



América: aumento de las cuentas por cobrar empresariales vencidas en 2018

Barómetro de prácticas de pago Atradius

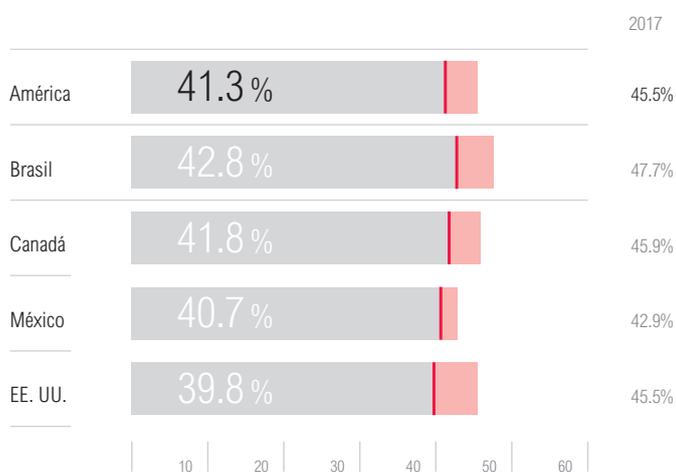


Si bien se informó que los pagos tardíos por parte de clientes empresariales fueron menos frecuentes, la proporción promedio de facturas pendientes de pago aumentó al 50 %. Las empresas se vieron considerablemente afectadas. El 21.5 % de los encuestados tuvieron que corregir el flujo de caja, el 20.3 % tuvo que posponer los pagos a los proveedores y el 17.5 % perdió ganancias. La proporción de cuentas por cobrar empresariales incobrables disminuyó levemente, mientras que la quiebra continúa siendo el motivo principal de las condonaciones.

Encuestados negocian a crédito para ampliar las ventas y consolidar su posición en el mercado

Tras un leve aumento en 2017, la proporción de ventas empresariales a crédito en América disminuyó al 41.3 % este año. El uso de crédito comercial en transacciones empresariales es menor en todos los países encuestados, entre los que los Estados Unidos y Brasil registran las mayores disminuciones en términos interanuales (5.7 % y 4.9 %, respectivamente). Los encuestados en Brasil siguen siendo los que más tienden a ofrecer plazos crediticios (un promedio de 42.8 % de ventas empresariales con plazos crediticios). Los encuestados de los Estados Unidos son los menos propensos a ampliar el crédito (en promedio, 39.8 % de las ventas empresariales con plazos crediticios).

Proporción de las ventas empresariales totales a crédito



Muestra: empresas entrevistadas (activas en mercados nacionales e internacionales)
Fuente: Barómetro de prácticas de pago Atradius, junio de 2018

Conducta de pago deficiente y alto riesgo de divisas: razones principales de la negativa a otorgar créditos comerciales

Los encuestados en América son mucho más propensos a vender con plazos crediticios a sus clientes empresariales nacionales que a sus clientes empresariales extranjeros (48.6 % frente a 33.9 %). Los plazos crediticios nacionales se otorgan principalmente para facilitar las ventas y la expansión local, para nutrir las relaciones y atraer clientes nuevos, además de que las ventas a crédito son una práctica frecuente. Los encuestados en América también creen que las ventas a crédito nacionales generan confianza, son sencillas y seguras. Los encuestados no amplían los plazos crediticios cuando el comprador muestra una mala conducta de pago y cuando carecen de información suficiente sobre el desempeño comercial o referido a pagos de sus clientes nacionales.

» *Creemos firmemente que, al vender a crédito, podemos ampliar nuestra cartera de clientes; además, nuestra compañía tiene ventas seguras y un aumento en las ganancias.*«

Encuestado · sector textil

Las empresas en América negocian a crédito con clientes empresariales extranjeros a fin de posibilitar las ventas internacionales, retribuir la fidelidad y atraer nuevos clientes. Se mencionaron con menor frecuencia motivos como la confianza, la conveniencia y el crédito comercial como prácticas comunes. Los plazos crediticios no se amplían cuando el riesgo político, económico o de divisas es elevado en el país del cliente y si existe una falta de información sobre el rendimiento comercial o de pagos del cliente extranjero.

