

Escuela Superior Politécnica del Litoral

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas

"Optimizar procesos de cobranza para potenciar la fidelización y lealtad de los
clientes"

ADMI-1123

Proyecto Integrador

Previo la obtención del Título de:

Licenciado en Administración de Empresas

Presentado por:

Cristian Jose Simball Arias

Eder Alejandro Lopez Vergara

Guayaquil - Ecuador

Año: 2024

Dedicatoria

Le dedico este proyecto integrador en primero lugar a Dios por permitirme tener salud y poder terminar otra etapa académica, gracias a él nos encontramos con salud para cumplir las metas propuestas, también se la dedico a mi mamá quien es la que siempre ha estado a mi lado en cada paso que doy, y es mi motor para ser cada día mejor, y por siempre inculcarme a través de la Fe católica que Dios debe ser la base y el pilar para todo, A mi papá que está en el cielo que sé que siempre me bendice. A mis hermanos y a los que me acompañan en este proceso para poder ser un profesional de éxito.

Eder Lopez Vergara

Dedicatoria

El presente proyecto se lo dedico, en primer lugar, a Dios por guiarme en cada paso de este camino. A mi familia, en especial a mis padres y hermanos, quienes han sido una guía y pilar fundamental durante toda esta etapa de mi vida, brindandome su apoyo incondicional creyendo en mi incluso en los momentos mas desafiantes. Tambien se lo dedico a aquellos seres queridos que, aunque no se encuentran físicamente, dejaron en mi enseñanzas y valores que me han permitido formarme como persona y me han llevado hasta este momento.

Cristian Simball Arias

Agradecimientos

Agradezco a Dios, a mi mamá y a mi familia quienes siempre me dieron su apoyo incondicional, también le agradezco a mis profesores quienes me han ayudado a seguir con este proceso, y que gracias a ellos mi carrera universitaria está siendo finalizada con éxito, también le agradezco a la empresa que nos permitió usar los datos para poder llevar acabo esta investigación, también agradezco a mis amigos universitarios quienes gracias a ellos he podido llevar una vida universitaria más amena y divertida, y gracias a mi compañero de tesis quien lo conozco desde el primer día que pisé la ESPOL.

Eder Lopez Vergara

Agradecimientos

Agradezco a Dios, a mis padres por acompañarme en cada etapa de este proceso con su apoyo, amor, paciencia y confianza, que han sido mi mayor impulso, por sus deseos y oraciones. A mi hermano Adrian que me ha ayudado con su inmenso apoyo y confianza y es uno de mis pilares fundamentales junto a mis padres que han sido una fuente de motivación para poder seguir adelante y cumplir todas las metas que me he propuesto. A mi grupo de amigos del pre, por hacer de esta etapa de mi vida mas amena, a mis amigos que fui conociendo en el transcurso de los semestres por su apoyo en los retos que se enfrentaba en cada uno de los semestres. Asi mismo a mi compañero de tesis, quien hace parte de mi grupo del pre, y es uno de los mejores amigos que me brindo ESPOL.

Cristian Simball Arias

Declaración Expresa

Nosotros Cristian Jose Simball Arias y Eder Alejandro Lopez Vergara acordamos y reconocemos que:

La titularidad de los derechos patrimoniales de autor (derechos de autor) del proyecto de graduación corresponderá al autor o autores, sin perjuicio de lo cual la ESPOL recibe en este acto una licencia gratuita de plazo indefinido para el uso no comercial y comercial de la obra con facultad de sublicenciar, incluyendo la autorización para su divulgación, así como para la creación y uso de obras derivadas. En el caso de usos comerciales se respetará el porcentaje de participación en beneficios que corresponda a favor del autor o autores.

La titularidad total y exclusiva sobre los derechos patrimoniales de patente de invención, modelo de utilidad, diseño industrial, secreto industrial, software o información no divulgada que corresponda o pueda corresponder respecto de cualquier investigación, desarrollo tecnológico o invención realizada por mí/nosotros durante el desarrollo del proyecto de graduación, pertenecerán de forma total, exclusiva e indivisible a la ESPOL, sin perjuicio del porcentaje que me/nos corresponda de los beneficios económicos que la ESPOL reciba por la explotación de mi/nuestra innovación, de ser el caso.

En los casos donde la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI) de la ESPOL comunique al/los autor/es que existe una innovación potencialmente patentable sobre los resultados del proyecto de graduación, no se realizará publicación o divulgación alguna, sin la autorización expresa y previa de la ESPOL.

Guayaquil, 15 de octubre del 2024.


CRISTIAN SIMBALL


EDER LOPEZ

Evaluadores

Martin Moreno Ivonne Antonieta

Profesor de Materia

Bastidas Riofrio Giovanni Francisco

Tutor de proyecto

Resumen

El presente proyecto analiza y optimiza los procesos de cobranza de una empresa ecuatoriana líder en sistemas de rastreo satelital, con el objetivo de mejorar la fidelización, satisfacción y lealtad de los clientes, asegurando relaciones más colaborativas y beneficiosas a largo plazo. La introducción describe el impacto de la pandemia en la capacidad de pago de los clientes y en las políticas de cobranza implementadas por las empresas. El desarrollo incluyó el uso del modelo "*Design Thinking*", donde se aplicaron herramientas como entrevistas, observación activa, encuestas y análisis estadístico para identificar problemas clave en la gestión de cobranza. Los resultados destacaron que la automatización de procesos, la personalización de mensajes, el fortalecimiento de la comunicación y la incorporación de tecnologías avanzadas incrementaron la satisfacción de los clientes, redujeron significativamente la cartera vencida y mejoraron la eficiencia operativa. Adicionalmente, se identificó que estrategias adaptativas, como la segmentación detallada de clientes, el monitoreo constante, programas de fidelización y la capacitación del personal, son esenciales para fortalecer la relación cliente-empresa, optimizar los ingresos, reducir tensiones y garantizar la sostenibilidad operativa en un contexto empresarial competitivo, dinámico y en constante evolución.

Palabras Clave: Cobranza, fidelización, *Design Thinking*, automatización, personalización.

Abstract

This project analyzes and optimizes the collection processes of a leading Ecuadorian company in satellite tracking systems, with the aim of improving customer loyalty, satisfaction, and loyalty, ensuring more collaborative relationships and long-term benefits. The introduction describes the impact of the pandemic on customers' ability to pay and on the collection, policies implemented by companies. The development included the use of the "Design Thinking" model, where tools such as interviews, active observation, surveys, and statistical analysis were applied to identify key problems in collection management. The results highlighted that process automation, message personalization, strengthening communication, and the incorporation of advanced technologies increased customer satisfaction, significantly reduced overdue debt, and improved operational efficiency. In addition, it was identified that adaptive strategies, such as detailed customer segmentation, constant monitoring, loyalty programs, and staff training, are essential to strengthen the customer-company relationship, optimize revenue, reduce tensions, and ensure operational sustainability in a competitive, dynamic, and constantly evolving business context.

Keywords: Collection, loyalty, Design Thinking, automation, personalization.

Índice general

RESUMEN	8
ABSTRACT.....	9
ABREVIATURAS	12
ÍNDICE DE FIGURAS.....	13
CAPÍTULO 1.....	14
1. INTRODUCCIÓN.....	15
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	16
1.2 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	17
1.3 OBJETIVOS	17
1.3.1 <i>Objetivo general</i>	17
1.3.2 <i>Objetivos específicos</i>	17
1.4 MARCO TEÓRICO.....	18
CAPÍTULO 2.....	23
2. DISEÑO METODOLÓGICO	24
2.1 DESIGN THINKING.....	24
2.1.1 <i>Investigación</i>	24
2.1.2 <i>Población y Muestra</i>	25
2.1.3 <i>Empatizar</i>	27
2.1.4 <i>Definir</i>	28
2.1.5 <i>Idear</i>	29
2.1.6 <i>Prototipar</i>	29
2.1.7 <i>Probar/Validar</i>	30
CAPÍTULO 3.....	31
3. IMPLEMENTACIÓN DE LA METODOLOGÍA.....	32
3.1 DESIGN THINKING.....	32
3.1.1 <i>Investigación</i>	32
3.1.2 <i>Población y Muestra</i>	33
3.1.3 <i>Empatizar</i>	34
3.1.4 <i>Definir</i>	35
3.1.5 <i>Idear</i>	37
3.1.6 <i>Prototipar</i>	39
3.1.7 <i>Probar/Validar</i>	41

CAPÍTULO 4	43
4.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	44
4.1.1 <i>CONCLUSIONES</i>	44
4.1.2 <i>RECOMENDACIONES</i>	45
BIBLIOGRAFÍA	47
ANEXOS	48
ANEXO 1: GUÍA DE ENTREVISTAS INICIALES	49
ANEXO 2: OBSERVACIONES ACTIVAS	50
ANEXO 3: ENTREVISTAS INICIALES DESARROLLADAS	51
ANEXO 4: ENCUESTAS FINALES – VALIDACIÓN DE PROTOTIPO.	60
ANEXO 5: RESULTADOS DE ENCUESTAS FINALES	64
ANEXO 6: PROTOTIPO	186
ANEXO 7: EVIDENCIA DE ENTREVISTAS	188

Abreviaturas

ESPOL Escuela Superior Politécnica del Litoral

ERP Enterprise Resource Planning

Índice de figuras

Imagen 1 Mapa de actores	33
Imagen 2 Satura y agrupa	34
Imagen 3 Matriz impacto dificultad	38
Imagen 4 Prototipo Qr	41
Imagen 5 Matriz feedback	42

Capítulo 1

1. Introducción

La pandemia ha desencadenado profundos cambios económicos que han afectado la capacidad de pago de los clientes en múltiples sectores, incluido el de servicios de rastreo satelital. Ante este contexto, muchas empresas adoptaron políticas de cobranza más estrictas con el fin de reducir la morosidad y proteger su flujo de ingresos. Sin embargo, estas medidas han generado tensiones en la relación entre las empresas y sus clientes, comprometiendo aspectos fundamentales como la satisfacción y fidelización, elementos esenciales en sectores donde la interacción continua y la confianza son pilares del servicio.

En este escenario, la gestión de cobranza se torna crucial no solo por su función en la recuperación de ingresos, sino también por su incidencia en la relación con el cliente. Un enfoque exclusivamente agresivo para recuperar pagos puede resultar contraproducente, ya que genera percepciones de rigidez y escasa flexibilidad, lo que incrementa las fricciones y afecta negativamente la lealtad de los usuarios. Esto resalta la necesidad de replantear los métodos tradicionales de cobranza, orientándolos hacia un enfoque más adaptativo que considere las nuevas realidades económicas de los clientes sin comprometer la viabilidad financiera de la empresa.

Este análisis tiene como objetivo comprender los desafíos actuales en los procesos de cobranza, evaluando tanto su impacto financiero como su influencia en la satisfacción y fidelización de los clientes dentro de un mercado altamente competitivo. Se busca, así, proponer estrategias que optimicen la gestión de cobranzas y fortalezcan la relación con el cliente, logrando un equilibrio entre eficiencia operativa y relaciones duraderas, elementos que son esenciales para el crecimiento sostenible de la empresa en el contexto postpandemia.

1.1 Descripción del Problema

Según Hunter Ecuador (s.f.), la empresa objeto de estudio en esta tesis, es una compañía ecuatoriana con más de 30 años en la industria del sistema de rastreo satelital, que inició sus operaciones como pionera en la comercialización del sistema de rastreo y recuperación de vehículos robados, y actualmente ha logrado expandir su portafolio que incluye productos innovadores y con tecnología electrónica de punta, que incluye: servicios de rastreo y ubicación de vehículos robados, mercancía y cualquier otro activo de riesgo; control, monitoreo de flotas y personal.

En los últimos años, el ámbito empresarial ha tenido muchos contratiempos y cambios que han significado un gran problema para la gestión de los cobros. La empresa dedicada al servicio de rastreo satelital experimentó un cambio que afectó las relaciones con los clientes y en su flujo de caja. En este contexto, los procesos de cobranza se volvieron más complejos y desafiantes, pues los clientes enfrentaban restricciones económicas y, en muchos casos, buscaban alternativas o disminuían su capacidad de pago. Estos factores llevaron a un aumento en la morosidad y dificultaron el mantenimiento de la satisfacción y fidelización de los clientes.

En el caso específico de la empresa estudiada, el problema central es el aumento de la morosidad y la pérdida de lealtad de los clientes debido a los métodos de cobro implementados en respuesta a la crisis. Para tratar de estabilizar sus ingresos, la empresa optó por un enfoque de cobro más agresivo que, si bien buscaba recuperar la cartera vencida rápidamente, generó una mayor tensión entre la empresa y sus clientes. Los procesos de cobro agresivos, que incluyen llamadas frecuentes, notificaciones constantes y recordatorios repetitivos, tienden a alienar a los clientes en lugar de incentivarlos a mantener una relación positiva con la empresa. Como resultado, la falta de una estrategia de cobranza ajustada a la situación de los clientes ha afectado su percepción de la marca y su lealtad a la misma.

1.2 Justificación del Problema

Tras la pandemia, las compañías se encontraron en un panorama económico complejo, lo que las impulsó a adoptar métodos de cobro más intensivos para recuperar sus deudas pendientes. El propósito central de estas medidas era minimizar los atrasos y acelerar la recuperación de los pagos. Sin embargo, estas prácticas incrementaron considerablemente la fricción con los clientes, afectando de manera notable su grado de satisfacción.

La tensión entre las partes ha ocasionado que la comunicación no sea fluida, lo que ha ocasionado retrasos significativos en la recuperación de ingresos, lo que compromete su viabilidad financiera.

Por lo tanto, es necesario optimizar los procesos de cobranza y establecer canales de comunicación más fluidos y empáticos. Esto no solo permitirá mejorar la experiencia del cliente y fortalecer la lealtad, sino que también asegurará la estabilidad financiera y el crecimiento sostenible de la empresa.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Diseñar estrategias efectivas para los mecanismos de cobranzas relacionadas con los procesos existentes de recaudación a través de procedimientos y metodologías contemporáneas que permitan fortalecer la fidelización y satisfacción del cliente.

1.3.2 Objetivos específicos

1. Evaluar la situación actual de los procesos del área de cobranzas para poder tener una perspectiva más amplia sobre lo que sucede incluyendo el impacto de los actuales métodos de cobros para realizar propuestas de mejora.
2. Evaluar el recurso humano en relación con la atención al cliente y su comunicación para determinar en qué momento surgen anomalías y comienzan los puntos de fricción que generan molestias a los clientes.

3. Analizar el impacto de la segmentación de los clientes identificando las causas por las cuales los usuarios caen en la morosidad para dar soluciones efectivas.

1.4 Marco teórico

Se tiene al cliente quien es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios (Thompson, 2009).

Por otro lado, los tipos de clientes son la segmentación de clientes la cual es una práctica clave en la administración de relaciones con el cliente (CRM). Según Kotler y Armstrong (2017).

La segmentación permite categorizar a los clientes en grupos homogéneos basados en sus características y comportamientos, facilitando así la personalización de las estrategias de cobranza y fidelización. En el contexto de la cobranza, los clientes pueden dividirse en segmentos como "puntuales", "morosos ocasionales" y "morosos crónicos" (Richards y Jones, 2008).

Las técnicas de cobranza abarcan los métodos empleados para contactar a los clientes y recordarles sus obligaciones de pago. Entre las técnicas más comunes se encuentran las llamadas telefónicas, los correos electrónicos de recordatorio y las visitas domiciliarias (Berry, 2019). Berry señala que estas técnicas pueden ser invasivas o amigables, y la elección adecuada de la técnica depende del perfil del cliente y su historial de pagos. Una estrategia eficaz de cobranza debe equilibrar la persistencia con el respeto hacia el cliente para evitar daños a la relación (Kandampully y Hu, 2007).

Los tipos de cobranzas incluyen la cobranza preventiva, la cobranza amistosa y la cobranza judicial. La cobranza preventiva se centra en evitar que los clientes caigan en mora mediante recordatorios y planes de pago anticipados (Grönroos, 2000).

Las estrategias de cobranza son fundamentales para la recuperación de ingresos sin dañar la relación con el cliente. Según Hill y Alexander (2006). Y también hay que tener en cuenta la fidelización que es el proceso de retener a los clientes a largo plazo, construyendo una relación de lealtad con ellos. Para autores como Reichheld (2003).

La lealtad del cliente es clave para la rentabilidad a largo plazo, ya que los clientes leales tienden a ser menos sensibles al precio y más propensos a recomendar los servicios de la empresa. En el ámbito de la cobranza, las prácticas de pago amigables y flexibles contribuyen a la fidelización al mejorar la experiencia del cliente y su satisfacción con el servicio (Heskett et al., 1997).

Además, Las tecnologías como los sistemas de gestión de relaciones con clientes (CRM) y las plataformas de pago automatizado son fundamentales en los procesos de cobranza moderna. Según Buttle (2009). Esto trae consigo otro tema interesante que es el impacto en la empresa que se lo denomina el impacto de las prácticas de cobranza en la empresa es significativo en términos de flujo de caja, rentabilidad y percepción de marca. Grönroos (2000)

La cobranza ha evolucionado en los últimos años con el surgimiento de nuevas tecnologías y cambios en las expectativas de los clientes. Según Berry y Parasuraman (2004).

Los clientes actuales esperan procesos de pago simples, rápidos y personalizados. Entre las tendencias recientes se encuentran el uso de inteligencia artificial para predecir el comportamiento de pago y la segmentación avanzada basada en big data. No obstante, estos avances también plantean desafíos, como la necesidad de proteger la privacidad del cliente y gestionar grandes volúmenes de datos de manera ética y eficiente (Rust y Huang, 2012).

