



## Nota Técnica

### Indicadores de crédito comercial entre empresas basados en facturación electrónica<sup>1 2</sup>

División Estadísticas  
Banco Central de Chile

#### Resumen

El crédito comercial entre empresas (*trade credit*, en inglés) suele considerarse una fuente muy importante de financiación a corto plazo<sup>3</sup>, por lo que resulta relevante comprender el papel que este tiene en la economía. Para apoyar este punto, a partir de información de balances financieros disponible para 42 países de la OECD, se observa que el crédito comercial representa, en promedio, cerca de un 24% de los pasivos con terceros de las empresas (esto es, excluyendo *equity*), y que existe una relación inversa entre el porcentaje de financiamiento total proveniente de los bancos y el otorgado por otras empresas<sup>4</sup>.

En el contexto anterior, el Banco Central de Chile publica a partir del 5 de diciembre los **Indicadores de crédito comercial entre empresas** (ICCE) basados en información disponible en las facturas electrónicas (FE). Estos indicadores permiten caracterizar esta forma de financiamiento de corto plazo de las firmas, con desgloses relevantes tales como la actividad económica y tamaño de la empresa que otorga crédito comercial, como también desde la perspectiva de quién recibe este tipo de financiamiento.

Los resultados publicados dan cuenta del uso generalizado de esta forma de financiamiento, aunque con marcadas diferencias por actividad y tamaño de empresa. Para el año 2022, un 77% de las compraventas en Chile consideró alguna forma de financiamiento, siendo el tramo 1 a 30 días el más utilizado. Este porcentaje crece con el tamaño de la firma vendedora, desde 63% en el caso de las microempresas, hasta 79% en las grandes empresas. Por el lado comprador, el 54% de las compras realizadas por microempresas reciben financiamiento, porcentaje que sube a 83% en el caso de las grandes empresas.

Por el lado de la actividad económica, y en proporción a su nivel de ventas, las empresas de los sectores industria, energía y comunicaciones son las que ofrecen más crédito, mientras que por el lado comprador, destaca la minería, energía y comunicaciones.

---

<sup>1</sup> Contacto: [contactocentral.bcentral.cl](mailto:contactocentral.bcentral.cl)

<sup>2</sup> Esta nota técnica ha sido actualizada el día 28 de noviembre de 2023.

<sup>3</sup> Cunningham, R. M. (2005) y Banco Central de Chile (2020).

<sup>4</sup> Información disponible en <https://stats.oecd.org/>. Un resumen se dispone en el anexo.

El contenido de esta publicación forma parte del proyecto "Estadísticas Experimentales" del Banco Central de Chile, por el cual se elaboran y publican estadísticas que se encuentran en proceso de desarrollo o consolidación –lo que podría reflejarse en revisiones importantes a las series publicadas–, y que se caracterizan por su carácter innovador, ya sea en las fuentes de información, los métodos estadísticos y/o el ámbito de estudio.

## 1. Antecedentes

Desde su entrada en vigor, la factura electrónica ha permitido disponer de datos de ventas con mayor oportunidad y frecuencia. Adicionalmente, la posibilidad de identificar a las contrapartes de cada operación documentada en una factura –esto es, “emisor” (vendedor)/ “receptor” (comprador)–, contrasta significativamente con los datos mensuales característicos de las declaraciones de impuestos, tales como el IVA. Lo anterior ha permitido elaborar nuevas estadísticas que exploran la interconexión entre vendedores y compradores, incluyendo aspectos de distribución geográfica<sup>5</sup>. La factura electrónica es, asimismo, un insumo relevante en la elaboración del PIB regional en frecuencia trimestral.

De acuerdo con el calendario de implementación de la facturación electrónica, desde el año 2018 todas las empresas están obligadas a facturar electrónicamente, sumando en aquel momento cerca de 636 mil empresas, las cuales emitieron más de 357 millones de documentos electrónicos. Actualmente, las ventas con factura electrónica representan alrededor del 68% del total de ventas del conjunto de contribuyentes de IVA<sup>6</sup>.

