

SOLUCIONES INCLUSIVAS SOLUSIVAS CIA. LTDA.

INFORME DE GESTIÓN AÑO 2016

Por medio del presente me permito hacer un informe sobre la gestión de la empresa SOLUCIONES INCLUSIVAS SOLUSIVAS CIA. LTDA durante el año 2016 y las proyecciones para el año 2017, así:

A inicios del año 2016, Orlando Jose Kimmel Muñoz y Andrés López Cuevas viendo la necesidad de atender a la población de la base de la pirámide (Hogares de bajos ingresos) en cuanto a productos microfinancieros (diferentes al crédito y ahorro) se refiere, deciden crear en Ecuador una empresa que se dedique al desarrollo de estos ecosistemas de negocios inclusivos, partiendo como punta de lanza las recargas de celular y a través de ella la comercialización de productos de microseguros y asistencias para cubrir las necesidades particulares de este segmento de la población.

Es así como el 1 de abril del 2016 nace la empresa SOLUCIONES INCLUSIVAS SOLUSIVAS CIA LTDA, empresa conformada por 2 socios KIMMEL INSURANCE Y ANDRÉS LÓPEZ, con un capital de US\$ 5.000, aportando cada uno de los socios el 50% y se nombra como Gerente General y representante legal de la empresa a ANDRÉS LÓPEZ CUEVAS.

Una vez creada la empresa, se comienzan las gestiones para conseguir los aliados (Canales de distribución y proveedores) para poder desarrollar el modelo de negocio de la empresa, para lo cual se desarrollaron conversaciones con la empresa de seguros GENERALI, las cuales avanzaron durante gran parte del año 2016, pero al final, en el mes de noviembre la aseguradora GENERALI, decide no participar de este modelo de negocio, por lo cual todos los esfuerzos y la inversión realizada en viajes y vistas a GENERALI tanto en Guayaquil como en Cuenca, no rindió frutos. Una vez esta compañía se retira del modelo, se toma la decisión de hacer aproximaciones a otras aseguradoras para buscar el respaldo necesario toda vez que la Ley de Seguros en el Ecuador es muy clara al mencionar que solo las empresas de seguros pueden comercializar productos de microseguros. Para ello se iniciaron contactos con LIBERTY SEGUROS y HUMANA COMPAÑÍA DE MEDICINA PREPAGADA.

De la misma forma y simultáneamente a la búsqueda de los proveedores de los productos de microseguros y asistencias, también se buscaba establecer alianzas con canales de distribución masiva que nos permitieran desarrollar el modelo de negocio y para lo cual se contactó con la



empresa de recargas y pagos CODEPRET S.A (FULLCARGA ECUADOR), con la cual en el mes de agosto se firmó un contrato por 5 años, renovable automáticamente para la comercialización de nuevos productos y servicios en la red de FULLCARGA ECUADOR, esta empresa cuenta con aproximadamente 7.000 puntos de venta a nivel nacional a través de los cuales podemos comercializar los productos diseñados por nosotros con una ventaja que, de los 7.000 puntos a 2.000 se les está visitando permanente por personal de FULLCARGA. Una vez firmado el contrato en exclusividad con FULLCARGA, exclusividad de doble vía, se empezó a diseñar la estrategia que íbamos a desarrollar en conjunto con ellos para lo cual se definió iniciar con un producto de asistencia dental por emergencia que se pudiese comercializar a través de cualquier transacción. Para este producto se contactó a Lotus Odonto, asociado de KIMMEL INSURANCE en Colombia para la comercialización de planes dentales a través de puntos de venta. Durante el último trimestre del 2016, se realizaron las conexiones e integraciones tecnológicas entre Lotus y FULLCARGA, para que a través de su plataforma de venta se puedan comercializar estos productos, así como la definición del producto a comercializar, un plan de emergencia dental de cobertura 1 mes y a un costo final de 50 centavos de dólar. Para el éxito del negocio, se realizaron durante el año varias reuniones entre los diferentes actores involucrados para tratar diversos temas, tecnológicos, comerciales, marketing y legales.

Como parte del proceso de actualización de competencias y conocimientos, así como de NetWorking, se asistió en el mes de septiembre al XVI FORO ECUATORIANO DE MICROFINANZAS organizado por la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, en la ciudad de Manta y en el mes de octubre en Montego Bay – Jamaica al FOROMICO 2016, organizado por el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo. Eventos en los cuales se asistió a diferentes conferencias en temas de inclusión financiera y se realizaron diferentes contactos con los cuales se espera poder concretar negocios.

En cuanto a la situación financiera y considerando que durante el año no se generaron ingresos toda vez que el proceso de concretarlos es bastante largo y que las conexiones y requerimientos legales para poder comenzar con el negocio de fullcarga han tomado más tiempo del esperado, ambos socios realizaron préstamos a la empresa para poder cumplir con las obligaciones, de igual forma se ha contemplado que todos los gastos realizados por la empresa, sean considerados como gastos de

desarrollo para que de esta forma el tratamiento contable sea diferentes ya que el modelo de negocio que está desarrollando la empresa es financieramente viable.

Para el año 2017, los proyectos a desarrollar son los siguientes:

- Iniciar la comercialización del plan de emergencia dental en fullcarga.
- Una vez esté estabilizado el plan dental, agregar un nuevo producto de asistencia para comercializar en la red, incrementando el precio de 50 centavos a 1 dólar y trabajar 2 productos.
- Cerrar un contrato con HUMANA COMPAÑÍA DE MEDICINA PREPAGADA, para prestar los servicios de consultoría y tecnológicos para el desarrollo del negocio masivo de HUMANA.
- Formalizar convenio con diversas microfinancieras para la implementación del modelo PATS en sus mejores clientes.
- Desarrollar una fuerza de ventas propia y otra en coordinación con algunos asesores productores de seguros que cuenta con subagentes para la comercialización de planes dentales y otros productos en línea.

Atentamente;



Andrés López Cuevas

Gerente General

SOLUCIONES INCLUSIVAS SOLUSIVAS CIA LTDA