



Barómetro de prácticas de pago Atradius

Encuesta internacional de comportamiento de
pago empresarial
América: Resultados claves de la encuesta

Diseño de la encuesta para América

Objetivos de la encuesta

Atradius lleva a cabo revisiones anuales de las prácticas de pago corporativas a nivel internacional a través de una encuesta denominada “Barómetro de prácticas de pago de Atradius”. En este informe centrado en América, que forma parte de la edición 2017 del Barómetro de prácticas de pago de Atradius, se ha entrevistado a empresas de 4 países (Brasil, Canadá, México y los Estados Unidos).

Mediante el uso de un cuestionario, Conclusr Research llevó a cabo 871 entrevistas. Todas las entrevistas se realizaron exclusivamente para Atradius, sin una combinación de temas.

Alcance de la encuesta

- Población básica: se evaluó a empresas de 4 países (Brasil, Canadá, México y los Estados Unidos). Se entrevistó a los contactos adecuados que se relacionaban con la gestión de cuentas por cobrar.
- Proceso de selección – entrevista por Internet: se seleccionó y contactó a empresas mediante el uso de un panel internacional de Internet. Se llevó a cabo una revisión del contacto adecuado y un control de cuota al comienzo de la entrevista.
- Muestra: Se entrevistó a un total de n=871 personas (aproximadamente n=200 personas por país). En cada país, se mantuvo una cuota de acuerdo con tres tipos de tamaño de empresa.
- Entrevista: Entrevistas personales asistidas por web (WAPI) de aproximadamente 15 minutos de duración. Periodo de las entrevistas: 2º trimestre de 2017.

Descripción general de la muestra –

Total de entrevistas = 871

País	n	%
EE. UU.	222	25.5%
Canadá	212	24.3%
México	221	25.4%
Brasil	216	24.8%

Sector económico	n	%
Fabricación	267	30.7%
Comercio mayorista/Comercio minorista/Distribución	245	28.1%
Servicios	359	41.2%

Volumen	n	%
Microempresas	244	28.0%
PYME (pequeñas y medianas empresas)	480	55.1%
Grandes empresas	147	16.9%

Puede ocurrir que la suma de los resultados sea un uno por ciento más o menos que el 100% al calcular los resultados. Esta es la consecuencia del redondeo de los resultados. En lugar de ajustar el resultado para que dé un total del 100%, hemos optado por dejar los resultados individuales sin cambios para que la representación sea lo más precisa posible.

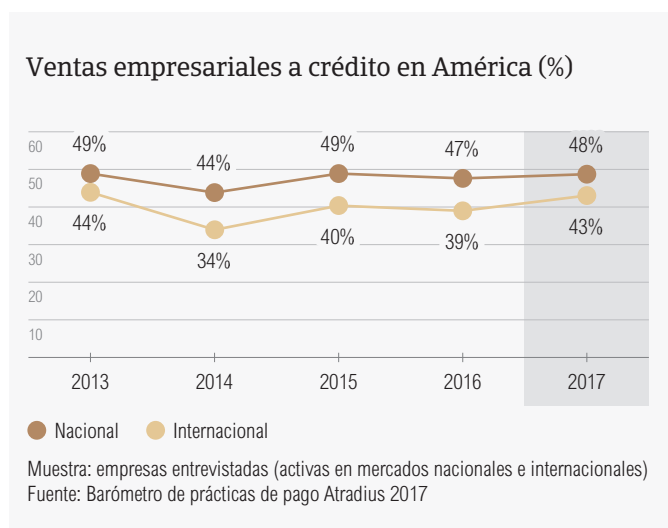
América – resultados claves de la encuesta

Las vulnerabilidades originadas por la nueva administración Trump, junto con la renegociación del NAFTA y otros desafíos políticos, pueden ser los motivos por los cuales en 2017 los encuestados en América planean hacer más para proteger sus empresas de los riesgos que surgen con el proteccionismo en Estados Unidos.

