

¿Qué es el DSO?

Days Sales Outstanding
y cómo reducirlo en la Gestión de Cobranza



E-Book

Septiembre 2024

01

Introducción

- Presentación del E-Book
 - Importancia del DSO en la gestión financiera
-

02

Comprendiendo el DSO

- Definición y cálculo del DSO
 - Importancia del DSO en el flujo de caja
-

05

Impacto del DSO en las Finanzas de la Empresa

- Flujo de efectivo y liquidez
 - Rentabilidad y crecimiento
-

07

Estrategias para reducir el DSO

- Optimización de términos de pago y políticas de crédito
- Automatización de la gestión de cuentas por cobrar

12

Herramientas y Tecnología para reducir el DSO

- Software de gestión de cobranza e integración con sistemas ERP
 - Análisis y reportes en tiempo real
-

14

Casos de Éxito

- Ejemplos de empresas que han reducido su DSO
 - Testimonios y lecciones aprendidas
-

17

Conclusión

- Resumen de los puntos clave
 - Llamada a la acción para implementar las estrategias mencionadas
-

19

Apéndices

- Glosario de términos

Introducción

¡Bienvenido!

Nos alegra mucho que estés aquí, leyendo nuestro E-Book “Qué es el DSO y cómo reducirlo en la gestión de cobranza”, que elaboramos desde Duemint para ayudarte a ti y a tu equipo a mejorar su gestión de cuentas por cobrar. Te guiaremos paso a paso para que comprendas qué es el **Days Sales Outstanding (DSO)** y cómo puedes reducirlo eficazmente en tu empresa.

El **Days Sales Outstanding**, traducido al español como “**período de cobro promedio**”, es el tiempo que tardan las empresas en recibir los pagos de sus facturas comerciales. En consecuencia, es un indicador muy importante para el equipo financiero, ya que refleja cuál es la situación de la empresa en la gestión de crédito y cobranzas.

Sabemos que el tiempo es oro, así que diseñamos esta guía de forma clara, concisa y práctica para ti, para ayudarte a **mejorar tu flujo de caja** y fortalecer las finanzas de tu negocio.

No importa si eres un experto en finanzas o si estás empezando a familiarizarte con estos conceptos. Acompáñanos en este recorrido y descubre cómo puedes lograr una gestión de cobranza más eficiente.

¡Comenzamos!



Capítulo I

Comprendiendo el **DSO**

¿Qué es?

Como mencionamos al inicio de esta guía, el Days Sales Outstanding (DSO) es el período promedio que tarda una empresa en recibir el pago de sus facturas. Cuando logramos mantener este indicador a la baja, es una señal de que estamos teniendo una gestión eficiente del crédito y un sólido proceso de cobranzas, lo que a su vez implica una mayor liquidez y un mejor flujo de efectivo en la empresa.

¿Cómo se calcula?

La fórmula del DSO es:

$$\left(\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas totales}} \right) \times \text{N}^\circ \text{ de días}$$

Ejemplo

Imaginemos que la empresa ficticia TechNova quiere calcular su DSO para el último trimestre del año. Los datos son los siguientes:

- Cuentas por cobrar al final del período: \$300.000
- Ventas a crédito durante el período: \$900.000
- Número de días en el período: 90 días (un trimestre)

Aplicando la fórmula del DSO, sería: $\left(\frac{\$300.000}{\$900.000} \right) \times 90 = 30$

Resultado:

El DSO de TechNova es de 30 días. Esto significa que, en promedio, **TechNova tarda 30 días en cobrar sus ventas a crédito**. Un DSO de 30 días puede considerarse saludable para muchas industrias, sin embargo, es de acuerdo a la industria que se establece el DSO ideal para cada empresa.

¿Por qué es importante en la gestión financiera?



Un DSO bajo

Significa que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo más rápidamente, lo que permite que la empresa tenga suficiente liquidez disponible para cubrir sus gastos operativos, como por ejemplo: salarios, alquiler y suministros, sin necesidad de recurrir a financiamiento externo.



Un DSO alto

Indica que la empresa tarda más tiempo en convertir sus ventas a crédito en efectivo. Esto puede llevar a una escasez de efectivo disponible para cubrir los gastos operativos diarios y dificultar el cumplimiento de obligaciones financieras a corto plazo.

