



Nuevas Estadísticas Experimentales: Indicadores de crédito comercial entre empresas (ICCE)

Katherine Jara, Josué Pérez
Estadísticas Experimentales

Agenda

1. Antecedentes
2. Referencia local e internacional
3. Aspectos metodológicos
4. Principales resultados
5. Comentarios finales



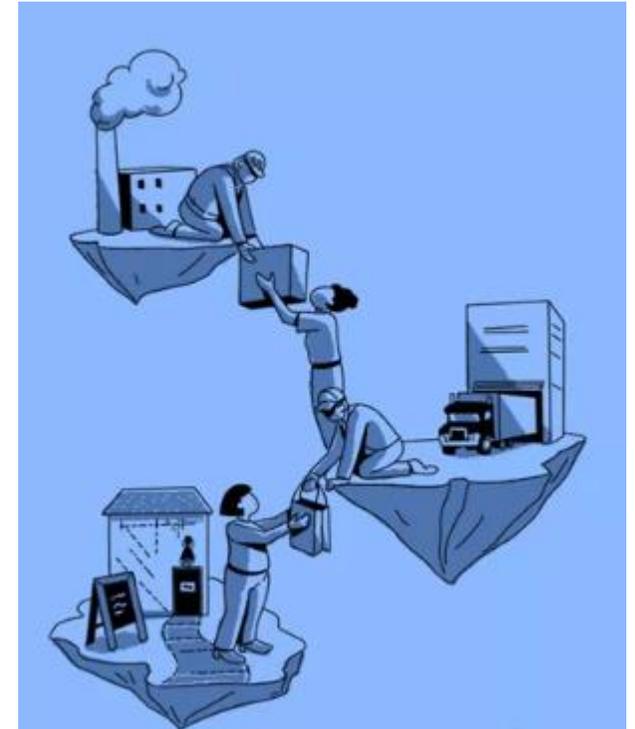
1. Antecedentes

Plan estratégico del BCCh 2023-2027 incluyó como foco el desarrollo de nuevas estadísticas y generar información para apoyar análisis e implementación de políticas.

- Contempla como iniciativa particular la publicación de **nuevas estadísticas experimentales**.
- A la fecha, el BCCh ya ha publicado, en el marco de este proyecto de Estadísticas Experimentales, distintos indicadores:
 - Ventas diarias del comercio minorista ([link](#))
 - Dinámica de empresas ([link](#))
 - Movilidad regional diaria en base a boletas emitidas en estaciones de servicio ([link](#))
 - Avisos Laborales de internet por región y grupo ocupacional ([link](#))
 - Indicadores de compraventa regional (ICVR) ([link](#))
 - Valor de mercado de la vivienda (VMV) ([link](#))
 - [Indicadores de crédito comercial entre empresas](#)

¿Qué es el crédito comercial?

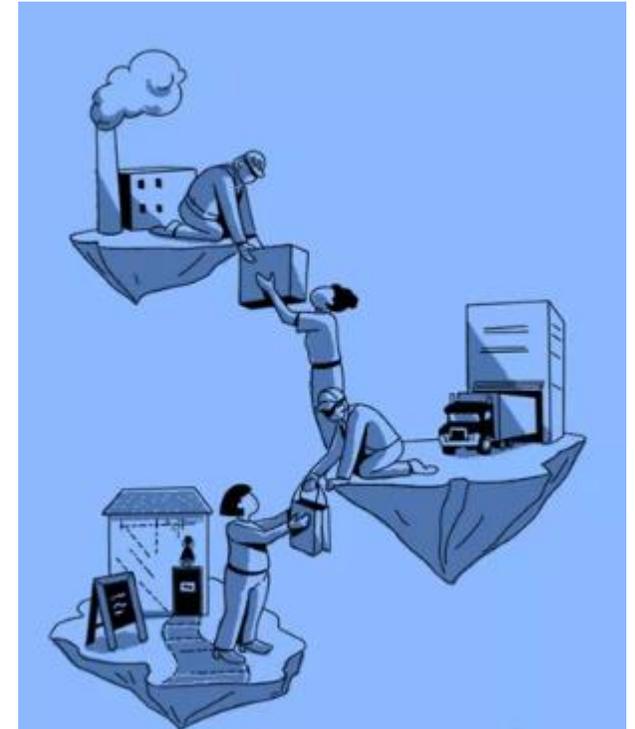
- El crédito comercial es un acuerdo ***de empresa a empresa (B2B)*** en el que un cliente puede comprar bienes sin pagar en efectivo y pagar al proveedor en una fecha programada posterior.
- Por lo general, las empresas que operan con créditos comerciales darán a los compradores 30, 60 ó 90 días para pagar la transacción registrada a través de una factura.



¿Qué es el crédito comercial?

“El crédito comercial suele considerarse una fuente muy importante de financiación a corto plazo para muchas empresas. Por lo tanto, es importante intentar comprender el papel del crédito comercial en la economía.”

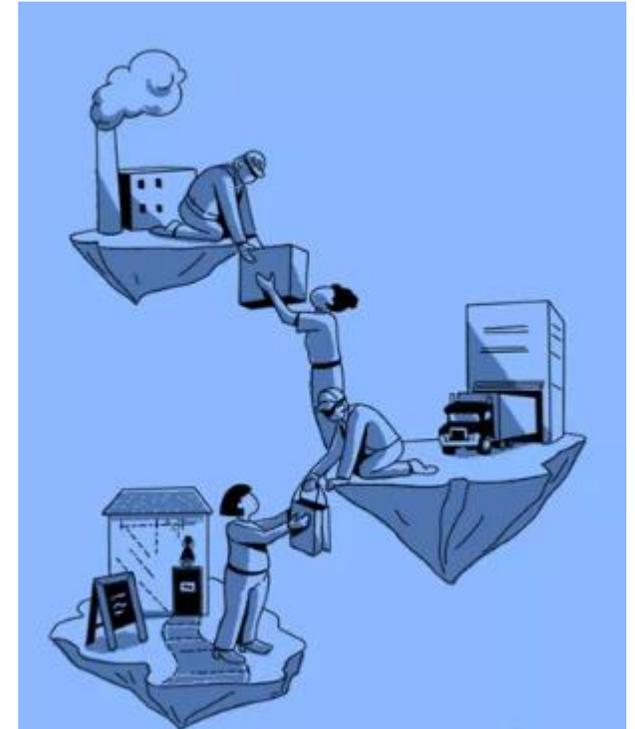
La teoría sugiere que una función potencial del crédito comercial es la de sustituto imperfecto del crédito bancario para las empresas que tienen un acceso limitado a este último” ().*



(*). Cunningham, R. M. (2005). Trade credit and credit rationing in Canadian firms.

¿Qué es el crédito comercial?

La factura constituye un documento legal de valor(*), tiene un mercado donde se transan ([Operaciones de Factoraje](#)), dando liquidez inmediata a las empresas, en gran medida para facturas de grandes empresas (Bolsa de productos/[Ley 19.983](#)).



(*). Prado Puga, A. (2016). Alcance jurídico de la factura como título de circulación mercantil. Revista de derecho (Valparaíso), (46), 155-189.



2. Referencia local e internacional |

Referencia Internacional

- Una de las formas más utilizadas para el seguimiento del CCE a nivel internacional es por medio de las ***cuentas por pagar y por cobrar*** de los balances de las empresas.
- Para este propósito, existen las Centrales de Balances en 19 países europeos (reunidas luego por **eccbso**) que recopilan la información económico-financiera de las empresas no financieras .
- Por otro lado, también se realizan encuestas, como la del Banco Mundial, que selecciona una muestra representativa del sector privado en los países seleccionados.



