



Américas: um aumento nos recebíveis B2B vencidos em 2018

Barômetro de Práticas de Pagamento da Atradius



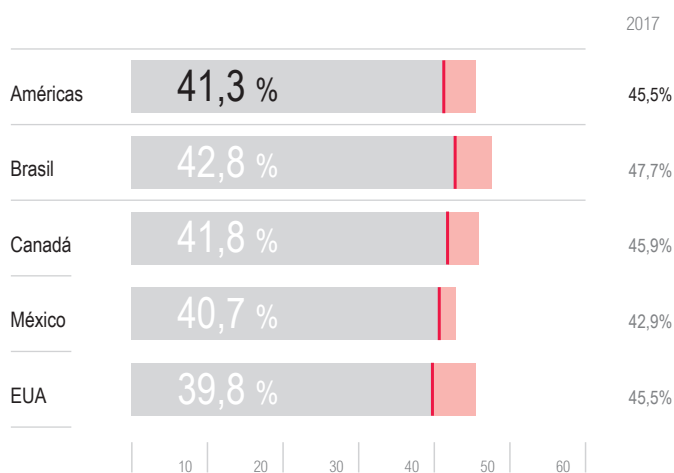
Embora pagamentos em atraso de clientes B2B tenham ocorrido com menor frequência, a proporção média de faturas vencidas aumentou para 50%. As empresas foram afetadas significativamente. 21,5% dos entrevistados tiveram de corrigir seu fluxo de caixa, 20,3% precisaram adiar pagamentos a fornecedores e 17,5% perderam receita.

A proporção de recebíveis B2B incobráveis diminuiu ligeiramente e a falência continua sendo o principal motivo para a liquidação de dívidas incobráveis.

Entrevistados que vendem a prazo para ampliar as vendas e consolidar sua posição no mercado

Após um pequeno aumento em 2017, a proporção do total de vendas B2B a prazo nas Américas caiu para 41,3% este ano. O uso de crédito comercial nas transações B2B é o menor em todos os países pesquisados, com os EUA e o Brasil registrando as maiores quedas ano a ano (5,7% e 4,9%, respectivamente). Os entrevistados no Brasil continuam mais propensos a oferecer condições de crédito (uma média de 42,8% das vendas B2B com condições de crédito). Os entrevistados nos EUA são os menos propensos a concederem crédito (em média, 39,8% das vendas B2B com condições de crédito).

Proporção do total de vendas B2B realizadas a prazo



Amostra: empresas entrevistadas (ativas no mercado nacional e internacional)
Fonte: Barômetro de Práticas de Pagamento da Atradius – Junho de 2018

Mau desempenho de pagamento e alto risco da moeda – principais motivos para recusar a concessão de crédito comercial

Os entrevistados nas Américas estão muito mais propensos a vender com condições de crédito para seus clientes B2B nacionais do que para seus clientes B2B internacionais (48,6% versus 33,9%). As condições de crédito nacionais são concedidas principalmente para facilitar as vendas e a expansão local, para fomentar relacionamentos e atrair novos clientes, e porque as vendas a prazo são uma prática comum. Os entrevistados nas Américas também acreditam que vender a prazo no mercado doméstico gera confiança, é fácil e seguro. Os entrevistados não concedem condições à prazo quando o comportamento de pagamento do comprador é ruim e quando eles têm informações insuficientes sobre a empresa ou sobre o desempenho de pagamento do seu cliente doméstico.

» *Acreditamos firmemente que, ao vender a prazo, podemos aumentar nossa base de clientes. Além disso, nossa empresa tem uma venda segura e um aumento nos lucros.*«

Respondente da pesquisa · Setor

As empresas nas Américas vendem a prazo para clientes B2B internacionais para possibilitar vendas internacionais, recompensar a lealdade e atrair novos clientes. Motivos como confiança, conveniência e crédito comercial como uma prática comum foram mencionadas com menos frequência. As condições de crédito não são estendidas quando o risco cambial, econômico ou político no país do cliente é alto e se há uma falta de informações sobre o desempenho da empresa ou sobre o desempenho de pagamento do cliente estrangeiro.