» *Los clientes extranjeros a veces solicitan esta forma de pago; sin embargo, lo hacen en menor medida que los clientes locales. Negociamos a crédito principalmente para aumentar las ganancias.*«

Encuestado · sector de la construcción



Aumento en facturas empresariales vencidas en toda la región

El 90.3 % de los encuestados en América manifestaron que sus clientes empresariales se demoran en los pagos. En comparación con el año anterior, cuando el 91.3 % de los encuestados hicieron tal afirmación, hubo una pequeña mejora. México es el único país incluido en la encuesta donde hubo un mayor porcentaje de encuestados que manifestaron demoras en los pagos. Estas demoras parecen ocurrir con un poco más de frecuencia en el caso de los clientes empresariales locales.

La proporción de facturas empresariales vencidas en América aumentó de un promedio de 48.8 % en 2017 a un 50.0 % este año. Todos los países de América encuestados, a excepción de los Estados Unidos, informaron que hubo aumentos. Los encuestados en Canadá experimentaron el aumento más considerable de casi cuatro puntos de porcentaje. Por el contrario, la proporción de cuentas por cobrar empresariales vencidas en los EE. UU. disminuyó de 52.0 % el año pasado a 47.6 % en 2018.

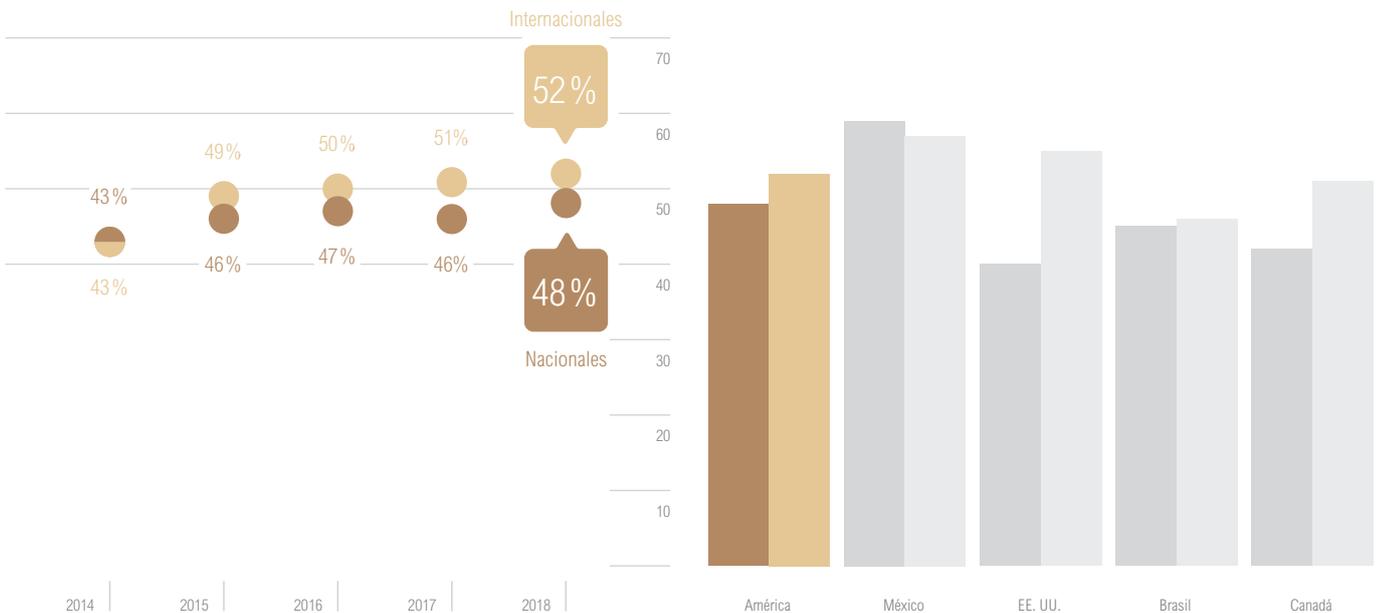
En 2018, el período medio de cobro (Days Sales Outstanding, DSO) registrado en América es de 37 días, dos días más que en 2017. La mayoría de los encuestados en la región (51.0 %) no prevén cambios en ese período para los próximos 12 meses. De los que prevén cambios, el 20.8 % ve un leve aumento, mientras que el 13.6 % ve una pequeña disminución.

