

PROPUESTA DE PILOTO

# Optimización de cobranza de campo mediante rutas inteligentes e inteligencia artificial multicanal

Una capa de IA que convierte la data histórica de Bodesa en rutas, prioridades y contexto accionable para los 290 gestores de campo.

PREPARADA PARA

Bodesa

CONTACTO

Félix Huerta

VÁLIDA HASTA

31 de julio de 2026

## 01 · CONTEXTO

# Lo que vemos en la operación de Bodesa

- 
- 01 290 gestores segmentados por buckets 0-30, 31-60 y 61-90+ en 5 regiones.
- 
- 02 Recuperación cae de 92% en 31-60 a 40-50% después de 61 días.
- 
- 03 Solo 40-50% de contacto directo en tramo temprano, aunque el otro 50% paga igual.
- 
- 04 Rutas de campo hoy sin priorización sistemática por patrón de pago ni GPS.
- 

C allbook.ai

# Evaluar cómo una capa de IA multicanal y de ruteo inteligente potencia la efectividad de los gestores de campo de Bodesa.

---

El piloto validará, en una ventana controlada, cómo la IA prioriza qué cuenta visitar, cuándo y por qué, complementando el trabajo del gestor con contacto previo multicanal y reportería obligatoria de calidad. La meta no es reemplazar al gestor de campo — insustituible en la cobranza retail — sino darle rutas construidas desde el comportamiento real del cliente y liberar a Félix y su equipo del trabajo manual de decidir a mano cada día.



03 · ALCANCE INICIAL

## Una ventana acotada para medir impacto real

CIUDAD

No acotada

GRUPO PILOTO

Grupo piloto controlado de gestores de campo en México sobre cartera retail de crédito al consumo.

SEGMENTOS SUGERIDOS

0-30 DPD

31-60 DPD

61-90 DPD

*Región, tamaño del grupo y buckets se ajustan con Félix y el equipo operativo en la sesión de descubrimiento posterior a la demo del martes.*

## 04 · CÓMO FUNCIONA

# Cómo opera Recaudo AI dentro del piloto de Bodesa

---

## CANALES

- Llamadas con agentes de voz por LLM en español México
  - WhatsApp con plantillas pre-aprobadas
  - SMS para cobertura de bajo costo
  - App de ruteo para el gestor de campo
- 

## CAPACIDADES

- Priorización de cuentas por patrón histórico de pago
  - Ruteo GPS por comportamiento real del cliente
  - Clasificación conversacional e intención de pago
  - Validación de promesas y mejor horario de contacto
  - Reportería obligatoria de calidad en cada visita
- 

## RESULTADOS ACCIONABLES PARA EL EJECUTIVO

- Ruta diaria priorizada por gestor
  - Contacto previo multicanal antes de la visita
  - Control de desvíos y captura en tiempo real
  - Alertas tempranas antes del salto a 61+ días
  - Contexto del cliente en la mano del gestor
-

# Cómo mediremos el impacto del piloto

El impacto se mide comparando un grupo de gestores con apoyo de Recaudo AI contra un grupo control equivalente en la misma región y buckets, durante la misma ventana temporal. Solo así el resultado es defendible internamente ante dirección.

---

## GRUPO A

Gestores de campo con rutas priorizadas por Recaudo AI, contacto previo multicanal y reportería asistida.

*vs.*

## GRUPO CONTROL

Gestores operando con el proceso actual de asignación y reporte de Bodesa.

---

## Qué podríamos medir durante el piloto

*No mediremos todo. En la sesión de descubrimiento con Félix y el equipo operativo elegiremos el subconjunto que mejor valide el caso para Bodesa. Lo siguiente es el universo candidato, organizado en tres lentes.*

### EFICIENCIA OPERACIONAL

---

Contactabilidad directa en tramo 0-30

---

Cobertura de cartera visitada por gestor/día

---

Cumplimiento de ruta y desvíos GPS

---

Calidad de captura en visita

---

### INTELIGENCIA ESTRATÉGICA

---

Efectividad de priorización por patrón de pago

---

Precisión de la intención de pago detectada

---

Segmentación por perfil (pensionado, Pemex, promesa)

---

Alertas tempranas antes del salto a 61+ días

---

### IMPACTO FINANCIERO

---

Recuperación incremental vs. grupo control

---

Contención de rodamiento 31-60 → 61+

---

Recuperación en tramo 61-90 (hoy 40-50%)

---

Costo por peso recuperado

---

## Cómo se conecta Recaudo AI con la operación de Bodesa

La integración se diseña conjuntamente con el equipo de tecnología de Bodesa para minimizar carga en su lado. El objetivo del piloto es tener un flujo de datos suficiente para validar el caso, no una integración productiva completa.

### MECANISMOS DISPONIBLES

- |    |                                      |
|----|--------------------------------------|
| 01 | API REST bidireccional               |
| 02 | Archivos CSV/SFTP para carga inicial |
| 03 | Webhooks para eventos de gestión     |
| 04 | App móvil para gestor de campo       |

08 · PRECIO DEL PILOTO

## Inversión en producción

USD 30.000

---

Este precio corresponde a la adaptación de nuestro sistema para 290 gestores



## Fases del piloto

---

- 01

### Descubrimiento y diseño

SEMANAS 1 – 2 · ~2 SEMANAS

  - Sesión con Félix y equipo operativo para definir región, grupo y buckets
  - Selección conjunta del subconjunto de KPIs
  - Levantamiento de fuentes de datos y patrones históricos
  - Definición de grupo control equivalente
- 
- 02

### Integración y configuración

SEMANAS 3 – 5 · ~3 SEMANAS

  - Conexión de datos de cartera y gestión histórica
  - Configuración de agentes de voz en español México
  - Ajuste de plantillas WhatsApp/SMS y flujos conversacionales
  - Alta de gestores en app de ruteo con GPS
- 
- 03

### Operación del piloto

SEMANAS 6 – 13 · ~8 SEMANAS

  - Contacto previo multicanal sobre cartera del grupo A
  - Rutas diarias priorizadas por gestor
  - Seguimiento semanal con el equipo operativo
  - Ajustes finos de priorización y guiones
- 
- 04

### Medición y readout

SEMANAS 14 – 15 · ~2 SEMANAS

  - Comparación cuantitativa grupo A vs. grupo control
  - Análisis de calidad de captura y cumplimiento de ruta
  - Readout ejecutivo a dirección de crédito y cobranza
  - Recomendación de siguiente paso
-

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

Félix Huerta

CARGO

Gerente de Crédito y  
Cobranza