» *Os clientes internacionais algumas vezes solicitam essa forma de pagamento; mas com menos frequência do que os clientes nacionais. Nós vendemos a prazo principalmente para aumentar a receita.*«

Respondente da pesquisa · Setor de construção



Um aumento nas faturas B2B vencidas em toda a região

90,3% dos entrevistados da pesquisa nas Américas relataram pagamentos atrasados de seus clientes B2B. Em comparação com um ano atrás, quando 91,3% dos entrevistados reportaram pagamentos atrasados, houve uma pequena melhora. O México é o único país na pesquisa no qual havia uma porcentagem maior de entrevistados que relatavam atrasos nos pagamentos. Os pagamentos em atraso parecem ocorrer com um pouco mais de frequência nos clientes B2B nacionais.

A proporção de faturas B2B vencidas nas Américas aumentou de uma média de 48,8% em 2017 para 50,0% este ano. Todos os países pesquisados nas Américas – com exceção dos EUA – reportaram aumentos. Os pesquisados no Canadá registaram o aumento mais significativo, de quase quatro pontos percentuais. Por outro lado, a proporção de recebíveis B2B em atraso nos EUA caiu de 52,0% no ano anterior para 47,6% em 2018.

Em 2018, o Prazo Médio de Recebimento (DSO) registrado nas Américas é de 37 dias, dois dias a mais que em 2017. A maioria dos entrevistados da região (51,0%) não espera ver nenhuma mudança no valor do DSO da empresa nos próximos 12 meses. Daqueles que esperam mudanças, 20,8% preveem um ligeiro aumento, enquanto 13,6% uma pequena queda.

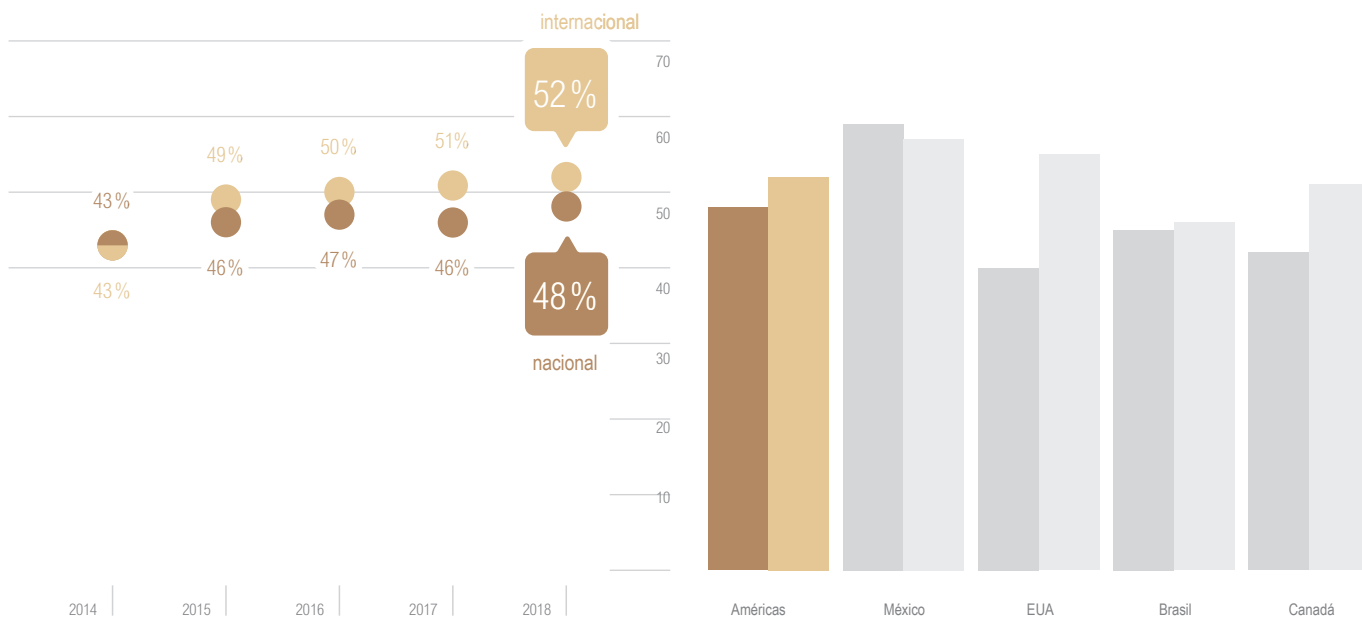
Os países mais e menos afetados por pagamentos em atraso

