

# EL RECURSO DE LAS EMPRESAS AL CRÉDITO COMERCIAL Y SU RELACIÓN CON EL CRÉDITO BANCARIO EN ESPAÑA

Miguel García-Posada, Sergio Mayordomo, Álvaro Menéndez y Maristela Mulino

BANCO DE ESPAÑA

<https://doi.org/10.53479/41867>

Los autores pertenecen a la Dirección General de Estabilidad Financiera, Regulación y Resolución, y agradecen los comentarios recibidos de Roberto Blanco, Carlos Pérez Montes, los asistentes a un seminario interno del Banco de España y un evaluador anónimo. [Formulario de contacto](#) para comentarios.

Este artículo es responsabilidad exclusiva de los autores y no refleja necesariamente la opinión del Banco de España o del Eurosistema.

## Resumen

Este trabajo analiza las principales características del crédito comercial en España y su evolución en el período 2008-2023. El crédito comercial pasivo representaba el 21 % del pasivo total de las empresas españolas en 2023. En ese mismo año, el período medio de pago (PMP) se situaba en algo más de 60 días, tras una notable reducción desde los casi 90 días registrados en 2009, impulsada en parte por cambios normativos. Estas cifras varían significativamente entre sectores productivos. Los resultados obtenidos muestran que la ampliación del PMP es una vía que algunas empresas utilizan para financiarse ante problemas en el acceso al crédito bancario. Esta estrategia es particularmente relevante para las empresas con peor calidad crediticia, que generalmente se enfrentan a mayores restricciones en el acceso a este tipo de financiación. No obstante, los retrasos en el pago a proveedores también podrían indicar un deterioro de su calidad crediticia, lo que se reflejaría en impagos de sus préstamos bancarios. En este sentido, se encuentra que la relación entre la probabilidad de impago de préstamos bancarios y el PMP no es lineal y que también depende de la calidad crediticia. En concreto, la financiación mediante crédito comercial con plazos holgados, pero no excesivos, contribuye a reducir los impagos al sector bancario por parte de todo tipo de empresas porque actúa como colchón de liquidez. Por el contrario, cuando los retrasos son muy elevados, la relación entre la probabilidad de impago y el PMP pasa a ser positiva y creciente en el caso de las empresas con peor calidad crediticia, probablemente porque las empresas que son morosas en el pago a sus proveedores también suelen serlo en el pago a sus acreedores bancarios.

**Palabras clave:** crédito comercial, período medio de pago, proveedores, probabilidad de impago, liquidez.

## 1 Introducción

El crédito comercial es una modalidad de financiación que consiste en el aplazamiento del pago de las compras o del cobro de las ventas para que las sociedades no financieras puedan, en términos netos, captar fondos del resto de las empresas y los sectores o proporcionarles financiación a estos. En 2023, la financiación comercial suponía un 21 % del pasivo total de las empresas no financieras<sup>1</sup>, casi 2 puntos porcentuales (pp) más que en 2008. A partir de la información contable pueden calcularse dos indicadores que aproximan el PMP a proveedores y el PMC (período medio de cobro) a clientes, y estiman el número medio de días que una empresa tarda, en promedio, en pagar a sus proveedores o en cobrar

---

<sup>1</sup> Central de Balances Integrada (CBI).

a sus clientes<sup>2</sup>. En cualquier caso, hay que tener en cuenta que los valores obtenidos de esta manera son solo aproximaciones, útiles para el análisis de su evolución, pero que no pueden tomarse como referencia para verificar el grado de cumplimiento de los límites legales que se establecen sobre estos plazos de pago.

En este artículo se analizan algunas características del crédito comercial en España, y en particular el PMP a proveedores, dado que este es el indicador, por una parte, sobre el que la empresa tiene, en principio, capacidad de decisión y, por otra, sobre el que existen límites máximos establecidos por ley. Estos límites se han ido reduciendo progresivamente desde que en el año 2000 se publicara la Directiva 2000/35/CE, por la que se establecieron medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. A partir de ese momento, en España se fueron reduciendo gradualmente los períodos de pago, lo que llevó a fijar un plazo máximo de 60 días para el pago entre empresas y de 30 días si la transacción es con las Administraciones Públicas. Asimismo, se han publicado algunas normas para reforzar los derechos de los acreedores y luchar contra la morosidad<sup>3</sup>. En línea con estos desarrollos normativos y con la progresiva mejora de la situación macroeconómica tras la crisis financiera global, el PMP estimado ha experimentado un progresivo descenso, reduciéndose desde los niveles máximos alcanzados en 2009 (casi 90 días) hasta algo más de 60 días en 2023. En los últimos años también se ha producido una disminución del PMP en otros países de la Unión Económica y Monetaria, tales como Francia y Portugal, pero no de manera generalizada<sup>4</sup>. En el caso de las empresas españolas, dicho descenso habría estado acompañado de una disminución del PMC. Esta evolución, consecuencia en gran medida del impulso que ha ejercido la normativa legal sobre financiación comercial, habría tenido también el efecto positivo de proporcionar a los proveedores una mayor seguridad de cobrar dentro del plazo acordado<sup>5</sup>.

Se encuentra, asimismo, evidencia de que una ampliación del PMP es una vía que algunas empresas utilizan para financiarse ante problemas en el acceso a otros recursos financieros, como el crédito bancario. Este aspecto es especialmente relevante para las empresas con peor calidad crediticia, que generalmente se enfrentan a mayores restricciones en el acceso a este tipo de financiación. Este resultado está en línea con diversos estudios que encuentran que las empresas sustituyen crédito bancario con crédito comercial especialmente durante períodos de crisis, fenómeno observado tanto en el caso de compañías españolas (Carbó-Valverde, Rodríguez-Fernández y Udell, 2016) como en el de europeas (Casey y O'Toole, 2014,

---

2 Concretamente, el PMP a proveedores, expresado en días, se calcula como el cociente entre el saldo de proveedores (neto de anticipos) y las compras anuales (más trabajos realizados por otras empresas y el IVA soportado de proveedores por operaciones interiores), multiplicado por 365. El PMC a clientes se calcula de forma equivalente [cociente entre el saldo de clientes (neto de anticipos) y las ventas anuales (más IVA repercutido a clientes por operaciones interiores), multiplicado por 365].

3 Para mayor detalle sobre esta normativa, véase el anejo.

4 iBACH (*Micro Bank for the Accounts of Companies Harmonized*).

5 Además de estos desarrollos normativos, cabe destacar el papel del seguro de crédito en la protección y validación del crédito comercial, lo que incentiva la mayor concesión de este por parte de los proveedores. Ello es posible por la mayor información sobre el comportamiento en los pagos de los clientes y la mayor experiencia y capacidad de análisis que tienen las aseguradoras de crédito en comparación con los proveedores que contratan sus servicios. Para una información más detallada, véase Crédito y Caución (2025).

y Palacín-Sánchez, Canto-Cuevas y di-Pietro, 2019, entre otros). Además, autores como McGuinness y Hogan (2014) han encontrado que, durante la crisis financiera global, el crédito comercial desempeñó un papel aún más relevante como fuente de financiación para pymes en situación de vulnerabilidad. Según García-Appendini y Montoriol-Garriga (2013), las empresas que presentaban altos niveles de liquidez antes de la crisis financiera global aumentaron el crédito comercial ofrecido a otras corporaciones con restricciones en el acceso a la financiación bancaria. Toda esta evidencia, confirmada para España en el presente trabajo, sugiere que las empresas con mayor liquidez acumulan reservas de efectivo por motivos precautorios, y ello les permite, además, proporcionar financiación comercial a sus clientes, que resulta especialmente útil para estos en contextos en los que se enfrentan a dificultades en su acceso a la financiación bancaria.