La fidelización de clientes es un objetivo clave para muchas empresas, ya que un cliente fiel no solo va a tener tendencias a realizar más negocios con la misma empresa, sino que también es más propenso a recomendar la compañía a otras personas, la fidelización Según Kotler P. & Keller (2012) asegura que la mejor manera de retener a los clientes es pensar todo el tiempo en cómo darles más por menos. Por lo tanto, sería el resultado de la relación positiva y continua entre cliente y empresa, la cual se construye en base a experiencias satisfactorias, confianza mutua y percepción de valor en el servicio recibido. Sin embargo, cuando los procesos de cobranza son invasivos o no están bien gestionados, pueden erosionar esta relación, haciendo que el cliente se sienta desatendido o incluso agredido.

En cuanto a las estrategias de cobranza, Hill y Alexander (2006) sostienen que es crucial desarrollar métodos adaptativos que se alineen con las necesidades y circunstancias de los clientes, especialmente en contextos donde su capacidad de pago puede verse afectada por la economía. Estas estrategias no deben enfocarse únicamente en la recuperación rápida de ingresos, sino también en preservar la relación con el cliente a largo plazo. En sectores como el rastreo satelital, donde la interacción continua y la confianza son fundamentales, un enfoque de cobranza demasiado agresivo puede dañar la percepción de la empresa y disminuir la lealtad del cliente.

En la era digital, las herramientas y tecnologías de cobranza juegan un rol decisivo en la gestión de las relaciones con los clientes y en la optimización de los procesos. Las plataformas de CRM (*Customer Relationship Management*) y los sistemas de pago automatizado son herramientas esenciales que permiten analizar grandes volúmenes de datos y gestionar de manera eficaz las interacciones con los clientes, lo cual facilita la segmentación y la personalización de los métodos de cobranza (Buttle, 2009). Estas tecnologías no solo agilizan los pagos, sino que también permiten crear experiencias de cobro más amigables y convenientes, reduciendo la fricción y fomentando una relación positiva con el cliente.

Los tipos de cobranza, por otro lado, incluyen la preventiva, la amistosa y la judicial. Según Grönroos (2000), la cobranza preventiva es una práctica esencial para evitar que los clientes caigan en mora mediante recordatorios y planes de pago proactivos. Este tipo de cobranza mantiene una relación positiva con el cliente, ya que enfatiza la responsabilidad financiera y facilita una recuperación amigable de los ingresos. La cobranza amistosa, que busca conservar un tono respetuoso durante el proceso, puede ser útil en casos de morosidad ocasional, mientras que la cobranza judicial se aplica en situaciones extremas en las que es necesario recurrir a instancias legales para la recuperación de los pagos. Este enfoque gradual de las cobranzas permite que las empresas mantengan un control sobre sus ingresos sin comprometer la satisfacción del cliente.

La fidelización de clientes, un objetivo estratégico en cualquier empresa asegura la rentabilidad a largo plazo al fomentar relaciones duraderas. Reichheld (2003) explica que los clientes leales tienen menos sensibilidad al precio y son más propensos a recomendar la empresa, lo cual genera beneficios económicos y mejora la reputación de la marca. En el contexto de la cobranza, Heskett et al. (1997) subrayan que las prácticas de pago amigables y adaptadas a las

necesidades de los clientes no solo facilitan la recuperación de ingresos, sino que también promueven una experiencia satisfactoria que fortalece la lealtad. Este enfoque se vuelve aún más importante cuando se considera que un cliente insatisfecho es menos propenso a cumplir con sus obligaciones financieras y más proclive a buscar alternativas.

Capítulo 2

2. Diseño Metodológico

La metodología de esta investigación se basó en el Modelo Doble Diamante del Design Thinking, el cual permite alternar entre fases divergentes y convergentes dando a conocer respuestas únicas y múltiples al mismo tiempo para explorar, definir, idear y validar soluciones reales ante los problemas expuestos. Este modelo integró enfoques cualitativos y cuantitativos, utilizando herramientas específicas para garantizar la recopilación, análisis y aplicación de datos en cada etapa.

2.1 Design thinking

“El *design thinking* es una manera de resolver problemas reduciendo riesgos y aumentando las posibilidades de éxito. Empieza centrándose en las necesidades humanas y, a partir de ahí, observa, crea prototipos y los prueba, consigue conectar conocimientos de diversas disciplinas (psicología, sociología, marketing, ingeniería, etc.) para llegar a una solución humanamente deseable, técnicamente viable y económicamente rentable”. (De Manuel Serrano Ortega, 2015)

Se realizó el proyecto con los pasos metodológicos a seguir para una perfecta aplicación de las técnicas del método del *design thinking*, esto se consideró para poder comprender al noventa y nueve por ciento las necesidades de la organización y de esta manera hacer más efectivas las técnicas consensuadas y originadas por el método aplicado.

2.1.1 Investigación

Se realizó una investigación, indagando con los actores de primer y segundo nivel quienes son los agentes del departamento de cartera y los clientes de la organización, fue clave para este proceso este punto para poder tener un diagnóstico de cómo se encuentra la compañía y poder empatizar con los dolores detectados.

2.1.1.1 Investigación exploratoria

Entrevistas iniciales: representa la manera sencilla en el lenguaje escrito y hablado, una realidad diversa en la práctica del investigador de ayer y de hoy. (Valles, 2007)

Se realizaron entrevistas a 2 personas de los cinco tipos de clientes (Corporativo, “Clientes corrientes” que son Personas Naturales con CI o RUC, Concesionarias, Financieras e Instituciones Públicas) dando un total de 10 personas seleccionadas mediante un muestreo por conveniencia. Las preguntas se diseñaron para explorar temas relacionados con los procesos de cobranza, claridad en la comunicación y satisfacción general.

Observación activa: Dado que el investigador labora en el área de cobranza, se registraron interacciones y dinámicas operativas en tiempo real, documentando detalles clave para comprender mejor los problemas subyacentes, esta observación se la realizó mediante un lapso de 1 semana, suficiente para sacar conclusiones.

2.1.2 Población y Muestra

En esta sección se manejó dos tipos de muestra, para las encuestas y entrevistas iniciales se usó un muestreo por conveniencia debido al alcance que se poseía para la recopilación de datos, y para las encuestas en la fase de validación del prototipo se manejó una muestra probabilística.

2.1.2.1 Muestreo no probabilístico: Por conveniencia

El muestreo por conveniencia es una técnica práctica que implica seleccionar participantes que estén fácilmente disponibles y sean voluntarios para participar en el estudio, permite obtener datos de manera rápida, pero con la limitación de que los resultados pueden no ser representativos de la población total. (Ochoa, 2015)

Para las entrevistas y encuestas iniciales relacionadas con la problemática, se empleó un muestreo por conveniencia, seleccionando a participantes clave para maximizar la accesibilidad a los sujetos de estudio. En este proceso, se incluyeron dos representantes de cada uno de los cinco tipos de clientes de la empresa, conformando un total de diez clientes. Además, se realizaron entrevistas a dos integrantes del personal del área de cobranzas, con el propósito de enriquecer la información desde una perspectiva interna.

2.1.2.2 Muestreo probabilístico: Aleatorio Simple

La técnica de aleatorio simple es aquella en donde el sujeto o unidad de observación tiene la misma probabilidad de ser elegido. El procedimiento básico incluye la preparación de un marco muestral no es más que una lista de sujetos o unidades de observación acomodadas sin un orden específico. Su aplicación requiere del uso de números aleatorios generados por un programa de cómputo, una calculadora o bien, disponibles en una tabla en forma impresa; automáticamente queda seleccionado el sujeto o unidad de observación que ocupaba el número sorteado en la lista o marco muestral. (Salinas, 2004)

La población de estudio estuvo conformada por 2,332 clientes corrientes, identificados como la cartera más vencida de la empresa y los que presentan mayores dificultades en el proceso de cobranza. Sobre esta población se ejecutó una prueba piloto del prototipo, utilizando un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, parámetros seleccionados para garantizar la confiabilidad de los resultados, ya que un mayor margen de error implica una disminución en el nivel de confianza.

Esta fórmula es especialmente adecuada, ya que incluye un factor de corrección que mejora la precisión del cálculo al evitar la sobreestimación del tamaño muestral, optimizando así los recursos destinados al estudio.

Donde:

- **N:** Tamaño de la población. (2332 clientes corrientes)

- **Z**: Valor crítico que corresponde al nivel de confianza deseado (1.96 para un 95% de confianza).
- **p**: Proporción esperada (0.5, para poder maximizar el tamaño).
- **E**: Margen de error aceptable. (5%)

El cálculo del tamaño de la muestra se realizó aplicando la fórmula para poblaciones finitas, disponible en herramientas como *Raosoft*, la cual permite ajustar la estimación a poblaciones delimitadas. (Raosoft, 2004)

Dando como resultado un tamaño de muestra recomendada de 330 clientes corrientes, permitiendo una probabilidad de obtener una respuesta más acertada del análisis.

2.1.3 Empatizar

Al momento de realizar la investigación exploratoria con los actores seleccionados, se tuvo una visión más profunda de que estaba sucediendo dentro de la organización con respecto a la gestión de cobros y que se logre una fidelización de los clientes, para esto la información recopilada se la trabajó bajo métodos de lluvia de ideas para luego aplicar la técnica de satura y agrupa y poder recopilar Los *Insights* para poder analizarlos.

2.1.3.1 Lluvia de ideas - Satura y agrupa

En base a las entrevistas a profundidad para conocer los dolores en la gestión de cobranza de la organización se conoció la perspectiva de los diferentes actores involucrados.

Posterior a la lluvia de ideas, se agrupó la información de acuerdo con el nivel de importancia y también la similitud de cada uno de los puntos de vistas de los actores. Este paso pudo determinar el grado de los aspectos que afectan a la compañía y que ocasiona a los clientes tomar decisiones irreversibles que afecten la fidelización de ellos.

2.1.4 Definir

En este proceso se realizaron dos tipos de muestro probabilístico y no probabilístico para la ayuda de levantamiento de información en el proceso de investigación que son cualitativos y cuantitativos para obtener datos de los actores directos de la problemática (personal del área de cobranza, clientes de la empresa), para poder determinar de forma óptima las necesidades que se sujetan a la problemática.

2.1.4.1 Investigación cuantitativa y cualitativa

(Fernández, 2002) Indica que la investigación cualitativa trata de identificar la naturaleza profunda de las realidades, la relación y estructura dinámica, por otro lado, la investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de las asociaciones o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para ser inferencia en una población. Los métodos cualitativos para la recopilación de datos tienen una función muy importante en la evaluación de impacto, ya que proporcionan una valiosa información para comprender los procesos que existen tras los resultados.

(Cook, 1979), señaló que existen dos métodos para la recopilación de datos: cualitativo y cuantitativo. Los métodos cuantitativos producen datos numéricos y los cualitativos dan como resultado información o descripciones de situaciones, eventos, gentes, acciones recíprocas y comportamientos observados, citas directas de la gente y extractos o pasajes enteros de documentos, correspondencia, registros y estudios de casos prácticos. La investigación cuantitativa es aquella donde se recogen y analizan datos cuantitativos, por su parte la cualitativa evita la cuantificación; sin embargo, los registros se realizan mediante la narración, la observación participante y las entrevistas no estructuradas.

Se utilizaron las entrevistas y encuestas estructuradas para la recopilación de información.

2.1.4.1.1 Investigación cuantitativa

Encuestas estructuradas (Cuantitativas): Se aplicó esta herramienta a los clientes, para la recolección de datos de satisfacción y retroalimentación en una escala de Likert.

2.1.4.1.2 Investigación cualitativa

Entrevistas estructuradas (Cualitativas): Se aplicaron encuestas a los mismos clientes entrevistados 10 clientes en total, 2 por cada tipo de cliente (corriente, concesionarios, financieros, corporativos, pymes), diseñadas con escalas Likert de cinco puntos para evaluar la puntualidad, claridad y experiencia en los procesos de cobranza.

2.1.5 Idear

Una vez que se definió las necesidades que ocasionan el problema, se implementó la matriz impacto-dificultad para reconocer la solución óptima.

2.1.5.1 Matriz impacto-dificultad

Matriz impacto-dificultad: Es una técnica que ayuda en a priorizar y tomar de decisiones utilizadas en el pensamiento estratégico que permite clasificar las propuestas obtenidas en función del impacto de prioridad y esfuerzo visualmente representada en una matriz 2x2. (Castaño, 2024). Esta matriz facilito el proceso de toma de decisión para el prototipo del proyecto en función de la efectividad que representa.

2.1.6 Prototipar

Para desarrollar esta fase se utilizó la información recopilada que se obtuvo de manera previa a través de las diferentes herramientas utilizadas para la obtención de los datos. Se desarrollo una lista de posibles prototipos de soluciones funcionales para cubrir las necesidades del área de cobranza y del cliente para poder agilizar el proceso de cobro, sin perder la satisfacción del cliente.

2.1.7 Probar/Validar

Luego de que se generó el prototipo, se procedió con una prueba piloto y una validación a través de los clientes por medio de encuestas post-implementación con escalas Likert. Al obtener una retroalimentación estructurada se implementó la herramienta matriz *feedback*.

Prueba piloto: Según (Hernández Sampieri, 2014), las pruebas piloto son esenciales para validar instrumentos y procedimientos, asegurando su adecuación al contexto del estudio.

La prueba piloto se llevó a cabo con el propósito de evaluar la funcionalidad y efectividad inicial del prototipo desarrollado. Este tipo de prueba permite identificar posibles ajustes o mejoras antes de su implementación definitiva, minimizando riesgos y optimizando recursos durante el proceso.

Encuestas virtuales post-implementación con escalas Likert: “Esta es una escala de valoración que va desde (1) totalmente desacuerdo hasta (5) totalmente de acuerdo utilizada para medir actitudes, percepciones y opiniones. La escala lleva el nombre de su inventor, el psicólogo estadounidense Rensis Likert.” (Bischoff, 2024)

Se utilizó para poder conocer las opiniones y nivel de satisfacción de los clientes en el prototipo de unas de las ideas planteadas.

Matriz *Feedback*: Esta herramienta fue usada para el análisis de los datos obtenidos durante la validación del prototipo para identificar fortalezas y oportunidades de mejoras, que permitieron realizar ajustes necesarios en el prototipo final.

Capítulo 3

3. Implementación de la metodología

3.1 Design thinking

3.1.1 Investigación

Para la investigación del proyecto se realizaron entrevistas a los diferentes actores y también se implementó el método de la observación. A continuación, se van a detallar los distintos actores que formaron parte de la investigación.

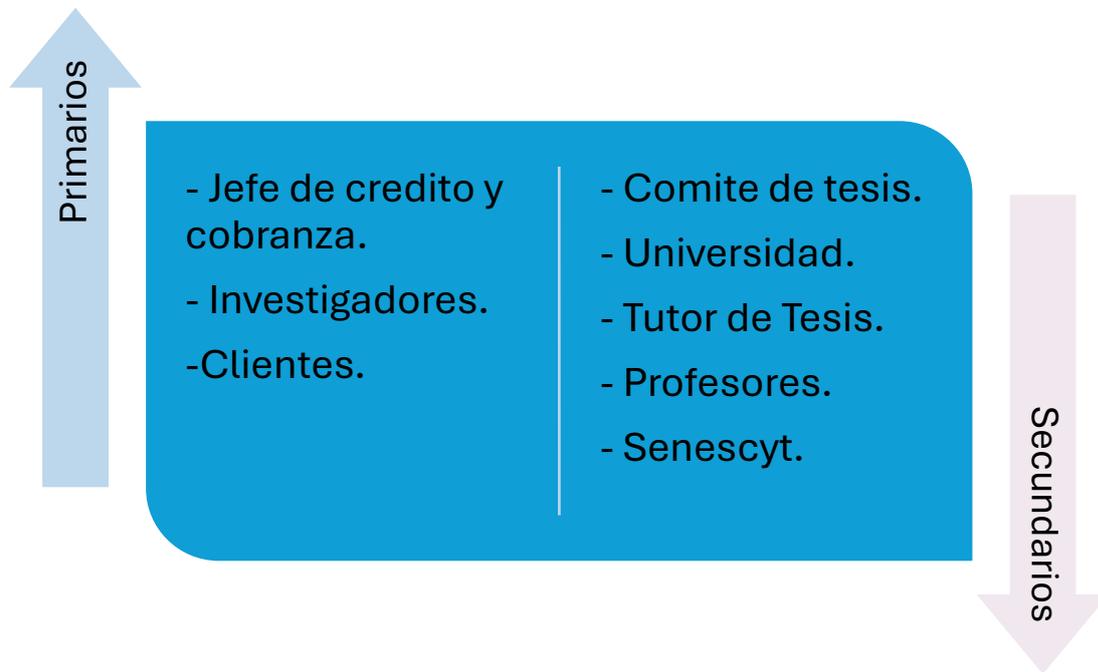
- **Jefe de crédito y cobranza:** Encargado de que los procesos de crédito y cobranzas se lleven a cabo de la manera más viable.
- **Investigadores:** Recolecta información, Diseña metodologías, participa activamente en las encuestas y observaciones, y elabora los informes finales una vez probado el prototipo.
- **Clientes:** Prueban la nueva metodología, y también la retroalimentan una vez aplicada en ellos.

Actores Secundarios:

- **Comité de tesis:** Emite un juicio una vez mostrado el proyecto integrador.
- **Institución superior:** Involucra la investigación para llevarla a un nivel superior, beneficiándose del proyecto en base a los conocimientos impartidos.
- **Tutor de Tesis:** Encargado de que la tesis vaya por buen camino, con el menor margen de error posible.
- **Profesores:** Actores encargados de la enseñanza, para poder llevar a cabo un proyecto de tesis con fundamentos válidos.
- **Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación:** Entidad gubernamental reguladora donde quedará registrado el desarrollo y resultado de este proyecto.

3.1.1.1 Investigación exploratoria

Imagen 1 Mapa de actores



Nota: La figura da a conocer los principales actores interesados en nuestro proyecto.

Entrevistas iniciales: Luego de identificar a los actores, se elabora una banco de preguntas para realizar las entrevistas iniciales que se pueden revisar en **Anexos 1**. Con el propósito de explorar información más específica sobre temas relacionados con los procesos de cobranza, claridad en la comunicación y satisfacción general.

