



Brasil: alta taxa de falências, alta taxa de inadimplência

Barômetro de Práticas de Pagamento da Atradius



Principais números

PIB
(milhões de euros)

€ 1.618.892,06

Taxa de crescimento
do PIB (est. 2018)

1,9%

Taxa de crescimento anual
das exportações (est. 2018)

6,2%

Taxa de crescimento anual
das importações (est. 2018)

8,5%

Fontes: Oxford Economics, MIT OEC

RESULTADOS DA PESQUISA

PROJETO DA PESQUISA

ANEXO ESTATÍSTICO

setores de exportação

Cinco
maiores

Produtos Minerais
Produtos Vegetais
Gêneros Alimentícios
Transporte
Maquinário/Elétrico

destinos de exportação

Cinco
maiores

destinos de importação

Cinco
maiores

China
EUA
Argentina
Holanda
Alemanha

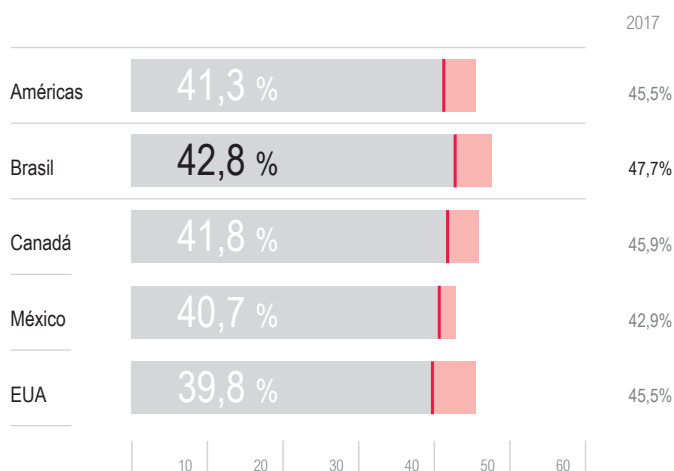
O Brasil teve a menor proporção de faturas B2B vencidas na região das Américas. Entretanto, a porcentagem de faturas em atraso aumentou, afetando 82,6% dos entrevistados da pesquisa. As principais razões para os atrasos nos pagamentos são a disponibilidade insuficiente de fundos e a complexidade do procedimento de pagamento. A proporção de recebíveis B2B incobráveis registra um valor elevado de 2,5% e é em grande parte impulsionada pelas falências.

Vendas a prazo feitas para permitir a expansão nacional e internacional

Historicamente, os entrevistados no Brasil estão mais propensos a vender a prazo na região das Américas. Apesar de uma queda de quase cinco pontos percentuais neste ano, os resultados da pesquisa indicam para a mesma postura aberta, com 42,8% das vendas B2B realizadas a prazo. Os entrevistados estão claramente mais confortáveis em vender a prazo para clientes B2B nacionais do que para clientes B2B internacionais (50,0% versus 35,5%).

As vendas a prazo são percebidas como uma maneira de assegurar fluxo de caixa e aumentar os negócios. Os entrevistados brasileiros também utilizam essa modalidade para cultivar relacionamentos comerciais de longo prazo e atrair novos clientes. Embora muito inclinados a oferecer crédito a clientes B2B nacionais, os entrevistados no Brasil afirmaram que a fragilidade financeira do cliente e o alto risco econômico ou político do país os impediriam de vender a prazo.

Proporção do total de vendas B2B realizadas a prazo



» *Vender a prazo é essencial para a minha empresa, além de aumentar as vendas e assegurar o fluxo de caixa.*«

Respondente da pesquisa · Setor de produtos químicos

Os entrevistados brasileiros utilizam as vendas a prazo com clientes B2B estrangeiros para ampliar o negócio e cultivar relacionamentos comerciais de longo prazo. Eles acreditam que essa é uma maneira de recompensar as relações comerciais e atrair novos clientes. Eles não oferecem crédito aos seus clientes B2B estrangeiros quando há um alto risco econômico ou político no país do cliente e se não têm informações sobre a empresa ou o desempenho de pagamento do cliente.