Central Balance Sheet Office



Person



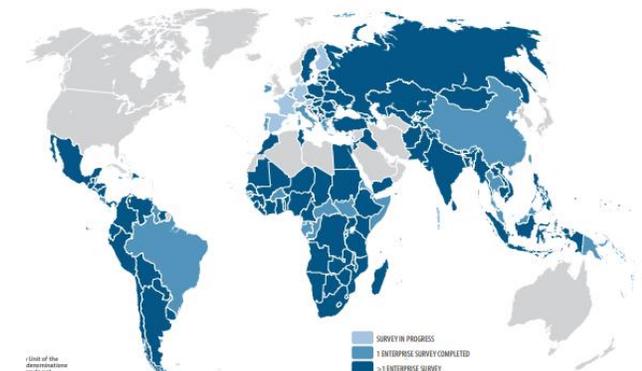
Central Balance Sheet Database



Oficina Central de Datos de Balance



ENTERPRISE SURVEYS



Referencia Internacional

Desde la perspectiva de CCNN, en el año 2020, el stock de financiamiento con terceros de las empresas en Chile alcanza a **166,4%** del PIB:

- 78,1% corresponde a préstamos
- 31,4% bonos, y
- **56,9% del PIB a crédito comercial.**

En bonos y CC estamos por sobre el p75 de la muestra de países OCDE (42)

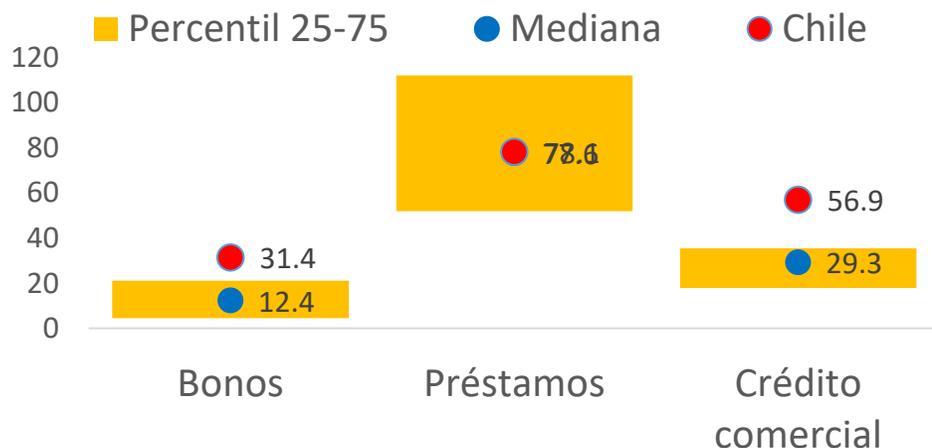


Gráfico 1. Financiamiento de las empresas no financieras. Porcentaje del PIB. Año 2020.

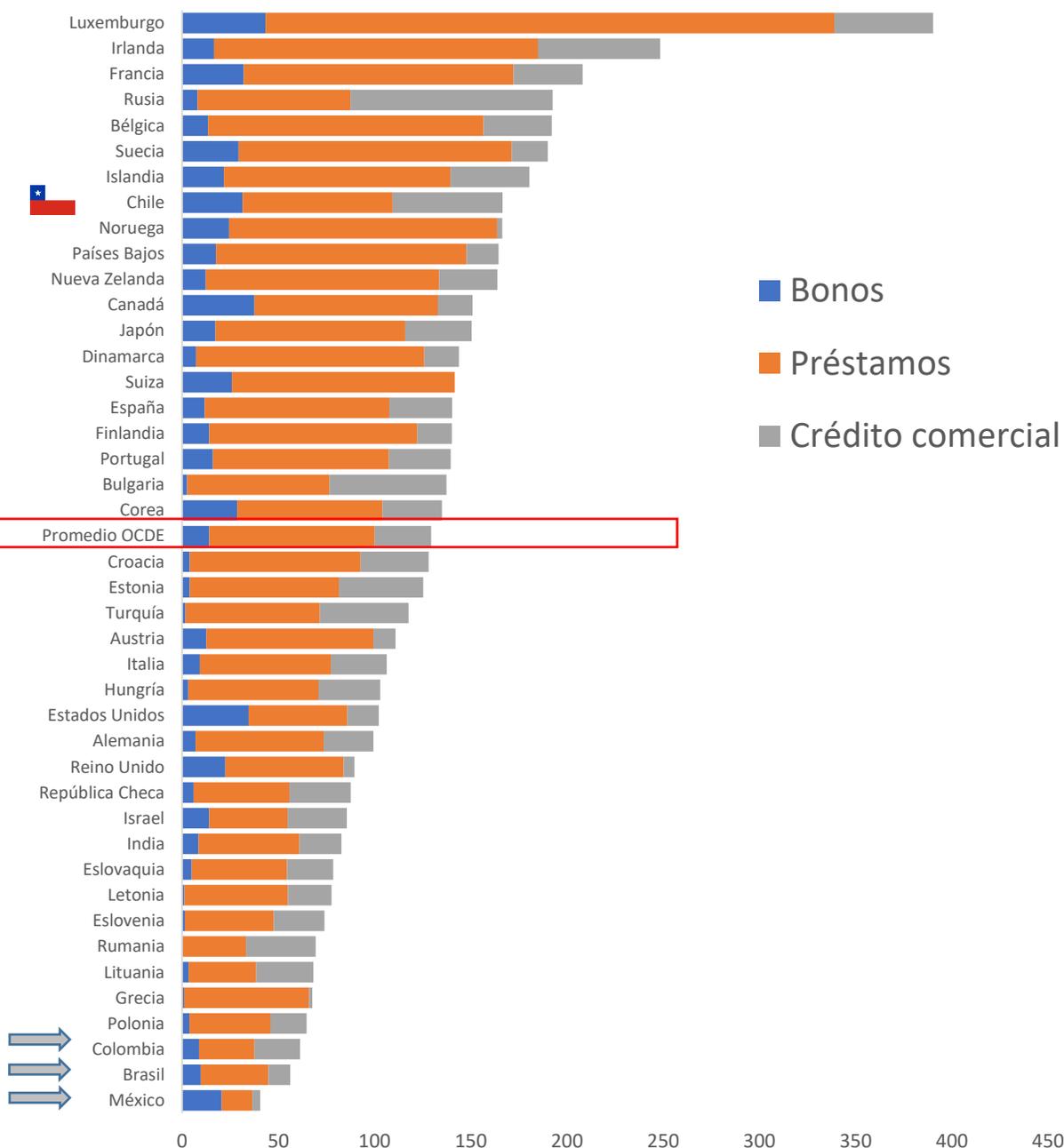
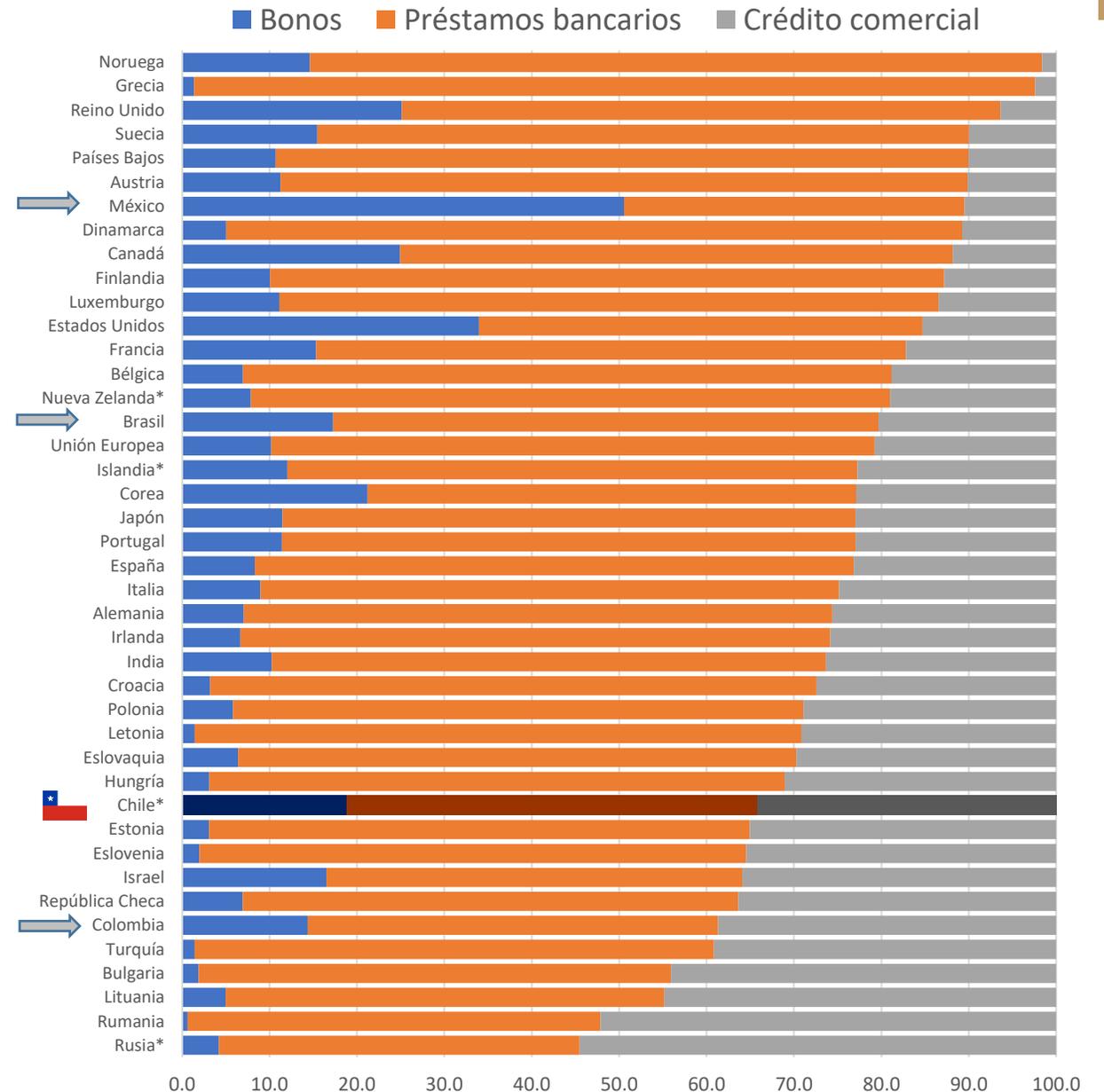
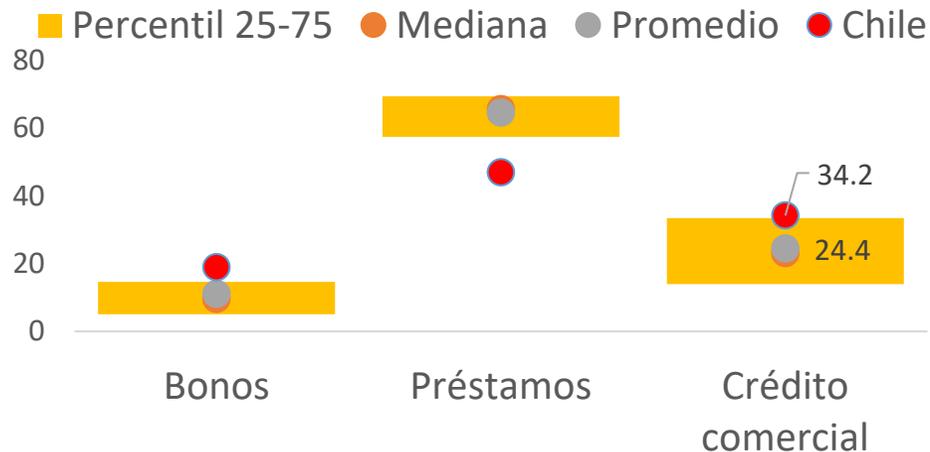