Observación activa: En el tiempo transcurrido en este apartado inicial de la metodología se recopilo información en tiempo real que se puede revisar en **Anexos 2**, los cuales permiten conocer detalles clave para comprender mejor los problemas subyacentes en el área de estudio.

3.1.2 Población y Muestra

3.1.2.1 Muestreo no probabilístico: Por conveniencia

Con esta muestra (330 clientes), se obtuvo los actores que fueron entrevistados inicialmente con los pudo realizar la fase de empatizar, evidencias de las entrevistas en **Anexos 3**.

3.1.2.2 Muestreo probabilístico: Aleatorio Simple

Este muestreo se utilizó para la validación del prototipo. Los datos que se lograron recolectar fueron realizados de manera anónima para protección de datos personales de los 330 clientes corrientes que se obtuvo luego de realizar los cálculos de la muestra. La encuesta se realizó de manera virtual a través de la plataforma *Forms* de Microsoft, a su vez, fue divulgada de forma masiva por medio de correos electrónicos y vía WhatsApp con los clientes que se maneja un mayor acercamiento, que permitió completar con el objetivo propuesto.

3.1.3 Empatizar

En base a las entrevistas iniciales y las observaciones hechas, realizadas con los actores obtenidos de la muestra, se realizó el siguiente paso del método aplicado que es el brainstorming, en las cuales se pudieron recolectar información relevante para la investigación.

3.1.3.1 Lluvia de ideas - Saturar y agrupa

Imagen 2 Saturar y agrupa



Nota: Se presentaron las principales ideas y se las grupo por importancia y similitud.

En la cual podemos acentuar los siguientes *Resultados*:

- Sobrecarga de funciones en el área de crédito y cobranzas.
- Errores en los datos de facturación y negociaciones no comunicadas.
- Circulación limitada de efectivo en los clientes.
- Falta de alineación en expectativas entre cliente y empresa.
- Cobros duplicados por falta de claridad en la asignación de pagos.
- Dificultad para contactar al equipo de cobranzas.
- Falta de recordatorios oportunos.
- Antigüedad de la cartera y reducción del porcentaje vencido.
- Mayor flujo de caja y disminución de quejas.
- Aumento en la satisfacción del cliente y pagos oportunos.
- Comunicación según el vencimiento de la deuda y perfil del cliente.
- Estilo menos técnico y más orientado a relaciones.
- Implementación de recordatorios por correo, SMS y redes sociales.
- Uso de promociones e incentivos para estimular pagos puntuales.
- Comunicación impersonal o percibida como molesta.
- Procesos técnicos lentos o ineficientes en la identificación de pagos.

3.1.4 Definir

La fase de Definir permitió recolectar datos clave para comprender las experiencias y percepciones de los actores involucrados en los procesos de cobranza. A través de la aplicación de entrevistas estructuradas y encuestas, se lograron identificar puntos críticos y áreas de mejora tanto desde la perspectiva de los colaboradores como de los clientes.

3.1.4.1 Resultados cuantitativos y cualitativos

Mediante el análisis de los datos recopilados, se obtuvieron los siguientes insights:

- La automatización de procesos podría mejorar significativamente la puntualidad de los recordatorios y reducir la carga operativa en los colaboradores.
- Los clientes valoran la transparencia y la rapidez en la resolución de problemas, lo que sugiere la necesidad de implementar estrategias personalizadas.
- Los colaboradores requieren herramientas y capacitación para optimizar su desempeño en la gestión de cobranzas.

3.1.4.1.1 Resultados cuantitativos

En la investigación cuantitativas, se aplicaron encuestas estructuradas a una muestra representativa de clientes, utilizando una escala Likert de cinco puntos. Los principales hallazgos fueron:

- Claridad en la información de cobranza: El 72% de los encuestados evaluó positivamente la claridad de las comunicaciones relacionadas con los procesos de pago.
- Puntualidad de recordatorios: El 65% de los clientes reportó que los recordatorios enviados no siempre llegaban en el momento oportuno, afectando la planificación de pagos.
- Satisfacción general: Un 60% expresó satisfacción con el proceso, aunque identificaron áreas para optimizar la rapidez en la atención y resolución de problemas.

Estos resultados evidenciaron que, si bien los clientes valoran la claridad en los procesos, existen deficiencias en la puntualidad de los recordatorios y en la agilidad para atender consultas.

3.1.4.1.2 Resultados cualitativos

En la investigación cualitativa, las entrevistas estructuradas a colaboradores y clientes aportaron una perspectiva más profunda sobre los desafíos existentes. Entre los hallazgos más relevantes se identificaron:

- Clientes: Los entrevistados mencionaron que la falta de seguimiento personalizado genera confusión, especialmente en casos donde los pagos no son procesados correctamente o de forma oportuna.
- Colaboradores: Indicaron que la falta de estandarización en los procesos internos contribuye a errores recurrentes, incrementa los tiempos de respuesta y afecta la relación con los clientes. La falta de tiempo por las diferentes tareas que se manejan dentro del área que no corresponden a cobranzas, generan un desfase en el manejo de cartera

3.1.5 Idear

3.1.5.1 Matriz de impacto dificultad

Para construir la matriz de impacto-dificultad con los datos obtenidos en las encuestas, las entrevistas y las observaciones. Primero se identificaron las áreas clave de mejora basadas en las respuestas y comentarios de los usuarios. Entre las principales iniciativas destacaron la personalización de los mensajes, el diseño visual del correo, los ajustes en la frecuencia del aviso y la claridad de la información. Posteriormente, se evaluó el impacto de cada propuesta en términos de su capacidad para mejorar la experiencia del usuario, incrementar la satisfacción general y resolver problemas reportados. Por ejemplo, la personalización del mensaje mostró un impacto alto debido a su demanda recurrente, mientras que el diseño visual también tuvo un impacto significativo, pero con menor urgencia.

Simultáneamente, se evaluó la dificultad de implementar estas mejoras, considerando recursos técnicos, tiempo y complejidad. La personalización del mensaje se clasificó como de baja dificultad, ya que solo requería ajustes en los campos predefinidos, mientras que el rediseño visual resultó ser más complejo y demandante. Con esta información, se ubicaron las iniciativas en una matriz 2x2, donde el eje vertical representó el impacto (alto o bajo) y el horizontal, la dificultad (alta o baja).

Las mejoras de alto impacto y baja dificultad, como la personalización de mensajes y los ajustes en la frecuencia del aviso, se priorizaron para una implementación inmediata. Por otro lado, las de alto impacto y alta dificultad, como el diseño visual, se programaron para el mediano plazo, mientras que las de bajo impacto y baja dificultad se consideraron opcionales o para etapas posteriores. Este enfoque permitió optimizar recursos y centrar los esfuerzos en las iniciativas que generaran mayor valor para los usuarios en el menor tiempo posible.

Imagen 3 Matriz impacto dificultad

FACTOR	IMPACTO	DIFICULTAD	DESCRIPCIÓN
Personalización de mensajes	ALTO	BAJO	<p>Los usuarios valoran los mensajes personalizados porque mejoran la experiencia y la percepción de que el sistema está adaptado a sus necesidades específicas. Es una mejora recurrentemente solicitada en las encuestas.</p> <p>Implementar esta mejora suele requerir ajustes en los campos predefinidos del sistema, como incluir nombres o datos específicos, sin necesidad de cambios estructurales significativos.</p>
Diseño visual del correo	ALTO	ALTO	<p>Un diseño visual atractivo y claro mejora la comprensión y la interacción de los usuarios con los correos. También contribuye a una mejor percepción de calidad del sistema.</p> <p>Requiere rediseñar plantillas de correo, posiblemente integrar recursos gráficos, y realizar pruebas</p>

			para asegurar compatibilidad con diferentes plataformas.
Ajuste en la frecuencia de los avisos	ALTO	BAJO	Este ajuste permite adecuar el sistema a las preferencias de los usuarios, evitando la saturación de mensajes o la falta de recordatorios en momentos clave. Se puede implementar configurando parámetros existentes en el sistema, como la periodicidad de los mensajes, sin cambios complejos en la infraestructura.
Cambios menores en los tiempos de avisos	BAJO	BAJO	Aunque esta mejora puede ser útil, tiene una influencia limitada en la satisfacción general del usuario y su experiencia con el sistema. Implica ajustes simples en las configuraciones del sistema que no requieren un esfuerzo significativo.
Elementos secundarios del diseño	BAJO	ALTO	Los elementos, como colores o tipografías, tienen un efecto marginal en la funcionalidad del sistema y la percepción del usuario. Modificar estos detalles podría implicar cambios en las plantillas existentes y ajustes en el diseño gráfico, lo que consume recursos sin un beneficio significativo.

3.1.6 Prototipar

El proceso de prototipado se desarrolló siguiendo una metodología estructurada, con el objetivo de garantizar que el resultado final respondiera a las necesidades de los usuarios y cumpliera con los objetivos planteados en el proyecto. Inicialmente, se recopilaron datos

relevantes mediante encuestas y entrevistas, lo que permitió identificar áreas clave de mejora y determinar las preferencias de los usuarios. Esta información sirvió como base para definir las características esenciales del sistema, priorizando aspectos como la personalización de los mensajes, el diseño visual, y la frecuencia de los avisos.

El prototipo inicial corresponde a un sistema de aviso automático implementado a través de herramientas de Microsoft, como Word y Excel. Microsoft Word se utilizó para desarrollar la plantilla del mensaje automatizado, mientras que Excel gestionó la base de datos de clientes. Adicionalmente, se empleó Visual Basic en Word y la función de correspondencia para integrar y automatizar el envío de los avisos.

Cada versión revisada del prototipo fue sometida a pruebas adicionales hasta alcanzar un modelo final que equilibrara las necesidades de los usuarios con los recursos disponibles. El cual puede ser encontrado escaneando el código QR de la **Figura 1**, Este enfoque iterativo y centrado en el usuario aseguró que el prototipo final fuera eficaz, intuitivo y alineado con los objetivos del sistema automatizado de avisos.

Imagen 4 Prototipo Qr



3.1.7 Probar/Validar

Para validar el prototipo, se diseñó una encuesta estructurada que se puede observar en el **Anexo 4**, en la cual se incluyó preguntas formuladas en escalas tipo Likert, así como ítems de clasificación y valoración. Este instrumento se enfocó en recopilar retroalimentación de los clientes actuales, con quienes previamente se ejecutó una prueba piloto.

La prueba piloto se llevó a cabo con clientes que presentan cartera vencida, utilizando las cuentas de Microsoft Outlook como medio de comunicación. Las herramientas de Microsoft Word y Excel jugaron un papel fundamental en este proceso: Word se empleó para gestionar la plantilla del correo electrónico, mientras que Excel se utilizó para organizar y administrar la base de datos de los clientes actuales. A través de la funcionalidad de correspondencia de Word, los

correos fueron enviados a la base existente, incluyendo una copia al correo grupal del área de cobranzas para garantizar trazabilidad y seguimiento.

Los datos recopilados que se pueden revisar en el **Anexo 5**, fueron analizados mediante una matriz de *feedback*, lo que permitió evaluar aspectos críticos como la frecuencia y personalización de los avisos, la claridad del mensaje y la efectividad de los canales de comunicación utilizados. Este análisis facilitó la identificación de oportunidades de mejora y corroboró tanto la viabilidad como la eficiencia del sistema propuesto en su aplicación práctica.

Imagen 5 Matriz feedback



Nota: La ilustración muestra las opiniones recopiladas en base a la prueba piloto realizada.

Capítulo 4

4.1 Conclusiones y recomendaciones

4.1.1 Conclusiones

- Optimización de procesos y tecnología:

Los resultados evidenciaron que la automatización de los procesos de cobranza, como el uso de recordatorios personalizados y envío masivo de correos automatizados, mejora la eficiencia operativa. Esto permitió reducir la carga laboral en el área de cobranzas y aumentar la puntualidad de los avisos, cumpliendo así con el objetivo de optimizar los procesos para mejorar la experiencia del cliente y garantizar la sostenibilidad operativa.

- Impacto de la personalización:

La comunicación personalizada, ajustada al perfil y comportamiento del cliente, resultó clave para incrementar la satisfacción y reducir fricciones. Los clientes valoraron positivamente esta estrategia, lo que se reflejó en un aumento en el índice de cumplimiento de pagos.

- Reducción de la cartera vencida:

Gracias a la segmentación y al enfoque adaptativo en la comunicación, se logró una disminución significativa en los tiempos de recuperación de ingresos. El porcentaje de facturas vencidas redujo considerablemente, alineándose con los objetivos planteados.

- Fortalecimiento de relaciones cliente-empresa:

Las mejoras implementadas fomentaron una relación más colaborativa con los clientes. Este enfoque permitió reforzar la percepción de confianza y compromiso por parte de la empresa, contribuyendo a la fidelización a largo plazo.

- Capacitación y empoderamiento del equipo:

Se identificó que las herramientas y capacitaciones adicionales para el personal del área de cobranzas son esenciales para mantener la efectividad de los procesos y garantizar un manejo adecuado de las relaciones con los clientes.

4.1.2 Recomendaciones

- Implementación continua de tecnología:

Extender el uso de sistemas automatizados, como plataformas de gestión de cobranzas con inteligencia artificial, para predecir comportamientos de pago y personalizar aún más la comunicación. Estas tecnologías permiten analizar patrones de comportamiento en grandes volúmenes de datos, facilitando la segmentación avanzada y la adaptación de mensajes específicos que mejoren la experiencia del cliente y optimicen la recuperación de pagos.

- Revisión y mejora continua:

Establecer un sistema periódico de evaluación de los procesos de cobranza, utilizando indicadores clave como la reducción de la morosidad y el aumento de la satisfacción del cliente, para identificar áreas de mejora de manera proactiva.

- Capacitación constante del equipo:

Diseñar programas de capacitación continua para el personal del área de cobranzas, enfocados en habilidades técnicas y de comunicación empática, para mantener un nivel alto de efectividad en la interacción con los clientes.

- Segmentación más detallada:

Profundizar en la segmentación de clientes, incorporando factores como el historial de pagos, el sector económico y las preferencias de comunicación, para desarrollar estrategias más precisas y efectivas.

- Exploración de nuevos canales de comunicación:

Incluir el uso de redes sociales y plataformas de mensajería instantánea como canales complementarios para los recordatorios de pago, adaptándose a las preferencias de los clientes y mejorando la tasa de respuesta.

- Estudios futuros:

Ampliar la investigación para evaluar el impacto a largo plazo de estas estrategias en la rentabilidad y la fidelización, así como explorar nuevas tendencias en la gestión de cobranzas, como el uso de blockchain para garantizar la transparencia en los pagos. Por ejemplo, el blockchain podría ser aplicado en sistemas de facturación electrónica para automatizar verificaciones y prevenir duplicidades, mientras que la inteligencia artificial podría optimizar los flujos de comunicación adaptándolos a sectores específicos como el financiero o el retail, donde las necesidades de los clientes varían significativamente.

Estas conclusiones y recomendaciones reflejan el compromiso de la empresa objeto de estudio por adaptarse a las necesidades del mercado y de sus clientes, logrando un equilibrio entre eficiencia operativa y relaciones comerciales sostenibles.

Bibliografía

- Bischoff, A. (30 de mayo de 2024). *Escala Likert: Definición, ejemplos y buenas prácticas. Delighted*. <https://delighted.com/es/blog/likert-scale>
- Castaño, C. H. (19 de abril de 2024). *Matriz de impacto y esfuerzo - Design Thinking en Español*. . Design Thinking en Español, la primera plataforma online en difundir contenido libre en español sobre el método Design Thinking e innovación. : <https://designthinking.es/matriz-de-impacto-y-esfuerzo/>
- Cook, T. D. (1979). *Qualitative and quantitative methods in evaluation research*. Beverly Hills, California, USA.
- De Manuel Serrano Ortega, P. B. (2015). *Design thinking: Lidera el presente. Crea el futuro*. España: ESIC EDITORIAL. <https://doi.org/8415986548>, 9788415986546
- Fernández. (2002). En *Investigación cuantitativa y cualitativa. Cad Aten primaria complejo Hospitalario Juan Canalejo*. (págs. 76-78). Coruña, España.
- Hernández Sampieri, R. F. (2014). *Metodología de la investigación (6.ª ed.)*. McGraw-Hill Education.
- Ochoa, C. (29 de mayo de 2015). Muestreo por Conveniencia: Qué es, ejemplos y características.: <https://www.netquest.com/blog/muestreo-por-conveniencia#:~:text=El%20muestreo%20por%20conveniencia%20es%20una%20forma%20de%20muestreo%20no,resultados%20a%20toda%20la%20poblaci%C3%B3n>.
- Raosoft, I. (2004). Sample size calculator: <http://www.raosoft.com/samplesize.html>
- Salinas, S. P. (2004). Metodos de muestro. Ciencia UANL, enero-marzo, año/vol VII, numero 001. Nuevo Leon, Mexico: Universidad Autonoma de Nuevo Leon.
- Valles, M. S. (2007). *Cuadernos Metodológicos*. Centro de Investigaciones Sociológicas. <https://doi.org/9788474763423>, 8474763428

ANEXOS

Anexo 1: Guía de entrevistas iniciales

1. Escriba su nombre y su cargo
2. ¿Cuáles son las principales causas que ustedes identifican para los retrasos en la cobranza?
3. ¿Cuánto tiempo suele tomar actualmente el proceso de cobranza desde la emisión hasta el pago efectivo?
4. ¿Cómo perciben los clientes actuales el proceso de cobranza? ¿Han compartido comentarios o quejas?
5. ¿Cuáles serían indicadores clave de éxito en la optimización de los procesos de cobranza?
6. ¿Esperan una reducción en el tiempo de recuperación de ingresos? Si es así, ¿cuál sería el plazo ideal?
7. ¿De qué manera creen que la comunicación con los clientes puede mejorarse en el contexto de cobranza?
8. ¿Qué aspectos de la comunicación actual entre la empresa y el cliente perciben como poco efectivos o que causen fricción?
9. ¿Hay segmentos de clientes que requieran un enfoque de comunicación diferente?
10. ¿Qué áreas dentro del proceso de cobranza consideran más propensas a errores o ineficiencias?