O México (94,4%) e os EUA (90,9%) tiveram os maiores percentuais de entrevistados reportando pagamentos atrasados frequentes de seus clientes B2B. A porcentagem nos EUA diminuiu acentuadamente em relação ao ano anterior, quando foi a mais alta da região. Os entrevistados no Canadá eram os menos propensos a reportar pagamentos em atraso frequentes (86,7% em média).

O México continua sendo o país com a maior proporção de faturas B2B nacionais e internacionais vencidas. Além disso, a proporção de faturas B2B vencidas aumentou de uma média já elevada de 55,4% em 2017 para 57,9% neste ano. Curiosamente, isso não se refletiu no valor do DSO do país, que diminuiu em três dias em 2018. Depois do México, os EUA são o país mais afetado pelos atrasos nos pagamentos (em média, 47,6% das faturas B2B estão atrasadas). O Brasil tem a menor proporção média de faturas B2B nacionais e estrangeiras vencidas em 2018 (45,5%).

Recebíveis B2B vencidos nas Américas

(média %)



Amostra: empresas entrevistadas (ativas no mercado nacional e internacional)
Fonte: Barômetro de Práticas de Pagamento da Atradius – Junho de 2018

Um tempo maior para converter as faturas B2B em dinheiro

Em 2018, Os clientes B2B dos entrevistados das Américas contam com prazos de pagamento mais longos. Os clientes B2B nacionais entrevistados nas Américas recebem, em média, 31 dias para honrar suas obrigações de pagamento. Esse prazo é quatro dias maior que o de 2017. Por país, houve um aumento significativo de 13 dias nos EUA. Os clientes B2B internacionais recebem, em média, 29 dias para pagar suas faturas (27 dias em 2017). Em 2018, as condições de pagamento para clientes B2B internacionais diminuíram significativamente no México e aumentaram significativamente nos EUA.

Apesar dessas mudanças, os entrevistados no México ofereceram as melhores condições de pagamento para seus clientes B2B nacionais e internacionais (32 dias em média). Por outro lado, os entrevistados no Canadá concediam os menores prazos de pagamento da região (25 dias em média).

Os entrevistados no Canadá e nos EUA são os menos propensos, enquanto os respondentes no México são os mais propensos a diferenciar as condições de pagamento entre clientes B2B nacionais e internacionais. As principais razões para a diferenciação mencionada em todos os países pesquisados são as políticas internas e as condições de pagamento estabelecidas por lei. Outros motivos de destaque para a diferenciação são as práticas do setor (EUA e Brasil), a situação econômica no país exportador (México) e o risco financeiro relacionado à transação de exportação (Canadá e México).



Em 2018, o México continua sendo o país mais afetado por atrasos nos pagamentos, enquanto o Brasil é o menos afetado.

Os principais motivos para atrasos nos pagamentos foram os mesmos de 2017

Os atrasos nos pagamentos nas Américas permaneceram praticamente estáveis em 2018, com uma redução de dois dias para recebíveis nacionais (29 dias em média) e uma redução de um dia para recebíveis internacionais (36 dias em média). Os entrevistados nos EUA reportaram diminuições nos atrasos de pagamentos dos seus clientes B2B nacionais e internacionais. Por outro lado, e apesar de já terem reportado os maiores atrasos na região, os entrevistados no México reportaram novos aumentos.

