

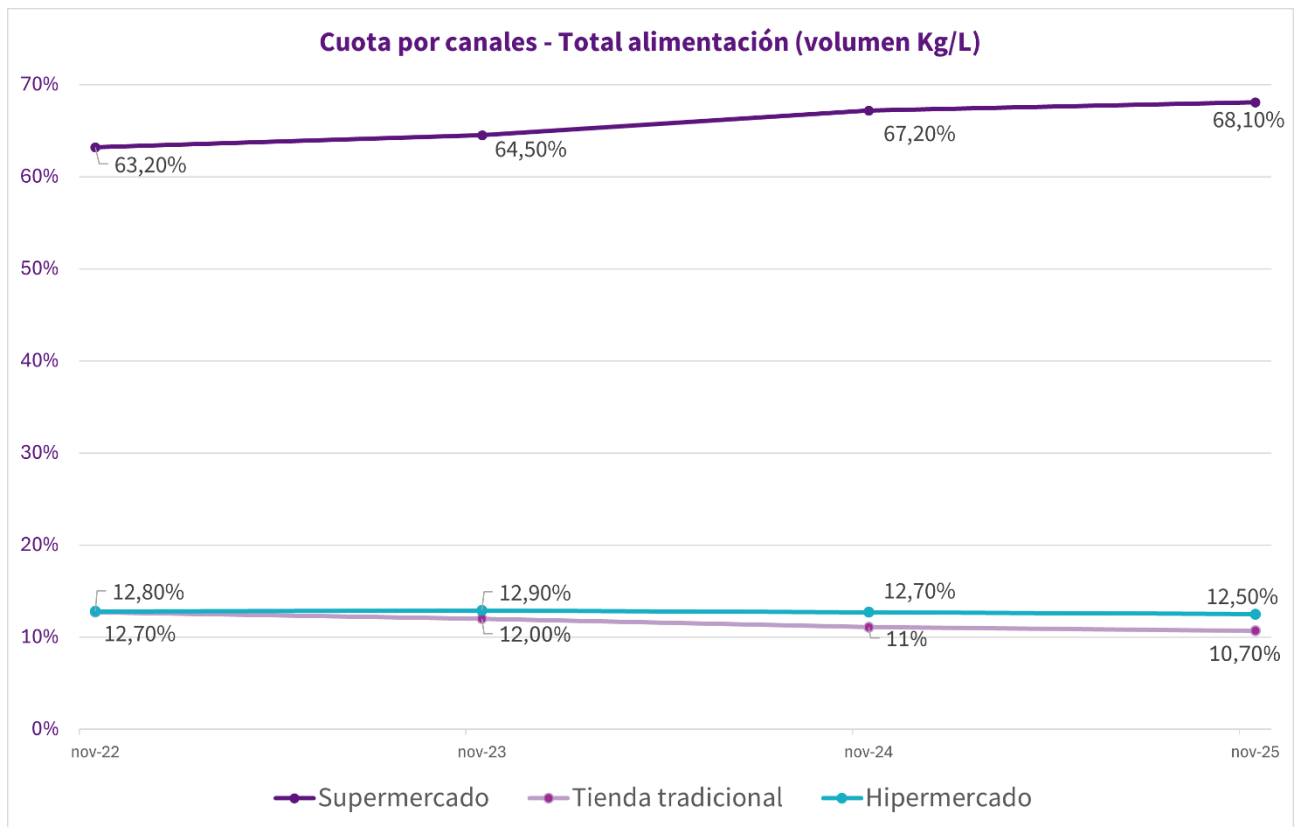
EL SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓN ALIMENTARIA EN ESPAÑA

Flash sectorial – mayo 2026

Evolución de consumo alimentario por canales: fuga de la tienda tradicional al supermercado

