

AutoRentar × RUS

🎯 PRESENTACIÓN COMPLETA: AUTORENTAR × RUS



ÍNDICE DE LA PRESENTACIÓN



FASE PRE: PREPARACIÓN (La Noche Anterior)

Checklist de Preparación

Tu Mindset

Material de Consulta Rápida



FASE I: APERTURA Y AUTORIDAD (10 min)

Objetivo

Script (Minuto 0-5)

Puntos Clave



FASE II: EL MANIFIESTO (5 min)

Objetivo

Script



FASE III: MODELO FINANCIERO 15/70/15 (10 min)

Objetivo

Diagrama de Distribución

Script



FASE IV: SISTEMA DE TRIPLE CAPA (15 min)

Objetivo

El Sistema

Script

Tecnología de Respaldo



FASE V: INTEGRACIÓN Y CUMPLIMIENTO SSN (10 min)

Objetivo

Propuesta de Costos

Script

Preguntas para RUS



FASE VI: EL FUTURO — SEGURO POR USO (5 min)

Objetivo

Script

🎯 SCRIPT DE CIERRE (2 min)

🚫 Q&A DE OBJECIONES

✉️ FASE POST: CORREO DE SEGUIMIENTO (15-30 min después)

📁 BIBLIOTECA COMPLETA DE DOCUMENTOS

📊 Visuales

📄 Documentos Técnicos

📝 Documentos de Negociación

🎯 Estrategia

✓ CHECKLIST FINAL

Antes de la Reunión

Durante la Reunión

Después de la Reunión



PRESENTACIÓN COMPLETA: AUTORENTAR x RUS

Documento Maestro — Reunión Estratégica con Río Uruguay Seguros

Fecha propuesta: Lunes 27 o Martes 28 de Enero de 2026

Duración total: 55 minutos + follow-up



ÍNDICE DE LA PRESENTACIÓN

Fase	Contenido	Tiempo	Documento
PRE	Preparación y mindset	Noche anterior	Este documento
I	Apertura y Autoridad	10 min	Estrategia de Reunión
II	EL MANIFIESTO: La “Mentira Obligada”	5 min	Manifiesto
III	Modelo Financiero 15/70/15	10 min	Ficha Técnica
IV	Sistema de Triple Capa	15 min	One-Pager Técnico
V	Integración y Cumplimiento SSN	10 min	Carta de Costos
VI	El Futuro: Seguro por Uso (UBI)	5 min	Anexo UBI
POST	Correo y seguimiento	15-30 min después	Estrategia de Reunión



FASE PRE: PREPARACIÓN (La Noche Anterior)

Checklist de Preparación

- Leer completo este documento
- Repasar scripts de apertura y cierre
- Tener abiertos los PDFs de respaldo
- Probar conexión de video y audio
- Vestimenta: profesional pero relajada (BIC, no Wall Street)

Tu Mindset

“No estoy vendiendo un producto. Estoy ofreciendo un bote salvavidas a una industria que está muriendo. RUS puede elegir subirse o quedarse en el Titanic.”

Material de Consulta Rápida

Si preguntan sobre...	Abre este documento
Modelo financiero	Ficha 15/70/15
Tecnología de seguridad	One-Pager ES
Tratamiento fiscal	Memorándum AFIP
Telemetría y datos	Anexo UBI



FASE I: APERTURA Y AUTORIDAD (10 min)

Objetivo

Establecer credibilidad inmediata y posicionarte como socio tecnológico, no como cliente.

Script (Minuto 0-5)

“Buen día, Anabella, Amelia. Un gusto saludarlas y gracias por la celeridad.

Represento a **ECUCONDOR S.A.S.**, una sociedad de Beneficio e Interés Colectivo (BIC). Estamos lanzando **Autorentar**, una plataforma de movilidad peer-to-peer diseñada para ser el estándar de confianza en el Mercosur.

Elegimos a RUS porque, para un modelo basado en la Res. 551/2024, no buscamos un proveedor de seguros tradicional, sino un **socio tecnológico** que entienda el valor de la economía colaborativa.”

Puntos Clave

- ECUCONDOR S.A.S. = Sociedad BIC (credibilidad ética)
 - Autorentar = Estándar de confianza (no “otra app”)
 - Res. 551/2024 = Conoces la regulación (expertise)
 - Socio tecnológico = Relación de iguales (no cliente sumiso)
-



FASE II: EL MANIFIESTO (5 min)

Objetivo

El **golpe emocional** de la presentación. Cambiar el marco mental de RUS.

[!CAUTION] Este es el momento más poderoso de la reunión. Cuando digas “Los obligamos a mentir”, haz un **silencio de 3 segundos** antes de continuar.

Script

“Antes de entrar en números, quiero compartir algo.

