CASO DE ÉXITO **ALVOS**

Cómo ALVOS aumentó su recuperación de créditos a más de 1 millón en dos meses

belvo.

Sobre ALVOS

Servicio: Préstamos en línea
Website: https://www.ALVOS.mx/
País: México
Producto de Belvo: Integración vía API de domiciliación bancaria

ALVOS es una fintech que, en poco más de año y medio, ha transformado el mercado del microcrédito en México.

Fundada con la misión de ayudar a sus clientes a cumplir sus objetivos financieros, ALVOS se ha convertido en una plataforma clave para aquellos que, por diversas razones, no tienen acceso a servicios bancarios tradicionales.

Desde sus modestos inicios con solo cinco personas en la oficina y 300 clientes en su primer mes, la empresa ha experimentado un crecimiento exponencial.

Hoy en día, cuentan con más de 300,000 clientes activos y han procesado más de 900,000 solicitudes de crédito, lo que refleja su compromiso de ofrecer soluciones financieras accesibles y personalizadas.

CASO DE ÉXITO **ALVOS**

El desafío

Como muchas fintechs enfocadas en microcréditos, ALVOS enfrentaba un gran reto: la recuperación de pagos. Su modelo digital, si bien les permitía ofrecer préstamos rápidos y eficientes, también abría la puerta a un alto riesgo de impago.

Al no haber contacto físico con los clientes y con el crecimiento constante del portafolio, el riesgo de fraude se convirtió en una preocupación crítica.

En los primeros seis meses, ALVOS mantenía un nivel de impago del 28%, un porcentaje bastante bajo para la industria. Sin embargo, con el crecimiento acelerado de su cartera, el nivel de impago incrementó al 38%.

Además, el interés inicial de implementar la domiciliación bancaria directamente con los bancos presentó múltiples obstáculos. Las trabas burocráticas y las estrictas regulaciones dificultaban el proceso, afectando negativamente los resultados de recuperación de pagos y la eficiencia operativa.

La empresa necesitaba una solución que no solo les permitiera gestionar mejor la recuperación de sus créditos, sino también mantener la transparencia y seguridad con sus clientes, pilares fundamentales de su propuesta de valor.

CASO DE ÉXITO **ALVOS**

La solución

Frente a estos desafíos, ALVOS decidió implementar la tecnología de Belvo para optimizar su proceso de recuperación mediante la domiciliación bancaria. A diferencia de los bancos tradicionales, que limitan las opciones de domiciliación, Belvo ofreció a ALVOS una plataforma que les permitió acceder a una amplia gama de instituciones financieras con una sola integración. Esta flexibilidad fue clave para superar las barreras iniciales y les permitió automatizar el cobro de créditos, aumentando significativamente la eficiencia en la recuperación de pagos.

En un principio, ALVOS utilizaba la plataforma de Belvo para recuperar entre 150,000 y 180,000 pesos mensuales, una cifra modesta considerando su tamaño de cartera. Sin embargo, en los últimos dos meses, esa cifra ha aumentado exponencialmente, alcanzando más de 1.3 millones de pesos en recuperación mensual, lo que representa una participación del 4% en la recuperación total de la compañía.

La implementación de Belvo ha permitido a ALVOS escalar su operación de manera sostenible y mejorar su relación con los clientes.

Gracias a la transparencia en los términos de domiciliación bancaria, los clientes de ALVOS ahora entienden mejor el proceso y la fintech ha reducido considerablemente las quejas relacionadas con los cobros automáticos. Este nuevo enfoque no solo ha mejorado la percepción de seriedad y compromiso de la empresa, sino que también ha disuadido a aquellos clientes con intenciones fraudulentas.

¿Cómo funciona?

Proporcionar la CLABE

Después de añadir domiciliación bancaria como método de pago, el usuario debe proporcionar el número CLABE de su cuenta bancaria a la empresa.

Consentimiento del usuario

Una vez que la empresa cuenta con el número CLABE, el usuario otorga su consentimiento para realizar cargos automáticos en su cuenta bancaria.

Retiro automático de fondos

Con el consentimiento del usuario, la empresa puede retirar los fondos de la cuenta bancaria de manera automática con la periodicidad necesaria, directamente a través del banco.

CASO DE ÉXITO **ALVOS**

Resultados

Incremento en la recuperación mensual

La implementación de la domiciliación bancaria con Belvo ha permitido a ALVOS aumentar su recuperación mensual de créditos, pasando de 150,000-180,000 pesos a más de 1.3 millones de pesos en solo dos meses.

Participación del 4% en la recuperación total

Aunque actualmente Belvo representa el 4% de la recuperación total, ALVOS planea escalar esta participación al 30-40% en los próximos meses, gracias a la automatización y las mejoras continuas en el proceso de cobro.

Reducción de quejas

La transparencia en los términos de la domiciliación bancaria ha mejorado la relación con los clientes, reduciendo significativamente las quejas y mejorando la retención.

Impacto positivo en el portafolio

A pesar del crecimiento del portafolio y el aumento en el riesgo de impago, la implementación de Belvo ha permitido a ALVOS mantener un control más riguroso sobre los pagos y continuar ofreciendo servicios accesibles a una mayor cantidad de clientes.

CASO DE ÉXITO **ALVOS**

belvo.

> Desde que implementamos Belvo, nuestra capacidad de recuperación ha dado un giro clave. No solo hemos incrementado nuestras cifras en más de un millón de pesos mensuales, sino que hemos ganado algo mucho más valioso: confianza y transparencia hacia nuestros clientes. Belvo nos ha permitido automatizar un proceso que antes era ineficiente, y hoy podemos ver los resultados tanto en términos financieros como en la satisfacción de nuestros usuarios. Esta alianza ha sido fundamental para nuestro crecimiento, y estoy convencido de que será una pieza clave en nuestra estrategia a futuro
>
> Luis Silva
> Director de Operaciones de ALVOS

CASO DE ÉXITO **ALVOS**

Futuro y optimización continua

ALVOS no se detiene aquí. La meta es integrar un sistema automatizado mediante API que permita realizar cargos de manera más eficiente y escalar el volumen de recuperación de forma sustancial. Este nuevo enfoque busca que Belvo se convierta en un jugador clave, representando una parte considerable de los ingresos recuperados por la empresa.

La visión de ALVOS es que Belvo no solo siga siendo una herramienta complementaria, sino que se convierta en el pilar de su estrategia de recuperación de pagos.

Gracias a la tecnología flexible y avanzada de Belvo, ALVOS puede seguir creciendo y ofrecer soluciones financieras innovadoras a miles de clientes más.

belvo.

¿Quieres domiciliar los cobros de tus clientes?

Contáctanos: hello@belvo.com