado que el criterio actual de la legislación estatal se corresponde con la inexistencia de restricción y, por tanto, esta variable podría verse afectada en un futuro por un cambio en la legislación estatal, se ha incluido una nueva versión del indicador reescalando esta variable de manera que el valor cero se corresponda con la consideración de gran establecimiento comercial a partir de los 5.000 m². De igual modo, se ha recalculado el indicador eliminando la variable relativa al período de rebajas, puesto que la regulación en esta materia parece de menor entidad que el resto de la legislación contemplada²⁸.

26. Excepto para la variable de definición de «gran establecimiento» en la que se ha asignado el valor 0 a los 2.500 m², que fija la legislación estatal.

27. Para el cálculo del indicador sintético se excluye la CA del País Vasco (véase anejo A.2 para un detalle de las razones de esta exclusión).

28. Recuérdese que la duración de las rebajas de los establecimientos está fijada a nivel de todo el Estado y lo que varía es el calendario que fijan las CCAA para que los comerciantes elijan cuando quieren realizar rebajas.

Adicionalmente, se han utilizado dos métodos alternativos de extracción de factores (por el método del factor principal y de componentes principales iterados)²⁹. Asimismo, se incluye un indicador construido como media de los indicadores individuales. Por último, se han calculado dos estimaciones en las que se ha incluido al País Vasco, la primera con el mismo procedimiento empleado en la estimación de referencia y la segunda como media simple de todos los indicadores individuales.

Del ejercicio se desprende que la ordenación de las CCAA en 2007 en cuanto a su restrictividad solo sufre pequeños cambios cuando se modifican los criterios utilizados para el estudio de base, es decir, se mantienen en líneas generales las grandes agrupaciones, al no producirse saltos importantes entre CCAA, si bien, los valores concretos de las CCAA sí varían. La única excepción se observa en el caso de las Islas Baleares, que demuestra ser bastante sensible tanto a la eliminación de la variable relativa al período de rebajas como a la utilización de una media simple en lugar del análisis factorial. En estos dos casos, dicha Comunidad empeora su situación comparativa. Por otro lado, al reescalar la variable referente a la definición de gran establecimiento, la ordenación de las CCAA no cambia, pero aumenta el grado de regulación de todas las CCAA. Por el contrario, el rango en el que se mueve el indicador se reduce si se elimina la variable del período de rebajas o se agregan los indicadores individuales mediante una media simple.

Una vez obtenidas las clasificaciones, es posible compararlas con los resultados que obtienen otros autores citados en la sección 1. En cualquier caso, para realizar este ejercicio es necesario escoger un año que esté presente en el análisis de un mayor número de estudios posible. El año 2001 parece apropiado por disponerse de los indicadores elaborados en el presente trabajo y en Rodríguez (2001), Institut Cerdà (2004) y Hoffmaister (2006). Para dicho año, es posible observar que las CCAA con un mayor grado de regulación son comunes en todos los estudios, sin embargo, la coincidencia de las menos reguladas, aunque sigue existiendo, es algo menor, especialmente, con respecto al indicador de Rodríguez (2001). El resto de CCAA toma valores intermedios difícilmente comparables, debido a que los aspectos normativos que se analizan no son los mismos y que las técnicas de agregación también difieren. Un comentario parecido se puede hacer si se compara el indicador que se presenta aquí para el año 2007 con el que elabora el BBVA (2008).

29. Para una mayor información sobre estas técnicas consúltense, por ejemplo, las referencias recogidas en la bibliografía.

4 Estimaciones de los efectos de la regulación del comercio minorista

Como se ha adelantado en la introducción, diversos estudios han encontrado efectos significativos de la regulación del comercio minorista sobre distintas variables económicas del sector. En esa misma línea aquí se va a utilizar el indicador sintético elaborado en el apartado anterior para estimar los efectos de la regulación sobre la densidad comercial, los ocupados en el sector y la inflación. Asimismo, con el fin de poder apuntar alguna evidencia sobre la sensibilidad de la tasa de inflación a los distintos tipos de normativas, se realizarán algunas pruebas con los indicadores individuales³⁰.

4.1 Modelo

En las estimaciones se va a realizar un análisis mediante técnicas de datos de panel, con la siguiente especificación:

$$\ln X_{i,t} = a + \sum \alpha_t T_t + \beta_1 IR_{i,t} + \beta_2 \ln Y_{i,t} + \eta_i + v_{i,t}$$

donde $X_{i,t}$ es la variable económica del comercio minorista de interés de la CA i en el año t ; a es una constante; T_t son variables artificiales (una por cada año de la muestra) que toman el valor uno en el año t y cero en el resto de años; $IR_{i,t}$ es el indicador de regulación de la CA i en el año t ; $Y_{i,t}$ son otras variables explicativas de la CA i en el año t ; η_i son las variables explicativas inobservables de la CA i ; y $v_{i,t}$ es un término de error. El coeficiente β_t , que acompaña al indicador de regulación, es el coeficiente de interés del estudio.

Más concretamente, las variables que se van a considerar son la densidad comercial —calculada para distintos formatos de distribución—, los ocupados del sector y la tasa de inflación de los productos vendidos en el comercio minorista³¹. Con las variables artificiales de tiempo se trata de capturar aquellos efectos temporales comunes a todas las CCAA, como, por ejemplo, la situación cíclica de la economía. Nótese que si la regulación fuera muy parecida en todas las CCAA, su efecto no se diferenciaría del que recoge las variables temporales.

En algunos casos la regulación relevante no es necesariamente la actual, sino que puede ser más determinante la que había unos años antes. En concreto esta circunstancia se puede dar a la hora de abrir un nuevo establecimiento comercial, ya que pueden requerirse varios años entre el momento en el que se toma la decisión de crear la superficie comercial y aquel en el que realmente se abren las puertas al público (entre tanto podría precisarse urbanizar el terreno, obtener todos los permisos pertinentes, construir el establecimiento, etc.). De hecho, expertos del sector cifran, dependiendo del ayuntamiento, entre 6 meses y un año y medio el tiempo necesario para poder abrir un supermercado, siendo la media de unos 10 meses. Este tiempo puede elevarse hasta los cuatro años cuando se trata de grandes superficies. De igual modo, el número de ocupados, en la medida que es función del número de establecimientos, será también sensible a la

³⁰. En ambos casos y por las mismas razones ya esgrimidas, las estimaciones no incluyen al País Vasco.

³¹. Para un mayor detalle sobre la base de datos véase anejo B.

regulación de años anteriores. Por todo ello se ha estimado la ecuación anterior para varios desfases de la variable de regulación.

4.2 Estimación y resultados

En todas las estimaciones se ha tratado la existencia de variables inobservables estimando con efectos fijos y con efectos aleatorios³², y se ha aplicado el contraste de Hausman para elegir entre uno y otro método de estimación, facilitándose únicamente la opción seleccionada. En cualquier caso, previamente se ha confirmado la existencia de efectos diferentes por CCAA a partir del contraste de Breusch-Pagan.

Se han llevado a cabo estimaciones para distintas variables de densidad comercial³³. Del cuadro 8 al 11 se facilitan las estimaciones para la densidad comercial del conjunto de formatos de distribución al por menor, la relativa a los comercios tradicionales de alimentación, a los supermercados y a los hipermercados, respectivamente³⁴. Dado que las variables de densidad comercial recogen la situación a 1 de enero de cada año, mientras que la de regulación se corresponde con la media anual, ha parecido oportuno introducir como variable explicativa el indicador de regulación sintético (que en los cuadros aparece como «rspv») desfasado como mínimo un período. En las estimaciones se probó a incluir como posibles variables explicativas adicionales el PIB per cápita y la tasa de paro, ambas como *proxies* de demanda, si bien, con signos esperados diferentes (positivo el del PIB per cápita y negativo el de la tasa de paro). De igual modo, se incorpora el salario medio del sector, como una variable de costes³⁵. En general, la densidad comercial parece ser sensible a la tasa de paro, sin embargo, con la excepción de las estimaciones para hipermercados y con la salvedad de una única especificación para supermercados, las variables de PIB per cápita y de salario medio del sector no suelen ser significativamente distintas de cero.

En todo caso, debe subrayarse que los resultados no son siempre robustos a cambios en las especificaciones por lo que deben tomarse con las debidas cautelas. En los cuadros citados se observa que un menor grado de regulación, medido por nuestro indicador sintético, parece venir asociado a una menor densidad comercial, en cualquiera de los formatos de distribución analizados, con la excepción, como era de esperar, de los hipermercados para los que la disminución del grado de regulación supone un mayor número de hipermercados por habitante. Además, el valor de los coeficientes estimados tiende a ser más elevado en las regresiones correspondientes a la densidad en supermercados frente a las relativas a los comercios tradicionales de alimentación. Esto indicaría un impacto superior de la regulación en aquellos³⁶. En el caso concreto de hipermercados, la regulación que aparece como significativa es la existente cinco años antes³⁷. Dado que en las ecuaciones la

32. Con los efectos fijos se supone que las variables inobservables varían por CA. Con efectos aleatorios la hipótesis es que las variables inobservables tienen además una distribución para cada CA.

33. Se han realizado también estimaciones, por tipo de establecimiento, para los metros cuadrados por habitante. Sin embargo, dado que los resultados que se obtienen son muy parecidos a los que aquí se ofrecen, no se han incluido en el documento. Si bien, están disponibles para todos aquellos que las soliciten a los autores.

34. Tanto para esta variable como para las que se presentan más adelante, solo se presentan aquellas ecuaciones en las que la variable de regulación es significativamente distinta de cero al 5%. Además, en el texto se hace referencia al grado de robustez de las estimaciones presentadas a estimaciones alternativas.

35. Por la misma razón que la argumentada para el indicador sintético de regulación, todas estas variables se han desfasado un período.

36. Los coeficientes de las ecuaciones de densidad comercial no son estrictamente comparables con los del resto de definiciones, por corresponder a períodos diferentes. Sin embargo, el período sí es el mismo cuando se desglosa por formato de distribución.

37. También se observa que a mayor PIB per cápita más hipermercados por habitante, mientras que la relación entre el salario medio del sector y la densidad comercial en hipermercados es negativa.

densidad se refiere a la situación a 1 de enero, ese resultado podría estar indicando que el tiempo necesario para abrir un hipermercado se sitúa alrededor de unos cuatro años y medio. Este resultado es parecido al que obtienen Bertrand y Kramarz (2002) para Francia, que es de cuatro años.

Por lo que se refiere a la tasa de inflación del sector, expresada en tanto por uno, las estimaciones se presentan en el cuadro 12. En estas ecuaciones los signos del PIB per cápita, el crecimiento del salario medio del sector y la tasa de paro de la CA son los esperados (positivos los de los dos primeros y negativo el del último). Además, se encuentra que una menor regulación está asociada a una menor inflación³⁸. El signo y significatividad de esta relación entre grado de regulación e inflación es relativamente robusta a especificaciones alternativas, sin embargo, los coeficientes que se obtienen para la variable de regulación varían de forma destacable en función de las variables que se incluyan en la estimación³⁹.

Las estimaciones relativas a los ocupados en el comercio minorista se recogen en el cuadro 13. Nuevamente, los signos del PIB per cápita (positivo) y del salario medio del sector (negativo) son los esperados. En esta ocasión, se encuentra que el grado de regulación está asociado de forma negativa con el número de ocupados del sector, en línea con lo que se suele obtener en los estudios sobre el tema. Esta relación es, además, relativamente robusta a las distintas especificaciones adoptadas para la ecuación estimada. Esta variable es sensible a la regulación contemporánea y a la existente hasta dos años antes.

