

Estudo da Coface revela prazos médios de pagamentos mais longos na América Latina em 2025. Brasil mantém atraso abaixo da média global, mas registra aumento de três dias no prazo médio de pagamentos

A mais recente [Pesquisa de Pagamentos América Latina da Coface](#), líder global em gestão de riscos de crédito, revela um aumento significativo nos atrasos de pagamento e no alongamento dos prazos médios de crédito na América Latina. O estudo, que ouviu mais de 300 empresas na Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Equador e Peru, aponta que 77% das empresas enfrentaram atrasos em pagamentos em 2025, um aumento de 26 pontos percentuais em relação ao ano anterior (51%). Além disso, o prazo médio de pagamento subiu de 53 para 59 dias.

De acordo com Patricia Krause, Economista-Chefe da Coface para a América Latina, o aumento dos prazos de pagamento pode ser uma estratégia das empresas para manter suas vendas em um cenário juros elevados e de dificuldades financeiras de seus clientes. “Em um ambiente econômico com condições de crédito restritivas, muitas empresas podem ser obrigadas a oferecer prazos mais longos para garantir a continuidade dos negócios. Isso pode ser necessário para sustentar as vendas, ao mesmo tempo em que lidam com a pressão de inadimplência”, afirma Krause.

A pesquisa também aponta que o intervalo de 30 a 60 dias permanece sendo o prazo mais comum entre as empresas da região, mas houve um aumento no número de empresas que optaram por conceder prazos entre 90 a 120 dias, passando de 7% para 12% em 2025. Entre os setores, o transporte apresentou o prazo mais curto, de 34 dias, enquanto os setores madeireiro, têxtil e farmacêutico foram os mais generosos, com prazos que chegaram a 83 dias.



Duração dos atrasos e panorama do Brasil

Embora a frequência dos atrasos tenha aumentado, a duração média dos atrasos teve uma redução significativa, caindo de 52 para 42 dias. Patricia Krause destaca que essa redução na duração dos atrasos pode ser um sinal de que as empresas estão conseguindo gerenciar relativamente melhor seus recebíveis. “No Brasil, o prazo médio de atraso foi abaixo da média (36 dias), porém foi um dos poucos países a apresentar alta de prazo em comparação com 2024 (+3 dias)”, explica Krause.

Expectativas para 2026: um otimismo cauteloso

Apesar dos desafios enfrentados, as empresas latino-americanas entrevistadas mantêm uma postura de otimismo cauteloso em relação a 2026. A maioria acredita que a atividade econômica em seus países, bem como os prazos e os atrasos nos pagamentos, deve se manter estáveis em comparação com 2025. Ainda assim, quase 70% esperam uma melhora em sua atividade comercial no próximo ano. “As empresas estão mais confiantes no crescimento de suas atividades comerciais, mas continuam a monitorar com atenção uma possível desaceleração da atividade, o aumento da competição, as taxas elevadas de juros, a volatilidade cambial, entre outros. No Brasil, 53% das empresas apontaram as condições de crédito restritivas como um dos principais desafios, enquanto na Argentina, 60% destacaram a volatilidade cambial. O otimismo observado pode estar relacionado à expectativa de redução das taxas de juros em 2026, o que tende a favorecer uma melhora nas condições de negócios.”, completa Krause.

Soluções para mitigação de riscos

Ainda segundo o levantamento da Coface, o avanço da inadimplência na América Latina e a maior incerteza econômica levam as empresas a adotarem diferentes ferramentas de gestão do crédito. Nesse contexto, o seguro de crédito tem ganhado espaço como uma das ferramentas disponíveis para reduzir a exposição ao risco de não pagamento. De acordo com a pesquisa, 28% das empresas da região utilizam esse tipo de cobertura, mas sua adoção tende a crescer à medida que

aumentam os atrasos nos pagamentos e o risco de falência de clientes.

Patricia avalia que o cenário atual exige mecanismos adicionais de proteção financeira por parte das empresas. Segundo ela:

“O aumento dos atrasos de pagamento reforça a necessidade de mecanismos que permitam às empresas preservar liquidez sem interromper vendas. O seguro de crédito cumpre esse papel ao transferir parte do risco de não pagamento, o que se torna especialmente relevante em mercados onde o custo do financiamento permanece elevado e o crédito bancário segue seletivo”.

Outras ferramentas destacadas pelos respondentes para apoiar a gestão da dívida de clientes são a contratação de empresas especializadas em cobrança e uso de relatórios de dados para avaliar previamente os compradores. “A cobrança de dívidas amigável por profissionais especializados é uma aliada na tentativa de gerenciar os conflitos e pendências, antes de seguir a medidas judiciais”, completa Patricia.

Fonte: Coface/Tamer, em 10.11.2025.