

## Resumen General de Club Cash In

Proyecto	referencia	Explicación
Calculadora de Inversión – Club Cash In	<a href="#"><i>Calculadora de Inversión – Club Cash In</i></a>	15 mins
Marketing Landing Page	<a href="#"><i>Marketing Landing Page</i></a>	5 mins
Pbx- Asistente Virtual de Club Cash In	<a href="#"><i>Pbx- Asistente Virtual de Club Cash In</i></a>	20 mins
Plataforma de Gestión de Créditos y Pagos Club Cash In	<a href="#"><i>Plataforma de Gestión de Créditos y Pagos Club Cash In</i></a>	30 mins
Tranki, el nuevo producto digital de Club Cash In	<a href="#"><i>Tranki, el nuevo producto digital de Club Cash In</i></a>	10 mins
Score de Crédito	<a href="#"><i>Score de Crédito</i></a>	20 mins
Firma digital	<a href="#"><i>Firma digital</i></a>	10 mins
Calendario de citas	<a href="#"><i>Calendario de citas Cal.com</i></a>	5 mins

<b>Analítica de nuestras webs (umami)</b>	<a href="#"><u>analítica de nuestras webs (umami)</u></a>	<b>5 mins</b>
<b>CRM</b>	<a href="#"><u>CRM</u></a>	<b>25 mins</b>

### Calculadora de Inversión – Club Cash In

<https://investment.devteamatcci.site>

La página de Calculadora de Inversión de Club Cash In ofrece a los usuarios una herramienta interactiva y transparente para simular y analizar el rendimiento de una inversión bajo diferentes esquemas de pago. La calculadora es de fácil uso y presenta resultados claros y detallados, permitiendo a los inversionistas tomar decisiones informadas.

### Características principales

- **Cálculo de interés sobre saldo:**  
El interés siempre se calcula sobre el saldo restante de la inversión, brindando una simulación realista de cómo crecen los rendimientos con el tiempo.
- **Sin penalización por cancelación anticipada:**  
La herramienta muestra que, en Club Cash In, no existe penalización para los inversionistas que deseen cancelar anticipadamente su crédito.
- **Cálculo de rendimiento y objetivo:**  
Permite calcular tanto el rendimiento esperado como el objetivo de inversión, ingresando el monto, la tasa de interés y el plazo deseado.
- **Visualización de resultados:**  
El usuario puede consultar el total de intereses generados, el monto total a recibir al final del plazo, y comparar diferentes esquemas de pago:
  - Tradicional
  - Al vencimiento
  - Interés compuesto

- **Exportación de resumen:**

Los resultados de la simulación pueden exportarse para facilitar su análisis o resguardo.

## **Marketing Landing Page**

<https://marketing.s2.devteamatcci.site>

La página de marketing de **Club Cash In** está diseñada para atraer, informar y motivar a potenciales inversionistas a sumarse a la plataforma. Su enfoque es claro y directo, transmitiendo confianza, solidez y la oportunidad de crecimiento financiero respaldado

### **Landing Page / Página Principal**

- **Identidad y respaldo:**

El usuario es recibido con el mensaje “Invierte en tu futuro con respaldo” y la garantía de que su inversión está protegida, brindando confianza y seguridad desde el primer contacto.

- **Cifras que inspiran confianza:**

- **Q120M+** de capital invertido
- **100+ inversionistas activos**
- **12% rendimiento promedio anual**

- **Acción inmediata:**

Botones claros para “**Comienza Ahora**” y “**Conoce más**”, motivando al usuario a iniciar su experiencia de inversión de manera simple y directa.

### **Proceso de Registro / Onboarding**

El proceso de registro es ágil, guiado y pensado para facilitar la entrada a nuevos inversionistas, mediante una serie de pasos sencillos:

1. **Ingreso de número de teléfono**
2. **Ingreso de correo electrónico**

### 3. Preguntas de perfilamiento

- ¿Has invertido antes en productos financieros?
- ¿Tienes una cuenta de banco activa?

Este proceso intuitivo permite personalizar la experiencia y asegurar que cada usuario reciba la información adecuada según su perfil.

### **Ana - Tu Asistente Virtual de Club Cash In**

<https://ana.s3.devteamatcci.site>

**Ana** es la asistente virtual desarrollada para brindar soporte inmediato, eficiente y personalizado a los usuarios e inversionistas de Club Cash In.

#### **Características de la página**

- **Interfaz sencilla y amigable:**  
El usuario se encuentra con un entorno intuitivo donde puede iniciar una conversación haciendo clic en el botón "Hablar con Ana".
- **Acceso inmediato a soporte:**  
Ana está disponible para responder dudas, guiar al usuario en procesos de inversión, registro, uso de la plataforma, o resolver preguntas frecuentes.
- **Sesiones personalizadas:**  
Cada sesión cuenta con un identificador único, permitiendo dar seguimiento a las consultas y mejorar la experiencia de soporte.
- **Disponibilidad 24/7:**  
Ana está disponible en todo momento, facilitando el acceso a la información y asistencia sin necesidad de esperar horarios de atención tradicionales.

#### **Ventajas para el usuario**

- **Ahorro de tiempo:**  
Respuestas rápidas sin necesidad de buscar entre documentos o esperar un agente humano.
- **Facilidad de uso:**  
Ideal para nuevos usuarios que requieren orientación paso a paso, así como para inversionistas que buscan información puntual.

- **Integración institucional:**

Refuerza el compromiso de Club Cash In con la tecnología, la innovación y la atención centrada en el usuario.

## **Plataforma de Gestión de Créditos y Pagos Club Cash In**

<https://ro8wokwgskogw8gsosksck44.s3.devteamatcci.site>

La plataforma de gestión de créditos y pagos de **Club Cash In** centraliza todas las operaciones relacionadas con el ciclo de vida de un crédito, permitiendo a administradores, asesores e inversionistas visualizar y gestionar información clave de manera sencilla y segura.

### **1. Registro de Crédito**

- **Formulario integral:** Permite registrar todos los datos relevantes para la creación de un crédito:
  - Cliente y asesor responsable
  - Capital, intereses, plazos y seguros asociados
  - Membresías, GPS, observaciones y categoría del crédito
  - Participación de inversionistas, NIT y datos de royalty
- **Facilidad para agregar inversionistas:** Se pueden asociar múltiples inversionistas a cada crédito y definir sus porcentajes de participación.

### **2. Registro de Pagos**

- **Interfaz clara y rápida:** El registro de pagos es intuitivo; basta con buscar el crédito por su número, ingresar el monto, mora y otros conceptos, y registrar la transacción.
- **Observaciones y detalles:** Permite documentar notas relevantes para cada pago.

### **3. Resumen General de Créditos y Pagos**

- **Panel centralizado:**  
Lista todos los créditos con filtros por fecha, usuario y número de crédito.
- **Visualización detallada:**  
Al seleccionar un crédito, muestra información clave como capital, cuota, porcentaje de interés, plazo, tipo de crédito, monto de royalty, membresías, observaciones y asesor responsable.
- **Resumen general:**  
Estadísticas y totales relevantes, incluyendo IVA, ISR y montos para inversionistas.
- **Inversionistas asociados:**  
Se despliega información detallada de cada inversionista por crédito: monto aportado, porcentaje de participación, cash in, IVA y si emite factura.

#### 4. Historial de Pagos

- **Seguimiento preciso:**  
Por cada crédito, es posible consultar el historial completo de pagos, con desglose por cuota, monto de boleta, intereses, abonos a capital, IVA, seguro, GPS, membresías, fechas y estado de pago.
- **Acciones rápidas:**  
Permite liquidar pagos y revertirlos en caso de errores o ajustes administrativos.
- **Abonos a inversionistas:**  
Muestra el desglose de cada pago hacia los inversionistas correspondientes (abono capital, interés, IVA y estado de liquidación).

#### 5. Vista de Inversionistas y sus Créditos

- **Panel de control para inversionistas:**  
Cada inversionista puede visualizar todos los créditos asociados, así como su subtotal de capital, intereses, IVA, ISR y cuotas.
- **Pagos no liquidados:**  
Identificación clara de pagos pendientes por liquidar, lo que facilita la gestión y conciliación de inversiones.

## **Tranki, el nuevo producto digital de Club Cash In**

<https://tranki.devteamatcci.site>

Tranki es un producto innovador que permite a cualquier usuario aplicar fácilmente a un crédito desde cualquier lugar, con un proceso simplificado y completamente en línea.

- Respaldo: Tranki cuenta con el apoyo, respaldo y solidez institucional de la familia Club Cash In.
- Simplicidad: El diseño y navegación son amigables, modernos y enfocados en la mejor experiencia para el usuario.

El proceso para solicitar un crédito en Tranki es completamente digital y está diseñado para ser accesible:

1. Registro y creación de usuario:  
El usuario puede crear su cuenta fácilmente ingresando su DPI, correo electrónico y una contraseña, todo en un ambiente seguro.
2. Requisitos mínimos:
  - Fotografía de ambos lados del DPI vigente y en buen estado.
  - Los últimos 3 estados de cuenta bancaria, donde se reflejen los movimientos usuales del usuario.
3. Proceso ágil:
  - La solicitud se realiza en pocos pasos y la plataforma promete una respuesta en un máximo de 24 horas hábiles.

## Inspección de Vehículo

<https://tranki.devteamatcci.site/vehicle-inspection>

Como parte del proceso para ciertos créditos (por ejemplo, préstamos con garantía vehicular), Tranki incorpora una página de Inspección de Vehículo que permite recopilar toda la información relevante del automóvil y validar el estado del mismo antes de otorgar el crédito.

¿Qué incluye la inspección?

- Datos del técnico: Nombre y empresa responsable de la inspección.
- Datos completos del vehículo: Marca, línea, modelo, placa, chasis, motor, año, transmisión, combustible, kilometraje, y número de llantas.
- Valoración del vehículo: Estado general, valor comercial, valor de reventa, observaciones y aspectos a considerar.
- Pruebas adicionales: Prueba de manejo, evidencia fotográfica, aspectos importantes y comentarios del técnico.

Esto garantiza mayor seguridad para el usuario y la institución, validando la integridad y valor del bien ofrecido como garantía.

## Fotos Inspección de Vehículo

<https://tranki.devteamatcci.site/vehicle-pictures>

La sección Vehicle Inspection Photos es una funcionalidad avanzada dentro del proceso de inspección vehicular digital, que permite recopilar evidencia fotográfica clara, estructurada y completa del vehículo a inspeccionar.

- **Proceso paso a paso:**  
El sistema guía al usuario a través de cada área clave del vehículo, solicitando fotografías específicas según la categoría:



- Exterior (ej. vista frontal, trasera, laterales)
- Ruedas y llantas
- Interior
- Compartimiento de motor
- Daños y áreas específicas
- **Progreso visual:**  
Una barra de avance y contadores indican cuántas fotos faltan por cada sección, asegurando que ninguna zona quede sin documentar.
- **Carga sencilla de imágenes:**  
El usuario puede subir fotos o capturarlas en el momento, directamente desde la plataforma, cumpliendo con la especificación para cada vista solicitada.
- **Validación automática:**  
Solo cuando se completan todas las imágenes requeridas, se habilita la opción para finalizar la inspección, garantizando un proceso completo y estandarizado.