Capítulo II

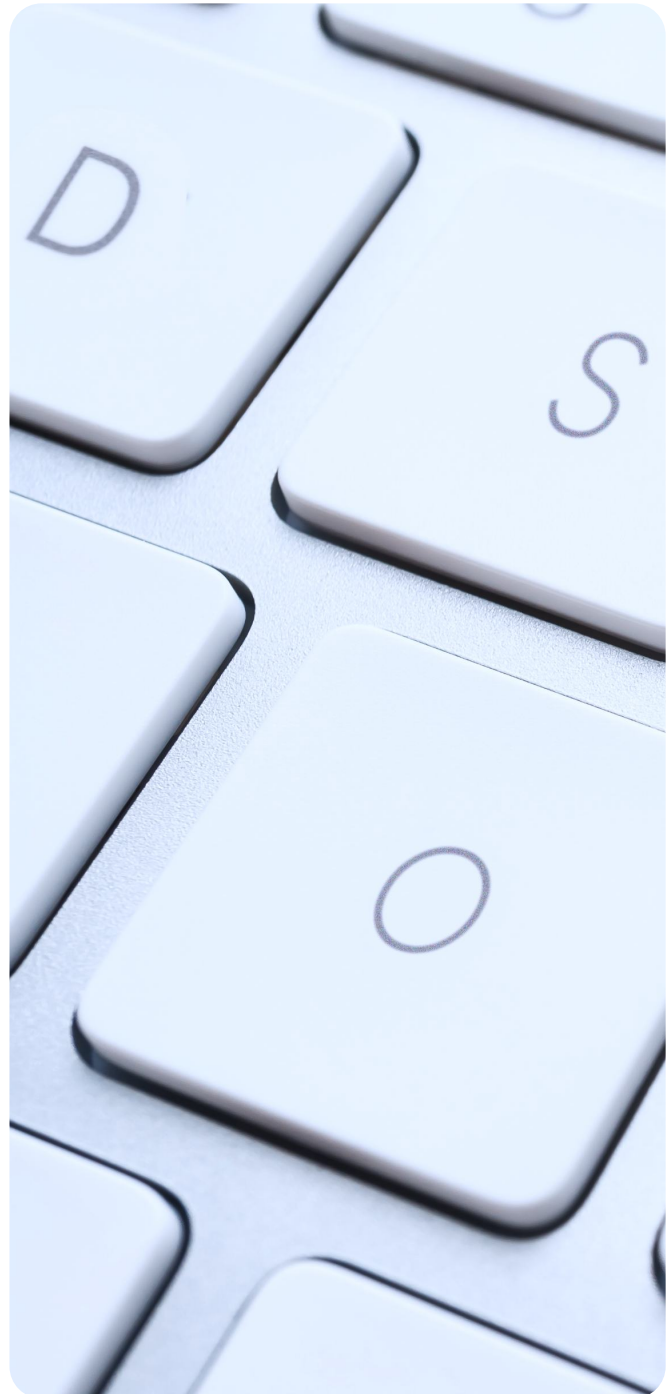
Impacto del DSO en las finanzas de la empresa

El DSO tiene un impacto directo en la salud financiera de una empresa, principalmente en **su flujo de efectivo y rentabilidad**.

- **Impacto en el flujo de efectivo:** Dependiendo del **Days Sales Outstanding (DSO)** que tengamos en nuestra gestión de cobranza, contaremos con mayor o menor liquidez para asumir las obligaciones y necesidades de reinversión de la empresa.

Recordemos que cuando hablamos de **“liquidez”** nos referimos a la capacidad que tiene un activo de convertirse rápidamente en ingresos, sin alterar de forma significativa su valor de mercado. Un ejemplo de activo líquido es el dinero en efectivo o un depósito que ingresó a nuestra cuenta bancaria.

- **Impacto en la rentabilidad:** Un DSO bajo genera un flujo de efectivo más constante y predecible, permitiendo a la empresa reinvertir en proyectos de crecimiento, investigación y desarrollo. Esto también permite una mayor flexibilidad financiera para responder rápidamente a oportunidades o necesidades emergentes, facilitando el crecimiento sostenido de la compañía.



Capítulo III

Estrategias para reducir el **DSO**

Hay ciertas estrategias que podemos ejecutar para mantener a la baja el **Days Sales Outstanding (DSO)**, y van relacionadas con abordar de forma clara y precisa los **Términos de pago, las Políticas de Crédito y la Gestión de Cuentas por Cobrar**. A continuación, explicaremos cada una:



Términos de pago

Desde el inicio de la relación comercial con nuestro cliente se debe definir el plazo máximo de pago que tendrán las facturas. Ya que, si por ejemplo ofrecemos un plazo de pago entre 60 y 90 días, habrá un aumento directo en el DSO. Dado lo anterior, será importante definir plazos de pago convenientes tanto para nuestra empresa como para el cliente en cuestión. Igualmente, podrán abordarse acciones complementarias como:

- **Descuentos por pago anticipado:** Ofrecer a nuestros clientes algún incentivo por pago adelantado contribuirá a una reducción en el DSO. Por ejemplo, un descuento de 5% en la factura si paga antes de cierta fecha, o una giftcard de descuento en algún servicio.
- **Penalizaciones por retraso:** Es recomendable dejar claras, desde el inicio de la relación comercial, las penalizaciones asociadas a pagos atrasados. Esto ayudará a que los clientes se preocupen de pagar oportunamente, ayudando a mantener el DSO bajo control.

