



# Barómetro Atradius de prácticas de pago

Encuesta internacional sobre comportamiento  
de pagos B2B  
Resultados de la encuesta para las Américas

## Diseño de la encuesta

### Objetivos de la encuesta

Atradius realiza revisiones anuales de las prácticas de pago corporativas internacionales a través de una encuesta llamada “Barómetro de prácticas de pago Atradius”. Este informe presenta los resultados de la edición 2014 de la encuesta realizada en cuatro países de Norteamérica y Suramérica. Mediante un cuestionario, Conclusr Research llevó a cabo un total de 839 entrevistas. Todas las entrevistas se realizaron exclusivamente para Atradius, sin mezclar los temas. Debido a un cambio en la metodología de investigación utilizada para esta encuesta, no es factible hacer la comparación año a año para algunos de los presentes resultados.

### Alcance de la encuesta

- Población básica: fueron monitoreadas empresas de cuatro países (Brasil, Canadá, México, Estados Unidos de América (EE. UU.)). Se entrevistaron a los contactos responsables de la gestión de cuentas por cobrar.
- Proceso de selección:
  - Encuesta por Internet: las empresas fueron seleccionadas y contactadas a través de un panel internacional de Internet. Al principio de la entrevista se realizó un cribado para obtener el contacto apropiado y para el control de cuotas.
- Muestra: Fueron entrevistadas un total de N = 839 personas (aproximadamente n = 200 personas por país). En cada país se mantuvo una cuota en función de tres clases de tamaño de empresas.
- Entrevista: Se llevaron a cabo entrevistas personales asistidas por la Web (WAPI) de aproximadamente 15 minutos de duración y entrevistas telefónicas (CATI) de aproximadamente 15 minutos de duración. Período de entrevistas: 2º trimestre de 2014

### Información general sobre la muestra - Total de entrevistas = 839

País	n	%
Brasil	209	25,0
Canadá	210	25,0
México	210	25,0
EE. UU.	210	25,0
Sector	n	%
Manufactura	229	27,3
Mayorista / minorista / distribución	241	28,7
Servicios	369	44,0
Tamaño de la empresa	n	%
Microempresas	272	32,4
PyME	463	55,2
Grandes empresas	104	12,4

Al calcular los resultados, puede ocurrir que los resultados sean un porcentaje menor o mayor del 100%. Esto es consecuencia de redondear los resultados. En lugar de ajustar la cifra resultante para que sume 100%, hemos decidido dejar los resultados individuales tal cual para ofrecer una representación lo más exacta posible.

## Resultados de la encuesta para las Américas

### Un escenario macroeconómico doble

En los próximos meses se espera que los resultados de la economía global continúen su tendencia al alza. Se prevé que el crecimiento económico mundial alcance el 2,9% a finales del año y el 3,2% en 2015. Esencialmente, esta tendencia positiva es impulsada en gran medida por la mejora de las condiciones económicas en los mercados avanzados, lo que contribuye a crear un clima más claro para las empresas y una mejor perspectiva para el riesgo crediticio. Las tasas de crecimiento en algunas economías emergentes, por el contrario, parece estar bajo presión. La consecuencia probable de esto es el deterioro de la condición de insolvencia de estas economías.

Este escenario macroeconómico, que desplaza el foco de atención sobre la economía global de los mercados avanzados a los mercados emergentes, constituye el fondo del estudio del comportamiento de los pagos corporativos en la región de las Américas. De hecho, la encuesta refleja las dos caras principales de este escenario.

Por un lado, las economías avanzadas de Canadá y de Estados Unidos de Norteamérica (los EE. UU.), que han experimentado un repunte del crecimiento y se espera que el rendimiento económico sea aún mejor este año. Por otro lado, las economías emergentes de México y Brasil, cuyos entornos económicos difieren ampliamente. El panorama económico de México muestra claros signos de mejora, ya que el país parece ser el más beneficiado de los efectos positivos del crecimiento en los Estados Unidos, lo cual es positivo para el riesgo crediticio. Por el contrario, Brasil, segundo mercado emergente de América Latina en términos de tamaño, se enfrenta a un entorno económico más difícil, lo que ha aumentado el riesgo crediticio, principalmente en el sector corporativo. Las respuestas aportadas por las empresas encuestadas en las Américas reflejan los múltiples aspectos de este panorama económico tan dispar.