Los países más y menos afectados por las demoras en los pagos

México (94.4 %) y los Estados Unidos (90.9 %) tuvieron los mayores porcentajes de encuestados que informaron demoras frecuentes en los pagos de parte de sus clientes empresariales. El porcentaje en los EE. UU. disminuyó considerablemente en comparación con el año pasado, cuando fue el más elevado de la región. Los encuestados en Canadá fueron los menos propensos a informar demoras frecuentes en los pagos (en promedio, 86.7 %).

México continúa siendo el país que presenta la proporción más elevada de facturas empresariales vencidas, tanto nacionales como internacionales. Además, la proporción de facturas empresariales vencidas aumentó de un promedio ya elevado de 55.4 % en 2017 a un 57.9 % este año. Resulta interesante que este aumento no se refleje en el DSO del país, el cual disminuyó tres días en 2018. Después de México, Estados Unidos es el país más afectado por las demoras en los pagos (en promedio, 47.6 % de facturas empresariales vencidas). Brasil tiene la proporción promedio más baja de facturas empresariales vencidas, tanto nacionales como internacionales, en 2018 (45.5 %).

Cuentas por cobrar empresariales vencidas en América (promedio %)



Muestra: empresas entrevistadas (activas en mercados nacionales e internacionales)
Fuente: Barómetro de prácticas de pago Atradius, junio de 2018

Plazos más prolongados para cobrar facturas empresariales

En 2018, los clientes empresariales de los encuestados en América disfrutaron de plazos de pago más prolongados. Los clientes empresariales nacionales de los encuestados en América cuentan, en promedio, con 31 días para cumplir con sus obligaciones de pago, es decir, cuatro días más que en 2017. Por país, en los Estados Unidos se produjo un aumento considerable de 13 días. Los clientes empresariales internacionales cuentan, en promedio, con 29 días para pagar sus facturas (27 días en 2017). En 2018, los plazos de pago otorgados a los clientes empresariales extranjeros disminuyeron considerablemente en México y aumentaron de manera significativa en los EE. UU.

A pesar de estos cambios, los encuestados en México ofrecieron los plazos de pago menos severos a sus clientes empresariales nacionales e internacionales (en promedio, 32 días). Por el contrario, los encuestados en Canadá establecieron los plazos de pago más cortos de la región (en promedio, 25 días).

Los encuestados en Canadá y en los EE. UU. son los menos propensos a diferenciar los plazos de pago entre clientes empresariales nacionales e internacionales, mientras que los de México son los más propensos a hacerlo. Los motivos principales de la diferenciación mencionada en todos los países encuestados son las políticas internas y los plazos de pago exigidos por ley. Otros motivos destacados de dicha diferenciación son las prácticas de la industria (EE. UU. y Brasil), la situación económica en el país exportador (México) y el riesgo financiero relacionado con la transacción de exportación (Canadá y México).



En 2018, México sigue siendo el país más afectado por las demoras en los pagos, mientras que Brasil es el menos afectado.

