

PROPUESTA DE PILOTO

Optimización de cobranza mediante IA para microcréditos productivos

Una capa de IA que identifica quién necesita conversación real, cuándo, con qué oferta y seguimiento automático para reducir rodamiento a 60+ días.



PREPARADA PARA

Ximple

CONTACTO

Daniel Sujo

VÁLIDA HASTA

31 de agosto de 2026

01 · CONTEXTO

Lo que vemos en la operación de Ximple: automatización sin conversación inteligente

-
- 01 Cobranza 100% automatizada: app push, WhatsApp, SMS, voz sin agentes
-
- 02 33.539 préstamos activos, ~\$70M MXN; 73% en mora 120+ días
-
- 03 Roll rates: 80% pasa 1-30→31-60; 99.7% pasa 31-60→61-90
-
- 04 Auto-recuperación 1-7 días: solo 5.6%; necesita intervención
-
- 05 Refinanciamientos y quitas vía WhatsApp sin automatización conversacional
-
- 06 Direct debit automático en débito para cobranzas recurrentes
-

Validar si la conversación inteligente sube pago por contacto y promesa cumplida en el grupo piloto vs control en 30 días

El piloto mide en 30 días métricas por contacto: contactabilidad efectiva, promesa de pago cumplida, oferta aceptada y recaudo incremental piloto vs control. No se mide roll rate como resultado directo del piloto (es una métrica de serie de tiempo), sino contacto efectivo, pago por contacto y aceptación de oferta como leading indicators que, sostenidos en el tiempo, impactarán rodamiento, self-cure y saldo a 60+. La hipótesis del piloto es probar que el pago por contacto sube de forma medible cuando hay una conversación inteligente en lugar de un blaster.



03 · ALCANCE INICIAL

Una ventana acotada para medir impacto real

GRUPO PILOTO

Piloto pareado contra grupo control en dos buckets de mora.
Bucket 1: ~500 piloto + ~500 control en mora 1–22 días (prevención de rodamiento, ventana de self-cure). Bucket 2: ~1.000 piloto + ~1.000 control en mora 23–60 días (activación de ofertas). Total bajo medición: ~3.000 préstamos.

SEGMENTOS SUGERIDOS

Mora 1–22 días — prevención de rodamiento; ventana de intención y self-cure

Mora 23–60 días — última ventana antes de rodamiento a 61+; activación de ofertas

Baseline Ximple junio 2026: roll rate 1–30 → 31–60 = 80%, self-cure 1–7 días = 5,6%, recaudo último mes \$4,1M MXN concentrado 84% en al corriente. Volúmenes confirmados a partir de matriz de roll rates y bucket compartido por el equipo. Al corriente y 60+ quedan fuera de scope por decisión operativa: en al corriente Ximple no llama, y en 60+ la recuperación histórica es marginal.

04 · CÓMO FUNCIONA

Cómo Recaudo AI amplía la cobertura conversacional de Ximple sin reemplazar decisión humana.

CANALES

- Llamadas conversacionales con IA
 - WhatsApp post-llamada: pago, ficha, refinanciamiento
 - SMS para promesas y seguimiento
 - Correo para notificaciones y acuerdos
-

CAPACIDADES

- Clasificación conversacional: intención, dificultad, próximo paso
 - Validación diaria de pagos sin duplicidad
 - Ejecución de ofertas pre-aprobadas
 - Promesa de pago con seguimiento validado
 - Trazabilidad: llamada → transcripción → resultado → acción
 - Gestión de acuerdos parciales y seguimiento de compromisos fragmentados
 - Validación granular: pago prometido vs. realizado y saldo pendiente
-

RESULTADOS ACCIONABLES PARA EL EJECUTIVO

- Retención en mora 7–60 días con recuperación mínima
 - Refinanciamientos activados por inteligencia conversacional
 - Promesas de pago: efectividad vs. recordatorios automáticos
 - Contactabilidad oportuna sin depender de recordatorio
-

Piloto vs control, pareados por bucket y comportamiento histórico

Para cada bucket de mora (1–22 y 23–60), seleccionamos cohortes pareadas por balance vencido, canal de origen (partners vs open market), antigüedad del préstamo y comportamiento de pago. El grupo piloto recibe llamadas conversacionales con IA, clasificación de intención, activación de ofertas pre-aprobadas (descuentos, reestructuras, quitas según bucket) y seguimiento multicanal post-llamada. El grupo control mantiene la operación actual: push en app, WhatsApp, SMS y blaster. Al cierre comparamos rodamiento al siguiente bucket, recaudo incremental, promesas cumplidas y costo por peso recuperado.

GRUPO A

Clientes en mora 1–22 y 23–60 gestionados por Recaudo AI: llamadas conversacionales, activación de la oferta correcta según bucket, seguimiento automático por WhatsApp y SMS.

vs.