Por último, se ha realizado un ejercicio con los indicadores individuales, al regresar la tasa de inflación sobre cada uno de ellos. No obstante, no se ha podido estimar una ecuación con la regulación sobre el impuesto específico de las grandes superficies, debido a que en el período considerado esta variable es cero en todos los casos, ni con la variable de regulación de los horarios comerciales, ya que, nuevamente, para el período de estimación, el indicador es constante y el mismo para todas las CCAA, y, por tanto, el efecto de esta variable no se diferencia del de la constante. Los resultados de estas estimaciones no se muestran en los cuadros. En todo caso, sólo las estimaciones con los indicadores de moratorias y de licencia específica de descuento duro muestran una relación significativa suficientemente robusta con la tasa de inflación. En concreto, para estas dos variables se observa que un menor grado de regulación (no exigencia de licencia autonómica para el establecimiento de comercios de “descuento duro” o menor vigencia de los periodos de moratoria comercial) está asociado a una tasa de inflación menos elevada

38. Nótese que, al contrario de lo que sucedía con la densidad comercial, la tasa de inflación y todas las variables explicativas miden el valor medio anual.

39. Hay que llamar la atención sobre el hecho de que el período de la estimación también varía en función de las variables utilizadas.

5 Conclusiones

Diversos organismos internacionales y nacionales han señalado en reiteradas ocasiones que el comercio minorista español presenta una extensa regulación que genera numerosas barreras a la competencia, que, a su vez, pueden estar introduciendo distorsiones en el funcionamiento del sector. Con el objetivo de analizar esta cuestión, en este trabajo se elabora, en primer lugar, un conjunto de indicadores de regulación del comercio minorista a nivel autonómico para el período 1997-2007 en relación con la normativa sobre el horario semanal global, la apertura en domingos y festivos, el período de rebajas, la definición de los establecimientos para los que se requiere una licencia de la CA, la exigencia de licencia autonómica para los establecimientos de descuento duro, las moratorias y los impuestos específicos para las grandes superficies. En la construcción de los indicadores se ha considerado tanto una primera estrategia de desarrollar indicadores de regulación para cada una de las exigencias administrativas consideradas, como una segunda alternativa que consiste en construir un indicador sintético de todas ellas con técnicas de análisis factorial. En relación con este indicador sintético, hay que introducir una llamada de cautela por dos motivos. En primer lugar, por el hecho de que solo se ha tenido en cuenta un subconjunto de exigencias administrativas y, por tanto, se están excluyendo otras muchas⁴⁰, como son, por ejemplo, las que imponen las administraciones locales. En segundo lugar, dado que la construcción de un indicador sintético requiere establecer ponderaciones para cada uno de los aspectos considerados, se ha optado por fijar dichas ponderaciones a través de un método puramente estadístico, que tiene la ventaja de no verse afectado por la opinión subjetiva del investigador, pero que, sin embargo, no toma en consideración las posibles diferencias en el impacto potencial de cada uno de los aspectos regulatorios sobre las distintas variables económicas. Con estas salvedades, se puede concluir que, en general, existe en la actualidad una regulación más restrictiva en el sector del comercio minorista que la que se encontraba en vigor al comienzo del período analizado (1997). Las discrepancias entre CCAA en el grado de regulación son también ahora superiores, con importantes diferencias en las evoluciones temporales entre ellas.

En segundo lugar, el indicador sintético construido se ha utilizado para explicar las diferencias autonómicas observadas en la densidad comercial, el empleo del sector y la tasa de inflación del comercio minorista. De nuevo, debe hacerse hincapié en las limitaciones del análisis realizado debido, entre otros aspectos, a la escasez de información, tanto por lo que respecta a las variables como al número de observaciones disponibles. En consecuencia esto puede afectar a la robustez de los resultados econométricos. Con estas salvedades, los resultados confirmarían la evidencia encontrada por otros autores para otros países en el sentido de que una mayor regulación estaría asociada a una mayor inflación, una menor ocupación en el sector y una mayor densidad comercial. En este último caso, con la excepción de los hipermercados para los que la disminución del grado de regulación se relacionaría con un mayor número de hipermercados por habitante

⁴⁰. No obstante, dado el fin que se persigue, las regulaciones comunes a todas las CCAA no se han tenido en cuenta, ya que no afectan al distinto grado de regulación por CCAA.

Anejo A: Metodología para la construcción de los indicadores

1 Indicadores cuantitativos para cada variable

Como primer paso, de cara a la construcción de un indicador sintético, cuya metodología se especifica más adelante, es necesario convertir cada uno de los aspectos regulatorios de la normativa autonómica en una variable numérica.

En el caso de la regulación relativa a horario semanal global, festivos⁴¹ y período de rebajas este paso es inmediato, ya que la variable consiste, en el primer caso, en el número de horas y, en los otros dos, en el número de días en los que está permitida la apertura de los comercios o la venta en rebajas, respectivamente, es decir, coinciden con los cuadros vistos en el apartado 2.

La construcción de una variable con un único valor para cada año y cada CCAA para la definición de «superficie comercial» es mucho más compleja, dado que los criterios aplicados por las CCAA difieren notablemente y son múltiples. El objetivo del indicador que se propone es poder proporcionar una medida sencilla y uniforme que, teniendo en cuenta toda esa información, proporcione una idea de la mayor o menor restricción existente en cuando a la necesidad de solicitar una segunda licencia comercial (licencia comercial específica).

Para ello, se ha optado por construir una variable que resuma toda la información disponible en una cifra única de metros cuadrados a partir de los cuales, en media, es necesario obtener una licencia comercial específica en una CA en un año determinado. Esta variable está construida como sigue: en primer lugar se recoge la información relativa a los mínimos a partir de los cuales un comercio es considerado «gran establecimiento» para cada CA y año. Cuando la CA establece criterios basados en cuantificaciones distintas de un número determinado de metros cuadrados, como por ejemplo, en función del número de trabajadores (como en las Islas Baleares), se toman los criterios «subsidiarios», que sí están basados en mediciones de metros cuadrados (o metros cuadrados por tamaño de municipio). Toda esta información se agrega en una sola cifra de metros cuadrados por año utilizando el criterio de «población afectada». Más concretamente, se calcula el tanto por ciento de población en cada CA, según el Censo de 2001, que está afectada por cada uno de los límites en cada uno de los años y se agregan los distintos criterios poblacionales ponderándolos por la población⁴². El resultado de todo ello es una variable que se presenta en el cuadro A.1. Un menor valor en metros cuadrados indicaría una mayor restricción al comercio en tanto que sería necesario, en media, según la población afectada, solicitar una segunda licencia para establecimientos comerciales más pequeños.

41. Cabe señalar que a la hora de construir la variable de festivos del País Vasco se ha tenido en cuenta la situación de facto en lugar de la legislación vigente, ya que en esta CA aunque en algunos momentos las grandes superficies han manifestado su intención de abrir en festivos, finalmente, no han abierto en días no laborales (véase la comparecencia del Presidente del Tribunal Vasco de Defensa de la Competencia, 2008).

42. Así, por ejemplo, de acuerdo a los criterios aplicados en Aragón, los 1.341 m² del cuadro 8 se obtienen de sumar: el producto de 600 m² por 0,425 (que es la proporción de población que vivía en 2001 en municipios de menos de veinte mil habitantes), el producto de mil m² por 0,064 (proporción de población que vivía en municipios de entre más de veinte mil y menos de medio millón de habitantes), y, por último, el producto de 2.000 m² por 0,511 (proporción de población que vivía en municipios de cómo mínimo medio millón de habitantes).

La exigencia de licencia autonómica para el establecimiento de comercios de «descuento duro» ha sido tratada de forma más simple, mediante una variable binaria que toma el valor 1 en los años y CCAA en los que se encuentra vigente y 0 en caso contrario. En los casos en los que no ha estado vigente todo el año, el valor que toma se corresponde con el porcentaje, en tanto por uno, de días dentro del año en los que ha estado en vigor. Este mismo procedimiento se ha utilizado para la variable de los impuestos específicos y la variable de moratorias. En esta última variable, solo se incluyen moratorias de grandes establecimientos y, por tanto, no se computan otras moratorias que se podrían definir como «relativas» o de distinta naturaleza.

Una vez se dispone de variables cuantitativas para cada uno de los aspectos normativos considerados, éstas se han transformado para que sean comparables entre ellas. Para ello se han expresado en base 10, siendo 10 el máximo nivel de restricción y 0 el mínimo nivel de restricción. Esta escala es arbitraria y ha sido escogida, sin que afecte a los resultados del trabajo, por su simplicidad. Además, el rango de 0 a 10 recoge la situación teórica (de inexistencia de restricción y máxima restricción, respectivamente) y, por tanto, no refleja los valores extremos de la muestra⁴³, por lo que este rango no es sensible a los cambios regulatorios que se puedan producir en el futuro.

De este modo, el indicador de horario semanal global expresa en tanto por diez la proporción de horas que no se puede abrir, teniendo en cuenta que en total hay 144 horas de lunes a sábado. Equivalentemente, el indicador de festivos representa el porcentaje, en tanto por diez, de los festivos que no está permitido que los comercios abran⁴⁴, mientras que el correspondiente a los períodos de rebajas recoge el porcentaje, en tanto por diez, de días del año en los que no puede haber rebajas.

Para realizar un indicador en base 10 que defina cómo es de restrictiva la definición de «gran establecimiento comercial» se ha tomado como punto de partida el cuadro A.1 y se han recalculado las cifras en él incluidas de manera que se asigna el valor cero cuando el criterio para considerarse «gran establecimiento comercial» son los 2.500 m² y el valor 10 a una situación hipotética en la que la segunda licencia fuera un requisito para todos los establecimientos, con independencia de su tamaño⁴⁵.

Por su parte, los indicadores de moratorias⁴⁶, exigencia de licencia autonómica para la apertura de establecimientos de descuento duro e impuestos específicos, se han construido como la proporción de días de vigencia de la medida concreta durante el año (expresada en tanto por diez).

Estos indicadores individuales cuantitativos se facilitan en los cuadros A.2 a A.8.

43. La única excepción es la variable de definición de «gran establecimiento comercial» para la que se ha equiparado la inexistencia de restricción (valor cero) a lo establecido en la normativa estatal, es decir, cuando se define a los grandes establecimientos como aquellos que tienen al menos 2.500 m².

44. El total de festivos en un año es 66 o 67 en los años bisiestos.

45. Es decir, el 10 se asignaría cuando los metros cuadrados del indicador individual fuera cero.

46. Es necesario destacar que a la hora de computar el indicador de moratorias tan solo se han tenido en cuenta las moratorias que afectan a las grandes superficies y que representan la prohibición completa a la apertura de estos establecimientos, es decir, no se han considerado las moratorias aplicadas en Cataluña a los supermercados en 2001 y la parcial de 2006, ni la moratoria relativa existente en Canarias.

2 Construcción de un indicador sintético

Como se indicaba, se pretende resumir toda la información recogida en los indicadores individuales en un único índice que resalte las diferencias en el grado de regulación del comercio minorista por CCAA.

Antes de elaborar este indicador debe mencionarse el caso del País Vasco. En esta CA no se ha legislado hasta hace poco la apertura en domingos y festivos y el horario semanal global, por lo que aplicando la normativa estatal, ello equivaldría a asumir la existencia de libertad total en relación con el horario semanal global y la posibilidad de abrir el número de domingos y festivos que recogía la legislación estatal. Sin embargo, como se mencionó con anterioridad, en la práctica las grandes superficies de esta CA no abren en días no laborales mientras que no se tiene evidencia del cumplimiento efectivo del horario semanal global. En estas circunstancias, y teniendo en cuenta que el interés del trabajo es elaborar un indicador de regulación que sea susceptible de utilizarse como una variable explicativa de la evolución de las principales magnitudes del sector a nivel autonómico, se ha optado por excluir del indicador sintético al País Vasco⁴⁷.