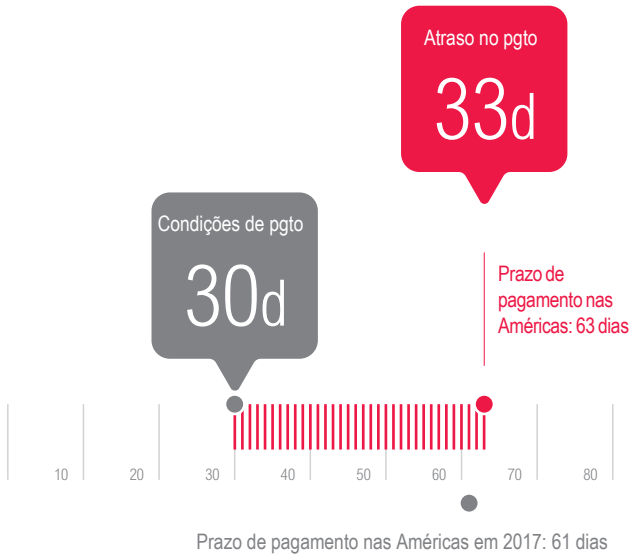
Similar ao que foi reportado em 2017, os principais motivos para atrasos nos pagamentos de clientes B2B nacionais nas Américas são a disponibilidade insuficiente de fundos (49,6% dos entrevistados) e o fato de o comprador usar faturas em aberto como uma forma de financiamento (24,7%). Em comparação com 2017, a porcentagem de entrevistados que reportaram disponibilidade insuficiente de fundos aumentou no Brasil, no México e nos EUA. Por outro lado, a porcentagem de entrevistados que informaram que os compradores utilizam faturas em aberto como uma forma de financiamento diminuiu em todos os países, exceto nos EUA.

O principal motivo para atrasos no pagamento de clientes B2B internacionais é a complexidade do procedimento de pagamento, mencionado por 32,6% dos entrevistados das Américas. Esse motivo é o mesmo de 2017, quando foi citado por 29,7% dos entrevistados. A porcentagem de entrevistados mencionando isso como um motivo para atrasos nos pagamentos aumentou em todos os países, exceto no Brasil. O aumento mais significativo foi registrado no México, onde mais de 35% dos entrevistados citaram a complexidade do procedimento de pagamento como o principal motivo para atrasos nos pagamentos. A segunda razão mais citada para atrasos nos pagamentos de clientes B2B internacionais é a disponibilidade insuficiente de fundos, mencionada por 28,7% dos entrevistados.

A maioria dos entrevistados nas Américas (35,9%) afirmou que os atrasos nos pagamentos não tiveram um impacto significativo nos seus negócios. No entanto, 21,5% afirmaram que precisaram tomar medidas especiais para corrigir o fluxo de caixa, e 20,3% disseram que precisaram adiar pagamentos aos fornecedores. Para 17,5% dos entrevistados, os atrasos nos pagamentos tiveram um impacto mais significativo, pois levaram à perda de receita.



Prazo de pagamento nas Américas



d = dias médios
 Amostra: empresas entrevistadas (ativas no mercado nacional e internacional)
 Fonte: Barômetro de Práticas de Pagamento da Atradius – Junho de 2018