Desde un punto de vista metodológico, este artículo contribuye a la literatura existente sobre las restricciones en el acceso al crédito y el recurso al crédito comercial mediante el uso de las solicitudes de crédito para identificar a las empresas restringidas (es decir, aquellas que piden nuevos préstamos y que, sin embargo, experimentan una disminución en su saldo de crédito bancario). Esto permite una mejor identificación del efecto que se quiere analizar para un período prolongado de tiempo (2008-2023), que incluye tanto fases de contracción del crédito bancario como fases de expansión.

Si bien los retrasos en el pago a proveedores pueden paliar los efectos adversos en las empresas que experimentan restricciones en el acceso al crédito bancario, estos también podrían evidenciar un deterioro de su calidad crediticia, lo que se reflejaría en impagos de sus préstamos bancarios y, posiblemente, de su deuda no bancaria. En este sentido, los resultados de este trabajo muestran que solo hay una relación positiva y significativa entre el PMP y la probabilidad de impago de préstamos bancarios cuando se producen retrasos muy elevados en el pago a proveedores por parte de las empresas con peor calidad crediticia. La evidencia empírica sobre estos efectos es muy escasa y, de forma general, se limita a mostrar que el crédito comercial tiene un impacto positivo sobre la probabilidad de supervivencia de las empresas (McGuinness, Hogan y Powell, 2018). Sin embargo, la reestructuración de una empresa mediante un mecanismo formal como el concurso de acreedores es un evento extremo y poco frecuente en España (García-Posada y Mora-Sanguinetti, 2014; García-Posada Gómez, 2020) y que generalmente no observa el investigador cuando se realiza mediante renegociaciones de deuda privadas. Por este motivo, en el presente trabajo se analiza la relación entre los PMP y la existencia de algún tipo de dificultades en el repago de los préstamos bancarios.

Para realizar estos análisis se ha utilizado la base de datos anual de la CBI, que está formada por una muestra amplia, de unas 900.000 empresas al año, si bien está disponible con cierto retraso respecto a la fecha de cierre de cada ejercicio (unos 11 meses después). El período analizado abarca desde 2008 (año en el que entra en vigor el nuevo Plan General de Contabilidad, que obliga a las empresas a dar información de detalle que antes no existía y con la que es posible calcular las variables de interés de este trabajo) hasta 2023, que es el último año para el que se dispone de información completa. El elevado número de empresas

que aparecen en esta base de datos permite analizar en profundidad diversas fuentes de heterogeneidad, diferenciando por características empresariales tales como el sector de actividad, el tamaño y la calidad crediticia.

El resto del artículo se estructura de la siguiente forma: en la segunda sección se analiza la evolución del crédito comercial y del PMP entre 2008 y 2023, y se estudian en detalle las fuentes de heterogeneidad antes mencionadas; en la tercera, se muestran los resultados de análisis econométricos que exploran las características de las empresas con PMP altos y bajos, estudian la relación entre aumentos del PMP y crecimiento del crédito bancario y analizan la correlación entre el riesgo de impago de préstamos bancarios y el PMP, teniendo en cuenta la heterogeneidad a nivel de sector productivo y calificación crediticia; finalmente, en el anejo se describen las normas que regulan el crédito comercial en España, con especial atención a los cambios regulatorios recientes.

## 2 Evolución del crédito comercial pasivo y de los períodos medios de pago en España

Como se ha indicado en la introducción, el peso del crédito comercial pasivo (también denominado «saldo de proveedores») en el balance de las empresas se ha elevado casi 2 pp entre los años 2008 y 2023, hasta suponer el 21% (véase gráfico 1). El desglose por sectores revela que el crecimiento del peso del saldo de proveedores se ha observado en la mayoría de las ramas de actividad; destacan por su intensidad los aumentos registrados en información y comunicaciones y en la industria manufacturera, con incrementos de 7,4 pp y 6,6 pp, respectivamente. Este mayor peso relativo del crédito comercial se habría visto impulsado tanto por el aumento de dicho crédito (asociado a la mayor actividad productiva de las empresas) como por el descenso de otras fuentes de financiación ajena (sobre todo, deuda financiera)<sup>6</sup>.

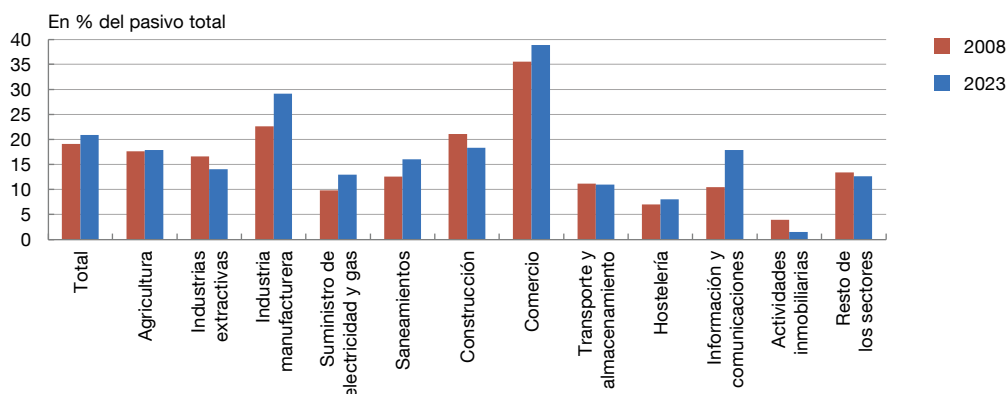
El incremento experimentado en el peso del crédito comercial sobre el total pasivo en los últimos años habría sido compatible con una progresiva reducción del número de días que, de media, estarían tardando las empresas en pagar a sus proveedores. Así, el PMP se redujo desde los niveles máximos alcanzados en 2009, cuando este indicador llegó casi a los 90 días, hasta situarse en 2023 en algo más de 60 días (véase gráfico 2). Esta evolución descendente habría estado impulsada tanto por los cambios normativos (que han establecido plazos máximos en los pagos por transacciones comerciales, como se ha explicado en la introducción de este artículo) como por la mejora de la situación macroeconómica desde el fin de la crisis financiera global y la crisis de la deuda soberana. Ello habría tenido un impacto positivo sobre la oferta de dicha financiación, al dar a los proveedores una mayor seguridad de cobrar dentro del plazo acordado. Además, esta mayor agilidad en los pagos comerciales habría tenido, lógicamente, un reflejo también en los períodos de cobro, que habrían registrado igualmente un acortamiento de sus plazos. Así, el gráfico 3 confirma que existe una correlación

---

6 Principalmente, préstamos bancarios, líneas de crédito y, en el caso de empresas de cierta dimensión, valores de renta fija.

Gráfico 1

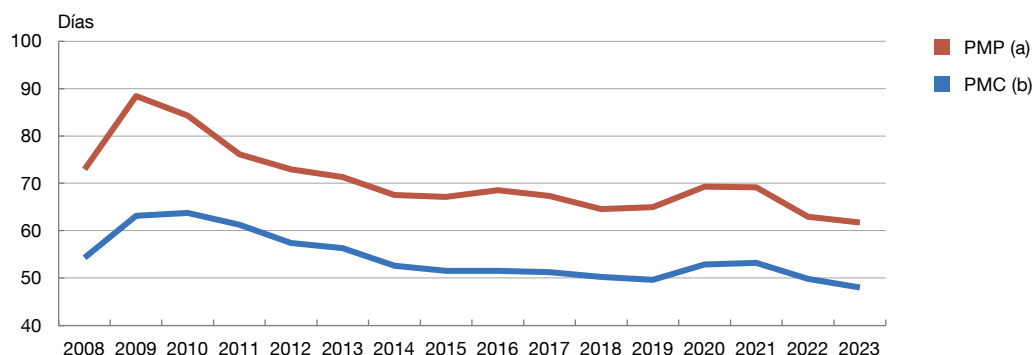
## Evolución del crédito comercial



FUENTE: Banco de España.