¿Saben qué pasa hoy cuando un argentino quiere alquilar su auto a un amigo o vecino? Lo están obligando a cometer fraude. El mercado informal ya existe —lo vemos en grupos de Facebook, WhatsApp—. Son miles de familias intentando complementar su ingreso.

Y el sistema les dice: ‘Para que esto sea legal, paguen una póliza de miles de dólares anuales o arriesguen su patrimonio’.

Los obligamos a mentir.

(silencio largo)

Autorentar nace para terminar con esa mentira obligada. No somos una app; somos la vía para que estos ciudadanos pasen de la informalidad a una comunidad protegida.

Y necesitamos que RUS sea parte de esa transformación.”

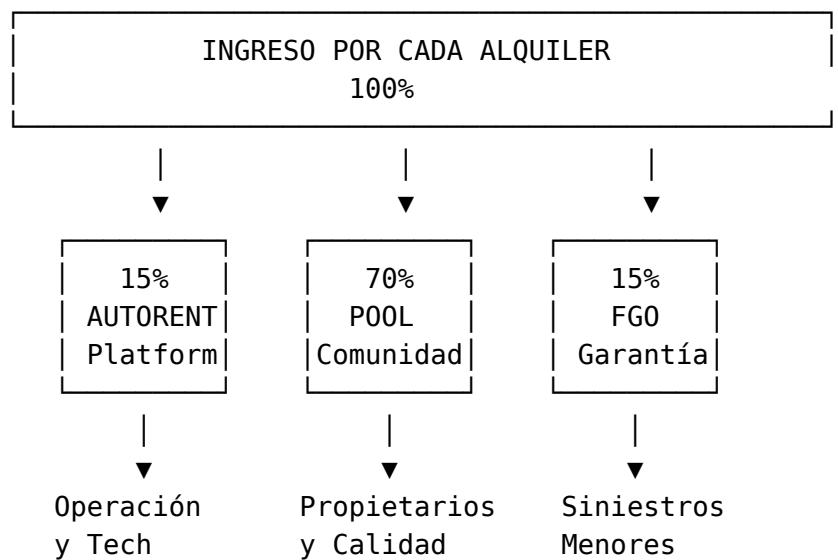
 **Documento completo:** [Manifiesto de AutoRental](#)

FASE III: MODELO FINANCIERO 15/70/15 (10 min)

Objetivo

Demostrar que el modelo es financieramente sólido y beneficia a RUS.

Diagrama de Distribución



Script

“Operamos bajo un modelo **15/70/15**: - El **70%** va al Pool de la comunidad para incentivar oferta de calidad. - **15%** es nuestra operación y tecnología. - Y lo más importante para ustedes: **15% es el Fondo de Garantía Operativa (FGO)**.

Nosotros no vamos a saturarlas con denuncias por rayones. Esos siniestros menores los resolvemos internamente.”

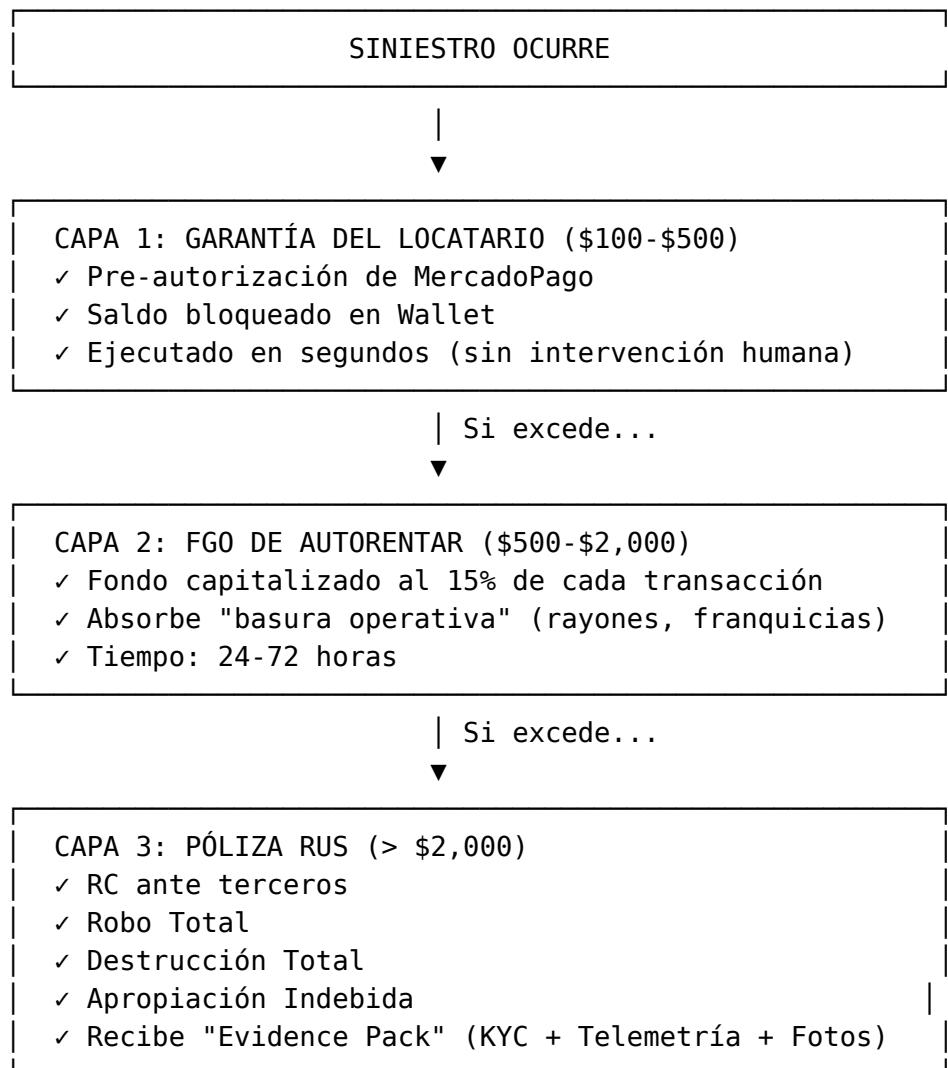
 **Documento completo:** [Ficha Técnica 15/70/15](#)

