



Barómetro de Prácticas de Pago

Encuesta internacional sobre
comportamiento en los pagos B2B

Resultados de la encuesta para España

Diseño de la encuesta

Objetivos de la encuesta

Crédito y Caución lleva a cabo revisiones anuales de las prácticas de pago corporativas internacionales a través de una encuesta denominada «Barómetro de Prácticas de Pago». Este informe presenta los resultados de la edición 2014 de la encuesta realizada en 14 países de Europa occidental. Utilizando un cuestionario, Conclusr Research realizó un total de 2.969 entrevistas. Todas las entrevistas fueron realizadas exclusivamente y no se mezclaron temas. Debido a un cambio en la metodología de investigación utilizada para esta encuesta, no es factible la comparación con el mismo período del año anterior de algunos de los presentes resultados.

Alcance de la encuesta

- **Población básica:** se estudiaron empresas de 14 países (Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Gran Bretaña, Grecia, Irlanda, Italia, España, Suecia, Suiza, Países Bajos y Turquía). Se entrevistó a contactos encargados de la gestión de las cuentas por cobrar.
- **Proceso de selección**
Encuesta por Internet: las empresas fueron seleccionadas y se estableció contacto con ellas a través de un panel internacional de Internet. Al principio de la entrevista se realizó un filtro de identificación del contacto adecuado con fines de control de cuotas.
Encuesta telefónica: se realizó una selección de las empresas y se contactó con ellas por teléfono. Al principio de la entrevista se realizó un filtro de identificación del contacto adecuado con fines de control de cuotas. La encuesta telefónica tuvo lugar en Grecia, Eslovaquia y Hungría.
- **Muestra:** se entrevistó a n=2.969 personas en total (aproximadamente n=200 personas por país). En cada país se mantuvo una cuota en función de las cuatro clases de tamaño de empresa.
- **Entrevista:** entrevistas personales asistidas por web (WAPI, por sus siglas en inglés) de aproximadamente 15 minutos de duración. Entrevistas telefónicas (CATI) de aproximadamente 20 minutos de duración. Período de realización de las entrevistas: primer trimestre de 2014.

Descripción general de la muestra – Entrevistas totales = 2.969

País	n	%
Austria	232	7,8%
Bélgica	230	7,7%
Dinamarca	199	6,7%
Francia	206	6,9%
Alemania	206	6,9%
Gran Bretaña	212	7,1%
Grecia	200	6,7%
Irlanda	190	6,4%
Italia	221	7,4%
España	230	7,7%
Suecia	219	7,3%
Suiza	202	6,8%
Países Bajos	224	7,5%
Turquía	208	7,0%

Sector industrial	n	%
Manufacturas	653	22,0%
Mayorista / Minorista / Distribución	797	26,8%
Servicios	1,519	51,2%

Tamaño de la empresa	n	%
Microempresas	965	32,5%
PYMES	1,669	56,2%
Grandes empresas	335	11,3%

Al calcular los resultados, puede ocurrir que estos sumen un porcentaje mayor o menor de 100%. Esto se debe al redondeo de los resultados. En lugar de ajustar la cifra resultante de modo que sume un total del 100%, hemos optado por dejar los resultados individuales tal cual para ofrecer la imagen más exacta posible.

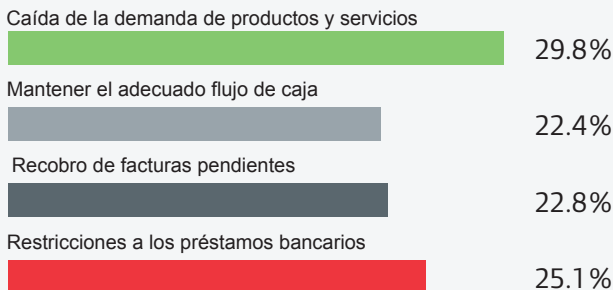


Resultados de la encuesta para España

El mayor reto para la rentabilidad de las empresas este año

Al igual que muchos otros países de la eurozona, España ha experimentado una recuperación económica moderada y gradual desde finales del año pasado. Esto parece obedecer principalmente a las reformas estructurales internas y a un sector exportador relativamente saneado y competitivo. No obstante, se prevé que esta recuperación económica no baste para contrarrestar la todavía elevada tasa de desempleo del país, que afecta negativamente a la demanda interna y al consumo privado. En estas circunstancias, es comprensible que la mayoría de los encuestados en el país (29,7% fundamentalmente del sector mayorista/minorista/distribución y de las PYMES) sostengan que uno de los mayores retos para la rentabilidad de las empresas este año es la caída en la demanda de sus productos y servicios (encuestados en Europa occidental: 32,2%). Sin embargo, los encuestados en España también expresaron preocupación por el cobro de las facturas pendientes de pago este año (22,8% de los encuestados, en consonancia con Europa occidental) y por el mantenimiento de unos flujos de caja suficientes (22,4% de los encuestados en España frente al 29,6% en Europa occidental). Este dato refleja el elevadísimo nivel de insolvencias registrado en España, el cual está previsto que se estabilice este año. Las restricciones impuestas a la concesión de préstamos bancarios, un reto añadido para la rentabilidad de las empresas examinado en nuestra encuesta, se percibe como lo menos preocupante por los encuestados en Europa occidental (15,1%). España presenta el mayor porcentaje de encuestados (algo más del 25%, principalmente del sector manufacturero y de las grandes empresas) que afirmaron que esta es su mayor preocupación. Este resultado sugiere una presión excesiva sobre la liquidez de las empresas en España, debida a las condiciones sumamente restrictivas para la concesión de préstamos y las escasas alternativas para obtener financiación externa.