Los motivos principales de las demoras en los pagos son los mismos que en 2017

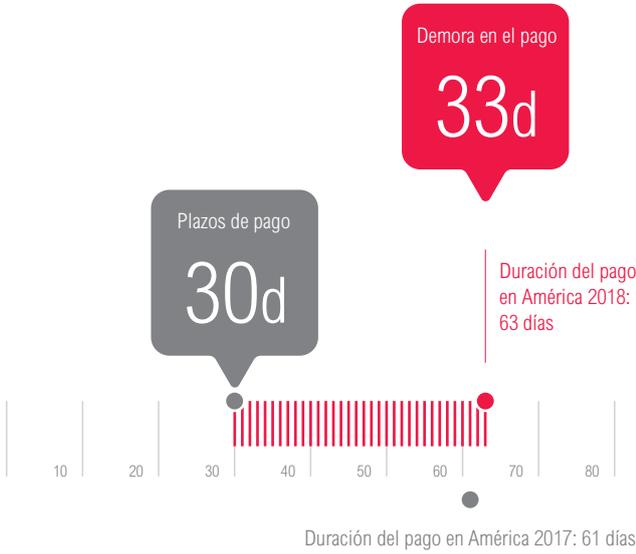
Las demoras en los pagos en América han permanecido estables en su mayoría en 2018, con una disminución de dos días para las cuentas por cobrar nacionales (en promedio, 29 días) y con una disminución de un día para las cuentas por cobrar internacionales (en promedio, 36 días). Los encuestados en EE. UU. informaron sobre disminuciones en las demoras de los pagos, tanto de clientes empresariales nacionales como internacionales. Por el contrario, y a pesar de que ya se informa sobre las demoras más largas en la región, los encuestados en México declararon más aumentos.

De manera similar a lo que se informó en 2017, los motivos principales de las demoras en los pagos de clientes empresariales nacionales en América son la insuficiencia de fondos (49.6 % de los encuestados) y el comprador que usa facturas pendientes como forma de financiamiento (24.7 %). En comparación con 2017, el porcentaje de encuestados que informaron una insuficiencia de fondos aumentó en Brasil, México y en los Estados Unidos. Por otro lado, el porcentaje de encuestados que manifestaron que el comprador usaba facturas pendientes como forma de financiamiento disminuyó en todos los países, excepto en los EE. UU.

El motivo principal de las demoras en los pagos adeudados por los clientes empresariales internacionales es la complejidad del procedimiento de pago, según afirmó el 32.6 % de los encuestados en América. Esto es igual a 2017, cuando el 29.7 % de los encuestados citó este motivo. El porcentaje de encuestados que citaron esto como motivo de las demoras en los pagos aumentó en todos los países, excepto en Brasil. El incremento más importante se registró en México, donde más del 35 % de los encuestados citó la complejidad del procedimiento de pago como el motivo principal de las demoras en los pagos. El segundo motivo de las demoras en los pagos por parte de clientes empresariales internacionales, citado con mayor frecuencia, fue la insuficiencia de fondos, según lo manifestado por el 28.7 % de los encuestados.



Duración del pago en América



d = días promedio
 Muestra: empresas entrevistadas (activas en mercados nacionales e internacionales)
 Fuente: Barómetro de prácticas de pago Atradius, junio de 2018

América: cambios en la duración de los pagos

Los cambios en los plazos de pago y en las demoras en los pagos han dado lugar a un aumento en la duración del pago promedio en América, la cual era de 61 días en 2017 y se extendió a 63 días en 2018. Estados Unidos y Canadá han experimentado un aumento, mientras que México y Brasil han tenido una disminución. La duración del pago promedio en México es de 71 días, es decir, cuatro días menos que en 2017. A pesar de esta mejora, los encuestados de este país son los que más demoran en cobrar las facturas empresariales. Brasil no tuvo cambios en la duración del pago en comparación con el año anterior (en promedio, 63 días). Canadá tiene el plazo promedio de cobro más corto (54 días en 2018).