### El mayor reto para la rentabilidad de las empresas este año

Cuando se les preguntó cuál era el desafío más importante para la rentabilidad de sus empresas este año, el mayor porcentaje de los encuestados en las Américas (31,0%) respondió que era el enfrentarse al mantenimiento de niveles adecuados de liquidez (Europa: 32,4% de los encuestados). Este porcentaje es mayor en Brasil (33,5%): seguido por México (32,4%). Las tasas de respuesta para los Estados Unidos y Canadá se sitúan por debajo de la media de la encuesta para la región (27,6% y 30,5% respectivamente).

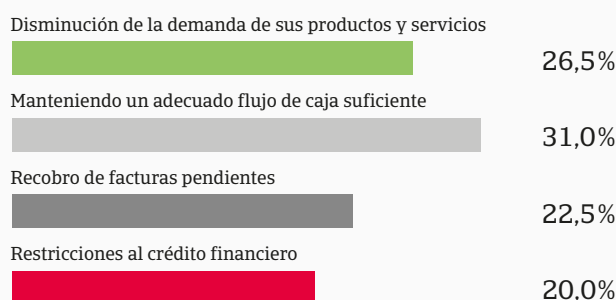
Los otros desafíos a la rentabilidad de las empresas: una caída en la demanda de productos y servicios, el cobro de facturas pendientes y las restricciones a los préstamos bancarios, son percibidos en comparación como menos preocupantes por los encuestados en las Américas, aunque con notables diferencias a nivel de país. Para el 26,5% de los encuestados en la región, el mayor desafío para la rentabilidad de las empresas este año será una esperada caída de la demanda para sus productos y servicios. Este porcentaje asciende de un 24,4% en Brasil, a un 27,1%

en Canadá, a 25,2% en Estados Unidos y a un 29,1% en México; lo cual parece incompatible con el mencionado panorama económico para dicho país. Un mayor número de encuestados en Europa (32,2%) que en las Américas comparten esta opinión y perciben el mantener un suficiente flujo de efectivo como algo tan difícil como una caída en la demanda de productos y servicios.

El cobro de facturas pendientes es una preocupación para el 22,5% de los encuestados en las Américas. La tasa de respuesta en todos los países encuestados apenas difiere del promedio de la región, con excepción de los Estados Unidos (25,2% de los encuestados). La preocupación por esto comparativamente mayor en los Estados Unidos es consistente con el mayor promedio de 3,2% del valor total de las cuentas por cobrar de B2B que resultaron incobrables que se observa en los Estados Unidos (2,7% en promedio para las Américas).

Las restricciones a los préstamos bancarios se perciben como el mayor desafío para la rentabilidad de las empresas por el 20,0% de los encuestados en las Américas (Europa: 13,0%). Este porcentaje oscila entre el 16,2% en México y el 23,8 % en Canadá. Es probable que estos resultados reflejen prácticas más restrictivas aplicadas a los préstamos bancarios en Canadá que en los demás países encuestados en la región. Pero también sugiere prácticas similares para la región globalmente, en comparación con Europa; en promedio.

### El mayor desafío para la rentabilidad del negocio este año – las Américas



Muestra: las empresas entrevistadas (activas en los mercados nacionales y extranjeros)  
Fuente: Barómetro de prácticas de pago Atradius – septiembre de 2014

Más información en el [Apéndice estadístico](#)