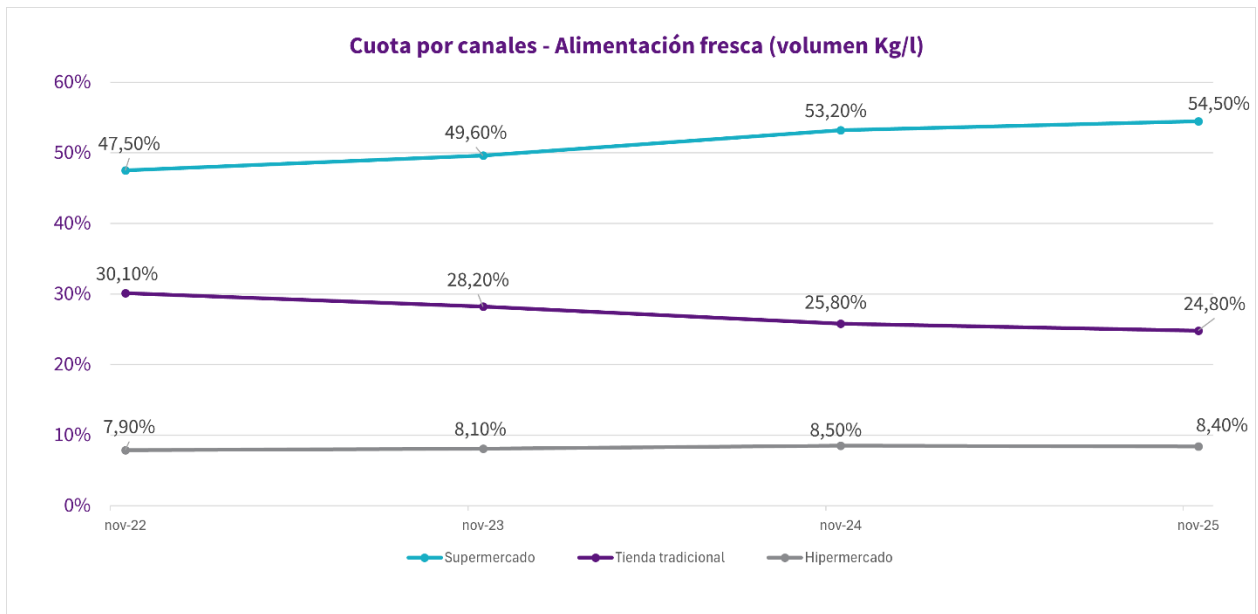
El **canal supermercado** se mantiene **líder indiscutible** con una cuota del 68% del volumen de las compras de alimentación, a noviembre 2025 (según el Panel consumo alimentario MAPA), reforzando su posición a costa de la fuga de consumo del resto de canales.

El **canal tradicional** (pescaderías, carnicerías, charcuterías, fruterías, panaderías o similares) se encuentra en un proceso de pérdida estructural de peso. La caída se produce tanto en volumen como en valor, aunque en valor muestra una reducción menos significativa por el contexto de unos precios medios más elevados.