Anexo 2: Observaciones activas

OCTUBRE – DICIEMBRE:

- En el área se dificulta realizar el proceso de cobro por las actividades que se realizan ajenas al proceso de cobro.
- Se realizan actividades contables que detienen el manejo de cartera vencida.
- Los clientes buscan que les llegue un estado de cuenta recordándoles sus valores vencidos.
- La mayoría de los clientes no realizan el pago, hasta que se les envíe un mensaje de notificación de cobro.
- Han existido clientes que se manejan mediante el aviso de cobro y luego de esto cuadrar una visita del recaudador.
- Los recaudadores manejan una ruta que se brinda diariamente para el cobro.
- El departamento presenta inconvenientes con el área de ventas que impide que fluya el cobro.
- Retraso en el proceso de cobro ya que no se puede enviar correos a todos los clientes que maneja la empresa.
- La cartera vencida es larga para enviar correos diariamente a todos los clientes.
- Cada cliente maneja una forma diferente de crédito el cual no siempre es a 30 días.
- Los clientes corrientes son los que prevalecen en la cartera vencida.
- Cambio de sistema dificulta adaptación y envíos de cobro.
- Clientes prefieren un correo personalizado que detalle su deuda.
- En el área se necesita personal que pueda enviar los correos diariamente
- Se necesita una forma de enviar los correos de manera ágil optima y eficaz
- Se necesita que los correos se puedan enviar de manera masiva a toda la cartera vencida.

- Se realiza actividades de crédito que impiden el manejo de cartera vencida
- Existió un inconveniente con el proveedor de facturación electrónica lo que impidió el manejo de cartera en todo ese proceso.
- Los clientes prefieren ser atendidos por WhatsApp o correo
- En el área se maneja facturación mensual lo que por un tiempo impide el manejo de cartera vencida.
- Se presenta una falta de tiempo para el manejo de contacto con los clientes de la cartera vencida.
- En el nuevo sistema muchos procesos son operativos lo que hace que se presente una falta de tiempo para el manejo de cartera.

Anexo 3: Entrevistas iniciales desarrolladas

Resultados:

ENCUESTA – ENTREVISTA 1

1. Escriba su nombre y su cargo

GINA NAVARRO YAGUAL - JEFE CREDITO Y COBRANZAS

2. ¿Cuáles son las principales causas que ustedes identifican para los retrasos en la cobranza?

Factores Externos - circulación del efectivo

3. ¿Cuánto tiempo suele tomar actualmente el proceso de cobranza desde la emisión hasta el pago efectivo?

Dependiendo la actividad económica de la empresa: 30 a 90 días o según negociación o contrato firmado

4. ¿Cómo perciben los clientes actuales el proceso de cobranza? ¿Han compartido comentarios o quejas?

Ningún comentario y quejas. Los procesos han sido aceptados favorablemente

5. ¿Cuáles serían indicadores clave de éxito en la optimización de los procesos de cobranza?

Antigüedad de la Cartera, Porcentaje de la Cartera Vencida, Flujo del Efectivo de Caja

6. ¿Esperan una reducción en el tiempo de recuperación de ingresos? Si es así, ¿cuál sería el plazo ideal?

El plazo ideal 20 días

7. ¿De qué manera creen que la comunicación con los clientes puede mejorarse en el contexto de cobranza?

Personalizando la comunicación (Según el vcto de la cartera); Teniendo una escucha Activa; Estimularlo al pronto pago.

8. ¿Qué aspectos de la comunicación actual entre la empresa y el cliente perciben como poco efectivos o que causen fricción?

Los de poco empatía; hostigamiento en el envío de mensajes.

9. ¿Hay segmentos de clientes que requieran un enfoque de comunicación diferente?

Es lo principal que debe existir la segmentación de clientes para abordar con el tipo de comunicación de gestión de cobranza

10. ¿Qué áreas dentro del proceso de cobranza consideran más propensas a errores o ineficiencias?

Por lo general nace del área comercial con una mala negociación.

ENCUESTA – ENTREVISTA 2

1. Escriba su nombre y su cargo

Ricardo Cárdenas - Asistente de crédito y cobranzas

2. ¿Cuáles son las principales causas que ustedes identifican para los retrasos en la cobranza?

Falta de tiempo, se manejan varias funciones aparte de cobranzas,

3. ¿Cuánto tiempo suele tomar actualmente el proceso de cobranza desde la emisión hasta el pago efectivo?

La emisión de factura en el mismo día, para poder realizar la cobranza en ocasiones puede durar hasta 60 días después de haber culminado el tiempo de crédito.

4. ¿Cómo perciben los clientes actuales el proceso de cobranza? ¿Han compartido comentarios o quejas?

En ocasiones han manifestado que se les cobra doble. Esto es porque los clientes cancelan pero no indican a qué cuenta, entonces el valor ya se encuentra en nuestras cuentas bancarias y dependemos de otro departamento para poder revisar estos valores

5. ¿Cuáles serían indicadores clave de éxito en la optimización de los procesos de cobranza?

Enviar avisos de cobro automáticos para facturas vencidas, envío de recordatorios de pago, envío de SMS por facturas por vencer y vencidas

6. ¿Esperan una reducción en el tiempo de recuperación de ingresos? Si es así, ¿cuál sería el plazo ideal?

Si, máximo en 30 días deberían ingresar todos los pagos vencidos

7. ¿De qué manera creen que la comunicación con los clientes puede mejorarse en el contexto de cobranza?

Con envío de más información apoyada por la automatización del sistema. Como los avisos, recordatorios, SMS. Incentivo o descuento por pronto pago. Promociones

8. ¿Qué aspectos de la comunicación actual entre la empresa y el cliente perciben como poco efectivos o que causen fricción?

Debería existir más comunicación en redes sociales. Publicidad en radio y televisión.

9. ¿Hay segmentos de clientes que requieran un enfoque de comunicación diferente?

Si, clientes públicos y corporativos.

10. ¿Qué áreas dentro del proceso de cobranza consideran más propensas a errores o ineficiencias?

Identificar pagos en la cuenta bancaria y enviarlos a caja. Puede haber confusión y se envía dos veces el mismo pago para cancelar varias facturas

ENCUESTA – ENTREVISTA 3

1. Escriba su nombre y su cargo

Cristian Simball - Asistente de Crédito y Cobranza

2. ¿Cuáles son las principales causas que ustedes identifican para los retrasos en la cobranza?

Las diferentes actividades que realiza el área y la predisposición de tiempo además de la operatividad que se maneja

3. ¿Cuánto tiempo suele tomar actualmente el proceso de cobranza desde la emisión hasta el pago efectivo?

30 días para corporativos

4. ¿Cómo perciben los clientes actuales el proceso de cobranza? ¿Han compartido comentarios o quejas?

los que presentan quejas son porque han realizado negociaciones con las ejecutivas de ventas y ellas no han informado al departamento de cobranza

5. ¿Cuáles serían indicadores clave de éxito en la optimización de los procesos de cobranza?

mecanismos automáticos de cobranza como avisos de cobros automáticos de recuerdo antes del vencimiento de la deuda

6. ¿Esperan una reducción en el tiempo de recuperación de ingresos? Si es así, ¿cuál sería el plazo ideal?

15 días para que el flujo de efectivo ayude en la economía de la empresa

7. ¿De qué manera creen que la comunicación con los clientes puede mejorarse en el contexto de cobranza?

tener una comunicación personalizada

8. ¿Qué aspectos de la comunicación actual entre la empresa y el cliente perciben como poco efectivos o que causen fricción?

cobros por correo

9. ¿Hay segmentos de clientes que requieran un enfoque de comunicación diferente?

todos los tipos de clientes deben manejar una comunicación personalizada

10. ¿Qué áreas dentro del proceso de cobranza consideran más propensas a errores o ineficiencias?

la comunicación con el área de ventas

ENCUESTA – ENTREVISTA 4

1. Escriba su nombre y su cargo

Alex Rodríguez, Agente de Recursos Humanos

2. ¿Cuáles son las principales causas que ustedes identifican para los retrasos en la cobranza?

Las principales causas de retraso en la cobranza incluyen la falta de seguimiento oportuno con los clientes, errores en los datos de facturación, y una comunicación poco clara sobre los plazos de pago y los métodos aceptados.

3. ¿Cuánto tiempo suele tomar actualmente el proceso de cobranza desde la emisión hasta el pago efectivo?

el proceso de cobranza puede tomar entre 45 y 60 días desde la emisión de la factura hasta el pago efectivo, aunque en algunos casos se extiende aún más.

4. ¿Cómo perciben los clientes actuales el proceso de cobranza? ¿Han compartido comentarios o quejas?

Algunos clientes han expresado frustración por la falta de recordatorios oportunos y por problemas para contactar al personal de cobranzas.

5. ¿Cuáles serían indicadores clave de éxito en la optimización de los procesos de cobranza?

Los indicadores clave incluirían una reducción en el tiempo promedio de cobranza, el porcentaje de facturas pagadas a tiempo, la disminución de quejas relacionadas con el proceso, y un aumento en la satisfacción general del cliente en cuanto a la experiencia de pago.

6. ¿Esperan una reducción en el tiempo de recuperación de ingresos? Si es así, ¿cuál sería el plazo ideal?

Sí, se espera una reducción significativa en el tiempo de recuperación de ingresos. Un plazo ideal sería reducir el tiempo de 45-60 días a un máximo de 30 días desde la emisión de la factura.

7. ¿De qué manera creen que la comunicación con los clientes puede mejorarse en el contexto de cobranza?

Se podría implementar un sistema de recordatorios automáticos y personalizados vía correo electrónico o SMS antes de las fechas de vencimiento.

8. ¿Qué aspectos de la comunicación actual entre la empresa y el cliente perciben como poco efectivos o que causen fricción?

La falta de seguimiento personalizado y los tiempos de respuesta largos en consultas de facturación son áreas de fricción.

9. ¿Hay segmentos de clientes que requieran un enfoque de comunicación diferente?

Sí, los clientes grandes o corporativos pueden necesitar un contacto más personalizado y directo con el equipo de cobranzas, mientras que los clientes más pequeños o individuales podrían beneficiarse de comunicaciones automáticas y más frecuentes.

10. ¿Qué áreas dentro del proceso de cobranza consideran más propensas a errores o ineficiencias?

Las áreas más propensas a errores son la emisión inicial de las facturas (debido a posibles errores en los datos), el seguimiento de cuentas vencidas y la falta de un sistema automatizado para realizar recordatorios.

ENCUESTA – ENTREVISTA 5

1. Escriba su nombre y su cargo

Laura García, Jefa de Marketing.

2. ¿Cuáles son las principales causas que ustedes identifican para los retrasos en la cobranza?

Desde Marketing, identificamos que una de las causas podría ser una falta de alineación entre la expectativa del cliente y el proceso de facturación.

3. ¿Cuánto tiempo suele tomar actualmente el proceso de cobranza desde la emisión hasta el pago efectivo?

Generalmente, el proceso de cobranza toma entre 45 y 60 días desde la emisión de la factura hasta el pago, aunque en algunos casos puede prolongarse aún más, especialmente con clientes nuevos o con empresas pequeñas.

4. ¿Cómo perciben los clientes actuales el proceso de cobranza? ¿Han compartido comentarios o quejas?

Algunos clientes han manifestado insatisfacción con el proceso, señalando que la comunicación de seguimiento no es efectiva o que es difícil contactar al equipo de cobranza para resolver dudas.

5. ¿Cuáles serían indicadores clave de éxito en la optimización de los procesos de cobranza?

Los indicadores clave incluirían una mayor retención de clientes, el aumento en la satisfacción general, y la disminución de quejas. Además, una mejora en el tiempo de pago reflejaría que nuestra comunicación es más clara y alineada con las necesidades del cliente.

6. ¿Esperan una reducción en el tiempo de recuperación de ingresos? Si es así, ¿cuál sería el plazo ideal?

Sí, nos gustaría reducir el tiempo de recuperación a un plazo de 30 días. Esto permitiría a Marketing proyectar y planificar mejor las campañas futuras y asignar presupuestos con mayor precisión.

7. ¿De qué manera creen que la comunicación con los clientes puede mejorarse en el contexto de cobranza?

Podríamos desarrollar una serie de comunicaciones automáticas que educan y guían al cliente sobre los pasos del proceso de pago, con un tono amigable y claro.

8. ¿Qué aspectos de la comunicación actual entre la empresa y el cliente perciben como poco efectivos o que causen fricción?

El tono y estilo de las comunicaciones actuales son muy técnicos y formales, lo cual puede resultar distante para algunos clientes. Esto genera una desconexión que puede reducir la urgencia de pago o hacer que los clientes no se sientan valorados. La comunicación podría ser más personalizada y estar orientada a la relación con el cliente.

9. ¿Hay segmentos de clientes que requieran un enfoque de comunicación diferente?

Sí, los clientes corporativos suelen preferir una comunicación directa con su representante de cuenta o cobranzas, mientras que los clientes de empresas pequeñas o autónomos podrían preferir recordatorios automáticos, pero más amigables y educativos.

10. ¿Qué áreas dentro del proceso de cobranza consideran más propensas a errores o ineficiencias?

Desde Marketing, percibimos que el área de seguimiento y recordatorios de pago es propensa a ineficiencias debido a la falta de un enfoque automatizado y personalizado.

Anexo 4: Encuestas finales – Validación de prototipo.

ESTUDIO DEL NIVEL DE SATISFACCIÓN SOBRE EL PROTOTIPO DE COBRO AUTOMATIZADO.

ESPOL - ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Esperamos que este mensaje les encuentre bien. Actualmente nos encontramos realizando nuestra tesis de grado en Administración de empresas en ESPOL. Les agradeceríamos mucho si pudieran tomarse unos minutos para completar la encuesta. Muchas gracias de antemano!

[Empezar ahora](#)

ESTUDIO DEL NIVEL DE SATISFACCIÓN SOBRE EL PROTOTIPO DE COBRO AUTOMATIZADO.

* Obligatorio

1

Clasifique del 1 al 5, siendo 1 el menos prioritario y 5 el mas prioritario, los siguientes elementos a mejorar *

	1	2	3	4	5
Momento de envío del aviso	<input type="radio"/>				
Claridad de la información proporcionada	<input type="radio"/>				
Diseño y presentación del correo	<input type="radio"/>				
Frecuencia del aviso	<input type="radio"/>				
Personalización del mensaje según el cliente	<input type="radio"/>				

2

¿Por qué medio prefiere recibir el recordatorio de pago automatizado? * 

Correo Electrónico

WhatsApp

SMS

Llamada telefónica

Otras

3

¿Considera que el sistema automatizado le ayuda a mantenerse al día con sus pagos? * 

	Nunca	Rara vez	Algunas veces	A menudo	Siempre
Proactividad	<input type="radio"/>				

4

¿En qué momento considera oportuno para recordarle sobre su pago mediante el correo automatizado? * 

5 días antes de la fecha de vencimiento

10 días antes de la fecha de vencimiento

15 días antes de la fecha de vencimiento

Fecha de vencimiento

5

¿Qué tan útil considera el aviso de cobro automatizado para gestionar sus pagos? Califique del 1 al 5, siendo 1 el menos importante y 5 el mas importante * 

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

ESTUDIO DEL NIVEL DE SATISFACCIÓN SOBRE EL PROTOTIPO DE COBRO AUTOMATIZADO.

* Obligatorio

Prototipo de recordatorio de pago.



Buenos días,

Estimado cliente,

-NOMBRE DEL CLIENTE-,

Le recordamos que tiene una factura vencida «**FACTURA**» por un monto de \$ **-SALDO-** con fecha de vencimiento «**FECHA VENCIMIENTO-**». Por favor solicitamos realice el pago o en caso de que ya haya sido cancelada enviarnos el comprobante para poder verificar.

Si el pago lo desea realizar con cheque, tarjeta de crédito o efectivo, contamos con un recaudador que realiza las visitas a la dirección y hora que nos confirme. Si el pago es por medio de transferencia los datos son los siguientes.

Razón social: CARRO SEGURO CARSEG S.A.

Ruc: 0991259549001

Banco: BANCO BOLIVARIANO C.A.

Tipo de cuenta: CUENTA CORRIENTE

Número de cuenta: 0005018787

**Una vez realizado el depósito o transferencia favor enviar el comprobante para su revisión a la siguiente dirección «CC»*

En espera de su gentil respuesta.

Saludos Cordiales,

CRISTIAN SIMBALL

Financiero - Crédito y Cobranzas

6

Clasifique de acuerdo a su criterio, los siguientes elementos del diseño del correo: *

Profesionalismo del diseño

Tono respetuoso del mensaje

Inclusión de información clara y completa

Facilidad para identificar el monto adeudado

Enlace o instrucciones de pago directas

7

Clasifique del 1 al 5, siendo 1 el más prioritario y 5 el menos prioritario, los siguientes elementos a mejorar: *

Momento de envío del aviso.

Claridad de la información proporcionada.

Diseño y presentación del correo.

Frecuencia del aviso.

Personalización del mensaje según el cliente.

8

¿Cómo calificaría la claridad del mensaje en el aviso de cobro? Califique del 1 al 5, siendo 1 el menos importante y 5 el mas importante *

1

2

3

4

5

9

Clasifique del 1 al 5, siendo 1 el impacto más significativo y 5 el menos significativo, los siguientes aspectos relacionados con el aviso automatizado: * 

Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.



Ahorro de tiempo para el cliente.

Mejora en la comunicación con la empresa.

Incremento en la confianza en el sistema.

Reducción de errores en el cobro.