Una vez se tienen los indicadores individuales, se ha construido el indicador sintético con la misma metodología que utiliza la OCDE⁴⁸ en sus indicadores estructurales. En concreto, se aplica la técnica de análisis factorial, que permite obtener un peso para cada variable con el que poder agregarlas en un único indicador. Estos pesos se relacionan con la mayor o menor variabilidad de las distintas variables, es decir, el análisis factorial otorga un mayor peso a aquellas variables con una mayor variabilidad entre las distintas CCAA y años. Los pesos así contruidos tienen la ventaja de responder a los propios datos y no a la opinión subjetiva de los autores sobre la importancia de una u otra variable.

La técnica de análisis factorial resume los indicadores individuales en un número de «factores» que recogen la estructura subyacente de los mismos. En concreto, esta técnica parte de las correlaciones entre los indicadores individuales (véase cuadro A.10) y analiza si los indicadores individuales siguen algún patrón de relaciones de manera que los datos se puedan reordenar en un conjunto menor de factores que sintetice las interrelaciones observadas. En consecuencia, para que tenga sentido la aplicación del análisis factorial, las variables deben estar correlacionadas entre si. En caso contrario o si la correlación es pequeña, es poco probable que compartan factores comunes. Para comprobar que este requisito se cumple se ha utilizado el contraste de esfericidad de Bartlett⁴⁹, habiéndose superado satisfactoriamente. De igual modo, para ratificar la idoneidad del análisis factorial se suele utilizar la medida de adecuación muestral de Kaiser, Meyer y Olkin, que tiene en cuenta los coeficientes de correlación parcial, y que también respalda la aplicación de esta técnica a los indicadores individuales de este trabajo (véase cuadro A.11)⁵⁰.

47. Si no se excluye al País Vasco el indicador que se obtiene es bastante diferente, en buena parte porque al considerar que esta CA tiene libertad plena en relación con el horario semanal global, la varianza de esta variable aumenta y el peso de la misma en el indicador sintético también se incrementa. Los resultados que se obtienen cuando se incluye al País Vasco se recogen en el gráfico A.1 y en el cuadro A.9 y de los mismos cabe destacar que la medida de adecuación del análisis factorial empeora, no pareciendo adecuada su aplicación en este caso. Aún así, de incluirse al País Vasco, el indicador sintético de regulación de esta CA tomaría un valor de 3,87 en 2007.

48. Véanse Nicoletti et ál. (2000), Boylaud y Nicoletti (2001) y Conway y Nicoletti (2006).

49. En el contraste de esfericidad de Bartlett la hipótesis nula es que no existe correlación entre las variables.

50. A partir de un valor de la medida de adecuación muestral de Kaiser, Meyer y Olkin del 0,5 se considera aceptable la aplicación a los datos de un modelo de análisis factorial.

Cada factor se define como un conjunto de coeficientes que miden la correlación entre los indicadores individuales y el factor latente. Para extraer los factores se ha empleado el método de componentes principales⁵¹, por lo que el primer componente es aquella combinación de los indicadores individuales que explica una mayor cantidad de la variabilidad de la muestra, el segundo componente explica la siguiente mayor proporción de varianza y además está incorrelacionado con el primero y así sucesivamente con el resto de componentes. Los factores así obtenidos se rotan⁵² para que cada uno de los indicadores individuales tenga una correlación lo más próxima posible a uno con uno de los factores y correlaciones próximas a cero con el resto de factores y, en consecuencia, sea más fácil interpretar los factores. En el cuadro A.11 se facilitan los resultados obtenidos con este procedimiento.

Para construir el indicador sintético, en consonancia con lo que es la práctica estándar, se seleccionan únicamente aquellos factores que cumplen los siguientes tres criterios: tienen un autovalor asociado mayor que uno; individualmente explican como mínimo un 10% de la varianza de los datos; y, conjuntamente, al menos un 60% de la varianza de los datos. En consecuencia, se han seleccionado los tres primeros factores. Tanto el primero como el tercer factor presentan una interpretación económica clara. Así, el primer factor está recogiendo, básicamente, la regulación relacionada con los horarios de los comercios (tanto el horario semanal global como la apertura en domingos y festivos), mientras que el tercer factor está relacionado con la normativa sobre licencias (definición de gran establecimiento comercial, moratorias en la concesión de licencias y exigencia de licencia autonómica para los establecimientos de descuento duro). Por último, el segundo factor está estrechamente relacionado con el período de rebajas y la exigencia de un impuesto específico a los grandes establecimientos.

La última etapa consiste en calcular los pesos para construir el indicador sintético. Nuevamente, siguiendo la metodología de la OCDE cada uno de los indicadores individuales se ha ponderado de acuerdo con la proporción de varianza que explica del factor asociado, mientras que cada factor a su vez se pondera previamente teniendo en cuenta su contribución a explicar la varianza total de la muestra. El resultado son los pesos que se ofrecen en el cuadro A.11. A las variables de horario semanal global y de apertura en festivos y domingos obtienen un peso conjunto del 37%, mientras que las variables relacionadas con las licencias autonómicas (variable de descuento duro, de criterio de gran establecimiento y moratorias comerciales) se les otorga un peso del 35%. Por su parte, las variables del período de rebajas y de existencia de impuesto específico tienen ambas un peso del 14%.

51. Este método tiene la ventaja de que al ser descriptivo, no requiere supuestos sobre el proceso que ha generado los datos.

52. Para la rotación se ha utilizado el método varimax, que minimiza el número de variables que tienen una carga alta en cada factor.

Anejo B: Descripción de la base de datos

Cabe llamar la atención sobre el hecho de que resulta difícil recopilar información a nivel autonómico del sector y cuando ello se logra, en muchos casos, la limitación proviene del período para el que está disponible dicha información.

La primera variable dependiente utilizada ha sido la densidad comercial, que se ha construido tomando como denominador a la población de la Contabilidad Regional del INE. Respecto al numerador, la fuente estadística son los Anuarios Económicos de la Caixa, que recogen el número de actividades comerciales minoristas sujetas al impuesto de actividades económicas a uno de enero de cada año. Esta fuente presenta la ventaja de poder desglosar el número de actividades detallistas en distintos tipos de establecimientos. En particular, se han realizado estimaciones para la serie agregada, el comercio tradicional de alimentación (como exponente del comercio tradicional), supermercados e hipermercados (como representante de las grandes superficies).

No obstante, hay que hacer hincapié en algunos puntos débiles que presentan estas series. En primer lugar, la desagregación por tipos de establecimiento solo está disponible desde el año 2003. Por otro lado, la variable de supermercados no distingue entre supermercados de descuento duro y resto, circunstancia que puede enturbiar los resultados, dado que la legislación es diferente en 9 CCAA para ambos tipos de establecimientos. De igual modo, en algunos casos la definición de hipermercados, que incluye establecimientos a partir de 1.500 m², puede no ser muy adecuada para captar los efectos de la regulación sobre las grandes superficies. De hecho, en Cantabria, Castilla y León y Principado de Asturias esta serie aumenta en momentos en los que está vigente una moratoria para las grandes superficies. En consecuencia, los resultados habrá que tomarlos con las debidas cautelas.

Por lo que se refiere a los ocupados en el comercio minorista, la fuente es la Encuesta de Comercio al por Menor de 1997 y desde 1999 la Encuesta Anual de Comercio del INE, por lo que no hay datos para 1998 y el último año que se tiene es 2006.

En relación con la tasa de inflación se han elaborado previamente índices medios anuales de precios de consumo de los bienes no energéticos, a partir de la agregación de 5 de los 12 grupos que forman el IPC, a saber: alimentos y bebidas no alcohólicas; bebidas alcohólicas y tabaco; vestido y calzado; y, menaje. Con ello se obtiene una serie que se aproxima al tipo de productos que se vende en el comercio minorista⁵³. Aunque estos índices se calcularon tanto con la base 92 (las series llegan hasta el año 2001) como con la base 2001 (datos para 2002 en adelante), no se han obtenido resultados satisfactorios con la serie más reciente, probablemente, en parte, porque con la nueva base las ponderaciones se revisan anualmente. Además, dado el cambio metodológico tan importante existente entre ambas bases, no han sido enlazadas.

Respecto a las variables explicativas, se han considerado: el PIB per cápita de la Contabilidad Regional del INE; el salario medio del sector, calculado como cociente entre los

53. Si bien, se están excluyendo algunos bienes, como son los productos de cuidado personal (incluido en el grupo de otros bienes y servicios) o las cámaras de fotos (en ocio y cultura), e incluyendo algunos servicios, como el servicio doméstico (que está en menaje).

salarios y los ocupados de la Encuesta de Comercio al por Menor de 1997 y de la Encuesta Anual de Comercio para 1999 y años posteriores; y la tasa de paro de la EPA de cada CA, corregida por el cambio de definición del desempleo de 2002 y de los cambios de cuestionario y metodológicos introducidos en 2005. Nuevamente, para el salario medio no se dispone de información relativa a los años 1998 y 2007.

BIBLIOGRAFÍA

- BBVA (2008). *Distribución comercial: ¿equilibrios de intereses?*, Observatorio Sectorial, noviembre.
- BERTRAND, M., y F. KRAMARZ (2002). «Does entry regulation hinder job creation? Evidence from the French retail industry», *The Quarterly Journal of Economics*, n.º 117, noviembre, pp. 1369-1413.
- BOYLAUD, O., y G. NICOLETTI (2001). «Regulatory Reform in Retail Distribution», en *Regulatory Reform*. OECD Economic Studies, n.º 32.
- BURDA, M., y P. WEIL (2005). *Blue Laws*, octubre, mimeo.
- COMISIÓN EUROPEA (2006). *Recomendación del Consejo relativa a la actualización de las orientaciones Generales de Política Económica 2007 de los Estados miembros y de la Comunidad y sobre la ejecución de las políticas de empleo de los Estados miembros*. COM (2006) 816 final, diciembre.
- CONWAY, P., y G. NICOLETTI (2006). *Product Market Regulation in the Non-manufacturing Sectors of OECD Countries: Measurement and Highlights*, OCDE, Economic Department Working Paper n.º 530, diciembre.
- COPENHAGEN ECONOMICS (2005). *Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services*, enero.
- FMI (2004). *Spain: 2003 Article IV Consultation*, Country Report n.º 04/89, marzo.
- (2005). *Spain: 2004 Article IV Consultation*, Country Report n.º 05/56, febrero.
- (2006). *Spain: 2006 Article IV Consultation*, Country Report n.º 06/211, junio.
- HOFFMAISTER, A. W. (2006). *Barriers to Retail Competition and Prices: Evidence from Spain*, FMI, Working Paper WP/06/231.
- INSTITUT CERDÀ (2004). *Impacto de la regulación comercial en la inflación y en el marco de evolución del comercio*, mimeo.
- LA CAIXA (varios años). *Anuario Económico de España*.
- MATEA, M. LL., y E. ORTEGA (2005). «Las políticas microeconómicas», en *El análisis de la economía española*, Servicio de Estudios del Banco de España, Alianza Editorial.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO (2006). «La distribución comercial en España en 2006», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, n.º 2912, 1 a 10 de junio.
- NICOLETTI, G., S. SCARPETTA y O. BOYLAUD (2000). *Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation*, OCDE, Economic Department Working Paper n.º 226, abril.
- OCDE (2005). *Economic Surveys 2005: Spain*.
- (2007a). *Economic Surveys: Spain*, Country Reviews, enero.
- (2007b). *Economic Policy Reform: Going for Growth*.
- OREA, L. (2008). *The effect of legal barriers to entry in the Spanish retail market: a local market analysis*, Economic Discussion Paper, EDP 01/2008, mayo, Departamento de Economía, Universidad de Oviedo.
- PEÑA, D. (2002). *Análisis de datos multivariantes*. McGraw-Hill.
- PÉREZ, C. (2004). *Técnicas de Análisis Multivariante de Datos. Aplicaciones con SPSS*, Pearson Educación.
- RODRÍGUEZ, D. (2001). *Política comercial: actividad legislativa de las CCAA*, Documento de trabajo n.º 8, Serie Políticas Públicas y Equilibrio Territorial en el Estado de las Autónomas, Instituto de Análisis Económico, Barcelona.
- SCHIVARDI, F., y E. VIVIANO (2008). *Entry barriers in retail trade*, CEPR Discussion Papers n.º 6637, enero.
- SKUTERUD, M. (2005). «The impact of Sunday shopping on employment and hours of work in the retail industry: Evidence from Canada», *European Economic Review*, n.º 49, pp.1953-1978.
- TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (2003). *Informe sobre las condiciones de competencia en el sector de la distribución comercial*, Documento I 100/02.
- URIEL, E., y J. ALDÁS (2005). *Análisis Multivariante Aplicado*, Thomson.
- VIVIANO, E. (2006). *Entry regulations and labor market outcomes: evidence from the Italian retail trade sector*, Economic Working Papers, n.º 594, junio, Bank of Italy, Economic Research Department.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Andalucía	72	72	72	72	90	90	90	90	72	72	72
Aragón	72	72	72	72	90	90	90	90	72	72	72
Baleares	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72
Canarias	72	72	72	72	90	90	90	90	72	72	72
Cantabria	72	72	72	72	90	90	90	90	72	72	72
Castilla La Mancha	72	72	72	72	90	90	90	90	90	72	72
Castilla y León	72	72	72	72	90	90	90	90	90	90	90
Cataluña	72	72	72	72	90	90	90	90	72	72	72
Comunidad Valenciana	72	72	72	72	90	90	90	90	90	90	90
Extremadura	72	72	72	72	90	90	90	90	72	72	72
Galicia	72	72	72	72	90	90	90	90	72	72	72
Madrid	72	72	72	72	90	90	90	90	90	90	90
Murcia	72	72	72	72	90	90	90	90	72	72	72
Navarra	72	72	72	72	90	90	90	90	90	90	90
Pais Vasco					No tiene regulación				72	72	72
Principado de Asturias	72	72	72	72	90	90	90	90	72	72	72
La Rioja	72	72	72	72	90	90	90	90	90	90	90
ESTATAL		72				90				72	

