

Nota de prensa

Madrid, 16 de mayo de 2019

El periodo medio de cobro se situará en 64 días en 2019

- El periodo medio de cobro de las empresas (DSO – *Days Sales Outstanding*) en el mundo se situó en 65 días en 2018, una reducción de un día con respecto al máximo de 66, alcanzado en 2017, el mayor registro de los últimos diez años. Se trata de una señal de que las compañías están tomando precauciones sobre los comportamientos de pago de sus clientes. SOLUNION estima un escenario de DSO de 64 días en 2019.
- Las empresas chinas siguen registrando los peores datos, 92 días. Una de cada cuatro compañías recibe sus pagos pasados los cuatro meses, lo que pone de manifiesto su papel de “bancos invisibles” a nivel doméstico, pero también para el resto de Asia.
- Con respecto a los mercados mediterráneos, Italia, Francia, Grecia y España aumentaron sus periodos medios de cobro en 5, 2, 2 y 1 día, respectivamente (datos de 2018).
- Las empresas de los sectores de electrónica (-2 días), maquinaria (-1) y construcción (-3 días) continúan experimentando los periodos más largos, con DSOs de 89 días, 86 y 82, respectivamente, en 2018, muy por encima de la media mundial. Las compañías B2C tienen mayor control sobre los tiempos de pago.

[SOLUNION](#), la compañía experta en seguros de crédito y de caución y en servicios de gestión del crédito comercial, presenta los últimos datos sobre periodos medios de cobro analizados por uno de sus accionistas, Euler Hermes, y estima una media mundial de 64 días para 2019, tras el máximo en diez años alcanzado en 2017 y la reducción de un día (hasta los 65) en 2018.

Preocupación en las empresas por la desaceleración del crecimiento

En 2017, la reactivación del crecimiento económico mundial llevó a un aumento de la media mundial de DSO (periodo medio de cobro o *Days Sales Outstanding*, por sus cifras en inglés), que alcanzó su máximo nivel desde 2007, y se situó en los 66 días. Entonces, las empresas depositaron su confianza en los clientes gracias a un contexto financiero y económico favorable.

Sin embargo, 2018 estuvo marcado por la incertidumbre mundial, que se espera que lleve a una desaceleración del crecimiento mundial en 2019, hasta el 2,9% interanual, comparado con el 3,1% interanual en 2018. Las compañías, preocupadas, están endureciendo sus condiciones de crédito. Como resultado, el DSO seguiría su tendencia a la baja, y se situaría en los 64 días de media en 2019.

Tendencia mundial a la baja, desde Asia a los países del norte

De nuevo, China volvió a registrar el mayor DSO del mundo, con 92 días (27 puntos por encima de la media mundial), a pesar de haber reducido su nivel (1 día menos en 2018, en comparación con 2017). Esto subraya el rol de las empresas chinas de “bancos invisibles”, tanto a nivel doméstico, como para sus grandes socios comerciales, lo que encaja con un sistema financiero menos abierto y maduro, aunque también las hace más débiles.

Los países nórdicos y Norteamérica han mantenido con éxito sus periodos de cobro. A pesar de tener unos niveles estructuralmente más bajos que el resto del mundo, en 2018 Canadá y Estados Unidos consiguieron reducir su DSO a 52 y 51 días, respectivamente. Esto, además de ser una cuestión cultural, refleja que las empresas con mucho efectivo se pueden adaptar rápidamente a las tendencias de cambio en el crecimiento económico.

A pesar del empeoramiento de las condiciones económicas, Noruega (53 días), Suecia (57), Reino Unido (52), Alemania (54), Polonia (59) y Bélgica (59), lograron reducir su DSO, anticipándose a la

ralentización económica y adaptándose a las crecientes dificultades que plantea la industria automovilística.

Los países mediterráneos, motivo de preocupación

Los mercados mediterráneos se están quedando atrás, incluyendo Grecia (91 días), Italia (86 días), Marruecos (84), Turquía (79), España (78) y Francia (73), donde las empresas han vuelto a empeorar en sus hábitos de cobro.

Nivel de DSO y dispersión por país en 2018



Fuente: Bloomberg, Euler Hermes

Los sectores B2C y B2B tienen que lidiar con un DSO divergente, según destino

Las industrias B2C tienen una mayor capacidad para imponer términos de pago que las B2B. Por ello, suelen alargar los plazos de cobro, por motivos comerciales, si consideran que el ciclo económico no está muy deteriorado. De hecho, desde una perspectiva macroeconómica, como estamos en una fase tardía del ciclo y se exponen a las fluctuaciones económicas más tarde, las empresas B2C pueden estar tentadas de flexibilizar sus términos de pago más aún.

