



ACCOUNTS RECEIVABLE

6 formas para impulsar el cashflow con IA

La guía del CFO sobre lo que realmente marca la diferencia

ESKER®

Acerca de este ebook

En un entorno económico incierto, acelerar el cashflow ya no consiste en automatizar más procesos o añadir más herramientas de IA.

Consiste en utilizar la IA para tomar mejores decisiones antes, a lo largo de todo el ciclo de conversión de efectivo.

Índice

Por qué la aceleración del flujo de caja es más crítico y más difícil que nunca _____ 3

La realidad de la IA: Por qué la automatización por sí sola no basta _____ 4

Más allá de la automatización: La nueva frontera del cashflow es la inteligencia decisional _____ 6

6 estrategias de IA que realmente impulsan el cashflow _____ 6

¿Qué significa esto para los CFO y los responsables de tesorería? _____ 13

Esker Synergy: Hacemos IA de una forma diferente _____ 15

Hola, somos Esker _____ 16

Por qué la aceleración del flujo de caja es más crítico y más difícil que nunca

En mercados estables, una función ineficiente de cuentas a cobrar (AR) puede parecer más una molestia que un problema urgente. Pero cuando la situación se vuelve inestable, se convierte en un riesgo real.

Tanto en contextos favorables como adversos, tu misión como líder financiero es la misma: acelerar la conversión de efectivo, reducir la exposición al riesgo y mejorar la previsibilidad, todo ello sin aumentar costes ni asumir más riesgos. Sin embargo, cuando los hábitos de pago son más impredecibles, las condiciones de crédito se endurecen, las insolvencias se multiplican y la complejidad regulatoria no deja de crecer, cumplir con ese objetivo se vuelve una auténtica tarea titánica.

Los directores financieros tienen que encontrar el equilibrio entre:

- Disciplina de costes con inversión selectiva en crecimiento
- Protección de la liquidez con retención de clientes
- Aceleración tecnológica con mayores exigencias de gobernanza

La gestión de cuentas por cobrar (AR) está en el centro de esta tensión. Pequeñas ineficiencias que antes pasaban desapercibidas ahora se convierten en grandes desventajas:

- Decisiones de crédito tardías, que aumentan el DSO
- Cobros no aplicados, que distorsionan la visibilidad de la liquidez
- Resolución lenta de incidencias, que inmoviliza capital
- Prioridades incorrectas en la gestión de cobros, que hacen perder eficiencia

Durante años, las organizaciones han confiado en la automatización de AR para mejorar la velocidad de los procesos y reducir el trabajo manual. Pero la automatización tradicional ha alcanzado sus límites. Acelerar flujos de trabajo estáticos crear dashboards más atractivos sigue siendo útil, pero ya no proporciona la información ni la flexibilidad necesarias para navegar la complejidad del entorno económico actual.





La realidad de la IA:

Por qué la automatización por sí sola no basta

Muchas empresas ya han automatizado al menos parte de su función de cobros, pero la fluctuación del DSO sigue ahí. ¿Por qué? Porque la automatización mejora la ejecución, pero no la calidad de las decisiones.

Entre sus limitaciones están:

- Modelos de priorización estáticos
- Estrategia de recobros basadas en la antigüedad de la deuda
- Gestión reactiva de las disputas
- Informes a posteriori

La automatización está diseñada para ejecutar tareas repetitivas y aportar visibilidad sobre lo que ocurre y con qué eficiencia. Pero no está pensada para recomendar acciones ni para definir la estrategia.

Ahora bien, incorporar IA tampoco garantiza mejores decisiones por sí solo. En muchos casos, las soluciones de IA se centran en mejorar la visibilidad y generar insights, pero no en impulsar la acción. Por ejemplo, un dashboard analítico puede explicar por qué se retrasa el cobro, pero no cambia lo que ocurre a continuación.

El problema de fondo no es la falta de datos para tomar decisiones, sino la brecha entre el análisis y la ejecución. La IA tiene el potencial de mejorar la toma de decisiones y generar valor a nivel global —pero solo cuando está integrada directamente en los procesos operativos, con responsabilidades y mecanismos de gobernanza claramente definidos.

Así que la pregunta ya no es:
"¿Cómo automatizamos las cuentas por cobrar?"



