

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

LO QUE VEMOS

-
- 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.
-

*“El gestor de campo es
insustituible. Lo que cambia es la
ruta con la que sale cada mañana.”*

EL OBJETIVO

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.

ALCANCE

LUGAR

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.

CANALES

Por dónde llegamos al cliente

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

CAPACIDADES

Qué hace la capa de IA en cada interacción

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

RESULTADO

Lo que cambia en tu operación

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

MODELO DE VALIDACIÓN

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.

*“No medimos todo. Medimos lo que
valida el caso para Bodesa.”*

KPIS · 1 DE 3

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

KPIS · 2 DE 3

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

KPIS · 3 DE 3

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

INTEGRACIÓN

Cómo se conecta Recaudo AI con la operación de Bodesa

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

PRECIO DEL PILOTO

Inversión en producción

USD 30.000

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

METODOLOGÍA · FASE 1 DE 4

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

METODOLOGÍA · FASE 2 DE 4

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

METODOLOGÍA · FASE 3 DE 4

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

METODOLOGÍA · FASE 4 DE 4

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

lucia@callbook.ai

RECAUDO AI · CALLBOOK · CALLBOOK.AI