## 2. Aspectos metodológicos

### 2.1. Definiciones

- a) **Compraventa:** Los indicadores de crédito comercial están basados en facturas electrónicas afectas y exentas de IVA<sup>7</sup>, las cuales por definición corresponden a ventas efectivas entre empresas, las que tienen las siguientes características:
- Son **ventas internas**, es decir, se excluyen las compras(ventas) desde (al) exterior.
  - Son **ventas brutas**, esto es, no se ha restado del valor de transacción, el costo de venta en el caso de las empresas que compran bienes para la reventa (principalmente el comercio).
  - Asimismo, los indicadores de crédito comercial reportan valores que **no distinguen el uso final de lo transado**. Es decir, se incluye tanto la venta de bienes que tendrán un uso intermedio (por ejemplo, insumos o materias primas) como final (por ejemplo, Maquinaria y equipo; automóviles, etc.).
- b) **Compraventa a plazo:** Corresponde a la operación de compraventa cuyo pago ha sido diferido por acuerdo de las partes.

---

<sup>5</sup> Por ejemplo los [Indicadores de compraventa regional](#) que muestran las relaciones de compraventa entre las regiones del país (ventas inter regionales) así como la dinámica del intercambio al interior de cada región (ventas intra regionales).

<sup>6</sup> Diferencia corresponde principalmente a ventas con boletas y facturas de exportación.

<sup>7</sup> Una factura exenta o no afecta a IVA es un documento tributario que registra una transacción entre contribuyentes por operaciones exentas o no afectas al Impuesto al Valor Agregado (19%). En sentido contrario, una factura afecta incorpora al valor de compraventa el correspondiente impuesto al valor agregado, el cual deberá ser reportado en la declaración mensual de impuestos tanto por el vendedor (débito) como por el comprador (crédito).

- c) **Crédito comercial:** El crédito comercial es un acuerdo entre empresas en el que un comprador (cliente) puede adquirir bienes o servicios y pagarlos al vendedor (proveedor) en una fecha programada posterior.
- d) **Plazo de la factura:** Corresponde a la diferencia, en número de días, entre la fecha de emisión de la factura y la fecha de vencimiento. Cabe mencionar que, con la información disponible, no es posible confirmar el pago de lo transado a la fecha de vencimiento.
- e) **Tramo de crédito:** Las compraventas se desglosan en virtud del plazo otorgado por el vendedor al comprador para el pago de éstas. En particular, se definen los siguientes tramos, en número de días:

<b>Tramo</b>	<b>Descripción</b>
0	Corresponde a compraventas al día (sin crédito)
1 a 30 días	Corresponde a compraventas con pago diferido en el plazo que va de 1 a 30 días
31 a 60 días	Corresponde a compraventas con pago diferido en el plazo que va de 31 a 60 días
61 a 90 días	Corresponde a compraventas con pago diferido en el plazo que va de 61 a 90 días
91 días o más	Corresponde a compraventas con pago diferido en un plazo de 91 días o más.

- f) **Actividad del vendedor (emisor de la factura) /comprador (receptor de la factura):** Corresponde a la clasificación de actividad económica principal utilizada para la elaboración de las Cuentas Nacionales de Chile. Para efectos de esta estadística, en su difusión anual, tanto las empresas emisoras como receptoras de facturas se agrupan en 14 sectores de acuerdo con el primer nivel de agregación del clasificador de actividades.
- g) **Tamaño del Emisor/Receptor:** Corresponde a una medida de tamaño determinada por su nivel de ventas anuales expresadas en unidades de fomento, de acuerdo con la siguiente definición:

<b>Tramo</b>	<b>Descripción</b>
Microempresas	Ventas anuales de hasta UF 2.400
Pequeñas	Ventas anuales entre UF 2.400 y UF 25.000
Medianas	Ventas anuales entre UF 25.000 y UF 100.000
Grandes	Ventas anuales superiores a UF 100.000

## 2.2. Determinación del plazo de vencimiento de la factura

La factura electrónica es un documento digital legalmente válido como medio de respaldo de las operaciones comerciales entre contribuyentes y, por lo tanto, reemplazó a las facturas tradicionales de papel. En cuanto a su contenido, una factura electrónica debe contener:

- a) La identificación del vendedor, incluyendo su RUT, giro y la comuna de emisión (venta) del documento tributario.
- b) La identificación del comprador, incluyendo su RUT, giro, y la comuna de recepción (compra) del documento tributario.

