

PROPUESTA DE PILOTO

Piloto de validación operativa de Recaudo AI en mora temprana

Escalar cobranza temprana y rodamiento sin incrementar headcount, demostrando que la IA multicanal mantiene o mejora el recaudo del 60% sin humanos.

PREPARADA PARA

Quipu

CONTACTO

Sebastián Obregón

VÁLIDA HASTA

23 de junio de 2026

LO QUE VEMOS

- 01 Modelo validado con cartera de recaudo consistente.
- 02 11 agentes contactan 14k deudores/mes.
- 03 N8N + Cloud Agents: WhatsApp, SMS, email, push.
- 04 Mora temprana (1.5d) y tardía (60/90d): máximo potencial de mejora.
- 05 Llamadas sin negociación conversacional; reproducen audios sin diálogo.

“El equipo de cobranza humano es especializado en contacto directo. Lo que cambia es lo que pueden saber (y hacer) antes de cada contacto.”

EL OBJETIVO

Validar si agentes de voz con negociación conversacional + WhatsApp disciplinado mantienen o superan el 60% de recaudo actual, operando 100% automatizado y cumpliendo ley 2300/1581

El piloto buscará demostrar que agentes de voz por LLM (con negociación conversacional y respeto a ley 2300 + 1581) + WhatsApp personalizado logran el mismo o mejor retorno que los 11 ejecutivos actuales, para justificar la migración de toda esa cartera. Si el caso cierra, Quipu escala a IA pura; si no, mantiene ambos modelos en paralelo.

ALCANCE

GRUPO PILOTO

Grupo piloto de cartera en mora: 6.500 deudores únicos del segmento Mora (de los ~13.029 actuales), asignados aleatoriamente a IA vs. humanos.

SEGMENTOS SUGERIDOS

Mora 1.5 (temprana)

Mora 60/90 (rodamiento)

Volumen inicial: ~6.500 personas (50% de la cartera Mora actual). Ajustable si Quipu requiere ampliar segmentos o reducir por capacidad de testing.

CANALES

Por dónde llegamos al cliente

-
- 01 Llamadas salientes: agentes LLM con negociación conversacional en español.
 - 02 WhatsApp: templates generados por IA, validados por Quipu.
 - 03 SMS: recordatorio y confirmación post-promesa.
-

CAPACIDADES

Qué hace la capa de IA en cada interacción

-
- 01 Clasificación conversacional automática: intención, canal, horario.
 - 02 Cumplimiento ley 2300 (intentos/día) y 1581 (privacidad).
 - 03 Validación de intención, promesas y débito automático.
 - 04 Scoring de priorización: pago sin contacto, negociación, riesgo.
-

RESULTADO

Lo que cambia en tu operación

-
- 01 Equipo reenfocado en cartera tardía (>120 DPD) y escalamientos.
 - 02 Dashboard tiempo real: cobertura, contacto, promesas, recaudo.
 - 03 Data granular por deudor para mejorar scoring de riesgo.
-

MODELO DE VALIDACIÓN

Modelo de validación: A/B testing controlado

La cartera Mora (~13.029 deudores) se divide en dos grupos homogéneos de ~6.500 c/u. Grupo A: contactado por Recaudo AI (voz + WhatsApp generado por IA y validado por Quipu antes de envío). Grupo B: contactado por equipo humano actual (11 personas). Duración: 30 días. Métrica principal: recaudo total vs. recaudo por minuto/gestión. Métrica secundaria: efectividad de priorización (score

de riesgo mejora post-llamada vs. pre-llamada).

GRUPO
A

~6.500
deudores
Mora
asignados
a
Recaudo
AI:
llamadas
con
negociación
conversacional
(LLM)
+
WhatsApp
con
templates
validados

vs.

GRUPO
CONTROL

~6.500
deudores
Mora
asignados
a
equipo
humano
actual
(14-15
personas,
~300
contactos/persona/día,
máx.
3
intentos).

“No medimos todo. Medimos lo que valida el caso para Kipu: si la IA mantiene el 60% de recaudo actual sin los 14-15 salarios, el modelo cierra.”

Eficiencia operacional

Cobertura efectiva: % de deudores contactados (voz + WhatsApp combinados)

Contactabilidad bruta: intentos de llamada vs. contactos reales (duración promedio)

Velocidad de respuesta: tiempo desde asignación a primer contacto (horas)

Rodamiento evitado: deudores que avanzan a mora +60 vs. se normalizan

Inteligencia estratégica

Efectividad de priorización: deudores clasificados como 'high-intent' que efectivamente pagan

Insights de riesgo: datos post-llamada provistos a equipo de scoring para refinamiento del modelo Quipu

Canal preferido por persona: cuál conversión más alta (voz vs. WhatsApp vs. SMS)

Respeto regulatorio: cero violaciones de ley 2300/1581 durante el piloto

Impacto financiero

Recaudo total (COP) grupo IA vs. grupo humano (período 60 días)

Recaudo por minuto hablado (IA vs. humano)

Recaudo por gestión (llamada completada, independiente de duración)

Promesas de pago confirmadas (gestos que de verdad se materializan en PSE/débito)

ROI comparativo: costo Recaudo AI vs. costo equipo humano vs. recaudo adicional

INTEGRACIÓN

Cómo Recaudo AI se conecta a la infraestructura de Quipu

-
- 01 CSV diario: ingesta de cartera y auditoría interna.
 - 02 Atribución de recaudo cada 24h por cruce contactos vs. pagos.
 - 03 Dashboard en tiempo real: cobertura, contactabilidad, promesas, recaudo.
-

PRECIO DEL PILOTO

Sujeto a cumplimiento de KPI

USD 2,000

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 setup (Semanas 1–2)

~2 SEMANAS

- Sesión conjunta Quipu + Callbook: definición de KPIs finales, reglas regulatorias, mapeo de N8N existente
- Integración de API: pruebas de ingesta de cartera Mora, actualización de estados de pago
- Customización de agente: entrenamiento en lenguaje Quipu (términos, flujos de negociación, ofertas de pago)
- Aprobación de plantillas WhatsApp en Meta (Quipu debe validar cada template antes de envío)

02

Ramp-up y monitoreo continuo (Semanas 3–6)

~ 4 SEMANAS

- Lanzamiento de grupo IA: primeros 6.500 deudores asignados aleatoriamente, ~600 llamadas/día como referencia
- Grupo humano: mismo volumen asignado al equipo actual, metodología sin cambios
- Dashboard en vivo: métricas operacionales (cobertura, contactabilidad, intentos/éxito) visibles para ambos lados
- Ajustes semanales: refinamiento de mensajes, horarios de llamada, flujos de negociación si es necesario

03

Evaluación intermedia (Semanas 7–8)

~2 SEMANAS

- Análisis a mitad de piloto: recaudo parcial grupo IA vs. grupo humano, tasas de contacto, promesas materializadas
- Sesión de validación: Quipu + Callbook revisan supuestos, ajustan scope si es necesario
- Refinamiento final: últimas optimizaciones de agente, templates, horarios de llamada

04

Cierre y análisis final (Semanas 9–12)

~ 4 SEMANAS

- Monitoreo hasta día 90: ambos grupos continúan operación sin cambios operacionales
- Reporte integral: recaudo total, ROI, insights de scoring, recomendaciones para modelo post-piloto
- Sesión de decisión: definir próximas fases (expansión a otros segmentos, escalado, pricing comercial)

PARA ARRANCAR

Conversemos

diego@callbook.ai

RECAUDO AI · CALLBOOK · CALLBOOK.AI