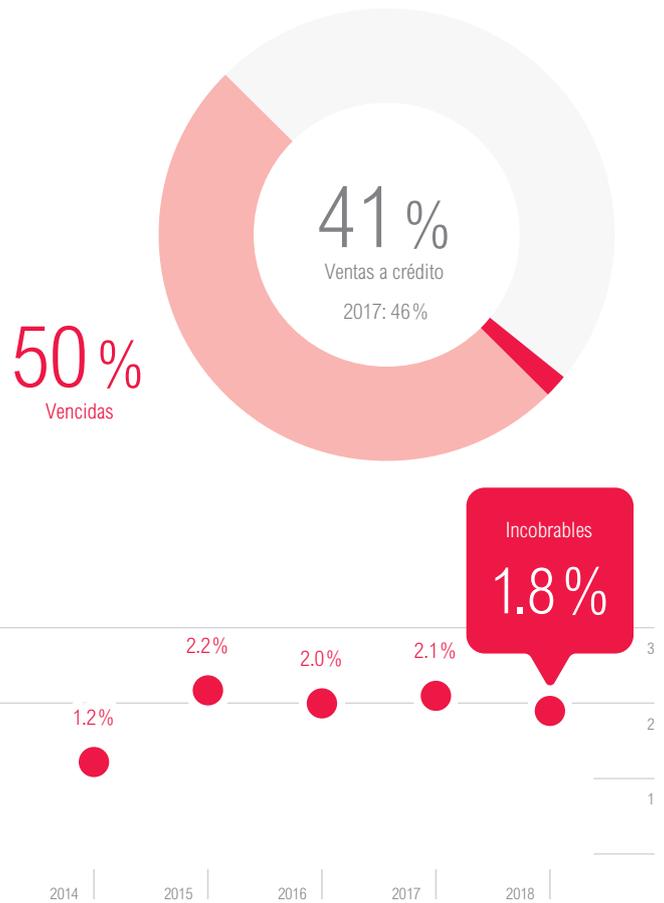
Cuentas por cobrar empresariales incobrables principalmente debido a quiebra

Tras las disminuciones evidenciadas en Estados Unidos y México, la proporción promedio de cuentas por cobrar empresariales incobrables en América disminuyó de 2.1 % en 2017 a 1.8 % este año. No se produjeron cambios en los promedios registrados en Canadá y Brasil. En 2018, Brasil sigue teniendo el porcentaje más elevado de cuentas por cobrar incobrables (2.5 %).

Las cuentas por cobrar incobrables en América correspondían mayormente a compradores de bienes de los sectores de consumo duraderos, servicios empresariales, servicios y construcción. Se informó que las cuentas por cobrar empresariales eran incobrables principalmente debido a que el cliente quebró o cerró su empresa. El 51.0 % de los encuestados en América expresaron este punto de vista, un porcentaje más elevado que el de 2017. Los motivos secundarios citados fueron la incapacidad de ubicar al cliente, la falla en los intentos de cobro y la antigüedad de la deuda.

Cuentas por cobrar empresariales incobrables en América

(% del valor total de las cuentas por cobrar)



Muestra: empresas entrevistadas (activas en mercados nacionales e internacionales)
 Fuente: Barómetro de prácticas de pago Atradius, junio de 2018



Los clientes empresariales del sector químico fueron algunos de los que más se atrasaron en pagar. Las demoras parecen producirse, principalmente, debido a la falta de fondos.

Optimismo para los próximos 12 meses

En 2018, los encuestados en América les otorgaron a sus clientes 31 días, en promedio, para cumplir con sus obligaciones de pago. Por sector, los clientes empresariales de los sectores de agricultura y alimentos tienen los plazos de pago menos severos (en promedio, 33 días y 35 días, respectivamente). Por el contrario, los plazos de pago más cortos se otorgaron a los clientes empresariales del sector papelerero (en promedio, 17 días) y a los del sector químico (en promedio, 22 días). Los clientes empresariales de los encuestados de los sectores químico y de maquinaria son, aparentemente, los que más se demoran en pagar. Las demoras en los pagos en estos sectores son, en promedio, de 40 y 38 días, respectivamente. Los motivos principales de las demoras en los pagos en el sector de maquinaria fueron la complejidad del procedimiento de pago y la insuficiencia de fondos. Los encuestados del sector químico manifestaron que las demoras en los pagos se produjeron, principalmente, debido a la insuficiencia de fondos y al uso de facturas pendientes como forma de financiamiento por parte del comprador. La mayoría de los encuestados en América informaron que no preveían ningún cambio en la conducta de pago de los clientes de los sectores de maquinaria y químico. Si se prevé un cambio, existe una expectativa mayor de que será positivo (35 % en el sector de maquinarias, 37 % en el sector químico) que negativo (25 % en ambos sectores).

