



MATELI
— CONSULTORES —



MÁS QUE UNA
CONSULTORA,
SOMOS EL **SOCIO**
DE SUS NEGOCIOS

Nos volvemos parte del crecimiento de su empresa, acompañando todo el proceso de del negocio, a través de nuestras estrategias de gestión comercial, estructuración de nuevas líneas de negocios, modelos analíticos y soluciones tecnológicas multiplataforma.

Nuestra contribución ... Maximizar la rentabilidad de sus negocios.



SOMOS

Una firma de asesores y consultores especializados en la generación de negocios, estrategias comerciales, modelos de gestión y soluciones tecnológicas para todo tipo de productos masivos.

Nuestro equipo de profesionales, socios y aliados estratégicos cuentan con más de 20 años de experiencia atendiendo los sectores financiero y comercial a lo largo de continente americano

- **Canadá**
- **Guatemala**
- **Costa Rica**
- **Colombia**
- **Ecuador**
- **Perú**
- **Paraguay**
- **Uruguay**
- **Argentina**
- **Chile**



PRINCIPIOS

Cultura de Innovación

Mantener equipos y procesos actualizados con la tecnología más avanzada, para garantizar una continua producción e incremento en la productividad y competitividad de las operaciones.

Cultura de Resultado

Obtener alta rentabilidad como garantía de crecimiento, desarrollo y competitividad de la empresa.

Cultura de Calidad y Eficiencia

Perfeccionar nuestros procesos, a través de una mejora continua, para lograr eficacia, eficiencia y productividad buscando alcanzar la excelencia en beneficio y satisfacción de nuestro colaboradores y clientes.

Responsabilidad Social

Integrar de modo permanente nuestras actividades con el entorno social; impulsando el desarrollo sustentable para una adecuada calidad de vida de nuestros colaboradores y clientes



CREDENCIALES

Los resultados obtenidos en los años de trabajo del equipo de MATELI y sus socios en los distintos países latinoamericanos, se resumen en



BANCA

Implementar exitoso modelo de banca chilena líder en consumo masivo en los mercados de Perú, Ecuador, Venezuela, Guatemala, Costa Rica y República Dominicana.



BANCA

Lograr ser líderes en bancarizar a más de 2.000.000 de clientes bajo un modelo de microfinanzas. (consumo-microcrédito)

SEGUROS

Generar una cultura de seguros, asistencia y servicios en países ajenos a esta realidad.

Brindar atención a más de 2.500.000 clientes con productos de microseguros y asistencias en la región.



TARJETAS DE CRÉDITO

Crear, desarrollar y administrar una tarjeta de crédito con marca propia para los segmentos C/D y posicionarla como líder en el país.



PRODUCTOS

Generar ingresos adicionales *no core*, a través de la estructuración de productos no tradicionales, US\$ M150.



MODELOS DE GESTIÓN

Implementar modelos y estrategias de gestión para administrar carteras de consumo masivo para 750.000 clientes.

TECNOLOGÍA

Desarrollar una plataforma tecnológica que permite administrar y dar servicio de forma eficiente a carteras masivas de consumo y seguros a nivel regional.



ESTRATEGIAS COMERCIALES

Construir y administrar redes comerciales exitosas como canales de ventas para productos de consumo masivo (seguros, servicios y asistencias).



FORTALEZAS



LÍNEAS DE NEGOCIOS

EyP

Estrategia y Productos

- Estrategias de Gestión Comercial y Estructuración de nuevos portafolios de productos y líneas de negocios.

STyMA

Soluciones Tecnológicas y Modelos Analíticos

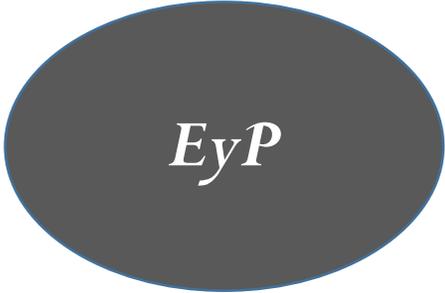
- Desarrollo de soluciones tecnológicas multiplataforma y modelos analíticos aplicados a los procesos del negocio para el desarrollo de capacidades del *Core Business*.