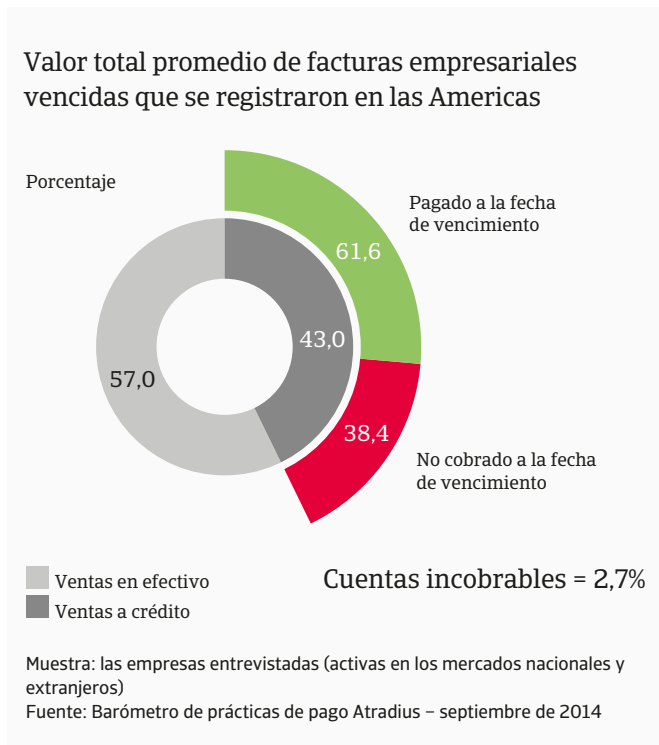
### Cuentas por cobrar vencidas y cuentas incobrables

La preocupación expresada por los encuestados en las Américas por mantener un flujo de efectivo suficiente este año refleja el panorama de riesgo de crédito comercial que surge de las respuestas a la encuesta. En promedio, el 38,4% del valor total de las facturas de B2B emitidas por los encuestados en la región no fue cobrado a la fecha de su vencimiento (el promedio para Europa: 36,4%). Este porcentaje es más alto en México (43,1%) y se mantiene igualmente por encima de la media para la región en los Estados Unidos (42,5%). En Brasil y Canadá es casi del 34,0%.

Las facturas pendientes de pago pueden tener un grave impacto en la facturación o en el flujo de efectivo de las empresas. No sólo porque la falta de pago de los compradores tiene un costo de tiempo y de dinero para las empresas relacionados con el cobro de las deudas, sino también porque las provisiones para las deudas representan dinero que no está disponible para su uso en el crecimiento de la empresa. Además, cuanto más vencidas estén las cuentas por cobrar, menor es la probabilidad de convertirlas en dinero en efectivo.

En base a las respuestas de las Américas, un promedio de 5,2% del valor total de las cuentas por cobrar B2B siguen pendientes después de 90 días (Europa: 4,6%). Este porcentaje es más alto en México (6,2%), menor en Canadá y Brasil (4,4% en ambos) y es de 5,6% en Estados Unidos. El año pasado, un promedio de 2,7% de las cuentas por cobrar de los encuestados fueron liquidadas por incobrables (promedio para Europa: 1,7%). Este porcentaje es menor en Canadá, donde es el 2,1%, sube al 3,0% en México, a 2,6% en Brasil y a 3,2% en Estados Unidos.

Comparando el porcentaje de cuentas por cobrar que quedaron pendientes después de 90 días con el de cuentas incobrables, podemos concluir que en promedio, las empresas en las Américas pierden el 51,9% del valor de sus cuentas por cobrar que no son pagadas dentro de los 90 días tras la fecha de vencimiento de las mismas (promedio para Europa: 35,0%). Por país, este porcentaje es mayor en Brasil (59,7%) y el más bajo en Canadá (46,6%). En México es de 48,4% y en los Estados Unidos, de 57,1%.



