

PROPUESTA DE PILOTO

Cobranza Inteligente para Microcréditos

Una capa de voz e IA que contacta antes del vencimiento, orchestra canales y libera talento del equipo para casos complejos.



PREPARADA PARA

Banco W

CONTACTO

Leandro Pacheco

VÁLIDA HASTA

27 de marzo de 2026

01 · CONTEXTO

Lo que vemos en la operación de Banco W

-
- 01 Contactos fragmentados en SMS, WhatsApp y cobranza sin visión unificada
-
- 02 Sin prevención previa al vencimiento
-
- 03 WhatsApp 85% más efectivo que SMS, pero gestión manual agota recursos
-
- 04 Datos dispersos entre canales y aliados; sin reportes consolidados
-



02 · OBJETIVO DEL PILOTO

Validar cómo una capa omnicanal automatizada de voz e IA mejora cobertura preventiva, reduce fricción operativa y ordena la data de contacto.

El piloto medirá el impacto de introducir contacto proactivo (voz por LLM + WhatsApp inteligente) en segmentos de microcrédito en riesgo temprano, sin reemplazar la gestión actual. La meta es evaluar cómo la orquestación automática de canales, la identificación de mejor canal por cliente y la clasificación de intención de pago potencian la prevención y liberan talento del equipo para casos complejos.



03 · ALCANCE INICIAL

Una ventana acotada para medir impacto real

GRUPO PILOTO

Grupo piloto de cartera de microcrédito en riesgo preventivo, con grupo control paralelo operando bajo el modelo actual.

SEGMENTOS SUGERIDOS

Preventiva

Temprana (1-30 DPD)

Segmentos y volumen ajustables según disponibilidad de datos y capacidad operativa en la sesión de descubrimiento.

04 · CÓMO FUNCIONA

Cómo Recaudo AI orquesta la cobranza omnicanal dentro del piloto

CANALES

- Llamadas salientes con agentes IA en español neutro
 - WhatsApp automatizado con plantillas contextuales y botones de pago
 - SMS como canal de última milla para baja interacción
-

CAPACIDADES

- Clasificación conversacional de intención de pago en cada interacción
 - Selección automática del canal óptimo y momento por cliente
 - Validación de promesas y sincronización con core bancario
 - Reportes consolidados en tiempo real por canal, segmento, resultado
-

RESULTADOS ACCIONABLES PARA EL EJECUTIVO

- Prevención previa al vencimiento sin carga manual adicional
 - Flujo de datos único entre canales para decisiones informadas
 - Priorización de casos complejos con contexto previo al equipo humano
 - Reducción de contactos innecesarios mediante clasificación inteligente
-

Modelo de validación con grupo control explícito

El piloto operará dos grupos en paralelo durante el período de evaluación. El grupo con apoyo de Recaudo AI recibirá contacto preventivo automático (voz + WhatsApp) con orquestación inteligente de canales. El grupo control seguirá el procedimiento actual (SMS y WhatsApp manual, casas de cobranza independientes). La comparación permitirá aislar el impacto incremental de la automatización omnicanal en cobertura, efectividad de promesas y reducción de mora.

GRUPO A

Segmento con Recaudo AI: contacto proactivo en preventiva, voz + WhatsApp automático, clasificación de intención, reportes consolidados.

vs.

GRUPO CONTROL

Segmento control: operación vigente de SMS/WhatsApp manual, aliados de cobranza independientes, sin orquestación centralizada.

Qué podríamos medir durante el piloto

No mediremos todo. En la sesión de descubrimiento elegiremos conjuntamente el subconjunto que mejor valide el impacto para Banco W. Lo siguiente es el universo de KPIs candidatos, organizados en tres dimensiones complementarias.

EFICIENCIA OPERACIONAL

Porcentaje de clientes contactados en fase preventiva

Cobertura total vs. grupo control e

Contactabilidad por canal (tasa de conexión voz, interacción WhatsApp)

Tiempo promedio del equipo en negociación vs. gestión administrativa

INTELIGENCIA ESTRATÉGICA

Efectividad del algoritmo de mejor canal por cliente

Clasificación de intención de pago: precisión y distribución

Calidad de datos consolidados: reducción de registros duplicados y sin seguimiento

Priorización efectiva de casos de negociación compleja

IMPACTO FINANCIERO

Promesas de pago generadas en preventiva vs. grupo control

Tasa de cumplimiento de promesas de pago por canal

Recuperación incremental en mora temprana (1-30 DPD)

Integración con la infraestructura de Banco W

Recaudo AI se integra de forma no invasiva con los sistemas vigentes. Conectamos con el core bancario para leer cartera y estados de pago, sincronizamos reportes de gestión en tiempo real, y habilitamos un flujo bidireccional de datos hacia los aliados de cobranza para evitar contactos duplicados. La arquitectura permite coexistencia con los canales actuales sin interrupciones operativas.

MECANISMOS DISPONIBLES

-
- | | |
|----|--|
| 01 | CSV o API REST con cartera actualizada |
|----|--|
-
- | | |
|----|--|
| 02 | Webhooks bidireccionales para sincronización de pagos y promesas |
|----|--|
-
- | | |
|----|--|
| 03 | Dashboard integrado de reportes consolidados |
|----|--|
-

Fases de implementación del piloto

04 Cierre y decisión

- Análisis comparativo completo: grupo piloto vs. control en todos los KPIs
 - Reporte ejecutivo con hallazgos, aprendizajes e impacto financiero estimado
 - Sesión de cierre: validación de resultados y definición de próximos pasos (escala, ajustes o cierre)
-



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

Leandro Pacheco

CARGO

Jefe de Marketing