Políticas de Crédito

Tener políticas de crédito definidas desde el inicio de la relación comercial permite disminuir el riesgo de impagos y controlar los plazos de cobro. A continuación te mencionamos los pasos previos que se deben cumplir antes de otorgar crédito a un cliente:

1. Evaluación Integral del Cliente

Antes de aprobar cualquier línea de crédito, se debe evaluar exhaustivamente al cliente en cuestión, haciendo una revisión de su historial de crédito, puntaje de crédito, estados financieros y referencias comerciales.

- **Herramientas:** Utilizar agencias de informes de crédito y software de evaluación de riesgo para obtener datos precisos y actualizados del cliente.

2. Límites de crédito personalizados

- **Proceso:** Asignar límites de crédito basados en la capacidad financiera y el historial de pago del cliente, revisando y ajustando estos límites periódicamente.
- **Estrategia:** Implementar un límite inicial conservador para nuevos clientes y aumentarlo gradualmente en función de su comportamiento de pago.

3. Términos de Pago específicos

- **Proceso:** Establecer plazos de pago claros y específicos, como 30, 60 o 90 días, y asegurarse de que estos términos estén claramente comunicados y aceptados por el cliente antes de la aprobación del crédito.
- **Estrategia:** Ofrecer descuentos por pronto pago para fomentar pagos tempranos (por ejemplo, un 2% de descuento si se paga dentro de 10 días).

4. Solicitud de Garantías

- **Proceso:** Requerir garantías adicionales, como activos tangibles (propiedades, equipos) o avales personales/corporativos, especialmente para clientes con menor solvencia.
- **Estrategia:** Asegurarse de que las garantías sean suficientes para cubrir el monto del crédito otorgado.

5. Métodos de pago asegurados

- **Proceso:** Para clientes nuevos o de alto riesgo, requerir un pago inicial o depósito antes de entregar el producto o servicio completo.
- **Estrategia:** Utilizar métodos de pago seguros y verificables, como transferencias bancarias, tarjetas de crédito o pagos electrónicos.

6. Monitoreo Activo de Cuentas

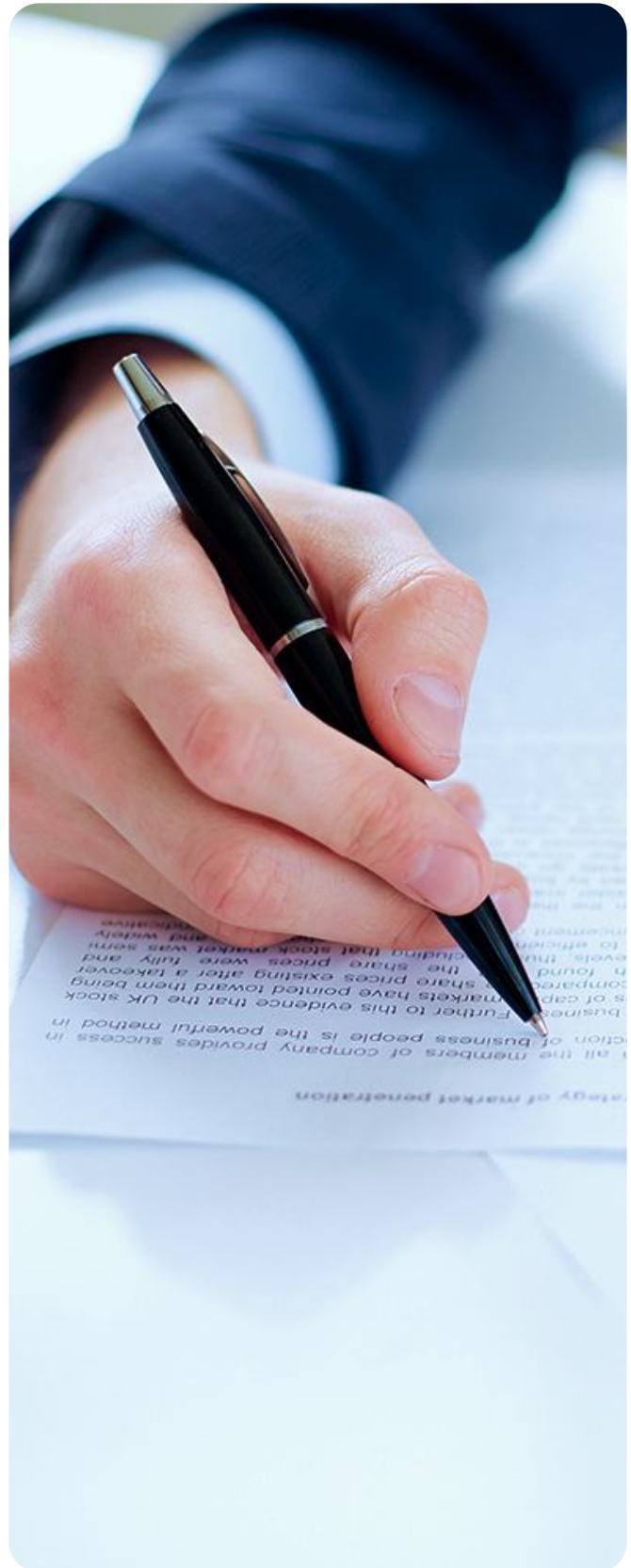
- **Proceso:** Realizar un seguimiento continuo del comportamiento de pago de los clientes, enviando recordatorios de pago antes de las fechas de vencimiento.
- **Estrategia:** Implementar un sistema de alertas que notifique automáticamente a la empresa sobre cuentas que están cerca del vencimiento o que ya están vencidas.