FUENTE: Banco de España.

a) La línea vertical indica un cambio de la legislación estatal.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Andalucía	8	8	8	8	9	10	11	12	8	8	8
Aragón	8	8	8	8	9	10	11	12	8	8	8
Baleares	8	8	8	8	9	10	5	12	8	8	8
Canarias	8	8	8	8	9	10	11	12	9	9	9
Cantabria	8	9	10	10	9	10	11	12	8	8	8
Castilla La Mancha	8	8	8	8	9	10	11	12	8	8	8
Castilla y León	8	8	8 (d)	8 (d)	9	10	11	12	8	8	8
Cataluña	8	8	8	9	9	10	11	12	8	8	8
Comunidad Valenciana	8	7	8	9	9	9	11	11	10	8	8
Extremadura	9	8	8	8	9	10	11	12	8	8	8
Galicia	10	8 (c)	8 (c)	8 (c)	9 (c)	10 (c)	11 (c)	16 (c)	8 (c)	8 (c)	8 (c)
Madrid	13	13 (c)	13 (c)	14 (c)	18 (c)	19 (c)	21 (c)	21 (c)	20 (c)	20 (c)	20 (c)
Murcia	8	8	8	8	9	10	11	12	12	10	10
Navarra	8	8	8	8	9	10	11	12	12	8	8
Pais Vasco (b)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Principado de Asturias	7 (e)	8	8	8	9	10	11	12	8	8	8
La Rioja	8	8	8	8	9	10	11	12	8	8	8
ESTATAL		8			9	10	11	12		8	

FUENTE: Banco de España.

a) La línea vertical indica un cambio de la legislación estatal.

b) En teoría los comerciantes pueden abrir el nº que fija la legislación estatal y elegir los días que quieran. En la práctica no se abre nunca.

c) En los municipios autorizados pueden abrir además en 1 ó 2 festividades locales.

d) En determinadas circunstancias se podría añadir una festividad local.

e) Aunque la primera regulación era de 8 días, el período comprendía entre el 20/05/1997 y el 19/05/1998, siendo uno de los días de 1998.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Andalucía	105	105	104	104	104	106	105	104	104	104	104
Aragón	143	142	143	142	144	144	113	113	105	105	126
Baleares	106	106	105	106	106	106	106	106	105	105	106
Canarias (b)	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104
Cantabria	158	157	159	156	158	158	132	159	156	156	157
Castilla La Mancha	163	164	164	165	164	163	163	165	164	164	164
Castilla y León	156	156	156	156	155	157	156	157	156	156	155
Cataluña	104	104	104	104	103	105	104	105	103	102	101
Comunidad Valenciana	106	118	117	117	114	120	112	118	116	115	114
Extremadura	156	105	105	106	106	105	104	105	105	104	99
Galicia	157	157	157	158	156	157	157	158	157	157	156
Madrid	156	156	157	157	158	157	156	158	157	157	158
Murcia	105	105	104	105	106	106	105	106	103	104	105
Navarra	104	104	104	104	105	105	104	105	103	103	103
País Vasco (b)	151	151	151	152	150	151	151	152	151	151	150
Principado de Asturias	105	106	105	106	106	106	106	106	105	103	103
La Rioja	104	104	104	104	104	105	104	105	103	104	103

FUENTE: Banco de España.

a) Número de días en los que los comerciantes pueden elegir sus periodos de rebaja. Calculado sin incluir domingos, pero no se realiza corrección por días festivos.

b) Existen pequeñas diferencias, de un día por encima o por debajo, para las distintas islas y años.

CRITERIOS PARA LA CONSIDERACIÓN DE UN COMERCIO COMO "GRAN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL" (a)

CUADRO 4

COMUNIDAD AUTÓNOMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
	Superficie	Superficie	Superficie	Superficie	Superficie	Superficie	
	Condiciones según población del municipio	Condiciones según población del municipio	Condiciones según población del municipio	Condiciones según población del municipio	Condiciones según población del municipio	Condiciones según población del municipio	
ANDALUCÍA			2500	No se aplica			
ARAGÓN			600 1000 2000	Menos de 20000 20000 - 499999 Más de 500000			
BALEARES (b)		2500	No se aplica	Menos de 20000	250	Menos de 3000	
				300			
				20000-			
				500	400	3001 - 10000	
				200000			
Más de 200000	600	10001 - 20000					
-	800	Más de 20000					
-	1300	Palma					
CANARIAS (c)			Para todas las islas				
			750	Menos de 20000			
			1000	20000 - 199999			
			1500	Más de 200000			
CANTABRIA			2500	No se aplica			
CASTILLA LA MANCHA	2500	No se aplica		2000	No se aplica		
CASTILLA Y LEÓN			1000	Hasta 10000			
			1500	10001 - 50000			
			2500	Más de 50000			
			2500	En capitales de provincia			
CATALUÑA		1000	Hasta 10000		800	Hasta 10000	
		1300	10001 - 25000		1300	10001 - 25000	
		2500	Más de 25000		2000	25001 - 240000	
		-	-		2500	Más de 240000	
COMUNIDAD VALENCIANA			600	Menos de 40000			
			1000	Más de 40000			
EXTREMADURA		2500	No se aplica			750	
						1500	Menos de 10000
						2000	10000- 50000
						2000	Más de 50000
GALICIA			500	Menos de 9000			
			1000	9000 - 50000			
			2000	Más de 50000			
MADRID	2500	No se aplica			1500	Menos de 10000	
					2000	10000- 25000	
					2500	Más de 25000	
MURCIA (d)	2500	No se aplica			600	Hasta 5000	
					900	5001 - 15000	
					1500	15001 - 35000	
					1800	35001 - 75000	
					2500	Más de 75000	
NAVARRA			1500	Menos de 12000			
			2500	Más de 12000			
			2500	Pamplona y comarca			
PAÍS VASCO (e)	2000	No se aplica			400	5000	
					800	5000 - 10000	
					1000	10000 - 24999	
					2000	Más de 25000	
PRINCIPADO DE ASTURIAS (f)			2500	No se aplica			
LA RIOJA			1000	Menos de 10000			
			1500	10001 - 24999			
			2500	Más de 25000			

FUENTE: Banco de España.

a) Las superficies están referidas a superficie de venta (no a superficie construida).

b) Entre 2002 y 2007 se define un "gran establecimiento comercial" en función del número de trabajadores (criterio principal). Las superficies presentadas en la tabla representan el criterio secundario.

c) Sólo se produce diferenciación entre islas a partir de la Ley 10/2003 de 3 de abril.

d) La primera ley de comercio interior es la Ley 10/1998 de 27 de diciembre.

e) Entre 10/11/00 y 27/03/01 el límite se estableció en 400m² con algunas excepciones según actividad y otras características.

f) La Ley 10/2002 de 19 de noviembre también define como gran establecimiento a las comercios pertenecientes a cadenas con más de 25 establecimientos en la Comunidad Autónoma o con una superficie total en la Comunidad de 10000 metros cuadrados.

CRITERIOS PARA LA CONSIDERACIÓN DE UN COMERCIO COMO "GRAN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL" (a) (cont.) CUADRO 4

COMUNIDAD AUTÓNOMA	2003		2004		2005		2006		2007	
	Superficie	Condiciones según población del municipio	Superficie	Condiciones según población del municipio	Superficie	Condiciones según población del municipio	Superficie	Condiciones según población del municipio	Superficie	Condiciones según población del municipio
ANDALUCÍA					1000 1300 2500	Menos de 10000 10000 - 25000 Más de 25000				
ARAGÓN					600 1000 2000	Menos de 20000 20000 - 499999 Más de 500000				
BALEARES (b)					250 400 600 800 1300	Menos de 3000 3001 - 10000 10001 - 20000 Más de 20000 Palma				
CANARIAS (c)					750 1500 2000	Menos de 20000 20000 - 200000 Más de 200000				
El Hierro y La Gomera					500	No se aplica				
Fuerteventura, Lanzarote y La Palma					750 1000	Menos de 20000 Más de 20000				
CANTABRIA					2500	No se aplica				
CASTILLA LA MANCHA	2000	No se aplica			750 1000 2000	Hasta 10000 10001 - 25000 Más de 25000				
CASTILLA Y LEÓN					1000 1500 2000 -	Hasta 10000 10001 - 50000 Más de 50000 -				
CATALUÑA					800 1300 2000 2500	Hasta 10000 10001 - 25000 25001 - 240000 Más de 240000				
COMUNIDAD VALENCIANA					600 1000	Menos de 40000 Más de 40000				
EXTREMADURA					750 1500 2000	Menos de 10000 10000- 50000 Más de 50000				
GALICIA	500 1000 2000	Menos de 9000 9000 - 50000 Más de 50000			2500	No se aplica				
MADRID					1500 2000 2500	Menos de 10000 10000- 25000 Más de 25000				
MURCIA (d)					600 900 1500 1800 2500	Hasta 5000 5001 - 15000 15001 - 35000 35001 - 75000 Más de 75000				
NAVARRA					1500 2500 2500	Menos de 12000 Más de 12000 Pamplona y comarca				
PAÍS VASCO (e)					400 800 1000 2000	5000 5000 - 10000 10000 - 24999 Más de 25000				
PRINCIPADO DE ASTURIAS (f)					2500	No se aplica				
LA RIOJA					1000 1500 2500	Menos de 10000 10001 - 24999 Más de 25000				

FUENTE: Banco de España.

