



# Barómetro sobre prácticas de pago de Atradius

Encuesta internacional sobre prácticas de pagos entre empresas

Resultados de la encuesta en América

## Diseño de la encuesta para América

### Objetivos de la encuesta

Atradius realiza informes anuales sobre las prácticas de pago corporativas internacionales, a través de una encuesta llamada “Barómetro sobre prácticas de pago de Atradius”. En este informe centrado en América, el cual forma parte de la edición de 2015 del Barómetro sobre prácticas de pago de Atradius, han sido encuestadas empresas de 4 países (Brasil, Canadá, México y EE. UU.).

Usando un cuestionario, **Conclusr Research** realizó un total de 857 entrevistas. Todas las entrevistas se realizaron exclusivamente para Atradius, sin ningún tipo de combinación de temas. Debido a un cambio en la metodología de la investigación para esta encuesta, en algunos de los resultados actuales la comparación anual no es factible.

### Ámbito de la encuesta

- Población básica: fueron sometidas a seguimiento empresas de 4 países (Brasil, Canadá, México y EE. UU.). Se entrevistó a los contactos adecuados para la gestión de cuentas por cobrar.
- Proceso de selección – encuesta por Internet: las empresas fueron seleccionadas y contactadas mediante el uso de un panel internacional en Internet. Se realizó una prueba para obtener el contacto apropiado y para el control de las cuotas al principio de la entrevista.
- Muestreo: N=857 personas fueron entrevistadas en total (aproximadamente n=200 personas por país). En cada país se mantuvo una cuota de acuerdo a cuatro clases de tamaño de empresa.
- Entrevista: entrevistas personales asistidas por web (WAPI por sus siglas en inglés) de aproximadamente 15 minutos de duración. Periodo de la entrevista: 2o trimestre de 2015.

### Resumen del muestreo – Total de entrevistas = 857

País	n	%
EE. UU.	220	25,7%
Canadá	206	24,0%
México	226	26,4%
Brasil	205	23,9%

Sector económico	n	%
Manufactura	263	30,7%
Al por mayor/Al por menor/ Distribución	269	31,4%
Servicios	325	37,9%

Volumen de negocios	n	%
Microempresas	270	31,5%
PYMES (pequeñas y medianas empresas)	484	56,5%
Grandes empresas	103	12,0%

Puede ocurrir que los resultados sean un porcentaje aproximado de 100% al calcular los resultados y no exacto. Esto es consecuencia de redondear los resultados. En lugar de ajustarlos para que sumaran 100%, hemos elegido dejar los resultados individuales tal cual, para mostrar la conclusión más precisa posible.

## Resultados de la encuesta en América

### Ventas en condiciones de crédito

En América, el uso del crédito comercial en las transacciones entre empresas parece estar extendiéndose. Casi el 90% de los encuestados de los países estudiados en la región (Brasil, Canadá, México y EE. UU.) respondieron que habían ofrecido crédito comercial a clientes entre empresas nacionales o extranjeras.

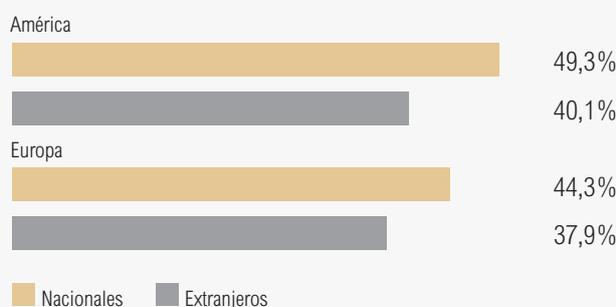
Al igual que se observa en Europa, los encuestados en el continente Americano parecen estar más dispuestos a vender a crédito a empresas nacionales que a clientes de empresas extranjeras. En promedio, el 49,3% del valor total de las ventas entre nacionales se realizaron a crédito, en comparación con el 40,1% de las ventas entre empresas realizadas a clientes del exterior (promedio en Europa: 44,3% nacional y 37,9% extranjero).

Los encuestados en EE. UU. muestran la tendencia más fuerte a utilizar el crédito comercial en las transacciones entre empresas, así como ninguna preferencia clara por vender a crédito entre los compradores nacionales o extranjeros. Casi el 51% del valor de las ventas en empresas nacionales y el 46% de las ventas en empresas extranjeras de los encuestados en el país se realizaron a crédito. En los demás países encuestados, los entrevistados mostraron una mayor tendencia a usar crédito comercial con clientes de empresas nacionales que con clientes extranjeros. En promedio, el 50% en México y Brasil y un poco menos en Canadá del valor de las ventas entre nacionales se hicieron a crédito y el 38% en Canadá y México y menos en Brasil, del valor de las ventas a empresas del exterior se hicieron en condiciones de crédito.

