

OPERATIQ

Brochure Ejecutivo

Plataforma de Inteligencia Operativa para Recuperación de Cartera

Transformamos experiencia en decisiones.

La mora es un dato. El comportamiento es la información. La decisión es el producto.

Explicable	Auditable	Gobernable	Enterprise
------------	-----------	------------	------------

DECISION INTELLIGENCE

Datos → Comportamiento → Criterio → Decisión

Para bancos, cooperativas y financieras que buscan priorizar cartera, justificar decisiones y operar recuperación con trazabilidad.

Lectura ejecutiva

OPERATIQ no es CRM, no es dashboard y no es IA opaca. Es una capa de inteligencia operativa que recomienda la siguiente mejor acción por cliente y explica la evidencia detrás de cada decisión.

Documento comercial ejecutivo para primeras conversaciones, comités internos, sesiones de discovery y evaluación de piloto controlado.

El problema y el cambio de paradigma

De gestionar listas de mora a gobernar decisiones de recuperación.

La mayoría de instituciones ya tiene datos de mora, pagos, promesas, gestiones y canales. Para alta dirección, el riesgo no está solo en la mora: está en decidir distinto, tarde o sin evidencia.

OPERATIQ introduce una capa de inteligencia operativa que interpreta comportamiento, prioriza casos y convierte la experiencia de los mejores gestores en criterios institucionales defendibles.

Síntomas operativos comunes

Criterio disperso Casos similares pueden gestionarse de forma distinta según el gestor asignado.	Sobre-gestión Clientes históricamente confiables reciben presión innecesaria por atrasos aislados.
Sub-priorización Casos evasivos o críticos se confunden con atrasos de baja complejidad.	Poca trazabilidad Se registra qué se hizo, pero no siempre por qué se recomendó hacerlo.
Aprendizaje débil Los resultados reales no siempre actualizan el criterio futuro.	Dependencia de expertos El conocimiento operativo vive en personas, no en un estándar institucional.

El cambio de enfoque

Enfoque tradicional	Enfoque OPERATIQ
Priorizar por mora, saldo o vencimiento.	Priorizar por comportamiento, evidencia, riesgo operativo y efectividad histórica.
Registrar qué se hizo.	Recomendar qué hacer, explicar por qué y registrar el resultado.
Depender del criterio individual.	Estandarizar criterio experto sin eliminar juicio humano.
Cambiar reglas de forma informal.	Versionar, validar, aprobar y auditar cambios del motor de decisión.

Conclusión operativa

No todos los clientes en mora significan lo mismo. La mora describe una condición; el comportamiento revela el patrón; la decisión convierte ese patrón en acción operativa medible.

03

Qué es OPERATIQ y cómo funciona

De datos operativos a decisión explicable, ejecución y aprendizaje.

Definición comercial

OPERATIQ es una Plataforma de Inteligencia Operativa para Recuperación de Cartera que transforma comportamiento histórico y experiencia operativa en decisiones consistentes, explicables, auditables y gobernables.

Flujo conceptual

1 Datos pagos, promesas, gestiones	2 Perfil conducta e ICO	3 Decisión siguiente acción	4 Evidencia motivos y versión	5 Resultado feedback real
---	--------------------------------------	--	--	--

Qué utiliza y qué produce

Utiliza	Produce
Historial de pagos y cumplimiento.	Perfil conductual por cliente.
Promesas, reincidencias e incumplimientos.	Índice de Confiabilidad Operativa (ICO).
Gestiones, canales y resultados reales.	Clasificación conductual y señales relevantes.
Efectividad histórica por canal.	Estrategia y acción recomendada.
Reglas explicables, versiones y validación.	Motivos, evidencia, confianza y trazabilidad.

Ejemplo de decisión explicable

Recomendación operativa: **Visita con seguimiento especializado**

Cliente de promesa inestable · ICO 42 · Confianza media-alta

Motivos observados: incumplimientos consecutivos de promesa; baja efectividad reciente del canal telefónico; recencia de no respuesta incrementa severidad.

Versión motor: 1.0 · Evidencia: pagos, promesas, gestiones y respuestas.

Regla permanente

Nunca devolver solo una acción. Toda recomendación debe incluir por qué se recomienda, qué evidencia la respalda y bajo qué versión del motor fue generada.

04

Diferenciadores, beneficios y próximo paso

Una propuesta comercial orientada a evidencia, gobierno y piloto controlado.

La diferencia no está en registrar más datos. Está en convertir señales operativas en decisiones que la institución pueda ejecutar, explicar, auditar y mejorar con resultados reales.

Diferenciadores principales

Recuperación basada en comportamiento Analiza patrones reales, no solo mora o saldo.	Explicabilidad completa Motivos, evidencia, clasificación, ICO, confianza y versión.
Gobierno del motor Versionar, validar, aprobar y auditar criterios antes de publicar cambios.	Plataforma Enterprise Integrable, segura, observable y preparada para operación institucional.

Matriz comparativa

Herramienta	Qué hace principalmente	Diferencia OPERATIQ
CRM	Registra relaciones e interacciones.	Define criterio operativo y recomienda acciones.
BI / dashboard	Visualiza indicadores y tendencias.	No solo muestra: recomienda, explica y aprende.
IA genérica	Puede generar sugerencias difíciles de auditar.	Prioriza explicabilidad, versiones, evidencia y gobierno.

Beneficios para la institución

Consistencia Reduce variabilidad entre gestores.	Priorización Enfoca esfuerzo en casos correctos.	Riesgo operativo Reduce dependencia de criterios dispersos.
Trato diferenciado Evita tratar buenos clientes como malos.	Trazabilidad Reconstruye motivos, evidencia y versiones.	Gobernanza Controla reglas, versiones y estrategias.

Próximo paso comercial

Sesión de discovery para validar datos disponibles, proceso operativo, criterios actuales, gobierno del motor, alcance de integración y diseño de piloto controlado.

Discovery + piloto controlado

Nota comercial

Los beneficios financieros se validan con datos del cliente, piloto o simulación controlada. No se presentan como garantía automática de recuperación.