



# PROPUESTA DE MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA

## Ecosistema de Cobranza Inteligente

**Preparado para:** Grupo Kamasa

**Fecha de Presentación:** 8 de septiembre de 2025

**Por:** Imago Lab | Su Socio Estratégico en Transformación Digital

**Para:** Eduardo Burga, Jefe de Créditos y Cobranzas – Grupo Kamasa

## 1.0 Resumen Ejecutivo

---

El presente documento detalla la propuesta de valor de Imago Lab para la implementación de un **Ecosistema de Cobranza Inteligente** en el área de Créditos y Cobranzas de Grupo Kamasa. Nuestro análisis ha identificado desafíos críticos en la operación actual, principalmente derivados de la fragmentación de la información y la alta dependencia de procesos manuales, los cuales limitan la eficiencia y el potencial de recuperación de cartera.

La solución propuesta es una plataforma tecnológica integral que centraliza la gestión, automatiza las comunicaciones (incluyendo WhatsApp, email y llamadas de voz con IA) y empodera tanto al equipo de campo con una aplicación móvil como a la gerencia con un dashboard de control en tiempo real.

Esta iniciativa representa una inversión estratégica con un impacto financiero y operativo directo, proyectando un **retorno de la inversión (ROI) superior al 350%** durante el primer año de operación y un **período de recuperación (payback) de tan solo 4 a 6 meses**.

## 2.0 Entendimiento de la Situación Actual

---

## 2.1 Desafíos Operacionales Identificados

- **Fragmentación de Datos:** La gestión de cartera se basa en múltiples archivos de Excel, careciendo de una fuente única de verdad. Esto genera inconsistencias y dificulta la obtención de una visión consolidada del cliente.
- **Procesos Manuales Ineficientes:** Las comunicaciones con clientes son 100% manuales, sin trazabilidad ni escalamiento. El personal de campo invierte un tiempo significativo (2-3 horas diarias) en tareas administrativas en lugar de actividades de gestión y negociación.
- **Impacto Medible en la Productividad:** Se estima una pérdida de hasta 18 horas semanales por colaborador en tareas repetitivas, con un índice de recuperación de cartera entre un 15% y 20% por debajo del potencial óptimo del sector.

## 2.2 Implicaciones Estratégicas

Estos desafíos operativos conllevan implicaciones estratégicas, tales como un aumento del riesgo de incobrabilidad, un flujo de caja subóptimo y una desventaja competitiva frente a empresas tecnológicamente más avanzadas.

# 3.0 Solución Propuesta: Ecosistema de Cobranza Inteligente

## 3.1 Alcance y Objetivos

El objetivo de la solución es transformar el área de Créditos y Cobranzas en una unidad de gestión proactiva, eficiente y basada en datos.

## 3.2 Componentes y Entregables

- **Central de Operaciones (CRM):** Una plataforma unificada que centraliza el 100% de la información y las interacciones con los clientes.
- **Aplicación Móvil para Equipo en Campo:** Una herramienta intuitiva que permite al personal registrar pagos, visitas y acuerdos en tiempo real.
- **Motor de Comunicaciones Automáticas:** Un sistema que gestiona el envío programado e inteligente de recordatorios vía WhatsApp, email y llamadas de voz con IA conversacional.
- **Dashboard Gerencial en Tiempo Real:** Un panel de control con visibilidad completa de la operación, filtros dinámicos y la capacidad de construir nuevos KPIs.

## 4.0 Impacto y Beneficios Proyectados

### 4.1 Indicadores Clave de Rendimiento (KPIs)

|   |  |   |  |
|---|--|---|--|
| <div><div>+30%</div><div>Mejora en Tasa de Recuperación</div></div> | <div><div>-40%</div><div>Reducción en Días de Cobranza</div></div> | <div><div>+70%</div><div>Aumento en Contactos Efectivos</div></div> | <div><div>-80%</div><div>Reducción en Tiempo de Reportes</div></div> |
|---|--|---|--|

## 4.2 Retorno de la Inversión (ROI)



## 5.0 Plan de Implementación y Próximos Pasos

### 5.1 Cronograma de Ejecución (6 Semanas)

- **Semanas 1-2:** Fundación Tecnológica y Desarrollo del Producto Mínimo Viable (MVP).
- **Semanas 3-4:** Implementación de Automatizaciones e Integración con el CRM.
- **Semana 5:** Despliegue de Inteligencia Artificial y Dashboards.
- **Semana 6:** Puesta en Producción (Go-Live) y Capacitación Integral.

### 5.2 Próximos Pasos

1. **Aprobación:** Aprobación formal de la presente propuesta económica y técnica.
2. **Kick-off:** Reunión de inicio para alinear objetivos y definir el comité de proyecto.
3. **Puesta en Marcha:** Inicio de la Fase 1 del cronograma.

## 6.0 Propuesta Económica

### 6.1 Inversión en Servicio de Implementación

- **Monto Total:** \$6,500 USD + IGV
- **Condiciones de Pago:** 50% al inicio del proyecto y 50% contra entrega y conformidad.
- **Entregables Incluidos:** Análisis, Estrategia, Configuración, Integración, Desarrollo de App Móvil, Agente de Voz (IA), Capacitación y Soporte especializado post-implementación por 6 meses.

### 6.2 Costos Operativos Mensuales (Estimado)

- **Monto Estimado:** ~\$75 USD
- **Descripción:** Cubre las licencias y el uso base de la tecnología (CRM, Telefonía, Motor de IA). Este costo es aproximado y el consumo final se determinará según el uso real de llamadas y servicios de IA.

## 7.0 Contacto

---

Agradecemos su tiempo y consideración. Quedamos a su entera disposición para resolver cualquier consulta y dar los siguientes pasos hacia la transformación de su gestión de cobranzas.

---

Luis Vincés



**Razón Social:** TOCHE S.A.C.

**RUC:** 20536824643

**Email:** comercial@imagolab.fun

**Website:** [www.imagolab.fun](http://www.imagolab.fun)