- 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 **indicadores de crédito comercial** 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.

En aquellos casos donde la fecha de vencimiento de la factura no es reportada, pero si la “forma de pago” como *a crédito*, las compraventas se clasifican en el tramo 1 a 30 días.

### 2.3. Cobertura sectorial

Los **indicadores de crédito comercial** incluyen facturas (emitidas y recibidas) de todos los sectores económicos, con las siguientes particularidades:

- a) En el caso de las **actividades financieras**, sólo se incluyen las facturas afectas de los distintos emisores y receptores. Lo anterior permitiría capturar efectivamente aquellos cobros explícitos relacionados con la prestación de servicios afectos, por ejemplo, las comisiones bancarias.
- b) Por su parte, en las actividades de **gobierno** (administración pública, salud y educación; incluyendo municipios) sólo son registradas sus operaciones en tanto receptores de facturas (esto es, sus compras), con independencia de si están o no afectos a IVA. Definido de esta manera, los resultados obtenidos desde la factura electrónica convergen a niveles cercanos a los publicados en la ejecución presupuestaria del gobierno general.

### 2.4. Depuración de microdatos

En consideración de la masividad de la información básica que converge en los **indicadores de crédito comercial**, la información de factura electrónica es depurada de registros atípicos acotando el monto máximo de cada operación (esto es, a nivel de cada documento emitido) a un nivel en pesos equivalente a 10 mil millones.

Este monto máximo (establecido en enero 2018) es actualizado mensualmente de acuerdo con la evolución del Índice de precios al productor (IPP) y ajustado por la estacionalidad mensual de las series de compraventa. Esto último permite reconocer valores particularmente altos en meses de mayor concentración de ventas o en el caso de empresas donde prevalece la facturación anual (por ejemplo, en ciertas subactividades de la construcción).

Con todo, cabe destacar que, para el país en su conjunto, en promedio, cerca de un 2% del monto de compraventas es descartado con la aplicación de los criterios de depuración descritos.

## 2.5. Tratamiento de la confidencialidad

Los indicadores de crédito comercial basados en facturación electrónica cumplen ciertos principios de no divulgación de desgloses o cruces de información que expongan operaciones particulares o empresas.

En este sentido, la información que se publica en el marco de este nuevo indicador cumple dos requisitos: Primero, existe un número mínimo de 25 empresas (sea vendedoras o compradoras) en cada cruce o categoría de información y, segundo, una empresa (sea vendedora o compradora) no representa más del 85% del grupo en función de la agregación mediante variables pivotaes, en nuestro caso, monto de compraventas por tramos de crédito.

En general, la aplicación de estos criterios de confidencialidad implica una pérdida global promedio de 0.5% del monto de las compraventas entre los años 2018 y 2022. Por tramo de crédito, la pérdida de información es creciente con el plazo, pasando de ser casi nula en el tramo 1 a 30 días, a 8.0% en el tramo de 91 días o más. Por actividad económica, la pérdida de información en los tramos de mayor plazo es significativa, con excepción de la Industria y Comercio, sectores que concentran el 86% y 88% de las ventas en el tramo 61 a 90 días y 91 días y más, respectivamente.

En la perspectiva de “tamaño de empresa”, no se eliminan transacciones por la aplicación de los criterios de confidencialidad descritos en este apartado.

## 3. Principales resultados.

Los indicadores de crédito comercial entre empresas exponen la prevalencia del tramo 1 a 30 días como el más utilizado (60% de las ventas) seguido de la facturación al día (sin crédito) con un 23% al año 2022 (gráfico 1). Adicionalmente, el monto promedio de compraventas (monto dividido por número de facturas) es creciente con el plazo otorgado para el pago, pasando de \$1.5 millones en el tramo 1 a 30 días, a poco más de \$5 millones en el tramo de 91 días o más, también al año 2022 (gráfico 2).