El mayor desafío para la rentabilidad del negocio este año - España

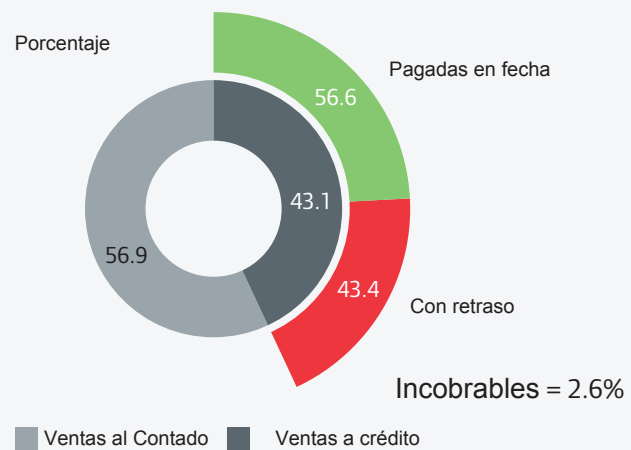


Muestra: Empresas entrevistadas en España
Fuente: Barómetro de Prácticas de Pago - Primavera 2014

Cuentas por cobrar vencidas y no pagadas

La preocupación por el cobro de facturas pendientes y el flujo de caja manifestada por los encuestados en España refleja la situación del crédito comercial y los resultados de nuestra encuesta sobre retrasos en los pagos. Como promedio, el 43,4% del valor total de las ventas B2B realizadas a crédito por los encuestados no se pagan a su vencimiento. Esto supera el promedio de Europa occidental: 37,6%. Los más afectados por la mora en los pagos de los clientes B2B parecen ser los encuestados del sector servicios y de las PYMES. En contraste con un plazo medio de pago concedido a los clientes B2B de 46 días desde la fecha de la factura (promedio de Europa occidental: 32 días), los encuestados en España manifestaron que tienen que esperar tres semanas adicionales para recibir los pagos de los clientes (Europa occidental: alrededor de 23 días). Esto ocurre sobre todo en los pagos de clientes nacionales de grandes empresas del sector servicios.

Facturas B2B en España

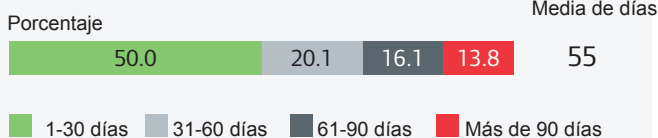


Muestra: Empresas entrevistadas en España
Fuente: Barómetro de Prácticas de Pago - Primavera 2014

Período medio de cobro (PMC)

El retraso de los clientes B2B en el pago de las facturas de los encuestados en España se refleja en el PMC registrado en el país. Este alcanza un promedio de 55 días, no muy por encima de la media de 52 días de Europa occidental. Por tamaño de empresa y sector industrial, el PMC más largo en España (en torno a 66 días) se registró entre los encuestados de las PYMES y en el sector servicios. Específicamente, el 50,0% de los encuestados en España reveló un PMC de entre 1 y 30 días; en algo más del 36,0% de los casos fue de entre 31 y 90 días, y cerca del 14% de los encuestados indicaron un PMC de más de 90 días. El 52,4% de los encuestados en España manifestó sentirse preocupado por la sostenibilidad de la empresa en los casos en que el PMC es entre 1 y 45 días más largo que su plazo medio de pago (esta cifra es del 51,1% entre los encuestados de Europa occidental).

Periodo Medio de Cobro - España



Muestra: Empresas entrevistadas en España
 Fuente: Barómetro de Prácticas de Pago - Primavera 2014

Cuentas incobrables

Los pagos atrasados pueden resultar costosos para el vendedor. Cuestan tiempo y dinero en razón del esfuerzo dedicado a intentar cobrar las deudas, tanto si es realizado por la propia empresa como a través de una agencia de cobros externa. Además, se puede incurrir en costes financieros adicionales debido a las propias deudas o perder oportunidades de utilizar el efectivo para otras iniciativas de desarrollo del negocio. Es más, cuanto más tiempo permanecen impagadas las cuentas por cobrar, menor es la probabilidad de cobrarlas. En base a las respuestas en España, por término medio, el 2,6% del valor total de sus cuentas por cobrar B2B fueron dadas de baja en libros como incobrables. El 7,1% del valor de las cuentas por cobrar sigue impagada en un plazo de 90 días. Esto indica que, de promedio, las empresas pierden el 36,6% del valor de sus saldos por cobrar que no se pagan en un plazo de 90 días.

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

En el contexto de riesgo del crédito comercial revelado por los resultados de nuestra encuesta en España, resulta sumamente beneficioso para los encuestados del país poner en marcha un buen programa de gestión del crédito. Este comienza con el conocimiento de las prácticas de pago de los clientes potenciales, ya que una evaluación incorrecta podría ocasionar graves problemas de liquidez. Con respecto a las prácticas de pago de los clientes B2B nacionales, la mayoría de los encuestados en España (el 39,9%, particularmente del sector manufacturero y de las grandes empresas) comunicó que la mora en el pago de facturas se debe, en la mayoría de los casos, a la falta de liquidez del cliente (encuestados en Europa occidental: 46,6%). La insolvencia formal del comprador (34,1% de los encuestados, sobre todo del sector servicios y de las PYMES) es el segundo motivo más citado de los retrasos en los pagos de clientes nacionales (encuestados en Europa occidental: 20,5%). La demora en el pago de facturas de clientes extranjeros, en cambio, se produce con la misma frecuencia debido a ineficiencias del sistema bancario que debido a restricciones de liquidez de los clientes extranjeros (36,4% de los encuestados, en ambos casos). En particular, el porcentaje de encuestados que afirma que las ineficiencias del sistema bancario son la principal razón de los retrasos en el pago extranjero se sitúa bastante por encima del promedio general de la encuesta (25% de los encuestados).

Prácticas de gestión del crédito utilizadas por los encuestados

Con objeto de reducir las repercusiones de los impagos y las deudas incobrables sobre el flujo de caja, el 72,0% de los encuestados en España manifestaron haber implantado un programa de gestión del crédito, frente a un 59,2% del total de encuestados en Europa occidental. Esto indica que los encuestados en España son muy conscientes del entorno de riesgo en el que comercian y vigilan los riesgos de forma muy activa. Cuando se les pidió concretar el tipo de prácticas de gestión del crédito utilizadas, la mayoría de los encuestados en España (49,6%, principalmente del sector servicios y de las grandes empresas) respondió que verifican la solvencia del comprador (encuestados en Europa occidental: 43,3%). El 44,1% de los encuestados solicitan formas de pago garantizadas (encuestados en Europa occidental: 36,7%). Otras prácticas de gestión del crédito utilizadas frecuentemente por los encuestados en España son la supervisión del riesgo de impago del comprador y el envío de recordatorios de pago a los clientes (alrededor del 40,0% de los encuestados). Por término medio, en el conjunto de Europa occidental, el 46,2% envía recordatorios de pago y el 35,9% supervisa el riesgo de impago del comprador.

