

SEISGRADOS ENTREVISTA

# Marcelo Lanfranconi: salir de la zona de confort

Junio 5, 2015 15:15

TIEMPO DE LECTURA: 10 MINUTOS

-a +A  366  +

Ingeniero de profesión, con vocación de servicio y espíritu emprendedor. Así se podría definir en pocas palabras a Marcelo Lanfranconi, exgerente general de la ONG Techo y codirector de Paganza. A los 24 años abandonó la seguridad de un empleo fijo para irse a vivir a Perú y más adelante se arriesgó a crear lo que se convirtió en una de las mejores aplicaciones de Uruguay



Kako Abraham

**Por Natalia Correa**

Cree ajustarse al perfil introvertido del ingeniero de sistemas pero considera que trabajar en Techo durante tantos años le hizo descubrir una faceta social que desconocía antes de lanzarse a la aventura del voluntariado. A pesar de haber nacido en Montevideo se define como sanducero porque fue en Paysandú donde adquirió la mayor parte de su formación. Recuerda especialmente a un sacerdote del colegio salesiano Nuestra Señora del Rosario, que fue su referente de niño, y con el cual organizaban actividades extracurriculares como campeonatos de fútbol y campamentos. Los deportes fueron otra parte importante de su infancia y de cada uno obtuvo una enseñanza. "Del tenis aprendí sobre el autocontrol y el manejo de las frustraciones. Del rugby sobre el trabajo en equipo; es un deporte de apoyo en el que no hay una figura central". Pasó de un colegio chico y familiar al liceo 1 de Paysandú fue un gran cambio para él. Eligió la opción científico en bachillerato "sin demasiada información" porque tenía facilidad para los números y las matemáticas. Al tiempo, se mudó a Montevideo para empezar la carrera de Ingeniería en Sistemas en la ORT.

**Cambio de rumbo**

Es conciso para narrar los acontecimientos de su vida pero hay una etapa en la que prefiere expresarse y es en la que formó parte de Techo, la organización de jóvenes voluntarios más grande de Latinoamérica (anteriormente llamada Un Techo para mi País). Cuando estaba por terminar su carrera y trabajaba para la empresa de software Urudata, se le presentó algo inesperado. Una amiga de la que en aquel momento era su novia, y ahora es su esposa, los invitó a ambos a participar de este nuevo proyecto que había surgido en Chile y recién se estaba formando en Uruguay. "Techo me mostró una realidad que no conocía en profundidad. Para mí fue como hacer un posgrado en habilidades blandas, aspectos humanos y trabajo en equipo", comenta entusiasmado. Recuerda que su primer contacto con la organización fue en Punta del Indio, un asentamiento chiquito, de muchos años, ubicado en Carrasco Norte. "Me tocó entrevistar a una pareja que tenía la misma edad que yo y el sentirme tan parecido me impactó mucho. Además el grupo humano era espectacular, todos tenían la camiseta puesta y el sueño de cambiar esta realidad". Techo fue creciendo en Uruguay a través de la boca a boca. Sus integrantes invitaban a familiares, amigos y compañeros de trabajo a unirse a la causa.

Marcelo invitó a Leonardo, su actual socio en Paganza y excompañero de trabajo en Urudata. "Fue nuestro primer emprendimiento juntos", afirma. Como voluntario pasó a dirigir el área logística en la que, además de formar parte de la cuadrilla en las construcciones, se encargaba de planificarlas y buscar apoyos de empresas. "Techo tiene esa característica, que no se ve en muchos proyectos sociales, de poner los pies en el barro. De ir, quedarse a dormir en un colegio a la vuelta del barrio, levantarse a las siete de la mañana, entrar al asentamiento y durante todo el día vivir la dinámica de la familia: comer con ellos, conocer sus problemas. Es una actividad muy conmovedora en la que te adentrás en una realidad que de verdad te duele. Por eso creo que se volvió tan masivo, porque a nadie le es ajeno vivir un fin de semana con alguien muy parecido a uno que simplemente tuvo menos oportunidades. Te da una sensación de rabia, indignación y al mismo tiempo alegría por haber construido algo. Toda esa mezcla de sentimientos es lo que genera las ganas de hacer", afirma para explicar por qué se comprometió tanto con la organización.