Sino:

"¿Cómo mejoramos la calidad y la rapidez de las decisiones que impactan directamente en el cashflow?"

Más allá de la automatización:

La nueva frontera del cashflow es la inteligencia decisional

Las organizaciones financieras más avanzadas ya están evolucionando de la automatización de procesos hacia la inteligencia decisional. Al combinar la capacidad de la IA con el criterio humano, este enfoque permite pasar de reaccionar ante lo ocurrido a anticiparse y moldear los resultados de forma proactiva.

Cuando la IA se integra de forma real en las operaciones de cuentas a cobrar, su impacto en el cashflow es tangible. ¿Por qué? Porque ayuda a los equipos a responder de forma coherente a cinco preguntas clave:

1. ¿En qué deberíamos centrarnos ahora?
2. ¿Qué pasará si no hacemos nada?
3. ¿Qué medida tiene más probabilidades de generar liquidez?
4. ¿Quién debería encargarse del siguiente paso?
5. ¿Qué se puede automatizar de forma segura y qué requiere supervisión humana?

Es importante aclararlo: la inteligencia decisional no sustituye a las personas. Al contrario, potencia la capacidad del equipo, mejorando la priorización, el timing y la coherencia en la ejecución.

En otras palabras, permite ejecutar las estrategias financieras antes, mejor y a gran escala.



6

estrategias de IA que realmente impulsan el cashflow

Reducir el DSO ya no consiste en hacer más, ni en añadir más capas de automatización. Se trata de mejorar la calidad, el timing y la coherencia de las decisiones en cuentas a cobrar a lo largo de todo el ciclo.

Estas seis estrategias muestran cómo la IA, aplicada con foco y disciplina, permite construir una función de cuentas a cobrar más eficiente, más ágil y verdaderamente orientada a datos.

Estrategia

01

Prioriza los cobros según su impacto en el cashflow

 Preguntas que la IA te ayuda a responder

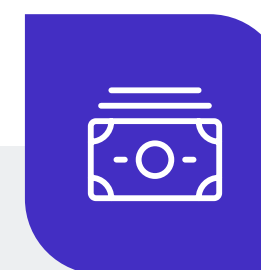
¿Qué facturas y cuentas requieren atención hoy?

La gestión tradicional de cobros está estancada. El contacto con los clientes suele basarse en criterios como la antigüedad de la deuda, el importe pendiente o el segmento del cliente. Este enfoque explica lo que ya ha ocurrido, pero no permite anticipar cuándo se producirá el cobro.

La IA permite priorizar de forma dinámica. Analizando continuamente el comportamiento de pago histórico, las características de cada factura, el historial de incidencias y las tendencias específicas de cada cliente, la IA puede estimar:

- Probabilidad de retraso en el pago
- Riesgo de escalado de incidencias
- Fecha estimada de cobro
- Sensibilidad a distintas acciones de recobro

De este modo, el equipo de cuentas a cobrar deja de reaccionar y pasa a gestionar el riesgo de forma proactiva. En lugar de aumentar el volumen de actividad, mejora la efectividad de cada acción.



Impacto en el cashflow

- Mayor rendimiento por acción de cobro
- Mejora del índice de eficacia de cobro (CEI) sin aumentar costes operativos
- Menor volatilidad en los flujos de entrada de efectivo a corto plazo, incluso en entornos de incertidumbre

Estrategia

02

Toma decisiones de crédito más inteligentes con la puntuación de riesgo basada en IA

Preguntas que la IA te ayuda a responder

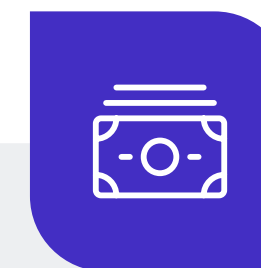
¿A qué clientes deberíamos conceder crédito y en qué condiciones?

La gestión del crédito define el DSO mucho antes de que se envíe el primer recordatorio de pago. Sin embargo, muchas empresas siguen basando sus decisiones en modelos estáticos, datos desactualizados y revisiones manuales que no reflejan la realidad del comportamiento de los clientes.