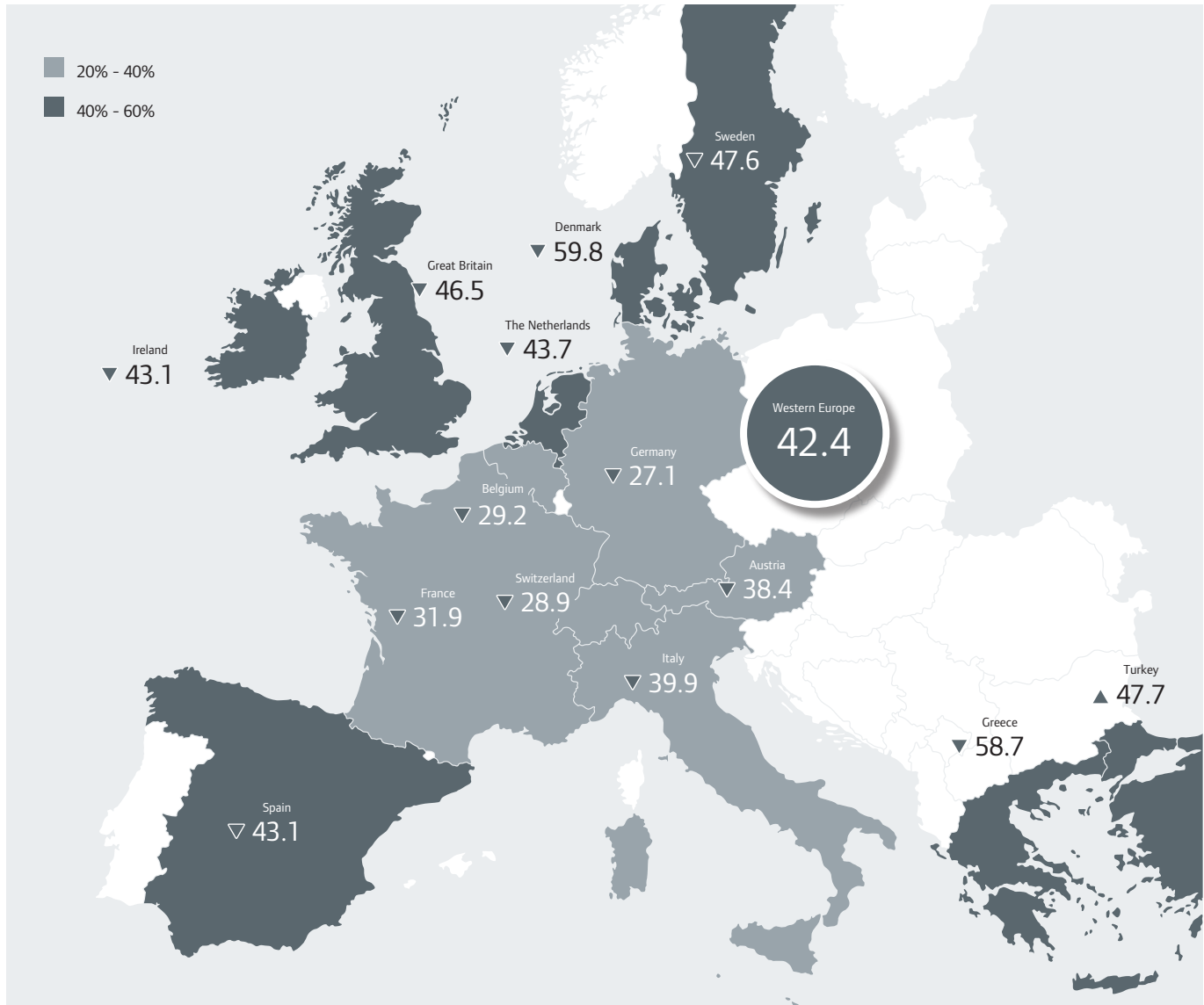
Gestión del crédito más intensa en España que en Europa - Control de la solvencia del comprador



Muestra: Empresas entrevistadas (activas en mercado domestico e internacional)
 Fuente: Barómetro de Prácticas de Pago - Primavera 2014

Statistical appendix

Western Europe: proportion of total B2B sales made on credit



Sample: all interviewed companies

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014

By industry / by business size

Total	Industry			Business size		
	Manufacturing	Wholesale / Retail / Distribution	Services	Micro-enterprises	SMEs	Large enterprises
Western Europe						
42.4%	46.3%	43.1%	40.0%	36.4%	45.5%	42.0%