En varias oportunidades durante la entrevista, hace especial énfasis en el impacto formativo de Techo, tanto para los voluntarios como para las familias, que es aun más importante que la vivienda de emergencia (que a pesar de que mejora la situación actual no deja de ser provisoria). "El hecho de construir genera una relación horizontal entre ambas partes. A diferencia de la familia, el voluntario por su contexto actual no es muy hábil del martillo (me incluyo) y eso hace que se sienta vulnerable. Casi siempre son las familias más pobres las que están en una situación de vulnerabilidad, entonces sentirte de la misma manera te hace estar en igualdad de condiciones", comenta demostrando lo mucho que lo marcó la experiencia.

**Dejarlo todo**

A fines del año 2005, cuando Techo estaba más consolidado en Uruguay, les encargaron a él y a su novia la misión de instalar el proyecto en Perú, uno de los países con más desigualdad social de América Latina. Esto le implicó cambiar definitivamente su rumbo profesional; dejar su trabajo como ingeniero de sistemas para irse un año a vivir a Lima. "Aceptamos sobre todo por el entusiasmo de lo que estaba pasando con Techo acá". La expansión fue apoyada por el Fomin del BID y el objetivo era formar un equipo de peruanos que liderara el proyecto en ese país. Para lograrlo se contactaron con las principales universidades de Lima e hicieron una especie de "selección de personal" entre los interesados. Con ellos hicieron la primera gran construcción en el barrio Ventanilla. Otra parte importante de su labor en Perú fue conseguir el apoyo de las grandes empresas.

## "Paganza es la aplicación número uno en los sistemas en el App Store y en Google Play. Y a nosotros nos preocupa mucho seguir agregando valor para el usuario. Actualmente tenemos más de 40.000 registros"



Fueron con solo 10 viviendas prefinanciadas y gracias a su gestión alcanzaron el objetivo de construir 100. "La manera que teníamos de transmitirles nuestro trabajo era llevarlos al barrio enseguida, sacarlos de su burbuja para que conocieran la realidad y se dieran cuenta de que valía la pena trabajar por esas familias". Al regresar al país, Marcelo pasó a ocupar la dirección ejecutiva de Techo en Uruguay y Argentina. Entre sus principales tareas se encontraban gestionar los recursos, comunicar (con el apoyo de la agencia Young & Rubicam) y crear alianzas. Formaron un consejo asesor con empresarios de distintas áreas que los ayudaron a consolidarse como una organización sustentable en Uruguay. En este momento se dio cuenta de que precisaba algunas herramientas de gestión y se dispuso cursar un MBA gracias a una beca otorgada por la Universidad de Montevideo.

¿Y nunca pensaste en volver a trabajar como ingeniero de sistemas? "No, estaba haciendo lo que quería y veía que tenía un impacto muy positivo. Sentí que podía renunciar a cobrar más dinero. Recibí muchísimo apoyo familiar; para mi esposa y para mí fue un proyecto en común. Lo que me había enseñado Techo era a no tener ese conformismo y comodidad de cobrar un sueldo, para ahorrar, ¿para después qué? Tenía y sigo teniendo la filosofía de hacer lo que verdaderamente me hace feliz. Uno de los principales valores de la organización es el servicio y me sentí muy cómodo aprendiendo a servir cada vez más y mejor". ¿Y por qué te fuiste de Techo? "La ONG estaba liderada por Felipe Berrios, un sacerdote jesuita que fue una inspiración para todos nosotros. Y una de las prácticas que él inculcaba era que nadie se adueñe de la organización ni lidere durante mucho tiempo para que venga gente con ideas nuevas. Y a fines del 2011 terminé mi ciclo".



Kako Abraham

**El momento y el equipo indicado**

Le pregunto qué recomendaciones le daría a alguien que está buscando emprender y me responde que un aspecto fundamental es el equipo, "con quien te vas a casar". En su caso, el vínculo con Leonardo Vernazza fue una parte clave del éxito de Paganza. "Se habla mucho de la complementariedad pero también hay que fijarse en las coincidencias. Con Leo tenemos una forma de ver la organización muy similar, basada en los mismos pilares. Y quizá en esto haya influido mucho el compartir los inicios en Techo". Además, recalca que el momento en el que lanzaron la aplicación, a principios de 2012, fue ideal por dos razones: el auge de los smartphones y el proyecto de Ley de Inclusión Financiera, que incentivaba la bancarización de todos los ciudadanos.