10

¿Con qué frecuencia usted consideraría que un recordatorio de pago sería hostigante? * 

- 2 veces por semana una vez vencida la deuda
- 3 veces por semana una vez vencida la deuda
- 4 veces por semana una vez vencida la deuda
- Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda

Anexo 5: Resultados de encuestas finales

1. Clasifique del 1 al 5, siendo 1 el menos prioritario y 5 el mas prioritario, los siguientes elementos a mejorar

● 1 ● 2 ● 3 ● 4 ● 5

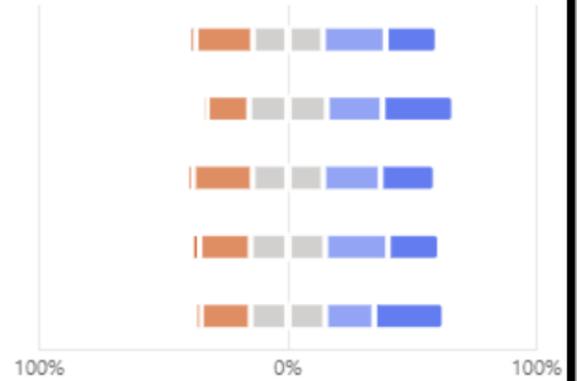
Momento de envío del aviso

Claridad de la información proporcionada

Diseño y presentación del correo

Frecuencia del aviso

Personalización del mensaje según el cliente



ID	Momento de envío del aviso	Claridad de la información proporcionada	Diseño y presentación del correo	Frecuencia del aviso	Personalización del mensaje según el cliente
1	3	4	4	4	4
2	5	5	5	3	5
3	4	5	4	4	4
4	5	5	5	5	4
5	5	5	5	5	3
6	4	4	3	4	3
7	4	4	4	4	4
8	5	5	5	5	5
9	4	4	4	4	4
10	3	4	1	5	2
11	4	4	4	4	4
12	5	5	3	3	5
13	1	1	3	1	1
14	5	5	5	5	5
15	4	3	4	4	4
16	5	5	5	5	5
17	4	4	5	4	4
18	5	5	5	3	3
19	1	5	3	3	3
20	5	5	5	5	5
21	5	5	5	5	5
22	5	5	5	5	5
23	4	4	4	4	4
24	4	4	4	3	3

25	5	5	5	5	5
26	3	4	4	4	2
27	4	3	2	4	3
28	4	4	5	5	5
29	4	4	5	5	5
30	3	3	3	3	3
31	5	5	5	5	5
32	4	3	3	3	3
33	3	3	3	3	3
34	5	5	5	5	5
35	5	5	5	4	5
36	3	5	2	3	1
37	5	5	3	5	2
38	1	2	3	4	5
39	4	4	5	5	5
40	5	5	4	5	4
41	4	4	4	4	4
42	3	3	3	3	3
43	4	4	4	4	4
44	5	5	5	5	5
45	4	4	4	4	4
46	4	4	3	4	5
47	3	4	5	4	4
48	3	3	3	3	3
49	4	4	4	5	4
50	5	5	5	5	5
51	4	4	4	4	4
52	5	5	5	3	5
53	5	5	5	5	5
54	5	5	5	5	5
55	5	5	5	5	5
56	3	4	4	2	2
57	5	3	5	4	5
58	1	3	4	5	4
59	5	5	5	5	5
60	5	5	3	5	2
61	5	5	5	5	5
62	5	5	5	5	5
63	3	5	5	5	3
64	5	5	4	4	4
65	5	4	5	4	5
66	5	5	5	5	5
67	3	3	3	3	3
68	4	5	4	5	5
69	5	5	5	5	5
70	5	4	3	1	4
71	4	4	4	4	4
72	3	3	3	3	3
73	2	2	2	2	2
74	2	2	2	2	2
75	1	1	1	1	1
76	4	5	4	5	4
77	5	5	5	5	5
78	5	5	5	5	5
79	5	5	5	5	5
80	5	5	5	5	5
81	5	5	5	5	5
82	5	5	5	5	5

83	5	5	5	4	4
84	5	5	5	5	5
85	5	5	5	5	5
86	5	4	5	4	5
87	5	5	5	5	5
88	4	3	4	3	4
89	4	3	4	3	5
90	4	3	4	5	5
91	4	4	4	4	4
92	4	4	4	4	5
93	4	3	4	3	4
94	4	4	4	4	5
95	4	4	4	5	5
96	4	3	4	5	4
97	4	5	4	5	5
98	5	3	5	4	5
99	5	5	5	5	5
100	4	5	5	5	3
101	5	5	5	1	5
102	4	5	5	3	3
103	4	4	4	4	5
104	5	5	5	5	5
105	4	4	4	4	4
106	5	5	5	5	5
107	4	5	4	3	5
108	5	5	5	5	5
109	4	3	3	3	3
110	4	4	4	4	4
111	4	4	4	4	4
112	4	4	3	4	5
113	4	3	4	3	4
114	5	4	5	5	3
115	4	4	4	4	4
116	5	5	5	5	5
117	4	5	5	4	5
118	4	4	4	4	4
119	5	5	5	5	5
120	4	4	4	5	4
121	5	5	4	4	5
122	5	5	5	3	5
123	5	5	4	4	4
124	4	4	4	4	4
125	5	5	5	5	5
126	5	5	3	3	5
127	5	5	5	4	5
128	4	4	3	4	3
129	5	5	5	5	5
130	4	3	5	5	5
131	3	2	2	2	2
132	4	4	4	4	5
133	3	5	4	2	1
134	5	5	3	3	4
135	5	5	5	5	5
136	5	5	5	5	5
137	5	5	3	2	4
138	3	3	3	3	3
139	3	3	3	3	3
140	3	3	1	4	5

141	3	3	3	3	3
142	4	4	4	4	4
143	4	5	3	3	4
144	4	5	3	3	4
145	5	4	3	3	3
146	5	5	3	3	4
147	4	3	5	3	4
148	4	3	5	4	5
149	5	4	3	4	3
150	4	4	3	4	5
151	4	5	3	4	5
152	4	5	3	4	5
153	3	5	4	3	5
154	4	5	3	4	4
155	4	3	5	5	4
156	3	4	5	4	5
157	4	5	4	4	3
158	4	3	4	5	5
159	4	5	3	4	4
160	3	5	4	4	5
161	4	5	4	3	5
162	4	5	4	5	4
163	4	5	4	4	3
164	4	5	5	4	3
165	3	4	5	4	5
166	4	5	3	4	5
167	5	5	5	5	5
168	4	5	4	4	5
169	4	5	3	5	4
170	4	5	4	4	5
171	4	5	4	4	5
172	5	4	3	4	3
173	4	5	4	5	5
174	3	4	3	3	4
175	3	4	4	3	4
176	4	5	5	5	4
177	4	4	4	4	5
178	4	3	4	5	5
179	4	5	5	4	4
180	4	5	4	4	5
181	4	3	4	4	3
182	4	5	5	4	4
183	3	4	2	3	3
184	3	2	3	2	2
185	2	3	2	3	2
186	2	3	2	3	2
187	3	2	3	3	2
188	2	4	3	2	2
189	2	3	2	2	2
190	2	4	2	1	2
191	1	3	1	2	4
192	2	4	2	2	3
193	2	3	2	4	4
194	2	4	1	1	2
195	3	4	4	2	2
196	2	2	1	2	2
197	2	4	2	1	3
198	2	3	4	2	2

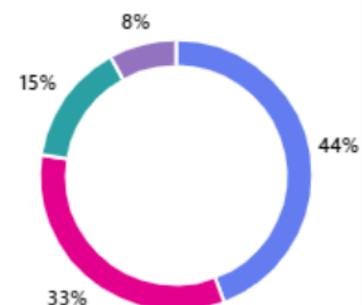
199	2	3	1	1	1
200	2	4	2	3	2
201	3	2	2	2	1
202	3	2	1	2	2
203	1	3	4	2	2
204	3	2	3	3	3
205	2	4	4	2	2
206	2	4	2	2	2
207	2	3	2	2	2
208	2	3	2	2	2
209	2	2	3	2	2
210	2	3	2	2	2
211	2	3	2	4	2
212	2	3	2	2	2
213	3	2	2	2	2
214	2	3	2	2	3
215	2	3	2	2	3
216	3	2	2	3	2
217	2	3	3	1	2
218	3	3	3	3	4
219	2	3	3	3	2
220	2	4	2	3	2
221	2	4	2	2	3
222	3	2	2	3	2
223	2	3	2	3	2
224	2	3	2	2	2
225	2	3	2	2	2
226	3	2	3	2	2
227	2	3	2	2	2
228	2	3	2	2	2
229	2	3	3	2	2
230	2	3	2	3	2
231	2	3	2	3	2
232	2	3	2	2	2
233	2	3	2	2	2
234	2	3	2	2	3
235	2	3	2	2	2
236	2	3	2	2	2
237	2	3	2	3	2
238	3	3	2	3	2
239	2	3	2	2	3
240	2	3	2	2	3
241	2	3	2	2	2
242	2	3	2	2	2
243	2	3	2	3	3
244	3	3	3	2	2
245	3	2	3	3	3
246	3	2	2	2	3
247	2	3	2	2	2
248	3	2	3	3	3
249	3	2	2	3	3
250	3	2	2	2	3
251	3	2	3	3	3
252	3	2	2	2	3
253	3	2	2	3	3
254	2	3	2	2	3
255	3	4	3	4	3
256	2	3	2	3	2

257	3	2	2	3	2
258	2	3	2	2	2
259	3	3	4	3	3
260	3	2	2	2	2
261	3	2	3	3	3
262	2	3	2	3	2
263	3	2	3	2	3
264	3	2	4	2	4
265	3	3	2	1	4
266	3	2	3	3	3
267	2	2	3	3	3
268	2	2	3	4	3
269	2	3	2	3	3
270	3	2	3	3	3
271	3	2	3	3	3
272	2	3	2	2	3
273	2	3	3	3	3
274	3	3	2	4	4
275	3	2	3	3	3
276	3	2	4	4	4
277	4	2	3	3	3
278	3	3	2	4	3
279	3	2	3	2	2
280	3	4	2	2	3
281	3	2	3	2	3
282	2	2	3	3	3
283	2	3	3	3	3
284	3	4	3	3	3
285	4	3	3	3	3
286	3	2	3	3	3
287	3	2	3	3	3
288	2	3	2	3	3
289	3	4	3	4	4
290	3	4	3	3	3
291	3	4	3	2	4
292	3	3	2	3	3
293	3	4	4	4	2
294	3	2	3	3	4
295	3	4	3	3	3
296	3	3	3	2	3
297	3	3	3	3	3
298	3	2	3	1	3
299	3	2	3	3	3
300	3	2	3	3	4
301	3	3	4	3	2
302	3	2	3	4	5
303	2	3	2	3	3
304	3	2	3	4	5
305	3	2	3	3	3
306	2	3	4	3	3
307	3	3	4	3	5
308	2	3	3	2	3
309	1	2	2	3	3
310	2	3	2	3	3
311	2	3	4	4	3
312	2	3	2	2	3
313	2	3	3	4	2
314	2	4	4	3	3

315	2	4	2	2	2
316	2	4	2	2	3
317	2	3	2	2	2
318	2	3	2	2	3
319	2	3	4	3	3
320	2	3	3	2	3
321	3	2	3	3	3
322	3	3	2	3	3
323	3	2	3	2	3
324	1	3	2	3	3
325	3	2	3	3	3
326	2	3	2	5	1
327	3	2	3	2	3
328	3	2	3	4	4
329	3	2	3	3	4
330	3	2	2	4	5

2. ¿Por qué medio prefiere recibir el recordatorio de pago automatizado?

● Correo Electrónico	255
● WhatsApp	191
● SMS	84
● Llamada telefónica	46
● Otras	0



ID	Respuestas
1	["WhatsApp"]
2	["Correo Electrónico","SMS"]
3	["WhatsApp","Llamada telefónica "]
4	["Correo Electrónico"]
5	["Correo Electrónico"]
6	["Correo Electrónico"]
7	["Correo Electrónico"]
8	["SMS"]
9	["SMS"]
10	["Correo Electrónico"]
11	["SMS"]
12	["Correo Electrónico","WhatsApp"]
13	["SMS"]
14	["Correo Electrónico","WhatsApp","SMS"]
15	["Correo Electrónico"]
16	["WhatsApp","SMS"]
17	["Correo Electrónico"]
18	["Correo Electrónico","WhatsApp"]
19	["WhatsApp"]

20	["WhatsApp","Correo Electrónico","SMS","Llamada telefónica "]
21	["Correo Electrónico"]
22	["WhatsApp"]
23	["Correo Electrónico","WhatsApp"]
24	["Correo Electrónico"]
25	["WhatsApp"]
26	["Correo Electrónico"]
27	["Correo Electrónico"]
28	["SMS"]
29	["Correo Electrónico"]
30	["Correo Electrónico"]
31	["SMS"]
32	["Correo Electrónico","SMS"]
33	["Correo Electrónico","WhatsApp"]
34	["WhatsApp"]
35	["Correo Electrónico"]
36	["WhatsApp"]
37	["Correo Electrónico","WhatsApp"]
38	["WhatsApp","Correo Electrónico"]
39	["Correo Electrónico","WhatsApp"]
40	["SMS"]
41	["Correo Electrónico"]
42	["WhatsApp"]
43	["Correo Electrónico"]
44	["SMS","Correo Electrónico"]
45	["WhatsApp"]
46	["SMS"]
47	["Correo Electrónico"]
48	["SMS","WhatsApp","Correo Electrónico"]
49	["SMS"]
50	["WhatsApp","Correo Electrónico"]
51	["Correo Electrónico","WhatsApp"]
52	["Correo Electrónico","WhatsApp"]
53	["SMS","WhatsApp"]
54	["WhatsApp"]
55	["Llamada telefónica ","WhatsApp"]
56	["Correo Electrónico","WhatsApp"]
57	["Correo Electrónico"]
58	["Correo Electrónico"]
59	["Correo Electrónico"]
60	["Correo Electrónico"]
61	["Correo Electrónico"]
62	["WhatsApp"]
63	["Correo Electrónico"]
64	["Llamada telefónica "]
65	["Correo Electrónico"]
66	["Correo Electrónico","SMS"]
67	["WhatsApp"]
68	["Correo Electrónico"]
69	["WhatsApp"]
70	["Correo Electrónico"]
71	["Correo Electrónico"]
72	["Correo Electrónico"]
73	["WhatsApp"]
74	["SMS"]
75	["WhatsApp"]
76	["Correo Electrónico"]
77	["Correo Electrónico"]

78	["WhatsApp"]
79	["Correo Electrónico"]
80	["WhatsApp"]
81	["Correo Electrónico"]
82	["Correo Electrónico"]
83	["Correo Electrónico"]
84	["Correo Electrónico"]
85	["Correo Electrónico"]
86	["Correo Electrónico"]
87	["Correo Electrónico"]
88	["Correo Electrónico"]
89	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
90	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
91	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
92	["WhatsApp"]
93	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
94	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
95	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
96	["WhatsApp"]
97	["SMS"]
98	["SMS"]
99	["Correo Electrónico"]
100	["Correo Electrónico"]
101	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
102	["Llamada telefónica "]
103	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
104	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
105	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
106	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
107	["WhatsApp"]
108	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
109	["Llamada telefónica "]
110	["Correo Electrónico"]
111	["WhatsApp"]
112	["WhatsApp"]
113	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
114	["SMS"]
115	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
116	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "SMS"]
117	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
118	["Correo Electrónico"]
119	["WhatsApp"]
120	["WhatsApp"]
121	["Correo Electrónico"]
122	["Correo Electrónico", "SMS"]
123	["Correo Electrónico", "SMS"]
124	["Correo Electrónico"]
125	["WhatsApp", "SMS"]
126	["Correo Electrónico", "SMS"]
127	["WhatsApp", "Correo Electrónico", "SMS"]
128	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
129	["WhatsApp"]
130	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
131	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
132	["WhatsApp"]
133	["SMS", "WhatsApp"]
134	["WhatsApp"]
135	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]

136	["WhatsApp"]
137	["Correo Electrónico"]
138	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
139	["Correo Electrónico"]
140	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
141	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
142	["WhatsApp", "Correo Electrónico", "SMS"]
143	["Correo Electrónico"]
144	["SMS", "Correo Electrónico"]
145	["Llamada telefónica ", "WhatsApp", "Correo Electrónico"]
146	["SMS", "Llamada telefónica "]
147	["WhatsApp"]
148	["SMS", "Correo Electrónico"]
149	["Llamada telefónica "]
150	["WhatsApp"]
151	["WhatsApp"]
152	["WhatsApp", "Llamada telefónica "]
153	["Llamada telefónica ", "SMS"]
154	["WhatsApp"]
155	["WhatsApp"]
156	["Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
157	["Correo Electrónico"]
158	["Llamada telefónica ", "WhatsApp"]
159	["Correo Electrónico"]
160	["Correo Electrónico"]
161	["SMS", "Llamada telefónica "]
162	["WhatsApp", "Llamada telefónica "]
163	["Correo Electrónico"]
164	["Correo Electrónico", "SMS"]
165	["WhatsApp"]
166	["Correo Electrónico"]
167	["Correo Electrónico"]
168	["WhatsApp", "Llamada telefónica "]
169	["Correo Electrónico"]
170	["Correo Electrónico"]
171	["WhatsApp", "Llamada telefónica "]
172	["Correo Electrónico"]
173	["Correo Electrónico"]
174	["WhatsApp", "SMS"]
175	["Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
176	["Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
177	["Correo Electrónico", "SMS", "Llamada telefónica "]
178	["Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
179	["Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
180	["Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
181	["Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
182	["Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
183	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
184	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
185	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
186	["Correo Electrónico", "SMS"]
187	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
188	["WhatsApp", "Llamada telefónica "]
189	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
190	["Correo Electrónico"]
191	["SMS"]
192	["Correo Electrónico"]
193	["Correo Electrónico"]