7. Segmentación de Clientes por Riesgo

- **Proceso:** Clasificar a los clientes en diferentes categorías de riesgo (bajo, medio, alto) y aplicar políticas de crédito más estrictas a aquellos con mayor riesgo de impago.
- **Estrategia:** Considerar el uso de seguros de crédito para protegerse contra impagos de clientes grandes o importantes.

8. Capacitación del Personal

- **Proceso:** Capacitar al personal de ventas y crédito sobre las políticas de crédito de la empresa y cómo comunicarlas efectivamente a los clientes.
- **Estrategia:** Asegurarse de que todos los términos y condiciones de crédito estén claramente comunicados y comprendidos por los clientes antes de la aprobación.



Automatización de la Gestión de Cuentas por Cobrar

Hoy en día, automatizar la gestión de cuentas por cobrar es un must para hacer más eficiente nuestro proceso de cobranza, lo que ayuda a incentivar un DSO a la baja. A continuación te explicamos algunos motivos de por qué conviene optar por la **automatización de las cuentas por cobrar** para reducir el tiempo que tardas en recibir el pago de tus facturas.



A través de la automatización del proceso de cobranza:



Se garantiza que las facturas se emitan y envíen de manera puntual y precisa a los clientes, implementando recordatorios automáticos de pago antes de las fechas de vencimiento.



Se realizan seguimientos proactivos de las deudas de cada cliente, lo que permite reducir los errores y las demoras en la facturación.



Mejora la eficiencia en la comunicación con los clientes y facilita la identificación temprana de complicaciones.



Se facilita la conciliación bancaria de forma rápida y precisa, lo que favorece una mejor visibilidad del dinero que ingresa.



Permite un análisis en tiempo real del comportamiento de pago de los clientes, lo que facilita la toma de decisiones informadas y la implementación de estrategias de cobranza más efectivas, contribuyendo así a una reducción sustancial del DSO.

Capítulo IV

Uso de **herramientas** **y tecnología** para reducir el **DSO**

Uso de herramientas y tecnología para reducir el DSO

Para automatizar el proceso de cobranza, y así facilitar la reducción del DSO, necesitamos apoyarnos en herramientas tecnológicas eficientes y seguras. A continuación te mencionamos las más útiles:

Integración con sistemas ERP

Un ERP (Enterprise Resource Planning) es un sistema de software que ayuda a las empresas a gestionar y automatizar sus procesos internos, integrando todas las funciones empresariales esenciales en una plataforma, proporcionando una visión completa y en tiempo real de las operaciones. En consecuencia, se facilita la toma de decisiones y se mejora la eficiencia operativa de la empresa.

Software de gestión de cobranza

Un software de cobranza es una herramienta, apoyada en la tecnología, que permite centralizar y automatizar los procesos asociados a la gestión de cuentas por cobrar, como por ejemplo la facturación, el envío de recordatorios de pago a clientes, la conciliación bancaria en tiempo real, el análisis de métricas de cobranza, opciones de pago en línea para que los clientes paguen antes, entre otras facilidades.