Américas – mudanças na duração do pagamento

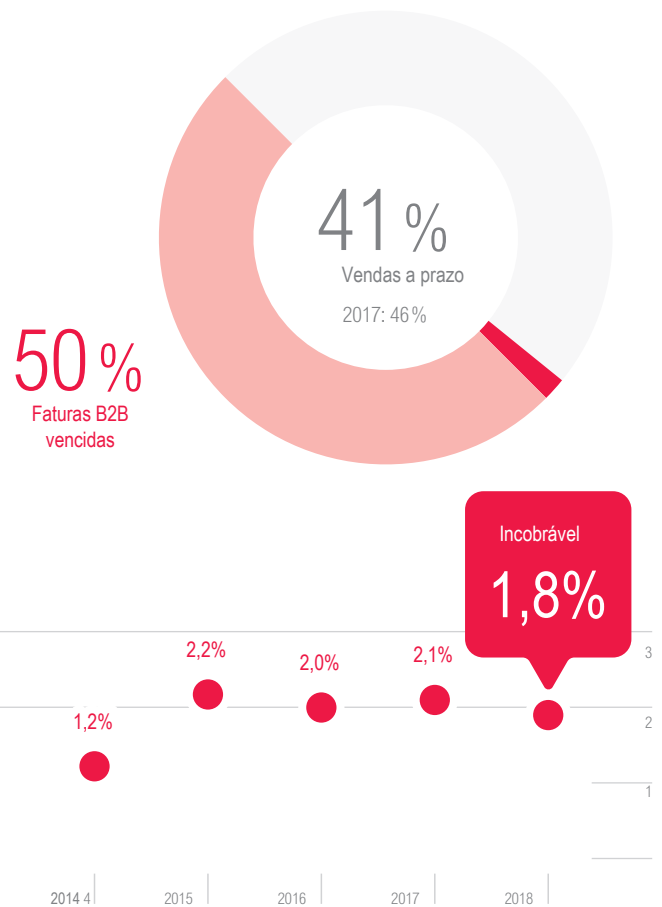
As mudanças nas condições de pagamento e atrasos nos pagamentos levaram a um aumento no prazo médio de pagamento nas Américas de 61 dias em 2017 para 63 dias em 2018. Os EUA e o Canadá registraram um aumento, enquanto o México e o Brasil registraram uma queda. O prazo médio de pagamento no México é de 71 dias, quatro dias a menos do que em 2017. Apesar dessa melhoria, os entrevistados levam mais tempo para converter faturas B2B em dinheiro. O Brasil não reportou mudanças no prazo de pagamento em relação ao ano passado (63 dias em média). O Canadá tem a menor média desde o faturamento até o recebimento do pagamento (54 dias em 2018).

Recebíveis B2B incobráveis principalmente em função de falências

Após as quedas nos EUA e no México, a proporção média de recebíveis B2B incobráveis nas Américas caiu de 2,1% em 2017 para 1,8% neste ano. Não houve mudança nas médias registradas no Canadá e no Brasil. Em 2018, a porcentagem de 2,5% no Brasil ainda é a maior de recebíveis incobráveis. Os recebíveis incobráveis nas Américas foram registrados com mais frequência com compradores dos setores de bens de consumo duráveis, serviços comerciais, serviços e construção. Os recebíveis B2B foram reportados como incobráveis principalmente porque o cliente faliu ou saiu do negócio. 51,0% dos entrevistados nas Américas expressaram esse ponto de vista, uma porcentagem maior do que em 2017. Os motivos secundários foram a incapacidade de localizar o cliente, o fracasso das tentativas de cobrança e a antiguidade da dívida.

Recebíveis B2B incobráveis nas Américas

(% do valor total de recebíveis B2B)



Amostra: empresas entrevistadas (ativas no mercado nacional e internacional)
 Fonte: Barômetro de Práticas de Pagamento da Atradius – Junho de 2018



Os clientes B2B no setor de produtos químicos foram alguns dos pagadores mais lentos. Os atrasos parecem ocorrer principalmente devido à insuficiência da disponibilidade de fundos.

Otimismo para os próximos 12 meses

Em 2018, os entrevistados nas Américas deram 31 dias aos seus clientes, em média, para cumprir suas obrigações de pagamento. Por setor, os clientes B2B nos setores de agricultura e alimentos recebem as condições de pagamento mais favoráveis (em média, 33 dias e 35 dias, respectivamente). Por outro lado, as condições de pagamento mais curtas foram dadas aos clientes B2B no setor de papel (17 dias em média) e àqueles no setor de produtos químicos (22 dias em média).