Gráfico 2. Composición (%) del financiamiento de las empresas no financieras. Año 2020.

Referencia Internacional

Por su parte, en términos de estructura de financiamiento, y también sobre la base de información de CCNN, vemos que el crédito comercial entre empresas representó en Chile, en promedio, **34.2%** de los pasivos, ligeramente por sobre el p75 de la muestra de países.



Referencia Local:

Mediciones de CCE en Informe de Estabilidad Financiera

Cuentas por pagar como fuente de financiamiento a corto plazo de las empresas y su evolución (Recuadro II.1 IEF1 2020).

- La venta y compra a crédito en las transacciones entre empresas es una práctica común en firmas de todos los tamaños.
- En promedio, medidas como porcentaje de las transacciones totales, las compras a crédito crecen con el tamaño de las empresas, desde casi 50% para las microempresas, hasta aproximadamente 84% en las empresas grandes.
- Por otro lado, las ventas a crédito presentan un patrón similar, aunque menos pronunciado.

Transacciones a crédito entre firmas por tamaño (*) (porcentaje sobre el monto total de transacciones entre categorías al 2019)

	Tamaño	Compradores				Promedio (ventas)	% del total de ventas
		Micro	Pequeña	Mediana	Grande		
Vendedores	Micro	49.52	55.32	63.03	74.32	66.42	2.02
	Pequeña	49.41	58.12	68.74	82.81	75.21	9.10
	Mediana	50.13	60.15	66.46	84.22	78.63	9.32
	Grande	50.12	62.68	74.08	84.84	82.64	79.56
	Promedio (compras)	49.95	61.06	71.56	84.51		

(*) Categoría de tamaño de acuerdo a las ventas anuales reportadas en el Formulario 29 del SII según la siguiente clasificación: Micro: 0,01 a 2.400 UF. Pequeña: 2.400 a 25.000 UF. Mediana: 25.000 a 100.000 UF. Grande: >100.000 UF. Se consideran como ventas y compras a crédito aquellas transacciones en las que la factura tiene un plazo de vencimiento positivo. El promedio de cada categoría es un promedio ponderado por monto de transacción.

Fuente: Banco Central de Chile en base a información del SII.

2. Aspectos metodológicos |



La Factura Electrónica (FE) es un documento tributario digital válido como soporte de las operaciones comerciales entre contribuyentes, la ley dispone la obligatoriedad de su uso a nivel nacional desde 2018.

- La digitalización de la FE ha permitido acceder de forma más oportuna al enorme volumen de información que se genera.
- Entre 2018 y 2022, se pasó de 488 mil empresas emisoras de FE a cerca de 587 mil, sumando un total de 2 mil millones de documentos emitidos en este periodo.
- De este modo, la **FE constituye un insumo relevante en la elaboración de estadísticas e indicadores** en general, tales como el PIB regional trimestral o el indicador de compraventas regionales, respectivamente.

Definiciones

- Los *ICCE* están basados en facturas electrónicas que registran **ventas efectivas internas, brutas y totales** entre empresas:
 - **internas**, pues excluyen compras/ventas al/hacia el exterior;
 - **brutas**, pues no se elimina del valor de compraventa el costo de venta, esto, en el caso de bienes para la reventa; y
 - **totales**, pues se incluyen tanto las ventas con destino intermedio (por ejemplo, insumos o materias primas) como final (por ejemplo, MyE y automóviles).
- Destacar que los *ICCE* permiten caracterizar el crédito de acuerdo al plazo otorgado/recibido, pero no si el pago se realizó a la fecha de vencimiento reportada.

Cobertura

- Sólo se incluyen facturas afectas y exentas* (emitidas y recibidas) de todos los sectores económicos, con algunas particularidades:
 - En el caso de las **actividades financieras**, sólo se han considerado las ventas afectas de los distintos emisores y receptores.
 - En las **actividades de gobierno** (administración pública, salud y educación) sólo son registradas sus operaciones como receptores de facturas (compras).

(* Se excluyen por ejemplo las facturas de exportación.

Determinación del plazo de vencimiento de la factura

La factura electrónica debe contener:

- a) La identificación del vendedor.
- b) La identificación del comprador.
- c) Las fechas de emisión y vencimiento (cuando se trate de una transacción con pago diferido), y la forma de pago.
- d) Finalmente, el detalle de los productos transados, su valor o precio unitario, las cantidades y montos totales.

En base a lo anterior, los *ICCE* se sustentan en lo detallado en los puntos a), b) y c) anteriores, junto con la información de monto total transado.

De este modo, cada operación de compraventa es caracterizada de acuerdo con el giro o actividad principal del vendedor y comprador, el estrato de tamaño según ventas y el tramo de crédito conforme la diferencia calculada, para cada factura, entre la fecha de emisión y de vencimiento.

Tramos de *ICCE*

- En particular, se definen los siguientes tramos, en número de días:

Tramo	Descripción
0	Corresponde a compraventas al contado
1-30	Corresponde a compraventas con pago diferido en el plazo que va de 1 a 30 días
31-60	Corresponde a compraventas con pago diferido en el plazo que va de 31 a 60 días
61-90	Corresponde a compraventas con pago diferido en el plazo que va de 61 a 90 días
+90	Corresponde a compraventas con pago diferido en un plazo superior a 90 días

Casos especiales

Las facturas electrónicas, donde la fecha de vencimiento no es reportada, y la forma de pago es “a crédito”, son clasificadas en el tramo 1 a 30 días.

