ARTÍCULO

Lo que los datos de transacciones en vivo le dicen además

SealIQ Research · nov 2026

sealiq.ai

La cuenta bancaria de una empresa muestra problemas meses antes de que una factura impagada llegue a cualquier historial de pagos. Este artículo analiza, sobre el papel, qué muestra cada tipo de datos y cuándo, para una empresa que entra en dificultades.

En resumen

- Los retrasos en los pagos son frecuentes y costosos: la Comisión Europea vincula una de cada cuatro quiebras en la UE a facturas no pagadas a tiempo.
- El historial de pagos describe un pago que ya se incumplió, y solo cuando un proveedor decidió declararlo.
- Los datos financieros internos de una empresa muestran las causas de un impago, en un orden claro, meses antes de la primera factura atrasada.
- La prensa añade las razones detrás de las cifras, como un contrato perdido o un cambio de dirección.
- Los meses ganados son el tiempo en el que un equipo de crédito aún puede cambiar las condiciones del siguiente pedido.

01

La magnitud del problema

Vender a crédito es la norma en el comercio entre empresas. Un proveedor entrega hoy y cobra a 30, 60 o 90 días. Cada factura abierta es un préstamo corto a un cliente, concedido con el propio balance del proveedor.

Muchos de esos préstamos se devuelven tarde, y el coste recae en el proveedor. Los retrasos inmovilizan capital circulante, llevan a los proveedores a sus propios descubiertos y, al final de la cadena, provocan insolvencias.

FIGURA 1

Los retrasos en los pagos están muy extendidos, y una parte acaba en insolvencia

1 de cada 4 quiebras en la UE se debe a facturas no pagadas a tiempo Comisión Europea, 2023 [1]	**+10%** de aumento de las insolvencias empresariales en el mundo en 2024, con un nuevo aumento previsto para 2025 Allianz Trade, Global Insolvency Report, 2025 [2]	**4 de cada 5** empresas de Europa occidental cobraron con retraso de sus clientes B2B Atradius Payment Practices Barometer, Europa occidental, 2026 [3]
6% de las facturas B2B en Europa occidental se dieron por incobrables Atradius Payment Practices Barometer, Europa occidental, 2025 [4]	**40%** de las facturas B2B en Norteamérica se pagan tarde Atradius Payment Practices Barometer, América del Norte, 2025 [5]	**5,7 billones de dólares** de brecha de financiación de las pequeñas empresas en los mercados emergentes SME Finance Forum e IFC, 2024 [6]

Fuente: Comisión Europea; Allianz Trade; Atradius; SME Finance Forum e IFC. Referencias completas al final de este artículo.

La misma falta de visibilidad perjudica también a las empresas sanas. Las empresas jóvenes, los autónomos y las empresas extranjeras suelen tener un expediente de crédito escaso. Sin datos sobre su tesorería, un proveedor las rechaza o pide condiciones difíciles de cumplir, y se pierden buenos negocios.

Ambos problemas tienen el mismo origen: las decisiones de crédito se basan en datos del pasado, mientras que la respuesta está en la tesorería actual de la empresa.

02

Por qué el historial de pagos ve los problemas tarde

Los datos históricos de pago registran facturas ya pagadas con retraso o impagadas. Los burós de crédito los construyen a partir de tres fuentes.

FIGURA 2

Cada fuente histórica registra un pago después de que haya salido mal

Fuente	Qué registra	Cuándo lo registra
Informes de pagos comerciales	Días de retraso en facturas, de proveedores que deciden informar	Cuando la factura ya está vencida, y solo de proveedores que informan
Recobros y registros públicos	Expedientes de recobro, sentencias, embargos	Después de que un acreedor ya ha actuado
Su propia contabilidad	Cómo le pagó el cliente en el pasado	Después de liquidar cada factura

Las tres describen el resultado: un pago no realizado. Ninguna muestra la tesorería que decide si se hará el próximo pago.

Además, la cobertura es parcial. Las declaraciones de pago solo proceden de proveedores que comparten su contabilidad con una agencia, así que un cliente que paga primero a esos proveedores puede parecer sano mientras se retrasa con todos los demás. Un expediente de cobro o una sentencia es fiable, pero cuando existe, la pérdida normalmente ya se ha producido.