### **Panel de Vehículos**

<https://tranki.devteamatcci.site/vehicles-dashboard>

El **Panel de Vehículos** es una herramienta centralizada que permite el seguimiento, gestión y control de todas las inspecciones de vehículos realizadas en la plataforma.

- **Resumen de inspecciones:**  
Muestra el total de inspecciones realizadas, así como el desglose de vehículos aprobados, pendientes y rechazados.
- **Listado completo de vehículos:**  
Presenta información clave de cada vehículo inspeccionado:
  - ID, modelo, año, color y placa
  - Valor comercial y estatus (comercial/no comercial)
  - Fecha de inspección
  - Estado actual del vehículo (Aprobado, Pendiente, Rechazado)
  - Alertas asociadas a cada unidad (por ejemplo: sin alertas, 1 alerta, 4 alertas)

- **Filtros y búsqueda rápida:**

Permite buscar vehículos por nombre, placa o tipo, así como filtrar por estado o por la existencia de alertas.

- **Control visual e intuitivo:**

Los estados y alertas se muestran de forma clara mediante etiquetas de colores, facilitando la gestión y priorización de acciones.

- **Acceso a nuevas inspecciones:**

Incluye la opción para iniciar una nueva inspección de vehículo de manera rápida desde el panel.

### **Dashboard de Perfil Crediticio**

<https://tranki.devteamatcci.site/dashboard>

#### **Precalificación**

La sección de **Precalificación** es el primer paso en la experiencia digital de solicitud de crédito en Tranki. Su objetivo es evaluar de manera ágil y personalizada la viabilidad crediticia de cada usuario antes de continuar con el proceso formal.

#### **Formulario completo y fácil de usar:**

El usuario ingresa información clave para el análisis crediticio, incluyendo:

- Monto a solicitar y sueldo
- Edad, dependientes económicos, ocupación y antigüedad laboral
- Estado civil y destino o utilización del dinero solicitado
- Información sobre vivienda, vehículo propio y tarjetas de crédito
- Tipo de compras habituales

#### **Carga de documentación:**

Permite adjuntar hasta 3 estados de cuenta bancarios en PDF, facilitando la validación de ingresos y movimientos financieros.

#### **Flujo guiado:**

El diseño intuitivo y centralizado permite al usuario avanzar con confianza, sabiendo qué información es relevante y cómo presentarla.

#### **Agilidad en la respuesta:**

Una vez enviada la precalificación, el sistema procesa la información y notifica si el usuario está preaprobado, agilizando el avance hacia la gestión del crédito.

## Dashboard

- **Puntuación de crédito:**  
Muestra de manera gráfica la calificación crediticia actual del usuario (por ejemplo: 77 de 100, con status “Bueno”).
- **Resultado de precalificación:**  
Indica si el usuario ha sido preaprobado y la probabilidad de aprobación final.
- **Crédito máximo disponible:**  
Se presenta el monto máximo de crédito al que puede acceder el usuario, así como el porcentaje ya utilizado.
- **Resumen de cuotas:**  
Ofrece un resumen con la cuota mínima, máxima y una cuota ajustada recomendada para el usuario.
- **Análisis detallado:**  
Desglosa factores positivos (como pagos puntuales, baja utilización de crédito y estabilidad en el historial) y áreas de mejora (por ejemplo: diversificar tipos de crédito, reducir consultas recientes).

### **Marketplace Club Cash In – Autos**

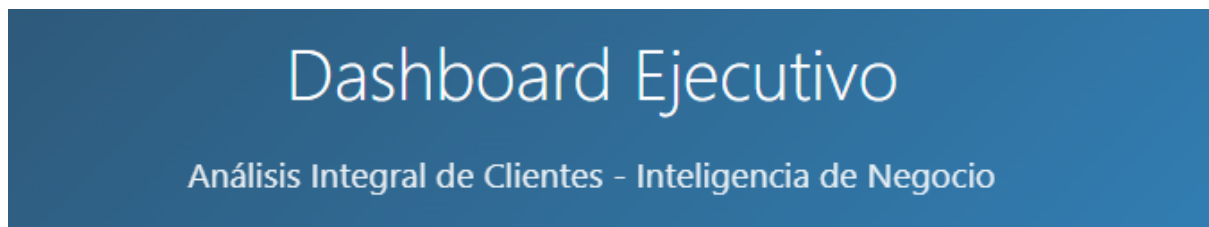
<https://tranki.devteamatcci.site/marketplace>

Es una sección digital diseñada para que los usuarios encuentren fácilmente vehículos disponibles para su financiamiento, alineados a su capacidad crediticia y perfil financiero evaluado en la plataforma Tranki.

- **Autos filtrados según tu crédito:**  
El usuario solo ve autos accesibles según su monto de crédito máximo y pago mensual autorizado, facilitando la toma de decisiones y agilizando el proceso de compra.
- **Filtros dinámicos:**  
Se puede filtrar por marca, rango de precio y año del vehículo, así como reiniciar los filtros fácilmente para explorar nuevas opciones.
- **Información clara y comparativa:**  
Cada auto muestra detalles relevantes como:
  - Precio total
  - Pago mensual estimado

- Pago inicial
  - Kilometraje
  - Año, transmisión, combustible y color
- **Indicador de accesibilidad:**  
Los autos que se ajustan al crédito disponible del usuario son destacados con la etiqueta "Accesible".
  - **Interacción fácil:**  
Botones visibles de "Ver detalles" permiten consultar más información y avanzar en el proceso de solicitud.

## Score de Crédito



El Dashboard Analítico de Créditos es una herramienta visual poderosa que consolida, analiza y presenta información clave sobre el comportamiento y características de los créditos en la plataforma. Su diseño intuitivo y visual facilita la toma de decisiones estratégicas basadas en datos reales y actualizados.

### Indicadores Principales

- **Visión General:**  
En la parte superior se presentan los principales indicadores de desempeño, como el número total de créditos, tasas de aprobación, volúmenes de crédito otorgado y comportamiento de pago, permitiendo una evaluación rápida del estado del portafolio.
- **Distribución de montos y antigüedad:** Gráficas de histograma muestran la distribución de los montos solicitados y la antigüedad crediticia de los usuarios, identificando tendencias y oportunidades en los perfiles de clientes.

### Métricas Principales – Resumen Ejecutivo

### Métricas Principales

833

TOTAL CLIENTES

16.9%

TASA DE MOROSIDAD

Q76,273

PRECIO PROMEDIO  
PRODUCTO

Q21,656

SUELDO PROMEDIO

El bloque de **Métricas Principales** presenta una visión clara y resumida de los indicadores clave del portafolio:

- **Total de clientes:**  
833 usuarios activos en la plataforma.
- **Tasa de morosidad:**  
16.9%, reflejando el porcentaje de clientes con pagos atrasados respecto al total.
- **Precio promedio del producto:**  
Q76,273, valor medio de los productos financiados.
- **Sueldo promedio:**  
Q21,656, ingreso mensual promedio de los clientes atendidos.

### Insights Estratégicos Clave – Resumen

#### Insights Estratégicos Clave

##### Correlación Vivienda-Crédito

Fuerte correlación negativa (-0.48) entre vivienda propia y tarjeta de crédito. Los propietarios tienden a ser más conservadores financieramente.

##### Perfiles Diferenciados

4 perfiles crediticios identificados: Urbano con Crédito (34.2%), Establecido Premium (31.6%), Propietario Conservador (30.8%), y Joven Emergente (3.4%).

##### Riesgo Concentrado

El perfil "Joven Emergente" representa solo 3.4% de clientes pero tiene 25% de morosidad vs 11% promedio general.

##### Capacidad Limitada

Todos los perfiles muestran capacidad de pago de 0.3x (productos 3x mayores que sueldo), indicando necesidad de financiamiento a largo plazo.

Este bloque presenta los hallazgos más relevantes para la gestión y toma de decisiones estratégicas:

- **Correlación Vivienda-Crédito:**  
Existe una fuerte correlación negativa (-0.48) entre tener vivienda propia y el uso de

tarjeta de crédito; los propietarios suelen ser más conservadores financieramente.

- **Perfiles Diferenciados:**

Se identificaron 4 perfiles crediticios principales:

- Urbano con Crédito (34.2%)
- Establecido Premium (31.6%)
- Propietario Conservador (30.8%)
- Joven Emergente (3.4%)

- **Riesgo Concentrado:**

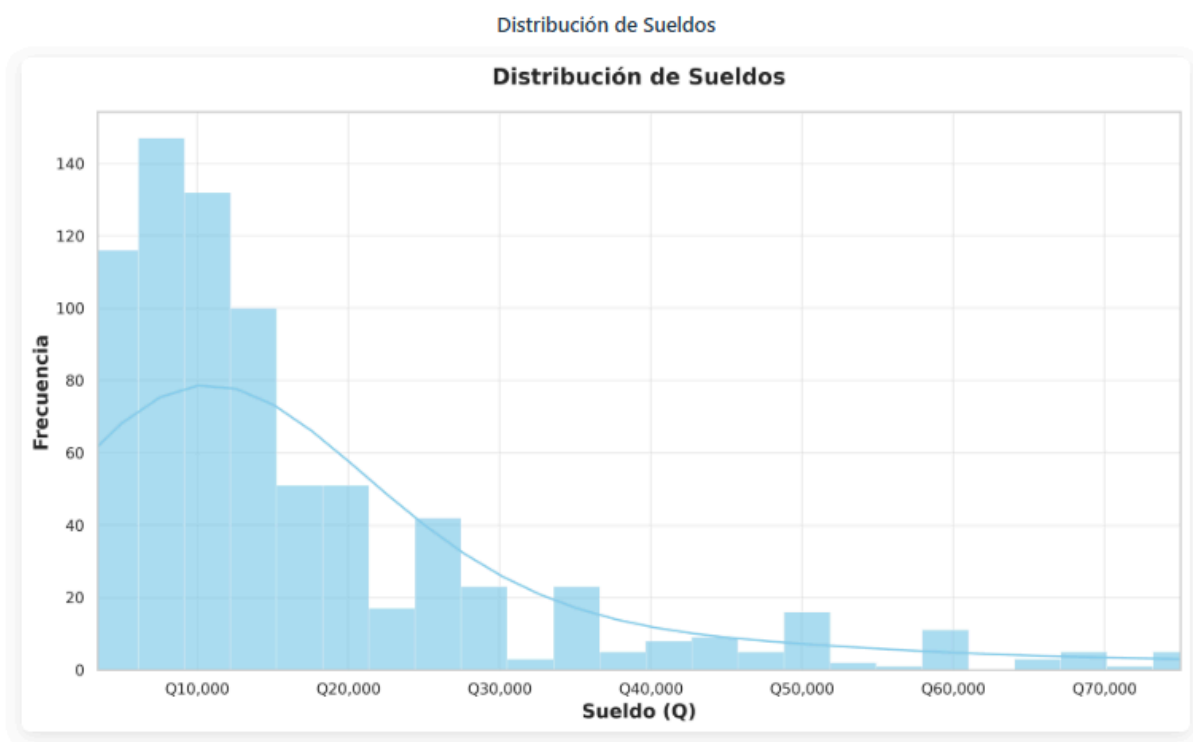
El perfil "Joven Emergente" representa solo el 3.4% de los clientes, pero concentra el 25% de la morosidad, en contraste con el promedio general de 11%.