Cambios en el comercio de exportación dentro del TLCAN

La creciente inseguridad debida, entre otras cuestiones, a medidas proteccionistas y a las renegociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), puede estar influenciando el comercio de exportación en la región. Según los resultados de nuestra encuesta, el 33.3 % de los encuestados afirman que actualmente no llevan a cabo operaciones comerciales con otros miembros del TLCAN, el 26.5 % dijo que hasta el 50 % del comercio de exportación se realiza dentro de los países adherentes a dicho tratado y el 23.7 % manifiesta que el porcentaje de comercio dentro de la región supera el 50 %. El 16.5 % de los encuestados lleva a cabo operaciones comerciales aparentemente solo dentro del TLCAN. Sin embargo, ¿ha cambiado el comercio entre los miembros del TLCAN en comparación con el año anterior?

EE. UU.: más reacio a llevar a cabo operaciones comerciales con otros miembros del TLCAN

EE. UU. tuvo el mayor porcentaje de encuestados (52.7 %) que indicaron que no comerciaban con otros miembros del TLCAN. El 19.8 % de los encuestados estadounidenses afirmaron que hasta el 50 % de sus actividades comerciales tenían lugar dentro de la región, y el 15 % afirmó que más del 50 % de estas se realizaban con socios comerciales del TLCAN. Además, Estados Unidos tuvo el menor porcentaje de encuestados que dijeron que solo llevaban a cabo actividades comerciales dentro del TLCAN (12.6 %).

La mayoría de los encuestados de EE. UU. (68.5 %) dijeron que, en comparación con el año anterior, no se evidenciaban cambios en sus exportaciones a Canadá. El 19.8 % afirmó que hubo un leve aumento del comercio con Canadá y el 7.4 % dijo que el aumento fue significativo. Un porcentaje menor (4.3 %) dijo que redujo sus exportaciones a Canadá solo levemente. El motivo principal de estos cambios es el panorama económico general (según lo manifestado por el 75 % de los encuestados).

De manera similar, la mayoría de los encuestados en los EE. UU. (68.3 %) no informaron sobre cambios en su porcentaje de actividades comerciales con México. En 2018, el 15.2 % de las empresas estadounidenses que comercian con México aumentaron levemente sus actividades y el 6.9 % las incrementó de manera considerable. Al mismo tiempo, el 6.8 % de las empresas estadounidenses parecen exportar un poco menos a México y el 2.8 %, considerablemente menos. La mayoría de los encuestados en los Estados Unidos (57 %) dijeron que los cambios eran el resultado del panorama económico general.

Canadá: el mayor porcentaje de encuestados que llevan a cabo actividades comerciales dentro del TLCAN exclusivamente

Canadá tuvo el mayor porcentaje de encuestados (22.1 %) que indicaron que comerciaban solo dentro del TLCAN. El 26.2% de los encuestados canadienses afirmaron que hasta el 50 % de sus actividades comerciales de exportación eran con los Estados Unidos y México, y el 21.4% afirmó que más del 50 % de estas se realizaban dentro de la región. El 30.3 % de los encuestados canadienses dijeron que no realizaban actividades comerciales con otros miembros del TLCAN.

El 58.3 % de los encuestados en Canadá dijeron que, en 2018, no hubo cambios en el porcentaje de actividades comerciales con los EE. UU. El 20.6 % de los encuestados informaron que tal porcentaje tuvo un leve aumento y el 11.4 % afirmó que el aumento fue considerable. Por el contrario, el 8 % disminuyó levemente sus actividades comerciales con los EE. UU. y el 1.7 % las disminuyó de manera considerable. La mayoría de los encuestados canadienses (60.9%) dijeron que estos cambios eran el resultado del panorama económico general.

El 66.7 % de los encuestados en Canadá dijeron que el comercio de exportación con México no tuvo cambios en 2018. Además, el 18.7 % de los encuestados han aumentado levemente las exportaciones a México y el 8.0 % las ha incrementado de manera considerable. Solo el 6.7 % de las empresas en Canadá informaron sobre un porcentaje de exportaciones ligeramente menor. Según el 66.7 % de los encuestados, estos cambios se produjeron debido al panorama económico general.