GdN

Gestión de Negocios

- Integradores y desarrolladores de negocios.





EyP

RENTABILIZAR LOS NEGOCIOS A TRÁVES DE ESTRATEGIAS DE GESTIÓN Y PRODUCTOS

La construcción de una adecuada estrategia comercial y un portafolio de productos que cumplan con las expectativas de los clientes y las exigencias del mercado, van más allá de la mera construcción de los mismo. En la comercialización de productos masivos el acompañamiento, la plataforma tecnológica y las estrategias de gestión comercial que faciliten los accesos y generen valor agregado son el eje central para garantizar la sostenibilidad de los negocios.

Para comercializar productos masivos se debe considerar





STyMA

LA TRANSFORMACION DE LOS NEGOCIOS CON PLATAFORMAS DIGITALES y LA DATA EN NEGOCIO

El futuro de las empresas se construye de la mano con la tecnología y el correcto uso de la data. Tener la capacidad para estructurarlos adecuadamente es clave para diferenciarse de la competencia.

Ofrecemos soluciones prácticas y de fácil implementación que generan innovación y eficiencia. Nuestra experiencia en adaptar soluciones tecnológicas multicanal o multiplataforma y modelos analíticos aplicados a los negocios incrementa notablemente la capacidad de la empresa y optimizan la gestión del negocio.

LA CIENCIA DE RENTABILIZAR LA DATA y GENERAR NUEVOS NEGOCIOS





GdN

TRASPASAR FRONTERAS COMO MODELO DE NEGOCIO

El poder de la globalización y las comunicaciones han sido los factores determinantes para que las empresas canalicen sus esfuerzos en nuevos mercados fuera de sus fronteras como un modelo de crecimiento y consolidación de los negocios.

Bajo esta premisa, **MATELI Consultores** a través de su red socios, el manejo de las relaciones públicas, comerciales y empresariales al más alto nivel en los distintos países de la región latinoamericana, opera como:

- Integrador de negocios.
- Desarrollador de nuevos mercados para potenciales clientes.
- Representante de marcas y desarrollo de la gestión comercial.



PLATAFORMA TECNOLÓGICA PARA ADMINISTRAR MASIVOS

Administrar y controlar carteras de productos masivos de forma efectiva sin una herramienta tecnológica robusta, no es eficiente y es muy costoso.

Nuestro modelo tecnológico nos permite ser el operador del mismo, desde la construcción de los productos, hasta el proceso final del negocio, pasando por la administración de todas las etapas del proceso de servicio al canal, a los clientes y a la aseguradora, con información en tiempo real del desarrollo del negocio.