Actividad Económica: 62103-31171-62411

R.U.1
Factura Electrónica
N°128

S.I.I. Santiago Poniente

FECHA: 2003-04-24
 SEÑOR (ES) :
 RUT :
 GIRO : PRODUCTORA
 DIRECCIÓN: 1
 COMUNA: PEDRO AGUIRRE CERDA
 CIUDAD: SANTIAGO

TELÉFONO :
 MEDIO DE PAGO: CHEQUE
 FORMA DE PAGO: CONTADO
 VENCIMIENTO:
 RUT SOLICITANTE :
 RUT TRANSPORTISTA :
 PATENTE :

CANTIDAD	DETALLE	P. UNITARIO	TOTAL
0		0	385.000
		MONTO NETO	385.000
		IVA 18%	69.300
		TOTAL	454.300

Detalles de la publicación

A partir del 5 de diciembre:

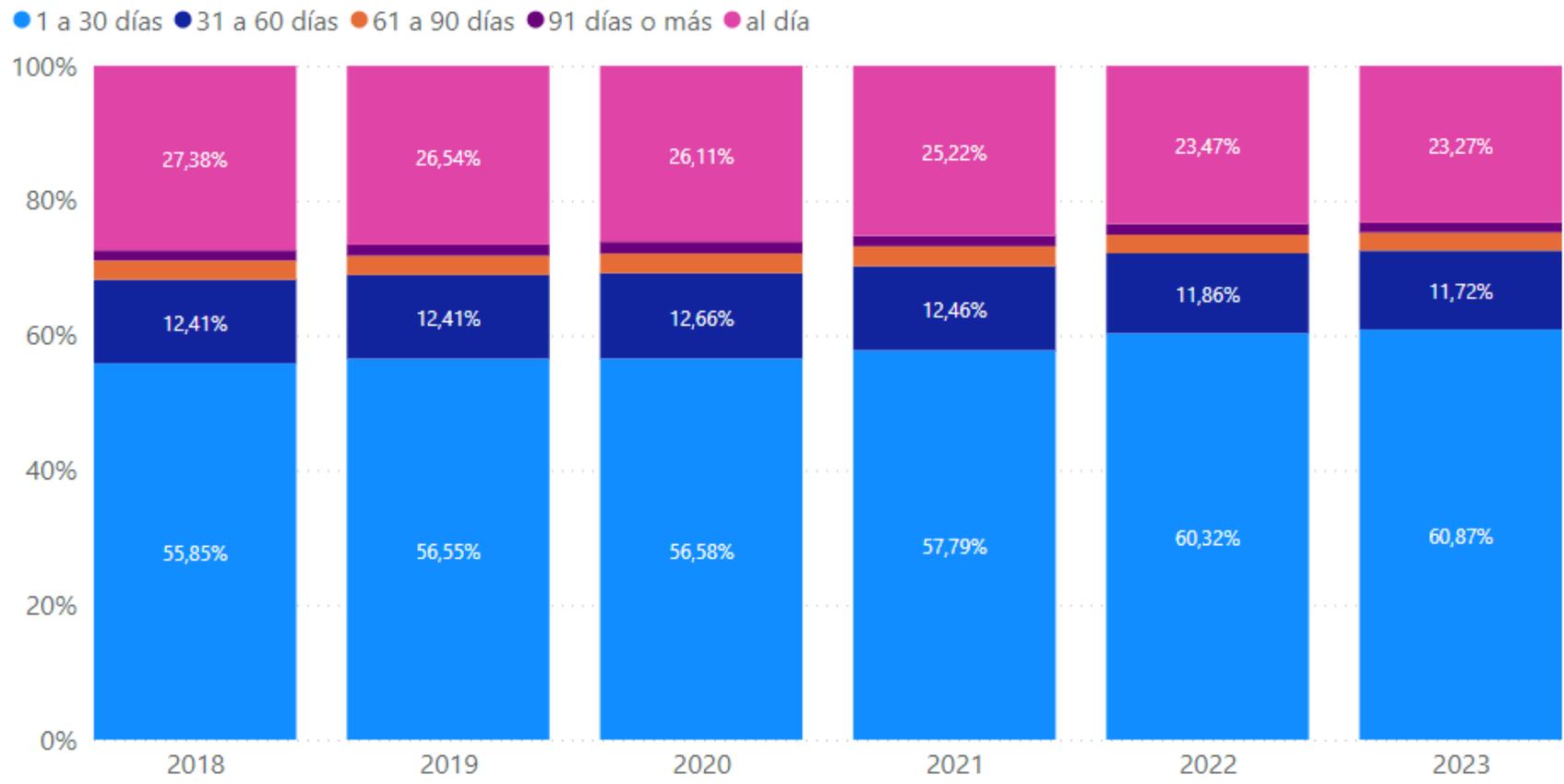
1. Set de indicadores mensuales (28 series) en la *Base de Datos Estadísticos* que incluya el desglose por tramo de crédito del:
 - Monto de compraventa.
 - Cantidad de documentos emitidos.
 - Número de vendedores/compradores, y
 - plazos promedio por tramo de crédito.
 2. La disposición anual de un fichero CSV con desgloses de los indicadores anteriores por:
 - Actividad económica (14) y
 - tamaño de empresa (4).
- Lo anterior con un desfase de 35 días para los datos mensuales y de 4 meses para los datos anuales.
 - Respecto a la difusión de estos datos:
 - Se publicará una nota técnica, y
 - se dispondrá de un **informe dinámico** en el sitio web del Banco Central de Chile, que reunirá el conjunto de visualizaciones posibles de realizar.

3. Principales resultados |



Información a publicar de cuenta de la prevalencia del tramo 1 a 30 días como el más utilizado (61% de las ventas) seguido de la facturación al día (sin crédito) con un 23% al año 2022.

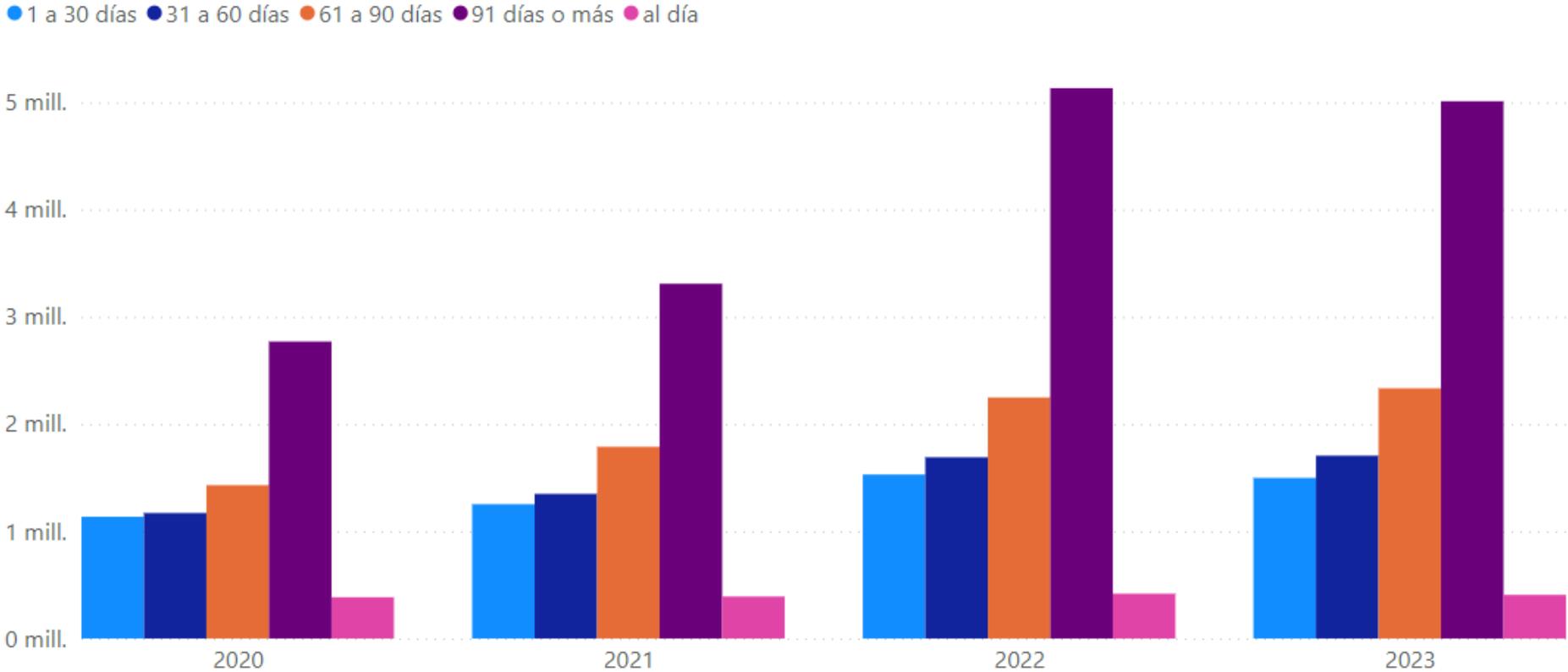
Gráfico 3. Composición de las ventas por tramo de crédito*.