- a) Las superficies están referidas a superficie de venta (no a superficie construida).
 b) Entre 2002 y 2007 se define un "gran establecimiento comercial" en función del número de trabajadores (criterio principal). Las superficies presentadas en la tabla representan el criterio secundario.
 c) Sólo se produce diferenciación entre islas a partir de la Ley 10/2003 de 3 de abril.
 d) La primera ley de comercio interior es la Ley 10/1998 de 27 de diciembre.
 e) Entre 10/11/00 y 27/03/01 el límite se estableció en 400m² con algunas excepciones según actividad y otras características.
 f) La Ley 10/2002 de 19 de noviembre también define como gran establecimiento a los comercios pertenecientes a cadenas con más de 25 establecimientos en la Comunidad Autónoma o con una superficie total en la Comunidad de 10000 metros cuadrados.

DÍAS DE VIGENCIA DE LA LICENCIA COMERCIAL ESPECÍFICA (O MEDIDA EQUIVALENTE POR LA COMUNIDAD AUTÓNOMA) PARA LOS CASOS DE ESTABLECIMIENTOS DE "DESCUENTO DURO"

CUADRO 5

COMUNIDAD AUTÓNOMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Andalucía	0	0	0	0	0	4	365	366	365	365	365
Aragón	0	0	0	0	209	365	365	366	252	0	0
Baleares	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Canarias	0	0	0	0	0	0	252	366	365	365	365
Cantabria	0	0	0	0	0	299	365	366	365	365	365
Castilla La Mancha	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Castilla y León	0	0	0	0	0	0	350	366	365	365	365
Cataluña	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comunidad Valenciana	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Extremadura	0	0	0	0	0	0	0	0	0	44	365
Galicia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Madrid	0	0	226	366	366	365	365	366	365	365	365
Murcia	0	0	296	366	366	365	365	366	365	365	365
Navarra (a)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
País Vasco	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Principado de Asturias (b)	0	0	0	0	0	40	365	366	365	365	365
La Rioja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

FUENTE: Banco de España.

a) La Ley Foral 17/2001 de 12 de julio establece una definición de establecimiento de "descuento duro" pero no somete su apertura a una licencia específica de la Comunidad Foral.

b) No se trata propiamente de una licencia comercial específica. La Ley 10/2002 de 19 de noviembre establece un informe previo que puede considerarse equivalente.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	NORMATIVA	BASE IMPONIBLE	TIPO DE GRAVAMEN	APLICACIÓN
Aragón	Ley 13/2005 de Aragón de 30 de diciembre. Decreto Legislativo 1/2007 de 18 de septiembre	Superficie total del establecimiento expresada en m ² . Los primeros 2000 m ² están exentos.	Entre 2001 y 3000 m ² : 12 €/m ² . Entre 3001 y 5000 m ² : 15 €/m ² . Entre 5001 y 10000: 17,40 €/m ² . Los siguientes: 19 €/m ²	Desde 1/1/2006
Cataluña	Ley 16/2000 de Cataluña de 29 de diciembre	Superficie total del establecimiento expresada en m ² . Los primeros 2499 m ² están exentos. El impuesto es creciente con la superficie	17,429 EUR/m ²	Desde 1/1/2001 (b)
Navarra	Ley Foral de Navarra 23/2001 de 27 de Noviembre	Superficie total del establecimiento expresada en m ² . Los primeros 2499 m ² están exentos en Pamplona y poblaciones superiores a 12000 habitantes. Los primeros 1499 m ² están exentos en el resto de municipios. El impuesto es creciente con la superficie.	12 EUR/m ²	Desde 8/12/2001
Principado de Asturias	Ley 15/2002 del Principado de Asturias de 27 de diciembre	Superficie destinada a aparcamiento de que dispone el gran establecimiento comercial. La superficie de aparcamiento se minorará en 1.999 m ² en concepto de mínimo exento. La base imponible sufre correcciones al alza en función del área de influencia del establecimiento y su superficie.	17 EUR/m ²	Desde 1/1/2003

FUENTE: Banco de España.

- a) Las CCAA no presentes en la tabla no tienen un impuesto específico para los grandes establecimientos.
b) Vigencia suspendida por 70 días entre el 24 de abril y el 3 de julio por el Tribunal Constitucional.

PERÍODOS DE MORATORIA O SUSPENSIÓN POR AÑO Y POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (a)

CUADRO 7

COMUNIDAD AUTÓNOMA	RESUMEN	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Andalucía	1/1/2002-27/6/2003	0	0	0	0	0	365	178	0	0	0	0
Aragón	6/6/2001-10/09/2005 para Zaragoza comarca	0	0	0	0	209	365	365	366	253	0	0
Baleares	Desde 22/01/1997 hasta 22/01/2002. Nueva moratoria a partir del 21/05/2005	346	365	365	366	365	22	0	0	225	365	365
Canarias	Moratoria "relativa" desde 16/11/1994	365	365	365	366	365	365	365	366	365	365	365
Cantabria	5/7/2001-6/7/2006	0	0	0	0	180	365	365	366	365	187	0
Castilla y León	13/1/2003-31/12/2005	0	0	0	0	0	0	353	366	365	0	0
Cataluña	Suspensión entre 27/03/1997 y 27/09/1997. Suspensión entre 6/01/2001 y 2/08/2001 que se amplía a supermercados (establecimientos entre 400 y 2499 m2). Suspensión entre 13/1/2005 y 13/1/2006. Suspensión parcial entre 14/1/2006 y 13/7/2006	185	0	0	0	209	0	0	0	353	194	0
Navarra	Moratoria desde 12/04/2003 hasta 22/04/2004.	0	0	0	0	0	0	264	113	0	0	0
País Vasco	1/1/2001-28/3/2001	0	0	0	0	87	0	0	0	0	0	0
Principado de Asturias	20/12/2003-20/12/2005	0	0	0	0	0	0	12	366	354	0	0

FUENTE: Banco de España.

a) Las CCAA no presentes en la tabla no establecen moratoria. Los períodos de moratoria se han calculado según los días en los que la moratoria ha estado en vigor anualmente.

ESTIMACIONES PARA LA DENSIDAD COMERCIAL (a)

CUADRO 8

	1	2	3	4	5
MÉTODO DE ESTIMACIÓN	EFECTOS ALEATORIOS				
tasa de paro (t-1)	-0,0062 (-3,66)	-0,0061 (-2,91)	-0,0077 (-3,15)	-0,0065 (-2,34)	-0,0089 (-2,85)
rspv (t-1)	0,0242 (5,09)				
rspv (t-2)		0,0228 (4,79)			
rspv (t-3)			0,0253 (4,77)		
rspv (t-4)				0,0272 (4,63)	
rspv (t-5)					0,0194 (2,01)
constante	-3,8352 (-103,44)	-3,8261 (-93,16)	-3,8185 (-81,74)	-3,8326 (-77,01)	-3,7715 (-56,20)
Variables de tiempo	No	No	No	No	No
Observaciones	160	144	128	112	96
Grupos	16	16	16	16	16
R2 (within)	0,2427	0,2215	0,2504	0,2090	0,1570
Test de Breusch-Pagan (P valor)	0	0	0	0	0
Test de Hausman (P valor)	0,9814	0,9298	0,7090	0,6322	0,2805

FUENTE: Banco de España.

a. Entre paréntesis el estadístico t de Student.

ESTIMACIONES PARA Nº DE COMERCIOS TRADICIONALES DE ALIMENTACIÓN/
POBLACIÓN (a)

CUADRO 9

	1	2	3	4
MÉTODO DE ESTIMACIÓN	EFECTOS ALEATORIOS			EFECTOS FIJOS
tasa de paro (t-1)	-0,0108 (-5,01)	-0,0104 (-4,63)	-0,0106 (-4,60)	
rspv (t-1)	0,0168 (3,70)			
rspv (t-2)		0,0108 (2,27)		
rspv (t-3)			0,0107 (2,07)	
rspv (t-4)				0,0197 (2,93)
constante	-4,8654 (-65,98)	-4,8395 (-68,45)	-4,8358 (-70,54)	-4,9735 (-177,91)
Variables de tiempo	No	No	No	No
Observaciones	80	80	80	80
Grupos	16	16	16	16
R2 (within)	0,2818	0,2619	0,2645	0,1297
Test de Breusch-Pagan (P valor)	0	0	0	0
Test de Hausman (P valor)	0,9598	0,9926	0,9948	(b)

FUENTE: Banco de España.

a. Entre paréntesis el estadístico t de Student.

b. La ecuación no cumple los supuestos asintóticos para realizar el test de Hausman.

ESTIMACIONES PARA Nº DE SUPERMERCADOS / POBLACIÓN (a)

CUADRO 10

	1	2	3	4	5	6	7
MÉTODO DE ESTIMACIÓN	EFFECTOS FIJOS	EFFECTOS ALEATORIOS	EFFECTOS FIJOS	EFFECTOS ALEATORIOS	EFFECTOS FIJOS	EFFECTOS ALEATORIOS	EFFECTOS ALEATORIOS
ln PIB per cápita (t-1)			0,5532 (5,85)				
tasa de paro (t-1)	-0,0402 (-5,34)			-0,0339 (-3,66)		-0,0384 (-4,61)	
rspv (t-1)	0,0705 (2,05)	0,0443 (2,19)					
rspv (t-2)			0,0493 (3,05)	0,0748 (-2,39)	0,0488 (3,06)		
rspv (t-3)						0,0505 (1,97)	
rspv (t-5)							0,0630 (3,95)
constante	-7,3188 (-38,10)	-7,5660 (-61,65)	-13,0467 (-14,49)	-7,3883 (-36,52)	-7,5025 (-62,01)	-7,2276 (-43,91)	-7,6425 (-68,57)
VARIABLES DE TIEMPO	No	Sí	No	No	Sí	No	No
Observaciones	80	80	80	80	80	80	80
Grupos	16	16	16	16	16	16	16
R2 (within)	0,4827	0,6916	0,7081	0,6008	0,7348	0,4674	0,1604
Test de Breusch-Pagan (P valor)	0	0	0	0	0	0	0
Test de Hausman (P valor)	(b)	0,9715	(b)	(b)	0,8214	(b)	0,3105
T.de Wald var.de tiempo (P valor)	-	0	-	-	0	-	-

FUENTE: Banco de España.

a. Entre paréntesis el estadístico t de Student.

b. La ecuación no cumple los supuestos asintóticos para realizar el test de Hausman.

ESTIMACIONES PARA N° DE HIPERMERCADOS / POBLACIÓN CUADRO 11
(a)

	1
MÉTODO DE ESTIMACIÓN	EFFECTOS FIJOS
ln PIB per cápita (t-1)	2,1871 (5,56)
ln salario medio (t-1)	-0,6601 (-1,99)
rspv (t-5)	-0,0725 (-2,27)
constante	-31,0725 (-9,54)
Variables de tiempo	No
Observaciones	96
Grupos	16
R2 (within)	0,6863
Test de Breusch-Pagan (P valor)	0
Test de Hausman (P valor)	0,0093

FUENTE: Banco de España.

a. Entre paréntesis el estadístico t de Student.

ESTIMACIONES PARA LA TASA DE INFLACIÓN (a)

CUADRO 12

	1	2	3	4	5	6	7
MÉTODO DE ESTIMACIÓN	EFECTOS FIJOS				EFECTOS ALEATORIOS		
ln PIB per cápita	0,3467 (12,31)		0,1527 (13,06)		0,3282 (14,49)	0,3520 (17,18)	
tasa de paro		-0,0032 (-3,75)		-0,0071 (-8,29)	-0,00217 (-2,13)		
ln salario medio (t) - ln salario medio (t-1)	0,0162 (2,22)					0,0128 (2,85)	
rspv (t-1)	0,0077 (2,23)	0,0061 (2,30)					
rspv (t-2)			0,0064 (2,2)	0,0143 (8,34)			
rspv (t-3)					0,0226 (2,79)	0,0259 (3,77)	0,0009 (2,47)
constante	-3,3439 (-12,53)	0,0363 (2,02)	-1,4634 (-13,45)	0,0423 (3,28)	-3,1988 (-13,87)	-3,4617 (-16,66)	0,0182 (9,01)
VARIABLES DE TIEMPO	No	No	No	No	No	No	Sí
Observaciones	32	64	48	48	32	32	80
Grupos	16	16	16	16	16	16	16
R2 (within)	0,9428	0,2891	0,9583	0,4242	0,9547	0,9617	0,6129
Test de Breusch-Pagan (P valor)	0,0022	0,0474	0,0454	0,0237	0,0018	0,0022	0
Test de Hausman (P valor)	0,0000	0,0035	0	0,0002	0	(b)	0,9981
T.de Wald var.de tiempo (P valor)	-	-	-	-	-	-	0

FUENTE: Banco de España.

a. Entre paréntesis el estadístico t de Student.

b. La ecuación no cumple los supuestos asintóticos para realizar el test de Hausman.