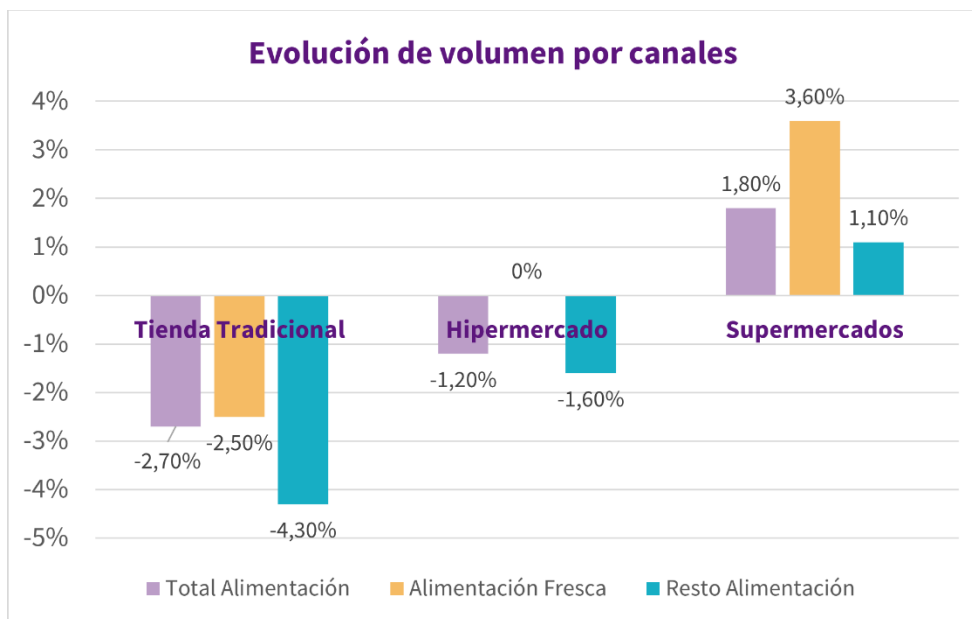


Fuente: elaboración propia Solunion con datos de panel de Consumo Alimentario de MAPA.

En cuanto a **alimentación fresca** (principal negocio de la tienda tradicional), este canal mantiene un peso de casi el 25% del total, aunque ya supone un 1% menos que el mismo mes del año anterior y más de 5 puntos menos que respecto a hace 4 años donde alcanzaba una cuota del 30% (Gráfico 2).



Fuente: elaboración propia Solucion con datos de panel de Consumo Alimentario de MAPA.



Fuente: elaboración propia Solucion con datos de panel de consumo alimentario de MAPA, TAM, acumulado LTM a 11/2025.

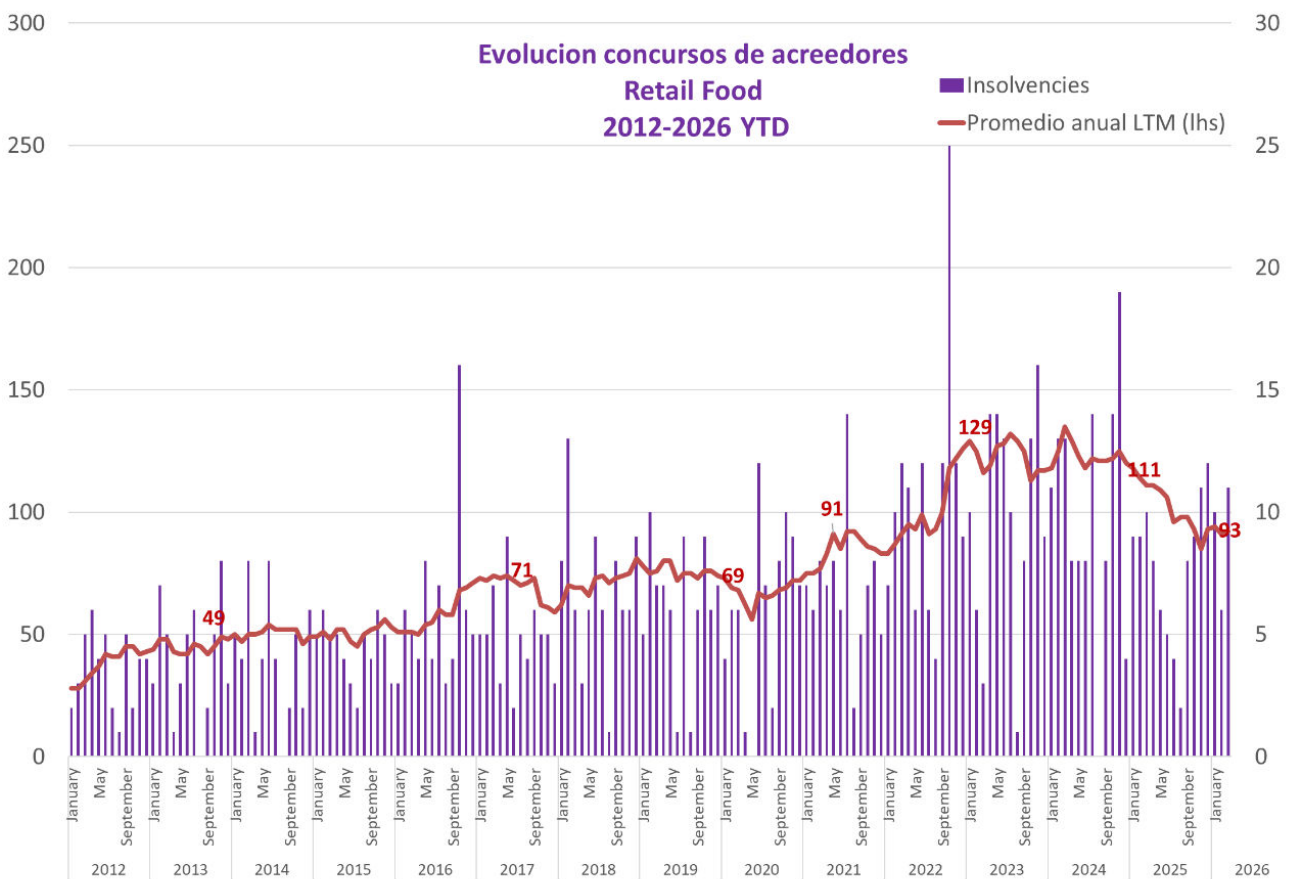
Por su parte, el **hipermercado** cae en alimentación a noviembre de 2025 en términos de volumen un -1,2% (acumulado de los últimos 12 meses) y **solamente es el segmento supermercado el que crece en todas las categorías de alimentación.**