- **Capacidad Limitada:**

Todos los perfiles muestran una capacidad de pago limitada (los productos financiados son 3 veces mayores al sueldo promedio), evidenciando la necesidad de financiar a mayor plazo.

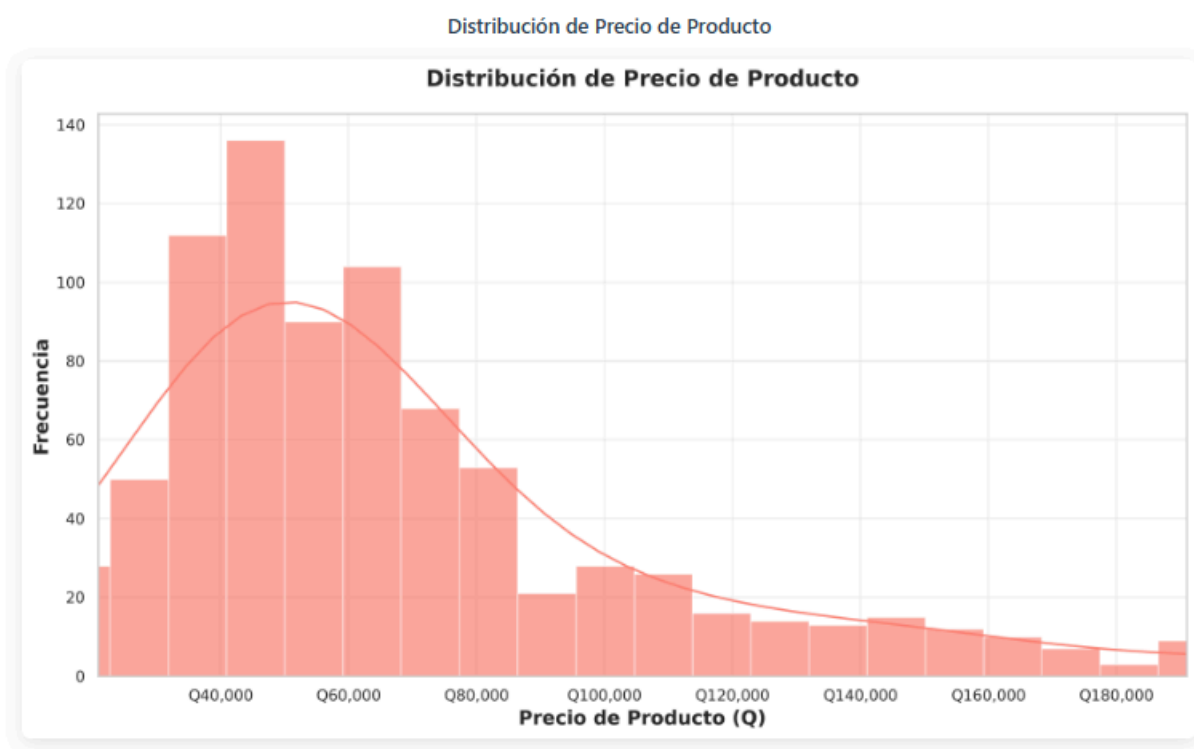
## Resumen de Análisis Demográfico y Económico

### 1. Distribución de Sueldos



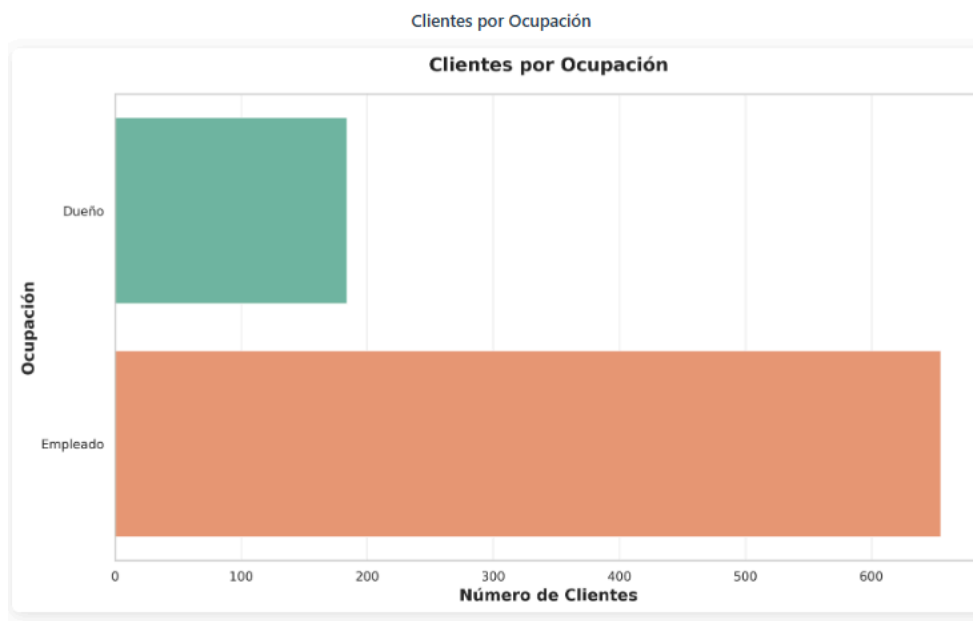
- La mayoría de los clientes tiene sueldos entre Q7,000 y Q20,000.
- Hay pocos clientes con sueldos superiores a Q30,000.

## 2. Precio Promedio del Producto



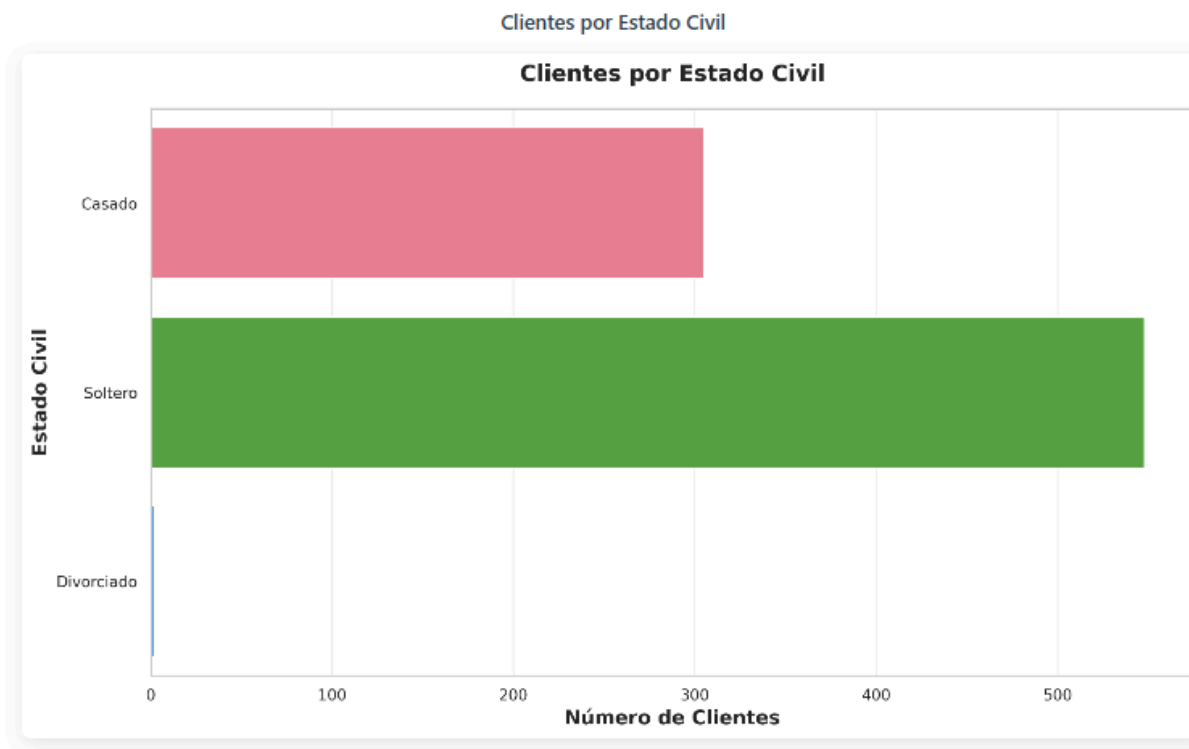
- El rango de precios más común para los productos financiados está entre Q40,000 y Q80,000.
- Existen productos con precios altos, pero son menos frecuentes.

## 3. Ocupación



- La mayoría de clientes son empleados (más de 600).
- Una parte significativa son dueños (aprox. 180).

#### 4. Estado Civil



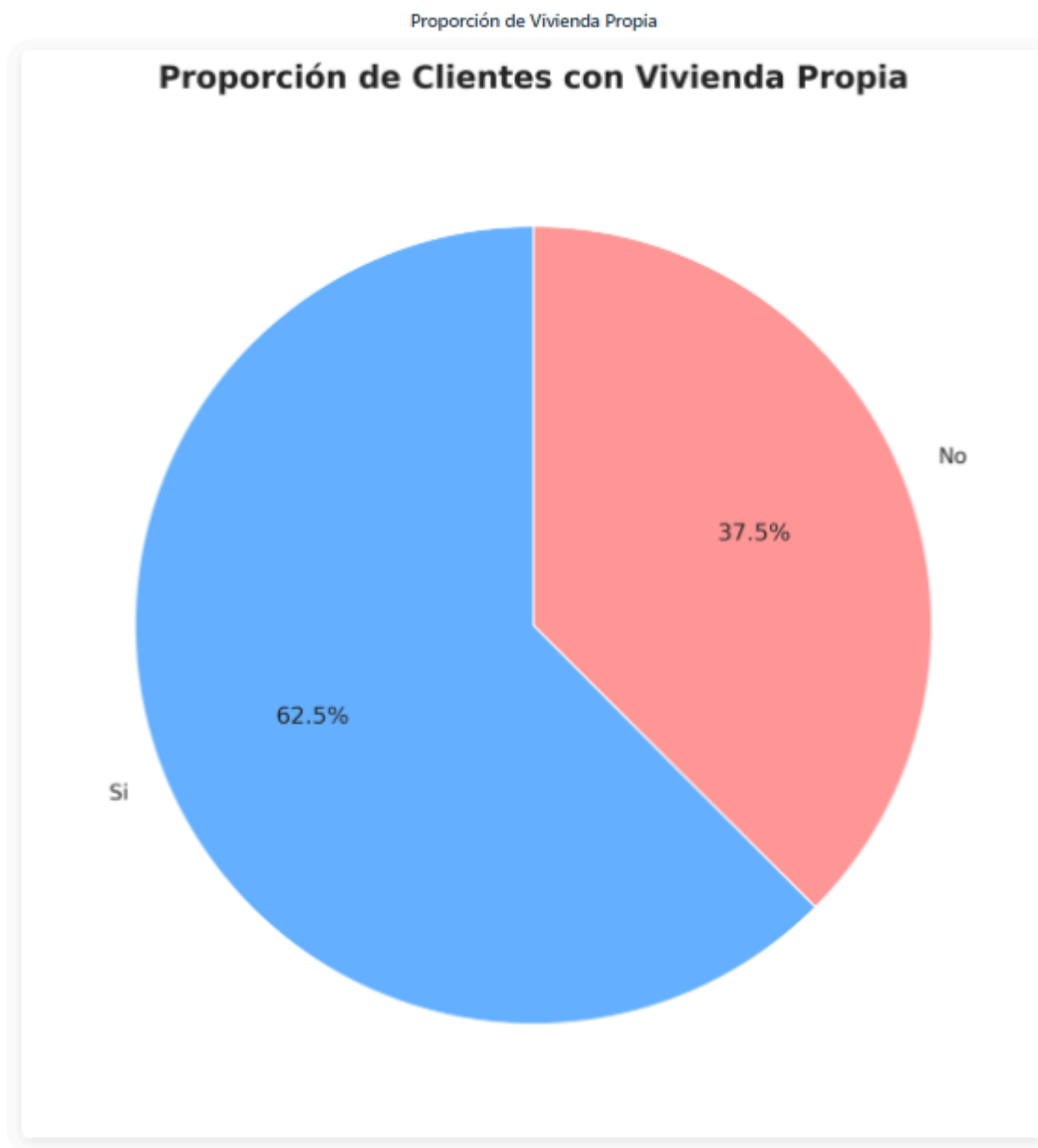
- Predominan los solteros (más de 540 clientes).