194	["Llamada telefónica ", "WhatsApp", "Correo Electrónico", "SMS"]
195	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "SMS", "Llamada telefónica "]
196	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
197	["WhatsApp"]
198	["Correo Electrónico"]
199	["Llamada telefónica "]
200	["Correo Electrónico"]
201	["Correo Electrónico"]
202	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "SMS", "Llamada telefónica "]
203	["WhatsApp"]
204	["WhatsApp", "SMS"]
205	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
206	["Correo Electrónico", "SMS"]
207	["Correo Electrónico"]
208	["WhatsApp", "SMS"]
209	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
210	["Correo Electrónico"]
211	["Correo Electrónico", "SMS", "WhatsApp"]
212	["Correo Electrónico", "SMS"]
213	["Correo Electrónico", "SMS"]
214	["Correo Electrónico", "SMS", "WhatsApp"]
215	["Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
216	["Correo Electrónico"]
217	["Correo Electrónico", "SMS"]
218	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
219	["Llamada telefónica ", "Correo Electrónico"]
220	["Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
221	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
222	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
223	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
224	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
225	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
226	["SMS", "Correo Electrónico"]
227	["Correo Electrónico"]
228	["Correo Electrónico", "SMS"]
229	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
230	["Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
231	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
232	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
233	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
234	["Correo Electrónico", "SMS"]
235	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
236	["Correo Electrónico", "SMS"]
237	["WhatsApp"]
238	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
239	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "SMS", "Llamada telefónica "]
240	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
241	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
242	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
243	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
244	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
245	["Correo Electrónico", "SMS"]
246	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "SMS"]
247	["Correo Electrónico"]
248	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
249	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
250	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
251	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]

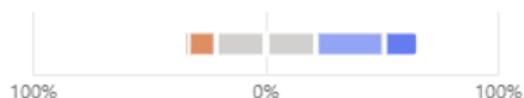
252	["Correo Electrónico", "SMS", "WhatsApp"]
253	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
254	["SMS", "WhatsApp"]
255	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
256	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
257	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
258	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
259	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
260	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "SMS", "Llamada telefónica "]
261	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "SMS"]
262	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "SMS"]
263	["WhatsApp"]
264	["Correo Electrónico", "SMS"]
265	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
266	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
267	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
268	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
269	["Correo Electrónico"]
270	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
271	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
272	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
273	["Correo Electrónico", "SMS", "Llamada telefónica "]
274	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
275	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
276	["WhatsApp", "Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
277	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
278	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
279	["Correo Electrónico", "SMS"]
280	["Correo Electrónico", "SMS"]
281	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
282	["Correo Electrónico", "Llamada telefónica ", "SMS"]
283	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
284	["Correo Electrónico", "SMS"]
285	["Correo Electrónico"]
286	["Correo Electrónico", "SMS"]
287	["Correo Electrónico"]
288	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
289	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
290	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
291	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
292	["SMS", "WhatsApp", "Correo Electrónico"]
293	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
294	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "SMS"]
295	["WhatsApp", "Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
296	["SMS", "Correo Electrónico", "WhatsApp"]
297	["SMS", "WhatsApp", "Correo Electrónico"]
298	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "Llamada telefónica "]
299	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
300	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "SMS"]
301	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
302	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
303	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
304	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
305	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
306	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
307	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
308	["Correo Electrónico", "SMS"]
309	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "SMS"]

310	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
311	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
312	["Correo Electrónico", "SMS"]
313	["Correo Electrónico", "SMS"]
314	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
315	["Correo Electrónico", "SMS", "WhatsApp"]
316	["Correo Electrónico", "Llamada telefónica "]
317	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "Llamada telefónica "]
318	["Correo Electrónico", "SMS"]
319	["SMS", "WhatsApp", "Correo Electrónico"]
320	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "Llamada telefónica "]
321	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
322	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
323	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
324	["SMS", "Correo Electrónico", "WhatsApp"]
325	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
326	["Llamada telefónica ", "WhatsApp", "Correo Electrónico", "SMS"]
327	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]
328	["Correo Electrónico", "WhatsApp", "Llamada telefónica "]
329	["WhatsApp", "Correo Electrónico"]
330	["Correo Electrónico", "WhatsApp"]

3. ¿Considera que el sistema automatizado le ayuda a mantenerse al día con sus pagos?

● Nunca ● Rara Vez ● Algunas veces ● A menudo ● Siempre

Proactividad



ID	Respuestas
	Proactividad
1	Siempre
2	Siempre
3	A menudo
4	A menudo
5	A menudo
6	A menudo
7	A menudo
8	A menudo
9	Algunas veces
10	Algunas veces
11	Algunas veces
12	A menudo
13	Siempre
14	Siempre
15	Algunas veces
16	Siempre
17	A menudo
18	Siempre
19	Rara Vez
20	A menudo

21	A menudo
22	Siempre
23	Siempre
24	A menudo
25	Siempre
26	A menudo
27	Algunas veces
28	A menudo
29	Siempre
30	Algunas veces
31	A menudo
32	A menudo
33	Algunas veces
34	Siempre
35	A menudo
36	Algunas veces
37	A menudo
38	A menudo
39	Siempre
40	Siempre
41	A menudo
42	Algunas veces
43	A menudo
44	A menudo
45	Algunas veces
46	Algunas veces
47	Algunas veces
48	Algunas veces
49	A menudo
50	Siempre
51	A menudo
52	Algunas veces
53	Siempre
54	Siempre
55	Siempre
56	Algunas veces
57	A menudo
58	Algunas veces
59	Siempre
60	Siempre
61	Algunas veces
62	Siempre
63	A menudo
64	Siempre
65	A menudo
66	Siempre
67	Algunas veces
68	A menudo
69	Siempre
70	Algunas veces
71	A menudo
72	Algunas veces
73	Algunas veces
74	Algunas veces
75	Algunas veces
76	Algunas veces
77	A menudo
78	Algunas veces

79	A menudo
80	A menudo
81	A menudo
82	A menudo
83	A menudo
84	Siempre
85	Siempre
86	Siempre
87	Siempre
88	A menudo
89	A menudo
90	A menudo
91	A menudo
92	A menudo
93	A menudo
94	A menudo
95	A menudo
96	A menudo
97	A menudo
98	A menudo
99	A menudo
100	Siempre
101	A menudo
102	A menudo
103	A menudo
104	A menudo
105	A menudo
106	Siempre
107	Siempre
108	Siempre
109	Algunas veces
110	A menudo
111	A menudo
112	A menudo
113	A menudo
114	Algunas veces
115	A menudo
116	Siempre
117	Rara Vez
118	Nunca
119	Siempre
120	Algunas veces
121	Siempre
122	Siempre
123	A menudo
124	A menudo
125	Algunas veces
126	Siempre
127	A menudo
128	Algunas veces
129	Siempre
130	A menudo
131	Siempre
132	A menudo
133	Siempre
134	A menudo
135	Siempre
136	Siempre

137	Algunas veces
138	Algunas veces
139	Algunas veces
140	A menudo
141	Algunas veces
142	A menudo
143	A menudo
144	A menudo
145	Algunas veces
146	A menudo
147	Algunas veces
148	Siempre
149	Algunas veces
150	Algunas veces
151	A menudo
152	Algunas veces
153	Algunas veces
154	A menudo
155	Algunas veces
156	A menudo
157	A menudo
158	Siempre
159	Siempre
160	A menudo
161	Siempre
162	Siempre
163	A menudo
164	Algunas veces
165	Algunas veces
166	Siempre
167	Siempre
168	A menudo
169	Algunas veces
170	Algunas veces
171	A menudo
172	Algunas veces
173	A menudo
174	A menudo
175	A menudo
176	A menudo
177	A menudo
178	A menudo
179	Algunas veces
180	A menudo
181	A menudo
182	A menudo
183	Algunas veces
184	Rara Vez
185	Rara Vez
186	Rara Vez
187	Rara Vez
188	Rara Vez
189	Rara Vez
190	Rara Vez
191	Rara Vez
192	Rara Vez
193	Algunas veces
194	Algunas veces

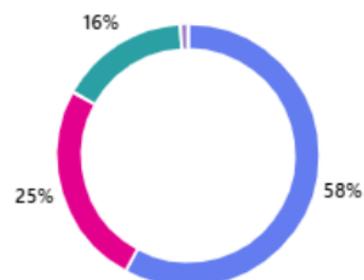
195	Nunca
196	Algunas veces
197	Rara Vez
198	Algunas veces
199	Rara Vez
200	Rara Vez
201	Algunas veces
202	Rara Vez
203	Rara Vez
204	Rara Vez
205	Algunas veces
206	Rara Vez
207	Algunas veces
208	Rara Vez
209	Rara Vez
210	Rara Vez
211	Rara Vez
212	Rara Vez
213	Rara Vez
214	Algunas veces
215	Rara Vez
216	Rara Vez
217	Rara Vez
218	Algunas veces
219	Algunas veces
220	Algunas veces
221	Algunas veces
222	Algunas veces
223	Algunas veces
224	Rara Vez
225	Rara Vez
226	Algunas veces
227	Algunas veces
228	Algunas veces
229	Algunas veces
230	Algunas veces
231	Rara Vez
232	Rara Vez
233	Algunas veces
234	Algunas veces
235	Rara Vez
236	Algunas veces
237	Algunas veces
238	Algunas veces
239	Rara Vez
240	Rara Vez
241	Rara Vez
242	Algunas veces
243	Algunas veces
244	Algunas veces
245	Algunas veces
246	Algunas veces
247	Algunas veces
248	Algunas veces
249	Algunas veces
250	Algunas veces
251	Algunas veces
252	Algunas veces

253	Algunas veces
254	Algunas veces
255	A menudo
256	Algunas veces
257	Algunas veces
258	Algunas veces
259	Algunas veces
260	Algunas veces
261	Algunas veces
262	Algunas veces
263	Algunas veces
264	A menudo
265	Algunas veces
266	Algunas veces
267	Algunas veces
268	Algunas veces
269	Algunas veces
270	Algunas veces
271	Algunas veces
272	Algunas veces
273	Algunas veces
274	Algunas veces
275	Algunas veces
276	Algunas veces
277	Algunas veces
278	Algunas veces
279	Algunas veces
280	Algunas veces
281	Algunas veces
282	Algunas veces
283	Algunas veces
284	Algunas veces
285	Algunas veces
286	Algunas veces
287	Algunas veces
288	Algunas veces
289	Algunas veces
290	Algunas veces
291	Algunas veces
292	Algunas veces
293	A menudo
294	A menudo
295	A menudo
296	A menudo
297	A menudo
298	Algunas veces
299	A menudo
300	A menudo
301	A menudo
302	Algunas veces
303	Algunas veces
304	A menudo
305	Algunas veces
306	Siempre
307	Algunas veces
308	Rara Vez
309	Algunas veces
310	Algunas veces

311	Algunas veces
312	A menudo
313	Algunas veces
314	Rara Vez
315	Rara Vez
316	A menudo
317	Algunas veces
318	Algunas veces
319	Algunas veces
320	Rara Vez
321	Algunas veces
322	Algunas veces
323	Algunas veces
324	Algunas veces
325	Algunas veces
326	Rara Vez
327	Algunas veces
328	Algunas veces
329	Algunas veces
330	Algunas veces

4. ¿En qué momento considera oportuno para recordarle sobre su pago mediante el correo automatizado?

- 5 días antes de la fecha de vencimiento 191
- 10 días antes de la fecha de vencimiento 83
- 15 días antes de la fecha de vencimiento 53
- Fecha de vencimiento 3



ID	Respuestas
1	5 días antes de la fecha de vencimiento
2	5 días antes de la fecha de vencimiento
3	5 días antes de la fecha de vencimiento
4	10 días antes de la fecha de vencimiento
5	15 días antes de la fecha de vencimiento
6	5 días antes de la fecha de vencimiento
7	5 días antes de la fecha de vencimiento
8	10 días antes de la fecha de vencimiento
9	10 días antes de la fecha de vencimiento
10	5 días antes de la fecha de vencimiento
11	15 días antes de la fecha de vencimiento
12	15 días antes de la fecha de vencimiento
13	5 días antes de la fecha de vencimiento

14	10 días antes de la fecha de vencimiento
15	5 días antes de la fecha de vencimiento
16	10 días antes de la fecha de vencimiento
17	10 días antes de la fecha de vencimiento
18	5 días antes de la fecha de vencimiento
19	5 días antes de la fecha de vencimiento
20	5 días antes de la fecha de vencimiento
21	5 días antes de la fecha de vencimiento
22	5 días antes de la fecha de vencimiento
23	5 días antes de la fecha de vencimiento
24	10 días antes de la fecha de vencimiento
25	10 días antes de la fecha de vencimiento
26	5 días antes de la fecha de vencimiento
27	5 días antes de la fecha de vencimiento
28	10 días antes de la fecha de vencimiento
29	10 días antes de la fecha de vencimiento
30	5 días antes de la fecha de vencimiento
31	5 días antes de la fecha de vencimiento
32	10 días antes de la fecha de vencimiento
33	5 días antes de la fecha de vencimiento
34	5 días antes de la fecha de vencimiento
35	10 días antes de la fecha de vencimiento
36	5 días antes de la fecha de vencimiento
37	10 días antes de la fecha de vencimiento
38	Fecha de vencimiento
39	15 días antes de la fecha de vencimiento
40	5 días antes de la fecha de vencimiento
41	5 días antes de la fecha de vencimiento
42	5 días antes de la fecha de vencimiento
43	15 días antes de la fecha de vencimiento
44	5 días antes de la fecha de vencimiento
45	10 días antes de la fecha de vencimiento
46	10 días antes de la fecha de vencimiento
47	10 días antes de la fecha de vencimiento
48	15 días antes de la fecha de vencimiento
49	5 días antes de la fecha de vencimiento
50	Fecha de vencimiento
51	15 días antes de la fecha de vencimiento
52	10 días antes de la fecha de vencimiento
53	5 días antes de la fecha de vencimiento
54	5 días antes de la fecha de vencimiento
55	5 días antes de la fecha de vencimiento
56	5 días antes de la fecha de vencimiento

57	15 días antes de la fecha de vencimiento
58	15 días antes de la fecha de vencimiento
59	15 días antes de la fecha de vencimiento
60	10 días antes de la fecha de vencimiento
61	15 días antes de la fecha de vencimiento
62	5 días antes de la fecha de vencimiento
63	15 días antes de la fecha de vencimiento
64	15 días antes de la fecha de vencimiento
65	15 días antes de la fecha de vencimiento
66	5 días antes de la fecha de vencimiento
67	10 días antes de la fecha de vencimiento
68	5 días antes de la fecha de vencimiento
69	15 días antes de la fecha de vencimiento
70	5 días antes de la fecha de vencimiento
71	10 días antes de la fecha de vencimiento
72	15 días antes de la fecha de vencimiento
73	5 días antes de la fecha de vencimiento
74	15 días antes de la fecha de vencimiento
75	15 días antes de la fecha de vencimiento
76	5 días antes de la fecha de vencimiento
77	15 días antes de la fecha de vencimiento
78	15 días antes de la fecha de vencimiento
79	5 días antes de la fecha de vencimiento
80	15 días antes de la fecha de vencimiento
81	15 días antes de la fecha de vencimiento
82	15 días antes de la fecha de vencimiento
83	10 días antes de la fecha de vencimiento
84	15 días antes de la fecha de vencimiento
85	5 días antes de la fecha de vencimiento
86	5 días antes de la fecha de vencimiento
87	15 días antes de la fecha de vencimiento
88	10 días antes de la fecha de vencimiento
89	10 días antes de la fecha de vencimiento
90	10 días antes de la fecha de vencimiento
91	5 días antes de la fecha de vencimiento
92	5 días antes de la fecha de vencimiento
93	5 días antes de la fecha de vencimiento
94	5 días antes de la fecha de vencimiento
95	5 días antes de la fecha de vencimiento
96	15 días antes de la fecha de vencimiento
97	15 días antes de la fecha de vencimiento
98	15 días antes de la fecha de vencimiento
99	5 días antes de la fecha de vencimiento

100	10 días antes de la fecha de vencimiento
101	5 días antes de la fecha de vencimiento
102	15 días antes de la fecha de vencimiento
103	5 días antes de la fecha de vencimiento
104	5 días antes de la fecha de vencimiento
105	5 días antes de la fecha de vencimiento
106	5 días antes de la fecha de vencimiento
107	10 días antes de la fecha de vencimiento
108	5 días antes de la fecha de vencimiento
109	15 días antes de la fecha de vencimiento
110	10 días antes de la fecha de vencimiento
111	10 días antes de la fecha de vencimiento
112	15 días antes de la fecha de vencimiento
113	5 días antes de la fecha de vencimiento
114	10 días antes de la fecha de vencimiento
115	15 días antes de la fecha de vencimiento
116	10 días antes de la fecha de vencimiento
117	5 días antes de la fecha de vencimiento
118	15 días antes de la fecha de vencimiento
119	5 días antes de la fecha de vencimiento
120	5 días antes de la fecha de vencimiento
121	5 días antes de la fecha de vencimiento
122	5 días antes de la fecha de vencimiento
123	10 días antes de la fecha de vencimiento
124	15 días antes de la fecha de vencimiento
125	5 días antes de la fecha de vencimiento
126	15 días antes de la fecha de vencimiento
127	10 días antes de la fecha de vencimiento
128	15 días antes de la fecha de vencimiento
129	5 días antes de la fecha de vencimiento
130	15 días antes de la fecha de vencimiento
131	10 días antes de la fecha de vencimiento
132	5 días antes de la fecha de vencimiento
133	5 días antes de la fecha de vencimiento
134	5 días antes de la fecha de vencimiento
135	5 días antes de la fecha de vencimiento
136	5 días antes de la fecha de vencimiento
137	10 días antes de la fecha de vencimiento
138	5 días antes de la fecha de vencimiento
139	15 días antes de la fecha de vencimiento
140	10 días antes de la fecha de vencimiento
141	5 días antes de la fecha de vencimiento
142	5 días antes de la fecha de vencimiento