El pago de facturas era "un dolor de cabeza" para Leonardo y quería encontrarle una solución práctica. Así comenzaron las charlas con Marcelo a fines del 2011 y durante alrededor de cinco meses se dedicaron a investigar el mercado para comprobar si de verdad este era un problema para la mayor parte de la gente en Uruguay. Se dieron cuenta que sí, que el 95% de los uruguayos quería tener el control del pago de sus cuentas y por eso perdió tanto tiempo haciendo largas filas para pagar cada una de las 10 o 15 facturas que les llegaban por mes en vez de utilizar las opciones de pago electrónico. Para solucionarlo había que crear una aplicación que fuera fácil, rápida y segura.

**Menos es más**

Rápidamente hicieron un prototipo y lo validaron con los usuarios del Banco Itaú. "Nos basamos en el modelo que casi todos los emprendimientos utilizan que se llama The Lean Startup. Esto implica no planificar ni desarrollar mucho el producto, como quizá era la vieja escuela, sino hacer el mínimo producto viable y ponerlo en la calle". Enseguida se sumó el BROU, el BBVA, el Discount Bank, el Scotia Bank (que en ese momento era el Banco Comercial) y el último fue el HSBC. A medida que fue creciendo, a través de redes sociales y del boca a boca, y de que fueron recibiendo un feedback positivo por parte de los usuarios, le incorporaron más elementos. "Dejamos de suponer qué era lo que se necesitaba para empezar a desarrollar a base de lo que nos pedían". Se añadió la opción de agendar los pagos a futuro, se extendió la aplicación a usuarios de Windows Phone, además de Iphone y Android, y se realizó una versión web para que quienes no tuvieran smartphone pudieran utilizarlo. "Pensamos que tenía que ser universal para todos los ciudadanos bancarizados".

## "Techo me mostró una realidad que no conocía en profundidad. Para mí fue como hacer un posgrado en habilidades blandas, aspectos humanos y trabajo en equipo"



La practicidad era clave para que la aplicación tuviera éxito. Paganza funciona a través de un lector que escanea el código de barras de la facturas, lo que la vuelve muy fácil de usar. Otra prioridad era la cobertura, que se pudieran pagar no solo los servicios más masivos como el agua y la luz, sino también los más chicos como el colegio o la veterinaria. Actualmente hay 650 servicios que se pueden abonar a través de la aplicación. Por último, brindarle seguridad al beneficiario era un tema relevante y por eso no se solicita ningún dato personal más que un mail y una contraseña. La ganancia por ellos proviene de una comisión que tienen que pagar los servicios por tercerizar la cobranza pero al usuario no le significa ningún costo extra. La próxima actualización de la app incluye un sistema de recordatorios que avisa cuándo se acerca el plazo para pagar la factura. A futuro se prevé implementar una solución para controlar las finanzas personales llevando un registro de lo que se gasta.

"Paganza es la aplicación número uno en finanzas en el App Store y en Google Play. Y a nosotros nos preocupa mucho seguir agregando valor para el usuario. Actualmente tenemos más de 40 mil registros".

¿Planean expandirse a otros países? "Hemos recibido propuestas para llevar la aplicación a lugares en donde la problemática es muy similar; en particular Colombia, México y Perú pero hoy por hoy estamos fuertemente focalizados en atender el caso de Uruguay. Entendemos que ya tenemos la plataforma desarrollada a nivel de tecnología y soportes comerciales con los bancos y lo que resta es hacerla masiva para todos los ciudadanos".

**A futuro**

Marcelo acaba de finalizar un curso de tres meses en Miami que la aceleradora de empresas Venture Hava brinda a 10 emprendimientos de distintas partes del mundo cada año. Confiesa que extraña Techo y que se imagina volviendo a trabajar en algún proyecto con impacto social, quizá sea Paganza. "Creo que se puede hacer mucho desde el momento en el curso". También se visualiza retomando la docencia que ejerció en el año 2010 en el curso Gestión de Proyectos de la Universidad ORT. En este caso, el timing no fue el indicado porque ese mismo año nació su primer hijo Santiago.