El cambio en los hábitos de consumo, caracterizado por un menor ticket medio y una mayor frecuencia de compra, junto con la fuerte presión en precios ejercida por los hogares en los últimos años, **ha convertido**

al canal tradicional de frescos en uno de los principales perjudicados del *trading down* que se está produciendo en alimentación. Este contexto ha provocado un desplazamiento del consumo hacia alternativas más ágiles, de proximidad y de menor coste, ventajas que actualmente concentra el canal de supermercados, aumentando su cuota en este segmento de mayores márgenes (Gráfico 3).

Moderación en la evolución de las insolvencias

Las **insolvencias de empresas en el sector de la distribución alimentaria se contienen** durante 2025 y principios de 2026. El sector, que se ha movido en una media de unas 120 insolvencias al año, se modera ligeramente en los últimos meses, presentando niveles estables por debajo de los 100 concursos en los últimos 12 meses, por primera vez desde 2022. De las 5.604 insolvencias de empresas declaradas en España en 2025, solamente el 1,7% fueron relativas a empresas de *retail food*.



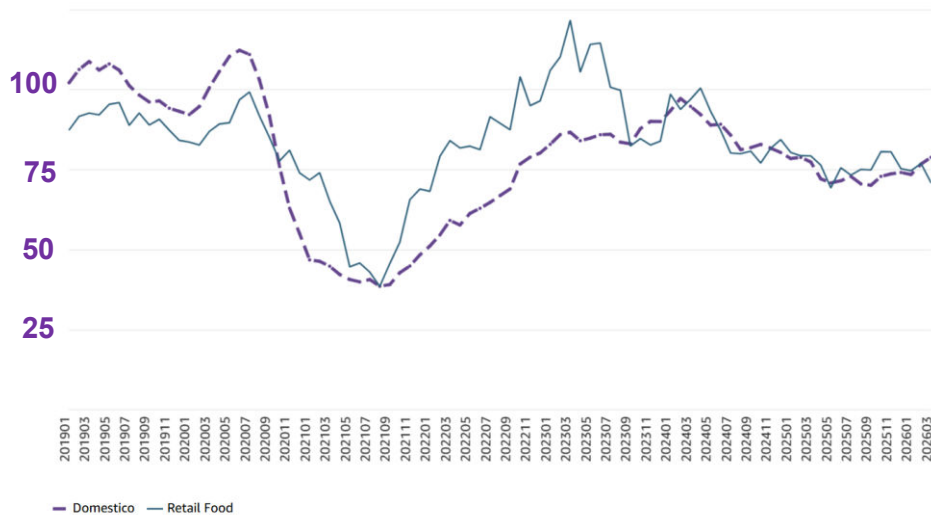
Fuente: elaboración propia Solucion.

Impagos en el sector

El sector muestra una **frecuencia de impagos en línea con la media nacional** (ver gráfico que figura a continuación), pero con mejor comportamiento en términos de importe.