Las observaciones antes mencionadas sugieren que los encuestados en el continente Americano, al igual que los encuestados en Europa, perciben el comercio a crédito con empresas extranjeras como más complejo y que plantea más riesgos que vender a crédito en su propio país, donde están más familiarizados con los patrones comerciales y las prácticas de negocios locales.

Esto podría explicar por qué en los últimos dos años no hubo una fluctuación significativa en la proporción de ventas a crédito nacionales en los países encuestados en América. Por el contrario, la tendencia en las ventas a crédito al exterior parecía ser más volátil. Después de una fuerte caída en 2014, las ventas de exportación a crédito aumentaron de nuevo este año, sobre todo en EE. UU. (en 10 puntos porcentuales, frente al 5,7% de aumento en la región). Esta tendencia oscilante podría reflejar el elevado riesgo comercial y político a nivel de negocios globales que sigue planteando diversos desafíos a los operadores comerciales internacionales.

### Proporción de ventas a crédito con respecto al total de ventas entre empresas de los encuestados en las Américas



Muestreo: empresas entrevistadas (activas en los mercados nacional y extranjero)  
Fuente: Barómetro de prácticas de pago de Atradius – Septiembre de 2015

Más información en el [Apéndice de Estadísticas](#)

### Promedio de plazo de pago

Tanto los clientes entre empresas nacionales como extranjeros de las compañías encuestadas en América tienen una media de 28 días desde la fecha de la factura para pagar por bienes y servicios comprados a crédito (Europa: 32 días).

EE. UU. pone un gran énfasis en el plazo de pago rápido de facturas, con un promedio de poco más de 20 días desde la fecha de la factura. Por el contrario, Brasil muestra los plazos de pago más relajados de la región (34 días). México (31 días) y Canadá (28 días). Los periodos de pago establecidos para los clientes nacionales y extranjeros varían según el país. En EE. UU. los clientes nacionales tienen plazos de pago ligeramente más largos que los clientes extranjeros, mientras que en México y Brasil pasa lo contrario. En Canadá, no se observaron grandes diferencias entre el periodo de pago para clientes nacionales y extranjeros.

En los últimos dos años, el plazo de pago promedio en la mayoría de los países encuestados no ha mostrado ninguna variación significativa. Exceptuando a México, donde los plazos para clientes nacionales y extranjeros son ahora, en promedio, de un poco más de dos semanas menos que hace dos años. En cambio, los clientes extranjeros en Brasil tienen, en promedio, una semana más que hace dos años para pagar las facturas.

### Facturas vencidas entre empresas

A pesar de las diferencias notables entre los países encuestados, en su conjunto, los niveles de incumplimiento de pago en las Américas siguen siendo altos. El 94,7% de los encuestados contestó que había experimentado pagos tardíos de las facturas por parte de sus clientes en el último año. En Europa la tasa es de 92,8%. Uno de cada tres encuestados reportaron que alrededor del 20% de sus deudas comerciales eran de más de 90 días de demora. Esto puede ser un factor perturbador para los niveles de flujo de efectivo de las empresas.

En términos de valor, en promedio, el 46,1% del valor total de las facturas de empresas nacionales pertenecientes a clientes de los entrevistados en este estudio, permaneció sin pagar por encima de la fecha de vencimiento (Europa: 40,2%). Esta cifra es más alta en México (54,2%) y más baja en Canadá (37%). En EE. UU. permanece en 46,4% y en Brasil en 43,8%. Las facturas de empresas extranjeras pagadas con retraso representan el 49,1% del valor total de las ventas a crédito de empresas extranjeras (Europa: 35,4%). De nuevo, esta tasa es más baja en Canadá 43,8%, subiendo hasta el 44,3% en Brasil, 49,3% en México y más alta en EE. UU. 56,5%.

La proporción media de las cuentas por cobrar de más de 90 días de demora en América parece ser considerable. Se reportó que el 12,2% del valor total de las facturas entre empresas nacionales y 16% del valor total de las facturas entre empresas extranjeras estaba todavía sin pagar después de 90 días de demora (promedios en Europa: 7,6% nacional y 7% extranjero). Esto aumenta la probabilidad de que estas cuentas por cobrar se conviertan en deudas incobrables y cancelaciones.

