

Emprendimiento e Innovación

Entrevista: Alan Zahid

CEO y cofundador de MEPFI, una plataforma de conciliación de cobros y pagos con facturas en tiempo real.

1. ¿Qué te llevó o qué te motivó a tomar la decisión de emprender?

Yo creo que existen dos razones principales por las cuales decidí emprender y me llevó a tomar la decisión. La primera es venir de una familia de emprendedores y de empezar sin nada. Normalmente esto sucede por migración de, en este caso, mi familia del Líbano y de Medio Oriente. Y lo que triggereó que eso suceda fue dos cosas. La primera, trabajar en una empresa y darme cuenta que no iba a poder aplicar todo mi potencial. Y dos, estar en la universidad sintiendo que no puedo hacer nada hasta séptimo semestre trabajando. Dije, no, me voy a volver loco. Y esas fueron las dos cosas que triggerearon a empezar a emprender. Obviamente con la semilla del primer punto, que es venir de una familia de emprendedores.

2. ¿Cómo describirías el panorama actual para los emprendedores en México y qué oportunidades ves en el mercado actual?

Creo que considerando que ya estamos en la mitad de la década de los 2020s y también sabiendo que las tecnologías emergentes consideradas en la industria 4.0, como son la inteligencia artificial, el Internet de las cosas, el Web 3, entre otras, se están consolidando. Ya están al acceso o tenemos más acceso a ellas. En especial en países emergentes como México, representa una gran oportunidad. También sabiendo que a partir del 2030 se viene lo que es la industria 5.0, que es prácticamente la conexión de todas estas tecnologías que se le llama conexión de nodos, en donde todos vamos a estar interconectados o por lo menos se va a empezar a fomentar esa interconectividad entre diferentes tecnologías. Y pues de aquí se va a derivar lo que es el Open Banking, Open Finance, etcétera, que ya son posiblemente terminología y tecnologías utilizadas en países como Estados Unidos, Londres, entre otros. Pero aquí en México y Latinoamérica, siendo emergentes, eso representa para nosotros una oportunidad para pensar en grande y ver cómo podemos cambiar una industria de lo que ya

existe, pero mejorándolo 10 veces más. Y por el otro lado, las tasas de interés también vienen a la baja y va a haber mucho dry powder, que el dry powder prácticamente es dinero que se mantiene o dinero sin colocar en los fondos de capital de riesgo, que prácticamente va a representar ahora sí una oportunidad para salir y levantar capital.

3. ¿El servicio o producto que ofreces es lo suficientemente innovador o tiene un factor diferenciador respecto a lo que ya existe en el mercado?

Para contestar tu pregunta, sí, MEPFI tiene un diferenciador significativo y relevante sobre lo que ya existe. Nuestra plataforma hace tres cosas. Se conecta al SAT para jalarse todas las facturas recibidas, emitidas, de nómina, de lo que sea. Se conecta al RP de la empresa. El RP es un su sistema operativo. O sistema de contabilidad, etcétera. Y del otro lado se conecta a STP. STP es una institución de fondos de pago electrónico y lo que hacemos en términos generales diferente a todos los demás es generamos la conciliación de cobros con facturas en segundos, ahorrando hasta un 80 por ciento de tiempo en tiempo semanal a los equipos de tesorería y de cuentas por cobrar y de cuentas por pagar. Esto se hace por mantener simetría financiera entre su sistema operativo, el SAT y su tesorería, que en este caso son los bancos. Y del otro lado generamos los complementos de pago en segundos sin necesidad y sin errores, obviamente sin necesidad de poner campos innecesarios que hoy en día todos los sistemas te piden más de 20 campos para llenar un complemento de pago. Ahora imaginemos que una empresa promedio hace entre 200, 300 complementos de pago mensuales. Nosotros lo hacemos en automático y eso es lo que nos hace diferentes.

4. ¿Cómo financiaste tu emprendimiento en tus primeras etapas y qué consejos darías a otros emprendedores sobre financiamiento?