- Le siguen los casados (más de 300).
- Hay muy pocos divorciados.

Tenencia de Bienes

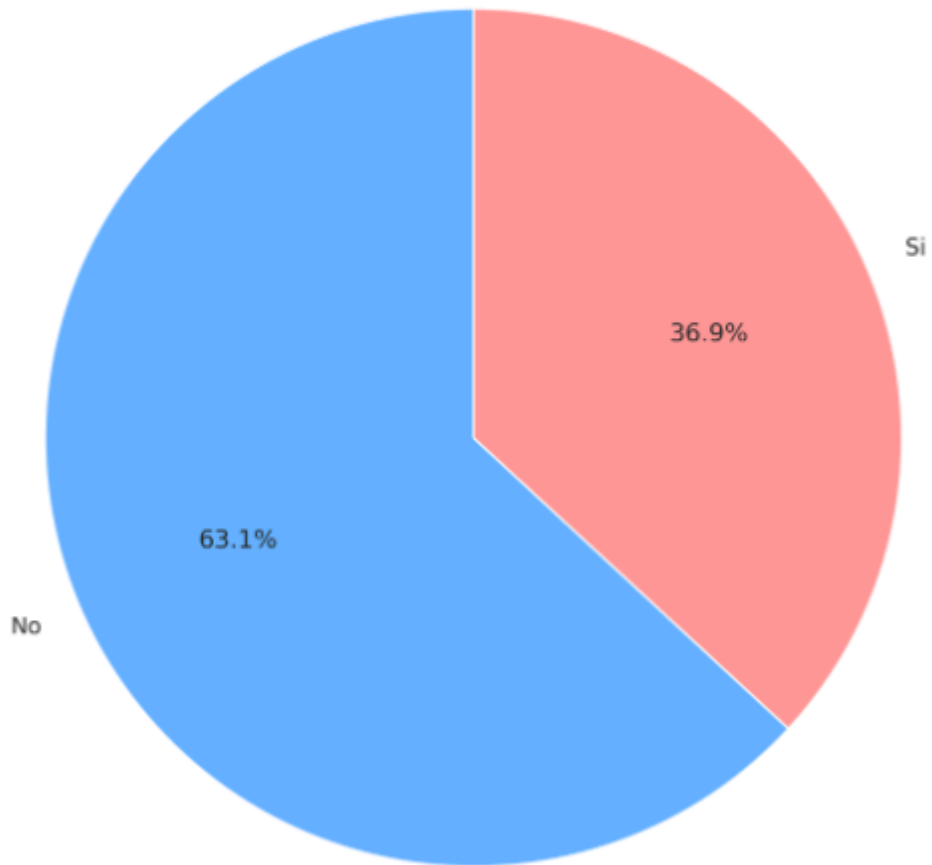
- Vivienda propia:



- 62.5% de los clientes sí tiene vivienda propia.
- 37.5% no tiene vivienda propia.

- Vehículo propio:

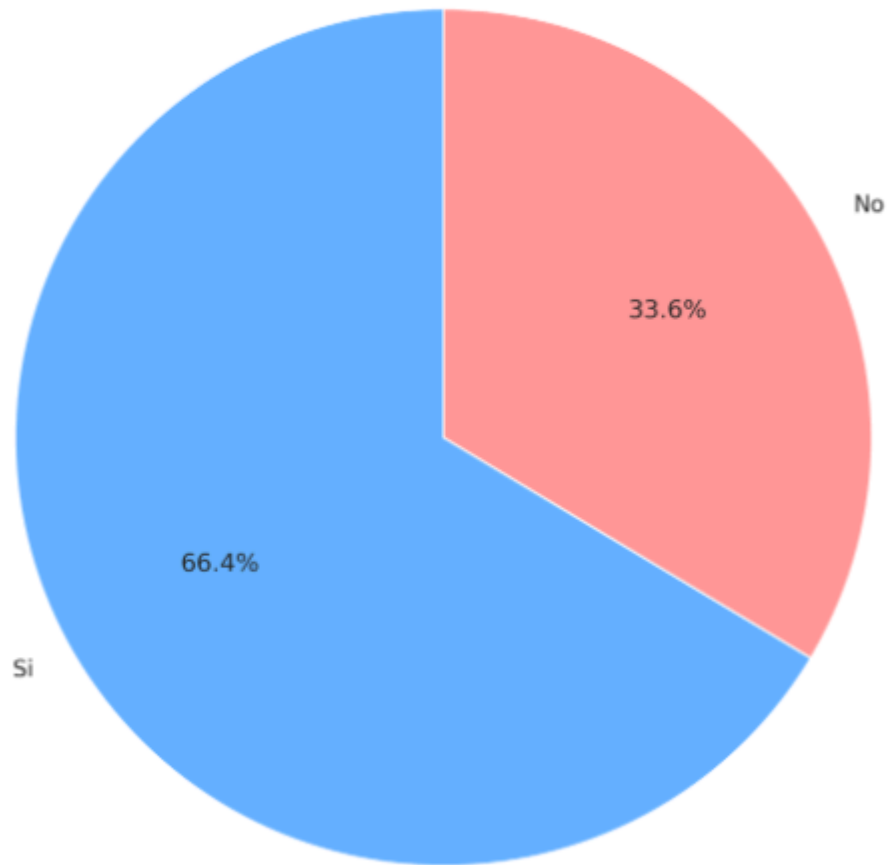
### Proporción de Clientes con Vehículo Propio



- 63.1% tiene vehículo propio.
- 36.9% no tiene vehículo.

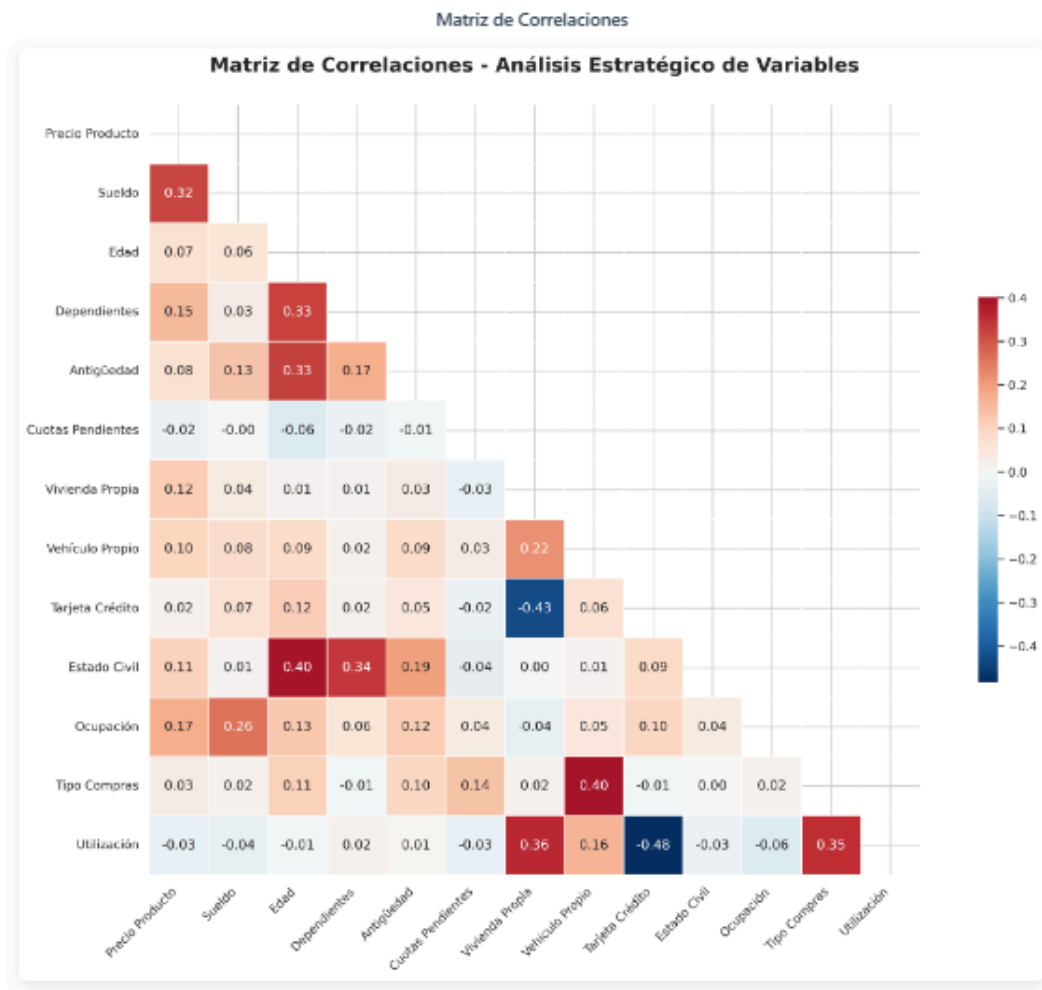
- Tarjeta de crédito:

### Proporción de Clientes con Tarjeta de Crédito



- 66.4% cuenta con tarjeta de crédito.
- 33.6% no tiene tarjeta de crédito.