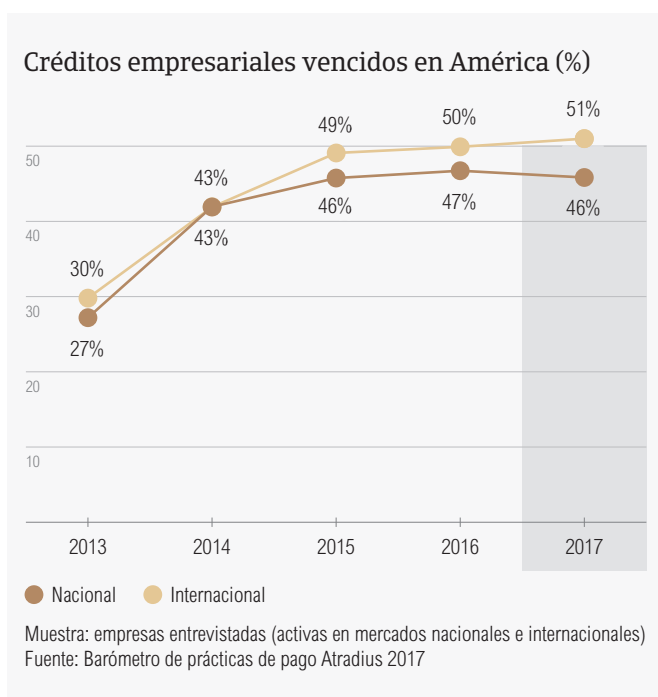
Plazos de ventas a crédito

Dado el 45.5 % de las ventas empresariales a crédito, los encuestados en América parecen inclinarse un poco más a usar este método de pago que en 2016 (43.0 %). El aumento en la proporción de las ventas empresariales a crédito totales en América muestra una tendencia de contraste con lo observado en Europa, donde esas ventas disminuyeron levemente del 41 % en 2016 al 40 % en 2017.

- Tal como se muestra en encuestas anteriores, es más probable que los encuestados en América vendan a crédito a clientes empresariales nacionales (48.3 %) que a clientes empresariales internacionales (42.6 %).
- Con excepción de los Estados Unidos, que no mostró una preferencia clara (nacionales: 46.2 %; internacionales: 44.7 %), todos los demás países relevados en América (Canadá, México y Brasil) parecen ser más reacios a ofrecer a crédito a clientes empresariales internacionales que a clientes empresariales nacionales.
- En comparación con 2016, todos los países relevados de la región aumentaron sus ventas empresariales a crédito. Brasil y Canadá fueron los que se mostraron más dispuestos a ofrecer crédito (con un 47.7 % y un 45.9 % vendido a crédito).



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



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

Facturas empresariales vencidas (%)

Siguiendo un leve aumento del 47.6 % en 2015 al 48.4 % en 2016, el porcentaje de facturas empresariales vencidas en América parece estar aumentando a un 48.8 % en 2017.

- El 92.6 % de los encuestados en América (2016: 95 %) informó pagos con demora de clientes empresariales nacionales. Un promedio del 46.2 % de la proporción de facturas nacionales seguían impagas a la fecha de vencimiento.
- La frecuencia de los pagos con demora de clientes empresariales internacionales disminuyó levemente del 91 % en 2016 al 90 % este año. En contraste, la proporción de facturas internacionales que permanecían impagas a la fecha de vencimiento aumentó levemente del 50 % en 2016 al 51.4 % este año.
- La frecuencia promedio de los pagos con demora para los encuestados era la más alta en los Estados Unidos (nacionales: 96.2 % e internacionales: 94 %) y la más baja en Canadá (nacionales: 88.7 % e internacionales: 86.1 %).
- Al igual que se observó en encuestas anteriores, México parece ser el país que más se vio impactado por los pagos de facturas con demora; el 54.8 % del valor total de las nacionales y el 56 % del valor total de las facturas internacionales se pagaron con demora. Esto también se vio reflejado en la cifra de las sumas pendientes de cobro en días (DSO) del país, que promedió los 47 días y es significativamente mayor que el promedio regional de 35 días.
- El porcentaje de facturas empresariales vencidas es superior en América (48.8 %) que en Europa (41.1 %).