En términos de frecuencia, es decir, en número de impagos declarados, observamos una correlación muy alta con el comportamiento de la media nacional desde 2024, con una moderación continua desde el pico de febrero de 2024.

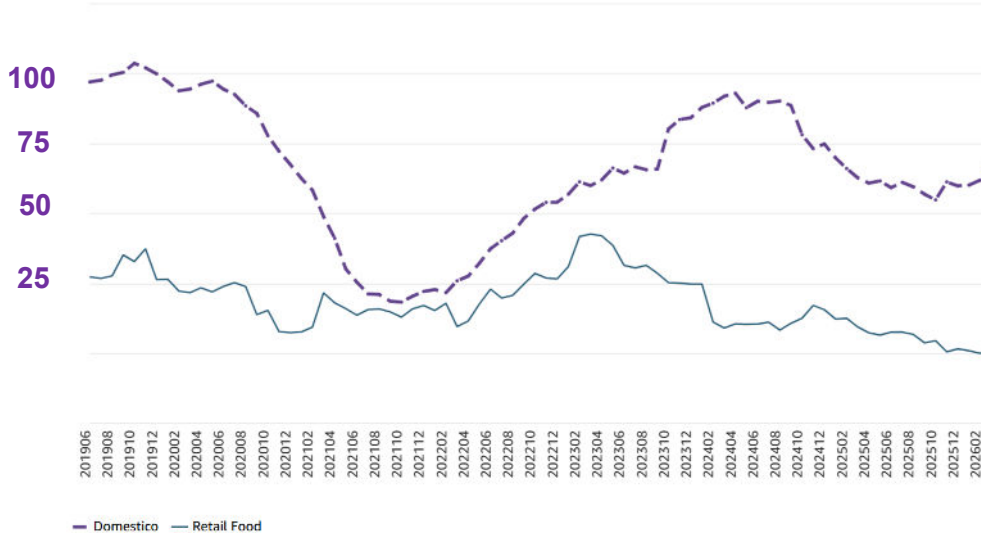
Índice de impagos por frecuencia



Fuente: elaboración propia Solunion. Índice de impagos base 100=12/2018.

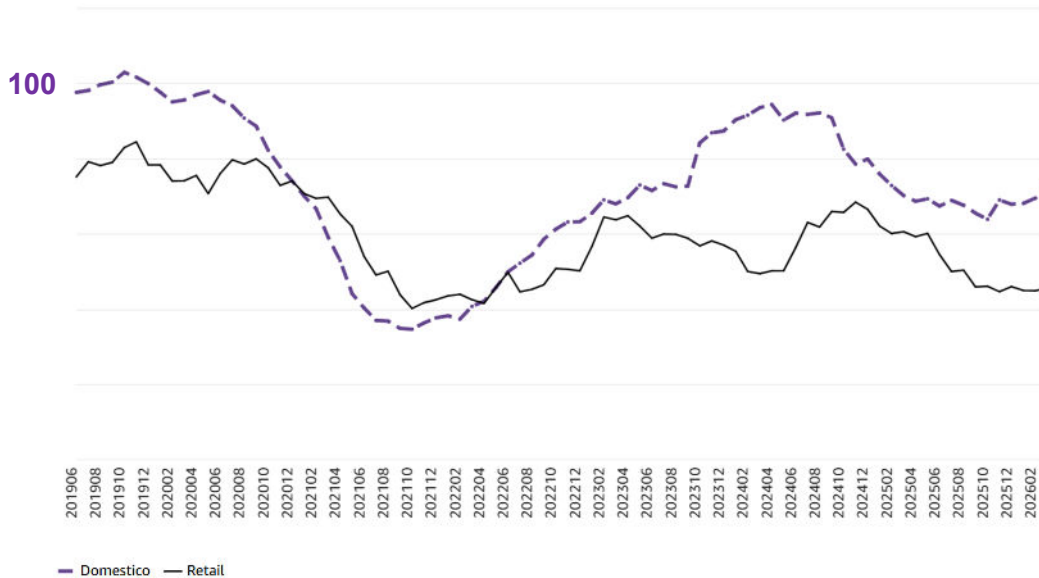
En **términos de impacto** (impagados de alto importe), se encuentra claramente **por debajo de la media nacional**, y su tendencia es a la baja desde finales de 2024. En este sentido, no se espera un repunte a corto plazo.