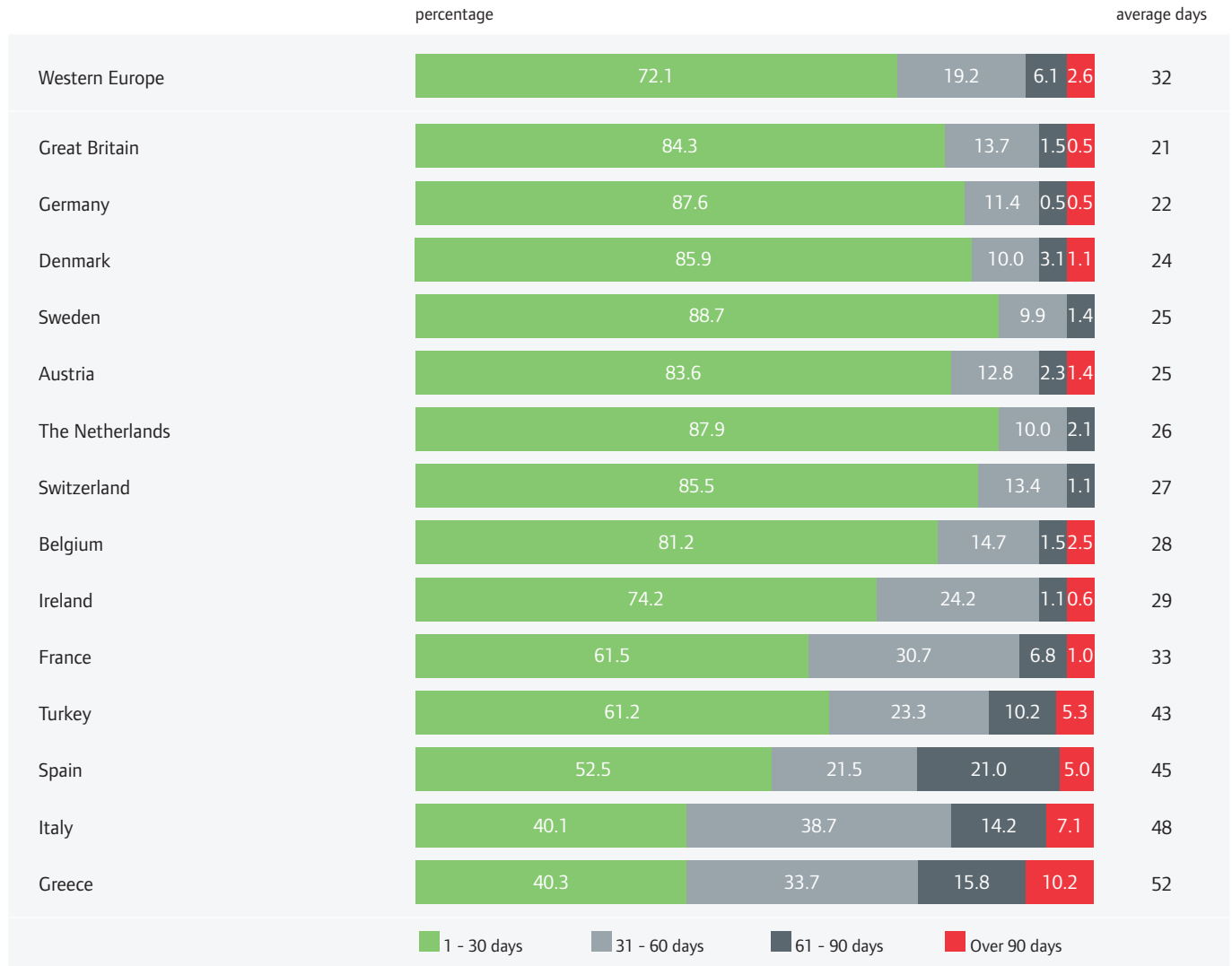
Sample: all companies interviewed

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014



Statistical appendix

Average payment terms recorded in Western Europe (average days)



Sample: all interviewed companies

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014

By industry / by business size

	Industry			Business size		
	Manufacturing	Wholesale / Retail / Distribution	Services	Micro-enterprises	SMEs	Large enterprises
1-30 days	66.15%	71.30%	75.50%	81.65%	68.80%	62.18%
31-60 days	22.15%	20.10%	17.22%	13.59%	20.65%	27.56%
61-90 days	8.46%	5.82%	5.12%	3.06%	7.47%	7.69%
Over 90 days	3.23%	2.78%	2.15%	1.70%	3.08%	2.56%
Average days	35	32	31	26	35	36

Sample: all interviewed companies

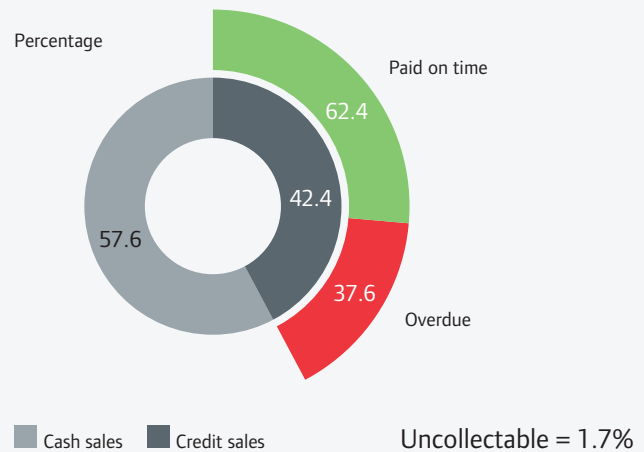
Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014

Statistical appendix

Western Europe: proportion of total B2B receivables by payment timing

	Overdue (% of total value of credit sales)	Uncollectable (% of total value of receivables)
Western Europe	37.6%	1.7%
Denmark	25.6%	0.9%
Sweden	25.6%	1.0%
The Netherlands	32.7%	1.7%
Austria	32.7%	0.7%
Germany	33.7%	1.6%
Ireland	35.7%	1.5%
Switzerland	37.4%	1.8%
Greece	37.5%	0.2%
Belgium	38.2%	2.2%
France	39.3%	2.1%
Italy	42.3%	2.3%
Great Britain	42.8%	2.3%
Spain	43.4%	2.6%
Turkey	44.4%	2.2%

Average total value of B2B receivables by payment timing in Western Europe



Sample: companies interviewed (active in domestic and foreign markets)

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014

By industry / by business size

Total	Industry			Business size		
Western Europe	Manufacturing	Wholesale / Retail / Distribution	Services	Micro-enterprises	SMEs	Large enterprises
37.6%	39.2%	37.2%	36.0%	36.5%	38.5%	32.7%