Duración del pago (promedio de días)

A nivel regional, la duración del pago promedio disminuyó 61 días en 2017. Esto sigue a un acortamiento de los plazos de pago promedio y una modesta disminución en los retrasos en los pagos en la mayoría de los países relevados.

- En 2017, los plazos de pago otorgados por los encuestados en América promediaron los 27 días (2016: 27 días).
- Los plazos de pago promedio en México (36 días) y en Brasil (32 días) son más extensos que el promedio regional.
- México ofreció los plazos de pago más flexibles de la región. El plazo de pago promedio otorgado a clientes empresariales nacionales fue de 35 días (33 días en 2016), mientras que los clientes empresariales internacionales tuvieron que liquidar sus facturas, en promedio, en 36 días (32 días en 2016).
- Con excepción de México, todos los países relevados en América vieron una disminución del retraso en los pagos nacionales.
- Respecto de los clientes empresariales internacionales, todos los encuestados en América (excepto Brasil) informaron un aumento de los retrasos en los pagos en 2017.
- Según los cambios mencionados, los encuestados en Canadá tienen el menor promedio de días entre la emisión de la factura y el cobro (alrededor de 53 días) y los encuestados en México tienen el mayor (75 días).



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



Factores claves de retraso en el pago

El motivo más citado para los retrasos en los pagos entre los clientes empresariales encuestados en América sigue siendo la insuficiente disponibilidad de los fondos.

- Los clientes empresariales nacionales encuestados en América demoraron los pagos sobre todo debido a la insuficiente disponibilidad de los fondos (41.8 %) y al uso intencional que hicieron sus compradores de las facturas pendientes como forma de financiación (28.2 %). Si bien los principales motivos para el retraso en los pagos nacionales fueron coherentes con los de Europa (insuficiente disponibilidad de los fondos: 55.5 %; el uso intencional que hicieron sus compradores de las facturas pendientes como forma de financiación: 30.3 %), el índice de respuesta para la insuficiente disponibilidad de los fondos fue muy superior en América.
- Los clientes empresariales internacionales encuestados en América retrasaron los pagos sobre todo debido a la complejidad del procedimiento de pago (citado en un 29.7 %) y a la insuficiente disponibilidad de los fondos (28.3 %). El principal motivo de los retrasos en los pagos internacionales en Europa fue la insuficiente disponibilidad de los fondos (34.1 %), seguido de la complejidad del procedimiento de pago (28.2 %).
- Canadá (48.6 %) y México (40.8 %) son los países que más sufrieron el impacto de los pagos con demora debido a los fondos insuficientes de los clientes nacionales. Los retrasos en los pagos internacionales por problemas de liquidez se informaron con mayor frecuencia en los Estados Unidos (29.7 %) y en Canadá (28.7 %).