La IA permite evaluar el riesgo de forma continua y mucho más precisa. Al analizar múltiples señales en tiempo real, puede identificar:

- Patrones de pago entre entidades
- Evolución de los plazos medios de pago
- Frecuencia y gravedad de incidencias
- Concentración de riesgo en la cartera
- Indicadores financieros y señales externas de riesgo

En lugar de revisiones periódicas, la evaluación crediticia se convierte en un proceso dinámico que evoluciona constantemente. Esto permite a los responsables de crédito actuar con mayor rapidez y confianza, con recomendaciones claras y accionables.



Impacto en el cashflow

- Onboarding de clientes más ágil y generación de ingresos más rápida
- Menor riesgo en cartera y reducción de incidencias de cobro
- Capital circulante más sólido y resiliente ante imprevistos

Estrategia

03

Acelera la contabilización de cobros con conciliación inteligente

 Preguntas que la IA te ayuda a responder

¿Qué cobros están realmente pendientes y cuáles no se han aplicado?

El efectivo no aplicado es uno de los factores más infravalorados en la gestión del cashflow. Cuando los pagos se reciben pero no se registran correctamente, se retrasa la conciliación, se distorsiona el DSO y se pierde visibilidad sobre la liquidez real.

La IA permite automatizar y optimizar la conciliación de cobros, incluso en escenarios complejos. Gracias al aprendizaje automático y al reconocimiento de patrones, puede:

- Asociar pagos con facturas no estructuradas
- Identificar coincidencias incluso con información incompleta
- Aprender del historial de conciliaciones para mejorar la precisión
- Gestionar automáticamente las excepciones más frecuentes

Como resultado, se incrementa significativamente la tasa de conciliación automática y se reduce la carga operativa. Además, al mejorar la rapidez y precisión en la aplicación de cobros, la visibilidad financiera es mucho más fiable.



Impacto en el cashflow

- Reconocimiento más rápido de los cobros recibidos
- Mayor precisión en el seguimiento del DSO
- Previsiones de liquidez más fiables gracias a una aplicación eficiente de efectivo

Estrategia

04

Resuelve disputas y deducciones más rápido con la automatización inteligente

 Preguntas que la IA te ayuda a responder

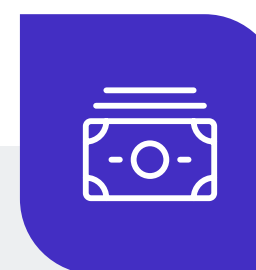
¿Qué incidencias están bloqueando el efectivo y cómo deberían resolverse?

Las disputas y deducciones no suelen retrasar el cobro por su complejidad, sino por la fragmentación de la información: correos, adjuntos, portales y distintos equipos.

La IA permite eliminar estos silos y gestionar las incidencias de forma más ágil. Al centralizar la información y aplicar inteligencia sobre los datos, es capaz de:

- Clasificar las deducciones según patrones de resolución históricos
- Extraer automáticamente los datos clave de la documentación
- Asignar cada caso al equipo o persona adecuada
- Recomendar la mejor vía de resolución

Como resultado, se acorta significativamente el ciclo de resolución de las disputas y se evita que el capital quede bloqueado innecesariamente. Además, permite distinguir con mayor claridad entre incidencias legítimas y problemas internos que impactan en los ingresos.



Impacto en el cashflow

- Liberación más rápida del efectivo bloqueado en disputas
- Reducción de pérdidas de ingresos y ciclos de resolución más cortos
- Mayor resiliencia ante la variabilidad de pagos y presión sobre márgenes

Estrategia

05

Mejora la previsión de cashflow con IA predictiva

 Preguntas que la IA te ayuda a responder

¿Qué efectivo va a entrar realmente y cuándo?

Los modelos tradicionales de previsión suelen basarse en medias históricas y suposiciones estáticas. Pero en entornos inciertos, este enfoque se queda corto: no permite anticipar con precisión los flujos de caja y obliga a reaccionar tarde ante los cambios.

La IA mejora la precisión de las previsiones al analizar continuamente múltiples variables, como:

- Patrones de pago a nivel de factura
- Cambios en el comportamiento de los clientes
- Evolución de los cobros en tiempo real
- Tiempos de resolución de disputas

Esto permite generar previsiones mucho más precisas y accionables, tanto a nivel de cliente como de factura. Con la IA, la previsión deja de ser un ejercicio retrospectivo y pasa a convertirse en una herramienta dinámica para anticipar y tomar decisiones con confianza.



