



# Lockton:

Crédito

---

Septiembre 2019

## LA INCERTIDUMBRE COMERCIAL AMENAZA LA ECONOMÍA GLOBAL

**Se prevé que las insolvencias empresariales aumentarán en 2019 por primera vez desde la crisis mundial.**

**La escalada de las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China puede impulsar el aumento por encima del 2%.**

La formulación efectiva de políticas ayudó a estabilizar la economía mundial después de un inicio tumultuoso del año, gracias a tres desarrollos clave: La Reserva Federal adoptó una postura más moderada al detener su ajuste monetario, China tomó medidas para estimular su economía y una tregua en la guerra comercial entre EE. UU. Y China ofreció optimismo para un posible acuerdo. Sin embargo, es muy posible que este “alivio” se extienda al comercio mundial o a las insolvencias corporativas.

La semana pasada, **la tregua temporal entre EE. UU. Y China llegó a un abrupto final, lo que devolvió la incertidumbre al centro del escenario.**

EE. UU., anunció un aumento de los aranceles en USD 200 mil millones de importaciones chinas al 25% y está considerando un arancel del 25% en prácticamente todas las importaciones restantes. China ha respondido en especie elevando los aranceles al 25% sobre USD 60 mil millones de importaciones desde los EE. UU. Las tarifas de represalia más bajas de China son por necesidad, ya que importa menos de los Estados Unidos, pero también puede mostrar cierta disposición a negociar.

**“La escalada de la guerra comercial entre Estados Unidos y China es una mala noticia para la economía global, consolidando su lugar como el riesgo número uno para nuestra perspectiva global”.**

## Y SE ESPERA QUE LOS RETRASOS EN LOS PAGOS AUMENTEN EN AMÉRICA DEL NORTE

Políticas de comercio internacional / disputas y un aumento en las insolvencias se espera que tengan un impacto negativo en el comportamiento de pago de B2B.

**El 33% de los proveedores entrevistados en los EE. UU., El 34% en Canadá y el 40% en México esperan un aumento en el número de clientes que retrasan el pago más de 90 días y, por ello, tienen problemas para administrar el flujo de efectivo y DSO.** En los EE. UU., El 83% de los encuestados en el sector de los metales, el 40% en el sector de la construcción y el 33% en el sector de las TIC / electrónica anticipan este deterioro en el comportamiento de los pagos. En Canadá, este es el caso de 3 de cada 5 encuestados en la industria de la construcción. En México, el 64% de los proveedores entrevistados en el sector de las máquinas y el 54% en los sectores de bienes de consumo duraderos y de construcción anticipan un aumento en el tiempo que lleva recoger las cuentas por cobrar B2B vencidas.

**Dado que se espera que los clientes tarden más en pagar y empeoren las perspectivas económicas.(El 38% de los encuestados en México, el 35% en los EE. UU.)**

La encuesta de este año se realizó aproximadamente seis meses después de la conclusión del acuerdo comercial de USMCA.

Los resultados de la encuesta son particularmente reveladores para los países de USMCA, ya que más de la mitad de las exportaciones del 56% de los proveedores entrevistados en los tres países se encuentran dentro de la región de USMCA. Y el 18,3% de los encuestados (en comparación con el 16,5% de hace un año) comercian solo dentro de la región. Si bien aún es pronto para sacar conclusiones, el USMCA parece ser bueno para el comercio. Para el 87% de los proveedores entrevistados en México (en comparación con el 81.5% del año pasado) y el 92% en Canadá (en comparación con el 90% de hace un año), las exportaciones a los Estados Unidos han aumentado o no han cambiado en el último año. 7 de los 10 proveedores entrevistados señalaron razones económicas y políticas comerciales del gobierno para la estabilidad.



Fuente:

Atradius, de una versión en Inglés.



---

Avenida Santa Fe 481, piso 19, Colonia Cruz Manca, Cuajimalpa,  
Ciudad de México.C.P. 05349

Teléfono: 5980-4300

© 2019 Lockton, Inc. All rights reserved.