Pues mira, realmente nosotros financiamos nuestro proyecto al inicio yo trabajaba en una fintech y lo que ganaba de sueldo lo inyectaba para lo que se necesitaba y posteriormente aplicamos a varias aceleradoras, que eso es una recomendación que le hago a cualquier emprendedor que tenga un proyecto con componente tecnológico o escalabilidad. Ya existen muchas aceleradoras. En este caso aquí en México existe 500 Startups Latam y Platanos Ventures. Nosotros aplicamos a Platanos y de hecho aplicamos dos veces. La primera no nos aceptaron y la segunda nos invirtieron. Nos invirtieron 100 mil dólares por el 7% de nuestra

empresa. Ahorita ya subieron el deal, de hecho está a 200 mil dólares por el 5.5 y pues realmente eso ya nos dio un boost para poder dejar los trabajos y enfocarnos 100% en el emprendimiento. Posteriormente ya levantamos con más ángeles otros 150 mil dólares y de esta forma es como hemos estado financiando el emprendimiento. Pero realmente no es muy necesario que necesites capital. Al inicio en especial si vas a tener una empresa con componente tecnológico que es escalable. Al inicio no necesitas mucho capital. Puedes empezar con 100 dólares. Entonces mi recomendación para otros emprendedores es enfóquense no tanto en necesito lana, más bien enfóquense en cómo construyo este producto con los menores recursos posibles.

5. ¿Cuáles fueron los principales obstáculos que enfrentaste para hacer crecer tu emprendimiento?

No, pues los principales obstáculos para, para crecer el emprendimiento, mi emprendimiento, pues lo sigo haciendo hasta la fecha y me sigo enfrentando obstáculos. Pero yo creo que el número uno es el enfoque sin enfoque. Está muy cañón poder crecer tu emprendimiento. Y a qué voy con enfoque? En tener muy claro que al inicio puede o sea puedes tener una visión de construir el próximo Uber, el próximo Airbnb, el próximo no sé, Apple, lo que quieras revolucionar una industria completa. Pero al inicio recordemos que Apple empezó con Apple One, que era una computadora, su MVP no tenía, creo que ni monitor. El punto es primero encontrar un caso de uso en específico a una persona en específica. De esa forma. Te. Omite el 90 por ciento de los obstáculos que te puedas enfrentar.

6. ¿Cómo has construido una red de contactos o aliados estratégicos que han ayudado al crecimiento de tu negocio?

Esta es una muy buena pregunta. La verdad es que el networking y así es sumamente importante, pero ese se va construyendo conforme vas avanzando en tu industria y conforme vas obteniendo ciertos logros o alcanzando ciertos milestones o hitos. La gente te empieza a voltear a ver y ellos mismos van a querer acercarse a ti. Los contactos que nos, que he tenido y la fortuna de acercarme para que me ayuden ha sido mucho por la aceleradora a la que me aceptaron, que nuevamente apliquen. Si tienen un negocio con componente tecnológico, apliquen a una de estas instituciones de aceleración, porque la verdad te dan contactos. O sea,

para que me entiendas, yo he tenido cercanía con los fundadores de Fintual de Corner Shop, inclusive con el cofundador de Uber a nivel global. He estado con él. Entonces te das cuenta que. Al estar dentro de una industria o de una comunidad. Te abren la posibilidad de llegar a este tipo de personas y te das cuenta que no son muy inalcanzables, que son gente normal. Entonces. Para contestar la pregunta. Yo la he construido a través de. Pues este tipo de comunidades, pues. He ido a expos y simplemente desde LinkedIn. Cuando quiero y tengo muy claro que necesito de una persona en específica en la industria, hago un acercamiento y me ha salido bien. Entonces de esa forma es como he construido. Mi red de contactos.

7. ¿Qué habilidades consideras esenciales para iniciar y gestionar un negocio con éxito?