143	5 días antes de la fecha de vencimiento
144	5 días antes de la fecha de vencimiento
145	5 días antes de la fecha de vencimiento
146	10 días antes de la fecha de vencimiento
147	10 días antes de la fecha de vencimiento
148	10 días antes de la fecha de vencimiento
149	15 días antes de la fecha de vencimiento
150	10 días antes de la fecha de vencimiento
151	10 días antes de la fecha de vencimiento
152	15 días antes de la fecha de vencimiento
153	5 días antes de la fecha de vencimiento
154	5 días antes de la fecha de vencimiento
155	10 días antes de la fecha de vencimiento
156	10 días antes de la fecha de vencimiento
157	5 días antes de la fecha de vencimiento
158	5 días antes de la fecha de vencimiento
159	5 días antes de la fecha de vencimiento
160	5 días antes de la fecha de vencimiento
161	10 días antes de la fecha de vencimiento
162	5 días antes de la fecha de vencimiento
163	10 días antes de la fecha de vencimiento
164	10 días antes de la fecha de vencimiento
165	10 días antes de la fecha de vencimiento
166	5 días antes de la fecha de vencimiento
167	5 días antes de la fecha de vencimiento
168	15 días antes de la fecha de vencimiento
169	5 días antes de la fecha de vencimiento
170	5 días antes de la fecha de vencimiento
171	5 días antes de la fecha de vencimiento
172	5 días antes de la fecha de vencimiento
173	10 días antes de la fecha de vencimiento
174	10 días antes de la fecha de vencimiento
175	10 días antes de la fecha de vencimiento
176	5 días antes de la fecha de vencimiento
177	5 días antes de la fecha de vencimiento
178	5 días antes de la fecha de vencimiento
179	5 días antes de la fecha de vencimiento
180	5 días antes de la fecha de vencimiento
181	5 días antes de la fecha de vencimiento
182	5 días antes de la fecha de vencimiento
183	10 días antes de la fecha de vencimiento
184	5 días antes de la fecha de vencimiento
185	10 días antes de la fecha de vencimiento

186	10 días antes de la fecha de vencimiento
187	5 días antes de la fecha de vencimiento
188	10 días antes de la fecha de vencimiento
189	15 días antes de la fecha de vencimiento
190	10 días antes de la fecha de vencimiento
191	5 días antes de la fecha de vencimiento
192	10 días antes de la fecha de vencimiento
193	5 días antes de la fecha de vencimiento
194	5 días antes de la fecha de vencimiento
195	5 días antes de la fecha de vencimiento
196	5 días antes de la fecha de vencimiento
197	5 días antes de la fecha de vencimiento
198	15 días antes de la fecha de vencimiento
199	5 días antes de la fecha de vencimiento
200	10 días antes de la fecha de vencimiento
201	15 días antes de la fecha de vencimiento
202	5 días antes de la fecha de vencimiento
203	5 días antes de la fecha de vencimiento
204	10 días antes de la fecha de vencimiento
205	15 días antes de la fecha de vencimiento
206	5 días antes de la fecha de vencimiento
207	5 días antes de la fecha de vencimiento
208	5 días antes de la fecha de vencimiento
209	10 días antes de la fecha de vencimiento
210	15 días antes de la fecha de vencimiento
211	10 días antes de la fecha de vencimiento
212	10 días antes de la fecha de vencimiento
213	10 días antes de la fecha de vencimiento
214	5 días antes de la fecha de vencimiento
215	5 días antes de la fecha de vencimiento
216	5 días antes de la fecha de vencimiento
217	5 días antes de la fecha de vencimiento
218	5 días antes de la fecha de vencimiento
219	5 días antes de la fecha de vencimiento
220	5 días antes de la fecha de vencimiento
221	5 días antes de la fecha de vencimiento
222	5 días antes de la fecha de vencimiento
223	5 días antes de la fecha de vencimiento
224	5 días antes de la fecha de vencimiento
225	5 días antes de la fecha de vencimiento
226	5 días antes de la fecha de vencimiento
227	10 días antes de la fecha de vencimiento
228	5 días antes de la fecha de vencimiento

229	5 días antes de la fecha de vencimiento
230	5 días antes de la fecha de vencimiento
231	5 días antes de la fecha de vencimiento
232	15 días antes de la fecha de vencimiento
233	5 días antes de la fecha de vencimiento
234	5 días antes de la fecha de vencimiento
235	15 días antes de la fecha de vencimiento
236	5 días antes de la fecha de vencimiento
237	5 días antes de la fecha de vencimiento
238	5 días antes de la fecha de vencimiento
239	5 días antes de la fecha de vencimiento
240	5 días antes de la fecha de vencimiento
241	5 días antes de la fecha de vencimiento
242	5 días antes de la fecha de vencimiento
243	5 días antes de la fecha de vencimiento
244	5 días antes de la fecha de vencimiento
245	5 días antes de la fecha de vencimiento
246	5 días antes de la fecha de vencimiento
247	5 días antes de la fecha de vencimiento
248	5 días antes de la fecha de vencimiento
249	5 días antes de la fecha de vencimiento
250	15 días antes de la fecha de vencimiento
251	5 días antes de la fecha de vencimiento
252	15 días antes de la fecha de vencimiento
253	5 días antes de la fecha de vencimiento
254	Fecha de vencimiento
255	10 días antes de la fecha de vencimiento
256	5 días antes de la fecha de vencimiento
257	10 días antes de la fecha de vencimiento
258	5 días antes de la fecha de vencimiento
259	5 días antes de la fecha de vencimiento
260	5 días antes de la fecha de vencimiento
261	5 días antes de la fecha de vencimiento
262	5 días antes de la fecha de vencimiento
263	10 días antes de la fecha de vencimiento
264	5 días antes de la fecha de vencimiento
265	5 días antes de la fecha de vencimiento
266	5 días antes de la fecha de vencimiento
267	5 días antes de la fecha de vencimiento
268	5 días antes de la fecha de vencimiento
269	5 días antes de la fecha de vencimiento
270	5 días antes de la fecha de vencimiento
271	10 días antes de la fecha de vencimiento

272	5 días antes de la fecha de vencimiento
273	5 días antes de la fecha de vencimiento
274	5 días antes de la fecha de vencimiento
275	5 días antes de la fecha de vencimiento
276	5 días antes de la fecha de vencimiento
277	5 días antes de la fecha de vencimiento
278	5 días antes de la fecha de vencimiento
279	10 días antes de la fecha de vencimiento
280	5 días antes de la fecha de vencimiento
281	5 días antes de la fecha de vencimiento
282	15 días antes de la fecha de vencimiento
283	5 días antes de la fecha de vencimiento
284	5 días antes de la fecha de vencimiento
285	5 días antes de la fecha de vencimiento
286	5 días antes de la fecha de vencimiento
287	5 días antes de la fecha de vencimiento
288	10 días antes de la fecha de vencimiento
289	10 días antes de la fecha de vencimiento
290	10 días antes de la fecha de vencimiento
291	5 días antes de la fecha de vencimiento
292	10 días antes de la fecha de vencimiento
293	10 días antes de la fecha de vencimiento
294	10 días antes de la fecha de vencimiento
295	5 días antes de la fecha de vencimiento
296	5 días antes de la fecha de vencimiento
297	5 días antes de la fecha de vencimiento
298	10 días antes de la fecha de vencimiento
299	10 días antes de la fecha de vencimiento
300	10 días antes de la fecha de vencimiento
301	5 días antes de la fecha de vencimiento
302	5 días antes de la fecha de vencimiento
303	5 días antes de la fecha de vencimiento
304	5 días antes de la fecha de vencimiento
305	5 días antes de la fecha de vencimiento
306	5 días antes de la fecha de vencimiento
307	5 días antes de la fecha de vencimiento
308	10 días antes de la fecha de vencimiento
309	15 días antes de la fecha de vencimiento
310	10 días antes de la fecha de vencimiento
311	10 días antes de la fecha de vencimiento
312	10 días antes de la fecha de vencimiento
313	5 días antes de la fecha de vencimiento
314	5 días antes de la fecha de vencimiento

315	5 días antes de la fecha de vencimiento
316	10 días antes de la fecha de vencimiento
317	5 días antes de la fecha de vencimiento
318	10 días antes de la fecha de vencimiento
319	15 días antes de la fecha de vencimiento
320	5 días antes de la fecha de vencimiento
321	5 días antes de la fecha de vencimiento
322	5 días antes de la fecha de vencimiento
323	5 días antes de la fecha de vencimiento
324	5 días antes de la fecha de vencimiento
325	10 días antes de la fecha de vencimiento
326	5 días antes de la fecha de vencimiento
327	5 días antes de la fecha de vencimiento
328	5 días antes de la fecha de vencimiento
329	5 días antes de la fecha de vencimiento
330	5 días antes de la fecha de vencimiento

5. ¿Qué tan útil considera el aviso de cobro automatizado para gestionar sus pagos? Califique del 1 al 5, siendo 1 el menos importante y 5 el más importante



ID	Respuestas
1	4
2	5
3	4
4	4
5	5
6	5
7	4
8	5
9	4
10	4
11	3

12	4
13	4
14	5
15	3
16	4
17	5
18	5
19	5
20	5
21	5
22	5
23	5
24	4
25	3
26	5
27	3
28	4
29	5
30	3
31	5
32	3
33	3
34	5
35	5
36	3
37	4
38	5
39	5
40	5
41	4
42	3
43	4
44	5
45	5
46	4
47	4
48	3
49	5
50	5
51	4
52	4
53	5
54	5

55	5
56	3
57	5
58	3
59	5
60	5
61	4
62	5
63	4
64	5
65	3
66	5
67	3
68	5
69	5
70	3
71	3
72	3
73	3
74	2
75	3
76	3
77	5
78	3
79	5
80	5
81	5
82	5
83	5
84	5
85	5
86	4
87	5
88	4
89	5
90	5
91	5
92	5
93	5
94	5
95	4
96	5
97	5

98	5
99	5
100	5
101	5
102	5
103	5
104	5
105	5
106	5
107	5
108	5
109	5
110	5
111	4
112	5
113	5
114	4
115	5
116	5
117	5
118	4
119	5
120	4
121	5
122	5
123	5
124	4
125	5
126	5
127	4
128	4
129	5
130	5
131	3
132	5
133	4
134	5
135	5
136	5
137	5
138	4
139	4
140	5

141	4
142	4
143	5
144	4
145	4
146	5
147	5
148	5
149	4
150	5
151	5
152	3
153	4
154	4
155	4
156	5
157	5
158	5
159	5
160	4
161	5
162	4
163	5
164	5
165	4
166	4
167	5
168	5
169	5
170	4
171	4
172	5
173	5
174	4
175	5
176	5
177	5
178	5
179	5
180	5
181	5
182	5
183	3

184	3
185	3
186	3
187	3
188	3
189	4
190	4
191	4
192	3
193	3
194	3
195	3
196	3
197	3
198	4
199	4
200	2
201	4
202	4
203	4
204	3
205	2
206	2
207	3
208	2
209	4
210	3
211	3
212	3
213	3
214	3
215	2
216	2
217	2
218	4
219	4
220	4
221	3
222	4
223	3
224	3
225	3
226	3

227	4
228	3
229	3
230	3
231	3
232	3
233	3
234	3
235	3
236	3
237	3
238	3
239	3
240	3
241	3
242	3
243	3
244	3
245	4
246	4
247	3
248	4
249	3
250	4
251	4
252	4
253	4
254	4
255	4
256	3
257	4
258	3
259	4
260	4
261	4
262	4
263	4
264	5
265	4
266	4
267	4
268	4
269	4

270	4
271	4
272	4
273	4
274	4
275	4
276	4
277	3
278	4
279	4
280	4
281	4
282	4
283	4
284	4
285	4
286	4
287	4
288	4
289	4
290	4
291	4
292	4
293	4
294	4
295	4
296	4
297	4
298	4
299	4
300	4
301	4
302	2
303	4
304	4
305	4
306	3
307	4
308	4
309	4
310	4
311	3
312	3

313	4
314	4
315	5
316	2
317	3
318	4
319	4
320	4
321	4
322	4
323	4
324	4
325	4
326	4
327	4
328	4
329	4
330	4

6. Clasifique de acuerdo a su criterio, los siguientes elementos del diseño del correo:



ID	1.º	2.º	3.º	4.º	5.º
1	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado
2	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
3	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje

4	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje
5	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
6	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
7	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
8	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
9	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
10	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje
11	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
12	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
13	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa
14	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado
15	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
16	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa
17	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
18	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
19	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado

20	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
21	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
22	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje
23	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
24	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño
25	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje
26	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
27	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
28	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
29	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
30	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado
31	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño
32	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
33	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
34	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
35	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje

36	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
37	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
38	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño
39	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
40	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado
41	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño
42	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
43	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
44	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño
45	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño
46	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
47	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado
48	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
49	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
50	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
51	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño

52	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
53	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño
54	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
55	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
56	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado
57	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
58	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado
59	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
60	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
61	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
62	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje
63	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
64	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa
65	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
66	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
67	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas

68	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
69	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
70	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
71	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
72	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
73	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
74	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
75	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
76	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
77	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado
78	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado
79	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
80	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
81	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
82	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
83	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado

84	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
85	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado
86	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
87	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
88	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
89	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
90	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
91	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado
92	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
93	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
94	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
95	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
96	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
97	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje
98	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado
99	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas

100	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
101	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
102	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado
103	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
104	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
105	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
106	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
107	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
108	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
109	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa
110	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado
111	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
112	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
113	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
114	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
115	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas

116	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño
117	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
118	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
119	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
120	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
121	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
122	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
123	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa
124	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
125	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño
126	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje
127	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
128	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
129	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
130	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño
131	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado

132	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
133	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
134	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
135	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
136	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
137	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
138	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
139	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
140	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
141	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado
142	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
143	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
144	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
145	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
146	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
147	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas

148	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
149	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño
150	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
151	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
152	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño
153	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño
154	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
155	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje
156	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño
157	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
158	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje
159	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
160	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño
161	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
162	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
163	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño

180	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
181	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
182	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
183	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje
184	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
185	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa
186	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado
187	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa
188	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño
189	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado
190	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
191	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
192	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
193	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado
194	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
195	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado

196	Enlace o instrucciones de pago directas	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa
197	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
198	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
199	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
200	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
201	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
202	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño
203	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
204	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño
205	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
206	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
207	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
208	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
209	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
210	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
211	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas

212	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
213	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
214	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
215	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño
216	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
217	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
218	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje
219	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
220	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
221	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
222	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
223	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
224	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
225	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
226	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
227	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado

228	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
229	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje
230	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
231	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
232	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
233	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
234	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
235	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
236	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
237	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
238	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
239	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
240	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
241	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
242	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
243	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas

244	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
245	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
246	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
247	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
248	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
249	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
250	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
251	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
252	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
253	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
254	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
255	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
256	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje
257	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
258	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
259	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje

260	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
261	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
262	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
263	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
264	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
265	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
266	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
267	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
268	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
269	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
270	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
271	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
272	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
273	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño
274	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
275	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas

276	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
277	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
278	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado
279	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado
280	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
281	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
282	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
283	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Profesionalismo del diseño
284	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
285	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
286	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
287	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
288	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
289	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
290	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
291	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas

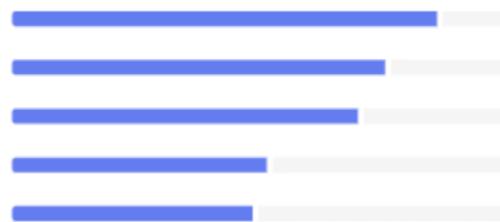
292	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
293	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
294	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
295	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
296	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
297	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
298	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
299	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
300	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Enlace o instrucciones de pago directas
301	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
302	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
303	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
304	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
305	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
306	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
307	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas

308	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
309	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
310	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
311	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
312	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
313	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
314	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje
315	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
316	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
317	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
318	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Inclusión de información clara y completa
319	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas	Tono respetuoso del mensaje
320	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
321	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
322	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
323	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas

324	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas
325	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
326	Profesionalismo del diseño	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
327	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
328	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Facilidad para identificar el monto adeudado	Profesionalismo del diseño	Enlace o instrucciones de pago directas
329	Facilidad para identificar el monto adeudado	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Tono respetuoso del mensaje	Enlace o instrucciones de pago directas
330	Tono respetuoso del mensaje	Inclusión de información clara y completa	Profesionalismo del diseño	Facilidad para identificar el monto adeudado	Enlace o instrucciones de pago directas

7. Clasifique del 1 al 5, siendo 1 el más prioritario y 5 el menos prioritario, los siguientes elementos a mejorar:

- 1 Claridad de la información proporcionada.
- 2 Momento de envío del aviso.
- 3 Diseño y presentación del correo.
- 4 Frecuencia del aviso.
- 5 Personalización del mensaje según el cliente.



ID	1.º	2.º	3.º	4.º	5.º
1	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
2	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.

3	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.
4	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.
5	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
6	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
7	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
8	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.
9	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.
10	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
11	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
12	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.
13	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
14	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.

15	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
16	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
17	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
18	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
19	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
20	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.
21	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.
22	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.
23	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.
24	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.
25	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
26	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.

27	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
28	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
29	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
30	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
31	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.
32	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
33	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.
34	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
35	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
36	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
37	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
38	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.

39	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.
40	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.
41	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
42	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
43	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
44	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.
45	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.
46	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.
47	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.
48	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
49	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.
50	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.

51	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.
52	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.
53	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
54	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
55	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.
56	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.
57	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
58	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.
59	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
60	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.
61	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.
62	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.

63	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
64	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
65	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
66	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
67	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
68	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
69	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
70	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
71	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.
72	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
73	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
74	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.

75	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
76	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
77	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
78	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
79	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
80	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
81	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
82	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.
83	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
84	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
85	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
86	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.

87	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
88	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
89	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
90	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
91	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
92	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
93	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
94	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
95	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.
96	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.
97	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
98	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.

99	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.
100	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
101	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
102	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
103	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
104	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
105	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.
106	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
107	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.
108	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
109	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
110	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.

111	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.
112	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.
113	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
114	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
115	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
116	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.
117	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
118	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
119	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
120	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.
121	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
122	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.

123	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
124	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
125	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
126	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.
127	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
128	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
129	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
130	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.
131	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.
132	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
133	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.
134	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.

135	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
136	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
137	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
138	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
139	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
140	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
141	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
142	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
143	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
144	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
145	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.
146	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.