ESTIMACIONES PARA LOS OCUPADOS DEL COMERCIO MINORISTA (a)

CUADRO 13

	1	2	3	4	5	6
MÉTODO DE ESTIMACIÓN	EFFECTOS FIJOS	EFFECTOS ALEAT.	EFFECTOS FIJOS	EFFECTOS ALEAT.	EFFECTOS FIJOS	EFFECTOS ALEAT.
In PIB per cápita	0,8015 (8,93)		1,3564 (4,57)		1,3421 (4,56)	
In salario medio	-0,2006 (-2,81)	-0,8452 (-3,6)	-0,7221 (-2,68)	-0,8871 (-3,36)	-0,7506 (-2,73)	-0,9305 (-3,44)
rspv	-0,0342 (-2,39)	-0,0287 (-2,43)				
rspv (t-1)			-0,0443 (-2,85)	-0,0316 (-3,14)		
rspv (t-2)					-0,0369 (-3,04)	-0,0292 (-2,74)
constante	3,7947 (5,25)	12,6776 (24,88)	-0,5009 (-0,22)	12,7127 (24,96)	-0,3391 (-0,15)	12,7846 (24,53)
Variables de tiempo	No	Sí	No	Sí	No	Sí
Observaciones	144	144	128	128	128	128
Grupos	16	16	16	16	16	16
R2 (within)	0,6461	0,7419	0,5720	0,6642	0,5543	0,6579
Test de Breusch-Pagan (P valor)	0	0	0	0	0	0
Test de Hausman (P valor)	(b)	0,9615	(b)	0,9797	(b)	0,7358
T.de Wald var.de tiempo (P valor)	-	0	-	0	-	0

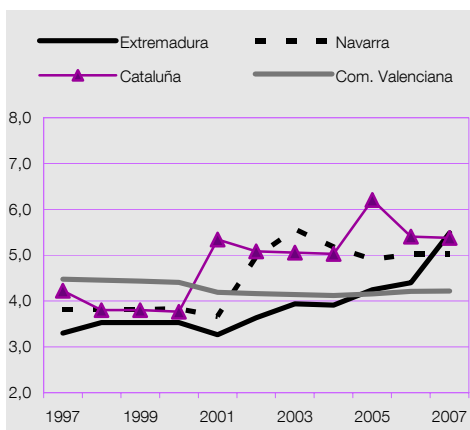
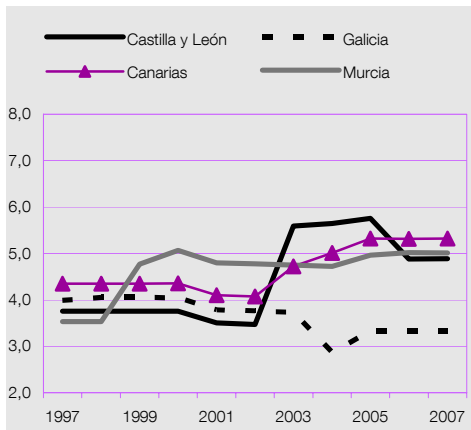
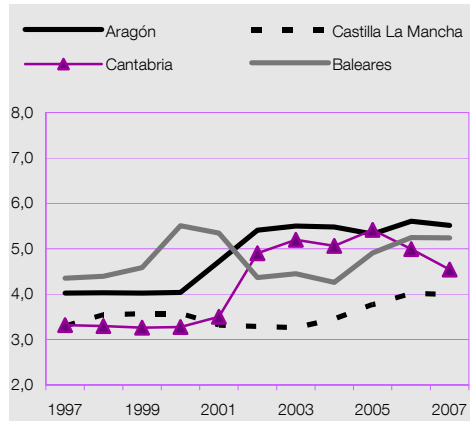
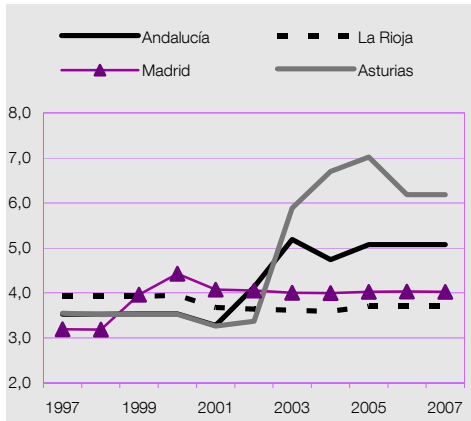
FUENTE: Banco de España.

a. Entre paréntesis el estadístico t de Student.

b. La ecuación no cumple los supuestos asintóticos para realizar el test de Hausman.

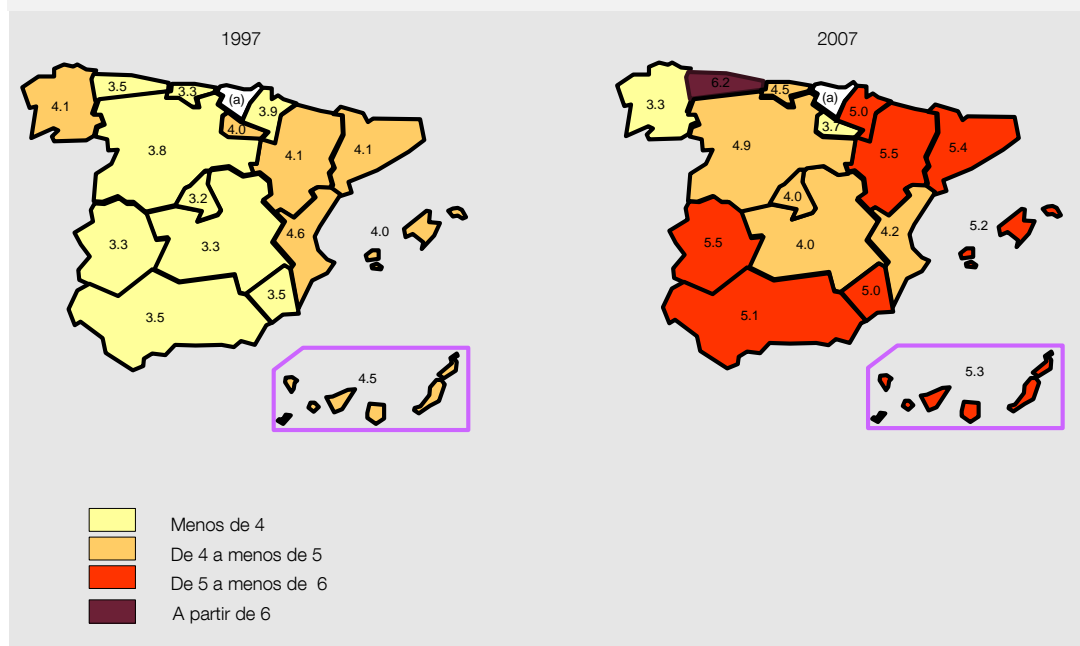
INDICADOR DE RESTRICCIÓN AL COMERCIO MINORISTA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS (a)

GRÁFICO 1



FUENTE: Banco de España.

(a) Excluido el País Vasco.



FUENTE: Banco de España.

a. El País Vasco no está incluido,

SUPERFICIE MÍNIMA PARA LA CONSIDERACIÓN DE GRAN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL SEGÚN EL CRITERIO DE PONDERACIÓN DE LA POBLACIÓN POR MUNICIPIO CUADRO A.1

COMUNIDAD AUTÓNOMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Andalucía	2500	2500	2500	2500	2500	2497	1924	1924	1924	1924	1924
Aragón	1341	1341	1341	1341	1341	1341	1341	1341	1341	1341	1341
Baleares	2500	2500	2162	511	752	987	987	987	987	987	987
Canarias	1036	1036	1036	1036	1036	1036	1309	1431	1431	1431	1431
Cantabria	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Castilla La Mancha	2500	2050	2000	2000	2000	2000	2000	1608	1231	1231	1231
Castilla y León	1729	1729	1729	1729	1729	1729	1494	1485	1485	1485	1485
Cataluña	2054	2024	2024	2024	1780	1775	1775	1775	1775	1775	1775
Comunidad Valenciana	787	787	787	787	787	787	787	787	787	787	787
Extremadura	2500	2500	2500	2500	2500	1802	1207	1207	1207	1207	1207
Galicia	1199	1199	1199	1199	1199	1199	1199	2500	2500	2500	2500
Madrid	2500	2500	2456	2428	2428	2428	2428	2428	2428	2428	2428
Murcia	2500	2500	2046	1932	1932	1932	1932	1932	1932	1932	1932
Navarra	1977	1977	1977	1977	1977	1977	1977	1977	1977	1977	1977
País Vasco	2000	2000	2000	2000	1548	1544	1544	1544	1544	1544	1544
Principado de Asturias	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
La Rioja	1783	1783	1783	1783	1783	1783	1783	1783	1783	1783	1783

FUENTE: Banco de España.

INDICADOR DE HORARIO SEMANAL GLOBAL
(En base 10)

CUADRO A.2

COMUNIDAD AUTÓNOMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Andalucía	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	5,0	5,0	5,0
Aragón	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	5,0	5,0	5,0
Baleares	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Canarias	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	5,0	5,0	5,0
Cantabria	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	5,0	5,0	5,0
Castilla La Mancha	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	5,0	5,0
Castilla y León	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8
Cataluña	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	5,0	5,0	5,0
Comunidad Valenciana	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8
Extremadura	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	5,0	5,0	5,0
Galicia	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	5,0	5,0	5,0
Madrid	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8
Murcia	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	5,0	5,0	5,0
Navarra	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8
País Vasco	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	5,0	5,0
Principado de Asturias	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	5,0	5,0	5,0
La Rioja	5,0	5,0	5,0	5,0	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8

FUENTE: Banco de España.

INDICADOR DE DOMINGOS Y FESTIVOS EN LOS QUE EL COMERCIO MINORISTA ABRE
(En base 10)

CUADRO A.3

COMUNIDAD AUTÓNOMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Andalucía	8,8	8,8	8,8	8,8	8,6	8,5	8,3	8,2	8,8	8,8	8,8
Aragón	8,8	8,8	8,8	8,8	8,6	8,5	8,3	8,2	8,8	8,8	8,8
Baleares	8,8	8,8	8,8	8,8	8,6	8,5	9,2	8,2	8,8	8,8	8,8
Canarias	8,8	8,8	8,8	8,8	8,6	8,5	8,3	8,2	8,6	8,6	8,6
Cantabria	8,8	8,6	8,5	8,5	8,6	8,5	8,3	8,2	8,8	8,8	8,8
Castilla La Mancha	8,8	8,8	8,8	8,8	8,6	8,5	8,3	8,2	8,8	8,8	8,8
Castilla y León	8,8	8,8	8,8	8,8	8,6	8,5	8,3	8,2	8,8	8,8	8,8
Cataluña	8,8	8,8	8,8	8,6	8,6	8,5	8,3	8,2	8,8	8,8	8,8
Comunidad Valenciana	8,8	8,9	8,8	8,6	8,6	8,6	8,3	8,3	8,5	8,8	8,8
Extremadura	8,6	8,8	8,8	8,8	8,6	8,5	8,3	8,2	8,8	8,8	8,8
Galicia	8,5	8,8	8,8	8,8	8,6	8,5	8,3	7,6	8,8	8,8	8,8
Madrid	8,0	8,0	8,0	7,9	7,3	7,1	6,8	6,8	7,0	7,0	7,0
Murcia	8,8	8,8	8,8	8,8	8,6	8,5	8,3	8,2	8,2	8,5	8,5
Navarra	8,8	8,8	8,8	8,8	8,6	8,5	8,3	8,2	8,2	8,8	8,8
País Vasco	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Principado de Asturias	8,9	8,8	8,8	8,8	8,6	8,5	8,3	8,2	8,8	8,8	8,8
La Rioja	8,8	8,8	8,8	8,8	8,6	8,5	8,3	8,2	8,8	8,8	8,8

FUENTE: Banco de España.