Más información en el [Apéndice estadístico](#)

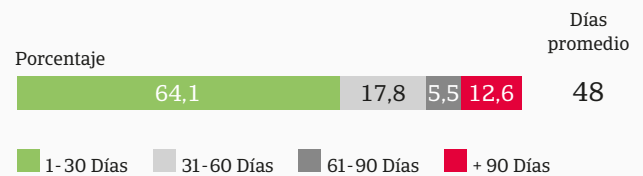
### Período medio de cobro - PMC

Los encuestados en las Américas establecieron un PMC promedio de 48 días (Europa: 50 días). Alrededor del 64,0% de los encuestados reportó un PMC de 1 a 30 días; sólo un poco por encima del 23,0% de 31 a 90 días y casi el 13,0% de más de 90 días. Por país, el PMC es mayor en Brasil (59 días), menor en Canadá (39 días), 48 días en México y 47 días en los Estados Unidos. El PMC promedio para las Américas es algo superior a los 28 días promedio de pago registrado en la región (Europa: 31 días). Por países, las condiciones de pago promedio no difieren considerablemente del plazo promedio regional.

Cabe señalar que la brecha entre las cifras promedio regionales de PMC y los plazos de pago es significativa y confirma que no son pocos los clientes de los encuestados que retrasan el pago de sus facturas. Además, sugiere que los encuestados en las Américas tienen que esperar un promedio de 20 días adicionales a contar de la fecha de vencimiento de la factura para cobrar un considerable monto del valor de sus ventas realizadas a crédito. Además del creciente riesgo de pago, los retrasos en los pagos pueden reducir el acceso al financiamiento y ejercer presión financiera sobre la producción.

El resultado antes mencionado puede explicar por qué el 74,7% de los encuestados en las Américas informó sentirse preocupados por la sostenibilidad de sus empresas cuando el PMC supera el plazo de pago promedio de 31 días (los encuestados en Europa: 77,0%). Este porcentaje es mayor en los Estados Unidos (78,2%), menor en México (72,9%) y de casi el 74,0% en Canadá y Brasil. Esto señala la importancia de contar con mejores políticas de gerencia de crédito, como seguros de crédito, que ofrecen la protección más completa contra la insolvencia o el incumplimiento de pago, y que pueden ayudar a reducir los PMC, a mejorar el flujo de efectivo y pueden favorecer condiciones de pago más competitivas.

### Periodo medio de las cuentas por cobrar registrado en las Américas



Muestra: las empresas entrevistadas (activas en los mercados nacionales y extranjeros)  
Fuente: Barómetro de prácticas de pago Atradius – septiembre de 2014

Más información en el [Apéndice estadístico](#)

## Principales razones de los retrasos en el pago de los clientes B2B

Puede ser difícil predecir qué compradores pagarán a tiempo, quiénes pagarán tarde y quiénes no pagarán. Por lo tanto, es fundamental que las empresas entiendan las prácticas de pago de los clientes. Una evaluación de riesgo de crédito correcta es un paso esencial hacia la protección de las ganancias y el flujo de efectivo.

En base a las respuestas obtenidas a través de las Américas, la demora en el pago de las facturas de B2B ocurre con mayor frecuencia debido a las limitaciones de liquidez de los clientes (46,8% con respecto a clientes locales y 37,3% con respecto a los clientes extranjeros). Esto es una clara confirmación de que un pago retrasado es una deuda incobrable potencial y por lo tanto, un problema que debe ser abordado de inmediato. De los cuatro países encuestados en las Américas, los encuestados de México experimentaron retrasos en los pagos de los compradores en su mayoría debido a problemas de liquidez (57,8% de los encuestados con respecto a compradores extranjeros y 40,5% con respecto a compradores locales).

Las ineficiencias del sistema bancario y la complejidad del procedimiento de pago fueron la segunda razón citada con mayor frecuencia por los encuestados en las Américas para los retrasos de pago de los clientes B2B extranjeros (alrededor del 33% de los encuestados en cada caso). Las ineficiencias del sistema bancario fueron citadas por el mayor porcentaje de los encuestados (39,7%) en Brasil. El menor porcentaje de los encuestados que citó este motivo corresponde a Canadá (alrededor del 26,0%).

## Políticas de gerencia de crédito utilizadas por los encuestados

Nuestra encuesta en las Américas destaca que el 81,5% de los encuestados emplean políticas de gerencia de crédito para mitigar los riesgos inherentes a la oferta de crédito comercial en las transacciones con clientes B2B (Europa: 58,3% de los encuestados). Esto es particularmente válido para los encuestados en México (84,5%) y Brasil (83,4% de los encuestados). Canadá y Estados Unidos muestran una tasa de respuesta del 80,5% y de 77,4%, respectivamente.