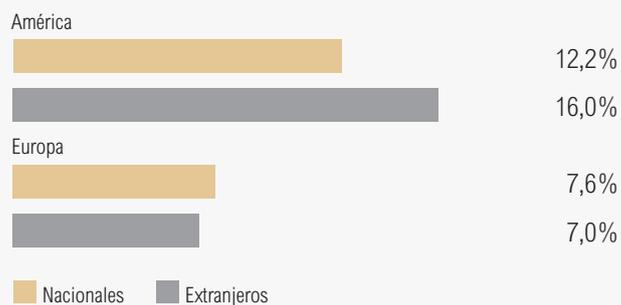
A nivel de países, EE. UU. y México registran cifras nacionales por encima de la media de la región (15% y 13,5% respectivamente). Brasil permanece en un 11,7% y Canadá en un 7,2%. En cuanto a comercio extranjero entre empresas, una vez más EE. UU., con un índice de morosidad del 20,3%, está por encima de la media regional (16%). En este ámbito le siguen México (15,5%), Brasil (14,2%) y Canadá (11,7%).

En los últimos dos años, los niveles de pagos atrasados nacionales y extranjeros en los países encuestados en las Américas variaron ampliamente. En 2014 se vio una mejora en la tasa de pagos tardíos en Canadá y en EE. UU. Este año, es probable que Brasil sufra un aumento en los niveles de insolvencia, ya que las condiciones financieras se restringen y su economía se contrae. Las perspectivas económicas de México están mejorando, aunque la reactivación del crecimiento está siendo frenada por cuestiones políticas internas y por condiciones externas fuertes. Todos estos factores probablemente afecten al entorno de la insolvencia en Brasil y México.

El pago tardío de facturas en el continente Americano se refleja en los días pendientes de cobro (Days Sales

Outstanding DSO por sus siglas en inglés) de los encuestados, con una media de 30 días. Esto representa casi la mitad del nivel de DSO registrado hace dos años. México muestra la media más alta de DSO en 35 días, seguido por Brasil (29 días), Canadá (28 días) y EE. UU. (26 días). Cualquier contraste entre facturas vencidas y niveles de DSO probablemente refleje una mejora potencial en el cobro de las facturas de alto valor de los encuestados.

### Proporción media de las cuentas por cobrar de más de 90 días de demora en América



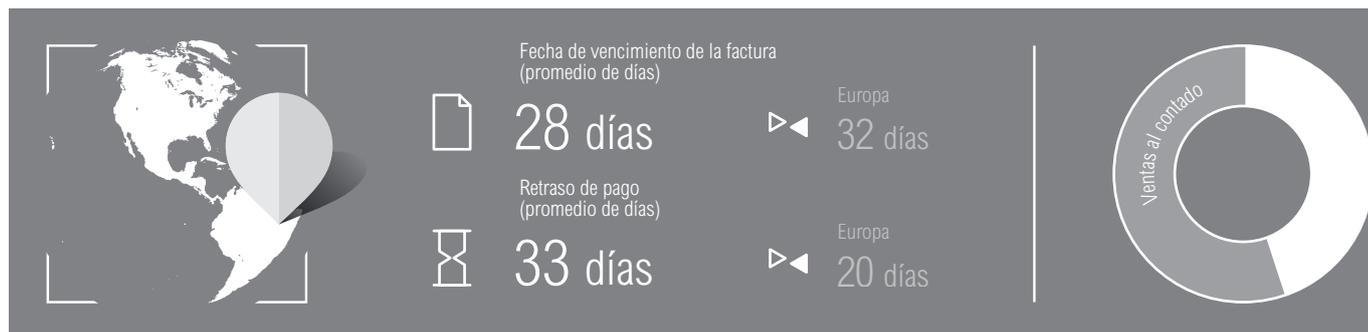
Muestreo: empresas entrevistadas (activas en los mercados nacional y extranjero)  
Fuente: Barómetro de prácticas de pago de Atradius – Septiembre de 2015

Más información en el [Apéndice de Estadísticas](#)

### Retraso medio de pago

De acuerdo con las observaciones de Europa, los clientes de empresas nacionales de los encuestados en las Américas realizan el pago de las facturas vencidas, aproximadamente, en el plazo de un mes después de la fecha de vencimiento. Los clientes extranjeros hacen los pagos tardíos, en promedio, 37 días después de la fecha de vencimiento (Europa: 20 días).