Sample: all companies interviewed

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014



Statistical appendix

Western Europe: main reasons for payment delays by domestic B2B customers

	Insufficient availability of funds	Dispute over quality of goods delivered or service provided	Goods delivered or service provided do not correspond to what was agreed in the contract	Complexity of the payment procedure	Inefficiencies of the banking system	Incorrect information on invoice	Buyer using outstanding debts / invoices as a form of financing	Formal insolvency of the buyer (example: liquidation, receivership, bankruptcy)	Invoice was sent to wrong person	Other
Western Europe	46.63%	16.69%	13.24%	17.96%	17.79%	16.19%	29.26%	20.53%	12.69%	6.70%
Austria	40.11%	15.38%	6.59%	10.99%	9.89%	14.29%	35.71%	23.08%	10.99%	15.38%
Belgium	47.20%	19.25%	16.15%	16.77%	8.70%	16.77%	19.88%	16.15%	11.18%	7.45%
Denmark	17.29%	21.05%	9.77%	21.80%	13.53%	15.04%	31.58%	15.79%	6.77%	11.28%
France	47.46%	21.47%	17.51%	24.86%	19.77%	18.64%	25.99%	25.99%	14.12%	2.82%
Germany	48.10%	13.92%	10.13%	13.92%	8.86%	10.13%	50.63%	21.52%	10.13%	5.70%
Great Britain	33.51%	22.34%	22.87%	21.28%	25.53%	22.87%	29.26%	15.96%	22.87%	3.72%
Greece	77.13%	4.79%	2.13%	7.45%	13.83%	0.53%	10.64%	11.17%	0.53%	13.30%
Ireland	55.41%	17.57%	15.54%	12.84%	18.24%	18.92%	24.32%	16.22%	12.84%	7.43%
Italy	56.28%	14.57%	11.06%	20.60%	20.60%	12.06%	26.63%	24.12%	9.55%	2.51%
The Netherlands	45.71%	22.86%	15.71%	10.00%	10.71%	26.43%	28.57%	16.43%	21.43%	8.57%
Spain	39.90%	17.31%	17.79%	20.67%	29.81%	17.79%	29.33%	34.13%	18.75%	1.92%
Sweden	29.61%	13.16%	13.16%	18.42%	19.08%	19.74%	23.68%	11.18%	14.47%	9.87%
Switzerland	43.92%	14.19%	9.46%	10.81%	14.86%	21.62%	41.89%	22.97%	10.81%	5.41%
Turkey	60.53%	17.89%	16.32%	36.32%	27.89%	15.79%	34.74%	26.32%	12.63%	1.58%
Industry										
Manufacturing	48.52%	18.97%	14.19%	16.26%	16.39%	15.61%	32.52%	19.87%	10.84%	5.94%
Wholesale / Retail / Distribution	52.76%	13.73%	12.32%	13.84%	17.08%	14.49%	30.05%	24.11%	11.14%	8.22%
Services	47.84%	14.44%	11.32%	18.12%	15.15%	15.15%	27.32%	20.88%	12.38%	8.14%
Business size										
Micro-enterprises	51.56%	9.84%	8.48%	13.94%	14.91%	10.82%	24.66%	17.84%	7.99%	11.79%
SMEs	49.23%	17.61%	13.49%	16.98%	16.47%	16.52%	32.02%	22.24%	13.04%	5.26%
Large enterprises	44.38%	20.41%	18.05%	20.71%	17.16%	20.41%	30.47%	29.59%	15.38%	7.10%

Sample: all interviewed companies (active in domestic markets)

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014

Statistical appendix

Western Europe: main reasons for payment delays by foreign B2B customers

	Insufficient availability of funds	Dispute over quality of goods delivered or service provided	Goods delivered or service provided do not correspond to what was agreed in the contract	Complexity of the payment procedure	Inefficiencies of the banking system	Incorrect information on invoice	Buyer using outstanding debts / invoices as a form of financing	Formal insolvency of the buyer (example: liquidation, receivership, bankruptcy)	Invoice was sent to wrong person	Other
Western Europe	35.24%	19.88%	17.12%	23.72%	25.00%	17.99%	23.85%	18.60%	14.42%	8.09%
Austria	32.11%	11.01%	5.50%	12.84%	11.93%	15.60%	33.03%	14.68%	8.26%	20.18%
Belgium	50.00%	27.17%	17.39%	28.26%	17.39%	11.96%	22.83%	18.48%	14.13%	6.52%
Denmark	22.73%	15.15%	19.70%	18.18%	27.27%	16.67%	42.42%	15.15%	13.64%	6.06%
France	32.82%	28.24%	22.90%	33.59%	26.72%	16.79%	21.37%	21.37%	11.45%	0.76%
Germany	40.00%	15.00%	16.25%	17.50%	22.50%	15.00%	36.25%	21.25%	12.50%	6.25%
Great Britain	29.93%	23.13%	25.85%	30.61%	25.85%	20.41%	24.49%	20.41%	17.69%	4.08%
Greece	31.11%	6.67%	5.56%	7.78%	10.00%	3.33%	3.33%	5.56%	2.22%	52.22%
Ireland	35.48%	17.20%	11.83%	29.03%	22.58%	20.43%	19.35%	11.83%	16.13%	6.45%
Italy	45.28%	14.47%	15.72%	23.27%	23.27%	20.13%	19.50%	20.75%	12.58%	2.52%
The Netherlands	26.67%	28.00%	17.33%	20.00%	14.67%	29.33%	14.67%	9.33%	18.67%	8.00%
Spain	36.36%	20.98%	21.68%	23.78%	36.36%	22.38%	22.38%	25.87%	24.48%	0.00%
Sweden	26.88%	18.28%	10.75%	22.58%	29.03%	13.98%	19.35%	15.05%	12.90%	3.23%
Switzerland	29.55%	23.86%	14.77%	20.45%	21.59%	18.18%	32.95%	23.86%	11.36%	5.68%
Turkey	44.07%	26.27%	25.42%	32.20%	48.31%	22.88%	28.81%	25.42%	20.34%	4.24%

Industry

Manufacturing	34.01%	22.17%	17.94%	23.52%	20.30%	17.43%	22.67%	17.09%	13.71%	7.61%
Wholesale / Retail / Distribution	34.59%	18.10%	16.67%	22.40%	21.86%	16.13%	23.84%	17.56%	14.52%	11.65%
Services	37.97%	16.96%	14.06%	25.51%	28.26%	18.84%	24.20%	20.00%	14.78%	6.67%

Business size

Micro-enterprises	34.95%	14.29%	10.71%	20.15%	20.92%	13.78%	22.70%	14.03%	11.99%	13.52%
SMEs	35.82%	19.24%	17.00%	24.30%	24.79%	17.00%	22.31%	18.99%	13.76%	7.63%
Large enterprises	36.10%	25.31%	20.33%	28.22%	23.24%	26.56%	31.54%	21.99%	21.16%	4.56%