Fuente: Banco Central de Chile en base a información de Factura Electrónica. *2023, datos hasta el mes de agosto

El monto promedio de compraventa es marcadamente creciente con el plazo otorgado para el pago.

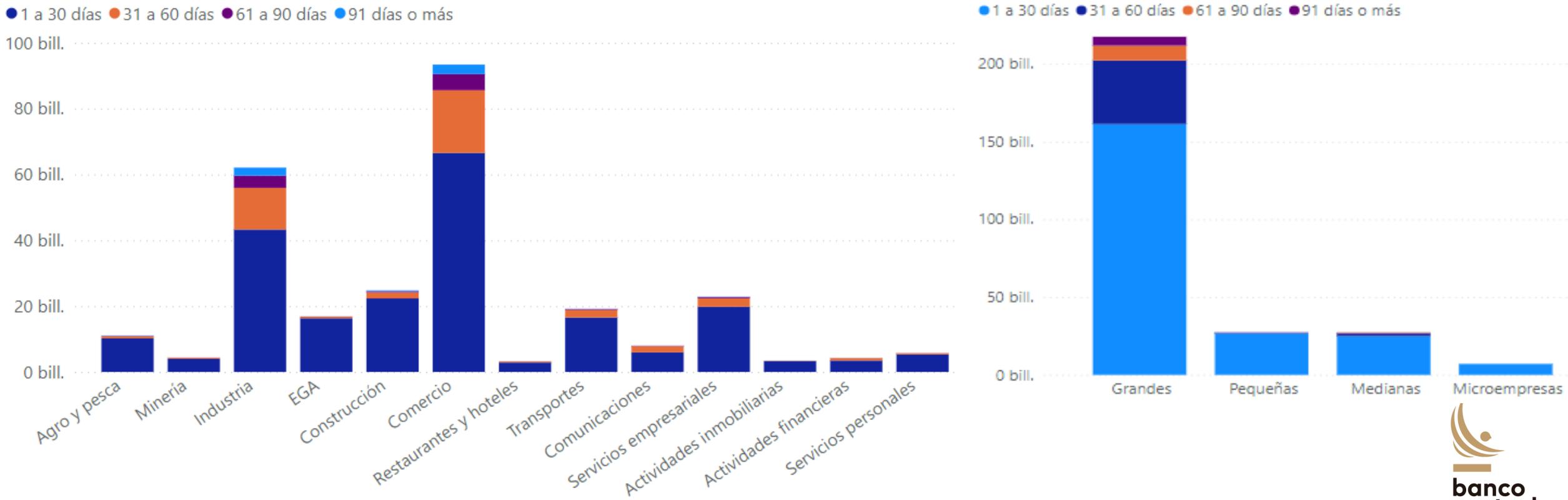
Gráfico 4. Ventas promedio por tramo de crédito. En pesos



Fuente: Banco Central de Chile en base a información de Factura Electrónica. *2023, datos hasta el mes de agosto

Oferentes de crédito comercial: Comercio (32%) e Industria (22%) concentran el crédito comercial en todos sus plazos. En el tramo a 91 días o más, ambos sectores explican el 87% de las ventas. Por tamaño, las grandes empresas explican casi la totalidad del crédito.

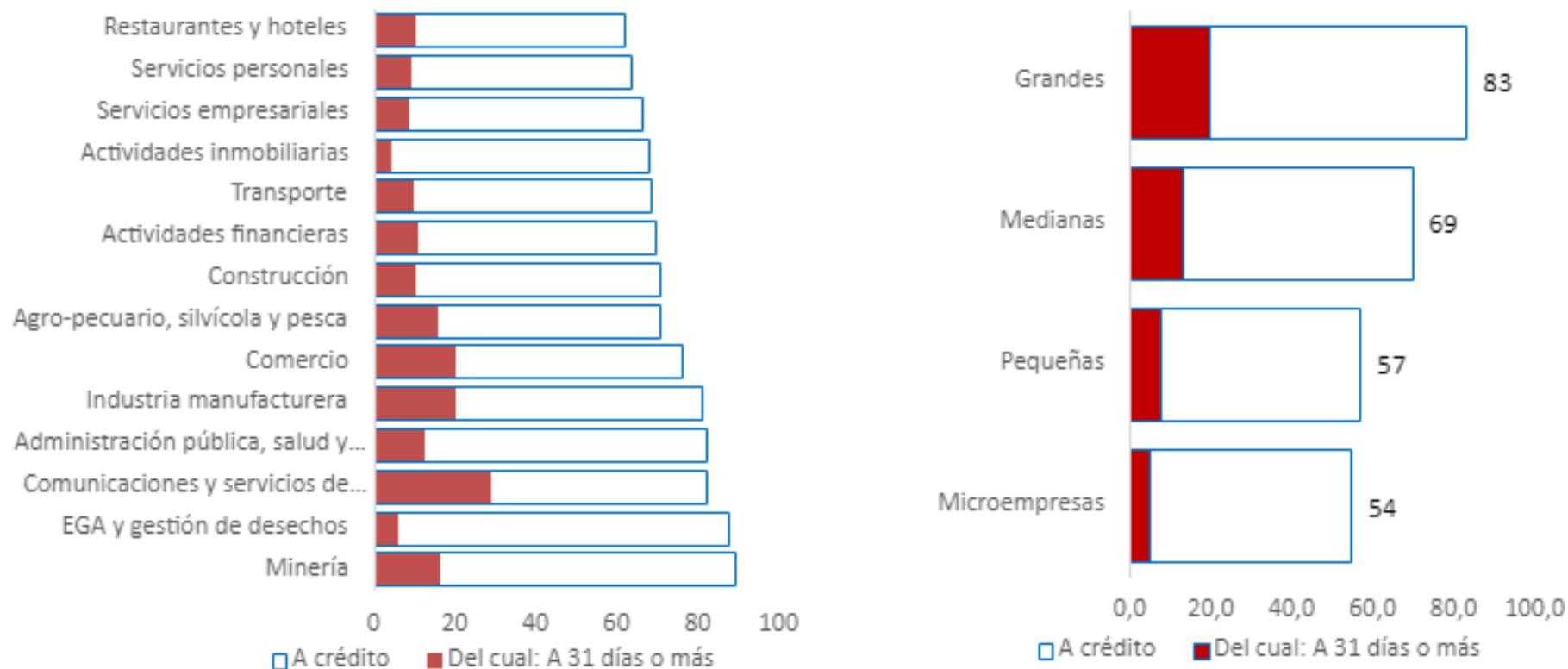
Gráfico 5. Crédito comercial por actividad y tamaño del vendedor, año 2022.



Fuente: Banco Central de Chile en base a información de Factura Electrónica. *2023, datos hasta el mes de agosto

Demandantes de crédito comercial: En minería, el 89% de sus compras son a crédito, con 16% de éstas a más de 90 días. Por tamaño, las microempresas acceden a crédito comercial en una cuantía equivalente al 54% de sus compras, mayoritariamente a 30 días.

Gráfico 6. Crédito comercial por actividad y tamaño del comprador, año 2022.