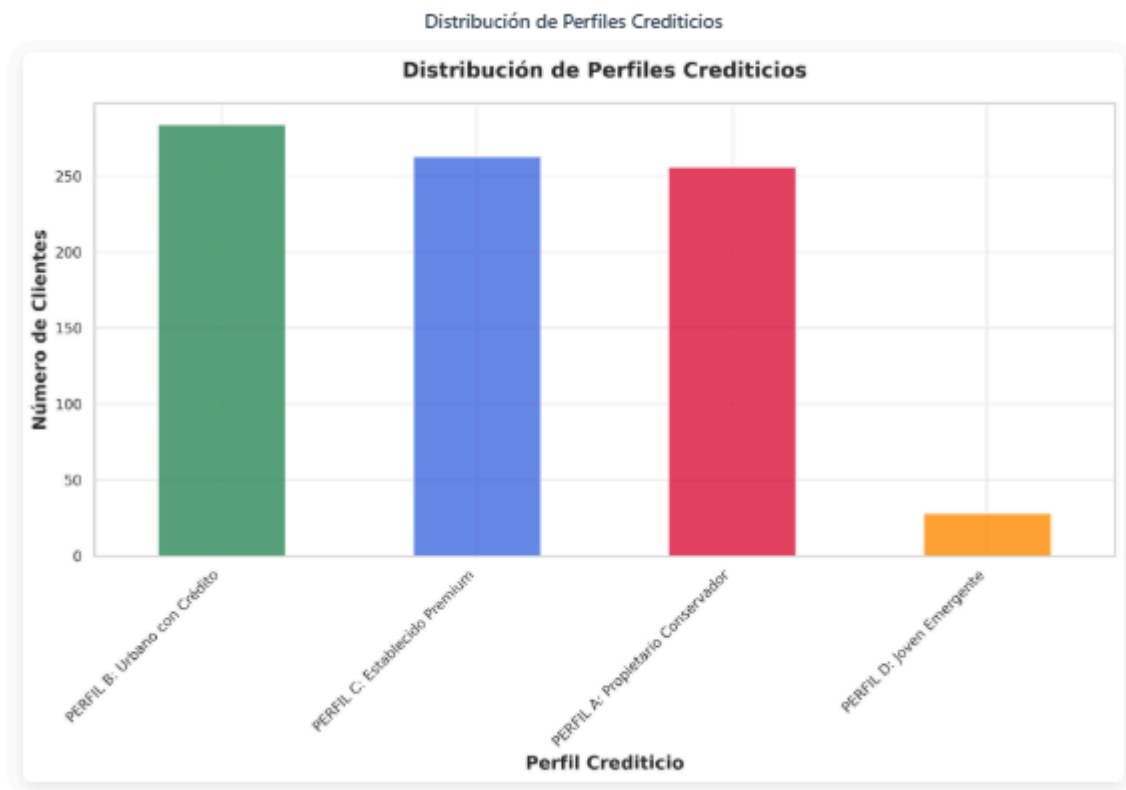
## Matriz de Correlaciones



- Precio del producto tiene correlación positiva con el sueldo (0.32).
- Sueldo se relaciona con la edad (0.06) y con el número de dependientes (0.15), pero sobre todo con el precio del producto.
- Tarjeta de crédito muestra una correlación negativa importante con vivienda propia (-0.43) y con vehículo propio (-0.16). Esto indica que quienes tienen bienes tienden a usar menos tarjeta de crédito.
- Estado civil tiene cierta relación con la edad (0.40) y ocupación (0.09).
- Utilización (probablemente uso de crédito) tiene relación positiva con el precio del producto (0.32), vehículo propio (0.36) y tipo de compras (0.35); pero negativa con tarjeta de crédito (-0.48).

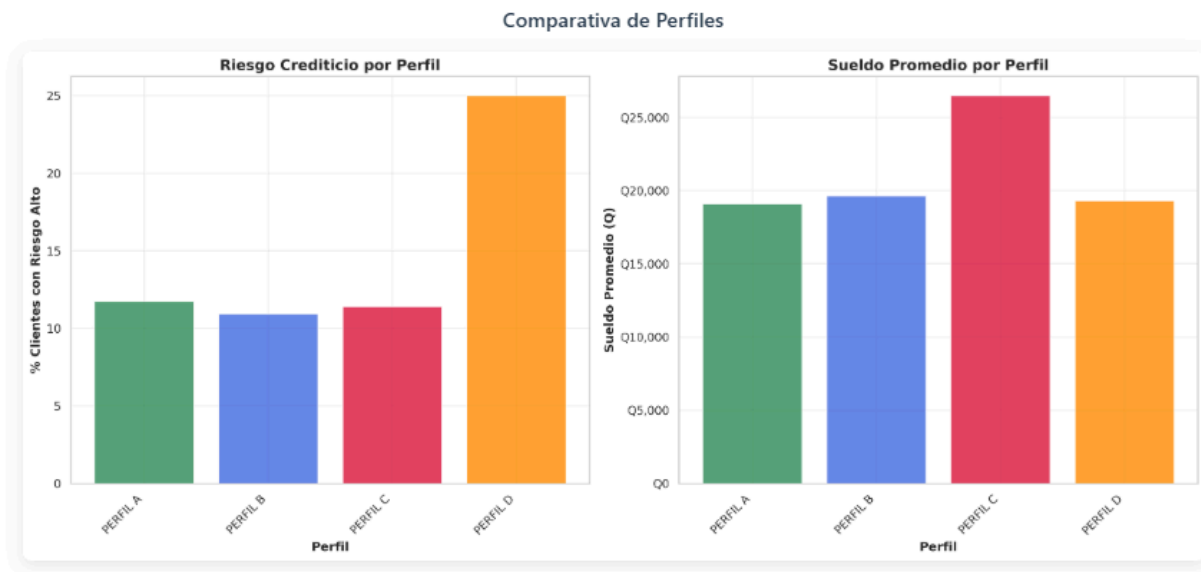
Perfiles Crediticios y Análisis Estratégico

### Distribución de Perfiles Crediticios:



- Se identifican 4 perfiles principales:
  - Urbano con Crédito
  - Establecido Premium
  - Propietario Conservador
  - Joven Emergente (es el perfil minoritario)
- La mayoría de los clientes pertenecen a los tres primeros perfiles, mientras que el perfil "Joven Emergente" tiene pocos clientes, pero representa el mayor riesgo crediticio.

### Comparativa de Perfiles:



- **Riesgo Crediticio:** El "Joven Emergente" (Perfil D) muestra una tasa de morosidad significativamente más alta que los otros perfiles.
- **Sueldo Promedio:** El perfil "Establecido Premium" cuenta con los sueldos promedio más altos.

Matriz Estratégica (Capacidad de Pago vs Riesgo Crediticio):

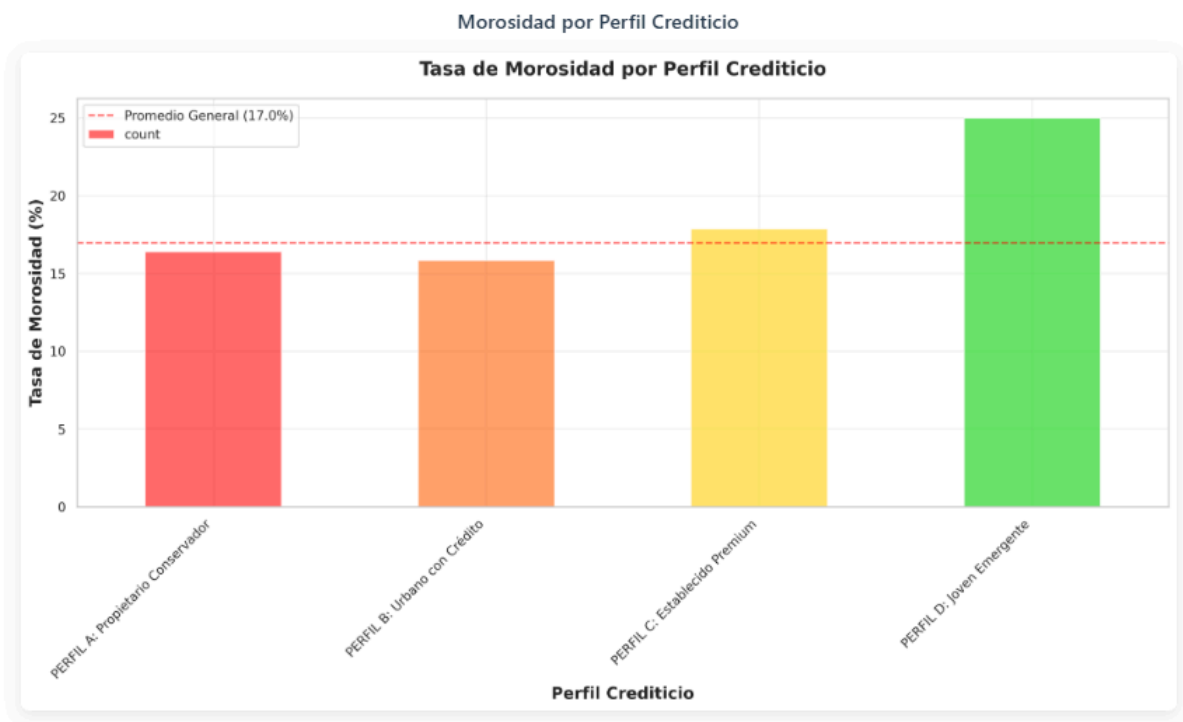


- Todos los perfiles presentan capacidad de pago por debajo del valor del producto (aprox. 0.3x), mostrando la necesidad de financiamiento.
- El perfil "Joven Emergente" está por encima del umbral de riesgo alto (>15%), indicando una concentración importante de morosidad en este segmento.