Por ejemplo:



Duemint como software de cobranza puede integrarse con distintos ERP para así automatizar la gestión de cuentas por cobrar. Cuando Duemint envía facturas, los datos se actualizan automáticamente en el ERP, asegurando que el departamento financiero tenga información precisa y en tiempo real para sus informes y análisis.

Análisis y reportes en tiempo real

Al poder unificarse toda la data financiera de la empresa a través de la conexión del software de cobranza con el ERP, se puede acceder a informes en tiempo real que arrojen el estado de las métricas más importantes de la gestión de cobranza. Idealmente, también se podrá analizar el comportamiento de pago de cada cliente, y se podrá segmentar de acuerdo a diferentes criterios.

Capítulo V

Casos de Éxito

En Duemint ayudamos a nuestros clientes a bajar su **Days Sales Outstanding (DSO)**. Hoy en día, en las más de 1.000 empresas que apoyamos en la gestión de cobranza, hemos logrado **reducir en un promedio de 10 días** el lapso de tiempo en el que reciben el pago de sus facturas, así como el tiempo que dedicaban a cobrar, disminuyendo en **90% el tiempo** que destinaban a **tareas de cobro y conciliación bancaria**.



A continuación, te presentamos algunos testimonios de cómo nuestros clientes han logrado reducir su DSO:



Marco Correa
Encargado de Cobranza



“

Antes de usar Duemint teníamos 35 días de pago promedio ponderado. Actualmente, estamos en **29 días, 6 días menos de días de pago** promedio.

”



Jaime Godoy
CEO



“ 3 meses después de implementar Duemint, notamos una reducción en los días de cobro, **disminuyendo de 35-40 días a 20.** ”



Arturo Monsalves
Gerente de Finanzas



“ Con Duemint hemos **disminuido los días calle entre 6 y 7 días.** Y nuestra morosidad superior a los 30 días disminuyó entre 20% y 30%. ”



Vicente Cruz
CEO & Founder



“ Con Duemint redujimos el número de facturas incobrables **de un 5% del total a un 0,3%.** ”

Capítulo VI

Conclusiones

Conclusiones

En definitiva, el Days Sales Outstanding (DSO) es un indicador fundamental para la gestión financiera de una empresa, reflejando la eficiencia en la cobranza y la solidez del flujo de caja.

Un DSO bajo mejora la liquidez y permite una reinversión más eficiente en el negocio, mientras que un DSO alto puede provocar problemas de flujo de efectivo y limitar el crecimiento de la empresa.

Definir términos de pago claros, implementar políticas de crédito rigurosas y automatizar la gestión de cuentas por cobrar

son claves para reducir el DSO y mejorar la gestión financiera.

El uso de herramientas tecnológicas, como software de gestión de cobranzas y sistemas ERP, es esencial para optimizar los procesos de cobranza y mantener un DSO bajo.

La implementación de soluciones como Duemint ha demostrado ser efectiva en la reducción del DSO, mejorando la eficiencia de las cobranzas y fortaleciendo la salud financiera de las empresas.

¿Te gustaría ser parte de las más de **1.000 empresas** que han logrado **reducir en un promedio de 10 días** su tiempo de cobro?

aramark

prodalam

Redelcom
LA RED DEL COMERCIO

mercado
pago

SXIY

WOM

yapo.cl

awto

BETTERFLY

ComunidadFeliz

<Laboratoria>

Accede a una demostración gratuita con nuestros expertos.

SOLICITAR DEMO

Glosario

- **DSO (Days Sales Outstanding):**
Período promedio que tarda una empresa en recibir el pago de sus facturas. Se utiliza para medir la eficiencia en la gestión de crédito y cobranzas.
- **Flujo de caja:**
Movimiento de efectivo hacia y desde una empresa, esencial para cubrir gastos operativos y reinvertir en el negocio.
- **Liquidez:**
Capacidad de un activo para convertirse rápidamente en efectivo sin alterar su valor de mercado.
- **Políticas de crédito:**
Normas y directrices establecidas por una empresa para otorgar crédito a sus clientes, con el objetivo de minimizar el riesgo de impagos.
- **ERP (Enterprise Resource Planning):**
Sistema de software que integra las funciones empresariales esenciales en una plataforma, proporcionando una visión completa y en tiempo real de las operaciones de la empresa.
- **Software de gestión de cobranza:**
Herramienta tecnológica que centraliza y automatiza los procesos de cuentas por cobrar, como la facturación y el seguimiento de pagos.