Impacto en el cashflow

- Mayor visibilidad del cashflow a corto plazo
- Menor desviación entre previsiones y cobros reales
- Más confianza en la planificación financiera y la asignación de capital

Estrategia

06

Impulsa la productividad de tu equipo de AR con IA

Preguntas que la IA te ayuda a responder

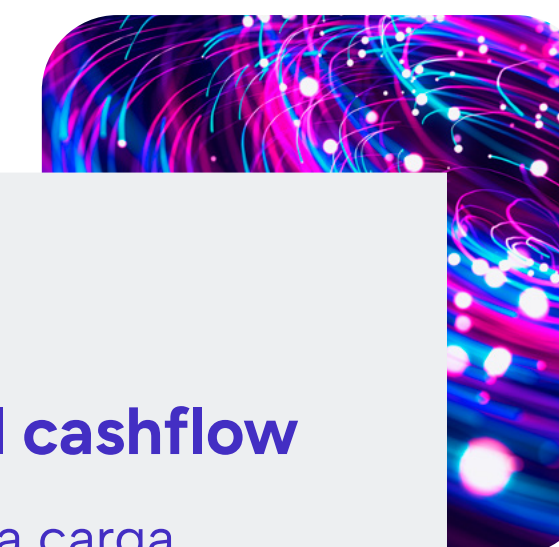
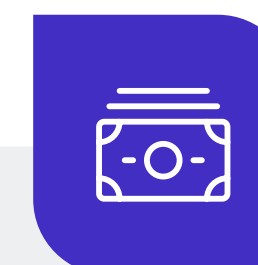
¿En qué deberían centrarse el equipo y qué tareas puede asumir la IA?

Mejorar el DSO no consiste solo en procesos más eficientes, sino en ejecutar con coherencia: desde la facturación hasta los seguimientos y la gestión de incidencias. Sin embargo, muchos equipos de cuentas a cobrar siguen dedicando gran parte de su tiempo a tareas repetitivas y manuales, lo que limita su capacidad para centrarse en acciones de mayor impacto.

La IA permite liberar esa carga operativa automatizando tareas como:

- Extracción de datos de correos electrónicos y documentos
- Seguimientos rutinarios y comunicaciones sobre el estado de las cuentas
- Generación de informes y apoyo en la conciliación
- Clasificación automática de incidencias y excepciones

Al asumir estas tareas, la IA permite que el equipo se enfoque en actividades de mayor valor, como la gestión de relaciones con clientes, la negociación de casos complejos y la toma de decisiones estratégicas.



Impacto en el cashflow

- Reducción de la carga de trabajo manual por transacción
- Mejora sostenida del DSO sin necesidad de ampliar el equipo
- Operaciones de cobro escalables sin incremento proporcional de costes

¿Qué significa esto para los CFO y los responsables de tesorería?

Invertir en inteligencia decisional basada en IA puede acelerar el cashflow de forma significativa al mejorar el rendimiento de la gestión de cuentas a cobrar. Cuando mejora la ejecución en AR, mejora la precisión de las previsiones. Y cuando mejora la previsión, mejora la asignación de capital.

Por eso, no se trata solo de adoptar IA, sino de elegir la tecnología adecuada e integrarla de forma estratégica en las operaciones financieras. La IA en cuentas a cobrar aporta valor real cuando:

- **Mejora** la previsibilidad de la entrada de efectivo
- **Optimiza** la calidad de la cartera ajustada al riesgo
- **Refuerza** la confianza en la planificación de la liquidez
- **Permite** escalar sin incrementar costes



Qué debes exigir a la IA en cuentas por cobrar

Antes de invertir, es clave centrarse tres pilares:

1. Métricas centradas en el casflow

Si no impacta de forma medible en el DSO, el CEI o el efectivo no asignado, no es prioritario.

2. Explicabilidad y gobernanza

Las recomendaciones de la IA deben ser comprensibles, auditables y alineadas con tus políticas financieras.

3. Integración en el día a día

Si no forma parte de los flujos de trabajo operativos, su impacto será limitado.

Cada miembro del equipo directivo financiero desempeña un papel clave en la ejecución de la estrategia de IA a lo largo del ciclo de cobros:



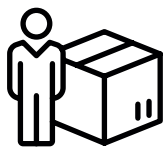
Los CFOs impulsan la transformación digital

Establecen la visión general de lo que se conseguirá con la IA, alineándola con los objetivos de la organización, impulsando la automatización de tareas manuales y la mejora en la calidad de los datos.