INDICADOR DE PERÍODO DE REBAJAS
(En base 10)

CUADRO A.4

COMUNIDAD AUTÓNOMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Andalucía	7,1	7,1	7,2	7,2	7,2	7,1	7,1	7,2	7,2	7,2	7,2
Aragón	6,1	6,1	6,1	6,1	6,1	6,1	6,9	6,9	7,1	7,1	6,5
Baleares	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1
Canarias	7,2	7,2	7,2	7,2	7,2	7,2	7,2	7,2	7,2	7,2	7,2
Cantabria	5,7	5,7	5,6	5,7	5,7	5,7	6,4	5,7	5,7	5,7	5,7
Castilla La Mancha	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5
Castilla y León	5,7	5,7	5,7	5,7	5,8	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,8
Cataluña	7,2	7,2	7,2	7,2	7,2	7,1	7,2	7,1	7,2	7,2	7,2
Comunidad Valenciana	7,1	6,8	6,8	6,8	6,9	6,7	6,9	6,8	6,8	6,8	6,9
Extremadura	5,7	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,2	7,1	7,1	7,2	7,3
Galicia	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7
Madrid	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	5,7
Murcia	7,1	7,1	7,2	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,2	7,2	7,1
Navarra	7,2	7,2	7,2	7,2	7,1	7,1	7,2	7,1	7,2	7,2	7,2
País Vasco	5,9	5,9	5,9	5,8	5,9	5,9	5,9	5,8	5,9	5,9	5,9
Principado de Asturias	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,2	7,2
La Rioja	7,2	7,2	7,2	7,2	7,2	7,1	7,2	7,1	7,2	7,2	7,2

FUENTE: Banco de España.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Andalucía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3
Aragón	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6
Baleares	0,0	0,0	1,4	8,0	7,0	6,1	6,1	6,1	6,1	6,1	6,1
Canarias	5,9	5,9	5,9	5,9	5,9	5,9	4,8	4,3	4,3	4,3	4,3
Cantabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Castilla La Mancha	0,0	1,8	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	3,6	5,1	5,1	5,1
Castilla y León	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	4,0	4,1	4,1	4,1	4,1
Cataluña	1,8	1,9	1,9	1,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9
Comunidad Valenciana	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9
Extremadura	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,8	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2
Galicia	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Madrid	0,0	0,0	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Murcia	0,0	0,0	1,8	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3
Navarra	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
País Vasco	2,0	2,0	2,0	2,0	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8
Principado de Asturias	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
La Rioja	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9

FUENTE: Banco de España.

INDICADOR DE EXIGENCIA DE LICENCIA ESPECÍFICA PARA ESTABLECIMIENTOS DE "DESCUENTO DURO"
(En base 10)

CUADRO A.6

COMUNIDAD AUTÓNOMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Andalucía	0	0	0	0	0	0,1	10	10	10	10	10
Aragón	0	0	0	0	5,7	10	10	10	6,9	0	0
Baleares	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Canarias	0	0	0	0	0	0	6,9	10	10	10	10
Cantabria	0	0	0	0	0	8,2	10	10	10	10	10
Castilla La Mancha	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Castilla y León	0	0	0	0	0	0	9,6	10	10	10	10
Cataluña	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comunidad Valenciana	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Extremadura	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,2	10
Galicia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Madrid	0	0	6,2	10	10	10	10	10	10	10	10
Murcia	0	0	8,1	10	10	10	10	10	10	10	10
Navarra	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
País Vasco	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Principado de Asturias	0	0	0	0	0	1,1	10	10	10	10	10
La Rioja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

FUENTE: Banco de España.

INDICADOR DE IMPUESTO ESPECÍFICO PARA LAS GRANDES SUPERFICIES
(En base 10)

CUADRO A.7

COMUNIDAD AUTÓNOMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Andalucía	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aragón	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	10
Baleares	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Canarias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cantabria	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Castilla La Mancha	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Castilla y León	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cataluña	0	0	0	0	8,1	10	10	10	10	10	10
Comunidad Valenciana	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Extremadura	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Galicia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Madrid	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Murcia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Navarra	0	0	0	0	0,7	10	10	10	10	10	10
País Vasco	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Principado de Asturias	0	0	0	0	0	0	10	10	10	10	10
La Rioja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

FUENTE: Banco de España.

INDICADOR DE PERÍODOS DE MORATORIA
(En base 10)

CUADRO A.8

COMUNIDAD AUTÓNOMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Andalucía	0	0	0	0	0	10	4,9	0	0	0	0
Aragón	0	0	0	0	2,9	5,1	5,1	5,1	3,5	0	0
Baleares	9,5	10	10	10	10	0,6	0	0	6,2	10	10
Canarias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cantabria	0	0	0	0	4,9	10	10	10	10	5,1	0
Castilla La Mancha	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Castilla y León	0	0	0	0	0	0	9,7	10	10	0	0
Cataluña	5,1	0	0	0	5,7	0	0	0	9,7	0,4	0
Comunidad Valenciana	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Extremadura	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Galicia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Madrid	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Murcia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Navarra	0	0	0	0	0	0	7,2	3,1	0	0	0
País Vasco	0	0	0	0	2,4	0	0	0	0	0	0
Principado de Asturias	0	0	0	0	0	0	0,3	10	9,7	0	0
La Rioja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

FUENTE: Banco de España.

VARIABLE	FACTOR 1		FACTOR 2		FACTOR 3	
	Carga factorial	Peso de la variable en el factor	Carga factorial	Peso de la variable en el factor	Carga factorial	Peso de la variable en el factor
Horario semanal global	-0,101	0,006	0,070	0,004	0,850	0,603
Período de rebajas	0,213	0,028	0,692	0,366	0,423	0,149
Apertura en festivos	0,703	0,305	0,077	0,004	-0,429	0,154
Impuestos específicos	-0,073	0,003	0,786	0,472	-0,072	0,004
Licencia descuento duro	-0,778	0,373	0,030	0,001	-0,032	0,001
Período de moratoria	-0,364	0,082	0,449	0,154	-0,307	0,079
Definición gran establecimiento	0,572	0,202	0,017	0,000	0,108	0,010
Peso del factor en el indicador sintético		0,393	0,318		0,290	
Criterios de selección						
Autovalores	1,62		1,31		1,20	
Varianza explicada por cada factor		23,1	18,7		17,1	
Varianza explicada por los factores				58,9		
Contraste de esfericidad de Bartlett (21 grados de libertad)				102,6		
Medida de adecuación muestral de Kaiser, Meyer y Olkin				0,47		

VARIABLE	PESO DE LA VARIABLE EN EL INDICADOR SINTÉTICO
Horario semanal global	0,179
Período de rebajas	0,170
Apertura en festivos	0,166
Impuestos específicos	0,152
Licencia descuento duro	0,147
Período de moratorias	0,104
Definición gran establecimiento	0,082

FUENTE: Banco de España.

a) Análisis factorial mediante el método de componentes principales y rotando los factores con el método varimax. Incluido el País Vasco.

	Horario semanal global	Apertura en festivos	Período de rebajas	Impuestos específicos	Definición de gran establecimiento	Licencia descuento duro	Período de moratorias
Horario semanal global	1						
Apertura en festivos	0,4919	1					
Período de rebajas	0,0722	0,2823	1				
Impuestos específicos	-0,1180	0,0095	0,2715	1			
Definición de gran establecimiento	-0,0444	0,2252	0,1459	-0,1055	1		
Licencia descuento duro	-0,1905	-0,4064	-0,0734	-0,0193	-0,1959	1	
Período de moratoria	-0,0653	0,0280	0,0167	0,0997	-0,0321	0,2051	1

FUENTE: Banco de España.

(a) Excluido el País Vasco.

VARIABLE	FACTOR 1		FACTOR 2		FACTOR 3		
	Carga factorial	Peso de la variable en el factor	Carga factorial	Peso de la variable en el factor	Carga factorial	Peso de la variable en el factor	
Horario semanal global	0,876	0,464	-0,134	0,013	0,133	0,013	
Apertura en festivos	0,806	0,393	0,228	0,039	-0,265	0,053	
Período de rebajas	0,183	0,020	0,735	0,402	-0,224	0,038	
Impuestos específicos	-0,117	0,008	0,767	0,438	0,119	0,011	
Definición gran establecimiento	-0,041	0,001	0,105	0,008	-0,768	0,445	
Licencia descuento duro	-0,432	0,113	-0,003	0,000	0,583	0,257	
Período de moratoria	0,013	0,000	0,365	0,099	0,493	0,184	
Peso del factor en el indicador sintético		0,382	0,311		0,307		
Criterios de selección							
Autovalores		1,65	1,34		1,33		
Varianza explicada por cada factor		23,6	19,2		18,9		
Varianza explicada por los factores				61,7			
Contraste de esfericidad de Bartlett (21 grados de libertad)				148,2			
Medida de adecuación muestral de Kaiser, Meyer y Olkin				0,51			

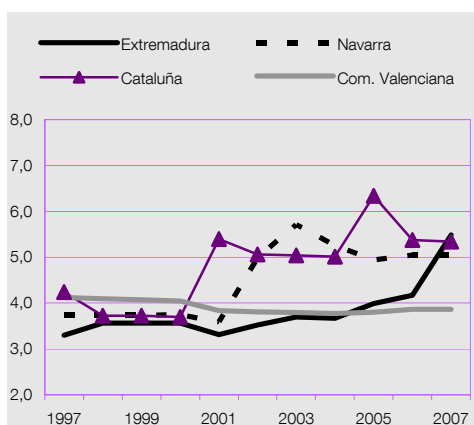
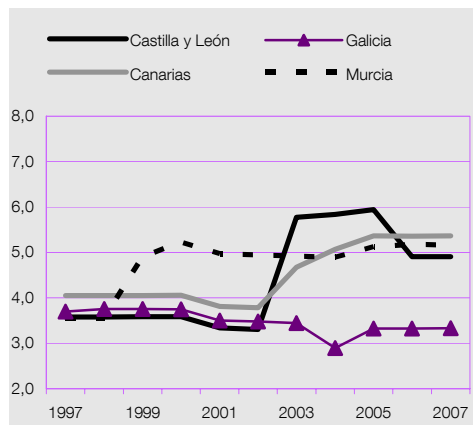
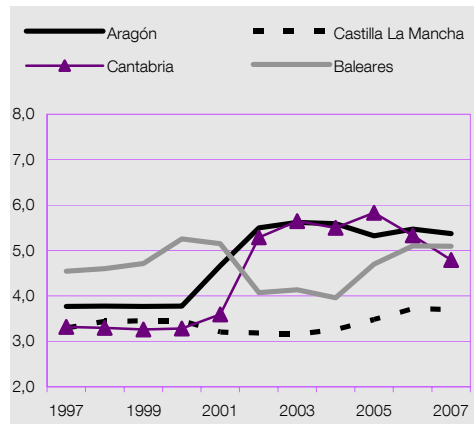
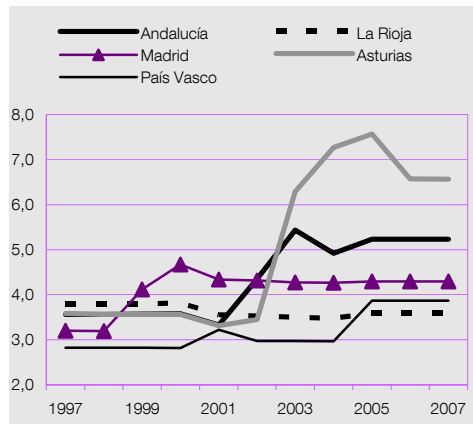
VARIABLE	PESO DE LA VARIABLE EN EL INDICADOR SINTÉTICO
Horario semanal global	0,186
Apertura en festivos	0,179
Período de rebajas	0,144
Impuestos específicos	0,143
Definición gran establecimiento	0,140
Licencia descuento duro	0,122
Período de moratorias	0,087

FUENTE: Banco de España.

a) Análisis factorial mediante el método de componentes principales y rotando los factores con el método varimax. Excluido el País Vasco.