Os clientes B2B dos entrevistados nos setores de máquinas e produtos químicos parecem levar mais tempo para pagar. Os atrasos nos pagamentos nesses setores são de 40 e 38 dias, em média, respectivamente. As principais razões para os atrasos nos pagamentos no setor de máquinas foram a complexidade do procedimento de pagamento e a disponibilidade insuficiente de fundos. Os entrevistados do setor de produtos químicos afirmaram que os atrasos nos pagamentos ocorreram principalmente em função da disponibilidade insuficiente de fundos e ao fato de o comprador usar faturas pendentes como uma forma de financiamento.

A maioria dos entrevistados nas Américas informou que não espera nenhuma mudança no comportamento de pagamento de seus clientes nos setores de máquinas e produtos químicos. Se uma mudança for prevista, há uma expectativa maior de que ela seja positiva (35% no setor de máquinas, 37% no setor de produtos químicos) do que negativa (25% nos dois setores da indústria).

Mudanças no comércio de exportação no NAFTA

A insegurança crescente decorrente – entre outros fatores – de medidas protecionistas, e as renegociações do NAFTA, podem estar influenciando o comércio de exportação na região. Com base nos resultados da nossa pesquisa, 33,3% dos entrevistados afirmaram que atualmente não negociam com outros membros do NAFTA, 26,5% disseram que até 50% de seu comércio de exportação é feito dentro do NAFTA, enquanto 23,7% afirmaram que o percentual de comércio na região é superior a 50%. 16,5% dos entrevistados aparentemente só comercializam dentro do NAFTA. Entretanto, o comércio entre os membros do NAFTA mudou em comparação ao ano anterior?

EUA: os mais relutantes em negociar com outros membros do NAFTA

Os EUA registraram a maior porcentagem de entrevistados (52,7%) afirmando que não negociam com outros membros do NAFTA. 19,8% dos entrevistados dos EUA afirmaram que até 50% de seu comércio é feito na região, e 15%, que mais de 50% do comércio é realizado com parceiros comerciais do NAFTA. O país também registrou a menor porcentagem de entrevistados que disseram só negociar dentro do NAFTA (12,6%).

A maioria dos entrevistados nos EUA (68,5%) afirmou que, em comparação com o ano anterior, não houve mudanças nas suas exportações para o Canadá. 19,8% disseram que o comércio com o Canadá aumentou levemente, e 7,4% disseram que aumentou significativamente. Uma porcentagem menor de 4,3% dos entrevistados afirmou que reduziria suas exportações para o Canadá minimamente. O principal motivo por trás dessas mudanças é o ambiente econômico geral (reportado por 75% dos entrevistados).

Da mesma forma, a maioria dos entrevistados nos EUA (68,3%) não informou mudanças no seu percentual de comércio com o México. Em 2018, 15,2% das empresas dos EUA que negociam com o México aumentaram suas atividades ligeiramente, e 6,9%, significativamente. Ao mesmo tempo, 6,8% das empresas dos EUA aparentemente exportam ligeiramente menos para o México, e 2,8% significativamente menos. A maioria dos entrevistados nos EUA (57%) disse que as mudanças são resultado do ambiente econômico geral.

Canadá: o maior percentual de entrevistados negociando apenas dentro do NAFTA

O Canadá registrou a maior porcentagem de entrevistados (22,1%) afirmando que só negociam dentro do NAFTA. 26,2% dos entrevistados do Canadá disseram que até 50% de seu comércio de exportação é feito com os EUA e México, e 21,4% dos entrevistados que mais de 50% é feito na região. 30,3% dos entrevistados canadenses disseram que não negociam com outros membros do NAFTA.

58,3% dos entrevistados no Canadá disseram que, em 2018, o percentual de comércio com os EUA permaneceu inalterado. 20,6% dos entrevistados informaram que ele aumentou levemente, e 11,4%, que aumentou significativamente. Por outro lado, 8% dos respondentes diminuíram levemente as suas atividades comerciais com os EUA, e 1,7%, significativamente. A maioria dos entrevistados do Canadá (60,9%) afirmou que essas mudanças ocorrem em função do ambiente econômico geral.