Gráfico 2

## Evolución del PMP y del PMC. Ratios agregadas



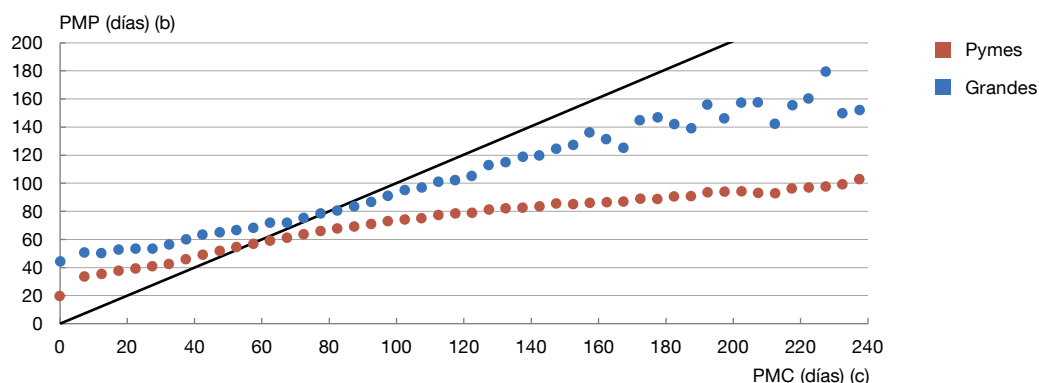
FUENTE: Banco de España.

- a Calculado como  $[(\text{Saldo fin de año acreedores comerciales no corrientes} + \text{Saldo de proveedores, neto de anticipos a proveedores, para aquellas empresas en las que se dispone de esta última rúbrica}) / (\text{Importe de las compras} + \text{Trabajos realizados por otras empresas} + \text{IVA soportado de proveedores por operaciones interiores})] \times 365$ .
- b Calculado como  $[(\text{Saldo fin de año deudores comerciales no corrientes} + \text{Saldo de clientes, neto de anticipos de clientes, para aquellas empresas en las que se dispone de esta última rúbrica}) / (\text{Importe neto de la cifra de negocios} + \text{IVA repercutido a clientes por operaciones interiores})] \times 365$ .

positiva entre los PMP y los PMC de las empresas, de modo que ambos crecen o disminuyen de manera simultánea. El desglose por tamaño muestra, además, que las empresas grandes tienen PMP más elevados que las pymes para un mismo período de cobro dado, lo que podría deberse al mayor poder de negociación que tienen las compañías grandes en comparación con las pequeñas. Además, según Love, Preve y Sarria-Allende (2007) y McGuinness y Hogan (2014), las empresas con una posición financiera más sólida son las que ofrecen más crédito comercial a sus clientes, especialmente durante períodos de crisis.

Analizando la información sectorial, el gráfico 4 revela, en primer lugar, que se ha producido un descenso generalizado del PMP entre 2008 y 2023, situándose, en este último año, la

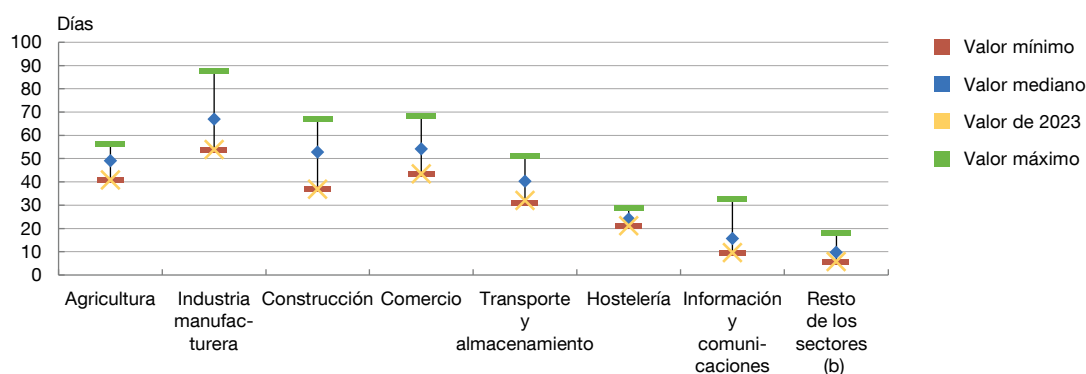
Gráfico 3

**PMP frente a PMC. Desglose por tamaño de empresa (a)**

FUENTE: Banco de España.

- a Los puntos representan el promedio de las medianas de los PMP y los PMC de los ejercicios 2008 a 2023, calculados por tramos de cinco en cinco días de los PMC.
- b Calculado como  $[(\text{Saldo fin de año acreedores comerciales no corrientes} + \text{Saldo de proveedores, neto de anticipos a proveedores, para aquellas empresas en las que se dispone de esta última rúbrica}) / (\text{Importe de las compras} + \text{Trabajos realizados por otras empresas} + \text{IVA soportado de proveedores por operaciones interiores})] \times 365$ .
- c Calculado como  $[(\text{Saldo fin de año deudores comerciales no corrientes} + \text{Saldo de clientes, neto de anticipos de clientes, para aquellas empresas en las que se dispone de esta última rúbrica}) / (\text{Importe neto de la cifra de negocios} + \text{IVA repercutido a clientes por operaciones interiores})] \times 365$ .

Gráfico 4

**Distribución de las medianas del PMP por sector, entre 2008 y 2023 (a)**

FUENTE: Banco de España.

- a PMP calculado como  $[(\text{Saldo fin de año acreedores comerciales no corrientes} + \text{Saldo de proveedores, neto de anticipos a proveedores, para aquellas empresas en las que se dispone de esta última rúbrica}) / (\text{Importe de las compras} + \text{Trabajos realizados por otras empresas} + \text{IVA soportado de proveedores por operaciones interiores})] \times 365$ .
- b Incluye industrias extractivas; suministro de electricidad y gas; saneamientos; actividades inmobiliarias; actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares; educación; actividades sanitarias y de servicios sociales; actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento, y otros servicios.

mediana de este indicador en su valor mínimo en todos los casos, salvo en transporte y almacenamiento, donde repuntó ligeramente en 2023. Pero el mismo gráfico también pone de manifiesto que los valores medianos del PMP son muy diferentes dependiendo del sector en el que opera la empresa, oscilando desde los 16 días en la rama de información y comunicaciones hasta los 67 días en la industria manufacturera.

	Empresas con PMP alto o bajo (a)			Empresas con PMP mayor o menor de 60 días		
	Alto	Bajo	Diferencia (b)	Mayor de 60 días	Menor o igual a 60 días	Diferencia (b)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Indicadores en t-1. Medias						
Gasto financiero / Ventas	0,021	0,013	0,008***	0,021	0,013	0,008***
Fondos propios / Activo total	0,179	0,312	-0,134***	0,194	0,303	-0,109***
Efectivo y otros activos líquidos / Activo total	0,143	0,194	-0,051***	0,142	0,199	-0,057***
Beneficio neto / Activo total	-0,023	0,007	-0,030***	-0,020	0,006	-0,027***
Valor añadido bruto / Activo total	0,453	0,596	-0,143***	0,438	0,621	-0,183***
Ventas / Activo total	1,390	2,028	-0,638***	1,361	2,097	-0,737***
Logaritmo del activo total	5,942	5,716	0,226***	5,997	5,642	0,355***
Logaritmo del PMC, en t. Medias	3,328	2,837	0,492***	3,446	2,679	0,767***

FUENTE: Banco de España.

- a Se considera que el PMP de una empresa es alto (bajo) si es mayor (menor o igual) que la mediana del PMP de su sector correspondiente a la clasificación CNAE a dos dígitos.
- b Diferencia entre la media de las empresas con PMP más amplio menos la media de las empresas con PMP más reducido. La significatividad estadística se calcula mediante un test de diferencia de medias en el que la hipótesis nula es que no hay diferencias en las medias de las respectivas poblaciones y en el que no se asume que las varianzas de las dos poblaciones son iguales. \* p-valor < 0,10; \*\* p-valor < 0,05; \*\*\* p-valor < 0,01.