Índice de impagos por importe



Fuente: elaboración propia Solunion. Índice de impagos base 100=12/2018.

Ese *gap* positivo con el que cuenta el sector *retail food* comparado con el global de *retail* (incluyendo parte de no alimentación) se debe a buen comportamiento de la distribución alimentaria. El sector ha evolucionado históricamente con ventaja respecto a la media nacional y que el consumo de alimentación en España haya crecido en el último año, tanto en volumen (+0,5% LTM a noviembre de 2025) como en valor (+4,3% LTM a noviembre de 2025) puede impulsar todavía más al sector.



Fuente: elaboración propia Solunion. Índice de impagos base 100=12/2018 (*Retail Food + Non-Food*).

*Informe elaborado por **Guillermo Lucas Belmonte, Analista de Riesgos de Solunion España.**

Sobre Solunion:

Ofrecemos productos y soluciones de seguro de Crédito y de Caución y servicios asociados a la gestión del riesgo comercial para compañías de España y Latinoamérica. Somos una joint venture constituida en 2013 y participada al 50/50 por dos grandes aseguradoras, [Mapfre](#) y [Allianz Trade](#). Ponemos al servicio de nuestros clientes una red internacional de vigilancia de riesgos desde la que analizamos la estabilidad financiera de más de 80 millones de empresas. Con una extensa red de distribución, respondemos a las necesidades de compañías de todos los tamaños en un amplio rango de sectores industriales. Contamos con los ratings de solidez financiera A+ a largo plazo de S&P y A (Excelente) con perspectiva estable de A.M. Best. Más información en www.solunion.com

Advertencia:

Algunas de las afirmaciones contenidas en el presente documento pueden tener la naturaleza de meras expectativas o previsiones basadas en opiniones o puntos de vista actuales de la Dirección de la Compañía. Estas afirmaciones implican una serie de riesgos e incertidumbres, tanto conocidos como desconocidos, que podrían provocar diferencias importantes entre los resultados, actuaciones o acontecimientos reales y aquellos a los que explícita o implícitamente este documento se refiere. El carácter meramente provisional de las afirmaciones que aquí se contienen puede derivarse tanto de la propia naturaleza de la información como del contexto en el que se realizan. En este sentido, las construcciones del tipo “puede”, “podrá”, “debería”, “se espera”, “pretende”, “anticipa”, “se cree”, “se estima”, “se prevé”, “potencial” o “continúa” y otras similares, constituyen la expresión de expectativas futuras o de meras previsiones.

Los resultados, actuaciones o acontecimientos reales pueden diferir materialmente de aquellos reflejados en este documento, debido, entre otras causas a (i) la coyuntura económica general; (ii) el desarrollo de los mercados financieros y, en especial, de los mercados emergentes, de su volatilidad, de su liquidez y de crisis de crédito; (iii) la frecuencia e intensidad de los siniestros asegurados; (iv) la tasa de conservación de negocio; (v) niveles de morosidad; (vi) la evolución de los tipos de interés; (vii) los tipos de cambio, en especial el tipo de cambio Euro-Dólar; (viii) la competencia; (ix) los cambios legislativos y regulatorios, incluyendo los referentes a la convergencia monetaria y la Unión Monetaria Europea; (x) los cambios en la política de los bancos centrales y/o de los gobiernos extranjeros; (xi) el impacto de adquisiciones, incluyendo las integraciones; (xii) las operaciones de reorganización y (xiii) los factores generales que incidan sobre la competencia, ya sean a nivel local, regional, nacional y/o global. Muchos de estos factores tienen mayor probabilidad de ocurrir o pueden ser de carácter más pronunciado, en caso de actos terroristas.

La compañía no está obligada a actualizar las previsiones contenidas en el presente documento.