FASE IV: SISTEMA DE TRIPLE CAPA (15 min)

Objetivo

Demostrar que RUS solo recibe siniestros “limpios” y de alta cuantía.

El Sistema



Script

“Para proteger la siniestralidad de su póliza, diseñamos un **Sistema de Triple Capa**:

Capa 1: La garantía del locatario. Se ejecuta automáticamente. **Capa 2:** El FGO. Absorbe lo que llamamos ‘basura operativa’. **Capa 3:** Ustedes. Solo intervienen en lo que realmente importa.

Al filtrar el **80% de los incidentes leves**, les garantizamos una tasa de siniestralidad excepcionalmente baja.”

Tecnología de Respaldo

Pilar	Función
KYC Biométrico	Identidad verificada con liveness
Inspección Video 360°	Estado antes/después con timestamp
IA Detección de Daños	Ánalisis automático de fotos
Telemetría GPS	Ruta y comportamiento de conducción
Contratos Digitales	Firma biométrica legalmente válida

 **Documento completo:** [One-Pager Técnico](#)

FASE V: INTEGRACIÓN Y CUMPLIMIENTO SSN (10 min)

Objetivo

Cerrar el modelo comercial: cómo RUS gana dinero con nosotros.

Propuesta de Costos

Modelo	Descripción	Beneficio para RUS
\$0 prima mínima	Sin cargo fijo mensual	Riesgo cero en meses bajos
Costo variable	Tarifa por día de alquiler efectivo	Ingresos escalables
Liquidación vencida	Pago quincenal/mensual	Cash flow predecible
Evidence Pack	Datos digitales por siniestro	Liquidación 5x más rápida

Script

“Sabemos que la agilidad en la liquidación es un desafío en la industria.

Nuestro backend entrega un ‘**Evidence Pack**’: cada vez que se escala un siniestro a la Capa 3, ustedes reciben la identidad verificada, telemetría GPS y fotos geolocalizadas.

Queremos que Autorentar les permita demostrar ante la SSN que se puede gestionar el riesgo P2P con eficiencia digital.”

Preguntas para RUS

1. “¿Contamos con documentación de su API REST para emisión de micro-pólizas?”
2. “¿Podemos disparar un webhook hacia su sistema para acelerar el flujo de siniestros?”
3. “¿Es posible estructurar un modelo 100% variable, sin prima mínima mensual?”

 **Documento completo:** [Carta de Intención de Costos](#)

FASE VI: EL FUTURO — SEGURO POR USO (5 min)

Objetivo

El **cierre visionario**. Posicionar a RUS como socio del futuro, no del pasado.

[!IMPORTANT] Este es el “mic drop”. Aquí les das la oportunidad de ser líderes o quedarse atrás.

Script

“Antes de cerrar, quiero invitarlas a mirar un poco más allá.

El modelo tradicional de seguros, basado en el **perfil del conductor**, está llegando a su fin. Hoy vivimos en un mundo donde el activo solo tiene valor si tiene uso.

Estamos transitando hacia una era de autonomía donde la tecnología reducirá los accidentes en un **90%**. En ese escenario, el ‘riesgo humano’ desaparece.

En **AutoRentar**, no estamos buscando asegurar a ‘Eduardo’ o a ‘Reina’; estamos invitando a RUS a asegurar el **uso del activo en tiempo real**.

Tenemos la infraestructura de telemetría lista: frenadas bruscas, velocidad, conducción nocturna, zonas de riesgo. Podríamos, en el futuro, co-desarrollar una prima dinámica calculada por algoritmo.