Cerca de 340 mil vendedores y 1.2 millones de compradores utilizan el crédito a 30 días. En el caso de los compradores, es mayoritario el volumen de compra al día o sin crédito.

Gráfico 7. Número de vendedores por tramo de crédito.

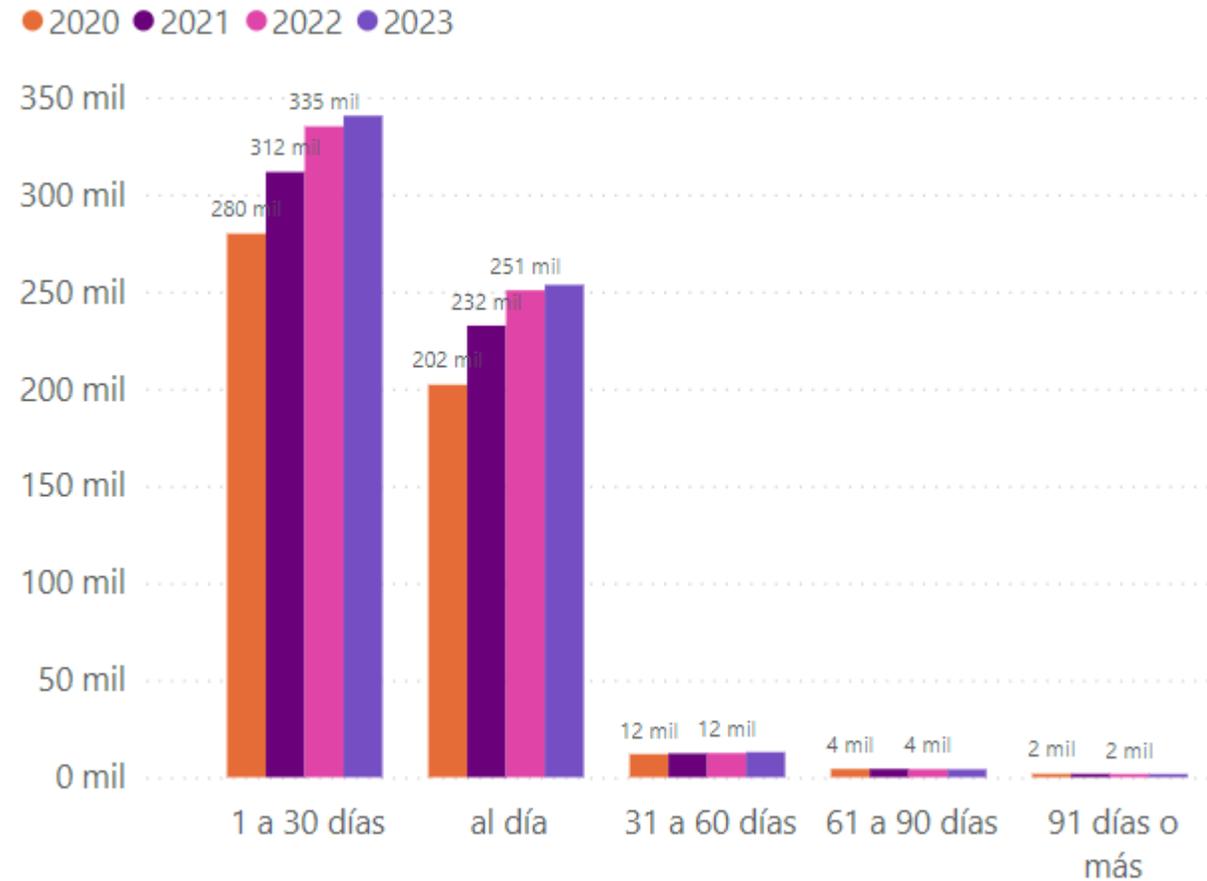
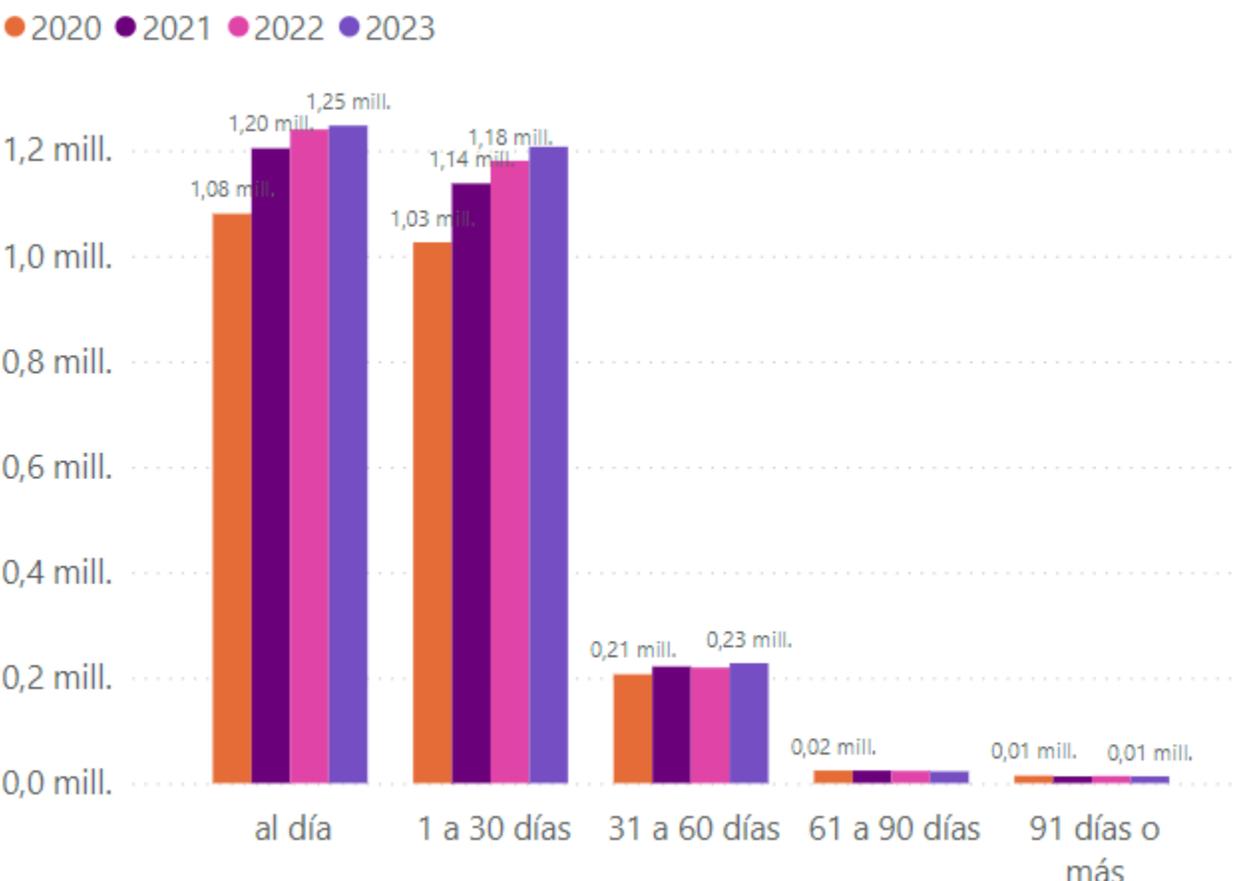