03

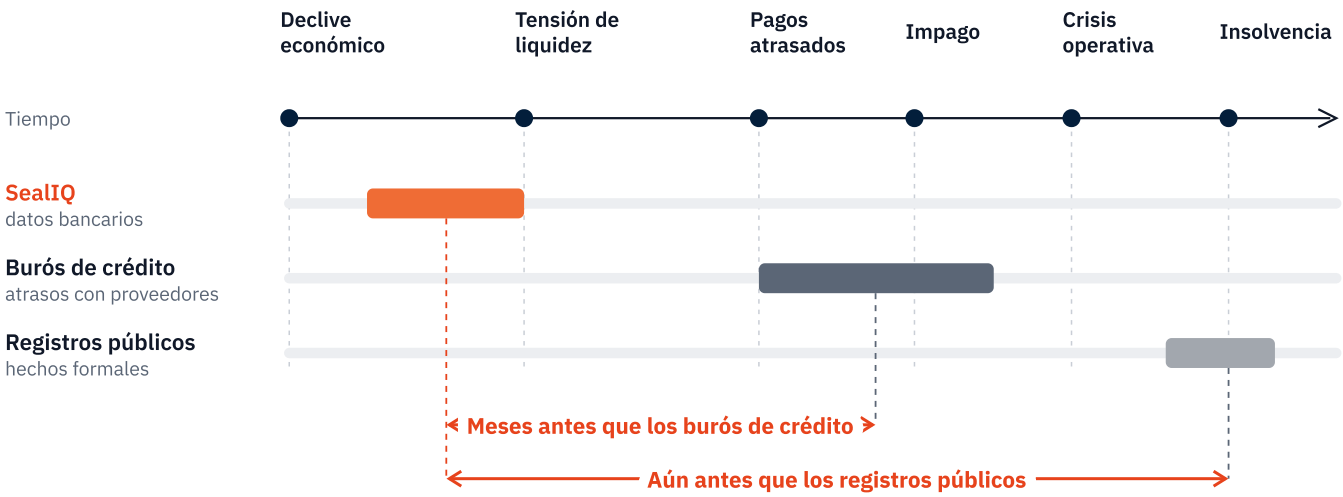
Lo que la cuenta bancaria muestra primero

Los datos de transacciones en vivo son todos los cobros y pagos de la cuenta bancaria de la empresa, leídos a diario con su consentimiento. Muestran las causas de un impago, en el orden en que suelen aparecer.

Según los expertos, la mayoría de las empresas están dispuestas a compartir estos datos con un intermediario neutral si les aporta beneficios significativos, como una decisión más rápida, mejores condiciones de pago o un límite de crédito más alto. El intermediario transmite las señales que necesita un proveedor, no la cuenta completa, y la empresa decide quién las ve.

FIGURA 3

Los datos bancarios detectan tensiones de crédito meses antes que los burós de crédito



Las dificultades rara vez empiezan con una factura impagada. Empiezan con menos cobros, luego menos reserva de tesorería, y solo después con pagos que se retrasan. La cuenta bancaria registra cada uno de estos pasos el mismo día. En este ejercicio, siete señales se activan una tras otra.

1. **Los cobros se ralentizan** Los propios clientes de la empresa le pagan más tarde que antes, así que el dinero llega más tarde.
2. **Los pagos se vuelven más variables** Cobros y pagos varían más en importe y fecha de un mes a otro.
3. **La reserva de tesorería se reduce** Bajan los días de tesorería disponible y la cuenta cierra en negativo más a menudo.
4. **Los proveedores esperan más** Crece el intervalo entre pagos al mismo proveedor.
5. **Impuestos y seguridad social se retrasan** Los pagos al Estado se vuelven irregulares. Las empresas suelen pagar al Estado antes que a los proveedores, así que es una señal tardía.
6. **Aparecen las medidas de cobro** Pagos a agentes ejecutivos y agencias de recobro, y domiciliaciones devueltas.
7. **Su factura se paga tarde** El intervalo entre los pagos del cliente a usted supera su ritmo habitual.

FIGURA 4

Seis de las siete señales se activan antes de que su factura se pague tarde



Los datos históricos de pago empiezan en el último paso, y solo si un proveedor lo informó. Los datos en vivo pueden mostrar cada paso anterior. En sus propios clientes, también muestran el último paso el mismo día, desde su cuenta bancaria y su ERP.

Cada señal se lee frente al patrón propio de la empresa. Una constructora tiene un invierno tranquilo y un comercio un diciembre fuerte, así que una caída en esas fechas es normal. Del mismo modo, una empresa que siempre ha pagado a sus proveedores a las seis semanas no paga con retraso cuando vuelve a hacerlo: solo cuenta un cambio respecto a su ritmo habitual. Las señales también ganan peso juntas: cobros más lentos por sí solos pueden ser un solo cliente atrasado, mientras que cobros más lentos con una reserva menguante y proveedores que esperan apuntan a una empresa bajo presión.

04

Lo que aporta la prensa

La prensa y las noticias públicas muestran causas que ninguna contabilidad registra: un contrato perdido, la retirada de un producto, el cierre de una planta, un cambio de dirección, un nuevo contrato público adjudicado. SealIQ la lee cada día y valora cada artículo según su efecto en la capacidad de pago de la empresa.

