



ScaleDigital

PROPUESTA PARA UNICENTRO

Tarjeta Unicentro Operations Copilot

Automatizar la operación del crédito, no la decisión

No cambiamos cómo Unicentro decide el crédito; automatizamos todo el trabajo que ocurre antes y después de esa decisión.

Propuesta de valor

Versión para discusión, Septiembre de 2026

Confidencial

scaledigital.pt

01 Resumen

La Tarjeta es un activo del negocio, no un servicio accesorio: financia la compra en las tiendas adheridas y sostiene la relación con el cliente. Por eso la propuesta es deliberadamente conservadora en un punto y ambiciosa en todos los demás.

El punto conservador: la decisión de crédito sigue siendo humana, sin puntuación automática ni recomendación del sistema. Lo que se automatiza es el trabajo que la rodea.

Lo ambicioso: la solicitud entra estructurada y validada, el analista trabaja con un copiloto que le arma el expediente, el cliente recibe el estado sin preguntar, y la gerencia ve la operación entera —pendientes, esperas, sucursales, documentación faltante— como una torre de control.

02 El punto de partida

Partimos de lo que la empresa ya tiene y ya hace. Cada punto se confirma en el descubrimiento.

LO QUE YA EXISTE	LO QUE SIGNIFICA PARA ESTA PROPUESTA
Una tarjeta propia, con financiación y cuotas	El producto existe y tiene demanda: no hay que crear el negocio, hay que operarlo mejor.
Solicitud presencial con analista o promotora	El circuito está definido y la persona que decide ya está identificada.
Cinco puntos físicos	La comparación entre sucursales hace visible dónde se acumula la espera.
Base de clientes con historial de compra	El expediente puede llegar al analista con contexto que hoy se busca a mano.
Promociones y adelantos asociados a la tarjeta	La comunicación automática sirve al ciclo de vida completo, no sólo al alta.

03 **Cómo funciona**

SOLICITUD → DOCUMENTACIÓN → EXPEDIENTE COMPLETO → DECISIÓN HUMANA → COMUNICACIÓN → SEGUIMIENTO

Solicitud estructurada	Identidad, datos, consentimientos y documentos entran ordenados desde el primer momento.
Lo que falta, marcado	El expediente indica qué falta antes de que llegue al analista, no después.
Copiloto del analista	Reúne la información, la resume, muestra la documentación y arma la lista de verificación.
La decisión queda registrada	Quién decidió, cuándo y con qué a la vista. Auditoría completa, decisión humana.
Comunicación automática	En análisis, documento pendiente, tarjeta disponible, vencimiento próximo, pago recibido.
Torre de control	Solicitudes pendientes, dónde está la espera, expedientes incompletos y por sucursal.

EL LÍMITE QUE PONEMOS

La inteligencia no decide quién recibe crédito, ni puntúa al solicitante, ni recomienda aprobar o rechazar. Prepara, ordena, resume y comunica. La decisión es de la persona que la toma hoy, y queda registrada como suya.

04 Un caso concreto

Un cliente solicita la Tarjeta Unicentro en una sucursal, un sábado.

HOY ■ Completa los datos con la promotora, en papel o en pantalla. ■ Faltan documentos y se le pide que vuelva o los envíe. ■ El expediente espera hasta que alguien lo revisa. ■ El cliente llama para preguntar en qué estado está. ■ La decisión se toma y se comunica cuando alguien tiene tiempo.	CON LA SOLUCIÓN ■ La solicitud entra estructurada, con identidad y consentimientos. ■ El sistema marca en el momento qué documento falta. ■ El analista abre un expediente ya completo y resumido. ■ El cliente recibe cada cambio de estado sin preguntar. ■ La decisión humana queda registrada, con su auditoría.
---	---

05 Quién lo usa

PERFIL	NECESIDAD	QUÉ RECIBE
Solicitante	Saber en qué estado está	Requisitos claros al inicio y aviso en cada paso
Promotora de sucursal	No repetir el pedido de documentos	Un alta guiada que detecta lo que falta al instante
Analista	Decidir con todo a la vista	Expediente reunido, resumido y verificado
Gerencia de la Tarjeta	Ver la operación	Pendientes, esperas, sucursales y expedientes incompletos
Auditoría	Trazabilidad	Quién decidió qué, cuándo y sobre qué documentación

06 Qué recibe el equipo

Alta estructurada	Identidad, datos, consentimientos y documentación, validados al entrar.
Expediente del solicitante	Todo reunido, resumido y con la lista de verificación al día.
Copiloto del analista	Resumen, documentos a la vista, faltantes marcados y registro de decisión.
Comunicación de estado	Mensajes automáticos por cada cambio, desde el alta hasta el vencimiento.
Torre de control	Pendientes, tiempos de espera y carga por sucursal.
Registro de auditoría	La traza completa de cada expediente y de cada decisión.