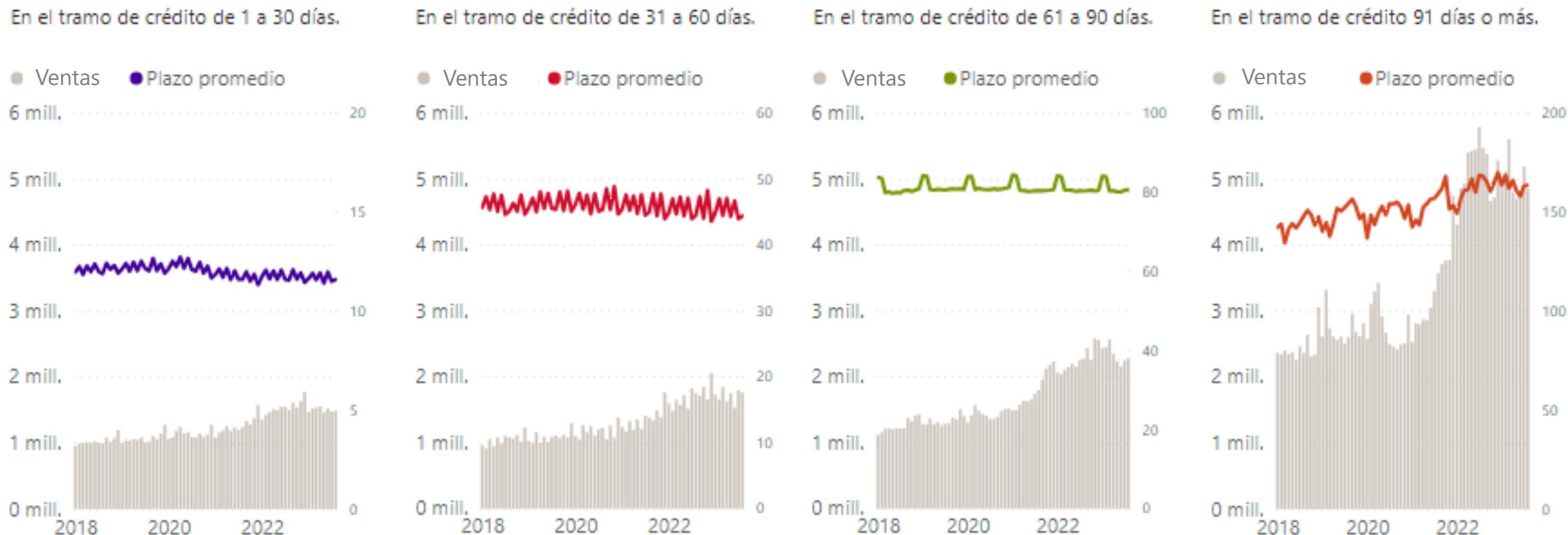
Gráfico 8. Número de compradores por tramo de crédito.



Fuente: Banco Central de Chile en base a información de Factura Electrónica. *2023, datos hasta el mes de agosto

El tramo de crédito más utilizado (1 a 30 días) muestra un plazo promedio cercano a 12 días en lo más reciente, ligeramente decreciente a partir de 2020. En tanto, el plazo promedio en el tramo “91 días o más” crece con el tamaño promedio de la venta.

Gráfico 9. Ventas y plazo promedio por tramo de crédito*. En pesos y días (eje derecho)



Fuente: Banco Central de Chile en base a información de Factura Electrónica. *2023, datos hasta el mes de agosto

Información anual a publicar permitirá caracterizar el flujo de crédito entre empresas por clase de actividad económica.

Compraventas por año, actividad y tramo de crédito



1 a 30 días	31 a 60 días	61 a 90 días	91 días o más	al día
-------------	--------------	--------------	---------------	--------

Gráfico 14. Monto de compraventa por tramo de crédito (pesos)

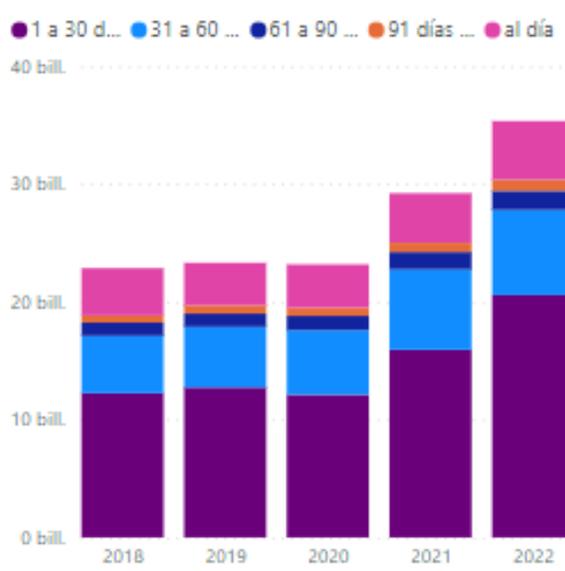
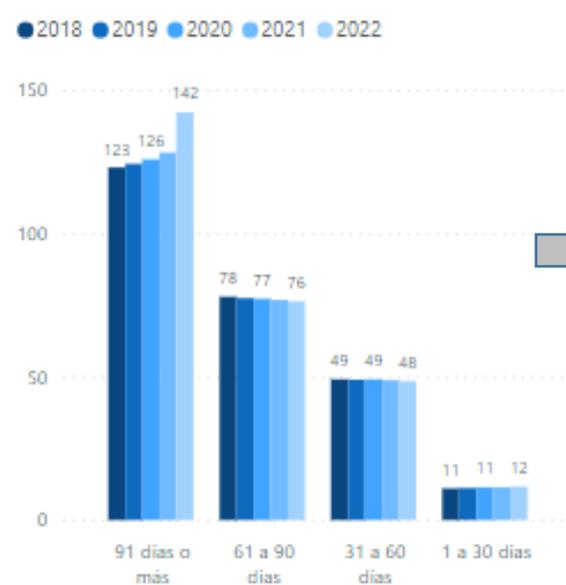


Gráfico 15. Plazo promedio de compraventa por tramo de crédito (en días)



- ACTIVIDAD VENDEDOR**
- Agro y pesca
 - Minería
 - Industria
 - EGA
 - Construcción
 - Comercio
 - Restaurantes y hoteles
 - Transportes
 - Comunicaciones
 - Servicios empresariales
 - Actividades inmobiliarias
 - Actividades financieras
 - Servicios personales

- ACTIVIDAD COMPRADOR**
- Agro y pesca
 - Minería
 - Industria
 - EGA
 - Construcción
 - Comercio
 - Restaurantes y hoteles
 - Transportes
 - Comunicaciones
 - Servicios empresariales
 - Actividades inmobiliarias
 - Actividades financieras
 - Servicios personales
 - Adm., Edu. y Salud públicas

(*) Se ha eliminado el monto de compraventa en aquellos casos donde existen menos de 25 vendedores y/o compradores; y/o donde una empresa (sea vendedora o compradora) concentre más del 85% de la transacción en el cruce Región/Actividad.

Información anual a publicar permitirá caracterizar el flujo de crédito entre empresas por clase de actividad económica.

Compraventas por año, actividad y tramo de crédito



1 a 30 días	31 a 60 días	61 a 90 días	91 días o más	al día
-------------	--------------	--------------	---------------	--------

Gráfico 14. Monto de compraventa por tramo de crédito (pesos)

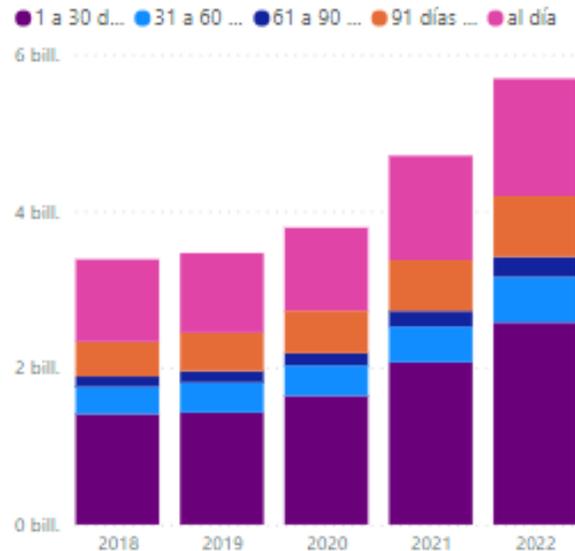
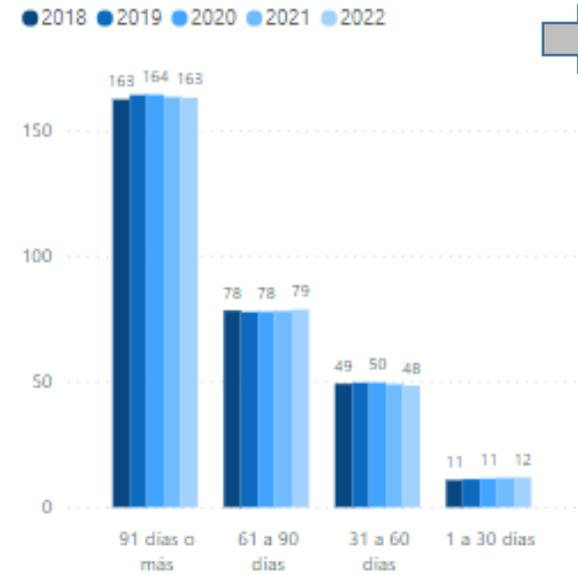


