

GUÍA GRATUITA

# 5 automatizaciones con IA que le ahorran **horas cada semana** a tu operación logística

Cotizaciones, follow-up, cobranza, status de carga y proveedores: los 5 procesos que más tiempo se comen en un freight broker, transportista o 3PL — y cómo automatizar cada uno sin contratar más gente.

Freight brokers

Transportistas

3PLs

Cross-border MX-USA

# El problema no es tu equipo. Es el trabajo repetitivo.

En logística, la mitad del día se va en tareas que no cierran negocio: armar cotizaciones, perseguir clientes que no contestan, cobrar facturas vencidas, responder "¿dónde está mi carga?" y dar de alta proveedores. Cada una de estas tareas hoy se puede automatizar con IA — no con software carísimo de enterprise, sino con herramientas accesibles que se configuran en días, no meses.

Esta guía te muestra las 5 automatizaciones con mejor retorno para una operación logística en México o cross-border. Para cada una: el dolor, cómo funciona la solución, cuánto te ahorra y el primer paso concreto para arrancar esta semana.

1

**Cotizaciones automáticas**

de horas a minutos por quote

2

**Follow-up que nunca se le olvida**

leads que ya no se enfrían

3

**Cobranza sin pena y sin pleito**

facturas cobradas a tiempo

4

**"¿Dónde está mi carga?" en automático**

cerro llamadas de status

5

**Alta y gestión de proveedores**

carriers listos en minutos

# 01

## Cotizaciones automáticas

El cliente manda un correo pidiendo quote y la respuesta sale en minutos — no cuando alguien "tenga chance".

### EL DOLOR

Cada cotización implica leer el correo, sacar origen-destino, tipo de unidad y peso, buscar la tarifa, armar la respuesta y enviarla. Son 20–40 minutos por quote, y el cliente muchas veces le compra al primero que contesta. Si tu respuesta tarda 4 horas, el negocio ya se fue.

### CÓMO FUNCIONA LA AUTOMATIZACIÓN

- La IA lee el correo del cliente y extrae los datos del embarque (origen, destino, tipo de carga, unidad).
- Cruza contra tu tarifario o tus reglas de pricing (margen mínimo, lanes que sí trabajas).
- Genera la cotización en tu formato y la deja lista como borrador — o la envía directo si está dentro de tus reglas.

### AHORRO TÍPICO

**De 30 min a 3 min por cotización**

### IMPACTO REAL

**Contestar primero = ganar más quotes**

### POR DÓNDE EMPEZAR

Junta tus últimas 20 cotizaciones (correo del cliente + tu respuesta). Ese historial es la materia prima: con él se entrena el flujo para que cotice exactamente como tú lo haces.

# 02

## Follow-up que nunca se le olvida

El 80% de las ventas necesitan 5+ seguimientos. La mayoría de los equipos abandona en el segundo.

### EL DOLOR

Mandaste la cotización y el cliente no contestó. Entre el día a día, nadie le dio seguimiento — y tres semanas después te enteras de que cerró con otro. Los leads no se pierden por precio: se pierden por silencio.

### CÓMO FUNCIONA LA AUTOMATIZACIÓN

- Cada cotización enviada entra a una secuencia: si no hay respuesta en X días, la IA redacta el follow-up con contexto real (qué se cotizó, cuándo, a quién).
- Los mensajes varían de tono — recordatorio amable, valor agregado, último aviso — en lugar de repetir "¿ya lo viste?".
- Si el cliente responde, la secuencia se detiene sola y te avisa para que entres tú a cerrar.

### AHORRO TÍPICO

**5–8 horas a la semana de seguimientos manuales**

### IMPACTO REAL

**Leads "muertos" que reviven y cierran**

### POR DÓNDE EMPEZAR

Define tu escalera de seguimiento ideal: ¿a los cuántos días va el primer toque, el segundo, el tercero? Con esa regla escrita, la automatización se monta sobre tu correo actual — sin cambiar de CRM.

# 03

## Cobranza sin pena y sin pleito

Cobrar es incómodo, así que se pospone — y el flujo de caja lo paga tu operación.

### EL DOLOR

Facturas a 30 días que se vuelven de 60 o 90. Recordar quién debe qué, redactar el recordatorio sin sonar agresivo y darle seguimiento... nadie quiere esa chamba. Mientras tanto, tú ya le pagaste al carrier y el dinero del cliente sigue sin llegar.