### 3 Análisis econométrico

#### 3.1 Características de las empresas según su período medio de pago

En este apartado se estudia la relación entre el PMP, el crecimiento del crédito bancario y la probabilidad de impago de préstamos bancarios mediante técnicas estadísticas y el uso de datos a nivel de empresa. En primer lugar, se lleva a cabo un análisis descriptivo con el fin de examinar las principales diferencias entre las empresas con PMP alto y bajo. El cuadro 1 muestra las medias de distintas características<sup>7</sup> de estos dos tipos de empresas, así como las diferencias entre ellas, con indicación de si dichas diferencias son estadísticamente significativas. Las columnas (1)-(3) corresponden a empresas con PMP alto o bajo (mayor o menor que la mediana del PMP de su sector, de acuerdo con la clasificación CNAE a dos dígitos)<sup>8</sup>.

Como se puede observar, las empresas con PMP alto exhiben una menor fortaleza financiera, dado que, de media, tienen mayores gastos financieros sobre ventas, están menos capitalizadas (ratio de fondos propios sobre activo total), son menos rentables (ratio de beneficio neto sobre activo total) y tienen una actividad menor (aproximada por los ratios

7 Todas estas variables, salvo las expresadas en logaritmos, están winsorizadas al 1 % para reducir el impacto de datos atípicos en el cálculo de las medias y en la estimación de las posteriores regresiones.

8 Se obtienen resultados muy parecidos cuando se considera que el PMP de una empresa es alto (bajo) si es mayor (menor o igual) que la mediana del PMP de su sector en ese año.

de valor añadido bruto y ventas sobre activo total) que las empresas con PMP bajo. Asimismo, las empresas con PMP alto presentan una menor ratio de liquidez (ratio de efectivo y otros activos líquidos sobre activo total), lo que podría estar asociado a una mayor demora en el pago a sus proveedores, ya que esta estrategia podría ayudarles a cubrir sus necesidades de liquidez. Además, se les permite retrasar más el pago a proveedores porque su poder de negociación probablemente es mayor por ser más grandes (en términos de activo total), y tienen un PMC más alto, lo que es coherente con la correlación positiva entre ambos indicadores antes mostrada. Como se observa en las columnas (4)-(6), se extraen conclusiones similares cuando se comparan las características de empresas con PMP mayor de 60 días con aquellas con PMP menor o igual a 60 días.

### 3.2 El papel del crédito comercial en las restricciones al acceso al crédito bancario

La evidencia presentada en el epígrafe 3.1 muestra que las empresas con mayores PMP tienen una menor fortaleza financiera. Este hecho sugiere que el retraso en los pagos a sus proveedores podría estar asociado a restricciones en su acceso a la financiación bancaria debido a su menor calidad crediticia. En consecuencia, el crédito comercial podría estar siendo utilizado para mitigar los problemas de financiación de estas empresas.

Para evaluar la validez de esta hipótesis, se realiza un análisis de regresión en el que la variable dependiente es binaria y toma el valor 1 si el PMP aumenta en un año determinado con relación al anterior y 0 si no varía o disminuye. La variable explicativa de interés es la ratio de la variación de la deuda bancaria de la empresa entre esos dos años sobre su activo total del año anterior<sup>9</sup>. Para controlar por otros factores que podrían influir en la variación del PMP se consideran varias variables explicativas adicionales.

En concreto, los controles, retardados un año, incluyen las ratios de gastos financieros sobre ventas, fondos propios sobre activo total, efectivo y otros activos líquidos sobre activo total, beneficio neto sobre activo total, valor añadido bruto sobre activo total, ventas sobre activo total y el logaritmo del activo total, así como variables binarias que denotan la forma legal de la empresa. Además, para tener en cuenta el efecto de la variación de la deuda derivada de la actividad comercial de la empresa, y dada la elevada correlación entre PMP y PMC antes mostrada, se utiliza el logaritmo del PMC más 1, puesto que mayores (menores) retrasos en el cobro están ligados a mayores (menores) retrasos en el pago a proveedores y, por tanto, a cambios de la deuda con acreedores comerciales. Asimismo, se incluye la evolución contemporánea de las ventas de la empresa (su cambio entre el año presente y el anterior), dado que esta podría inducir cambios tanto en el PMP como en la deuda bancaria. Finalmente, se incluyen efectos fijos de sector-provincia-tamaño-año, donde tamaño se refiere a microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas, y sector, a la clasificación CNAE a dos dígitos. La muestra usada para la estimación se limita a empresas que tenían deuda bancaria el año anterior, ya que el objetivo del análisis es determinar si las empresas hacen

---

9 Esta variable también ha sido winsorizada al 1 %.

Cuadro 2

**Relación entre el aumento del PMP y el acceso a la financiación bancaria en empresas más y menos seguras (a)**

	Empresas que han aumentado su PMP			Empresas que demandan préstamos bancarios y han aumentado su PMP					
				Efectos fijos sector-provincia-tamaño-año			Efectos fijos de empresa y año		
	Todas (1)	Más seguras (2)	Menos seguras (3)	Todas (4)	Más seguras (5)	Menos seguras (6)	Todas (7)	Más seguras (8)	Menos seguras (9)
Variación del crédito bancario	-0,041***	-0,007***	-0,063***	-0,064***	-0,017***	-0,095***	-0,172***	-0,144***	-0,210***
Error estándar	(0,002)	(0,003)	(0,002)	(0,003)	(0,005)	(0,004)	(0,004)	(0,008)	(0,005)
Observaciones (en miles)	4.053,622	1.375,348	2.645,915	1.160,217	325,283	806,167	994,865	235,625	677,647
R <sup>2</sup>	0,059	0,087	0,066	0,091	0,151	0,102	0,278	0,351	0,285

FUENTE: Banco de España.

a Efectos estimados mediante regresiones de mínimos cuadrados ordinarios donde la variable dependiente es el aumento del PMP de una empresa y la variable explicativa de interés es la variación anual del crédito bancario dividido por el activo total del año anterior. El período muestral es 2009-2023. Los controles, retardados un año, son las ratios de gastos financieros sobre ventas, fondos propios sobre activo total, efectivo y otros activos líquidos equivalentes sobre activo total, beneficio neto sobre activo total, valor añadido bruto sobre activo total, ventas sobre activo total y los logaritmos del activo total y del PMC más 1 (este último sin retardo), así como variables binarias que denotan la forma legal. También se incluyen efectos fijos de sector-provincia-tamaño-año, donde tamaño corresponde a microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas, y sector, a la clasificación CNAE a dos dígitos. Los errores estándar están agrupados a nivel de empresa. La muestra solo incluye empresas con deuda bancaria en el año anterior. Las empresas más seguras son aquellas cuya probabilidad de impago de sus obligaciones crediticias es, como máximo, del 0,4 %. Las menos seguras son el resto de las empresas. \* p-valor < 0,10; \*\* p-valor < 0,05; \*\*\* p-valor < 0,01.

frente a una reducción en su crédito bancario aumentando su PMP (es decir, retrasando los pagos a sus proveedores).