Análisis de Morosidad

## Análisis de Morosidad por Perfil Crediticio

### ⚠️ Análisis de Morosidad

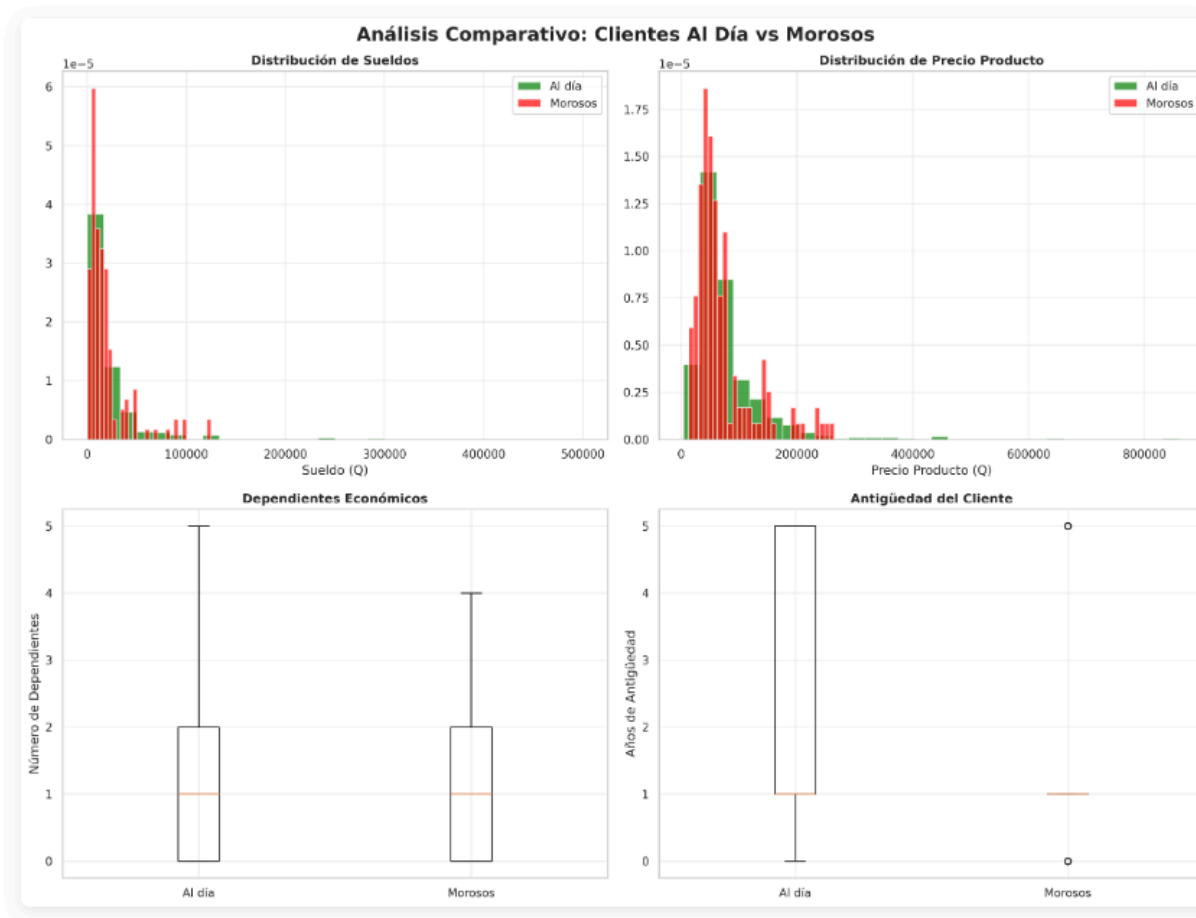


- Promedio General de Morosidad: 17%
- Perfil D: Joven Emergente presenta la tasa de morosidad más alta (alrededor de 25%), muy por encima del promedio.
- Los perfiles A (Propietario Conservador) y B (Urbano con Crédito) mantienen la morosidad por debajo del promedio general.
- El perfil C (Establecido Premium) tiene una morosidad ligeramente superior al promedio, pero significativamente menor que el perfil Joven Emergente.

## Comparativa Morosos vs Al Día



## Comparativa Morosos vs Al Día

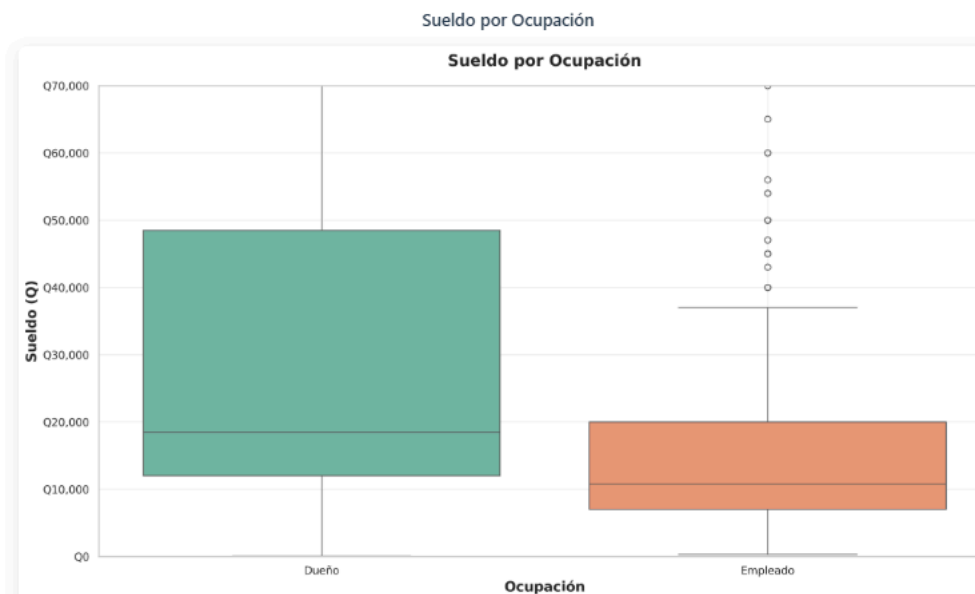


- **Distribución de Sueldos:**
  - Ambos grupos (al día y morosos) tienen sueldos concentrados en rangos bajos, pero los morosos tienden a estar levemente más presentes en los sueldos más bajos.
- **Distribución de Precio de Producto:**
  - La mayoría de los productos financiados están en rangos bajos para ambos grupos, aunque los morosos también aparecen en productos de menor precio.
- **Dependientes Económicos:**
  - No hay diferencias marcadas; ambos grupos presentan una mediana de 2 dependientes.

- Antigüedad del Cliente:
  - Los clientes al día tienden a tener mayor antigüedad, mostrando una distribución más amplia.
  - Los morosos suelen tener menor antigüedad, concentrándose en clientes relativamente nuevos.

## Análisis Financiero:

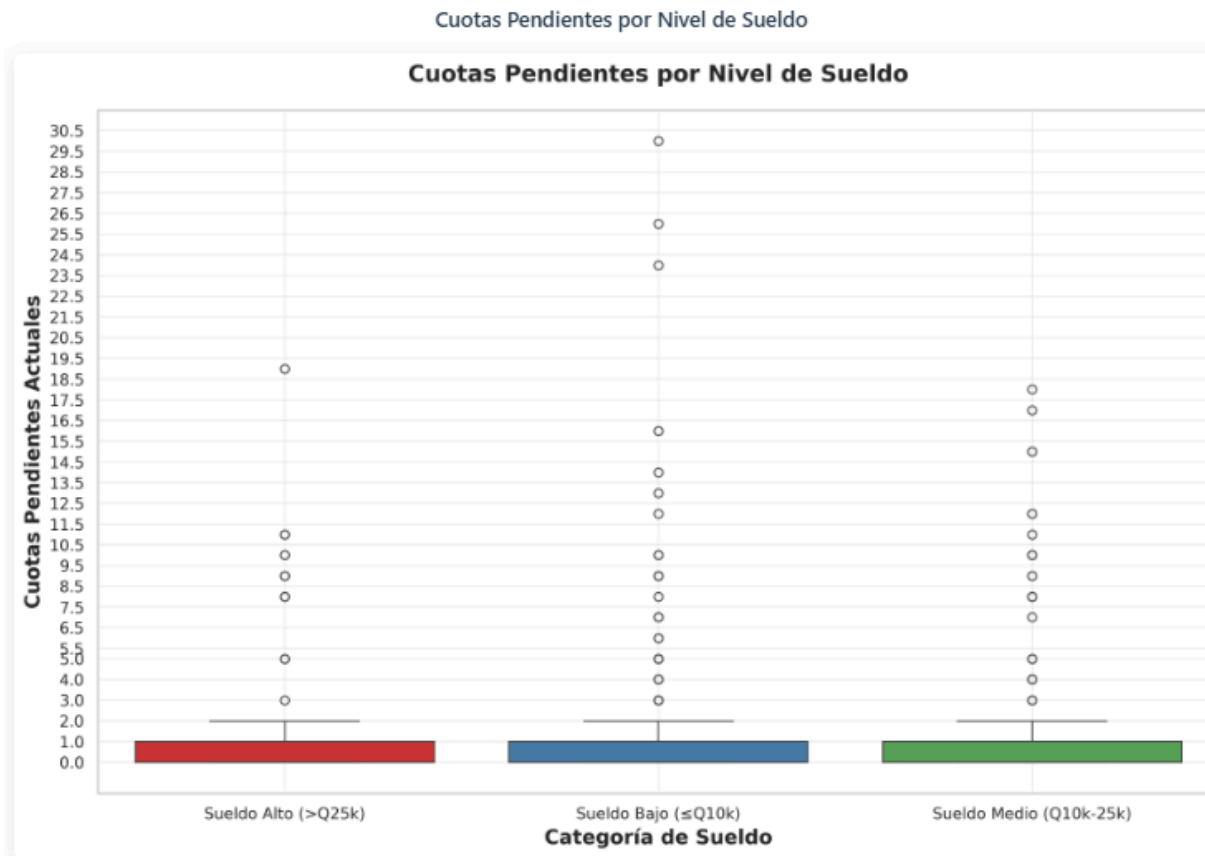
### Sueldo por Ocupación



- **Dueños:**
  - Tienen una mayor **dispersión** en los sueldos.
  - El sueldo mediano es más alto y el rango es más amplio, llegando algunos a sueldos altos.
  - Hay dueños con sueldos significativamente superiores comparado con empleados.
- **Empleados:**
  - Presentan una distribución más concentrada y, en general, sueldos más bajos.
  - La mayoría de empleados se encuentra en rangos de sueldos bajos a medios.

- Existen algunos empleados con sueldos altos (outliers), pero son casos aislados.

### Cuotas Pendientes por Nivel de Sueldo



- General:
  - Sin importar si el sueldo es alto (>Q25k), medio (Q10k–25k) o bajo (≤Q10k), la mayoría de clientes tienen pocas cuotas pendientes (mediana cercana a 1 cuota pendiente).
- Observaciones:
  - La gran mayoría mantiene de 1 a 2 cuotas pendientes.
  - Hay algunos casos aislados (outliers) en todas las categorías, donde ciertos clientes acumulan muchas más cuotas pendientes (hasta más de 20).
  - No existe una diferencia significativa en el número de cuotas pendientes actuales según el nivel de sueldo.

## 💡 Recomendaciones Estratégicas

### 🎯 Enfoque Prioritario

**Perfil Urbano con Crédito:** Concentrar esfuerzos en este segmento (34.2% de clientes) con baja morosidad (10.9%) y buena capacidad de pago.

### ⚠️ Gestión de Riesgo

**Perfil Joven Emergente:** Implementar scoring más estricto y monitoreo especial para este segmento de alto riesgo (25% morosidad).

### 🚀 Oportunidades de Crecimiento

**Up-selling:** Los perfiles Premium y Conservador muestran estabilidad. Ofrecer productos complementarios y aumentar límites de crédito.

### 🛡️ Estrategia Anti-Morosidad

**Prevención:** Contacto proactivo con clientes en cuota 1, reestructuración para sueldos bajos, y programas de lealtad.

### 📊 Scoring Crediticio

**Variables clave:** Vivienda propia, tarjeta de crédito, y ocupación son los mejores predictores. Actualizar algoritmos de aprobación.

### 💰 Impacto Financiero

**ROI Estimado:** Reducir morosidad en 50% podría generar ahorros de Q4,985,225

## 📊 Conclusiones Ejecutivas

### ✅ Fortalezas Identificadas

Base de clientes diversificada con 3 perfiles principales equilibrados. Tasa de morosidad general controlada (16.9%). Correlaciones claras para scoring crediticio.

### ⚡ Acciones Inmediatas

1) Implementar scoring diferenciado por perfil. 2) Monitoreo especial del segmento Joven Emergente. 3) Estrategias de up-selling para perfiles estables.

### 🎯 Objetivos 2024

Reducir morosidad a <8%. Incrementar penetración en Perfil Urbano. Desarrollar productos específicos por perfil crediticio.