Los sectores B2B se ven impactados antes y de manera más directa por la fluctuación del ciclo económico. Son más cíclicas por naturaleza. Ya han observado una desaceleración mundial del crecimiento, lo que apunta a un deterioro económico próximo. Como resultado, las empresas, temiendo unos periodos de cobro muy elevados, acortaron su DSO en 2018.

El sector retail deberá ser observado de cerca a pesar de tener el nivel de DSO más bajo (30 días), puesto que su media cayó 5 días el año pasado. A medida que se le está dando la vuelta al modelo del sector, se han endurecido las condiciones de descubierto. Los sectores de abastecimiento podrían verse afectados si los minoristas aumentan también su propio DPO (periodo medio de pago o *Days Payable Outstanding*).

2018	Retail	Other services	Agrifood	Transportation	Telecom	Metals	Leisure goods	Household goods	Energy	Utilities	Paper	Business services	Chemicals	Automotive	Technology	Aerospace	Pharmaceuticals	Construction	Machinery	Electronics	Country average
New Zealand	28	24	59	39	52	-	42	51	39	29	-	40	-	-	56	-	76	52	72	99	47
South Africa	35	39	49	48	38	32	-	-	21	-	47	58	63	-	73	-	61	48	56	62	48
Austria	-	42	60	49	-	40	31	-	82	58	-	55	-	28	-	-	-	50	45	51	49
Switzerland	20	37	39	22	-	52	40	46	-	67	-	58	83	-	54	-	69	50	62	60	50
Finland	17	28	34	39	75	33	68	46	-	-	46	51	-	-	69	-	-	36	59	56	51
U.S.	22	43	38	36	43	47	43	38	54	50	44	57	52	57	60	54	69	58	58	62	51
Denmark	24	32	41	42	-	-	40	32	65	47	-	63	-	-	77	-	52	63	64	54	52
Canada	23	54	48	51	47	37	38	48	62	51	28	59	73	66	64	58	63	63	60	51	52
United Kingdom	18	43	49	52	43	34	47	31	55	52	61	55	74	86	70	48	69	50	69	72	52
Netherlands	15	79	48	35	-	-	37	44	53	-	-	64	77	-	65	-	-	40	53	61	53
Norway	6	29	41	37	35	33	63	-	70	-	-	70	52	-	64	-	54	15	58	63	53
Germany	28	45	44	50	38	61	48	45	56	54	-	62	49	63	63	77	72	48	58	67	54
Australia	28	43	50	44	45	52	44	51	63	40	55	61	67	64	66	64	67	54	64	75	55
Russia	22	17	39	31	-	46	76	79	49	62	60	34	24	72	87	74	108	59	70	79	56
Sweden	24	35	48	27	54	40	43	46	47	51	44	64	69	50	76	73	67	59	61	70	57
Poland	35	51	52	43	36	43	40	53	34	30	65	69	47	36	63	-	93	69	82	90	59
Belgium	40	50	51	61	60	68	42	55	-	130	-	68	47	-	66	-	49	61	66	67	59
Chile	73	38	58	55	-	53	78	65	-	67	-	54	88	-	-	-	-	58	86	-	61
Hong Kong	35	40	43	52	30	55	56	56	91	63	72	75	73	75	74	-	107	67	97	84	63
South Korea	34	54	47	43	55	65	56	49	59	66	57	47	59	68	64	69	91	62	71	66	63
Bulgaria	64	31	63	-	-	43	76	73	50	-	57	22	72	59	134	-	-	82	73	40	63
Brazil	59	35	42	34	86	40	99	92	68	65	66	79	43	55	87	51	112	76	79	-	64
Romania	30	21	87	49	-	47	49	58	73	60	54	96	40	99	-	58	134	82	78	72	66
India	42	57	36	64	50	60	62	59	66	55	46	72	75	64	94	149	83	81	78	89	67
Singapore	39	38	47	65	40	75	80	59	83	124	54	71	87	55	77	98	71	78	87	79	69
Japan	24	37	55	51	72	91	63	67	57	43	93	58	101	69	70	100	100	109	109	101	71
Portugal	15	60	-	100	-	-	-	-	-	48	48	120	-	-	109	-	-	90	-	-	73
France	35	80	57	54	75	56	44	66	107	81	56	85	69	66	93	76	64	64	87	81	73
Taiwan	38	32	47	40	37	55	58	59	70	39	51	68	74	87	71	102	74	67	97	98	74
Saudi Arabia	31	47	46	94	85	76	101	89	-	102	-	99	72	-	80	-	-	96	95	174	77
Spain	29	75	73	52	42	43	42	60	122	50	57	55	-	33	93	-	95	113	103	-	78
Turkey	24	81	68	33	102	63	68	73	35	56	87	66	80	85	120	-	130	102	108	91	79
Morocco	49	71	62	107	-	86	-	-	43	83	-	-	-	-	133	-	90	88	-	-	84
Italy	62	96	60	66	75	-	69	81	100	102	-	104	87	54	95	47	87	92	96	75	86
Greece	48	68	103	38	-	89	79	94	17	142	-	97	79	-	119	-	-	102	114	-	90
China	26	64	40	55	83	72	66	68	93	64	90	92	81	110	114	146	103	119	128	135	92
Sector average	30	47	47	49	54	57	58	58	61	61	61	65	72	72	73	74	82	82	86	89	65