Los resultados, que se presentan en el cuadro 2, sugieren que existe un efecto sustitución entre la financiación bancaria y el crédito comercial. En la columna (1), en la que se muestran los resultados basados en el total de la muestra, se observa que la probabilidad de que el PMP de una empresa aumente se incrementa en 4,1 pp por cada punto porcentual de reducción en su deuda bancaria relativa a su activo total. En las columnas (2) y (3) se muestran los resultados del mismo modelo de regresión, pero la muestra de empresas se divide en dos submuestras según sea su probabilidad de impago menor o mayor del 0,4 % (más o menos seguras, respectivamente), umbral que determina si un crédito puede utilizarse como colateral en el Banco Central Europeo (BCE)<sup>10</sup>. Dicha probabilidad se calcula siguiendo la metodología de Blanco, Fernández-Ortiz, García-Posada y Mayordomo (2024)<sup>11</sup>. Los resultados de estas estimaciones indican que la probabilidad de que el PMP de una empresa aumente cuando se produce una disminución en el crédito bancario es nueve veces mayor en las empresas menos seguras. Ello podría reflejar una sustitución derivada no solo de la decisión voluntaria de las empresas de retrasar sus pagos a proveedores para así recurrir menos al crédito bancario

10 En concreto, un crédito puede utilizarse como colateral en el BCE si su CQS (*credit quality step*) es menor o igual a 3, lo que equivale a una probabilidad de impago en el horizonte de un año de hasta el 0,4 %. A pesar de que este límite se relajó hasta el 1 % después de la crisis sanitaria de 2020, se considera el 0,4 % porque el período muestral utilizado en el análisis de este artículo abarca principalmente años anteriores a dicho evento.

11 Definiendo el impago de una empresa como tener préstamos dudosos durante al menos tres meses en un año, se modeliza dicho evento mediante seis modelos para diferentes combinaciones de tamaño-empresa, que son estimados mediante regresiones logísticas. Las variables explicativas son diferentes ratios contables que resumen las condiciones financieras de la empresa y la tasa de crecimiento del crédito agregado a las sociedades no financieras.

(efecto demanda), sino fundamentalmente de la menor oferta de crédito por parte de los bancos a empresas menos seguras, dado que estas suelen enfrentarse a mayores restricciones en el acceso a la financiación bancaria debido a su peor calidad crediticia.

Para corroborar la existencia de este segundo efecto, se estiman las regresiones anteriores, pero limitando las respectivas muestras a empresas que demandan crédito bancario<sup>12</sup>. De esta manera, la caída de la deuda bancaria en estas empresas es más probable que refleje una restricción en la oferta de crédito, en lugar de la decisión voluntaria de las empresas de reducir su dependencia del crédito bancario. Los resultados de estas nuevas regresiones, reportados en las columnas (4)-(6), muestran que los efectos económicos son aún más fuertes en el subconjunto de empresas que demandan crédito, y especialmente en las menos seguras, lo que subraya el efecto mitigador del crédito comercial en las empresas que están sujetas a dichas restricciones. Finalmente, como análisis de robustez, se estima con estas mismas submuestras un modelo de regresión en el que se sustituyen los efectos fijos de sector-provincia-tamaño-año por efectos fijos de empresa y año para controlar por todas las características de empresa constantes en el tiempo y por *shocks* comunes a todas ellas (ciclo económico, política monetaria, etc.). Los resultados obtenidos, mostrados en las columnas (7)-(9), revelan efectos aún más fuertes y, en coherencia con la evidencia anterior, mayores en las empresas menos seguras que en las más seguras.

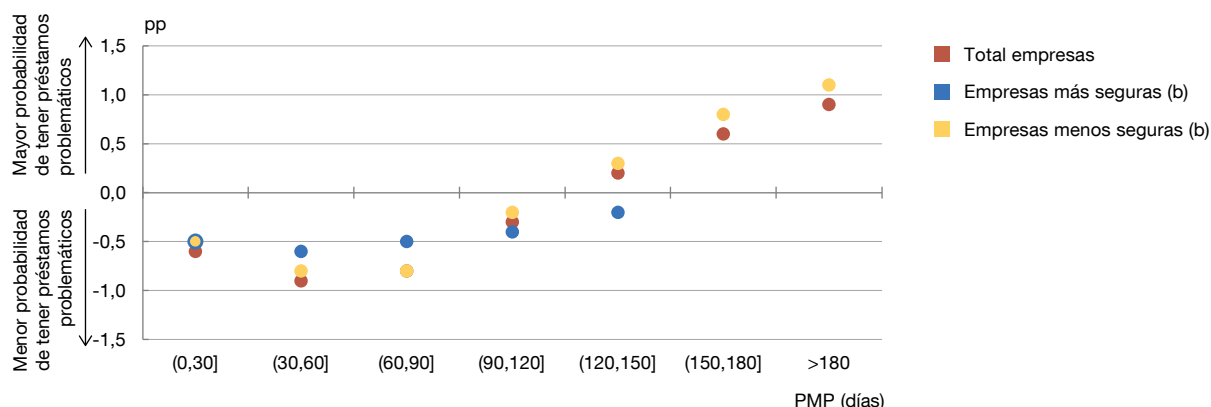
### 3.3 La relación entre los períodos medios de pago y las dificultades de repago de la deuda bancaria

Si bien los retrasos en el pago a proveedores pueden tener un efecto mitigador en las restricciones en el acceso a la financiación bancaria a las que se enfrentan algunas empresas, también podrían indicar un deterioro de su situación financiera que podría llevar, en algunos casos, a impagos de sus préstamos bancarios y, posiblemente, de su deuda no bancaria. Con el fin de analizar el vínculo entre el retraso en el pago a proveedores y los impagos de la deuda bancaria, se estima un modelo de probabilidad lineal. La variable dependiente es binaria y toma el valor 1 si la empresa tiene algún préstamo problemático en un determinado año (moroso, dudoso o fallido)<sup>13</sup> y las variables explicativas de interés son un conjunto de variables binarias que indican el intervalo, en días, en el que se encuentra el PMP de dicha empresa en ese mismo año (entre 0 y 30 días, entre 30 y 60 días, etc.), siendo la categoría de referencia PMP igual a 0 (es decir, empresas que pagan al contado). Los controles y efectos fijos son los mismos que en el anterior análisis. La muestra para la estimación solo incluye

12 Para identificar las empresas que demandan crédito bancario se usan las peticiones de información realizadas por los bancos a la Central de Información de Riesgos (CIR) del Banco de España sobre potenciales clientes. Dichas peticiones pueden considerarse solicitudes de préstamos, al menos, para las empresas sin relación previa con un determinado banco, dado que las entidades de crédito reciben información mensual de la CIR sobre sus actuales clientes sin tener que realizar nuevas peticiones.

13 Se considera crédito dudoso el importe que, sin estar vencido, presenta dudas razonables sobre su reembolso total en los términos pactados, así como el importe impagado con hasta tres meses de antigüedad cuya recuperación se cree dudosa. El crédito moroso hace referencia al importe impagado con más de tres meses de antigüedad. Por último, se considera crédito fallido aquel importe cuya recuperación se prevé remota y, por tanto, se ha dado de baja del activo del banco que lo concedió.

Gráfico 5

**Cambio en la probabilidad de tener préstamos problemáticos según el PMP (a)**

FUENTE: Banco de España.

- a Efectos estimados mediante un modelo de probabilidad lineal donde la variable dependiente es una variable binaria que toma el valor 1 si una empresa tiene algún préstamo problemático en su balance (moroso, dudoso o fallido) y las variables explicativas de interés son variables binarias que toman el valor 1 si el PMP de dicha empresa pertenece a uno de los intervalos indicados en el gráfico y 0 en caso contrario. Los controles, retardados un año, son las ratios de gastos financieros sobre ventas, fondos propios sobre activo total, efectivo y otros activos líquidos equivalentes sobre activo total, beneficio neto sobre activo total, valor añadido bruto sobre activo total, ventas sobre activo total, el logaritmo del activo total y el logaritmo del PMC más 1 (este último sin retardo), así como variables binarias que denotan la forma legal. También se incluyen efectos fijos de sector-provincia-tamaño y año, donde tamaño corresponde a microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas, y sector, a la clasificación CNAE a dos dígitos. El período muestral es 2009-2023. Los errores estándar están agrupados a nivel de empresa. La muestra solo incluye empresas con deuda bancaria, compras y sin préstamos problemáticos en el año anterior. Se representan únicamente los coeficientes significativos al 5 % o menos.
- b Las empresas más (menos) seguras son aquellas cuya probabilidad de incumplimiento de sus obligaciones crediticias es menor o igual (mayor) al 0,4 %.

empresas con deuda bancaria y sin préstamos problemáticos en el año anterior, ya que el objetivo del ejercicio es determinar la duración del retraso en el pago a proveedores que está asociada con una mayor probabilidad de tener préstamos bancarios problemáticos. Por tanto, se excluyen las empresas que ya han incumplido sus obligaciones crediticias antes de tener un alto PMP. Este modelo de regresión se estima para el total de empresas y para las empresas más y menos seguras, definidas igual que se ha hecho en el análisis del epígrafe anterior.