INDICADOR DE RESTRICCIÓN AL COMERCIO MINORISTA POR
COMUNIDADES AUTÓNOMAS (a)

GRÁFICO A1



FUENTE: Banco de España.

(a) Incluido el País Vasco.

PUBLICACIONES DEL BANCO DE ESPAÑA

DOCUMENTOS DE TRABAJO¹

- 0721 CLAUDIA CANALS, XAVIER GABAIX, JOSEP M. VILARRUBIA Y DAVID WEINSTEIN: Trade patterns, trade balances and idiosyncratic shocks.
- 0722 MARTÍN VALLCORBA Y JAVIER DELGADO: Determinantes de la morosidad bancaria en una economía dolarizada. El caso uruguayo.
- 0723 ANTÓN NÁKOV Y ANDREA PESCATORI: Inflation-output gap trade-off with a dominant oil supplier.
- 0724 JUAN AYUSO, JUAN F. JIMENO Y ERNESTO VILLANUEVA: The effects of the introduction of tax incentives on retirement savings.
- 0725 DONATO MASCIANDARO, MARÍA J. NIETO Y HENRIETTE PRAST: Financial governance of banking supervision.
- 0726 LUIS GUTIÉRREZ DE ROZAS: Testing for competition in the Spanish banking industry: The Panzar-Rosse approach revisited.
- 0727 LUCÍA CUADRO SÁEZ, MARCEL FRATZSCHER Y CHRISTIAN THIMANN: The transmission of emerging market shocks to global equity markets.
- 0728 AGUSTÍN MARAVALL Y ANA DEL RÍO: Temporal aggregation, systematic sampling, and the Hodrick-Prescott filter.
- 0729 LUIS J. ÁLVAREZ: What do micro price data tell us on the validity of the New Keynesian Phillips Curve?
- 0730 ALFREDO MARTÍN-OLIVER Y VICENTE SALAS-FUMÁS: How do intangible assets create economic value? An application to banks.
- 0731 REBECA JIMÉNEZ-RODRÍGUEZ: The industrial impact of oil price shocks: Evidence from the industries of six OECD countries.
- 0732 PILAR CUADRADO, AITOR LACUESTA, JOSÉ MARÍA MARTÍNEZ Y EDUARDO PÉREZ: El futuro de la tasa de actividad española: un enfoque generacional.
- 0733 PALOMA ACEVEDO, ENRIQUE ALBEROLA Y CARMEN BROTO: Local debt expansion... vulnerability reduction? An assessment for six crises-prone countries.
- 0734 PEDRO ALBARRÁN, RAQUEL CARRASCO Y MAITE MARTÍNEZ-GRANADO: Inequality for wage earners and self-employed: Evidence from panel data.
- 0735 ANTÓN NÁKOV Y ANDREA PESCATORI: Oil and the Great Moderation.
- 0736 MICHIEL VAN LEUVENSTEIJN, JACOB A. BIKKER, ADRIAN VAN RIXTEL Y CHRISTOFFER KOK-SØRENSEN: A new approach to measuring competition in the loan markets of the euro area.
- 0737 MARIO GARCÍA-FERREIRA Y ERNESTO VILLANUEVA: Employment risk and household formation: Evidence from differences in firing costs.
- 0738 LAURA HOSPIDO: Modelling heterogeneity and dynamics in the volatility of individual wages.
- 0739 PALOMA LÓPEZ-GARCÍA, SERGIO PUENTE Y ÁNGEL LUIS GÓMEZ: Firm productivity dynamics in Spain.
- 0740 ALFREDO MARTÍN-OLIVER Y VICENTE SALAS-FUMÁS: The output and profit contribution of information technology and advertising investments in banks.
- 0741 ÓSCAR ARCE: Price determinacy under non-Ricardian fiscal strategies.
- 0801 ENRIQUE BENITO: Size, growth and bank dynamics.
- 0802 RICARDO GIMENO Y JOSÉ MANUEL MARQUÉS: Uncertainty and the price of risk in a nominal convergence process.
- 0803 ISABEL ARGIMÓN Y PABLO HERNÁNDEZ DE COS: Los determinantes de los saldos presupuestarios de las Comunidades Autónomas.
- 0804 OLYMPIA BOVER: Wealth inequality and household structure: US vs. Spain.
- 0805 JAVIER ANDRÉS, J. DAVID LÓPEZ-SALIDO Y EDWARD NELSON: Money and the natural rate of interest: structural estimates for the United States and the euro area.
- 0806 CARLOS THOMAS: Search frictions, real rigidities and inflation dynamics.
- 0807 MAXIMO CAMACHO Y GABRIEL PEREZ-QUIROS: Introducing the EURO-STING: Short Term INdicator of Euro Area Growth.
- 0808 RUBÉN SEGURA-CAYUELA Y JOSEP M. VILARRUBIA: The effect of foreign service on trade volumes and trade partners.
- 0809 AITOR ERCE: A structural model of sovereign debt issuance: assessing the role of financial factors.
- 0810 ALICIA GARCÍA-HERRERO Y JUAN M. RUIZ: Do trade and financial linkages foster business cycle synchronization in a small economy?
- 0811 RUBÉN SEGURA-CAYUELA Y JOSEP M. VILARRUBIA: Uncertainty and entry into export markets.
- 0812 CARMEN BROTO Y ESTHER RUIZ: Testing for conditional heteroscedasticity in the components of inflation.

1. Los Documentos de Trabajo anteriores figuran en el catálogo de publicaciones del Banco de España.

- 0813 JUAN J. DOLADO, MARCEL JANSEN Y JUAN F. JIMENO: On the job search in a matching model with heterogeneous jobs and workers.
- 0814 SAMUEL BENTOLILA, JUAN J. DOLADO Y JUAN F. JIMENO: Does immigration affect the Phillips curve? Some evidence for Spain.
- 0815 ÓSCAR J. ARCE Y J. DAVID LÓPEZ-SALIDO: Housing bubbles.
- 0816 GABRIEL JIMÉNEZ, VICENTE SALAS-FUMÁS Y JESÚS SAURINA: Organizational distance and use of collateral for business loans.
- 0817 CARMEN BROTO, JAVIER DÍAZ-CASSOU Y AITOR ERCE-DOMÍNGUEZ: Measuring and explaining the volatility of capital flows towards emerging countries.
- 0818 CARLOS THOMAS Y FRANCESCO ZANETTI: Labor market reform and price stability: an application to the Euro Area.
- 0819 DAVID G. MAYES, MARÍA J. NIETO Y LARRY D. WALL: Multiple safety net regulators and agency problems in the EU: Is Prompt Corrective Action partly the solution?.
- 0820 CARMEN MARTÍNEZ-CARRASCAL Y ANNALISA FERRANDO: The impact of financial position on investment: an analysis for non-financial corporations in the euro area.
- 0821 GABRIEL JIMÉNEZ, JOSÉ A. LÓPEZ Y JESÚS SAURINA: Empirical analysis of corporate credit lines.
- 0822 RAMÓN MARÍA-DOLORES: Exchange rate pass-through in new Member States and candidate countries of the EU.
- 0823 IGNACIO HERNANDO, MARÍA J. NIETO Y LARRY D. WALL: Determinants of domestic and cross-border bank acquisitions in the European Union.
- 0824 JAMES COSTAIN Y ANTÓN NÁKOV: Price adjustments in a general model of state-dependent pricing.
- 0825 ALFREDO MARTÍN-OLIVER, VICENTE SALAS-FUMÁS Y JESÚS SAURINA: Search cost and price dispersion in vertically related markets: the case of bank loans and deposits.
- 0826 CARMEN BROTO: Inflation targeting in Latin America: Empirical analysis using GARCH models.
- 0827 RAMÓN MARÍA-DOLORES Y JESÚS VAZQUEZ: Term structure and the estimated monetary policy rule in the eurozone.
- 0828 MICHIEL VAN LEUVENSTEIJN, CHRISTOFFER KOK SØRENSEN, JACOB A. BIKKER Y ADRIAN VAN RIXTEL: Impact of bank competition on the interest rate pass-through in the euro area.
- 0829 CRISTINA BARCELÓ: The impact of alternative imputation methods on the measurement of income and wealth: Evidence from the Spanish survey of household finances.
- 0830 JAVIER ANDRÉS Y ÓSCAR ARCE: Banking competition, housing prices and macroeconomic stability.
- 0831 JAMES COSTAIN Y ANTÓN NÁKOV: Dynamics of the price distribution in a general model of state-dependent pricing.
- 0832 JUAN A. ROJAS: Social security reform with imperfect substitution between less and more experienced workers.
- 0833 GABRIEL JIMÉNEZ, STEVEN ONGENA, JOSÉ LUIS PEYDRÓ Y JESÚS SAURINA: Hazardous times for monetary policy: What do twenty-three million bank loans say about the effects of monetary policy on credit risk-taking?
- 0834 ENRIQUE ALBEROLA Y JOSÉ MARÍA SERENA: Sovereign external assets and the resilience of global imbalances.
- 0835 AITOR LACUESTA, SERGIO PUENTE Y PILAR CUADRADO: Omitted variables in the measure of a labour quality index: the case of Spain.
- 0836 CHIARA COLUZZI, ANNALISA FERRANDO Y CARMEN MARTÍNEZ-CARRASCAL: Financing obstacles and growth: An analysis for euro area non-financial corporations.
- 0837 ÓSCAR ARCE, JOSÉ MANUEL CAMPA Y ÁNGEL GAVILÁN: Asymmetric collateral requirements and output composition.
- 0838 ÁNGEL GAVILÁN Y JUAN A. ROJAS: Solving Portfolio Problems with the Smolyak-Parameterized Expectations Algorithm.
- 0901 PRAVEEN KUJAL Y JUAN RUIZ: International trade policy towards monopoly and oligopoly.
- 0902 CATIA BATISTA, AITOR LACUESTA Y PEDRO VICENTE: Micro evidence of the brain gain hypothesis: The case of Cape Verde.
- 0903 MARGARITA RUBIO: Fixed and variable-rate mortgages, business cycles and monetary policy.
- 0904 MARIO IZQUIERDO, AITOR LACUESTA Y RAQUEL VEGAS: Assimilation of immigrants in Spain: A longitudinal analysis.
- 0905 ÁNGEL ESTRADA: **The mark-ups in the Spanish economy: international comparison and recent evolution.**
- 0906 RICARDO GIMENO Y JOSÉ MANUEL MARQUÉS: Extraction of financial market expectations about inflation and interest rates from a liquid market.
- 0907 LAURA HOSPIDO: Job changes and individual-job specific wage dynamics.
- 0908 M.ª DE LOS LLANOS MATEA Y JUAN S. MORA: La evolución de la regulación del comercio minorista en España y sus implicaciones macroeconómicas.