DSO: *Days Sales Outstanding* es un índice anual, elaborado por Euler Hermes, que se basa en una muestra de 25000 empresas cotizadas, en 20 sectores y 36 países.

Sobre SOLUTIONION:

SOLUTIONION Seguros ofrece soluciones y servicios de seguro de crédito para compañías de España y Latinoamérica. Constituida en 2013 y presente en España, Argentina, Chile, Colombia, México, Ecuador, Panamá, Perú, República Dominicana, Costa Rica y Uruguay es una joint venture participada al 50 por ciento por **MAPFRE**, aseguradora global con presencia en los cinco continentes, compañía de referencia en el mercado asegurador español, primer grupo asegurador multinacional en América Latina y uno de los 10 mayores grupos europeos por volumen de primas; y **Euler Hermes**, número uno mundial en seguro de crédito y uno de los líderes en caución y en recobro. Solunion pone al servicio de sus clientes una red internacional de vigilancia de riesgos desde la que analiza la estabilidad financiera de más de 40 millones de empresas. Una extensa red de distribución responde a las necesidades de compañías de todos los tamaños en un amplio rango de sectores industriales. www.solunionseguros.com

Contacto de prensa:**SOLUNION – Departamento de Comunicación Corporativa**

Eva Muñoz

Tlf. +34 91 417 80 11

eva.munoz@solunionseguros.comAvda. General Perón, 40 – 2ª planta
28020 Madrid**Advertencia:**

Algunas de las afirmaciones contenidas en el presente documento pueden tener la naturaleza de meras expectativas o previsiones basadas en opiniones o puntos de vista actuales de la Dirección de la Compañía. Estas afirmaciones implican una serie de riesgos e incertidumbres, tanto conocidos como desconocidos, que podrían provocar diferencias importantes entre los resultados, actuaciones o acontecimientos reales y aquellos a los que explícita o implícitamente este documento se refiere. El carácter meramente provisional de las afirmaciones que aquí se contienen puede derivarse tanto de la propia naturaleza de la información como del contexto en el que se realizan. En este sentido, las construcciones del tipo “puede”, “podrá”, “debería”, “se espera”, “pretende”, “anticipa”, “se cree”, “se estima”, “se prevé”, “potencial” o “continúa” y otras similares, constituyen la expresión de expectativas futuras o de meras previsiones.

Los resultados, actuaciones o acontecimientos reales pueden diferir materialmente de aquellos reflejados en este documento, debido, entre otras causas a (i) la coyuntura económica general; (ii) el desarrollo de los mercados financieros y, en especial, de los mercados emergentes, de su volatilidad, de su liquidez y de crisis de crédito; (iii) la frecuencia e intensidad de los siniestros asegurados; (iv) la tasa de conservación de negocio; (v) niveles de morosidad; (vi) la evolución de los tipos de interés; (vii) los tipos de cambio, en especial el tipo de cambio Euro-Dólar; (viii) la competencia; (ix) los cambios legislativos y regulatorios, incluyendo los referentes a la convergencia monetaria y la Unión Monetaria Europea; (x) los cambios en la política de los bancos centrales y/o de los gobiernos extranjeros; (xi) el impacto de adquisiciones, incluyendo las integraciones; (xii) las operaciones de reorganización y (xiii) los factores generales que incidan sobre la competencia, ya sean a nivel local, regional, nacional y/o global. Muchos de estos factores tienen mayor probabilidad de ocurrir o pueden ser de carácter más pronunciado, en caso de actos terroristas.

La compañía no está obligada a actualizar las previsiones contenidas en el presente documento.