Sample: all interviewed companies (active in domestic markets)

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014



Statistical appendix

Credit management policies used by respondents in Western Europe

	Reserve against bad debts	Self insure	Send payment reminders (dunning)	Retain a collections agency	Sell on cash terms	Check buyer's credit-worthiness	Monitor buyer's credit risk	Request secured forms of payment	Diversify customer base
Western Europe	30.54%	22.09%	46.19%	31.02%	30.96%	43.28%	35.87%	36.70%	23.68%
Austria	25.64%	32.05%	51.28%	29.49%	52.56%	35.90%	30.77%	26.92%	14.10%
Belgium	32.17%	10.43%	59.13%	25.22%	16.52%	37.39%	27.83%	25.22%	26.09%
Denmark	32.95%	15.91%	61.36%	30.68%	13.64%	40.91%	25.00%	36.36%	20.45%
France	40.77%	21.54%	48.46%	39.23%	31.54%	37.69%	40.77%	28.46%	27.69%
Germany	26.76%	18.31%	53.52%	39.44%	39.44%	59.15%	33.80%	40.85%	19.72%
Great Britain	37.86%	32.14%	22.14%	32.14%	32.14%	47.14%	37.14%	45.71%	31.43%
Greece	20.00%	14.29%	42.86%	5.71%	65.71%	82.86%	62.86%	54.29%	51.43%
Ireland	41.76%	17.58%	4.40%	28.57%	29.67%	49.45%	47.25%	42.86%	27.47%
Italy	24.68%	30.52%	48.70%	27.27%	23.38%	40.91%	46.75%	38.96%	26.62%
The Netherlands	33.94%	10.09%	56.88%	44.04%	11.01%	27.52%	24.77%	22.02%	11.01%
Spain	31.47%	30.77%	40.56%	29.37%	34.27%	49.65%	39.86%	44.06%	26.57%
Sweden	17.14%	17.14%	59.05%	40.95%	19.05%	46.67%	29.52%	21.90%	11.43%
Switzerland	23.19%	15.94%	53.62%	30.43%	39.13%	40.58%	14.49%	24.64%	20.29%
Turkey	26.72%	25.86%	51.72%	18.10%	57.76%	39.66%	42.24%	62.93%	25.00%

Industry

Manufacturing	28.88%	28.07%	45.45%	29.41%	33.69%	46.26%	38.50%	41.18%	25.40%
Wholesale / Retail / Distribution	28.54%	19.95%	44.32%	31.09%	37.82%	42.23%	39.44%	35.50%	22.74%
Services	32.86%	20.03%	47.89%	31.92%	24.73%	42.25%	31.92%	34.90%	23.32%

Business size

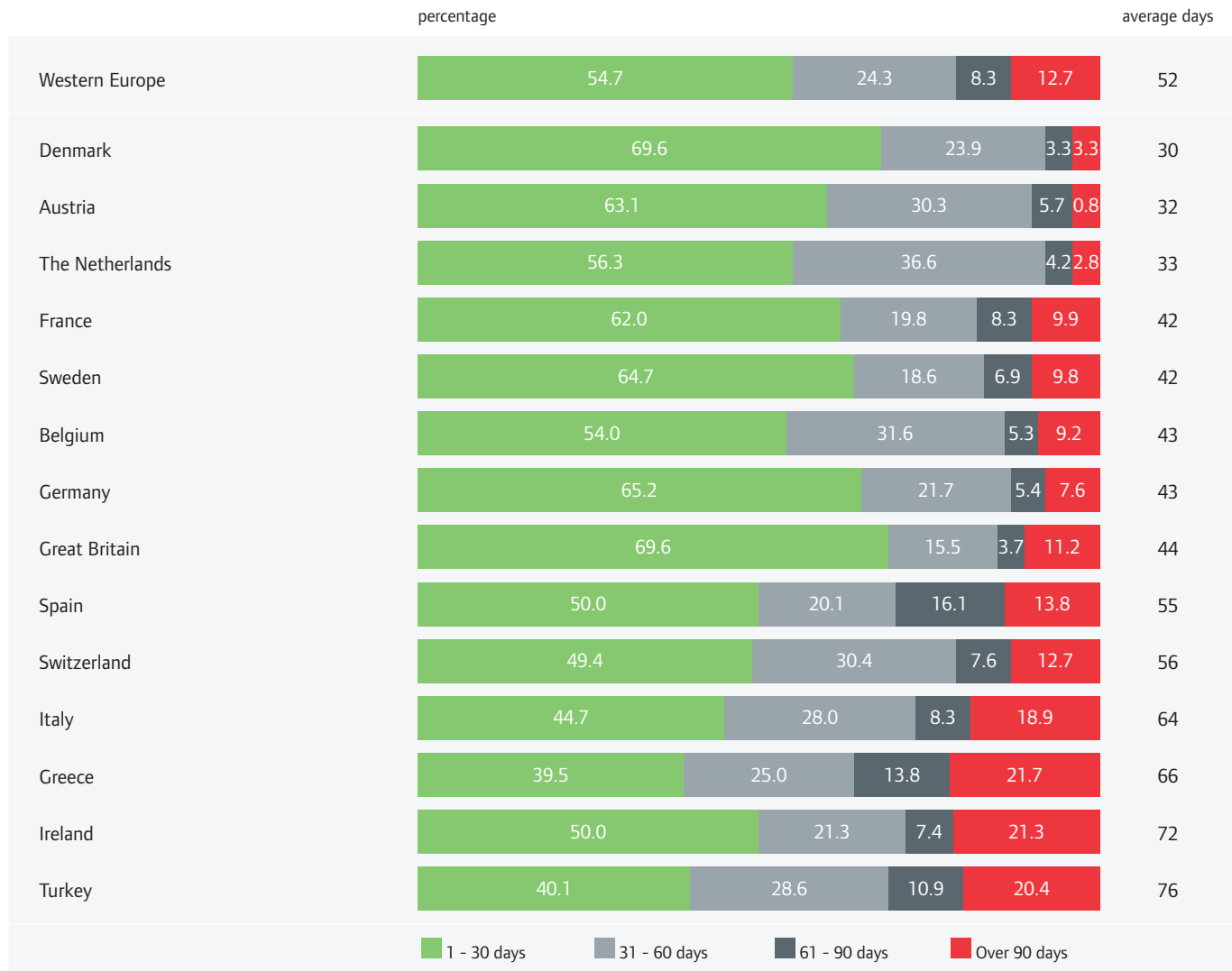
Micro-enterprises	21.57%	20.59%	42.16%	28.76%	31.05%	30.72%	24.18%	33.01%	18.95%
SMEs	31.62%	22.33%	45.62%	30.77%	32.69%	45.09%	38.14%	37.39%	23.93%
Large enterprises	39.11%	23.27%	54.95%	35.64%	22.77%	53.96%	43.07%	39.11%	29.70%