El retraso de pago promedio de los clientes varía ampliamente. En EE. UU. y en México, las facturas vencidas son pagadas, no más tarde de 34 días después de la fecha de vencimiento. Esto contrasta con la media de 29 días en Brasil y 21 días en Canadá. Las facturas extranjeras vencidas en EE. UU. son pagadas en un plazo de 45 días después del plazo de pago acordado. En México este intervalo de tiempo es de 36 días, en Brasil de 32 días y en Canadá de 29 días.



En el último año, el retraso de pago nacional medio en EE. UU., México y Brasil aumentó significativamente (un promedio de 15 días). En Canadá, el incremento medio fue de cinco días. Los retrasos en los pagos extranjeros aumentaron 19 días o menos para los encuestados en Canadá, México y Brasil. Los encuestados en EE. UU. tuvieron que esperar un mes aproximadamente más que en 2014 para que las facturas extranjeras vencidas fueran pagadas.

A medida que aumentan los retrasos de pago, también lo hacen los costos de financiación y administrativos asociados con la deuda comercial entre empresas. El 20,3% de los encuestados en América considera que la contención de gastos es uno de los mayores retos para la rentabilidad del negocio este año (Europa: 21,8%). Esto parece afectar especialmente a los encuestados en Brasil (alrededor del 23,9% de los entrevistados). Por el contrario, parece que los encuestados en México (alrededor del 20%) se ven desafiados por el cobro de las facturas pendientes de pago, al igual que los de Canadá se ven desafiados por una posible caída de la demanda de sus productos y servicios (22,3%). En EE. UU., el porcentaje de encuestados considera que las restricciones de los préstamos bancarios (13,2%) es el mayor reto de este año superior al de la región (10,2%) y al de Europa (8,5%). Esto probablemente refleja un impacto potencialmente adverso del cambio en la política monetaria sobre las condiciones de préstamo a negocios.

### Factores clave de retrasos en el pago

La mayoría de los encuestados en las Américas (46,4%, sin cambios desde hace un año) respondió que el pago tardío de facturas de empresas nacionales se debe principalmente a la insuficiente disponibilidad de fondos de sus clientes (Europa: 53,8%). Por tanto, es de vital importancia que los proveedores tengan un conocimiento amplio y una información actualizada regularmente sobre la fortaleza y estabilidad financiera de sus clientes. Por países, los pagos tardíos de clientes nacionales debido a problemas de liquidez fueron más frecuentes en el caso de los encuestados en México (51,2%), seguidos por Canadá (47,3%). Las tasas de respuesta para Brasil y EE. UU. son de un 44,8% y 42,1% respectivamente.

La segunda razón más comentada para el atraso en los pagos (32,8% de los encuestados en América, frente al 34,3% en Europa) es la percepción de que los clientes utilizan el crédito comercial como medio de financiación alternativa para sus operaciones comerciales. Por países, el porcentaje regional es el más alto en EE. UU. con el 36,5%, seguido por Canadá y México con 35,8% y 33,2% respectivamente y baja hasta el 26% en Brasil. En Brasil, los pagos tardíos en facturas nacionales son más frecuentes por las deficiencias del sistema bancario (30,2% de los encuestados).

Las deficiencias del sistema bancario es la razón más frecuente para el pago tardío de facturas de clientes entre empresas extranjeras (37,2% de los encuestados, frente al casi 33% del año anterior). Los encuestados en Canadá (43,6%) y en México (40,2%) lo experimentaron con más frecuencia. La tasa de respuesta en EE. UU. es de 36,4% y en Brasil de 32%. El 33,6% de los encuestados en la región (sin cambios desde el año pasado) atribuyen el retraso en los pagos extranjeros a la complejidad del procedimiento de pago. Este porcentaje asciende hasta el 38% en EE. UU. y permanece en 34,7% en México, bajando al 29% en Canadá y Brasil.