07 Lo que gana Unicentro

Menos expedientes incompletos

La falta se detecta al inicio, no cuando el analista abre la carpeta.

Más capacidad sin más equipo

El trabajo repetitivo sale del camino y el analista sólo hace lo que exige criterio.

Mejor experiencia del solicitante

El cliente sabe en qué estado está sin tener que preguntar.

08 Beneficios y medición

Ningún indicador se da por bueno sin línea base: medimos antes de empezar y volvemos a medir al final del piloto.

INDICADOR	CÓMO SE MIDE	META INICIAL
Tiempo total de la solicitud	Mediana desde el alta hasta la decisión comunicada	Reducción de 50%
Expedientes incompletos	Solicitudes detenidas por documentación faltante	Reducción de 70%
Tiempo administrativo del analista	Minutos por expediente antes de la decisión	Reducción de 40%
Consultas de estado	Llamadas y visitas para preguntar en qué estado está la solicitud	Reducción de 60%
Solicitudes abandonadas	Altas iniciadas que nunca se completan	Reducción de 30%

09 Alcance del piloto

LA PRIMERA ENTREGA INCLUYE

- Una sucursal, con su analista y sus promotoras.
- Alta estructurada con identidad, consentimientos y documentos.
- Detección de documentación faltante en el momento.
- Copiloto del analista y registro de la decisión humana.
- Comunicación automática de estado al solicitante.

QUEDA FUERA DE LA PRIMERA ENTREGA

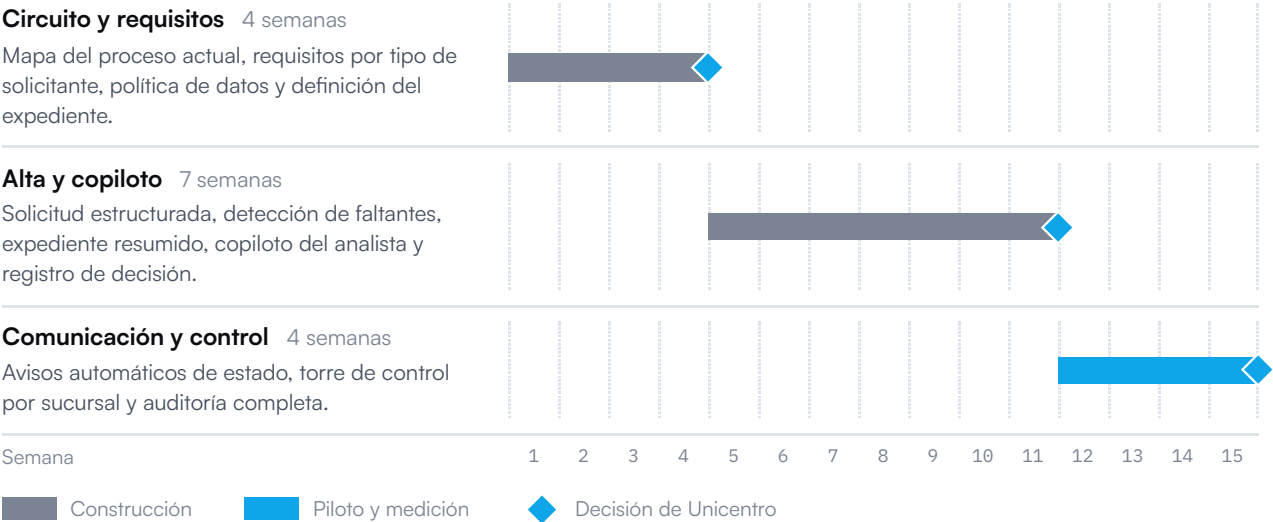
- Cualquier decisión de crédito automática o asistida por puntuación.
- Recomendación de aprobar o rechazar, en cualquier forma.
- Cobranza y gestión de mora en esta fase.
- Las cinco sucursales a la vez, hasta medir el piloto.

10 Arquitectura e integración

Se apoya en los sistemas que ya están en uso. No sustituye ninguno de ellos.

La decisión no se toca	Ni modelo de riesgo, ni puntuación, ni sugerencia. El sistema entrega el expediente listo y se detiene ahí.
Alrededor del circuito actual	El alta sigue ocurriendo en la sucursal, con la promotora. Lo que cambia es que el dato entra validado en vez de en papel.
El dato del cliente se queda donde debe	Documentación sensible con consentimiento explícito, acceso por rol y traza de quién la vio.
La comunicación como parte del producto	Avisar el estado no es cortesía: es lo que elimina la llamada, la visita y el expediente olvidado.