Sample: all interviewed companies (active in domestic and foreign markets)

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014

Statistical appendix

Average DSO recorded in Western Europe



Sample: all interviewed companies

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014

By industry / by business size



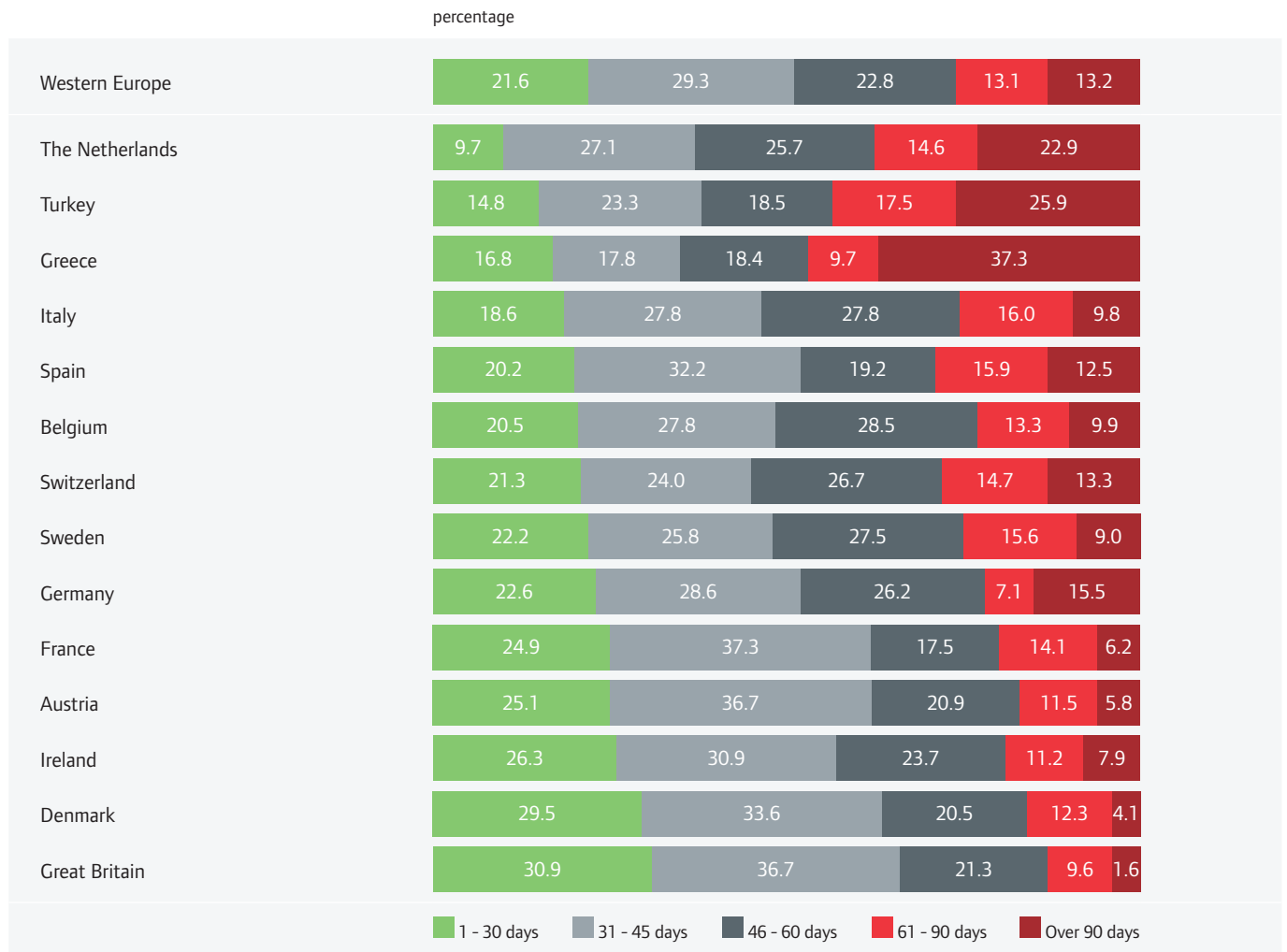
Sample: all interviewed companies

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014



Statistical appendix

Average DSO becomes a reason for concern for respondents in Western Europe, when it is ... days longer than the payment term