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

» *Vendemos a prazo para atrair novos clientes do exterior.*«

Respondente da pesquisa · Setor de alimentos



Uma maior proporção de faturas B2B vencidas

Os entrevistados no Brasil estavam menos propensos a comunicar pagamentos em atraso frequentes de seus clientes B2B (87,9%). A frequência de pagamentos em atraso foi muito maior com clientes B2B nacionais.

Como a maioria dos seus pares nas Américas, os entrevistados no Brasil reportaram um aumento na proporção de faturas B2B em atraso. Esse cenário cresceu de 43,6% em 2017 para 45,5% neste ano. Apesar do aumento, o Brasil teve a menor proporção de faturas B2B vencidas na região.

Em 2018, o Prazo Médio de Recebimento (DSO) registrado no Brasil é de 31 dias. Este número representa um dia a mais do que o registrado em 2017, e o menor DSO na região das Américas. 35,7% dos entrevistados no Brasil afirmaram que não esperam nenhuma mudança no DSO nos próximos 12 meses. Uma alta porcentagem (29,1%) prevê um pequeno aumento, enquanto 16,8% uma pequena diminuição.

Os compradores nacionais estão mais propensos a ter menos prazo para pagar

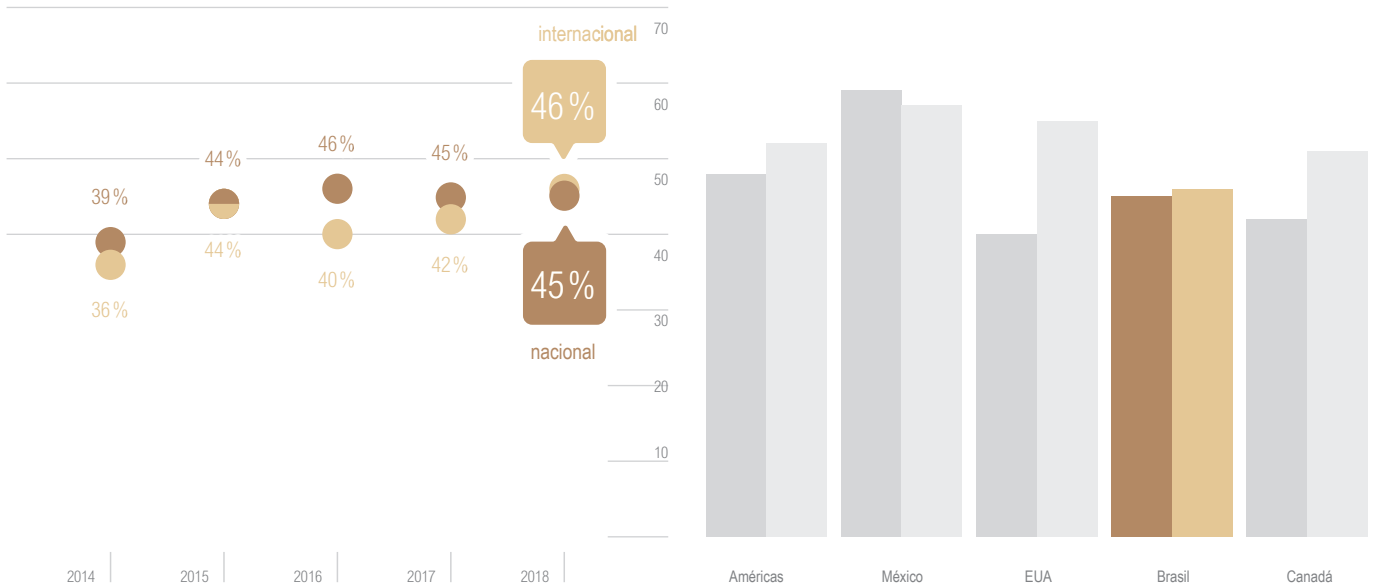
Em 2018, as condições médias de pagamentos B2B nacionais não mudaram em relação ao ano anterior (31 dias). No entanto, os clientes B2B internacionais recebem, em média, 30 dias para cumprir suas obrigações de pagamento; três dias a menos que em 2017.