11 Plan y plazos



El plazo cuenta desde el arranque, con el alcance elegido y los accesos disponibles. Al final de cada fase deciden si se avanza.

12 Supuestos

SUPUESTO	SI RESULTA DIFERENTE
El circuito de solicitud y los requisitos están documentados	El descubrimiento los levanta antes de poder validar nada
La política de consentimiento y protección de datos está definida	Revisión legal previa antes de tratar documentación del solicitante
El estado del expediente se puede leer del sistema actual	El piloto lleva su propio registro y se concilia al final
Un canal para avisar al cliente, con su consentimiento	La comunicación automática se limita a los canales disponibles

13 Riesgos y mitigación

RIESGO	PROB. / IMPACTO	MITIGACIÓN
Que se lea como automatización de la decisión de crédito	Alta / alta	El límite se declara por escrito y en la demostración: el sistema no puntúa, no recomienda y no decide
Documentación sensible tratada sin base legal clara	Media / alta	Consentimiento explícito, acceso por rol, retención definida y revisión legal antes del piloto
Documentos mal leídos o mal clasificados	Media / media	La lectura propone y la persona confirma; nada avanza por clasificación automática sin verificación
Resistencia en sucursal a cambiar el alta	Media / media	Se pilota con una sucursal y sus promotoras dentro del diseño, no como destinatarias de un sistema ya hecho

14 Propuesta económica

Borrador. Los importes son una estimación de referencia y no constituyen oferta: se confirman antes del envío.

Valores en guaraníes (Gs.), sin IVA. No incluyen licencias de terceros, consumo de nube y de modelos de IA, ni desplazamientos, que se tratan aparte.

OPCIÓN	ALCANCE	PLAZO	INVERSIÓN
A. Descubrimiento y prototipo	Primera fase: alcance acordado, diseño y prototipo navegable sobre datos reales.	4 semanas	Gs. 125.000.000
B. Hasta el piloto	Fases 1 y 2: la opción A, más la construcción completa y las pruebas de aceptación.	11 semanas	Gs. 215.000.000
C. Piloto medido y extensión	Fases 1 a 3: la opción B, más puesta en marcha, formación, medición y informe de resultados.	15 semanas	Gs. 405.000.000

DESPUÉS DE LA PUESTA EN PRODUCCIÓN

SERVICIO	INVERSIÓN	MODALIDAD
Mantenimiento y evolución	A confirmar	Bolsa de horas mensual, usada según necesidad
Infraestructura en la nube	A confirmar	Coste real o máximo mensual; depende del alojamiento elegido
Consumo de modelos de IA	A confirmar	Coste real o máximo mensual; depende del volumen de uso
Licencias de terceros	A confirmar	Depende de la tecnología elegida y de los contratos existentes

MODELO PROPUESTO

- Precio cerrado por fase, no por horas.
- Cada fase termina en una decisión: continuar o parar.
- Nube y modelos de IA a coste real o con un máximo mensual acordado.
- Alcance nuevo fuera de lo definido, como pedido de cambio.

15 Cómo empezamos

POR DÓNDE EMPEZAMOS

Una sucursal, con la solicitud estructurada, el copiloto del analista y la comunicación automática de estado.

QUÉ NECESITAMOS DE USTEDES

- El circuito actual de solicitud, con sus requisitos y sus tiempos.
- La política de datos y consentimiento que se quiere aplicar.
- Acceso de lectura al estado de los expedientes.
- Una sucursal piloto, con su analista y sus promotoras.

QUÉ CONFIRMAMOS EN EL DESCUBRIMIENTO

- ? Cuántas solicitudes entran por mes y cuántas quedan incompletas.
- ? Dónde está hoy la mayor espera del proceso.
- ? Qué canal se puede usar para avisar al solicitante.
- ? Qué parte del expediente vive fuera de un sistema.

EN UNA FRASE

Tarjeta Unicentro ya es un activo estratégico. Nuestra propuesta no es cambiar cómo Unicentro decide el crédito; es automatizar todo el trabajo operativo que sucede antes y después de esa decisión.



ScaleDigital

Hablemos del siguiente paso.

TARJETA UNICENTRO OPERATIONS COPILOT · PROPUESTA PARA UNICENTRO

EMAIL

hello@scaledigital.pt

TELÉFONO

+351 210 477 128

WEB

scaledigital.pt