Sample: all interviewed companies

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014

By industry / by business size

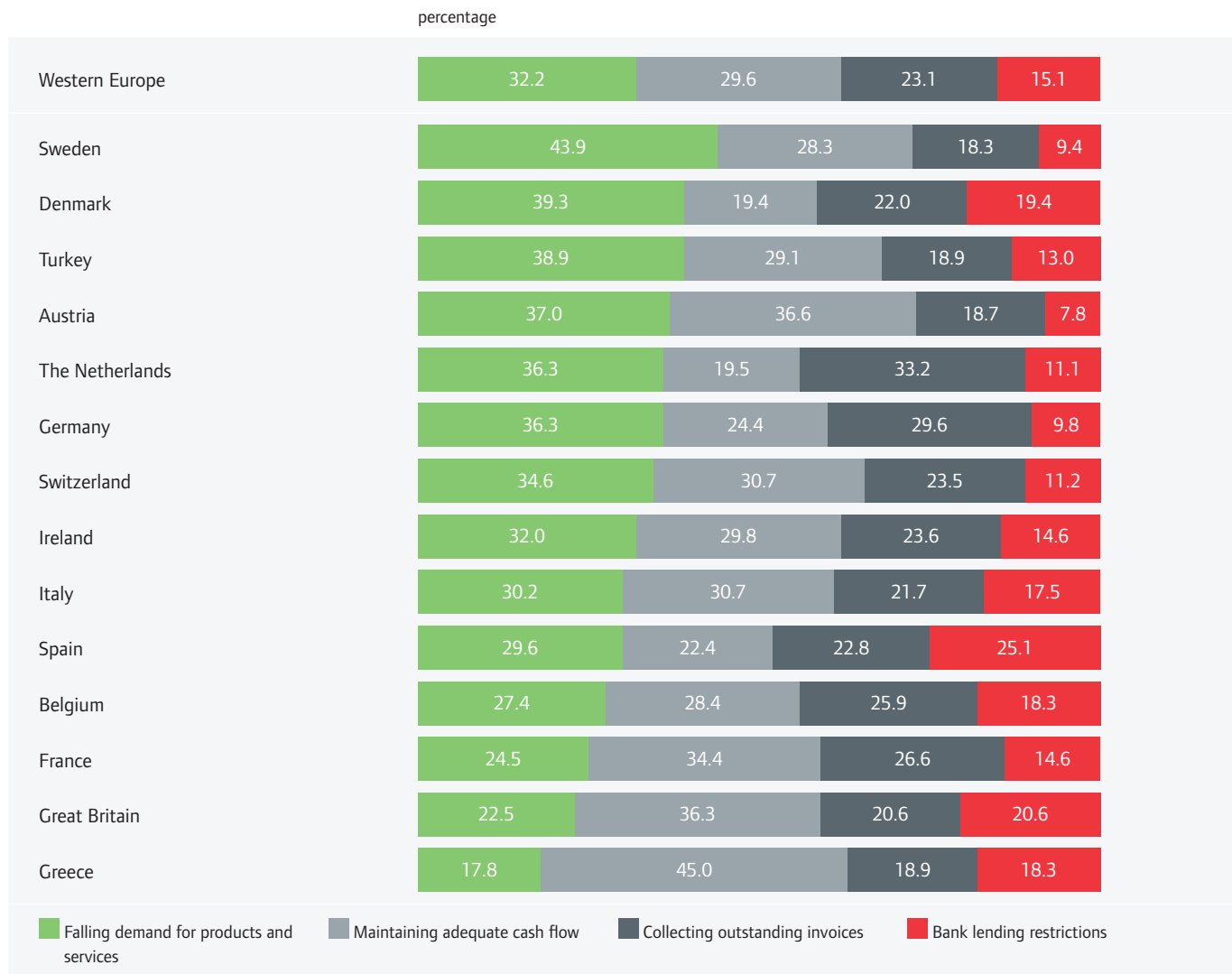
	Industry			Business size		
	Manufacturing	Wholesale / Retail / Distribution	Services	Micro-enterprises	SMEs	Large enterprises
1-30 days	21.53%	23.75%	23.69%	31.07%	18.61%	23.23%
31-45 days	29.99%	28.64%	29.87%	29.53%	30.24%	25.81%
46-60 days	24.31%	22.35%	20.38%	18.52%	24.22%	20.32%
61-90 days	13.08%	11.76%	13.25%	9.88%	14.00%	15.16%
Over 90 days	11.10%	13.50%	12.80%	11.01%	12.94%	15.48%

Sample: all interviewed companies

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014

Statistical appendix

The greatest challenge to business profitability in 2014 for respondents in Western Europe



Sample: all interviewed companies (active in domestic and foreign markets)

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014

By industry / by business size

	Industry			Business size		
	Manufacturing	Wholesale / Retail / Distribution	Services	Micro-enterprises	SMEs	Large enterprises
Falling demand	31.86%	32.63%	32.05%	33.46%	30.15%	37.97%
Adequate cash flow	32.09%	32.73%	32.41%	34.40%	31.74%	29.37%
Outstanding invoices collection	21.47%	22.11%	21.82%	20.92%	22.92%	19.24%
Bank lending restrictions	14.58%	12.54%	13.72%	11.21%	15.18%	13.42%

Sample: all interviewed companies

Source: Payment Practices Barometer – Spring 2014

Exoneración de responsabilidad

El presente informe se facilita exclusivamente con fines informativos y no pretende, en modo alguno, ser una recomendación al lector en lo referente a transacciones, inversiones o estrategias concretas. Los lectores deben tomar sus propias decisiones independientes, ya sean comerciales o de otra índole, en relación con la información ofrecida. Aunque hemos hecho todo lo posible para cerciorarnos de que la información incluida en este informe procede de fuentes fiables, Atradius no asume responsabilidad alguna por los errores, omisiones o resultados obtenidos por el empleo de la misma. Toda la información contenida en este informe se proporciona «tal cual», sin que se garantice su exactitud, integridad, puntualidad ni los resultados obtenidos por su uso, y sin ningún tipo de garantía, ni expresa ni tácita. En ningún caso Atradius, sus asociaciones o sociedades afiliadas, o los socios, representantes o empleados de las mismas, asumen responsabilidad alguna ante usted o ante otros terceros por las decisiones tomadas o las medidas adoptadas sobre la base de la información incluida en este informe, ni por los daños o perjuicios consecuentes, especiales o similares, aun cuando hubieran sido advertidos de la posibilidad de tales daños o perjuicios.

Derechos de autor: [Atradius N.V.](#) 2014

Si le ha resultado de utilidad este informe, visite nuestra página web www.creditoycaucion.es, donde encontrará muchas más publicaciones dedicadas a la economía mundial, incluyendo informes sobre países, análisis de la industria, asesoramiento sobre gestión del crédito y monografías sobre temas empresariales de actualidad.

Síguenos en Twitter en [@creditoycaucion](#) o busque [#cyclima](#) para mantenerse al corriente

Conéctese con Crédito y Caución en las redes sociales



Crédito y Caución
Paseo de la Castellana, 4
28046 Madrid
Spain

www.creditoycaucion.es