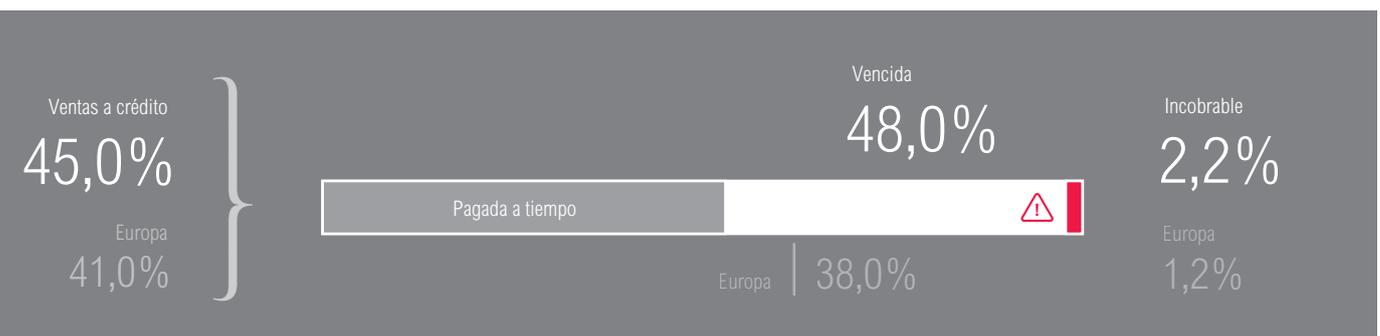
### Cuentas incobrables

Un promedio del 2,2% de las cuentas por cobrar entre empresas de los encuestados en las Américas se reportó como pérdida (Europa: 1,2%). Después de haber disminuido un 1,3% en 2014, la mencionada tasa volvió a aumentar ligeramente (menos de 1 punto porcentual) a principios de este año.

Por industria, las cuentas por cobrar nacionales incobrables en América son más frecuentes en la construcción, bienes de consumo duraderos, electrónica y servicios empresariales. Las condonaciones en las transacciones con empresas extranjeras fueron reportadas a menudo en relación con la construcción, los materiales de construcción y los bienes de consumo duraderos.

En cuanto a países, la proporción de cuentas por cobrar entre empresas reportada como pérdida es más alta en Brasil y México con 2,4% cada uno. En EE. UU. permanece en 1,8% y en Canadá en 1,4%.

Al comparar la proporción de cuentas por cobrar pendientes después de 90 días de demora con la de las cuentas por pagar inco-



brables, nos damos cuenta de que, las empresas en las Américas pierden alrededor del 50% del valor de sus cuentas por cobrar con empresas nacionales y el 35% del valor de sus cuentas por cobrar con empresas extranjeras, que no se pagan dentro de los 90 días de la fecha de vencimiento. Europa registra un mayor porcentaje con un promedio de un 60%. Divididos por países, los resultados de nuestra encuesta muestran que los esfuerzos por cobrar cuentas morosas entre empresas, parecen ser menos exitosos en Canadá que en el resto de países encuestados en las Américas.

En general, se reportó que las cuentas por cobrar eran incobrables más frecuentemente debido a que el cliente estaba en quiebra (54,6% de los encuestados). Este es particularmente el caso en México (57,5%) y Canadá (56,3%). Lo que refleja el desafiante clima de negocios en el que muchas empresas siguen actuando. La segunda razón más citada para el no pago (poco más del 37% de los encuestados en la región) fue el fracaso en los intentos de cobro. Este motivo fue más frecuentemente reportado en EE. UU. (46,4%) en relación con los esfuerzos por cobrar en mercados internacionales. Para el 35,3%, las pérdidas fueron causadas por clientes que ya no podían ser ubicados. De nuevo, esto fue más frecuente en el caso de los encuestados en EE. UU. (sobre el 40%).

Para obtener más información sobre las prácticas de cobro de cuentas por cobrar entre empresas en las Américas, consulte el Reporte de Cobranza Global de Atradius Collections (descarga gratuita tras registro), disponible desde el 29 de septiembre de 2015 en [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com).

### Máximo reto para la rentabilidad empresarial en 2015 en América/Europa : Contención de costos



Muestreo: empresas entrevistadas (activas en los mercados nacional y extranjero)  
Fuente: Barómetro de prácticas de pago de Atradius – Septiembre de 2015

Más información en el [Apéndice de Estadísticas](#)

### Prácticas de pago por industria

En la América, los clientes entre empresas nacionales en el sector de materiales de construcción tienen los plazos de pago más relajados (con una media de 35 días desde la fecha de la factura). Los clientes extranjeros en los sectores de transporte y servicios también se benefician de plazos más relajados con una media de 32 días cada uno.

Los plazos de pago medios (nacional y extranjero) no difieren mucho entre sectores. Las excepciones son los sectores de los textiles y la alimentación, donde los clientes entre empresas extranjeras disfrutaban de plazos de pago más extensos que los clientes nacionales, y el sector de los materiales de construcción, donde los clientes nacionales tienen unos plazos más relajados que los clientes extranjeros.