Los equipos de cobros activan la priorización inteligente

Utilizan la IA para analizar el comportamiento de pago y detectar las cuentas con mayor riesgo de impago, permitiendo actuar de forma proactiva. Aprovechan la IA para puntuar las cuentas según la probabilidad de pago, asegurándose de que los cobradores se centren en las cuentas de alta prioridad.



Los equipos de crédito integran la IA en sus decisiones de riesgo

Actúan como el componente humano del proceso, entrenando a los agentes de IA, gestionando excepciones y definiendo límites de control para garantizar que la IA prediga con precisión los comportamientos de pago y automatice las tareas repetitivas. Se aseguran de que la plataforma de IA se alimente de datos precisos y limpios procedentes de ERP, CRM y agencias de crédito para generar información fiable.



Los equipos de AR automatizan la aplicación de cobros de forma segura

Ayudan a la plataforma de IA a reconocer estructuras de factura únicas, patrones de pago y las razones por las que los clientes realizan deducciones, para maximizar la conciliación automática. Permite al equipo dejar atrás la entrada manual de datos y centrarse en la gestión de excepciones identificadas por la IA (por ejemplo, pagos insuficientes o dinero mal asignado), utilizando la plataforma para investigar y sugerir soluciones.

Al fin y al cabo, la inteligencia de decisión impulsada por la IA consiste en pasar de:

“¿Por qué se ha retrasado este pago?”



A:
“¿Qué deberíamos hacer ahora para evitar retrasos en el flujo de caja?”



La IA que funciona es aburrida... y eso es un cumplido

La IA que acelera el flujo de caja no elimina la participación humana ni se basa en trucos de magia. Trabaja sin descanso en segundo plano mejorando la priorización, reforzando la ejecución, reduciendo las fricciones y haciendo que los resultados de caja sean más predecibles. Así es así como se logran cambios significativos en tiempos de incertidumbre.

Esker Synergy: Hacemos IA de una forma diferente

Con más de 15 años de investigación y desarrollo a sus espaldas, Esker Synergy AI es un potente conjunto de tecnologías diseñado para responder a los retos en evolución de la usabilidad, la seguridad y la sostenibilidad de la IA. Estas son las razones por las que Esker destaca entre la multitud de proveedores de IA:

Tus datos siguen siendo tuyos.

Todas las soluciones de Esker y las funcionalidades de Synergy GPT están diseñadas para garantizar la seguridad y la privacidad de tus datos, sin que terceros puedan utilizarlos o compartirlos.

Una IA específica y responsable.

Entrenamos nuestro propio modelo de lenguaje de gran tamaño (LLM) para un uso de la IA específico, con un propósito claro y de gran valor, mientras que los modelos más grandes se ejecutan en servidores compartidos. Nuestra GenAI se optimiza continuamente para mejorar el rendimiento y la sostenibilidad.

LLM integrado, sin complejidad

Esker Synergy GenAI se integra a la perfección en nuestras soluciones, así que no necesitas un proveedor de LLM aparte. Nos encargamos del diseño de prompts, las actualizaciones y el escalado seguro, lo que reduce tu coste total de propiedad.



Opinión global



Positiva

Basada en Synergy



Synergy

¡Hola, soy su asistente de Synergy!
Estoy aquí para mostrar y gestionar
la información.



You

¿Cuál es el estado de la factura 528?



