

Rejilla de evaluación

Software de cobranza en Colombia

Diecisiete criterios para comparar proveedores en tus demos. Llévala impresa o en el celular y llénala tú mismo.

Cómo usarla: agenda demos con tres proveedores y marca ✓, ✗ o parcial en cada fila. No preguntes si la funcionalidad existe — pide verla en pantalla. El texto gris de cada criterio es la pregunta que conviene hacer.

CRITERIO	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3
VOZ			
Conversación real, probada en vivo Pide que te marquen a ti durante la demo. Interrumpe al agente, dile que ya pague y propón otra fecha.			
Se sostiene cuando el deudor se sale del guion Un IVR o una grabación no sobreviven ese ejercicio. Pide oír también una llamada real grabada.			
CUMPLIMIENTO			
Ley 2300 en el núcleo o por configuración «Si mi asesor se equivoca en la configuración, ¿la comunicación sale o no sale?»			
Festivos colombianos integrados Programa una campaña para el próximo domingo o festivo y mira qué responde el sistema al guardarla.			
Límite de frecuencia que no se puede forzar Intenta contactar dos veces el mismo día al mismo deudor. Observa el segundo intento.			
JURÍDICO			
Procesos jurídicos dentro de la plataforma Etapas, fechas, documentos y despacho en la misma ficha del deudor — no en una carpeta aparte.			
Sincronización con la Rama Judicial «¿Las actuaciones nuevas llegan solas cada mañana o alguien tiene que ir a consultarlas?»			
Gastos del proceso y bienes del deudor Lo primero sustenta el cobro al mandante; lo segundo, la solicitud de medidas cautelares.			
COMERCIAL			
Factura en COP Si es en USD: «¿con qué TRM se liquida y cada cuánto se revisa?»			
Permanencia y mínimo mensual Son cosas distintas. Pregunta por las dos y por la cláusula de salida anticipada.			
Costo proyectado con mi cartera real «Con esta base: ¿cuánto pago el mes 1, el 6 y el 12? ¿Y si gestiono la mitad?»			
OPERACIÓN			
Multi-mandante con aislamiento «Enséñame la vista de un asesor que solo debe ver la cartera de un mandante.»			
Importa mi Excel tal como está Mapeo de columnas, vista previa antes de cargar y perfil guardado para el mes siguiente.			
Guion ajustado a la frescura real de mi base «Mi base se actualiza cada quince días. ¿Cómo se ajusta el guion? Quiero oír al deudor decir que ya pagó.»			
Tiempo de puesta en marcha Pregunta por dos plazos distintos: cuánto tarda la carga y cuánto hasta la primera gestión saliente.			
RESPALDO			
Grabación, transcripción y bitácora unificada «Un deudor dice que lo llamaron un domingo a las 9 p. m. Enséñame cómo pruebo que no pasó.»			
Exportación completa a la salida «Si cancelo en el mes 4, ¿qué me llevo exactamente y en qué formato?» Que quede en el contrato.			

No todos los criterios pesan igual. Oficina de abogados: jurídico, respaldo y multi-mandante. Casa de cobranza: multi-mandante, cómo se cuenta el consumo y frescura de datos. Originador de crédito: cumplimiento, auditoría e integración con el core. Operación en varios países: prioriza cobertura regional sobre especialización local.