

PROPUESTA DE PILOTO

Optimización de cobranza multicanal con inteligencia artificial

PREPARADA PARA

Plurall

CONTACTO

José Parra

VÁLIDA HASTA

31 de julio de 2026

LO QUE VEMOS

-
- 01 Operación digitalizada con IA inicial; gestión humana descentralizada
 - 02 50-70% de cobranza en WhatsApp sin estrategia clara
 - 03 Cartera core (1-90 DPD): tres asesores genéricos, sin priorización
 - 04 Agente IA en voz existe; falta visibilidad WhatsApp e inteligencia de promesas
-

“La cartera preventiva es donde se gana o se pierde. Recuperar temprano cuesta menos y libera capacidad para lo urgente.”

EL OBJETIVO

Validar cómo una capa de IA multicanal (voz + WhatsApp inteligente) mejora cobertura, contactabilidad y rodamiento en preventiva, 1-30 y 31-60 DPD.

El piloto evaluará, en una ventana controlada de 4, cómo Recaudo AI complementa la gestión actual de los tres asesores de cobranza. La meta es demostrar que una inteligencia conversacional multicanal (WhatsApp + llamadas) y priorización automática entregan a cada asesor información de contexto antes de cada gestión, permitiendo más cobertura con menor fricción operativa.

ALCANCE

GRUPO PILOTO

Grupo piloto controlado: cartera preventiva y 1-60 DPD+ comparativa contra gestión tradicional del equipo actual.

SEGMENTOS SUGERIDOS

Preventiva (clientes próximos a vencer, sin atraso)

1-30 DPD (mora temprana, máxima probabilidad de recuperación)

31-60 DPD (mora intermedia, donde Plural identifica reto de rodamiento)

El volumen exacto de la cartera piloto se ajustará en sesión de descubrimiento en función de la estructura de campañas de Plurall y disponibilidad de datos históricos.

CANALES

Por dónde llegamos al cliente

- 01 WhatsApp: negociación de promesas, cálculo de intereses, IA dialogante
 - 02 SMS y WhatsApp: refuerzos post-conversación segmentados por perfil
-

CAPACIDADES

Qué hace la capa de IA en cada interacción

-
- 01 Clasificación automática A-D por riesgo de incobrabilidad
 - 02 Priorización inteligente: cliente, orden, canal, horario optimizados
 - 03 Negociación de promesas: captura, cuotas y documentación automática
 - 04 Inteligencia conversacional: aprende de histórico y sensibilidad de canales
-

RESULTADO

Lo que cambia en tu operación

- 01 Cobertura diaria sin recursos humanos adicionales
 - 02 Promesas documentadas y trazables; fricción reducida
 - 03 Dashboard real-time: cobertura, mora e impacto diario
-

MODELO DE VALIDACIÓN

Modelo de validación: comparativa controlada en cartera simultánea.

Durante el piloto, la cartera seleccionada se dividirá en dos grupos paralelos: uno gestionado con apoyo de Recaudo AI (inteligencia + asesor) y otro bajo gestión tradicional del equipo actual. Mediremos contra el grupo control el impacto en contactabilidad, promesas de pago generadas, rodamiento hacia etapas posteriores y, si es posible, recuperación incremental. Esto garantiza que los resultados sean atribuibles a Recaudo AI, no a factores externos.

GRUPO A	vs.	GRUPO CONTROL
Cartera piloto gestionada con Recaudo AI (priorización, WhatsApp inteligente, llamadas contextuales, promesas documentadas).		Cartera control gestionada bajo flujo tradicional (asesores con operación actual, sin inteligencia de priorización ni WhatsApp

*“No medimos todo. Medimos lo
que valida el caso para Plural:
cobertura rápida, rodamientos
claros, promesas en papel.”*

Eficiencia operacional

Cobertura de cartera: % de clientes contactados al menos una vez durante el piloto.

Contactabilidad: # de intentos exitosos de contacto vs. intentos totales.

Tasa de respuesta en WhatsApp: % de clientes que responden a primera interacción conversacional.

Rodamiento entre franjas: % de clientes que avanzan o se normalizan entre DPD (ej., 1-30 → 0).

Promesas de pago capturadas: # absoluto y tasa vs. contactos realizados.

K P I S · 2 D E 3

Inteligencia estratégica

Clasificación de perfiles de cliente: confirmación de que segmentación A/B/C/D es accionable en operación.

Efectividad de priorización: impacto de gestionar 'clientes de alto rodamiento' primero vs. orden aleatorio.

Ventanas óptimas de contacto: qué hora/día/canal genera mayor respuesta por perfil.

Inteligencia multi-mora: diferencias de estrategia que funcionan en 1-30 vs. 31-60 DPD.

K P I S · 3 D E 3

Impacto financiero

Recuperación total (pesos) en grupo piloto vs. grupo control, ajustado por composición de cartera.

% de normalización: clientes que pagan en etapa preventiva/1-30, evitando cascada a mora mayor.

Costo operativo por promesa capturada en piloto vs. gestión tradicional.

INTEGRACIÓN

Recaudo AI se integra a la operación de Plural sin ruptura de infraestructura.

-
- 01 API: sincronización de cartera y carga de resultados
 - 02 CSV: importación/exportación de campañas
 - 03 Webhooks: notificaciones de promesa registrada y contacto
 - 04 Dashboard Recaudo: cobertura, promesas y KPIs en vivo
-

PRECIO DEL PILOTO

Sujeto a cumplimiento de KPI

USD 1,200

Se paga al cierre del piloto, únicamente si superamos el KPI principal acordado. Si no cumplimos las expectativas, el piloto no tiene costo.

01

Descubrimiento y diseño

- Sesión de taller con equipo de Plural: reglas de negocio, políticas de cobranza, tabla de intereses, segmentación de clientes.
- Extracción de muestra histórica: últimos 3-6 meses de cartera en 1-60 DPD para análisis de patrones.
- Definición de KPIs finales: del universo propuesto, elegir 5-8 que validen el caso.

02

Preparación y configuración

- Setup técnico: integración API con core de Plural, importación de base de clientes.
- Entrenamiento de agentes: configuración de LLM con voz y lenguaje para Plural (tono, prohibiciones, flujos de negociación).
- Diseño de estrategia de WhatsApp: perfiles A/B/C/D, templates conversacionales, horarios de contacto.

03

Ejecución piloto

- Arranque de campañas: Recaudo AI contacta grupo piloto (WhatsApp + llamadas según priorización). Grupo control sigue gestión tradicional.
- Monitoreo en vivo: ajustes ágiles en estrategia según respuesta de clientes (ej., cambio de horario, canal, mensaje).
- Acompañamiento de asesores: sesiones de feedback con equipo de Plural sobre claridad de rutas, efectividad de inteligencia.

04

Análisis y decisión

- Reporte final: comparativa piloto vs. control en KPIs elegidos, insights sobre qué funcionó.
- Presentación a Gustavo y José: recomendaciones para escala (ajustes, volumetría, próximas fases).
- Definición de próximos pasos: continuidad, expansión o cierre experimental.

PARA ARRANCAR

Conversemos

lucia@callbook.ai

RECAUDO AI · CALLBOOK · CALLBOOK.AI