Synergy

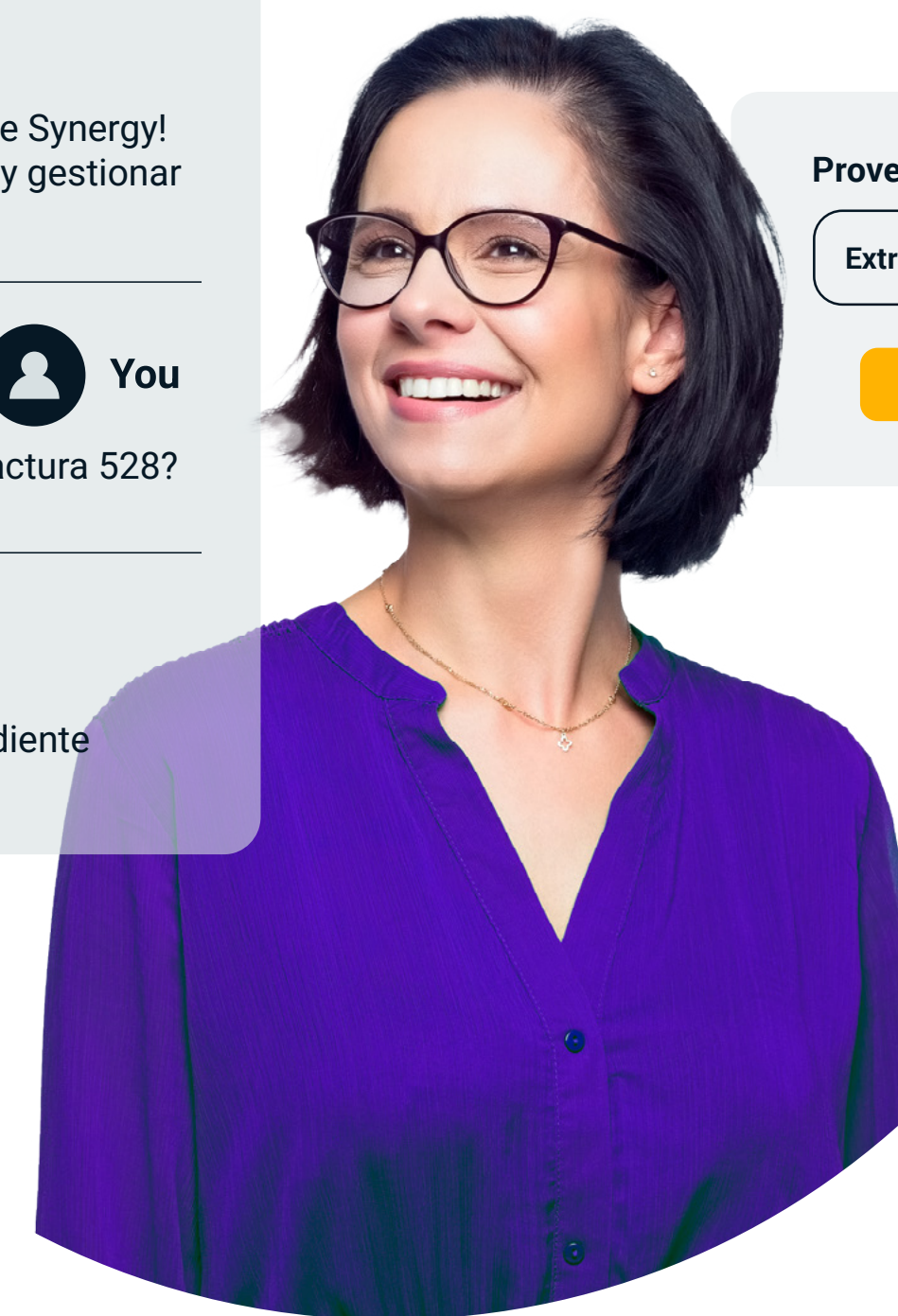
La factura 528 está pendiente
de verificación.

Proveedor documento

Extracto de cuenta



Valor inferido por IA



Hola, somos Esker

La Suite de Automatización con IA de Esker para el Departamento Financiero aprovecha lo último en tecnologías de Agentic IA y automatización para optimizar el capital circulante y cash-flow, mejorar la toma de decisiones estratégicas y fortalecer las relaciones humanas con clientes, proveedores y empleados. Las soluciones Source-to-Pay y Order-to-Cash de Esker automatizan cualquier proceso empresarial, al tiempo que respaldan estrategias de crecimiento a largo plazo. Con más de 40 años de experiencia en el sector, Esker opera en Norteamérica, Latinoamérica, Europa y Asia-Pacífico, con sede global en Lyon (Francia) y sede en EE. UU. en Madison, Wisconsin.