A nivel nacional, la mayor proporción de pagos tardíos es la generada por clientes en el sector de maquinarias (alrededor del 60% del valor total de las facturas entre empresas se paga con retraso). Le siguen los sectores de agricultura, alimentación, metal, materiales de construcción y construcción. Igualmente, junto con los sectores de textiles, bienes de consumo duraderos y electrónica, los sectores de construcción y materiales de construcción registraron la mayor proporción de facturas extranjeras atrasadas.

Los pagos tardíos de clientes entre empresas nacionales debido a una insuficiente disponibilidad de fondos, resultaron ser más frecuentes en los sectores de agricultura, alimentación y productos químicos. La mayoría de los encuestados en las Américas no esperan cambios en las prácticas de pago de los clientes nacionales en los próximos 12 meses. Sin embargo, un porcentaje considerable (25%) de los encuestados en los sectores de construcción, materiales de construcción y maquinarias, espera que las prácticas de pago de los clientes nacionales se deterioren en el mismo marco de tiempo.

Los retrasos en pagos de las facturas entre empresas extranjeras por deficiencias del sistema bancario, son más frecuentes en el sector de los textiles (alrededor del 48% de los encuestados). El pago tardío de facturas extranjeras debido a la complejidad del procedimiento de pago fue más frecuente (67% de los encuestados) con clientes del sector del papel. La mayoría de los encuestados en América no esperan cambios en las prácticas de pago de los clientes extranjeros en los 12 meses siguientes. Tres de cada cinco encuestados espera un ligero deterioro de las prácticas de pago en el sector de materiales para la construcción, y alrededor de la mitad de ellos tienen la misma expectativa con respecto a las prácticas de pago de los clientes en el sector de las maquinarias.

Si tras leer este informe le gustaría tener más información sobre sus cuentas por cobrar pendientes de pago por parte de sus clientes, puede visitar el [sitio web de Atradius](#) o si tiene preguntas más específicas, por favor [deje un mensaje](#) y un especialista de productos le contestará.

## Apéndice de Estadísticas

America: proporción de ventas totales hechas a crédito en el canal B2B	3
Porcentaje de términos de pago registrados en América (promedio de días)	4
América: proporción de facturas vencidas B2B domésticas y extranjeras	5
América: principales razones de atraso en pagos de clientes domésticos B2B	6
América: principales razones de atraso en pagos de clientes foráneos B2B	7
Promedio DSO registrado en América	8
El mayor desafío para la rentabilidad comercial en el año 2015 para los encuestados en América	9

El [Apéndice de Estadísticas](#) de este informe, forma parte del Barómetro de prácticas de pago de Atradius de septiembre del 2015 (resultados de la encuesta en América) disponible en <https://group.atradius.com/reports-and-advice/> Puede descargar este apéndice en formato PDF (solo en inglés).

### Disclosure

Este informe se proporciona únicamente con fines informativos y no pretende ser una recomendación en cuanto a transacciones, inversiones o estrategias particulares de ninguna manera para cualquier lector. Los lectores deben tomar sus propias decisiones independientes, comerciales o de otro tipo, con respecto a la información proporcionada. Aunque hemos hecho todo lo posible para garantizar que la información contenida en este informe haya sido obtenida de fuentes fiables, Atradius no se hace responsable de errores u omisiones, o de los resultados obtenidos por el uso de esta información. Toda la información en este informe se proporciona "tal cual", sin garantía de integridad, exactitud, puntualidad o de los resultados obtenidos de su uso, y sin garantía de ningún tipo, expresa o implícita. En ningún caso Atradius, sus asociaciones o corporaciones relacionadas, o los socios, agentes o empleados de las mismas, serán responsables ante usted o cualquier otra persona por cualquier decisión o acción tomada en relación con la información contenida en este informe o por cualquier perjuicio consecuente, especial o similar, incluso si se advirtió de la posibilidad de dichos daños.

Copyright **Atradius N.V.** 2015

Si le ha resultado útil este informe, visite nuestro sitio web [www.atradius.com](http://www.atradius.com), donde encontrará muchas otras publicaciones de Atradius sobre la economía global, incluyendo informes de países, análisis de industrias, consejos sobre la gestión del crédito y ensayos sobre temas empresariales de actualidad.

¿En Twitter? Siga a @Atradius o busque #atradiusppb para mantenerse al día con las últimas ediciones

Conecte con Atradius  
en las redes sociales



Atradius N.V.  
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam  
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam  
Países Bajos  
Tel.: +31 20 553 9111

[info@atradius.com](mailto:info@atradius.com)  
[www.atradius.com](http://www.atradius.com)