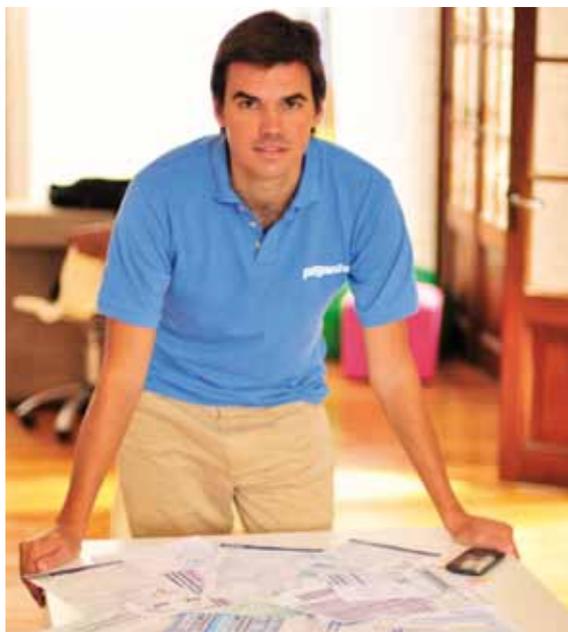


Marcelo Lanfranconi, MBA 2008



“Seguimos el modelo de *Lean Startup* que promueve poner tu producto en la calle rápidamente para validarlo”

Al frente de la empresa que cambió la modalidad de pago de facturas en nuestro país, Marcelo Lanfranconi nos cuenta cómo surgió Paganza, los desafíos del emprendimiento y la reacción de la sociedad uruguaya ante el nuevo servicio.

En el 2009 lo entrevistamos como gerente general de Techo ¿Cómo se da el cambio (de rubro y de actividad) en su carrera profesional?

“La principal motivación fue desarrollar una solución que resolviera un problema importante para muchos. Con Paganza buscamos que algo cotidiano y tedioso, como son el pago de las cuentas, se vuelva algo simple y cómodo”

El punto de contacto es emprender. En Techo me vinculé en los inicios de la organización cuando era un nuevo emprendimiento y en ese entonces compartimos camino con mi actual socio que también es uno de los fundadores de la asociación civil en Uruguay.

En el 2005 me tocó emprender nuevamente dentro del Techo cuando

me invitaron a implementar el proyecto en Perú. Ahí estuve un año con mi esposa trabajando en Ciudadela Pachacutec, un asentamiento al norte de Lima donde viven más de 25 000 familias y logramos formar un equipo liderado por peruanos que consolidó el trabajo del Techo. Ahora en Paganza volví a emprender junto con Leo Vernazza.

¿Qué lo impulsó a emprender? ¿Qué surgió primero la idea de Paganza o las ganas de emprender?

La principal motivación fue desarrollar una solución que resolviera un problema importante para muchos.

Marcelo Lanfranconi

Máster en Dirección y Administración de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; ingeniero en Sistemas, Universidad ORT; fundador y director de Paganza.

Con Paganza buscamos que algo cotidiano y tedioso, como son el pago de las cuentas, se vuelva algo simple y cómodo.

Por otro lado me impulsó ver que con mi socio podíamos armar un muy buen equipo.

Una de las propuestas de valor de Paganza es poder pagar todas las cuentas en un solo lugar. En los inicios hicimos una breve encuesta que nos mostró que el 90 % de los uruguayos pagaban sus facturas a través de tres medios. Esto es así porque no había nadie que hubiera resuelto el problema completo de pagar las cuentas y ante esta situación Paganza se posicionó como un nuevo actor que concentra y delega los pagos en los medios ya existentes.

¿Cómo funciona el negocio -dado que actualmente es una aplicación gratuita-?

El modelo de negocios se basa en compartir comisión con quienes procesan los pagos que tienen los acuerdos con los servicios. Actualmente tenemos firmado un convenio con Sistarbank.

¿Cómo percibe el mercado para emprendimientos como Paganza?

“El modelo de negocios se basa en compartir comisión con quienes procesan los pagos que tienen los acuerdos con los servicios”

el gobierno está impulsando la bancarización y esta aplicación es un instrumento que sigue esa línea para reducir el uso de efectivo.

En base a nuestra experiencia vemos que la sociedad uruguaya estaba esperando una solución de este tipo. En el primer año logramos ser la aplicación #1 de la categoría finanzas del AppStore y cada mes crecemos un 50 %.

Para las instituciones financieras esta app es una oportunidad de contar con una solución de banca móvil para sus clientes sin requerir inversión ni desarrollo de sistemas. Esto

hizo que actualmente ya esté disponible para clientes del Banco Itaú, BBVA, BROU, Discount Bank y Banco Comercial; y que hayamos sido reconocidos como la solución más innovadora en el concurso mundial de innovación organizado por la casa matriz del BBVA.

“En el primer año logramos ser la aplicación #1 de la categoría finanzas del AppStore y cada mes crecemos un 50 %”

¿Cuáles fueron los obstáculos que encontraron para comenzar el emprendimiento?

El principal desafío fue unir a todos los actores del sistema que participan en esta solución. Por otro lado, a nivel técnico tuvimos que desarrollar una librería de reconocimiento de imágenes para poder interpretar códigos de barra de las facturas con celulares de gama media. Para esto trabajamos con un equipo conformado por PhD en reconocimiento de imágenes e ingenieros con experiencia en el desarrollo de algoritmos complejos.

Algunas recomendaciones para quienes estén pensando en emprender su propio negocio

En Paganza seguimos el modelo de *Lean Startup* que promueve poner tu producto en la calle rápidamente para validarlo y seguir desarrollando en base a las sugerencias de los usuarios. Esto ha sido una manera rápida de comprobar el valor de la solución e invertir esfuerzos en el lugar adecuado.