+40

años de experiencia con más de 20 años centrados en soluciones en la nube



+1.200

empleados que dan servicio a más de 1,12M de usuarios y a más de 3.000 clientes en todo el mundo



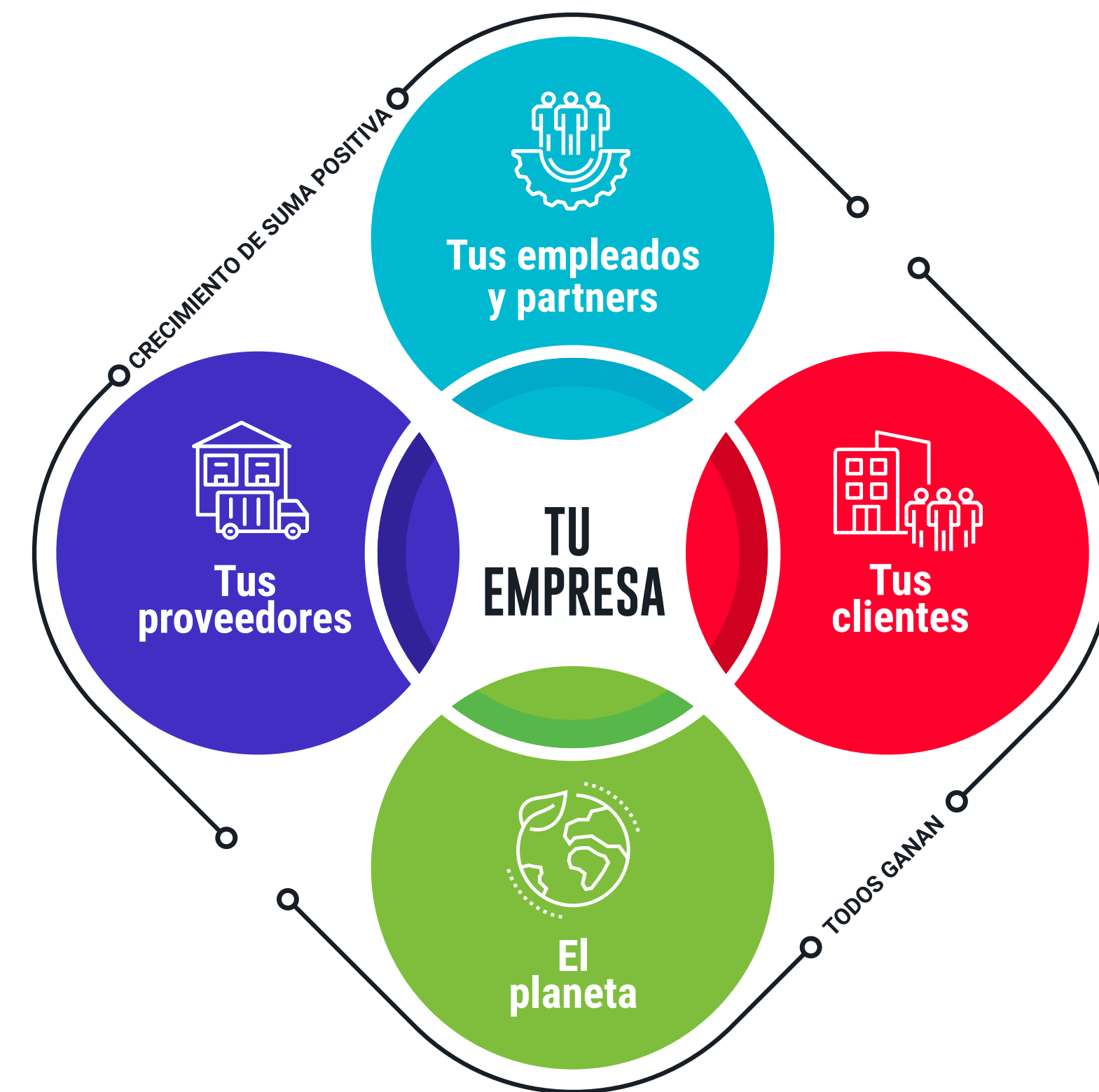
15

sucursales globales con oficinas centrales en Lyon, Francia, y Madison, WI



~€250

millones de euros en 2025



El éxito empresarial es mejor compartido

En Esker pensamos que la única forma de crear un cambio real y significativo es mediante un crecimiento de suma positiva. Esto implica lograr un éxito empresarial que no sea a costa de ninguna persona, departamento o empresa. ¡Todos ganan! Por eso diseñamos nuestra tecnología basada en IA para empoderar a todas las partes interesadas, fomentando la creación de valor a largo plazo.