Ahora la buena noticia es que están esperando el segundo que se va a llamar Teo y nacerá en setiembre. Su esposa Inés trabaja actualmente en Aldeas Infantiles y comparte con él la vocación de servicio. Su familia está dispersa entre Montevideo, Salto, Paysandú y Florida lo que los lleva a realizar largos viajes al interior, algo que "les encanta". Viven en Parque Miramar y están buscando involucrarse cada vez más con la comunidad a través de la iglesia. ¿Cómo te imaginás en cinco años?

"Me veo padre, esposo, cada vez más comprometido con la sociedad y haciendo de Paganza un emprendimiento bien grande y un orgullo para Uruguay. Soy optimista con respecto al futuro. Coincido con mucha gente que piensa no solamente en su beneficio económico sino que ve que su felicidad también está en tener una mejor sociedad".

**¿Hacia dónde vamos?**

Trabajar en Techo hizo que se cuestionara muchas cosas acerca de sí mismo y de la sociedad. "Lo que más me entusiasma es que no me pasó solo a mí sino a una generación entera en Latinoamérica", afirma. A propósito cita a Miami como el símbolo de la desigualdad. "Iba caminando a la oficina todos los días y me pasaban los Lamborghini por el lado, veía yates espectaculares, y al mismo tiempo mucha gente en la calle viviendo en una situación parecida a la que existe en muchas zonas de Latinoamérica. Hay un contraste fuertísimo. En ese tema sería bueno pasar de la reflexión y el cuestionamiento a la acción. Pero todos estamos muy cómodos en nuestra situación".

**Emprender está de moda**

"Me parece positivo que emprender sea algo natural y que lo común no sea egresar de una carrera y salir a buscar empleo. Que cada vez haya más gente que diga 'yo puedo generar valor en una empresa nueva'. También es verdad que la mayoría de los emprendimientos no los conocemos porque fracasaron. Es un camino donde el éxito es menos probable. En Uruguay y en la región hay mil cosas por inventar. Es importante animarse a hacerlo, muchos nos quedamos en la etapa de las ideas, lo escribimos en una libreta y queda ahí. Creo que lo que nos falta es capacidad de ejecución".

**Las más leídas**

- 05:00 Un archivo fotográfico falso como chiste
- 05:00 ¿Se puede saber cuándo vamos a morir?
- 05:00 Sanguinetti advirtió que el FA copia el "telero" kirchnerista
- Por qué la mañana es el peor momento para tomar café
- A medio sobre Fernández Huidobro: "No me comparen"

**Blogs**

- Casa Cor San Pablo edición 2015**  
08:22 Casa Cor es el principal evento de decoración y paisajismo en América Latina  
por Gabriela Pallares
- El rey ha muerto ¿Viva el Rey?**  
La onda expansiva de la bomba que explotó en la FIFA el miércoles 27 de mayo sigue avanzando  
por Ricardo Peirano
- El día que el asesino besó la lona**  
Después de agitar al mundo con sus nociutas, Mike Tyson cayó varias veces en el boxeo y sobre  
por Pablo Benítez
- Juan Wauters: rap del exilio**  
Segundo disco del uruguayo preferido del indio neoyorquino  
por Sebastián Auyreht
- Un nuevo Consultor Tributario**  
"Conozco el precio del éxito", expresaba con su habitual lucidez el célebre maestro de la arquitectura  
por Carlos Loizica

**Tweets** 

 @ObservadorUY  
Pablo Anzalone renunció al PVP por discrepancias con la dirección del sector bit.ly/1U0bN5 pic.twitter.com/7qj6im3a5



 @ObservadorUY  
Así derrotó el iPhone a BlackBerry bit.ly/1FEBb5L pic.twitter.com/qg7omLUw

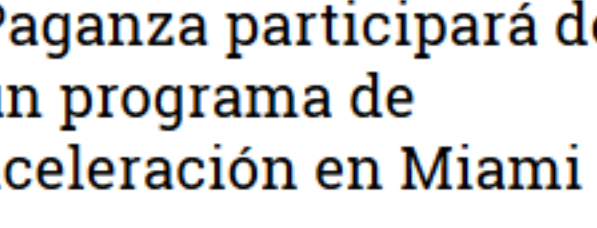


Twitter a @ObservadorUY



**EMPRENDEDORES**  
Paganza entre las 20 mejores aplicaciones del mundo

**BARCELONA**  
Estos son las 20 apps que compiten con Paganza



**POTENCIADOR**  
Paganza participará de un programa de aceleración en Miami