Gráfico 1. Composición de las ventas por tramo de crédito (porcentaje)

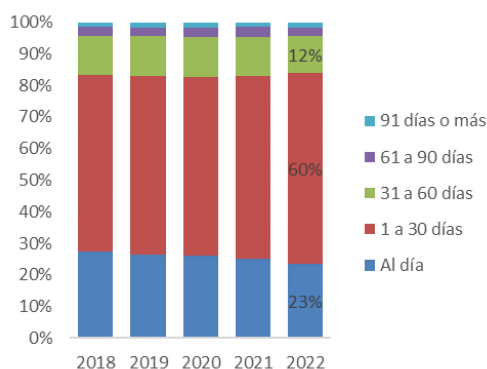
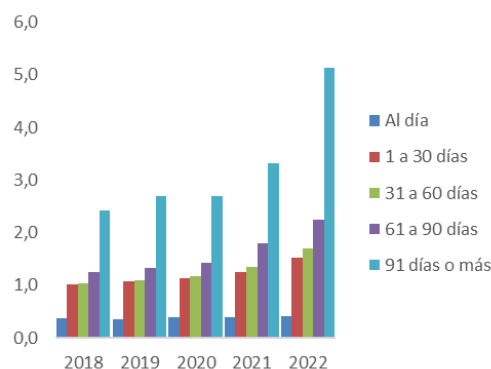


Gráfico 2. Venta promedio por tramo de crédito (millones de pesos)



Fuente: Banco Central de Chile en base a información del Servicio de Impuestos Internos.

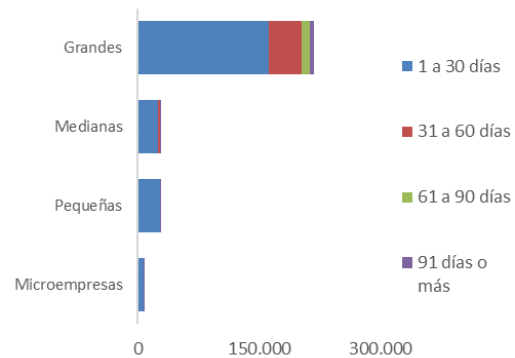
Desde la perspectiva de los oferentes de crédito comercial, los sectores Comercio (33%) e Industria (22%) concentran el crédito comercial en todos sus plazos. En el tramo de 91 días o más, ambos sectores

explican el 91% de las ventas (gráfico 3). Por tamaño, en tanto, las grandes empresas explican el 78% del crédito comercial, porcentaje que sobrepasa el 90% en los tramos de 31 días en adelante (gráfico 4).

Gráfico 3. Oferta de crédito comercial por tramo y actividad económica (miles de mil. de pesos)



Gráfico 4. Oferta de crédito comercial por tramo y tamaño de empresa (miles de millones de pesos)



Fuente: Banco Central de Chile en base a información del Servicio de Impuestos Internos.

Finalmente, por el lado de los compradores, en el sector minero, el 89% de sus compras son a crédito, con 16% de éstas a más de 31 días. El sector EGA también es un demandante importante de crédito comercial, representando este un 88% de sus compras. Sin embargo, sólo un 6% de estas se realizan a plazos mayores a 30 días (gráfico 5). Por tamaño, en tanto, las microempresas acceden a crédito comercial en una cuantía equivalente al 54% de sus compras, mayoritariamente a 30 días. En efecto, sólo el 5% de sus compras acceden a plazos mayores de 30 días. Por su parte, las grandes empresas acceden a crédito comercial por una cuantía equivalente al 83% de sus compras, de las cuales, casi un 20% considera un pago a más de 30 días (gráfico 6).

Gráfico 5. Demanda de crédito comercial por actividad económica (porcentaje de las compras totales, año 2022)