47,6% dos entrevistados no Brasil afirmaram que provavelmente darão aos seus clientes B2B nacionais menos tempo para pagar suas faturas. Um percentual ligeiramente menor (37,2%) afirmou que provavelmente não vai diferenciar as condições de pagamento entre clientes B2B nacionais e estrangeiros. As principais razões para diferenciar as condições de pagamento no Brasil são as políticas internas e as condições de pagamento estabelecidas por lei.

Em 2018, os entrevistados no país afirmaram que os clientes B2B nacionais atrasaram os pagamentos em 30 dias em média, enquanto os clientes B2B estrangeiros em 34 dias. Isso se compara a 30 dias e 31 dias em 2017, respectivamente. Os entrevistados no país precisam, em média, de 63 dias para converter suas faturas B2B em dinheiro.

Recebíveis B2B vencidos no Brasil

(média %)



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

Prazo de pagamento no Brasil



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

Os atrasos no pagamento de clientes B2B nacionais ocorreram principalmente devido à disponibilidade insuficiente de fundos (mencionada por 55,8% dos entrevistados). Os produtos entregues ou serviços prestados que não correspondem ao que foi acordado no contrato (23,1% dos entrevistados) foi o segundo motivo mais frequente para atrasos no pagamento. O Brasil registrou o maior percentual de entrevistados na região das Américas que mencionaram a disponibilidade insuficiente de fundos como o principal motivo para atrasos nos pagamentos de clientes B2B nacionais. O principal motivo declarado para atrasos no pagamento de clientes B2B internacionais foi a disponibilidade insuficiente de fundos (29,1% dos entrevistados mencionaram isso) e a complexidade do procedimento de pagamento. (26,2%).

O Brasil registrou a segunda maior porcentagem de entrevistados (24,7%) que afirmaram que os atrasos nos pagamentos levaram a uma perda de receita. Outras consequências mencionadas foram a necessidade de corrigir o fluxo de caixa (aspecto mencionado por 31,1%), a necessidade de adiar pagamentos (25,8%) e a necessidade de buscar financiamento adicional (25,8%). Apenas 17,4% dos entrevistados no país afirmaram que os atrasos nos pagamentos não tiveram um impacto significativo nos seus negócios.

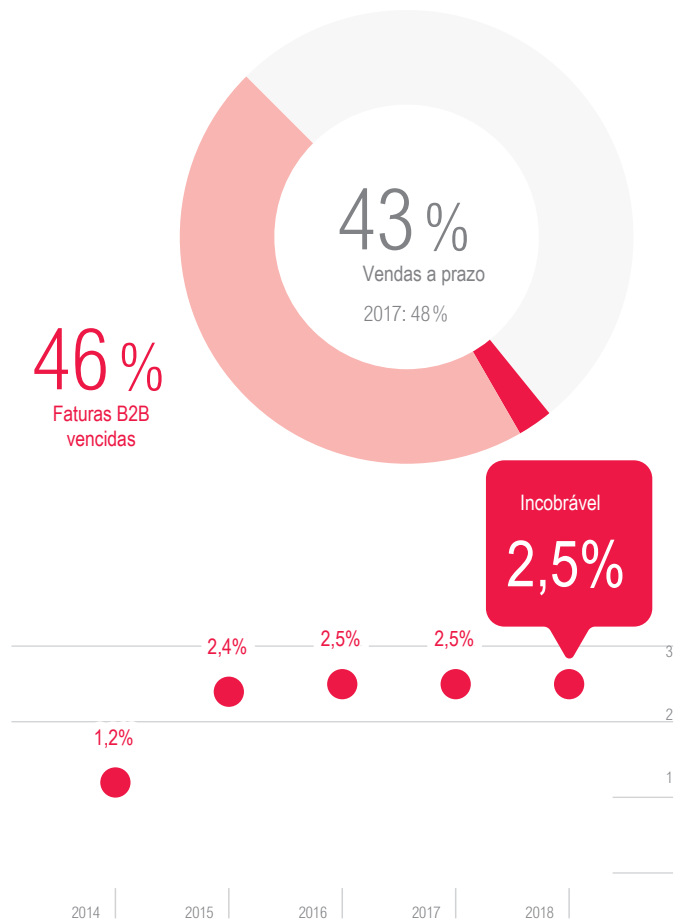
A maior proporção de recebíveis incobráveis nas Américas