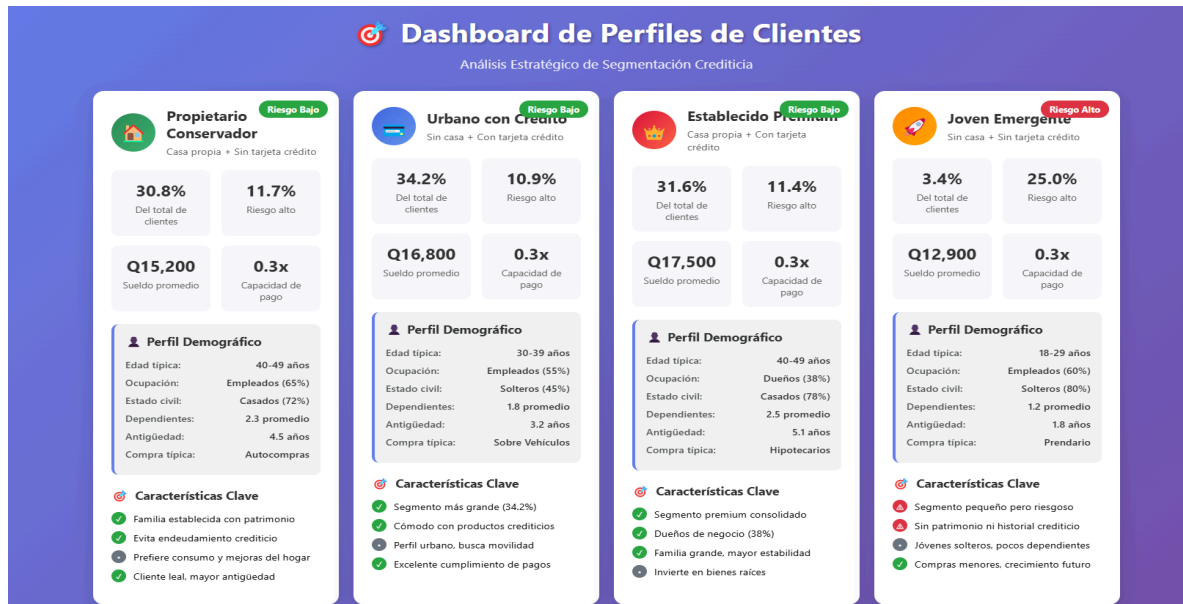
### 📈 Próximos Análisis

Análisis de cohortes por antigüedad. Modelo predictivo de morosidad. Segmentación geográfica. Análisis de rentabilidad por perfil.

## Dashboard de Perfiles de Clientes

Análisis Estratégico de Segmentación Crediticia

### Resumen de Perfiles de Clientes



#### 1. Propietario Conservador (30.8% de los clientes)

- **Riesgo:** Bajo (11.7% en riesgo alto)
- **Perfil:** Adultos de 40-49 años, empleados (65%), casados (72%), con familia establecida y patrimonio propio.
- **Ingresos:** Q15,200 sueldo promedio
- **Capacidad de pago:** 0.3x
- **Características clave:**
  - Prefiere autocompras
  - Evita endeudamiento crediticio
  - Cliente leal, mayor antigüedad
  - Prioriza mejoras del hogar

## 2. Urbano con Crédito (34.2% de los clientes)

- **Riesgo:** Bajo (10.9% en riesgo alto)
- **Perfil:** Adultos jóvenes (30-39 años), empleados (55%), solteros (45%), más movilidad urbana.
- **Ingresos:** Q16,800 sueldo promedio
- **Capacidad de pago:** 0.3x
- **Características clave:**
  - Segmento más grande
  - Cómodo con productos crediticios
  - Cumple puntualmente con pagos
  - Compra sobre vehículos

## 3. Establecido Premium (31.6% de los clientes)

- **Riesgo:** Bajo (11.4% en riesgo alto)
- **Perfil:** Adultos de 40-49 años, dueños de negocio (38%), casados (78%), familias grandes.
- **Ingresos:** Q17,500 sueldo promedio
- **Capacidad de pago:** 0.3x
- **Características clave:**
  - Consolidado y con bienes raíces
  - Mayor estabilidad y antigüedad
  - Prefiere créditos hipotecarios

#### **4. Joven Emergente (3.4% de los clientes)**

- **Riesgo: Alto** (25% en riesgo alto)
- **Perfil:** Jóvenes (18-29 años), empleados (60%), solteros (80%), menos dependientes.
- **Ingresos:** Q12,900 sueldo promedio
- **Capacidad de pago:** 0.3x
- **Características clave:**
  - Segmento pequeño y riesgoso
  - Sin patrimonio ni historial crediticio
  - Compras menores, potencial de crecimiento

#### **Firma digital**

<https://docuseal.devteamatcci.site>

Se ha integrado la plataforma [DocuSeal](#) como solución central para la **gestión, firma y seguimiento digital** de documentos y contratos con nuestros clientes, socios y proveedores.

#### **¿Qué logramos con DocuSeal en Cash In?**

- **Digitalización total del proceso contractual:**  
Toda la gestión de contratos se realiza en línea, desde la generación hasta la firma final.
- **Panel centralizado:**  
Se visualiza en un solo lugar todas las plantillas de contratos, documentos enviados, su estatus (enviado, abierto, completado, rechazado), y la trazabilidad completa de las firmas.
- **Control de envíos:**  
Se puede ver a detalle cada envío, saber quién abrió, completó o rechazó el documento, y descargar el archivo firmado automáticamente.

## Tipos de contratos implementados( de prueba)

- **Contrato de Compraventa de Vehículo Usado**

**Contrato de Compraventa de Vehículo Usado**

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, entre:

Vendedor: \_\_\_\_\_, con domicilio en \_\_\_\_\_, identificado con \_\_\_\_\_, y

Comprador: \_\_\_\_\_, con domicilio en \_\_\_\_\_, identificado con \_\_\_\_\_,

Se celebra el presente contrato de compraventa de vehículo usado, sujeto a las siguientes cláusulas:

**Cláusulas:**

**Objeto:** El vendedor vende al comprador el vehículo usado de las siguientes características:

**Marca:** \_\_\_\_\_

**Modelo:** \_\_\_\_\_

**Año:** \_\_\_\_\_

**Número de identificación vehicular (VIN):** \_\_\_\_\_

**Kilometraje:** \_\_\_\_\_

**Color:** \_\_\_\_\_

**Precio:** El precio de venta del vehículo es de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ), que el comprador paga al vendedor de la siguiente forma: \_\_\_\_\_.

**Estado del vehículo:** El comprador declara haber revisado el vehículo y aceptarlo en el estado en que se encuentra.

**Transferencia de propiedad:** El vendedor se compromete a entregar al comprador la documentación necesaria para la transferencia de propiedad del vehículo.

**Gastos:** Los gastos de transferencia de propiedad y cualquier otro gasto relacionado con la compraventa serán cubiertos por \_\_\_\_\_.

**Firma:** En señal de conformidad, las partes firman el presente contrato en dos ejemplares.

**Firmas:**

**Vendedor:** \_\_\_\_\_

**Comprador:** \_\_\_\_\_

- Plantilla personalizada que permite incluir los datos del vendedor, comprador y todos los detalles del vehículo (marca, modelo, año, VIN, precio, condiciones y obligaciones).

- Permite reusar la plantilla para cada nuevo cliente o transacción.
- Cada contrato es firmado digitalmente por ambas partes y queda registrado con fecha, hora y evidencia electrónica.



- **Gestión de documentos administrativos**

MUNICIPALIDAD DE GUATEMALA, GUATEMALA  
 CODIGO JURISDICCIONAL A-1 5,000  
 CONTRALORIA GENERAL DE CUENTAS  
 FORMA 7-B INGRESOS VARIOS

RECIBO DE TESORERIA N°: 24.02.2025  
 INTERLOCUTOR: VIN: 11:27:17  
 NIT: tGR5h7

RECIBO ORIGINAL

O-0713198

NOMBRE: LUIS FERNANDO RALDA ESTRADA

DOMICILIO:

CONCEPTO: Boleto de Ornato  
 DPI: 3004-73575-0101

LUIS FERNANDO RALDA ESTRADA

CUENTA

BOLETO DE ORNATO Año 2025

150.00

Total :

150.00

TOTAL EN LETRAS :

CIENTO CINCUENTA CON 00/100

TARJETA

AUTORIZADA

150.00

FIRMA Y SELLO DE CAJERO

AG. 009 CAJA 01 USUARIO SIS\_INT\_VISA

AVRERFpEQUUbABUaBjtUERBUGwARGBs2NTA1JiAnMVQ1MDg1JlQ7MDo1OiYxMlQnPSE4

AUTORIZADO SEGUN RESOLUCION DE LA CONTRALORIA GENERAL DE CUENTAS No.  
 Bo./BO./006082 CLAS.: 4869-20000-S-10-2009 de fecha 07.07.2009. NUMERO DE  
 CORRELATIVO 01-2024 de fecha 29.04.2024. ENVIO MUNICIPAL 48488 de fecha  
 29.04.2024. NUMERACION 001-1000000. Libro 12, Folio 26 AMPLIACION  
 BK./011986CLAS.: 4869-20000-S-10-2009 DEL 15-10-2009.

- Ejemplo: subida y control de **boletas de ornato**, comprobantes y otros documentos legales que requieren firma o aprobación de terceros.

- Seguimiento de estado: firmado, en revisión, rechazado.

## Calendario de citas [Cal.com](https://cal.com)

[calcom.s2.devteamatcci.site/](https://calcom.s2.devteamatcci.site/)

En **Cash In**, se ha implementado la plataforma [Cal.com](https://cal.com) como sistema principal para la gestión y reserva de **eventos, reuniones y citas** de manera eficiente, ágil y personalizada.

### ¿Qué permite Cal.com?

- **Creación y personalización de tipos de eventos:**  
Permite definir distintos tipos de reuniones con duraciones personalizadas (ej. 30 min, 15 min, reuniones secretas, etc.), cada una con su propio enlace de reserva.
- **Enlaces dinámicos y configurables:**  
Genera enlaces únicos para cada tipo de evento, facilitando que los usuarios o clientes reserven directamente en el calendario disponible.
- **Gestión de visibilidad:**  
Es posible ocultar o mostrar eventos específicos según se requiera (por ejemplo, reuniones secretas sólo accesibles para quienes tienen el enlace).
- **Panel unificado:**  
Toda la administración se realiza desde un panel intuitivo donde se puede ver, activar/desactivar y compartir fácilmente cada tipo de evento.
- **Integración con equipos y flujos de trabajo:**  
Ideal para coordinar agendas de equipos, disponibilidad de personal y evitar cruces de horarios.

### analítica de nuestras webs (umami)

<https://umami.s2.devteamatcci.site/share/7YstHbi7bZe0vB3S/marketing.s2.devteamatcci.site>

Umami es una plataforma de analítica web ligera y open-source, que permite monitorear y analizar el tráfico de los sitios web de forma sencilla, privada y sin compartir datos con terceros.