No estamos aquí para venderles una póliza vieja para un problema nuevo. Estamos aquí para abrirles la puerta a la **seguridad del futuro**.”



SCRIPT DE CIERRE (2 min)

“Anabella, Amelia, para cerrar quiero ser muy directo.

En ECUCONDOR S.A.S. no estamos construyendo solo una app; estamos lanzando un **estándar de confianza** para la movilidad regional.

Nuestra estructura de 15/70/15 y el Sistema de Triple Capa están diseñados para que el negocio sea sano, transparente y escalable.

Les ofrecemos la oportunidad de ser el motor de una plataforma que **filtre su propia siniestralidad** y les entrega datos listos para procesar.

No buscamos una póliza estándar; buscamos una **integración técnica de alto nivel**.

¿Les parece si fijamos el viernes 31 como fecha límite para recibir el primer borrador técnico de su parte?”

Q&A DE OBJECIONES

Objeción	Tu Respuesta
“El modelo 15/70/15 suena complejo.”	“Al contrario, es una simplificación operativa para ustedes. La complejidad la gestiona nuestro backend. Para RUS, la operación es lineal: solo reciben el alta de la póliza y el pago.”
“El riesgo P2P es alto; nos preocupa el fraude.”	“Por eso no somos un club informal. Implementamos KYC biométrico obligatorio y telemetría en tiempo real. Nuestra Capa 1 y Capa 2 aseguran que el usuario tenga ‘skin in the game’. El fraude se combate con datos.”
“Tenemos que elevar esto a Legal.”	“Precisamente porque queremos ser impecables con Legal es que nos basamos en la Res. 551/2024. Sabemos que la SSN prioriza la celeridad. Mi objetivo es que AutoRentar sea el aliado que les permita demostrar eficiencia digital.”
“¿Y si no funciona?”	“Por eso proponemos un piloto acotado: 50-100 trayectos. Sin prima mínima, riesgo cero para ustedes. Si los números no cierran, nadie pierde.”

FASE POST: CORREO DE SEGUIMIENTO (15-30 min después)

Asunto: Minuta y Próximos Pasos: Alianza Estratégica AutoRentar - RUS

Estimadas Anabella y Amelia,

Un gusto haber conversado hoy. Adjunto la **Ficha Técnica del Modelo 15/70/15** y el **Protocolo de Triple Capa**.

Compromisos acordados: 1. **Documentación API:** Esperamos el envío de su documentación REST. 2. **Cotización Capa 3:** Propuesta comercial para RC, Robo, Destrucción Total y Apropiación Indebida. 3. **NDA:** Nuestra Gerente General, Reina Shakira Mosquera Borja, está disponible para formalizar acuerdos.

Quedo atento a sus novedades para avanzar según el cronograma (viernes 31 de enero).

Saludos cordiales,

Eduardo Marques

Founder | AutoRentar | ECUCONDOR S.A.S.



BIBLIOTECA COMPLETA DE DOCUMENTOS



Visuales

Documento	Uso
Infografía Humanizada	Compartir pantalla durante la presentación



Documentos Técnicos

Documento	Cuándo Usarlo
Ficha Técnica 15/70/15	Fase III - Modelo Financiero
One-Pager Técnico (ES)	Fase IV - Triple Capa
Anexo Tecnológico UBI	Fase VI - El Futuro



Documentos de Negociación

Documento	Cuándo Usarlo
Carta de Intención de Costos	Fase V - Modelo de Costos
Memorándum Fiscal	Si preguntan por AFIP
Manifiesto de AutoRentar	Fase II - El argumento ético



Documento	Cuándo Usarlo
<u>Estrategia de Reunión</u>	Scripts y Q&A completo

CHECKLIST FINAL

Antes de la Reunión

- Leí este documento completo
- Tengo los PDFs listos para compartir pantalla
- Probé la conexión de video
- Memoricé el script del Manifiesto (Fase II)
- Preparé el silencio de 3 segundos después de “Los obligamos a mentir”

Durante la Reunión

- Establecí autoridad (ECUCONDOR BIC)
- Entregué el Manifiesto con impacto emocional
- Expliqué el modelo 15/70/15
- Demostré el Sistema de Triple Capa
- Propuse el modelo Pay-as-you-go
- Cerré con la visión de Seguro por Uso (UBI)
- Definí fecha límite (viernes 31)

Después de la Reunión

- Envié el correo de seguimiento (máx. 30 min)
- Adjunté la Ficha Técnica y Carta de Costos
- Mencioné a Reina como punto de contacto legal

¡Estás listo, Eduardo! 🚀

“No estás vendiendo un seguro. Estás ofreciendo el futuro de la movilidad. Y RUS puede elegir ser parte de ese futuro, o mirar cómo otros lo construyen.”