Gráfico 15. Plazo promedio de compraventa por tramo de crédito (en días)



- ACTIVIDAD VENDEDOR**
- Agro y pesca
 - Minería
 - Industria
 - EGA
 - Construcción
 - Comercio
 - Restaurantes y hoteles
 - Transportes
 - Comunicaciones
 - Servicios empresariales
 - Actividades inmobiliarias
 - Actividades financieras
 - Servicios personales



- ACTIVIDAD COMPRADOR**
- Agro y pesca
 - Minería
 - Industria
 - EGA
 - Construcción
 - Comercio
 - Restaurantes y hoteles
 - Transportes
 - Comunicaciones
 - Servicios empresariales
 - Actividades inmobiliarias
 - Actividades financieras
 - Servicios personales
 - Adm., Edu. y Salud públicas



(*) Se ha eliminado el monto de compraventa en aquellos casos donde existen menos de 25 vendedores y/o compradores; y/o donde una empresa (sea vendedora o compradora) concentre más del 85% de la transacción en el cruce Región/Actividad.

Por tamaño de empresa. Interacción entre grandes y microempresas revela un menor acceso al crédito de estas últimas y una clara concentración en el tramo “hasta 30 días”.

Compraventas por año, tamaño y tramo de crédito



1 a 30 días	31 a 60 días	61 a 90 días	91 días o más	al día
-------------	--------------	--------------	---------------	--------

Gráfico 16. Monto de compraventa por tramo de crédito (pesos)

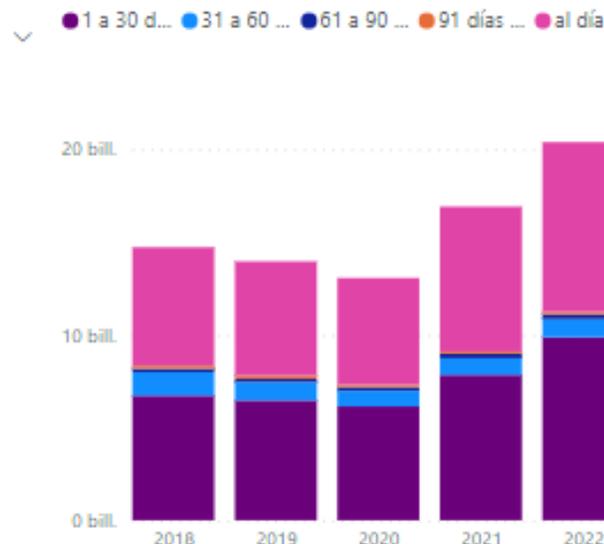
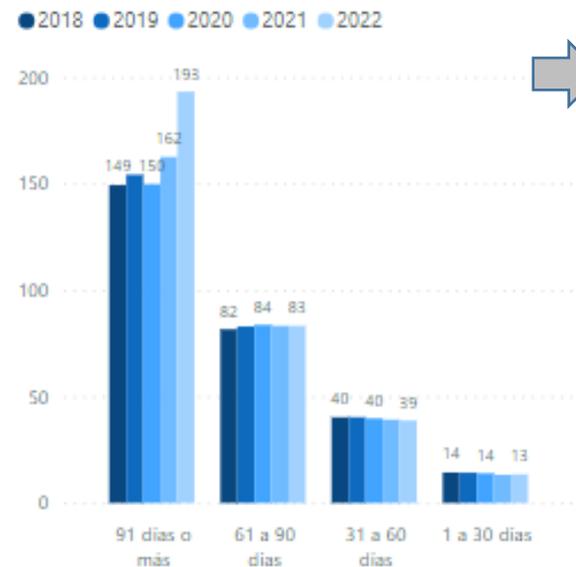


Gráfico 17. Plazo promedio de compraventa por tramo de crédito (en días)



(*) Se ha eliminado el monto de compraventa en aquellos casos donde existen menos de 25 vendedores y/o compradores; y/o donde una empresa (sea vendedora o compradora) concentre más del 85% de la transacción en el cruce Región/Actividad.

Lo anterior contrasta con la oferta y uso de crédito comercial entre grandes empresas, que incluye plazos a +30 días.

Compraventas por año, tamaño y tramo de crédito



1 a 30 días	31 a 60 días	61 a 90 días	91 días o más	al día
-------------	--------------	--------------	---------------	--------

Gráfico 16. Monto de compraventa por tramo de crédito (pesos)

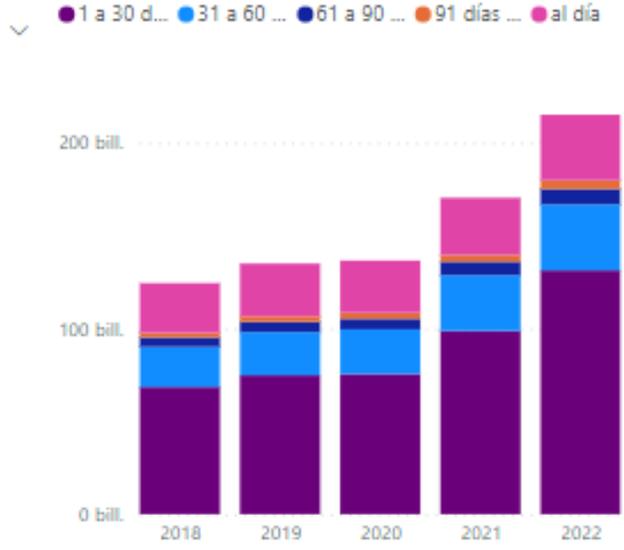
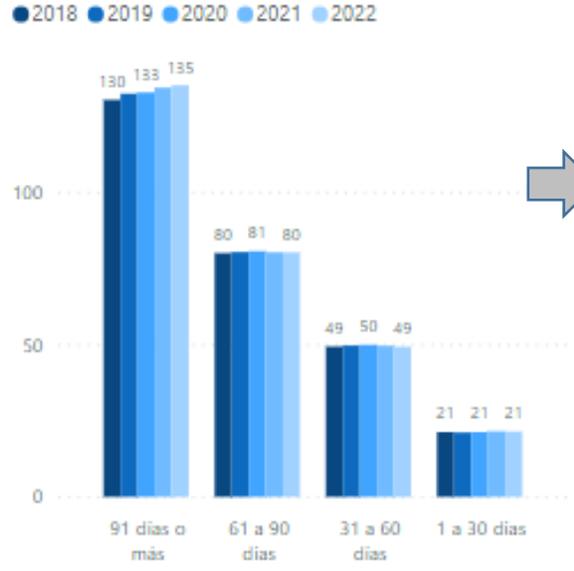


Gráfico 17. Plazo promedio de compraventa por tramo de crédito (en días)



TAMAÑO VENDEDOR

- Microempresas
- Pequeñas
- Medianas
- Grandes

TAMAÑO COMPRADOR

- Microempresas
- Pequeñas
- Medianas
- Grandes

(*) Se ha eliminado el monto de compraventa en aquellos casos donde existen menos de 25 vendedores y/o compradores; y/o donde una empresa (sea vendedora o compradora) concentre más del 85% de la transacción en el cruce Región/Actividad.

5. Comentarios finales |

A glass globe with a grid pattern, resting on a circular base. The globe is centered in the image, and the background is a light blue grid with a faint orange line pattern. The text "5. Comentarios finales |" is overlaid on the globe.

Comentarios finales

La propuesta de *Indicadores de crédito comercial entre empresas* está en línea con los trabajos de investigación realizados anteriormente en el Banco y difundidos a través del IEF.

La frecuencia en la disposición de archivos CSV se evaluará periódicamente, considerando el tiempo que requiere la revisión de las cifras y el cumplimiento de estándares de confidencialidad de las operaciones.

La información contenida en esta nueva publicación es consistente con los totales nacionales difundidos actualmente en los *Indicadores de compraventa regional (ICVR)*



Nuevas Estadísticas Experimentales: Indicadores de crédito comercial entre empresas (ICCE)

Katherine Jara, Josué Pérez
Estadísticas Experimentales