Em 2018, o Brasil continua sendo o país com a maior proporção média de recebíveis incobráveis dos países pesquisados na região (2,5%). A porcentagem permanece inalterada desde o ano passado, com os recebíveis B2B nacionais sendo baixados mais frequentemente do que os internacionais.

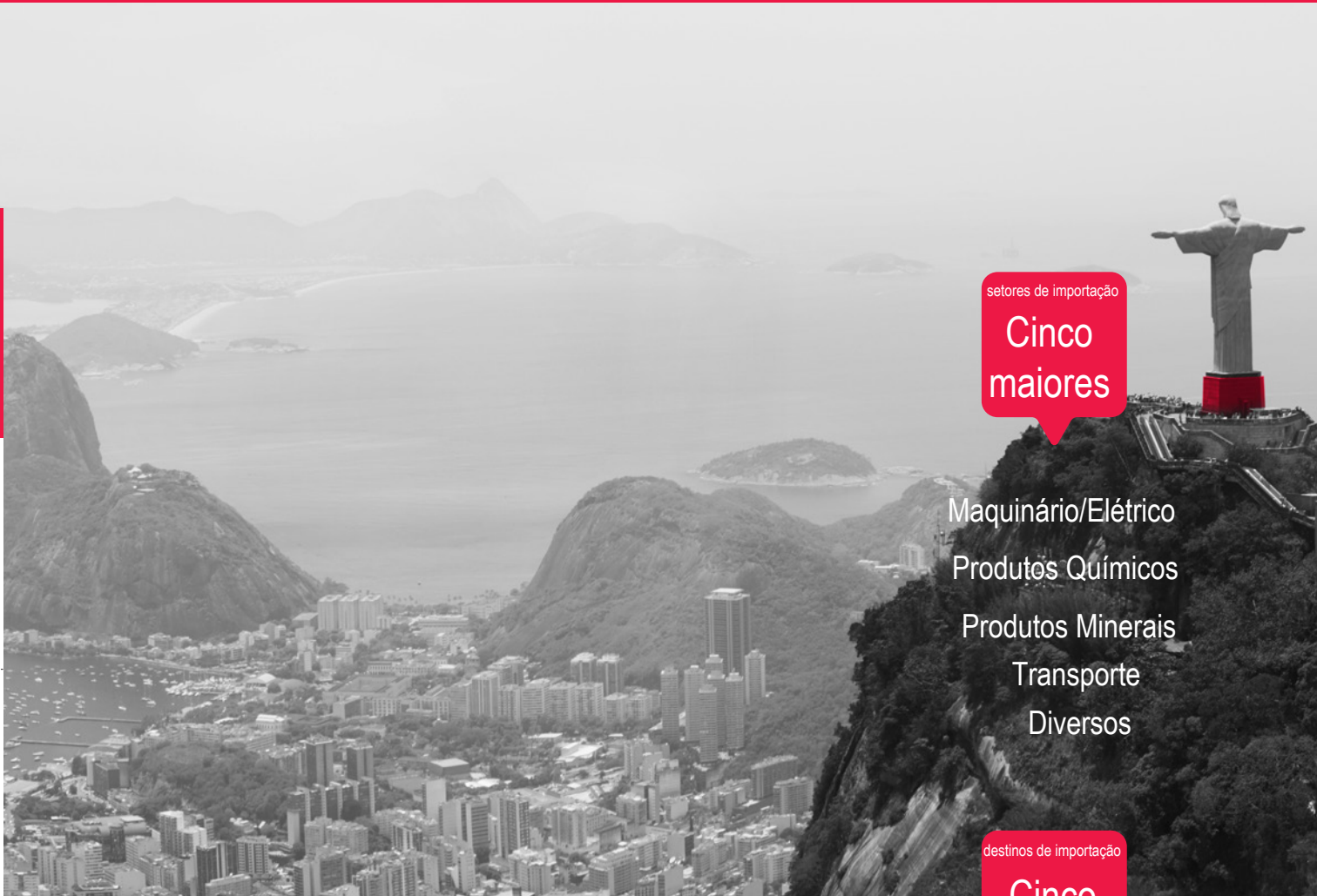
Os recebíveis incobráveis tiveram origem na maioria das vezes de clientes B2B nas áreas de produtos eletrônicos, construção, serviços comerciais e serviços. A falência do cliente ou sua saída do negócio – um problema comum em toda a região – também foi a principal razão para a liquidação de dívidas incobráveis no Brasil (mencionada por 54,7% dos entrevistados). Esta foi a maior porcentagem de entrevistados que mencionaram esse motivo entre os países pesquisados.