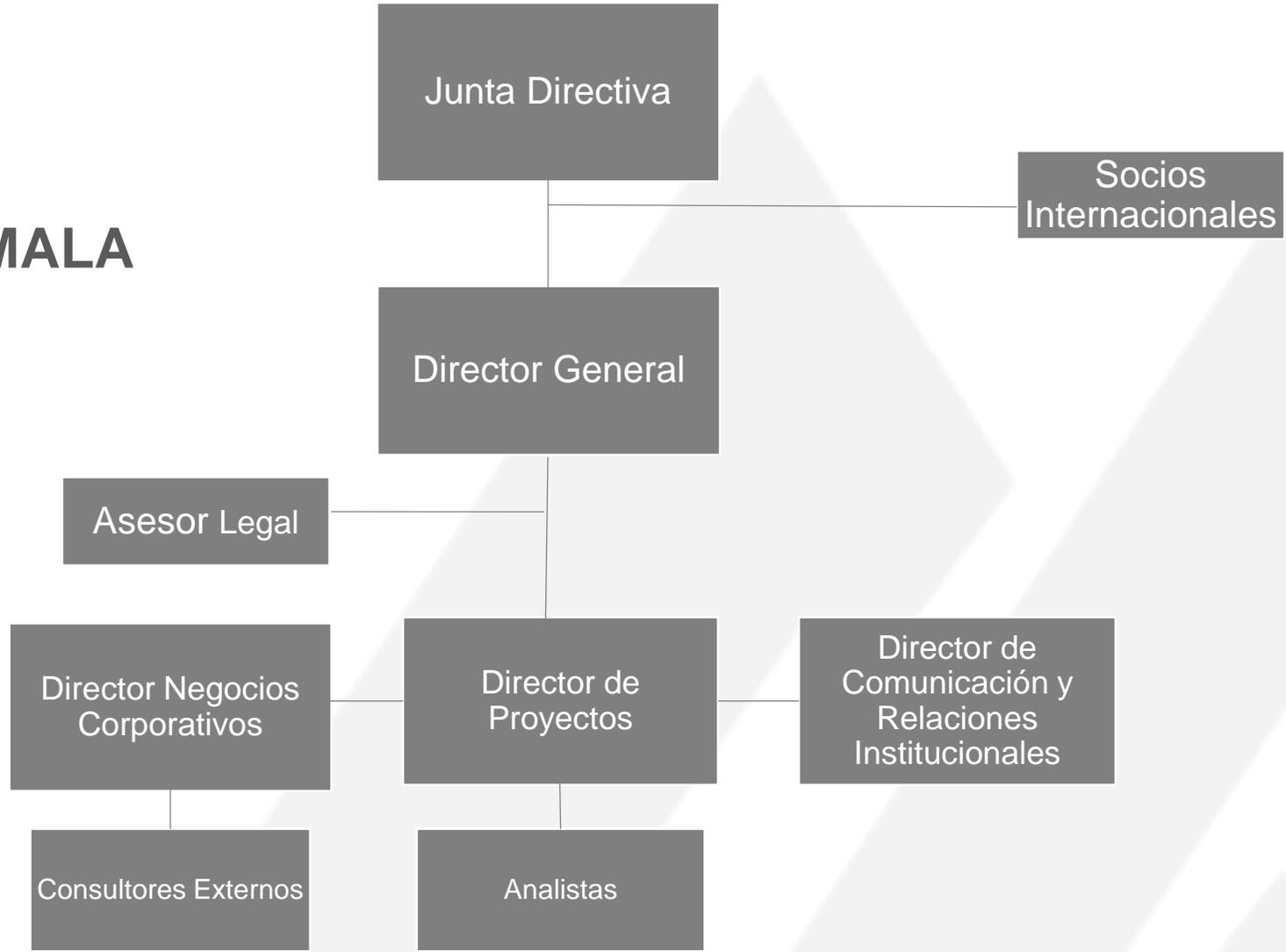


SERVICIOS

En los negocios de masivos el acompañamiento durante el ciclo de vida de los clientes es el diferenciador del éxito. Los servicios de pre y post venta, sumado a la solución y atención de requerimientos por parte de los clientes es el valor agregado de un portafolio de productos.



ESTRUCTURA GUATEMALA





Claudio Matus C.

Perfil profesional

Profesional chileno con 34 años de experiencia en banca masiva de consumo, microfinanzas, seguros y factoring en siete países latinoamericanos.

Experiencia profesional a nivel de Asesor, Directivo, Presidente, Vicepresidente, Gerente General y Gerencias Comercial con sólidos conocimientos y amplia experiencia en estrategias de gestión comercial y negocios, estructuración y administración de productos y servicios financieros .

Especialización en la puesta en marcha y funcionamiento de operaciones bancarias y negocios.

Manejo de relaciones públicas, comerciales y empresariales al más alto nivel en los distintos países de la región latinoamericana.

Aplicación constante de nuevas estrategias y metodologías de trabajo con equipos interdisciplinarios utilizando las mejores prácticas para alcanzar los objetivos de forma efectiva y eficiente enfocados a resultados.





MATELI
—CONSULTORES—