El gráfico 5 muestra, para cada variable binaria que indica el intervalo de días en el que se encuentra el PMP, el coeficiente de la regresión para el total de empresas (puntos rojos), para las más seguras (puntos azules) y para las menos seguras (puntos amarillos). Únicamente se representan los coeficientes significativos, al menos al 5 %, para simplificar el gráfico y facilitar así su interpretación. Los resultados indican que la relación entre la probabilidad de tener préstamos problemáticos y el nivel del PMP no es lineal:

- En concreto, para un PMP positivo pero menor o igual a 120 días, la relación es negativa y significativa para todo tipo de empresas, lo que sugiere que la financiación mediante crédito comercial con plazos holgados, pero no excesivos, está asociada a una menor probabilidad de tener préstamos problemáticos porque actúa como colchón de liquidez, contribuyendo a reducir los impagos al sector bancario por parte de las empresas. Cabe destacar que, para valores del PMP hasta 90 días, la relación es bastante constante, sin debilitarse a medida que aumenta el PMP, lo que parece indicar que financiarse mediante crédito comercial es una señal positiva y estable

sobre la calidad crediticia hasta dicho umbral. Ello puede deberse a que 90 días es el máximo legal<sup>14</sup>, por lo que un PMP hasta 90 días significa ser un «buen pagador». Por encima de 90 días y hasta 120, la relación es aún negativa y significativa, pero menor en valor absoluto, probablemente porque se supera el máximo legal, aunque no de manera excesiva.

- Para un PMP de entre 120 y 180 días, dicha relación continúa siendo negativa en la submuestra de empresas más seguras, pero pasa a ser positiva en la de menos seguras y en la muestra total. Ello significa que, para este intervalo del PMP, en las empresas con muy buena calificación crediticia (más seguras) el efecto «colchón de liquidez» sigue predominando, mientras que en empresas con peor calidad crediticia (menos seguras) altos niveles del PMP están asociados con una mayor probabilidad de tener préstamos bancarios problemáticos. Esto quizá se deba a que las empresas morosas habitualmente lo son en el pago tanto a sus proveedores como a sus prestamistas bancarios. Ello también implica que, en las empresas menos seguras y en la muestra total, un PMP mayor de 120 días es una señal sobre la calidad crediticia peor que no tener crédito comercial (es decir, PMP igual a 0).
- Finalmente, para un PMP de más de 180 días la relación entre la probabilidad de tener préstamos problemáticos y el nivel del PMP es positiva y significativa en las empresas menos seguras y en el total de empresas, mientras que los coeficientes no son estadísticamente diferentes de 0 en las empresas más seguras. Por lo tanto, aunque del cuadro 1 se deduce que las empresas con mayores PMP tienen una mayor probabilidad de tener préstamos bancarios problemáticos por encontrarse en una situación financiera menos favorable, de este segundo análisis se concluye que solo hay una relación positiva y significativa entre esas dos variables en el caso de retrasos muy elevados en el pago a proveedores por parte de empresas menos seguras.

Una manera alternativa de capturar la no linealidad de la relación entre la probabilidad de tener préstamos problemáticos y el PMP es mediante una especificación cuadrática, donde los regresores de interés son el logaritmo neperiano del PMP y el cuadrado de dicha variable. Se toma el logaritmo del PMP para corregir la fuerte asimetría a la derecha de esta variable, cuya inclusión en niveles podría generar estimaciones inconsistentes debido a la presencia de valores extremos<sup>15</sup>. Se incluyen, además, los mismos controles que en el análisis anterior y efectos fijos de empresa y año. Los resultados, reportados en el cuadro 3, corresponden a la estimación para la muestra total y para las submuestras de empresas más y menos seguras. Dado que el coeficiente del logaritmo del PMP es negativo, el coeficiente del

14 Si bien la ley establece que el plazo máximo de pago en operaciones comerciales entre empresas privadas es de 60 días naturales y de 30 días en transacciones entre empresas y Administraciones Públicas, se permiten hasta 90 días siempre que se instrumente el pago en documento que lleve aparejada acción cambiaria (mecanismo legal que permite al poseedor de un título de crédito, como una letra de cambio o un pagaré, exigir judicialmente su pago cuando este no ha sido satisfecho en su vencimiento). Para más detalles, véase este [enlace](#) del sitio web del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa.

15 En concreto, se toma el logaritmo del PMP más 1 para evitar eliminar las observaciones en las que el PMP es igual a 0, que corresponden a empresas que pagan a sus proveedores al contado.

Cuadro 3

**Relación entre la probabilidad de tener préstamos problemáticos y el PMP (a)**

	Tipo de empresa		
	Todas (1)	Más seguras (2)	Menos seguras (3)
Ln (PMP + 1)	-0,003***	-0,001***	-0,003***
Error estándar	(0,000)	(0,000)	(0,000)
Ln (PMP + 1) <sup>2</sup>	0,001***	0,000***	0,001***
Error estándar	(0,000)	(0,000)	(0,000)
Observaciones	2.275.830	687.803	1.491.865
R <sup>2</sup>	0,306	0,356	0,316

FUENTE: Banco de España.

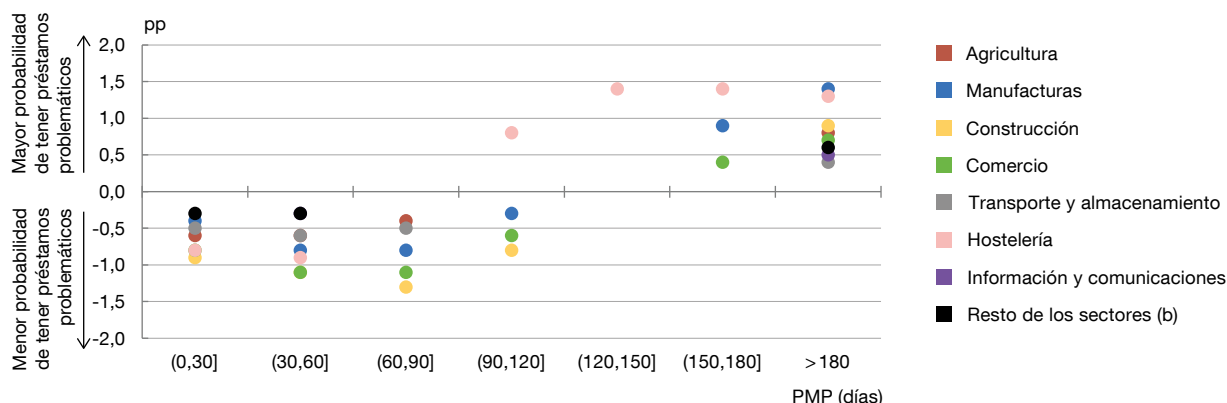
a Efectos estimados mediante un modelo de probabilidad lineal donde la variable dependiente es una variable binaria que toma el valor 1 si una empresa tiene algún préstamo problemático en su balance (moroso, dudoso o fallido) y las variables explicativas de interés son el logaritmo neperiano del PMP más 1 y el cuadrado de dicha variable. Los controles, retardados un año, son las ratios de gastos financieros sobre ventas, fondos propios sobre activo total, efectivo y otros activos líquidos equivalentes sobre activo total, beneficio neto sobre activo total, valor añadido bruto sobre activo total, ventas sobre activo total, el logaritmo del activo total y el logaritmo del PMC más 1 (este último sin retardo), así como variables binarias que denotan la forma legal. También se incluyen efectos fijos de empresa y de año. El período muestral es 2009-2023. Los errores estándar están agrupados a nivel de empresa. La muestra solo incluye empresas con deuda bancaria, compras y sin préstamos problemáticos en el año anterior. Las empresas más seguras son aquellas cuya probabilidad de impago de sus obligaciones crediticias es, como máximo, del 0,4 %. Las menos seguras son el resto de las empresas. \* p-valor < 0,10; \*\* p-valor < 0,05; \*\*\* p-valor < 0,01.