A diferencia del 52,0% de los encuestados en Europa que utilizan sobre todo las reclamaciones (recordatorios de pago) al gestionar las cuentas por cobrar B2B, los encuestados en las Américas parecen utilizar un enfoque más diferenciado para la gestión de las cuentas por cobrar, verificando la solvencia del comprador, solicitando formas seguras de pago practicadas por alrededor del 50,0% de los encuestados y monitoreando el riesgo de crédito de los compradores practicado por el 47,5%. En todos los países encuestados en la región estas políticas parecen ser empleadas de manera bastante uniforme.

Más específicamente, cuando se trata de las formas de pago en las transacciones B2B comúnmente aceptadas, el 74,4% de los encuestados en las Américas informó que acepta transferencias electrónicas/bancarias. Este hallazgo podría explicar por qué el pago de facturas de los clientes extranjeros de los encuestados

se retrasa a menudo debido a las ineficiencias del sistema bancario (alrededor del 33,0% de los encuestados en la región). El porcentaje es más alto en México (87,0%), baja a 77,9% en Brasil, a 67,1% en Canadá y cae al 65,5% en Estados Unidos.

Entre las distintas formas de pago mencionadas en nuestra encuesta, el efectivo, los cheques y la tarjeta de crédito son aceptados por alrededor del 55% de los encuestados en cada caso. PayPal es hoy en día la forma de pago con menor aceptación. Exceptuando los encuestados en los Estados Unidos (38,8%), no más del 32,0% de los encuestados de cualquier otro país acepta pagos a través de PayPal. Sin embargo, tanto los encuestados en las Américas como los de Europa (el 57,6% vs el 50,4% respectivamente) creen que el uso optimizado de métodos de pago, como PayPal, en el comercio B2B se incrementará en el futuro cercano. Por país, el más convencido de ello son los encuestados en Brasil (68,3%). Esto no es sorpresa alguna ya que Brasil tiene el mayor porcentaje de encuestados en todos los países que informa de retrasos en los pagos como resultado de las ineficiencias del sistema bancario.

## Políticas de gerencia de crédito utilizadas con más frecuencia en las Américas

Comprobar la solvencia del comprador	50,2%
Solicitar formas de pago seguras	50,2%
Monitorear el riesgo de crédito del comprador	47,5%

Muestra: las empresas entrevistadas (activas en los mercados nacionales y extranjeros)  
Fuente: Barómetro de prácticas de pago Atradius – septiembre de 2014

Más información en el [Apéndice estadístico](#)

### Resultados de la encuesta por país, industria y tamaño de empresa

los hallazgos relacionados con cada uno de los países encuestados en las Américas se presentan en el Apéndice estadístico que también cuenta con resultados por industria y tamaño de empresa. Este último, a nivel global de la encuesta, se muestra al lado de las tablas relacionadas en el Anexo estadístico de este informe. El informe regional de esta edición del barómetro de prácticas de pago Atradius, así como su Apéndice estadístico, están disponibles sin costo alguno y pueden ser descargados en el sitio web de [atradius.com](http://atradius.com).

Si desea más información sobre la protección de sus cuentas por cobrar en caso de incumplimiento de pago por sus clientes, visite el [sitio web de Atradius](#) o si tiene preguntas más específicas, por favor, [déjenos un mensaje](#) y un especialista de producto le llamará.