FIGURA 5

Las noticias explican por qué se mueve la tesorería

Hecho en las noticias	Lo que puede significar para el pago
Se pierde un gran cliente o contrato	Los cobros caen en semanas y la reserva de tesorería les sigue
Una retirada de producto o el cierre de una planta	Costes extraordinarios y menos ventas a la vez
Un cambio de consejero delegado, director financiero o auditor	A menudo una señal de tensión interna, a veces un nuevo comienzo
Un litigio, una multa o una investigación	Una salida de caja de importe y momento inciertos
Un gran contrato nuevo o una licitación pública ganada	Más cobros después, pero a menudo más capital circulante primero

La prensa suele informar de una causa antes de que se vea en la cuenta bancaria. Junto con los datos de transacciones en vivo, explica por qué se mueven las cifras, no solo que se mueven.

El peso de cada artículo depende de cuánto puede cambiar la tesorería de la empresa. Un rumor sobre un gran grupo pesa menos que el cierre confirmado de una planta en un pequeño proveedor.

05

Ejemplo: una empresa, dos miradas

Un fabricante ilustrativo tiene un gran cliente, que representa un tercio de sus ingresos. En el primer mes, ese cliente empieza a pagarle con retraso.

FIGURA 6

La cuenta bancaria muestra la situación desde el primer mes; los historiales de pago, como pronto desde el cuarto mes

Mes	Lo que muestra la cuenta bancaria	Lo que muestran los datos históricos de pago
1	Los cobros del mayor cliente llegan 3 semanas más tarde de lo habitual	Nada
2	La tesorería cae de unos 40 días de gasto a 15; primeros días en negativo	Nada
3	Los pagos a sus dos proveedores principales pasan de mensuales a cada 6 semanas	Nada, salvo que uno de esos proveedores informe a un buró
4	Se salta un pago a la seguridad social; descubierto casi todos los días	Puede aparecer una primera factura tardía en un expediente de buró
5	Pago a una agencia de cobros; las facturas de proveedores se pagan con 20 días de retraso	Los propios libros de los proveedores muestran los retrasos
6	Un pago a un agente ejecutivo; un proveedor inicia el recobro	Aparece un expediente de recobro o una sentencia

En este ejemplo, los datos en vivo avisan con tres o cuatro meses más de antelación. Es el momento de pedir un depósito, acortar plazos, asegurar el próximo pedido o hablar con el cliente, mientras aún puede dar forma al pedido.

06

Lo que los equipos de crédito pueden hacer con ese tiempo

Una señal temprana vale tanto como la decisión que cambia. Los meses ganados importan porque las condiciones del siguiente pedido aún pueden fijarse. Una vez entregada la mercancía a crédito, el proveedor solo puede esperar.

FIGURA 7

Cada señal tiene su respuesta

Respuesta	Cuándo ayuda más
Pedir un depósito o un pago por adelantado	Antes de confirmar un gran pedido nuevo
Acortar el plazo de pago	Cuando los cobros se ralentizan pero el cliente aún paga
Asegurar el siguiente pedido	Cuando las señales son dispares y el pedido importa
Hablar con el cliente	A la primera señal, mientras ambas partes aún tienen opciones
Retener o reducir las entregas	Cuando aparecen embargos o se retrasan los pagos de impuestos
Apoyar al cliente con un plazo más largo o un plan de pagos	Cuando la causa es temporal y el negocio es sólido

La respuesta no siempre es defensiva. Cuando los datos muestran que el problema de un cliente es temporal, por ejemplo un gran cliente suyo que paga con retraso, el proveedor puede optar por apoyarlo: un plazo más largo, un plan de pagos o un siguiente pedido más pequeño en lugar de una suspensión. Así un cliente sólido sigue en marcha y la relación se mantiene.

Tres prácticas marcan la diferencia. El equipo de crédito vigila toda la cartera de clientes cada día, en lugar de una vez al año en la revisión. Acuerda de antemano qué señal lleva a qué respuesta, para que las decisiones sean rápidas y coherentes. Y revisa las condiciones en el momento en que se activa una señal, antes de confirmar el siguiente pedido.

Nada de esto tiene por qué suponer mucho trabajo adicional. Herramientas como SealIQ hacen la mayor parte automáticamente: leen los datos cada día, señalan las señales que cambian y proponen la respuesta adecuada. El equipo de crédito dedica su tiempo a las decisiones, no a recopilar datos.

Los mismos datos funcionan en sentido contrario. Un cliente con un expediente de crédito escaso pero una cuenta bancaria sana y estable puede obtener condiciones que de otro modo se le negarían. Así un proveedor puede llegar a segmentos de mercado que antes no podía atender.

Fuentes

1. Comisión Europea, propuesta de Reglamento sobre la morosidad: preguntas y respuestas, septiembre de 2023

2. Allianz Trade, Global Insolvency Report, 2025

3. Atradius, Payment Practices Barometer: Europa occidental, 2026

4. Atradius, Payment Practices Barometer: Europa occidental, 2025

5. Atradius, Payment Practices Barometer: América del Norte, 2025

6. SME Finance Forum y Corporación Financiera Internacional, MSME Finance Gap, 2024