



CW INSIGHT

ALBERTO

CEO de Bwise Ecuador

SANDOVAL



**N**o hay duda que es una de las eminencias tecnológicas del país. Su inigualable trayectoria visualizada en múltiples puestos gerenciales y su admirable experiencia traducida en un cúmulo de conocimientos perfilan a Alberto Sandoval como uno de los grandes empresarios y transformadores del sector TIC ecuatoriano.

**“La base de la pirámide es un mercado aun inexplorado por las compañías de tecnología; sin embargo, el potencial de consumo de esa parte de la población es clave en las estrategias actuales de negocio”**

Nos visita en la redacción de Computerworld y, en un ameno desayuno entre altos ejecutivos, nos cuenta desde sus primeros pasos como estudiante en el Colegio Alemán de Quito hasta su decisión para emprender una corporación internacional especializada en soluciones móviles para operadoras telefónicas, instituciones financieras y establecimientos comerciales.

Su recorrido inició a los 18 años, cuando viajó a México, al Instituto Tecnológico de Monterrey, y donde se sintió atraído -desde el primer instante- por la inmensa fusión de carreras universitarias, algo inexistente en Ecuador. Fue así como optó por un programa de Ingeniería de Sistemas combinado con In-

geniería Industrial. “Si bien los sistemas eran limitados en la época, tuve la suerte de ver cómo la tecnología evolucionaba aceleradamente”, cuenta como una ventaja de haber escogido esta profesión en los años 70.

De México pasó a la Universidad de Miami, en Estados Unidos. En esta institución continuó sus estudios en Ingeniería Industrial e hizo un postgrado en Management Information Systems.

Antes de continuar con su vida académica, Alberto hizo un 'stop' en Macosa, empresa multinacional y altamente respetable en la rama de sistemas. “Era 1978, tenía tan solo 23 años, y la firma empezaba a progresar en tecnología para bancos”.

En ese entonces las instituciones bancarias tenían sistemas básicos, pero no en línea y tiempo real. Su tarea consistió en ser parte del equipo que puso en funcionamiento sistemas con terminales en línea y desarrolló software especializado. Que se instaló exitosamente en varios países de América Latina, siendo pioneros en ello. La competencia era fuerte y se necesitaban de jóvenes profesionales innovadores y proactivos.

La etapa de Alberto en Macosa fue una evolución, ya que inició como programador, pasó a la gerencia del departamento de Sistemas y luego al Servicio al Cliente, entre otros cargos. El gran éxito de Macosa -en 1988- llevó a los socios a incursionar en otras líneas de negocios. De esta forma nació Uniplex, primera firma que tuvo la oportunidad de gerenciar.