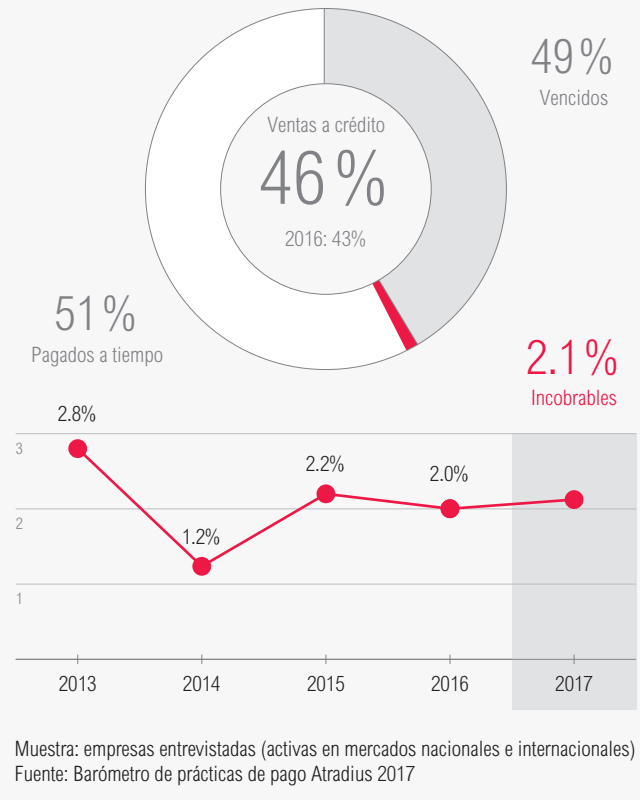
Protección de la rentabilidad empresarial

El 25.9 % de los encuestados en América planea hacer más para proteger su empresa del impacto del Brexit, la desaceleración en Asia y el proteccionismo en Estados Unidos. Este es un porcentaje significativamente superior al registrado en Europa (15.5 %) y es posible que esté recalcando la percepción de los encuestados de que están más expuestos a los riesgos que surgen de estos desarrollos.

- Similar a lo que se observó en otras regiones relevadas, la mayoría de los encuestados en América (41.7 %) informó que no hará cambios en su combinación actual de herramientas de gestión de crédito.
- En promedio, el 31.9 % de los encuestados en América informó tener la intención de incrementar la cantidad de cheques dada la solvencia de los compradores y el 28.2 % de aumentar el control del riesgo crediticio de los compradores ante los desarrollos mencionados. Estas fueron además las dos herramientas de gestión del crédito más informadas en Europa, si bien los porcentajes fueron significativamente menores (el 20 % y el 17.4 %, respectivamente).
- Si bien están más preocupados por el proteccionismo de Estados Unidos, los encuestados en América parecen optar por las mismas herramientas de gestión para protegerse del Brexit (aumentar la cantidad de cheques dada la solvencia: 29.6 %; aumentar el control del riesgo crediticio: 26.2 %), la desaceleración en Asia (aumentar la cantidad de cheques dada la solvencia: 30.9 %; aumentar el control del riesgo crediticio: 27.6 %) y el proteccionismo de Estados Unidos (aumentar la cantidad de cheques dada la solvencia: 35.3 %; aumentar el control del riesgo crediticio: 30.8 %).



Créditos empresariales incobrables en América (% del valor total de las cuentas por cobrar empresariales)



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

Créditos incobrables

La proporción de créditos empresariales informada por los encuestados en América como incobrables es del 2.1 %, levemente superior al nivel informado en 2016 (2 %). Además, es superior a la proporción de créditos incobrables informados en Europa, en 2017 (1.2 %).

- Los créditos nacionales se cancelaron por incobrables con mayor frecuencia que los internacionales (nacionales: 1.5 %; internacionales: 0.6 %).
- Con excepción de Canadá, todos los países relevados en América informaron un porcentaje promedio de créditos incobrables que rondan o superan levemente el 2.1 % del promedio regional.
- Similar a lo observado en 2016, Brasil informó la proporción más alta de créditos incobrables (nacionales: 1.8 %; internacionales: 0.7 %).
- Los créditos nacionales incobrables en América se originaron sobre todo en los sectores de construcción, bienes de consumo duraderos, electrónica y servicios empresariales.
- Los créditos empresariales se informaron como incobrables, principalmente, porque el cliente se declaró en quiebra o abandonó la actividad económica (50.6 %), por la antigüedad de la deuda (35.2 %) y por los intentos fallidos de cobro (34.4 %).

Lea más en Revisión de Cobro Global de Atradius Collections que estará disponible el 24 de octubre.

Prácticas de pago por industria

De cara al futuro, los encuestados en América esperan más una pequeña mejora que un deterioro en el comportamiento de los pagos de sus clientes empresariales en los próximos 12 meses.