GRUPO CONTROL

Clientes en mora 1–22 y 23–60 con perfil similar gestionados con la operación actual: push en app, WhatsApp, SMS y blaster de voz como recordatorio.

Qué medimos durante el piloto

En 30 días no se mide roll rate — eso es una serie de tiempo. Lo que sí se mide son métricas por contacto y recaudo incremental piloto vs control. El KPI primario para cobro es uno solo y es directamente verificable en el core de Ximple. Las métricas, sostenidas, son los leading indicators del impacto downstream: rodamiento 1-30 → 31-60 (hoy 80%), self-cure temprano (hoy 5,6%) y saldo perdido a 60+ días.

EFICIENCIA OPERACIONAL

Contactabilidad efectiva:
% de clientes contactados efectivamente (conversación directa vs familiar)

Promesas de pago generadas por contacto efectivo

Promesas de pago cumplidas, validadas en el core versus recordatorios automáticos

INTELIGENCIA ESTRATÉGICA

Pago por contacto efectivo:
% de clientes que pagan tras hablar con Recaudo AI

Oferta aceptada por contacto: refinanciamiento, reestructura o quita activada en llamada

IMPACTO FINANCIERO

Recaudo incremental piloto vs control en pesos (KPI primario)

Costo por peso recuperado e impacto en flujo de caja predecible

Cómo Recaudo AI se integra con la infraestructura de Ximple

Recaudo AI se conecta con el core de Ximple para importar diariamente clientes en mora, saldos vencidos y características. La plataforma ejecuta llamadas conversacionales, registra tipificación y promesas, y envía señales de vuelta al core (pago confirmado, refinanciamiento activado, seguimiento programado). Los datos de contacto (teléfono, email, perfil) vienen del core o de base de datos de Ximple. Las ofertas (descuentos, quitas, reestructuras) son configuradas por el equipo de Ximple en formato de reglas determinísticas: si mora 7-22 y balance < X, ofrecé descuento Y con enlace Z. Dashboard y API de reporte disponibles en tiempo real para que el equipo monitoree desempeño, escuche llamadas y ajuste estrategia.

MECANISMOS DISPONIBLES

- | | |
|----|--|
| 01 | CSV diario: importación de clientes, saldos, características en piloto |
| 02 | API REST: importación/exportación clientes, pagos, promesas productiva |
| 03 | Webhooks bidireccionales: pago, oferta, promesa |

Cargo único sujeto al recaudo incremental piloto vs control

USD 2,000

El cargo se realiza únicamente si el grupo piloto recauda más pesos que el grupo control sobre los mismos buckets durante los 30 días del piloto, por una magnitud acordada en la sesión de descubrimiento. Si el recaudo incremental no se cumple, no se cobra el piloto.



Fases del piloto: setup, operación y validación

01

Descubrimiento y configuración

SEMANAS 1-2 · ~2 SEMANAS

- Sesión conjunta de descubrimiento: KPIs finales, segmentos prioritarios, criterios de pareado (mora, balance, canal, histórico).
- Exportación de base piloto: ~800–1,200 clientes en mora 7–60 días + ~800–1,200 en grupo control con perfil espejo.
- Definición de ofertas: descuentos 3–7 días, reestructuras 8–22 días, quitas 23–60 días con montos, duraciones, condiciones y enlaces aprobados.
- Configuración técnica: conexión API, webhooks, validación de datos, testing de flujos de llamada, WhatsApp y SMS.
- Entrenamiento al equipo de Ximple: cómo monitorear, escuchar llamadas, interpretar resultados y ajustar ofertas si aplica.

02

Operación del piloto

SEMANAS 3-5 · ~30 DÍAS

- Recaudo AI ejecuta llamadas conversacionales a grupo piloto, clasifica intención, activa ofertas y genera promesas.
- Seguimiento automático: WhatsApp post-llamada con enlace, SMS de recordatorio, validación diaria de pagos en core.
- Grupo control continúa con push, SMS, WhatsApp y blaster estándar sin intervención de Callbook.
- Monitoreo en tiempo real: dashboard de desempeño, escucha de muestras de llamadas, análisis de tipificación.
- Ajustes menores: si regla de oferta no cierra o se detecta patrón no previsto, discutimos pivote con equipo de Ximple.

03

Análisis y validación

SEMANA 6 · ~1 SEMANA

- Extracción de datos: recaudo por grupo, rodamiento, promesas cumplidas, refinanciamientos activados, costo incremental.

- Comparación estadística: delta entre grupo piloto y control, significancia, sensibilidad a factores confundentes.
 - Debrief ejecutivo: resultados, aprendizajes, recomendaciones para escala (ajuste de segmentos, ofertas, canales).
 - Decisión conjunta: validar ROI y términos para producción si impacto es positivo.
-



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

Daniel Sujo

CARGO

VP Cobranzas