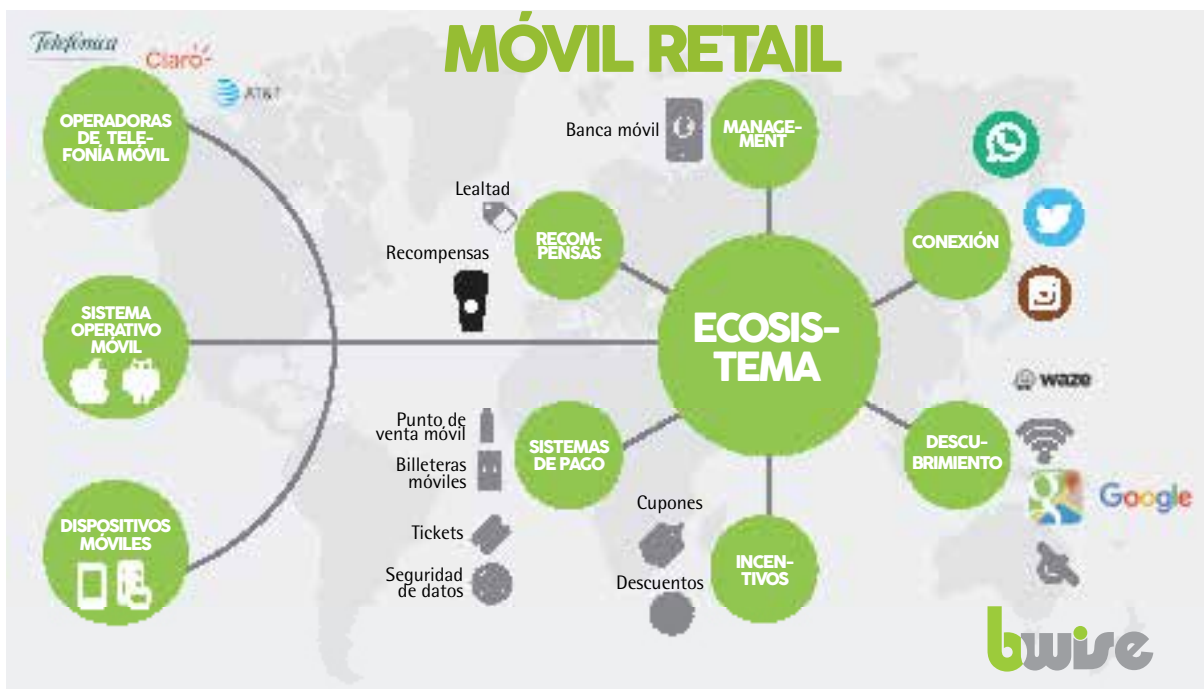
Pasaron 19 años, tiempo suficiente para alcanzar su zona de confort durante los cuales, además, completó su formación académica con un MBA en el INCAE, Costa Rica. Esta fue la señal para despertar y buscar otros retos, específicamente, en el mundo de las telecomunicaciones. Coincidentalmente, fue propuesto para asumir la presidencia ejecutiva de Andinatel. Fue una decisión difícil de aceptar, pero en -retrospectiva- excelente, afirma. Pasó a manejar a más de 2.000 empleados, reto que le enseñó mucho en el aspecto laboral entre otros desafíos que tuvo que enfrentar. Sin embargo, esto no se prolongó, pues solo se proyectó en este puesto por un año.

Alberto fue testigo de la llegada de las compañías celulares, las cuales necesitaban integrarse al mercado local. Este acercamiento lo llevó a BellSouth, donde se posicionó -inicialmente- como Vicepresidente de Marketing y Ventas. Cuenta que la firma fue pionera en romper paradigmas. "Nosotros fuimos los primeros en visualizar que para entrar al mercado era necesario romper la barrera en costos del dispositivo, economizar los precios de las llamadas y el uso de SMS". Entre sus múltiples funciones, en BellSouth se enfocó en implementar telefonía pública, lo que se tradujo en la instalación de teléfonos accesibles y públicos para toda la población. "Ecuador se convirtió en un ejemplo de democratización tecnológica desde finales 90, pues

teníamos equipos hasta en la cima del Italo". Tres años en BellSouth y cuatro en Telefónica marcaron el fin de un ciclo, en donde su carrera despuntó al máximo nivel hasta ser Presidente Ejecutivo en ambas empresas multinacionales. Su desvinculación -a sus 50 años- se debió al bichito emprendedor, que no paraba de rodearlo.

El gran emprendimiento llegó cuando tenía que vivir de eso y se asoció con Mauricio Bayas y Carlos Sáenz. El sueño de los tres socios era llegar a la base de la pirámide: "democratizar la tecnología". Así nació Bwise. Lo primero en mente fue desmaterializar las tarjetas físicas de recargas de los celulares y desarrollar modelos de prepago. Para eso crearon una plataforma que haga interconexión con las operadoras y masificar el servicio. Se dieron cuenta que el medio más fácil de recargar era a través de SMS.

Luego de 10 años de esfuerzo, cuentan con 41.000 puntos de venta en Ecuador, Latinoamérica y Estados Unidos. A su portafolio de productos se suman recargas de Internet y televisión prepagada, y el pago de servicios básicos. "Ahora somos testigos de cómo Bwise ha impulsado la actividad de cientos de microempresarios en el mercado tecnológico. "La clave fue nunca separarnos de la esencia de negocio: que sea escalable y replicable", finaliza.





# MARKETING DIGITAL

— Tema central —