- Los encuestados en los países relevados en América otorgaron los plazos de pago más flexibles a sus clientes empresariales de los sectores de maquinarias (37 días desde la fecha de la factura), textil (33 días) y transporte (30 días). Los plazos de pago más cortos se otorgaron a clientes empresariales de los sectores de construcción y servicios financieros (19 días cada uno).
- Los clientes de los sectores de construcción y materiales para la construcción generaron algunos de los plazos más extensos. Los clientes empresariales de esos sectores pagaron en promedio entre 27 y 39 días tarde, respectivamente.
- El motivo más citado para la demora en los pagos de las facturas fue la insuficiente disponibilidad de los fondos, informada por el 43 % de los encuestados en el sector de la construcción y el 44 % de los encuestados en el sector de los materiales para la construcción.
- El 32 % de los encuestados en la industria de la construcción mencionó la complejidad del procedimiento de pago como principal motivo para el retraso en los pagos. El segundo motivo más citado por el 35 % de los clientes en el sector de los materiales para la construcción fueron las disputas sobre la calidad de los bienes y servicios proporcionados.



Los clientes empresariales del sector de la construcción generaron algunos de los retrasos en los pagos más extensos.

Apéndice de estadísticas

El apéndice de estadísticas de este informe forma parte del Barómetro de prácticas de pago Atradius de septiembre de 2017 (resultados de la encuesta para América) y está disponible en www.atradius.com/publications

[Descargar en formato PDF](#) (solo en inglés).



Descargo de responsabilidad

Este informe se proporciona solo con fines informativos y no pretende servir de recomendación o asesoramiento sobre ninguna transacción, inversión o estrategia en particular para ningún lector. Los lectores deben tomar sus propias decisiones, comerciales o no, sobre la información proporcionada. Si bien hacemos todo lo posible para garantizar que la información contenida en este informe se obtenga de fuentes confiables, Atradius no se hace responsable de los errores u omisiones ni de los resultados obtenidos por el uso de esta información. Toda la información de este informe se proporciona "tal cual es", sin garantías respecto de su integridad, exactitud o pertinencia temporal ni de los resultados que puedan obtenerse de su uso, y sin garantía de ningún tipo, ya sea expresa o tácita. En ningún caso Atradius, sus sociedades relacionadas ni sus socios, representantes o empleados son responsables ante usted o un tercero de las decisiones o medidas tomadas sobre la base de la información proporcionada en este informe ni de los daños emergentes, especiales o similares que esta pueda producir, incluso habiéndose alertado de la posibilidad de que se produzcan esos daños.

Copyright **Atradius N.V.** 2017

Si, después de leer este informe, desea obtener **más información acerca de cómo proteger sus cuentas por cobrar frente a un incumplimiento de pago** de sus clientes, puede visitar el sitio web de Atradius o si tiene alguna consulta más específica, [deje un mensaje](#) y un especialista en productos se comunicará con usted. En la sección Publicaciones, encontrará muchas más publicaciones de Atradius que se centran en la economía global, como por ejemplo, informes del país, análisis de la industria, asesoramiento sobre gestión de crédito, y ensayos sobre cuestiones de negocios actuales.

[Suscríbase](#) para recibir notificaciones de nuestras publicaciones y reciba correos electrónicos semanales que le avisarán cuando se publique un nuevo informe.

Para obtener más **información sobre las prácticas de cobro de cuentas por cobrar empresariales** en América y en todo el mundo, consulte la Revisión de Cobro Global de Atradius Collections (descarga gratuita tras registrarse), que estará disponible el 24 de octubre de 2017 en www.atradiuscollections.com.

Conecte con Atradius en las redes sociales



¿Tiene Twitter? Síguenos en [@Atradius](https://twitter.com/Atradius) o busque [#atradiusppb](https://twitter.com/hashtag/atradiusppb)

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
www.atradius.com