66,7% dos entrevistados no Canadá disseram que seu comércio de exportação com o México permaneceu inalterado em 2018. Além disso, 18,7% dos entrevistados afirmaram que as exportações para o México aumentaram ligeiramente, e 8,0%, significativamente. Somente 6,7% das empresas no Canadá reportaram um número menor de exportações. De acordo com 66,7% dos entrevistados, essas mudanças ocorreram por causa do ambiente econômico geral.

México: aumento do comércio no NAFTA em 2018

O México registrou a menor porcentagem de entrevistados (18,3%) que disseram que não estão negociando dentro do NAFTA. Mais de 30% dos entrevistados vendem mais de 50% de suas exportações para parceiros comerciais do NAFTA. Para 15,6%, o comércio de exportação ocorre apenas com parceiros do NAFTA.

37,6% das empresas no México disseram que, em comparação com o ano anterior, sua porcentagem de comércio de exportação com o Canadá não mudou. Altas porcentagens de entrevistados disseram que aumentaram suas atividades comerciais: 30,9% reportaram um leve aumento, enquanto 19,4%, um aumento significativo. Por outro lado, 2018 trouxe uma leve redução para 10,3% das empresas no México; e uma redução significativa para 1,8%. 80% dos entrevistados mexicanos atribuíram essas mudanças ao ambiente econômico geral.

Taxas de resposta similares foram observadas para as exportações para os EUA. 38,7% dos entrevistados mexicanos não reportaram mudanças, 28,9% registraram pequenos aumentos, enquanto 13,9% registraram aumentos significativos. Um leve declínio foi relatado por 13,9% dos entrevistados e um declínio significativo por 4,6%. Novamente, o principal motivo por trás das mudanças é ambiente econômico geral (mencionado por 68,8% dos entrevistados).

Brasil: processos de falência e seus efeitos nas empresas

Entre os quatro países pesquisados nas Américas, o Brasil registra o maior percentual de recebíveis incobráveis. 2,5% do valor total dos recebíveis B2B foi baixado como incobrável – sem alterações em relação ao ano anterior. A principal razão para as baixas continua sendo a falência – e o percentual de entrevistados afirmando esse motivo subiu de 53,4% em 2017 para 54,7% neste ano.

33,9% dos entrevistados brasileiros acreditam que a facilidade de recorrer aos tribunais de falência é positiva para a viabilidade das empresas. 20,2% concordam totalmente com esta afirmação, enquanto 30,3% são neutros. Apenas 9,2% discordam, enquanto 6,4% discordam totalmente.

Resultados semelhantes foram observados em relação ao efeito da falência sobre a eficácia dos mecanismos de recuperação dos credores. 33,9% dos entrevistados brasileiros disseram concordar que a facilidade de recorrer aos tribunais de falência diminui a eficácia, enquanto 14,7% disseram que concordam totalmente com essa afirmação. A maioria dos entrevistados (34,9%) era neutra. Porcentagens menores de entrevistados discordaram (10,6%) ou discordaram totalmente (6,0%) desse conceito.

Projeto da pesquisa para as Américas

Objetivos da pesquisa

A Atradius realiza análises anuais das práticas de pagamentos corporativos internacionais por meio de uma pesquisa chamada “Barômetro de Práticas de Pagamento da Atradius”. Neste relatório, focado nas Américas, que faz parte da edição do Barômetro de Práticas de Pagamento da Atradius de 2018, empresas de quatro países (Brasil, Canadá, México e EUA) foram pesquisadas.

Usando um questionário, a Ilisia Research realizou 858 entrevistas. Todas as entrevistas foram realizadas exclusivamente para a Atradius, sem nenhuma combinação de temas.

