

Madrid, 27 de julio de 2026

El ciclo de conversión de efectivo de las empresas españolas se sitúa en 55 días

- La media global volvió a subir en 2025 y se situó en 67 días, según el último informe de Allianz Trade, uno de los accionistas de Solunion.
- España registró el mayor incremento de este indicador en Europa Occidental en 2025.

[Solunion](#), la compañía de seguros de crédito, de caución y de servicios asociados a la gestión del riesgo comercial, presenta las conclusiones del [informe anual de Allianz Trade](#), uno de sus accionistas, sobre ciclos de conversión de efectivo (CCC¹ – *Cash Conversion Cycle*) y periodos medios de cobro (DSO² por sus siglas en inglés – *Days Sales Outstanding*).

El reporte analiza, a nivel mundial, el tiempo que tardan las empresas en convertir en efectivo las ventas de sus productos o servicios. Así, según el análisis de Allianz Trade, el ciclo de conversión de efectivo (o ciclo de conversión de caja) volvió a aumentar en 2025 a nivel global hasta los 67 días (tres días por encima de la media de los últimos 10 años), y parece haberse estabilizado en un nivel estructuralmente alto. En este sentido, el factor determinante se sitúa en las existencias, ya que las empresas están pasando de la eficiencia del “justo a tiempo” a las estrategias basadas en la resiliencia del “por si acaso”.

El aumento de las existencias mejora la resiliencia, pero lastra la obtención de efectivo

“Los Días de Inventario Pendiente (*Days Inventory Outstanding* – DIO³) explican casi el 80% del nivel del CCC. Esto refleja un cambio fundamental en el comportamiento de las empresas, que evoluciona de la eficiencia del “justo a tiempo” a la resiliencia del “por si acaso”. Al acumular más existencias, las compañías inmovilizan más capital en stock que no se convertirá en efectivo rápidamente, a cambio de una mayor seguridad en la cadena de suministro y flexibilidad frente a la incertidumbre geopolítica, las interrupciones en la cadena de suministro y la fragmentación comercial. En otras palabras, las cadenas de suministro ya no se optimizan únicamente en función del coste, sino que se diseñan cada vez más pensando en la seguridad, la resiliencia y la existencia de alternativas”, explica Maxime Lemerle, Analista Jefe sobre insolvencias en Allianz Trade.

Según Allianz Trade, el DIO mundial alcanzó los 53 días en 2025, un dato bastante estable en comparación con 2024, pero muy por encima de la media prepandemia (48 días). En este contexto, el DSO no está ejerciendo una presión adicional sobre el flujo de caja de las empresas: los plazos de pago globales aumentaron ligeramente hasta los 56,5 días el año pasado, manteniéndose estables en ese nivel desde 2022, y siguen situándose 3 días por debajo del periodo prepandemia.

¹ El CCC mide el tiempo que tarda una compañía en convertir en efectivo las ventas de sus productos o servicios.

² El DSO mide el tiempo que se tarda en cobrar el dinero en efectivo a los clientes.

³ El DIO mide el tiempo que efectivo permanece inmovilizado en existencias.

Las empresas españolas, las que más incrementaron su ciclo de conversión de efectivo en Europa Occidental

Según Allianz Trade, España registró en 2025 el mayor aumento del ciclo medio de conversión de caja (CCC) de Europa Occidental, situándose en 55 días (+8,2 días respecto a 2024), lo que supone un incremento cuatro veces superior al aumento medio regional de este indicador (+1,8 días). Este deterioro se debió, en gran medida, a las existencias: el DIO (Días de Inventario Pendiente, un indicador clave para calcular el CCC) aumentó +7,2 días, hasta los 56, lo que supone el mayor periodo de acumulación de existencias de las principales economías europeas.

Así, Allianz Trade apunta a que el ciclo de España se ha acercado a la media regional del CCC tras situarse muy por debajo en 2024, lo que indica un punto de tensión en el capital circulante que está surgiendo en Europa Occidental. Además, las previsiones de Allianz Trade apuntan a que el ciclo medio de conversión de efectivo aumente ligeramente en España hasta los 56 días en 2026, lo que sugiere una estabilización tras el repunte de 2025.

“En los últimos meses, hemos observado una tendencia creciente en el indicador de DSO (*Days Sales Outstanding*) en diferentes sectores de la economía española. Este incremento refleja que las compañías están tardando más tiempo en cobrar sus ventas, una situación que, en caso de mantenerse, podría derivar en tensiones de liquidez y desafíos para la gestión de la tesorería”, indica Henry González, Director Financiero de Solunion España. “En entornos económicos cada vez más exigentes, no basta con vender más; es fundamental cobrar mejor y proteger los flujos de caja. Por ello, las empresas deben prestar especial atención a las herramientas de mitigación del riesgo comercial que les permitan anticiparse a posibles impagos y preservar su estabilidad financiera. En este contexto, el seguro de crédito se convierte en una solución estratégica, ya que no solo protege frente a impagos, sino que también aporta información valiosa para la toma de decisiones comerciales y financieras”, concluye.

Perspectivas para 2026

Allianz Trade prevé un aumento moderado del ciclo de conversión en efectivo en 2026. En primer lugar, los sectores más afectados por el conflicto entre EE. UU. e Irán cuentan con un margen limitado para absorber un nuevo aumento del DIO antes de que las necesidades de financiación alcancen puntos críticos. Adicionalmente, el impacto debería verse compensado, en parte, por el gasto continuado del sector privado en infraestructuras de inteligencia artificial y centros de datos, claves para respaldar a sectores como la informática y telecomunicaciones, el software y las tecnologías de la información, manteniendo a una parte significativa de la economía en una trayectoria de contracción o, en el peor de los casos, de estancamiento.

“Partiendo de estas hipótesis, las medidas destinadas a reevaluar la seguridad energética, las reservas estratégicas y la resiliencia de la cadena de suministro, junto con las repercusiones directas del conflicto, deberían provocar un aumento del DIO mundial en torno a 2 días. Estimamos que cada día adicional de DIO se traduce en +1,16 días de CCC a nivel mundial, lo que dista bastante de lo que se observó tras las crisis de 2022, cuando el CCC aumentó en +5 días”, concluye Maxime Lemerle.

Sobre Solunion:

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

Contacto de prensa:

Solunion – Departamento de Comunicación Corporativa

Eva Muñoz

Tlf. +34 91 417 80 11

eva.munoz@solunion.com

Avda. General Perón, 40 – 2ª planta
28020 Madrid

Advertencia:

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

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

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