

PROPUESTA DE PILOTO

Piloto de cobranza temprana con IA para Caja Tacna

Un experimento medible sobre el tramo 1-15.



PREPARADA PARA

Caja Tacna

CONTACTO

Juan Ríos

VÁLIDA HASTA

16 de julio de 2026

01 · CONTEXTO

Lo que nos mostró la propia data de Caja Tacna

01 98.39% efectividad: cada décima extra = S/ 286K/mes

02 S/ 4.6M escapan 30+; S/ 55M/año sin gestión

03 Analistas gestionan 5,000 clientes/día en tramo 1–15

04 Días críticos: 5, 7, 13, 15 — falta cobertura integral



02 · OBJETIVO DEL PILOTO

Cuantificar en soles el valor de cada décima de efectividad

El piloto mide, contra un grupo control, el recaudo incremental que produce la gestión IA multicanal en el tramo 1-15 — sin demandar tiempo adicional de los analistas de crédito. El resultado es un número verificable: cuántas décimas de efectividad se movieron sobre el 98.39% de referencia y cuántos soles representan. Sobre esa evidencia se toma la decisión de pasar a producción.



Una ventana acotada para medir impacto real

CIUDAD

1–2 agencias
del sur

GRUPO PILOTO

La cartera 1–15 del segmento elegido se parte en dos mitades gemelas: una la gestiona Recaudo AI, la otra sigue el proceso actual de la Caja. Mismo perfil de cliente en ambos lados — así el resultado se compara manzanas con manzanas.

SEGMENTOS SUGERIDOS

Preventiva (1–7 DPD)

Temprana media (8–15 DPD)

El criterio: acotar por agencia controla las variables (misma zona, mismo perfil); el corte 50/50 hace creíble la comparación contra el benchmark; y los dos segmentos siguen las ventanas de pago que Juan ya tiene testeadas — el primer toque cae antes de los días 5–7 y el refuerzo en los días 13–15.

04 · CÓMO FUNCIONA

Cómo funciona en la práctica

CANALES

- IA humanizada: único canal para 5,000 clientes/día sin robocall
 - WhatsApp: análisis de comprobante en chat
 - SMS: confirmación de compromisos y recordatorio
-

CAPACIDADES

- Prioriza contacto por probabilidad de pago y mejor canal
 - Concentra gestión en ventanas validadas: días 5, 7, 13, 15
 - Valida promesa y activa pago inmediato (Yape/Plin/agencia)
 - Cada interacción grabada y tipificada para SBS
-

RESULTADOS ACCIONABLES PARA EL EJECUTIVO

- Analista libera tiempo: de temprana a originación
 - Promesas confirmadas listas para pago inmediato
 - Cartera contenida en temprana, menos migración a 31+ DPD
-

Cómo sabremos si funcionó (sin fe, con control)

Mitades gemelas de la misma cartera, misma agencia, mismas semanas. El benchmark a vencer es la efectividad de la propia Caja — 98.39% (febrero) — recalculada sobre el histórico que comparta el equipo. Sin grupo control no hay forma honesta de atribuir el resultado a la IA; con él, el número es indiscutible para ambas partes.

GRUPO A

Cartera piloto: gestión IA multicanal (voz + WhatsApp + SMS) en las ventanas 5/7/13/15, con hand-off al equipo cuando el caso lo pide.

vs.

GRUPO CONTROL

Cartera control: el proceso actual de la Caja, tal como opera hoy — analistas y su gestión habitual.

Pocos KPIs, y que decidan

Tres números financieros deciden si el piloto se cobra y si pasamos a producción; los operativos explican el porqué del resultado. Se cierran con el equipo de recuperaciones en el kick-off.