cuadrado de dicha variable es positivo y ambos son significativos al 1 %, este modelo captura una relación convexa similar a la que puede observarse en el gráfico 5. Esto es así tanto para el total de empresas como para las empresas más y menos seguras, siendo los coeficientes mayores (en valor absoluto) para las empresas menos seguras, lo que también es coherente con el gráfico 5. Por lo tanto, este análisis alternativo brinda una conclusión similar: si bien la financiación mediante crédito comercial con plazos holgados, pero no excesivos, está asociada con una menor probabilidad de tener préstamos problemáticos porque actúa como colchón de liquidez, valores altos del PMP se relacionan con una mayor probabilidad de tener préstamos bancarios problemáticos. Es posible que esto responda a que las empresas morosas en el pago a sus proveedores habitualmente muestran una conducta similar con sus acreedores bancarios.

Asimismo, el gráfico 6 muestra los resultados de la estimación del anterior modelo de regresión, pero en submuestras de empresas que pertenecen al mismo sector productivo. Los resultados van en la misma línea que en el ejercicio anterior, aunque se observa una cierta heterogeneidad en los coeficientes por sector. Para un PMP de hasta 90 días todos los coeficientes son negativos o no significativos, lo que ilustra el efecto «colchón de liquidez». Para un PMP de entre 90 y 150 días, el coeficiente de la variable asociada es negativo o no significativo en todos los sectores, salvo en hostelería, en el que el coeficiente de dicha variable es positivo y significativo. Finalmente, para un PMP mayor de 150 días todos los coeficientes son positivos o no significativos. Este último ejercicio muestra que la relación entre la probabilidad de tener un préstamo bancario problemático y el PMP presenta una heterogeneidad sectorial moderada, siendo especialmente pronunciada en el sector de la hostelería; por tanto, sugiere que establecer por ley un mismo nivel máximo de PMP para

Gráfico 6

## Cambio en la probabilidad de tener préstamos problemáticos según el PMP. Desglose por sector (a)



FUENTE: Banco de España.

- a Efectos estimados mediante un modelo de probabilidad lineal donde la variable dependiente es una variable binaria que toma el valor 1 si una empresa tiene algún préstamo problemático en su balance (moroso, dudoso o fallido) y las variables explicativas de interés son variables binarias que toman el valor 1 si el PMP de dicha empresa pertenece a uno de los intervalos indicados en el gráfico y 0 en caso contrario. Los controles, retardados un año, son los ratios de gastos financieros sobre ventas, fondos propios sobre activo total, efectivo y otros activos líquidos equivalentes sobre activo total, beneficio neto sobre activo total, valor añadido bruto sobre activo total, ventas sobre activo total, el logaritmo del activo total y el logaritmo del PMC más 1 (este último sin retardo), así como variables binarias que denotan la forma legal. También se incluyen efectos fijos de sector-provincia-tamaño y año, donde tamaño corresponde a microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas, y sector, a la clasificación CNAE a dos dígitos. El período muestral es 2009-2023. Los errores estándar están agrupados a nivel de empresa. La muestra solo incluye empresas con deuda bancaria, compras y sin préstamos problemáticos en el año anterior. Se representan únicamente los coeficientes significativos al 5 %.
- b Incluye industrias extractivas; suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado; suministro de agua y actividades de saneamiento; actividades inmobiliarias; actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares; educación; actividades sanitarias y de servicios sociales; actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento, y otros servicios.

todas las empresas, con independencia de su sector, no es probablemente una manera óptima de reducir los retrasos en los pagos a proveedores<sup>16</sup>.

Finalmente, dado que las variaciones más pronunciadas en el PMP y en la probabilidad de tener préstamos problemáticos se observan durante la crisis financiera global y la crisis de la deuda soberana, se estudia si el papel mitigador de las dificultades financieras que proporcionan PMP holgados, pero no excesivos, se concentra en períodos recesivos, en los que una mayor proporción de empresas suelen tener restricciones en el acceso al crédito, o si se observa de manera generalizada en todo el período muestral. Para este fin se estiman regresiones similares a las anteriores<sup>17</sup> en tres submuestras: i) períodos de crisis (2008-2013 y 2020); ii) períodos de crisis, excluyendo la pandemia debido a que la política monetaria ultraexpansiva y medidas como los avales públicos mitigaron las restricciones en el acceso al crédito (2008-2013), y iii) períodos expansivos (2014-2019 y 2021-2023). El hecho de que los coeficientes de las variables explicativas de interés son mucho mayores en el primer caso y, especialmente, en el segundo que en el tercero sugiere que el papel mitigador del crédito

16 También se ha llevado a cabo un análisis alternativo sobre la relación entre la probabilidad de tener préstamos problemáticos y el PMP mediante una especificación cuadrática, donde los regresores de interés son el logaritmo del PMP y el cuadrado de dicha variable, y se han obtenido resultados coherentes con los mostrados en el gráfico 6.

17 No obstante, para obtener estimaciones más precisas, se incluyen efectos fijos de empresa y año en vez de efectos fijos de sector-provincia-tamaño-año.

comercial es mayor justamente en los períodos en los que el acceso a la financiación bancaria es más difícil. Asimismo, se estudia si este fenómeno es más relevante en el caso de las pymes, generalmente con mayores dificultades para acceder al crédito, que en las grandes empresas<sup>18</sup>. Para ello se estima el mismo modelo de regresión en dos submuestras, una compuesta por pymes y otra por grandes empresas. Dado que solo en la submuestra de pymes existe una relación negativa y significativa entre PMP relativamente bajos y probabilidad de tener préstamos problemáticos, mientras que en la muestra de empresas grandes esta relación es positiva y no significativa, este ejercicio sugiere que el papel amortiguador del crédito comercial solo tiene lugar en aquellas empresas, las pymes, que suelen tener más restricciones en el acceso a la financiación bancaria<sup>19</sup>.

## 4 Conclusiones

El crédito comercial es una modalidad de financiación que permite a las empresas aplazar los pagos y los cobros. La financiación comercial ha aumentado su importancia relativa en los últimos años, tanto por el incremento de la actividad productiva de las empresas como por la reducción del saldo vivo de otras fuentes de financiación alternativas, en particular los préstamos bancarios. Ello ha sido compatible con un progresivo descenso de los PMP, que se redujeron desde los casi 90 días en 2009 hasta algo más de los 60 días en 2023, y de los PMC, evolución que se ha visto impulsada en gran medida por las normas legales que se han ido promulgando con el objetivo de acortar dichos períodos.

Los resultados de los análisis econométricos realizados sugieren que existe un efecto sustitución entre la financiación bancaria y el crédito comercial, siendo esta relación más fuerte en las empresas con peor calidad crediticia. En particular, la evidencia apunta a que el crédito comercial ayuda a mitigar las restricciones al crédito a las que se enfrentan algunas empresas.

Por otra parte, se ha encontrado que la relación entre la probabilidad de impago de préstamos bancarios y el PMP no es lineal y que también depende de la calidad crediticia de las empresas. En concreto, la financiación mediante crédito comercial con plazos holgados, pero no excesivos, está asociada a una menor probabilidad de tener préstamos problemáticos para todo tipo de empresas porque actúa como colchón de liquidez, lo que contribuye a reducir los impagos al sector bancario por parte de estas. No obstante, cuando los retrasos son muy elevados, la relación entre probabilidad de impago y el PMP pasa a ser positiva en el caso de las empresas con peor calidad crediticia, probablemente porque las empresas que son morosas en el pago a sus proveedores también suelen serlo en el pago a sus acreedores bancarios. Esta relación entre probabilidad de impago y el PMP presenta una cierta heterogeneidad sectorial.