## Anexo estadístico

<b>The Americas: proportion of total B2B sales made on credit</b>	<b>3</b>
<b>Average payment terms recorded in the Americas (average days)</b>	<b>4</b>
<b>The Americas: proportion of total B2B receivables by payment timing</b>	<b>5</b>
<b>The Americas: main reasons for payment delays by domestic B2B customers</b>	<b>6</b>
<b>The Americas: main reasons for payment delays by foreign B2B customers</b>	<b>7</b>
<b>Credit management policies used by respondents in the Americas</b>	<b>8</b>
<b>Average DSO recorded in the Americas</b>	<b>9</b>
<b>Average DSO becomes a reason for concern for respondents in the Americas</b>	<b>10</b>
<b>The greatest challenge to business profitability in 2014 for respondents in the Americas</b>	<b>11</b>

[El Anexo estadístico](http://global.atradius.com/paymentpractice/list/paymentpractices.html) de este informe es parte del Barómetro de prácticas de pago de septiembre de 2014 de Atradius (resultados de la encuesta para las Américas) disponible en <http://global.atradius.com/paymentpractice/list/paymentpractices.html>. Este anexo está disponible para ser descargado en formato PDF (solo en inglés).

## Declaraciones y limitaciones de responsabilidad

El presente informe se facilita únicamente para fines informativos y no pretende en modo alguno ser una recomendación para el lector en relación con transacciones, inversiones o estrategias específicas. Los lectores deben tomar sus propias decisiones de manera independiente, ya sean de tipo comercial o de otro tipo, con respecto a la información suministrada. Aun cuando hemos hecho todo lo posible para cerciorarnos de que la información incluida en el presente informe procede de fuentes confiables, Atradius no asume responsabilidad alguna por cualquier error u omisión ni por los resultados obtenidos por la utilización de dicha información. Toda la información contenida en el presente informe se proporciona «tal cual», sin garantía alguna sobre su integridad, exactitud, puntualidad ni de los resultados obtenidos por el uso de la misma, sin garantía alguna, ni expresa ni tácita. En ningún caso Atradius, sus asociaciones o corporaciones, o los socios, representantes o empleados de las mismas, serán responsables ante usted o ante cualquier otra persona por las decisiones tomadas o las medidas adoptadas sobre la base de la información contenida en el presente informe, ni por los daños o perjuicios consecuentes, especiales o similares, aun cuando pudieran haber sido advertidos de los mencionados daños y perjuicios.

## Derechos de autor **Atradius N.V.** 2014

Si le ha parecido útil este informe, visite nuestra página web [www.atradius.com](http://www.atradius.com), donde encontrará muchas más publicaciones de Atradius dedicadas a la economía mundial, incluyendo informes sobre países, análisis de la industria, asesoramiento sobre gerencia de crédito y trabajos sobre temas de negocio de actualidad.

Síguenos por Twitter en [@Atradius](https://twitter.com/Atradius) o busque [#atradiusppb](https://twitter.com/hashtag/atradiusppb) para mantenerse informado con la última edición.

Conéctese con Atradius  
en las redes sociales



**Atradius Seguros de Credito, S.A.**  
Villa Coyoacán,  
Coyoacán  
Av. Miguel Ángel de Quevedo 696  
C.P. 04000 México, D.F.  
Tel: +52 555 484 0008  
Fax: +52 555 554 3046  
Email: [patricio.pajuelo@atradius.com](mailto:patricio.pajuelo@atradius.com)

[www.atradius.com.mx](http://www.atradius.com.mx)

**Atradius Seguros de Credito, S.A.**  
Av. México No. 3370 K-0 Oficina 20  
Col. Fraccionamiento Monraz  
44670 Zapopan, Jalisco  
Tel: +52 (33) 3110 1989  
+52 (33) 3110 1645  
Fax: +52 (33) 3813 0273  
E-mail: [martin.gonzalez@atradius.com](mailto:martin.gonzalez@atradius.com)

[www.atradius.com.mx](http://www.atradius.com.mx)

**Atradius Seguros de Credito, S.A.**  
Edificio HQ Miravalle  
Calz. San Pedro 250 Norte,  
Col. Miravalle  
64660 Monterrey, Nuevo León  
Tel: +52 (81) 8124 0070  
Fax: +52 (81) 8124 0032  
E-mail: [daniel.llano@atradius.com](mailto:daniel.llano@atradius.com)

[www.atradius.com.mx](http://www.atradius.com.mx)