

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

LO QUE VEMOS

-
- 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
-

“En microcréditos, la diferencia entre pago y rodamiento es una conversación en el momento correcto. Ximple ya contacta — el reto es contactar mejor.”

EL OBJETIVO

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.

ALCANCE

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.

CANALES

Por dónde llegamos al cliente

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

CAPACIDADES

Qué hace la capa de IA en cada interacción

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

RESULTADO

Lo que cambia en tu operación

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

MODELO DE VALIDACIÓN

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.

Clientes
en
mora
1-22
y
23-60
gestionados
por
Recaudo
AI:
llamadas
conversacionales,
activación
de
la
oferta

vs.

CONTROL

Clientes
en
mora
1-22
y
23-60
con
perfil
similar
gestionados
con
la
operación
actual:
push
en

“No medimos todo. Medimos lo que valida el caso para Ximple: si Recaudo AI reduce rodamiento y aumenta recaudo en segmentos donde hoy falla la automatización pura.”

K P I S · 1 D E 3

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

KPIS · 2 DE 3

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

KPIS · 3 DE 3

Impacto financiero

Recaudo incremental piloto vs control en pesos (KPI primario)

Costo por peso recuperado e impacto en flujo de caja predecible

INTEGRACIÓN

Cómo Recaudo AI se integra con la infraestructura de Ximple

-
- 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
-

PRECIO DEL PILOTO

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.

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

lucia@callbook.ai

RECAUDO AI · CALLBOOK · CALLBOOK.AI