Recebíveis B2B incobráveis no Brasil

(% 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



setores de importação

Cinco maiores

Maquinário/Elétrico
 Produtos Químicos
 Produtos Minerais
 Transporte
 Diversos

destinos de importação

Cinco maiores

EUA
 China
 Alemanha
 Argentina
 Coreia do Sul

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. Percentagens menores de entrevistados discordaram (10,6%) ou discordaram totalmente (6,0%) desse conceito.

Cientes B2B no setor da construção, alguns dos pagadores com mais atrasos

Conforme mencionado anteriormente, os entrevistados brasileiros oferecem 31 dias, em média, aos seus clientes B2B para pagar as faturas. Os clientes B2B no setor agrícola parecem contar com prazos de pagamento mais longos (39 dias em média), enquanto aqueles do setor de metais estão sendo solicitados a pagar mais rápido (em média, dentro de 18 dias).

Os fornecedores no Brasil afirmaram que os clientes B2B nos setores de bens de consumo duráveis e de construção têm sido alguns dos pagadores mais lentos. Os clientes B2B nesses setores pagaram 60 e 65 dias após a data de vencimento em média. As principais razões para os atrasos nos pagamentos no setor de bens de consumo duráveis são a disponibilidade insuficiente de fundos (mencionada por 46% dos entrevistados) e as ineficiências do sistema bancário (mencionadas por 31% dos entrevistados). Os principais motivos para os atrasos no setor da construção são a disponibilidade insuficiente de fundos (mencionada por 45% dos entrevistados), litígios envolvendo a qualidade dos produtos e serviços prestados e as ineficiências do sistema bancário (ambas as razões mencionadas por 24% dos entrevistados).

Olhando para o futuro, a maioria dos entrevistados no Brasil (45% e 51%, respectivamente) espera uma melhora no comportamento de pagamento dos seus clientes B2B nos setores de bens de consumo duráveis e de construção.



Os clientes B2B no setor de construção geraram alguns dos maiores atrasos nos pagamentos. O principal motivo por trás disso parece ser a disponibilidade insuficiente de recursos financeiros.

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%

Podem 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 o mesmo 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).



Isonção 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** no Brasil 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