EFICIENCIA OPERACIONAL

Cobertura en ventanas
5/7/13/15

Promesas de pago y % de
cumplimiento

Contactabilidad por canal

INTELIGENCIA ESTRATÉGICA

IMPACTO FINANCIERO

Recaudo incremental vs
grupo control (S/)

Efectividad del piloto vs
benchmark 98.39%

Saldo contenido antes del
día 30



Cómo Recaudo AI se adapta a la infraestructura de Caja Tacna

El criterio del piloto es no pedirle nada a sistemas: arrancamos con archivos planos (Excel/CSV) de la cartera diaria, y devolvemos resultados en el mismo formato más un dashboard en línea. API y webhooks quedan para producción, si el piloto pasa.

MECANISMOS DISPONIBLES

-
- | | |
|----|---|
| 01 | Entrada: archivo plano diario de cartera 1-15 |
|----|---|
-
- | | |
|----|---|
| 02 | Salida: gestión + dashboard con tipificación, promesa, pago |
|----|---|
-
- | | |
|----|-----------------------------|
| 03 | Sin acceso a core en piloto |
|----|-----------------------------|
-



El dinero sobre la mesa, con la data de la Caja

FUGA MENSUAL AL DÍA 30+

S/ 4.6M

El 1.61% del saldo que rueda cada mes no se recupera dentro del mes (base: febrero, S/ 286M). Es la cartera que se endurece.

ESCENARIO CONSERVADOR DEL PILOTO: +0.5PP DE EFECTIVIDAD

+S/ 1.4M / mes

Capturar 3 de cada 10 soles de esa fuga, atacando los días 1-15 con más contactos, más rápidos y mejor priorizados — antes de que la mora endurezca.

EL MODELO SI SEGUIMOS A PRODUCCIÓN

% solo de lo incremental

Cero costo fijo, cero riesgo: la Caja solo paga un porcentaje de la plata nueva que hoy se le escapa.

INACTION COST

S/ 55M / año

La fuga anualizada (S/ 4.6M × 12). Cada mes de espera tiene precio.

Piloto a éxito: sin costo si no rompemos tu benchmark

USD 3,000 – 4,000

El piloto no tiene costo fijo ni inversión inicial. Si al cierre superamos el benchmark de la propia Caja (efectividad 98.39%, medida contra grupo control en cohortes comparables), se paga un único fee de éxito de USD 3,000–4,000 — el monto exacto se fija en el kick-off. Si el KPI no se rompe, el piloto queda sin costo. Superado el piloto, la producción se estructura a éxito puro: un porcentaje únicamente del recaudo incremental sobre el benchmark, calibrado con la matriz de transición de la Caja.



Cuatro fases, ocho semanas

SEMANA 1

01

Descubrimiento y data

- Matriz de transición y 3 meses de histórico del tramo 1–15.
 - Recalcular el benchmark exacto con el equipo de recuperaciones.
 - Elegir agencia(s) y cortar las cohortes 50/50.
-

SEMANA 2

02

Setup

- Guiones en español peruano, validados por la Caja.
 - Rutas de pago: Yape, Plin y agencia.
 - Carga de archivo plano y prueba en frío con muestra chica.
-

SEMANAS 3–8

03

Operación del piloto

- Gestión IA en las ventanas 5/7/13/15 sobre la mitad piloto.
 - Dashboard en vivo y revisión semanal de 30 minutos con Juan.
 - Ajuste de guiones y cadencia con lo aprendido cada semana.
-

SEMANA 8

04

Lectura y decisión

- Cierre de KPIs contra el benchmark, con la data en la mesa.
 - Si se rompió el KPI: fee de éxito y diseño del modelo de producción (% de lo incremental).
 - Si no: piloto gratuito, y cada parte se lleva el aprendizaje.
-

PARA ARRANCAR

Conversemos.

Estamos listos para agendar la sesión de descubrimiento operativo con su equipo de cobranzas y tecnología, y aterrizar el alcance del piloto.



CONTACTO EN CALLBOOK

lucia@callbook.ai

PARA

Juan Ríos

CARGO

Jefe de Recuperaciones