

PROPUESTA DE PILOTO

Automatización de cobranza preventiva mediante inteligencia artificial conversacional

Liberar tiempo de gestores en preventiva para que el equipo se enfoque en negociaciones complejas en etapas posteriores.

PREPARADA PARA

Fondadora

CONTACTO

René Vega

VÁLIDA HASTA

17 de julio de 2026

Lo que vemos en la operación de Fondeadora

-
- 01 Cartera PYME alto ticket (100K–20M MXN), ~450 créditos. Morosidad en ~40 cuentas.
-
- 02 4 gestores cobranza domiciliada. Tiempo manual en recordatorios por riesgo.
-
- 03 15% cartera en morosidad día 1. Intervención temprana es crítica.
-
- 04 Sin integración core–cobranza. Reportería parcial, sin orquestación preventiva.
-



Validar cómo la automatización de cobranza preventiva libera tiempo de gestores sin comprometer calidad de gestión en etapas complejas.

El piloto evaluará si Recaudo AI puede encargarse de la orquestación de recordatorios preventivos (mensajes, llamadas, categorización por riesgo) en paralelo a la gestión actual del equipo. La meta es demostrar que automatizar la preventiva no reduce capacidad de negociación en morosidad y postmorosidad, donde el contacto humano y contextual es insustituible.



Una ventana acotada para medir impacto real

GRUPO PILOTO

Grupo piloto de cartera preventiva con dos subgrupos paralelos: equipo actual vs. asistencia de Recaudo AI.

SEGMENTOS SUGERIDOS

Preventiva (clientes próximos a vencimiento)

Volumen estimado: ~200 créditos en preventiva activa. Segmentos y criterios de asignación ajustables en sesión de descubrimiento.

04 · CÓMO FUNCIONA

Recaudo AI automatiza recordatorios preventivos, permitiendo que el equipo se concentre en contactos complejos.

CANALES

- Llamadas IA con recordatorio de vencimiento
 - WhatsApp por perfil de riesgo (A, B, C)
 - Email transaccional para corporativos bajo riesgo
-

CAPACIDADES

- Orquestación automática 5–7 días antes de vencimiento
 - Clasificación conversacional: capacidad, situación, próximo canal
 - Programación por riesgo: A (SMS/email), B–C (IA + SMS)
-

RESULTADOS ACCIONABLES PARA EL EJECUTIVO

- Gestores liberados de selección, redacción y envío repetitivos
 - Cobertura preventiva 100% automática en horarios óptimos
 - Contexto previo para gestor: intención, horario, situación reportada
-

Prueba controlada de impacto operativo mediante A/B testing.

Se dividirá la cartera preventiva en dos grupos paralelos durante el piloto. El grupo A recibe gestión tradicional (equipo actual). El grupo B recibe recordatorios automatizados de Recaudo AI + gestión humana si es necesario. Se medirá si la cobertura de preventiva mejora, si el tiempo de resolución en día 1 se acelera, y si la tasa de morosidad se reduce, sin afectar la capacidad del equipo de gestionar etapas posteriores.

GRUPO A

Cartera preventiva gestionada por el equipo actual (recordatorios manuales, categorización manual, cobertura limitada por disponibilidad).

vs.

GRUPO CONTROL

Cartera preventiva con recordatorios automáticos de Recaudo AI (orquestración 24/7, mayor cobertura, contexto previo al gestor si es necesario).

Qué podríamos medir durante el piloto

No mediremos todo. En la sesión de descubrimiento elegiremos conjuntamente el subconjunto que mejor valide el caso para Fondeadora. Lo siguiente es el universo de KPIs candidatos, organizados por dimensión.

EFICIENCIA OPERACIONAL

Cobertura: % de clientes preventiva que reciben recordatorio (grupo B vs. A)

Tiempo promedio de resolución en día 1 de morosidad (grupo B vs. A)

Horas mensuales liberadas del equipo en tareas de recordatorio

INTELIGENCIA ESTRATÉGICA

Distribución de clientes por categoría de riesgo (A, B, C) y tasa de caída a morosidad

Clasificación conversacional: % de clientes con intención de pago clara reportada por IA

Precisión de predicción de morosidad en grupo preventivo

IMPACTO FINANCIERO

Tasa de morosidad preventiva (grupo B vs. A)

% de clientes que se resuelven en días 1-5 de morosidad (sin escalar)

Ahorro operativo: costo de automatización vs. horas liberadas del equipo

Integración ágil con la infraestructura actual de Fondeadora.

Recaudo AI se integra con el core bancario de Fondeadora y sus plataformas de visualización (QuickSight) para acceder a datos de vencimiento y categorización de riesgo. No requiere reemplazo de sistemas; funciona como una capa de orquestación sobre los datos existentes. Los resultados de cada gestión (intención de pago, mejor horario, etc.) se retroalimentan a la plataforma interna para informar gestiones manuales posteriores.

MECANISMOS DISPONIBLES

- | | |
|----|---|
| 01 | API REST core bancario (vencimientos, saldos, riesgo) |
| 02 | Webhooks bidireccionales resultado gestión → QuickSight |
| 03 | Exportación diaria de logs para auditoría y reportería |

Sujeto a cumplimiento de KPI

USD **1000**

Gestión de 250 deudores. Se paga al cierre del piloto, únicamente si superamos el KPI principal acordado. Si no cumplimos las expectativas, el piloto no tiene costo.



Implementación estructurada en fases de corta duración.

-
- 01**

Descubrimiento y diseño de piloto

SEMANAS 1-2 · ~2 SEMANAS

 - Sesión de validación de KPIs y métricas específicas para Fondeadora
 - Mapeo de flujos de datos: core → QuickSight → Recaudo AI
 - Definición de segmentos piloto: tamaño de grupo A y B, criterios de asignación
 - Configuración de plantillas de mensajes (llamada, SMS, WhatsApp) alineadas con tono corporativo
-
- 02**

Preparación técnica e integración

SEMANAS 2-3 · ~1.5 SEMANAS

 - Integración API con core bancario y plataforma de datos
 - Testing de flujos: extracción de vencimientos, envío de recordatorios, registro de resultados
 - Capacitación del equipo en dashboard de Recaudo AI y consulta de resultados
 - Definición de escalada manual (si un cliente requiere contacto directo)
-
- 03**

Piloto activo

SEMANAS 4-11 · ~8 SEMANAS

 - Paralelo A/B: grupo A (gestión manual) vs. grupo B (Recaudo AI + manual si escalado)
 - Monitoreo diario de métricas: cobertura, resolución, satisfacción (llamadas grabadas)
 - Ajustes iterativos en plantillas y horarios según retroalimentación del equipo
 - Reuniones semanales de seguimiento con Fondeadora
-
- 04**

Evaluación y decisión

SEMANA 12 · ~1 SEMANA

 - Análisis de resultados A/B: cobertura, tiempo de resolución, morosidad, ROI
-

- Presentación de hallazgos al equipo de Fondadora
 - Recomendación: expandir, pivotar, o cerrar piloto
 - Negociación de términos comerciales si la decisión es positiva
-



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

René Vega

CARGO

Director de Cobranza