147	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.
148	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.
149	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.
150	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.
151	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
152	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
153	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
154	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
155	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.
156	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
157	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.
158	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.

159	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
160	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
161	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.
162	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
163	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
164	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
165	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.
166	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
167	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.
168	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
169	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
170	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.

171	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
172	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.
173	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
174	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
175	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
176	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
177	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.
178	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
179	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
180	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
181	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
182	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.

183	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.
184	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
185	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
186	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.
187	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
188	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.
189	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.
190	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
191	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.
192	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
193	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
194	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.

195	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
196	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
197	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.
198	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
199	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
200	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
201	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
202	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
203	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.
204	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
205	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
206	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.

207	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
208	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
209	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
210	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
211	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
212	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
213	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
214	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
215	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
216	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
217	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
218	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.

219	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
220	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
221	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
222	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.
223	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
224	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
225	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
226	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
227	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
228	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
229	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
230	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.

231	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
232	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
233	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
234	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
235	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
236	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
237	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
238	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
239	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
240	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
241	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
242	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.

243	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
244	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
245	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
246	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
247	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
248	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
249	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
250	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
251	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.
252	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
253	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
254	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.

255	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
256	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.
257	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
258	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.
259	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
260	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
261	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
262	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.
263	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
264	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
265	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
266	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.

267	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.
268	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
269	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
270	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
271	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Momento de envío del aviso.
272	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
273	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.
274	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
275	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.
276	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
277	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
278	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.

279	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
280	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.
281	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
282	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
283	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
284	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
285	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
286	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
287	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
288	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
289	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
290	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.

291	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
292	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
293	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Diseño y presentación del correo.
294	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
295	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
296	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
297	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
298	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
299	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
300	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente
301	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.	Frecuencia del aviso.
302	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.

303	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
304	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
305	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
306	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
307	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
308	Momento de envío del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Personalización del mensaje según el cliente.
309	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
310	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
311	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
312	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Claridad de la información proporcionada.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
313	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
314	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.

315	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
316	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
317	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
318	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
319	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.
320	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
321	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
322	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
323	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Momento de envío del aviso.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
324	Claridad de la información proporcionada.	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
325	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
326	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.

327	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Claridad de la información proporcionada.	Personalización del mensaje según el cliente.
328	Momento de envío del aviso.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.
329	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.
330	Momento de envío del aviso.	Personalización del mensaje según el cliente.	Claridad de la información proporcionada.	Diseño y presentación del correo.	Frecuencia del aviso.

8. ¿Cómo calificaría la claridad del mensaje en el aviso de cobro? Califique del 1 al 5, siendo 1 el menos importante y 5 el mas importante



ID	Respuestas
1	5
2	5
3	4
4	4
5	5
6	4
7	4
8	5
9	4
10	4
11	4
12	4
13	4
14	5
15	3
16	5
17	5
18	5
19	3
20	5

21	5
22	5
23	5
24	4
25	5
26	5
27	3
28	4
29	5
30	3
31	5
32	4
33	3
34	5
35	5
36	4
37	3
38	5
39	5
40	5
41	4
42	3
43	4
44	5
45	5
46	4
47	4
48	5
49	3
50	5
51	4
52	5
53	5
54	5
55	5
56	3
57	5
58	4
59	5
60	5
61	4
62	5
63	5
64	5
65	3
66	5
67	5
68	5
69	5
70	4
71	4
72	3
73	3
74	3
75	3
76	4
77	5
78	5

79	5
80	5
81	5
82	5
83	5
84	5
85	5
86	5
87	5
88	5
89	5
90	5
91	5
92	5
93	5
94	5
95	5
96	5
97	5
98	5
99	5
100	5
101	5
102	5
103	5
104	4
105	5
106	5
107	3
108	5
109	5
110	5
111	5
112	4
113	5
114	5
115	5
116	5
117	5
118	4
119	5
120	4
121	4
122	5
123	4
124	4
125	5
126	5
127	4
128	4
129	5
130	5
131	3
132	5
133	4
134	5
135	5
136	5

137	3
138	3
139	4
140	4
141	4
142	4
143	4
144	5
145	5
146	5
147	5
148	5
149	5
150	5
151	5
152	5
153	5
154	4
155	4
156	4
157	5
158	5
159	5
160	4
161	5
162	5
163	4
164	5
165	5
166	4
167	5
168	5
169	5
170	4
171	4
172	4
173	4
174	5
175	4
176	5
177	5
178	5
179	5
180	5
181	5
182	5
183	3
184	3
185	3
186	3
187	3
188	2
189	3
190	4
191	2
192	2
193	4
194	4

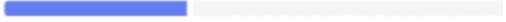
195	2
196	3
197	3
198	3
199	3
200	3
201	4
202	4
203	2
204	2
205	1
206	2
207	2
208	5
209	3
210	3
211	2
212	4
213	2
214	2
215	2
216	3
217	4
218	5
219	4
220	2
221	2
222	3
223	3
224	3
225	3
226	4
227	3
228	3
229	3
230	2
231	3
232	5
233	4
234	2
235	4
236	3
237	3
238	4
239	4
240	3
241	3
242	3
243	4
244	3
245	5
246	4
247	5
248	4
249	4
250	5
251	4
252	4

253	4
254	4
255	5
256	4
257	3
258	5
259	4
260	4
261	5
262	4
263	4
264	5
265	3
266	3
267	4
268	4
269	4
270	3
271	5
272	4
273	5
274	4
275	4
276	4
277	5
278	4
279	5
280	4
281	5
282	5
283	4
284	3
285	4
286	4
287	4
288	4
289	4
290	4
291	4
292	4
293	3
294	4
295	4
296	4
297	4
298	4
299	4
300	4
301	4
302	3
303	4
304	5
305	4
306	5
307	4
308	2
309	4
310	3

311	3
312	3
313	4
314	4
315	5
316	5
317	4
318	4
319	4
320	4
321	4
322	4
323	4
324	4
325	4
326	4
327	4
328	4
329	4
330	5

9. Clasifique del 1 al 5, siendo 1 el impacto más significativo y 5 el menos significativo, los siguientes aspectos relacionados con el aviso automatizado:

M

- | | | |
|---|--|--|
| 1 | Ahorro de tiempo para el cliente. |  |
| 2 | Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos. |  |
| 3 | Mejora en la comunicación con la empresa. |  |
| 4 | Incremento en la confianza en el sistema. |  |
| 5 | Reducción de errores en el cobro. |  |

ID	1.º	2.º	3.º	4.º	5.º
1	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.
2	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
3	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.

4	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
5	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.
6	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
7	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
8	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.
9	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
10	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
11	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
12	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
13	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
14	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.
15	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.
16	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.

17	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
18	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
19	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.
20	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
21	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
22	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.
23	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
24	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
25	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
26	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.
27	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
28	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
29	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.

30	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.
31	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
32	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.
33	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
34	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.
35	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.
36	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
37	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.
38	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.
39	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
40	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
41	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.
42	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.

43	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
44	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
45	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
46	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.
47	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
48	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
49	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
50	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
51	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.
52	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
53	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.
54	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
55	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.

56	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
57	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.
58	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
59	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
60	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.
61	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
62	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
63	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.
64	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.
65	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
66	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.
67	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.
68	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.

69	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
70	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
71	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
72	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
73	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
74	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
75	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
76	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
77	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
78	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
79	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
80	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
81	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.

82	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
83	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
84	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
85	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
86	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
87	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
88	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.
89	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.
90	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
91	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
92	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
93	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.
94	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.

95	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
96	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
97	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
98	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
99	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
100	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
101	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.
102	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
103	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
104	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
105	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
106	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
107	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.

108	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
109	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.
110	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
111	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
112	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
113	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
114	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
115	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
116	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
117	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
118	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.
119	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
120	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.

121	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.
122	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.
123	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.
124	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
125	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
126	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.
127	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
128	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.
129	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
130	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.
131	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.
132	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
133	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.

134	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.
135	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
136	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
137	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
138	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
139	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
140	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
141	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
142	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.
143	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
144	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
145	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
146	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.

147	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
148	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.
149	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
150	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
151	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
152	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
153	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
154	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
155	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
156	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
157	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.
158	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
159	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.

160	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
161	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
162	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
163	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
164	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
165	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
166	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
167	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
168	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
169	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
170	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
171	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
172	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.

173	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
174	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
175	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
176	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
177	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
178	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
179	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
180	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
181	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
182	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
183	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
184	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
185	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.

186	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.
187	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
188	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
189	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.
190	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
191	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
192	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
193	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.
194	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
195	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.
196	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.
197	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.
198	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.

199	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
200	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
201	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
202	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
203	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.
204	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
205	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
206	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
207	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
208	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
209	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
210	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
211	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.

212	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
213	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
214	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
215	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
216	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
217	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
218	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
219	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.
220	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
221	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
222	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
223	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
224	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.

225	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
226	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
227	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
228	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
229	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
230	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
231	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
232	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
233	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.
234	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
235	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
236	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
237	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.

238	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
239	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
240	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
241	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
242	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
243	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
244	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.
245	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
246	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.
247	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
248	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.
249	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
250	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.

251	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
252	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
253	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
254	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
255	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
256	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
257	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
258	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
259	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
260	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
261	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
262	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
263	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.

264	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
265	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
266	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
267	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
268	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
269	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
270	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
271	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
272	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
273	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.
274	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.
275	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.
276	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.

277	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
278	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
279	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
280	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
281	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
282	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
283	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
284	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.
285	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
286	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
287	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
288	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
289	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.

290	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
291	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
292	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
293	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
294	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
295	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
296	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
297	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
298	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
299	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
300	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
301	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
302	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.

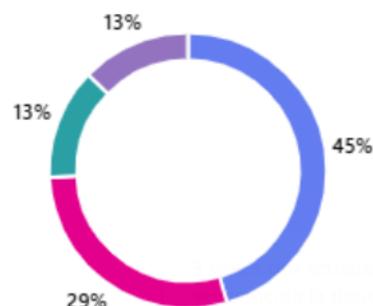
303	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.	Incremento en la confianza en el sistema.
304	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
305	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.
306	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
307	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
308	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
309	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Reducción de errores en el cobro.
310	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
311	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Mejora en la comunicación con la empresa.
312	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
313	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
314	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
315	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.

316	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
317	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
318	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
319	Mejora en la comunicación con la empresa.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
320	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
321	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
322	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
323	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
324	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
325	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
326	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.
327	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Ahorro de tiempo para el cliente.	Reducción de errores en el cobro.
328	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.	Ahorro de tiempo para el cliente.

329	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Incremento en la confianza en el sistema.	Reducción de errores en el cobro.
330	Ahorro de tiempo para el cliente.	Mejora en la comunicación con la empresa.	Incremento en la confianza en el sistema.	Recordatorio efectivo para evitar retrasos en pagos.	Reducción de errores en el cobro.

10. ¿Con qué frecuencia usted consideraría que un recordatorio de pago sería hostigante?

- 2 veces por semana una vez vencida la deuda 150
- 3 veces por semana una vez vencida la deuda 95
- 4 veces por semana una vez vencida la deuda 43
- Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda 42



ID	Respuestas
1	4 veces por semana una vez vencida la deuda
2	2 veces por semana una vez vencida la deuda
3	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
4	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
5	3 veces por semana una vez vencida la deuda
6	2 veces por semana una vez vencida la deuda
7	2 veces por semana una vez vencida la deuda
8	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
9	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
10	3 veces por semana una vez vencida la deuda
11	4 veces por semana una vez vencida la deuda
12	3 veces por semana una vez vencida la deuda
13	2 veces por semana una vez vencida la deuda
14	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
15	2 veces por semana una vez vencida la deuda
16	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
17	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
18	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
19	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
20	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
21	3 veces por semana una vez vencida la deuda
22	3 veces por semana una vez vencida la deuda
23	3 veces por semana una vez vencida la deuda
24	3 veces por semana una vez vencida la deuda
25	3 veces por semana una vez vencida la deuda
26	4 veces por semana una vez vencida la deuda
27	2 veces por semana una vez vencida la deuda
28	4 veces por semana una vez vencida la deuda
29	3 veces por semana una vez vencida la deuda

30	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
31	4 veces por semana una vez vencida la deuda
32	3 veces por semana una vez vencida la deuda
33	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
34	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
35	4 veces por semana una vez vencida la deuda
36	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
37	3 veces por semana una vez vencida la deuda
38	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
39	2 veces por semana una vez vencida la deuda
40	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
41	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
42	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
43	4 veces por semana una vez vencida la deuda
44	2 veces por semana una vez vencida la deuda
45	2 veces por semana una vez vencida la deuda
46	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
47	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
48	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
49	3 veces por semana una vez vencida la deuda
50	4 veces por semana una vez vencida la deuda
51	3 veces por semana una vez vencida la deuda
52	4 veces por semana una vez vencida la deuda
53	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
54	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
55	2 veces por semana una vez vencida la deuda
56	3 veces por semana una vez vencida la deuda
57	3 veces por semana una vez vencida la deuda
58	3 veces por semana una vez vencida la deuda
59	4 veces por semana una vez vencida la deuda
60	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
61	3 veces por semana una vez vencida la deuda
62	2 veces por semana una vez vencida la deuda
63	2 veces por semana una vez vencida la deuda
64	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
65	2 veces por semana una vez vencida la deuda
66	3 veces por semana una vez vencida la deuda
67	3 veces por semana una vez vencida la deuda
68	2 veces por semana una vez vencida la deuda
69	2 veces por semana una vez vencida la deuda
70	2 veces por semana una vez vencida la deuda
71	2 veces por semana una vez vencida la deuda
72	2 veces por semana una vez vencida la deuda
73	2 veces por semana una vez vencida la deuda
74	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
75	4 veces por semana una vez vencida la deuda
76	3 veces por semana una vez vencida la deuda
77	4 veces por semana una vez vencida la deuda
78	4 veces por semana una vez vencida la deuda
79	Más de 5 veces por semana una vez vencida la deuda
80	2 veces por semana una vez vencida la deuda
81	2 veces por semana una vez vencida la deuda
82	2 veces por semana una vez vencida la deuda
83	3 veces por semana una vez vencida la deuda
84	2 veces por semana una vez vencida la deuda
85	2 veces por semana una vez vencida la deuda
86	2 veces por semana una vez vencida la deuda
87	3 veces por semana una vez vencida la deuda

320	4 veces por semana una vez vencida la deuda
321	2 veces por semana una vez vencida la deuda
322	2 veces por semana una vez vencida la deuda
323	3 veces por semana una vez vencida la deuda
324	2 veces por semana una vez vencida la deuda
325	3 veces por semana una vez vencida la deuda
326	4 veces por semana una vez vencida la deuda
327	2 veces por semana una vez vencida la deuda
328	2 veces por semana una vez vencida la deuda
329	3 veces por semana una vez vencida la deuda
330	3 veces por semana una vez vencida la deuda

Anexo 6: Prototipo

Buenos días,

Estimado cliente,

«**NOMBRE**»,

Le recordamos que tiene una factura vencida «**Número_de_documento**» por un monto de \$ «**SALDO**» con fecha de vencimiento «**FECHA_VENCIMIENTO**».

Por favor solicitamos realice el pago o en caso de que ya haya sido cancelada enviarnos el comprobante para poder verificar.

Si el pago lo desea realizar con cheque, tarjeta de crédito o efectivo, contamos con un recaudador que realiza las visitas a la dirección y hora que nos confirme.

Si el pago es por medio de transferencia los datos son los siguientes.

Razón social: NOMBRE DE LA EMPRESA

Ruc: 0999999999001

Banco: BANCO BOLIVARIANO C.A.

Tipo de cuenta: CUENTA CORRIENTE

Número de cuenta: 0009999999

Una vez realizado el depósito o transferencia favor enviar el comprobante para su revisión a la siguiente dirección «CC**»*

En espera de su gentil respuesta.

Saludos cordiales,

Cristian Simball A.

FINANCIERO - CREDITO Y COBRANZA

NOMBRE EMPRESA

DIRECCION EMPRESA

T. (04) 999999 Ext. 122

Este mensaje y sus archivos adjuntos son confidenciales y de uso exclusivo para el destinatario. Si usted no es el destinatario, le rogamos que nos lo comunique inmediatamente y proceda a su eliminación, sin copiarlo, reenviarlo o divulgarlo. El emisor no se hace responsable de las opiniones o informaciones incluidas en este mensaje que no guarden relación con su actividad. De acuerdo con la Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos que sus datos personales serán tratados con la finalidad de gestionar nuestra relación comercial y cumplir con las obligaciones legales. Usted puede ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndose por escrito a la dirección del emisor, indicando la referencia "Protección de Datos".

***** Este mensaje de correo ha sido revisado por FORTIMAIL, validando que se encuentra libre de virus. *****

AV definition:	Version 69.00682
AV engine:	Version 6.00012

Anexo 7: Evidencia de entrevistas



zoom Workplace



This screenshot shows a Zoom meeting interface with five participants. The central focus is a large black rectangle with the text "Cristian Simball A." in white. To the left of this rectangle is a video feed of Cristian Simball A. To the right is a video feed of Eder Lopez. Below the central rectangle are two smaller video feeds: one for gnavarro on the left and one for RICARDO CARDENAS on the right. The bottom toolbar contains icons for "Entrar al audio", "Video", "Participantes" (5), "Chat", "Reacciones", "Compartir pantalla", "Más", and "Salir".

Cristian Simball A.

Eder Lopez

gnavarro

RICARDO CARDENAS

Entrar al audio Video Participantes 5 Chat Reacciones Compartir pantalla Más Salir

zoom Workplace



This screenshot is identical to the one above, showing the same Zoom meeting interface with five participants and the same toolbar. The central black rectangle with the text "Cristian Simball A." remains the focal point, surrounded by the video feeds of Cristian Simball A., Eder Lopez, gnavarro, and RICARDO CARDENAS.

Cristian Simball A.

Eder Lopez

gnavarro

RICARDO CARDENAS

Entrar al audio Video Participantes 5 Chat Reacciones Compartir pantalla Más Salir