México: más actividades comerciales dentro del TLCAN en 2018

México tuvo el menor porcentaje de encuestados (18.3 %) que indicaron que no comerciaban dentro del TLCAN. Más del 30 % de los encuestados venden más del 50 % de sus exportaciones a socios comerciales del TLCAN. Para el 15.6 %, las exportaciones se realizan únicamente con socios del TLCAN.

El 37.6 % de las empresas en México expresaron que, en comparación con el año anterior, el porcentaje de exportaciones con Canadá no ha tenido cambios. Un alto porcentaje de encuestados afirmó que han aumentado sus actividades comerciales: El 30.9 % informó un leve aumento y el 19.4 %, un aumento considerable. Por el contrario, en 2018, se evidenció una leve reducción para el 10.3 % de las empresas en México; mientras que la reducción fue considerable para el 1.8 %. El 80 % de los encuestados mexicanos atribuyeron estos cambios al panorama económico general.

Se observaron índices de respuesta similares para las exportaciones a los EE. UU. El 38.7 % de los encuestados mexicanos informaron que no hubo cambios, el 28.9 % manifestó que hubo aumentos leves y el 13.9 %, aumentos considerables. El 13.9 % de los encuestados informaron una disminución leve, mientras que el 4.6 % afirmó que esta fue considerable. Una vez más, el motivo principal de estos cambios es el panorama económico general (según lo manifestado por el 68.8% de los encuestados).

Brasil: procesos concursales y su efecto en las compañías

Entre los cuatro países encuestados en América, Brasil tiene el mayor porcentaje de créditos incobrables. El 2.5 % del valor total de las cuentas por cobrar empresariales se condonó por ser incobrable; no hubo cambios respecto del año anterior. El motivo principal de las condonaciones sigue siendo la quiebra, y el porcentaje de encuestados que indicó esto ascendió de 53.4 % en 2017 a 54.7 % este año.

El 33.9 % de los encuestados brasileños creen que la facilidad de recurrir a los tribunales de quiebra es positiva para la viabilidad de las compañías. El 20.2 % está totalmente de acuerdo con esta afirmación, mientras que el 30.3 % es neutral. Solo el 9.2 % no está de acuerdo y el 6.4 % está muy en desacuerdo.

Se observaron resultados similares con respecto al efecto de la quiebra en la efectividad de los mecanismos de recuperación de los acreedores. El 33.9 % de los encuestados brasileños dijeron que estaban de acuerdo en que la facilidad a recurrir a los tribunales de quiebra disminuía la efectividad y el 14.7 % manifestó estar totalmente de acuerdo con esta afirmación. La mayoría de los encuestados (34.9 %) tuvieron una postura neutral. Hubo porcentajes menores de encuestados que no estuvieron de acuerdo (10.6 %) o que estuvieron muy en desacuerdo (6.0 %) con este concepto.

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 2018 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, Ilisia Research llevó a cabo 858 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=858 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: 2° trimestre de 2018.

Sample overview – Total interviews = 858

País	n	%
EE. UU.	217	25.3%
Canadá	212	24.7%
México	211	24.6%
Brasil	218	25.4%

Sector económico	n	%
Fabricación	288	33.6%
Comercio mayorista/Comercio minorista/Distribución	279	32.5%
Servicios	291	33.9%

Volumen	n	%
Microempresas	268	31.2%
PYME (pequeñas y medianas empresas)	449	52.3%
Grandes empresas	141	16.4%

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.

Apéndice de estadísticas

En el Apéndice de estadísticas de América, encontrará cifras y tablas detalladas. Este documento forma parte del Barómetro de prácticas de pago Atradius, de junio de 2018, 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 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 hemos hecho todo lo posible para garantizar que la información incluida en este documento se obtuviera de fuentes confiables, Atradius no asume responsabilidad alguna por errores u omisiones, ni por los resultados obtenidos a través del 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 otros 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.

Derechos de autor propiedad de **Atradius N.V.** 2018

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](#); si tiene alguna consulta más específica, [deje un mensaje](#) y un especialista de producto 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.

[Suscribase](#) 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 se encuentra disponible en www.atradiuscollections.com

Conéctese con Atradius en las redes sociales



Tiene Twitter? Síguenos en [@Atradius](#) o busque [#atradiusppb](#)

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