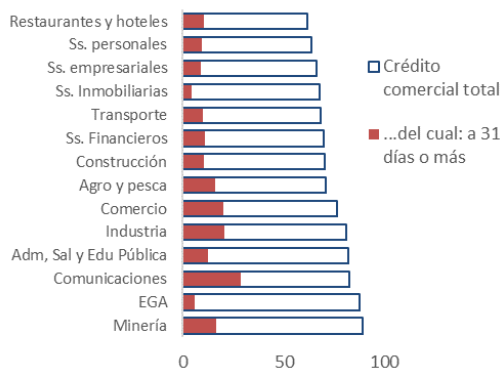
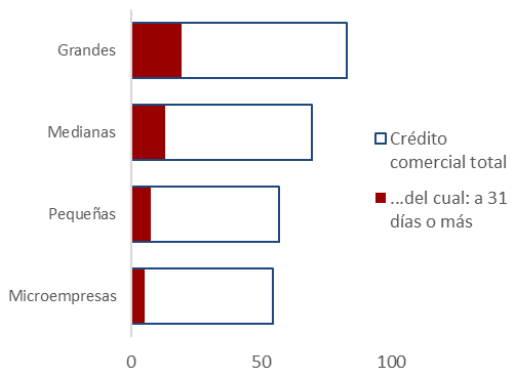


Gráfico 6. Demanda de crédito comercial por tamaño de empresa (porcentaje de las compras totales, año 2022)



Fuente: Banco Central de Chile en base a información del Servicio de Impuestos Internos.

#### 4. Difusión

La difusión de los indicadores de crédito comercial entre empresas se realizará por tres canales principales:

- a) **Base de datos estadísticos (BDE)** <https://si3.bcentral.cl/siete/> (capítulos *Estadísticas Experimentales*)

Se dispondrá de un set de 28 series mensuales, con inicio en enero de 2018, agrupados en 5 indicadores principales:

- Compraventas totales por tramo de crédito comercial (monto)
- Compraventas totales por tramo de crédito comercial (cantidad de facturas)
- Número de vendedores por tramo de crédito
- Número de compradores por tramo de crédito
- Plazo promedio de crédito comercial por tramo de crédito

Esta información será actualizada el día 5 de cada mes, con datos del mes t-2 (35 días de rezago).

- b) **Fichero Excel** (<https://www.bcentral.cl/web/banco-central/areas/estadisticas/estadisticas-experimentales>)

Esta información de carácter anual incluirá datos que permitirán caracterizar el crédito comercial en distintos aspectos (ver tabla 3): Volumen de ventas por tramo de crédito, estructura productiva (actividad económica) y tamaño de las empresas. Lo anterior, complementado con el número de vendedores y compradores involucrados en cada cruce Tramo/Actividad/Tamaño y cuatro puntos de la distribución de la variable días de plazo (promedio y percentiles 25, 50 y 75).

El fichero Excel será publicado en el mes de mayo de cada año, con datos actualizados hasta el periodo inmediatamente anterior.

Tabla 3. Campos disponibles en fichero anual de Indicadores de crédito comercial entre empresas.

Compraventas por Tamaño de Empresa	Compraventas por actividad económica
Año	Año
Tramo de crédito	Tramo de crédito
Tamaño del emisor	Actividad del emisor
Tamaño del receptor	Actividad del receptor
Número de emisores	Número de emisores
Número de receptor	Número de receptores
Número de documentos	Número de documentos
Monto	Monto
Días promedio	Días promedio
Días mediana	Días mediana
Días percentil 25	Días percentil 25
Días percentil 75	Días percentil 75

- c) **Informe dinámico** <https://www.bcentral.cl/web/banco-central/areas/estadisticas/estadisticas-experimentales>

Los indicadores de crédito comercial serán resumidos en un informe dinámico que se actualizará mensual/anualmente, según corresponda.

Este informe dinámico resumirá el conjunto de visualizaciones posibles de realizar con la información agregada que quedará disponible.

