

"Todo lo que sea pagar por uso viene cada vez más potenciado"

Por **Gabriela Malvasio** Marzo 21, 2018 05:00

TIEMPO DE LECTURA: 5 MINUTOS

-a +A



3



Mario Val habla del auge de las insuretech, la rama de las fintech dedicada a seguros, y de la transformación digital



Aquellos que el pasado miércoles 6 se acercaron a la feria de soluciones tecnológicas Microsoft Carnival que se realizó en el hotel Cottage, pudieron observar algo curioso en el stand de **Intermedia**: no era un empleado quien explicaba el nuevo producto sino el propio director ejecutivo de la empresa. Esto habla de la personalidad de **Mario Val**; fue por un rato y se quedó más de tres horas, ya que le encanta recibir feedback y tiene un alto grado de involucramiento en las definiciones de los productos.

A los 9 años le pidió a sus padres hacer un curso de programación. Todo lo relacionado con las computadoras le parecía mágico. Su primer programa consistió en una trivía que aparecía cuando su hermano menor (el actual CFO de la empresa) pretendía usar la computadora. A los 16 era el referente tecnológico de sus amigos en una época preinternet: compraba piezas a mayoristas, armaba computadoras y las vendía.

Fue parte de la primera generación de Ingeniería de ORT y su primer trabajo (y único como empleado) lo obtuvo en uno de los primeros cibercafé enseñando a chatear y cómo comprar online en la incipiente Amazon.

Empezó a trabajar freelance y en febrero de 1998 captó un proyecto del Discount Bank. Seis meses después alquiló una oficina enfrente al banco, en la plaza Zabala y fundó Intermedia. Hoy, 20 años después, la compañía tiene 100 empleados y trabaja para 15 países. Su foco está en ayudar en el proceso de transformación digital, con fuerte especialización en servicios financieros y seguros.

Hace unos meses, la empresa logró certificarse según la ISO 27001, lo que brinda garantías acerca de sus procesos, capacitación del personal en seguridad y manejo de infraestructura.

Val fue rugbista (llegó a ir a un mundial en Rumania con la sub-19) y es un convencido de que la formación que ese deporte brinda para la vida es única.

¿Cómo acompañan la vertiginosa transformación digital?

Hoy en día la aceleración exponencial de la tecnología y el impacto en el mercado, hace que sea clave mantenerse relevante, y eso implica ser introspectivo con el negocio y ver de no quedarse en una zona de confort. Es necesario invertir en investigación y **desarrollo** para estar preparado. Los ciclos de incorporación de nuevas disrupciones son cada vez más extremadamente cortos. Por ejemplo, hoy desde Uruguay tenemos equipos trabajando con compañías de alta tecnología en países como Israel, ayudando a implementar medios de pago basados en blockchain.

¿Cómo fue el proceso de internacionalización?

El 2002 fue un año complicado para todos. Algunos amigos se fueron del país. Uno se fue a Costa Rica, y vio que había necesidades. Nos contactó y nos dio un proyecto, y luego otro y otro. Y nos fueron recomendando. Otro amigo se fue a EEUU y lo mismo. Crecimos en el exterior haciendo las cosas bien y teniendo clientes contentos.

¿De qué se trata el último desarrollo para el sector de seguros?

Si bien somos una compañía de servicios profesionales -nuestro principal ingreso viene de servicios especializados y de alta tecnología-, hemos desarrollado ciertos productos entre los cuales está Inscore. Es una solución basada en internet de las cosas (IOT) que permite implantar sensores que recolectan datos y utilizarlos para tomar mejores decisiones o crear nuevos modelos de negocio. En la rama de seguros hay un boom de las denominadas Insuretech, que es la rama de Fintech para seguros. Nuestra solución se basa en una plataforma con sensores que permite a las **aseguradoras** crear nuevos productos basados en el uso. Hay dos grandes líneas: pagar por cómo manejas (estilo de conducción) y por cuánto manejas. Se coloca un dispositivo en el vehículo que recolecta la telemetría, los datos de la computadora, los combina con la ubicación, con acelerómetros, y con la transmisión de datos a una nube donde se procesan, se generan scores que permitirían diferentes descuentos en la póliza.

¿En qué estado está esta tecnología? ¿Se lanzará en breve?

La gran mayoría de las aseguradoras en la región ya están evaluando el tema hace un tiempo. Hay varias saliendo en breve en Uruguay con este tema. Obviamente que esto no es para todos; hay segmentos de gente que utiliza poco el auto pero paga lo mismo de seguro que los demás. Esas personas tendrían el beneficio de pagar bastante menos en base a su uso y en base a su estilo de conducción. Todo lo que sea pagar por uso viene cada vez más potenciado y es lo que el usuario quiere.

En EEUU, más allá de las aseguradoras, algunos estados a nivel de gobiernos están usando ya tecnologías como estas para el pago de los impuestos en lo que sería la patente. Depende cuantos kilómetros manejes, si estas usando realmente la calle, es lo que pagás.

¿Cuál es su principal rol hoy en la empresa?

Gestionar la visión estratégica, que se traduce en las decisiones junto con el equipo de dirección necesarias para mantenernos relevantes en la industria. Lo que antes era el tamaño hoy es la agilidad. Otra parte de mi tiempo va al desarrollo de negocios principalmente en el exterior; y otra a algo que me apasiona: la definición de producto y propiedad intelectual.

¿Cómo fue ese pasaje a posiciones más de liderazgo?

El **crecimiento** te empuja a reubicarte en la organización. Hay algunos hitos que hacen necesarios la generación de roles intermedios. Uno puede manejar equipos de forma eficiente hasta cierto tamaño. Hay un hito cuando se pasan las 20 personas, a los 50 otro, y a los 80-100 otro. Apuntamos a mantener la comunicación lo más fluida posible. Y tener una estructura operacional que permita tener al cliente en el centro.

Es socio de seis startups, a nivel local y en el exterior. ¿Por qué ese involucramiento?

He sido siempre muy inquieto y me apasionan las tecnologías. Por esto busco participar en emprendimientos y seguir activamente el desarrollo de la industria.

¿Qué lo convence en una startup?

Primero la capacidad de ejecución del equipo que la lidera para llevarla a otro nivel, y también su propósito, el problema que soluciona para el mercado

Perfil

Edad

40 años

Familia

casado, cuatro hijos

Está leyendo...

The innovators dilemma, de Clayton Christensen



Ver más

Mario Val

Empresas

Evolución

Desarrollo

Intermedia

seguros

innovación

insuretech