En cash in permite:

- Medición de visitas y comportamiento:
  - Umami permite visualizar en tiempo real la cantidad de vistas (5 en el ejemplo), visitas (4), visitantes únicos (2), tasa de rebote (75%) y duración promedio de la visita (34 segundos) en nuestras páginas clave, como el área

de marketing o landing principal.

- Visualización por rangos de tiempo:
  - Se puede filtrar y analizar los datos por rangos personalizados (últimas 24 horas, semana, mes, etc.), detectando picos de tráfico y horarios de mayor interacción.
- Desglose de tráfico:
  - Se pueden analizar las páginas más visitadas, referidos (fuentes de tráfico), y comportamiento de los usuarios por horas.
- Privacidad total:
  - Todos los datos recopilados permanecen bajo nuestro control, sin rastreadores invasivos ni cookies de terceros.

## CRM

<https://crm.devteamatcci.site>

Se está migrando e implementando un nuevo CRM para Club Cash In. El sistema es completamente nuevo y busca centralizar la gestión de clientes, oportunidades, tareas, vehículos y personas, facilitando el seguimiento y la colaboración del equipo en un solo lugar. Actualmente se están configurando y poblando las distintas secciones principales del CRM para integrarlas al flujo operativo del equipo.

### (Personas)

Personas								
All Personas - 11								
<input type="checkbox"/>	Name	Creation date	Last update	Created by	Estado Civil	Dependientes Económicos	Ingresos Nominales	Monto a Financiar
<input type="checkbox"/>	Slash de Guns N' Roses	14 May, 2025 10:00 AM	14 May, 2025 10:02 AM		CASADO	0	20,000	80,000
<input type="checkbox"/>	Untitled	14 Jul, 2025 10:10 AM	14 Jul, 2025 10:10 AM					
<input type="checkbox"/>	Untitled	17 Jun, 2025 11:51 AM	17 Jun, 2025 11:51 AM					
<input type="checkbox"/>	Jose	5 Jun, 2025 3:24 PM	5 Jun, 2025 3:26 PM		SOLTERO	2	15,000	50,000
<input type="checkbox"/>	Luis Fernando Ralda Estrada	11 May, 2025 10:15 PM	12 May, 2025 7:45 AM		SINGLE	0	25,000	100,000
<input type="checkbox"/>	Ana Sofia García Pérez	14 May, 2025 8:39 AM	14 May, 2025 9:03 AM		SOLTERO	0	10,000	50,000
<input type="checkbox"/>	Gengar mi pokemon favorito	14 May, 2025 11:30 AM	14 May, 2025 11:31 AM		SOLTERO	0	25,000	100,000
<input type="checkbox"/>	LUIS FERNANDO RALDA ES.	17 Jun, 2025 11:58 AM	3 Jul, 2025 10:33 AM		CASADO	2	1,200	1,000
<input type="checkbox"/>	richard kachler	15 May, 2025 5:31 PM	16 May, 2025 11:37 AM		SOLTERO	0	25,000	120,000
<input type="checkbox"/>	Gloria Ralda	15 May, 2025 6:23 PM	15 May, 2025 6:24 PM		CASADO	0	4,500	25,000
<input type="checkbox"/>	Margarita La Reina de La C...	14 May, 2025 9:50 AM	14 May, 2025 9:54 AM		CASADO	0	24,000	100,000

### Propósito:

Esta sección está orientada a la gestión individualizada de los clientes y prospectos. Permite almacenar información clave sobre cada persona que interactúa con la empresa, facilitando una atención personalizada y un mejor seguimiento comercial.

Principales campos manejados:

- Nombre
- Fecha de creación y última actualización
- Creado por (usuario responsable)
- Estado civil (casado, soltero, single, etc.)
- Dependientes económicos (número de personas a cargo)
- Ingresos nominales (en quetzales)
- Monto a financiar (valor asociado al crédito o financiamiento solicitado)

Funcionalidad:

Permite registrar tanto datos personales como información financiera relevante para análisis de crédito.

Se visualiza rápidamente el estado civil y la capacidad económica de cada persona.

Facilita la toma de decisiones para segmentar, precalificar o personalizar ofertas de productos.

Vehículos

Club Cash In

Search

Settings

Workspace

People

Companies

Opportunities

Tasks

Notes

Personas

Vehículos

Vehículos

+ New record

1

2014

	Name	Creation date	Last update	Created by	Nombre Revisor	Marca	Año	
	Untitled	24 Mar, 2025 11:37 AM	24 Mar, 2025 11:37 AM	Untitled				
	Toyota Corolla 1999	24 Mar, 2025 8:07 AM	23 May, 2025 6:21 PM		Luis Ralda Luis Ralda	Toyota	1,999	0
	Toyota Yaris 2014	24 Mar, 2025 11:29 AM	24 Mar, 2025 11:29 AM		Luis Ralda Luis Ralda	Toyota	2,014	0

Calculate

**Propósito:**

Permite el registro y control de los vehículos asociados a clientes o procesos dentro de la plataforma. Es útil para seguimiento de garantías, bienes asociados a créditos o para identificar activos de los usuarios.

**Principales campos manejados:**

- **Nombre** del vehículo
- **Fecha de creación y última actualización**
- **Creado por** (usuario responsable)
- **Nombre del revisor**
- **Marca**
- **Año**
- **Detalles** (campos adicionales o información específica)

**Funcionalidad:**

- Registro y actualización de vehículos vinculados a clientes/procesos.
- Permite identificar fácilmente el año y marca de los autos, así como el usuario encargado de la revisión.
- Útil para análisis de portafolio de activos y seguimiento en casos de créditos prendarios.

## Oportunidades

Club Cash In

Opportunities

+ New record

Search

Settings

Workspace

People

Companies

Opportunities

All

By Stage

Tasks

Notes

Personas

Vehiculos

All 26

Average 20.8k

Earliest 24 Mar, 2025 7:03 AM

Name	Amount	Created by	Close date	Company	Point of Contact	Stage	Creation date
Nueva oportunidad para Rich	Q 100k	Club Cashin			Patrick Collison	Nuevo	13 Jun, 2025 2:48 PM
Nueva Oportunidad: Slash ...		System				Nuevo	14 May, 2025 10:48 AM
Nueva Oportunidad: Slash ...		System				Nuevo	14 May, 2025 11:01 AM
New Opportunity	Q 1k	System	24 Mar, 2025 7:03 AM		Fernando Estrada	Nuevo	24 Mar, 2025 7:03 AM
Nueva Oportunidad: Genga...		System				Nuevo	14 May, 2025 11:33 AM
Nueva Oportunidad: Jose		System				Nuevo	5 Jun, 2025 2:01 PM
Nueva Oportunidad: Margar...		System				Nuevo	14 May, 2025 9:56 AM
Nueva Oportunidad: Jose		System				Nuevo	5 Jun, 2025 2:17 PM
Nueva Oportunidad: Margar...		System				Nuevo	14 May, 2025 9:56 AM
New Opportunity	Q 1k	System	24 Mar, 2025 7:21 AM		John Doe	Nuevo	24 Mar, 2025 7:21 AM
Nueva Oportunidad: Ana So...		System				Reunido	14 May, 2025 9:37 AM
New Opportunity	Q 1k	System	24 Mar, 2025 12:35 PM		Luis Ralda	Reunido	24 Mar, 2025 12:35 PM
Nueva Oportunidad: Slash ...		System				Firmando Docum	14 May, 2025 11:01 AM
Nueva Oportunidad: Slash ...		System				Cliente	14 May, 2025 10:03 AM
Nueva Oportunidad: Slash ...		System				Reunido	14 May, 2025 10:51 AM
Nueva Oportunidad: Jose		System				Firmando Docum	5 Jun, 2025 3:27 PM
Nueva Oportunidad: Slash ...		System				Cliente	14 May, 2025 10:51 AM
New Opportunity	Q 1k	System	24 Mar, 2025 7:39 AM		Luis Ralda	Contactado	24 Mar, 2025 7:39 AM
Nueva Oportunidad: Slash ...		System				Firmando Docum	14 May, 2025 10:03 AM
Nueva Oportunidad: Jose H...		System				Cliente	5 Jun, 2025 1:56 PM
Nueva Oportunidad: Ana So...		System				Contactado	14 May, 2025 9:37 AM
Nueva Oportunidad: Luis Fe...		System				Cliente	12 May, 2025 8:17 AM
Nueva Oportunidad: Gloria ...		System				Firmando Docum	15 May, 2025 6:25 PM
Nueva Oportunidad: Jose		System				Contactado	5 Jun, 2025 2:14 PM

### Propósito:

Este módulo está diseñado para dar seguimiento al embudo de ventas y gestionar el avance de oportunidades comerciales. Permite monitorear el estado de cada posible negocio desde la creación hasta el cierre.

### Principales campos manejados:

- Nombre de la oportunidad
- Monto potencial (Q)
- Creado por (usuario responsable)
- Fecha de cierre (Close date)
- Compañía
- Punto de contacto (contacto principal relacionado)
- Etapa/Stage (Nuevo, Reunido, Cliente, Firmando Documento, Contactado, etc.)

- Fecha de creación

**Funcionalidad:**

- Control total del pipeline de ventas con visibilidad de todas las etapas.
- Se puede distinguir rápidamente en qué etapa está cada oportunidad mediante colores y etiquetas.
- Permite identificar responsables y contactos clave de cada oportunidad.
- Se visualizan montos estimados y fechas de avance o cierre.
- Métricas rápidas de conteo y promedios al pie de la tabla.

**Tareas**

Club Cash In

Search

Settings

Workspace

People

Companies

Opportunities

Tasks

By Status

All Tasks

By Status

Assigned to Me

Notes

Personas

Vehiculos

Tasks

All Tasks - 4

FilterSortOp

<input type="checkbox"/>	Title	Status	Relations	Created by	Due Date	Assignee	Body	Creation date	+
<input type="checkbox"/>	Contactar a la persona	To do		System	25 Mar, 2025 7:21 AM			24 Mar, 2025 7:21 AM	
<input type="checkbox"/>	Contactar a la persona	In progress		System	25 Mar, 2025 12:35 PM			24 Mar, 2025 12:35 PM	
<input type="checkbox"/>	Contactar a la persona	To do		System	25 Mar, 2025 7:39 AM			24 Mar, 2025 7:39 AM	
<input type="checkbox"/>	Prueba Task	To do	<div>●Juanito</div>	Club Cashin	13 Mar, 2025 10:17 AM	<div>●Club Cashin</div>		11 Mar, 2025 10:17 AM	

Calculate

**Propósito:**

Permite el registro, seguimiento y asignación de tareas dentro del flujo de trabajo del equipo. Esencial para mantener control sobre actividades pendientes, asignaciones y avances diarios.

**Principales campos manejados:**

- Title: Nombre de la tarea (ejemplo: "Contactar a la persona", "Prueba Task")

- Status: Estado de la tarea (To do, In progress)
- Relations: Persona o entidad relacionada con la tarea (por ejemplo, "juanito")
- Created by: Usuario responsable de crear la tarea (System, Club CashIn)
- Due Date: Fecha límite de entrega o resolución
- Assignee: Encargado asignado a la tarea
- Body: (campo para descripción o detalles adicionales)
- Creation date: Fecha de creación de la tarea