## 5. Bibliografía

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

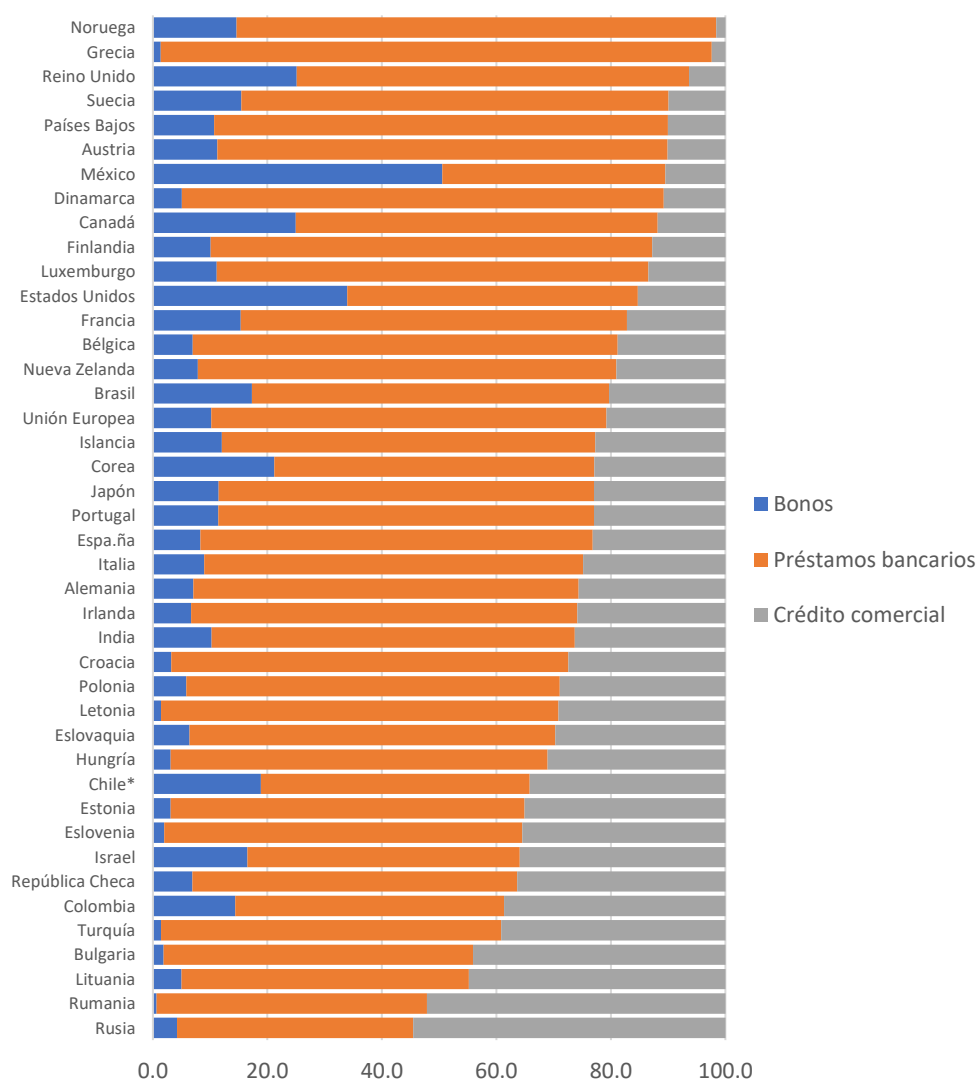
Banco Central de Chile (2020). Informe de Estabilidad Financiera primer semestre 2020. Recuadro [Cuentas por pagar como fuente de financiamiento a corto plazo de las empresas y su evolución reciente en Chile](#)



## Anexo: Financiamiento de empresas no financieras, países OECD.

El gráfico A detalla la composición de los pasivos de una muestra de 42 países que reportan los balances financieros del sector de las **Sociedades no financieras**, para el año 2021 (o último disponible). En promedio, el financiamiento bancario (préstamos) se ubica en torno al 65%, seguido del crédito comercial (24%) y finalmente por la emisión de bonos (11%). Nuestro país se ubica en el tercio inferior respecto de la importancia relativa del crédito bancario y destacando en cuanto al financiamiento vía bonos corporativos.

Gráfico A. Estructura porcentual de pasivos de empresas no financieras. Año 2021 o último disponible.  
Excluye *equity*.



De acuerdo con el gráfico B, se observa una relación inversa entre el financiamiento entre préstamos bancarios y crédito comercial o crédito entre empresas. En efecto, países con una alta ponderación de los préstamos bancarios, como por ejemplo Noruega, Grecia, Dinamarca, muestran una escasa participación

del crédito comercial. En sentido opuesto, Rusia, Rumanía, Lituania, entre otros, exhiben una mayor representación del crédito comercial respecto del préstamo bancario.

Gráfico B. Crédito comercial vs crédito bancario como financiamiento de las empresas no financieras. Año 2021 o último disponible.