### CÓMO FUNCIONA LA AUTOMATIZACIÓN

- El sistema monitorea tus facturas y detecta las que se acercan al vencimiento o ya se pasaron.
- Manda recordatorios con escalera de tono: amistoso antes de vencer, firme al vencer, escalamiento si pasan los días — por correo o WhatsApp.
- Cada mensaje incluye el detalle (factura, monto, fecha) y los casos difíciles se te escalan a ti, no se quedan en el limbo.

### AHORRO TÍPICO

**Días de cartera vencida recuperados**

### IMPACTO REAL

**Cobras a tiempo sin quemar la relación**

### POR DÓNDE EMPEZAR

Saca tu reporte de cuentas por cobrar actual y márcalo: ¿cuánto está vencido hoy? Ese número es tu caso de negocio — normalmente la automatización se paga sola con la primera factura recuperada.

# 04

## "¿Dónde está mi carga?" en automático

La pregunta que más interrumpe a tu equipo de operaciones — contestada al instante, sin humanos.

### EL DOLOR

Cada cliente que pregunta por su embarque interrumpe a alguien de tu equipo: buscar el shipment en el sistema, ver el último update, redactar la respuesta. Multiplícalo por 20–50 preguntas al día y tienes a una persona de tiempo completo solo contestando status.

### CÓMO FUNCIONA LA AUTOMATIZACIÓN

- El cliente pregunta por correo o WhatsApp ("¿cómo va mi carga de Laredo?") y la IA entiende a qué embarque se refiere.
- Consulta el status real en tu TMS o tu tracking y responde en lenguaje natural: ubicación, ETA, siguiente hito.
- Si hay una excepción (retraso, problema en frontera), escala con un humano en vez de inventar una respuesta.

### AHORRO TÍPICO

**2–4 horas diarias de interrupciones a operaciones**

### IMPACTO REAL

**Clientes informados al minuto = clientes que se quedan**

### POR DÓNDE EMPEZAR

Cuenta una semana de preguntas de status: ¿cuántas llegan y por dónde (correo, WhatsApp, llamada)? Con ese volumen claro se decide si conviene empezar por correo o directo en WhatsApp.

# 05

## Alta y gestión de proveedores

Documentos de carriers, seguros vencidos y datos capturados a mano: el cuello de botella invisible.

### EL DOLOR

Dar de alta un carrier nuevo significa perseguir documentos (póliza, permisos, W9 o constancia fiscal, datos bancarios), validar que estén vigentes y capturar todo en tu sistema. Y luego mantenerlo: seguros que vencen sin que nadie se entere hasta que hay un problema.

### CÓMO FUNCIONA LA AUTOMATIZACIÓN

- El carrier manda sus documentos por correo y la IA extrae los datos clave (vigencias, coberturas, datos fiscales) y los captura en tu sistema.
- Valida lo crítico en automático: ¿la póliza está vigente? ¿el monto de cobertura cumple tu mínimo?
- Te avisa antes de que venza un documento — no después del siniestro.

### AHORRO TÍPICO

**De días a minutos por alta de carrier**

### IMPACTO REAL

**Cero cargas movidas con seguro vencido**

### POR DÓNDE EMPEZAR

Haz tu checklist de alta: los 5–10 documentos y datos que pides a todo carrier nuevo. Ese checklist es la especificación exacta de lo que la IA va a extraer y validar por ti.

# ¿Cuál de las 5 te duele más?

## Empecemos por esa.

No necesitas automatizar todo de golpe. La mejor estrategia es elegir UN proceso — el que más tiempo o dinero te está costando hoy — automatizarlo bien, medir el ahorro y luego ir por el siguiente.

### Opción 1 — Te ayudamos a implementarlo

Agenda una **auditoría gratuita de 15 minutos**. Revisamos tu operación, te decimos qué automatizar primero y cuánto te ahorrarías. Sin compromiso y sin tecnicismos.

Agenda en: [calendly.com/butzmänn95/30min](https://calendly.com/butzmänn95/30min)

### Opción 2 — Aprende a hacerlo tú mismo

En la comunidad de Solvenza AI te enseño paso a paso a montar estas automatizaciones en tu propia operación. Los primeros miembros entran con precio fundador de por vida.

Pregúntame por WhatsApp: [wa.me/528186807835](https://wa.me/528186807835)