Escopo da pesquisa

- População básica: empresas de quatro países (Brasil, Canadá, México e EUA) foram monitoradas. Os contatos apropriados para a gestão de contas a receber foram entrevistados.
- Processo de seleção – Pesquisa na Internet: as empresas foram selecionadas e contatadas por meio de um painel internacional na Internet. Uma triagem para o contato apropriado e para controle da participação foi realizada no início da entrevista.
- Amostra: N=858 pessoas foram entrevistadas no total (aproximadamente n=200 pessoas por país). Em cada país, uma participação foi mantida de acordo com três classes de tamanho das empresas.
- Entrevista: Entrevistas pessoais assistidas pela Web (WAPI) com aproximadamente 15 minutos de duração. Período das entrevistas: Primeiro trimestre de 2018.

Visão geral da amostra – Total de entrevistas = 858

País	n	%
EUA	217	25,3%
Canadá	212	24,7%
México	211	24,6%
Brasil	218	25,4%

Setor	n	%
Manufatura	288	33,6%
Comércio atacadista/Comércio varejista/Distribuição	279	32,5%
Serviços	291	33,9%

Tamanho da empresa	n	%
Microempresa	268	31,2%
PME (Pequena/Média empresa)	449	52,3%
Grande empresa	141	16,4%

Pode ocorrer de os resultados totalizarem um percentual maior ou menor que 100%. Isso é consequência do arredondamento dos resultados. Em vez de ajustar o resultado para que ele totalize 100%, optamos por deixar os resultados individuais como estavam para permitir uma representação mais precisa possível.



Anexo estatístico

Encontre gráficos e valores detalhados no Anexo Estatístico para as Américas. Ele faz parte do Barômetro de Práticas de Pagamento da Atradius de junho de 2018, e está disponível no site

www.atradius.com/publications

Baixe em formato PDF (Somente em inglês).



Isenção de responsabilidade

Este relatório é fornecido apenas para fins informativos e não visa ser uma recomendação relacionada a transações, investimentos ou estratégias específicos de qualquer forma para qualquer leitor. Os leitores devem tomar as suas próprias decisões independentes, comerciais ou não, no que tange às informações fornecidas. Embora envidemos todos os esforços para assegurar que as informações contidas neste relatório foram obtidas de fontes confiáveis, a Atradius não é responsável por quaisquer erros ou omissões, ou pelos resultados obtidos com o uso dessas informações. Todas as informações contidas neste relatório são fornecidas 'no estado em que se encontram', sem nenhuma garantia de integridade, precisão, tempestividade ou dos resultados obtidos com o seu uso, e sem nenhum tipo de garantia, expressa ou implícita. Em nenhum caso a Atradius, suas parcerias ou empresas relacionadas, ou seus parceiros, agentes ou funcionários, serão responsáveis perante você ou qualquer outra pessoa por qualquer decisão ou ação tomada com base nas informações contidas neste relatório ou por qualquer dano consequencial, especial ou similar, mesmo se avisados da possibilidade de tais danos.

Direitos autorais **Atradius N.V.** 2018

Caso, após ler este relatório, você desejar obter **mais informações sobre como proteger seus recebíveis contra a inadimplência** de seus clientes, pode visitar o [site da Atradius](#), ou se tiver dúvidas mais específicas, [deixe uma mensagem](#) e um especialista em produtos vai ligar para você. Na seção Publicações, você encontrará muito mais publicações da Atradius centradas na economia global, incluindo relatórios de países, análises setoriais, assessoria sobre gestão de crédito e ensaios sobre questões de negócios atuais.

Assine as notificações das nossas Publicações e receba e-mails semanais para alertá-lo quando um novo relatório for publicado.

Para mais **informações sobre as práticas de cobrança de recebíveis B2B** nas Américas e mundialmente, consulte o item Análise de Cobranças Globais da Atradius Collections (download gratuito após a inscrição), disponível no site www.atradiuscollections.com

Conecte-se com a Atradius nas mídias sociais



No Twitter? Siga [@Atradius](#) ou pesquise [#atradiusppb](#)

Atradius N.V.

David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam

Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam

The Netherlands

Telefoon: +31 20 553 9111

info@atradius.com

www.atradius.com