---

18 Para una revisión de la literatura sobre las causas y los efectos de las restricciones en el acceso al crédito, véase García-Posada (2018).

19 Los resultados de estos dos últimos análisis se encuentran disponibles a petición del lector interesado.

En cuanto a implicaciones de política económica, el vínculo entre el riesgo comercial y la morosidad empresarial podría tener repercusiones sobre la estabilidad financiera a través de dos canales. Por un lado, debido a la existencia de factores comunes, dado que las empresas con retrasos elevados en el pago a sus proveedores suelen presentar una mayor propensión a impagar sus créditos bancarios. Por otro, como consecuencia de efectos contagio, puesto que las empresas prestatarias que experimentan retrasos importantes en el pago por parte de sus clientes pueden tener una menor capacidad para hacer frente a su deuda bancaria. Esto deterioraría la calidad de las carteras crediticias de los bancos, lo que implica mayores tasas de morosidad. La situación descrita llevaría a que las entidades también estarían expuestas, de manera indirecta, a empresas con las que no guardan relaciones crediticias. No obstante, no se dispone de información detallada sobre las relaciones comerciales entre empresas que permita verificar estas hipótesis.

## BIBLIOGRAFÍA

- Blanco, Roberto, Elena Fernández-Ortiz, Miguel García-Posada y Sergio Mayordomo. (2024). "A new estimation of default probabilities based on non-performing loans". *Finance Research Letters*, 62(B). <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.105149>
- Carbó-Valverde, Santiago, Francisco Rodríguez-Fernández y Gregory F. Udell. (2016). "Trade Credit, the Financial Crisis, and SME Access to Finance". *Journal of Money, Credit and Banking*, 48(1), pp. 113-143. <https://doi.org/10.1111/jmcb.12292>
- Casey, Eddie, y Conor M. O'Toole. (2014). "Bank lending constraints, trade credit and alternative financing during the financial crisis: Evidence from European SMEs". *Journal of Corporate Finance*, 27, pp. 173-193. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2014.05.001>
- Crédito y Caucción. (2025). "Cómo funciona el seguro de crédito y su impacto en la solvencia empresarial". <https://creditoygestion.es/actualidad/como-funciona-el-seguro-de-credito/>
- García-Appendini, Emilia, y Judit Montoriol-Garriga. (2013). "Firms as liquidity providers: Evidence from the 2007–2008 financial crisis". *Journal of Financial Economics*, 109(1), pp. 272-291. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.02.010>
- García-Posada, Miguel. (2018). "The real effects of credit constraints". *ECB Economic Bulletin*, 2/2018, Articles. [https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ebart201802\\_01.es.pdf?318ee2021af71b6d268e79c50deca8b5](https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ebart201802_01.es.pdf?318ee2021af71b6d268e79c50deca8b5)
- García-Posada, Miguel, y Juan S. Mora-Sanguinetti. (2014). "Are there alternatives to bankruptcy? A study of small business distress in Spain". *SERIEs - Journal of the Spanish Economic Association*, 5(2-3), pp 287-332. <https://doi.org/10.1007/s13209-014-0109-7>
- García-Posada Gómez, Miguel. (2020). "Análisis de los procedimientos de insolvencia en España en el contexto de la crisis del Covid-19: los concursos de acreedores, los preconcursos y la moratoria concursal". Documentos Ocasionales, 2029, Banco de España. <https://repositorio.bde.es/handle/123456789/14081>
- Love, Inessa, Lorenzo A. Preve y Virginia Sarria-Allende. (2007). "Trade credit and bank credit: Evidence from recent financial crises". *Journal of Financial Economics*, 83(2), pp. 453-469. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.11.002>
- McGuinness, Gerard, y Teresa Hogan. (2014). "Bank credit and trade credit: Evidence from SMEs over the financial crisis". *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 34(4), pp. 412-445. <https://doi.org/10.1177/0266242614558314>
- McGuinness, Gerard, Teresa Hogan y Ronan Powell. (2018). "European trade credit use and SME survival". *Journal of Corporate Finance*, 49, pp. 81-103. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.12.005>
- Palacín-Sánchez, María-José, Francisco-Javier Canto-Cuevas y Filippo di-Pietro. (2019). "Trade credit versus bank credit: a simultaneous analysis in European SMEs". *Small Business Economics*, 53, pp. 1079-1096. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0101-x>

El 29 de junio de 2000, el Parlamento Europeo publicó la Directiva 2000/35/CE, por la que se establecieron medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. Desde ese momento, en España se inició un proceso destinado a fortalecer las garantías de los acreedores y a reducir los períodos de pago. Así, el 29 de diciembre de 2004 se promulgó, como transposición de la directiva antes mencionada, la Ley 3/2004, posteriormente modificada por la Ley 15/2010. El objetivo de estas leyes era proteger a los proveedores, especialmente a las pymes, garantizando que recibían el pago por sus servicios o productos en un plazo razonable. Se fijaba un plazo máximo de 60 días para el pago entre empresas y de 30 días si la transacción era con Administraciones Públicas, plazos que en principio no podían ser ampliados por acuerdo entre las partes<sup>1</sup> con el fin de evitar posibles prácticas abusivas. Asimismo, se establecía un período transitorio, que fijaba una senda de reducción progresiva de los plazos máximos, con el objetivo de alcanzar los valores antes mencionados el 1 de enero de 2013.

En 2013, se promulgó el Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo, que refuerza las medidas contra la morosidad introducidas por la Ley 3/2004 y busca mejorar el acceso a financiación para las pymes. Introduce sanciones más severas para las empresas que no cumplan con los plazos establecidos y promueve la transparencia en los contratos comerciales.

Además, en 2017 se publicó la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, que tiene como objetivo fomentar el crecimiento económico y mejorar la competitividad empresarial mediante diversas medidas, incluida la regulación del crédito comercial. Refuerza los derechos de los acreedores y establece mecanismos adicionales para garantizar el cumplimiento de los plazos de pago.

Por último, cabe destacar la Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas, conocida como Ley Crea y Crece. Establece por primera vez una regulación para la factura electrónica en el ámbito privado y su objetivo es luchar contra la morosidad y facilitar la creación de pymes. Es una de las iniciativas clave del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia dentro del marco estratégico del Gobierno de España para acceder a los fondos de financiación europeos, conocidos como fondos *Next Generation EU*. Se caracteriza por simplificar y agilizar los procedimientos para establecer y hacer crecer las empresas. Así, se puede crear una empresa de forma rápida, telemática y sin necesidad de contar con grandes recursos. También es una ley enfocada en combatir la morosidad,

---

<sup>1</sup> No obstante, en el caso de transacciones con las Administraciones Públicas, se permite ampliar el plazo máximo de pago desde los 30 hasta los 60 días si hay acuerdo entre las partes.

reducir la burocracia y respaldar financieramente la expansión de las pymes. Por ejemplo, impide el acceso a subvenciones públicas a empresas que incumplan los plazos de pago, las cuales entrarán en una lista de morosos. Viene a implementar la factura electrónica como requisito obligatorio en el sector privado (pymes y autónomos). Asimismo, fortalece los recursos de financiación empresarial, incentivando la utilización de métodos alternativos, como el *crowdfunding*, y expandiendo las oportunidades dentro del ámbito del capital de riesgo.

## Cómo citar este documento

García-Posada, Miguel, Sergio Mayordomo, Álvaro Menéndez y Maristela Mulino. (2025). “El recurso de las empresas al crédito comercial y su relación con el crédito bancario en España”. *Revista de Estabilidad Financiera - Banco de España*, 49, otoño. <https://doi.org/10.53479/41867>