Pues esta pregunta va a lo que dije de un término que usé hace un rato sobre Founder Market Fit. Esto depende de qué emprendimiento vayas a hacer. Sin embargo, consideremos que los outsiders son los que normalmente revolucionan una industria. Un outsider es una persona que no tiene mucho conocimiento del tema. Por ejemplo, David Vélez de Nubank. Él nunca había estado en la banca. Él no era banquero. Él no era experto en originación de crédito. Sin embargo, sus habilidades esenciales fueron la resiliencia, la perseverancia y la capacidad de enfocarse. Yo creo que esas tres son esenciales como emprendedor. No tiene que tener tanto una hard skill, pero esas soft skills o habilidades blancas, blandas, perdón, tienen que estar presentes.

8. ¿Cómo manejas el balance de vida personal y el emprendimiento siendo tú tu propio jefe?

Mira, esta pregunta está muy difícil de responder porque creo que el balance no existe en este mundo dependiendo a qué nivel quieres llegar. A ver, yo no sé si soy balanceado. Es más, estaría mintiendo si te digo que manejo un balance. Lo que sí estoy haciendo ya es hacer ejercicio, pero voy al gimnasio a las 10 de la noche y regreso a las 11 y media, 12 de la noche y me levanto a las 7 de la mañana. Entonces, como tal, tengo un desbalance en mi vida. ¿Pero cómo he tratado de balancearlo lo más posible? Manejando mis tiempos. Y cortar el trabajo en cierta hora, porque pues no vas a conseguir un cliente a las 10 de la noche, pero pues ese back office que tienes que hacer, pues siempre está ahí. Entonces, lo hago más que nada

enfocándome en las High Leverage Activities, que prácticamente es hablar con mis clientes, conseguir nuevos o traer feedback para mejorar el producto.

9. ¿Qué papel juega la sostenibilidad en tu empresa y cómo consideras que los emprendedores pueden contribuir a un impacto positivo en la sociedad?

La sostenibilidad juega más un rol en mi emprendimiento. Realmente, ahorita, la sostenibilidad se relaciona más el acceso a productos financieros. Aunque aún todavía no llego a lo que quiero hacer con Mefi. Este es el primer paso, es mi Apple One. Pero el rol que yo considero Mefi jugará en los objetivos de desarrollo sostenible va a ser en el acceso a la banca. El acceso a la banca. El motor número uno que maneja nuestro país, que tiene nuestro país, son las pymes. Yo atiendo a las pymes. Y están muy desatendidas. Entonces, una de las formas que Mefi va a ayudar es a bancarizarlas, estructurarlas a nivel contable y hacerlas crecer.

11. ¿Cuál es tu visión a largo plazo de tu negocio?

Esta pregunta es yo creo que la más esperada de la entrevista. Creo que hablando por cualquier emprendedor es la razón de por qué estamos empezando esto o este emprendimiento. Pero en términos generales, Mefi se va a convertir en la infraestructura bancaria que le permita a otras empresas ofrecer los servicios que hoy en día nosotros ofrecemos sin necesidad de tener una regulación financiera o bancaria de por medio. Hoy en día Mefi opera como un conciliador, pero la idea es eventualmente, considerando que tenemos las cuentas y el flujo de efectivo de los clientes, es regularnos y ofrecer por medio de aquí crédito pyme, inversión con liquidez inmediata. Y del otro lado, la capacidad para que ellos también lo puedan ofrecer a sus clientes. Entonces nos volvemos un ecosistema de productos financieros abiertos para que cualquier persona o pyme, en especial la pyme, pueda ofrecerlo y crecer su negocio. Entonces, en esto, ¿cómo se engloba? Mefi va a ser un banking as a service. Esa es la visión que tenemos y estamos construyendo todos los días para lograr capturar e innovar sobre las nuevas tecnologías que vienen en el futuro.

12. Si pudieras empezar nuevamente, ¿harías algo diferente?

Esta pregunta es la que acabo de platicar con uno de mis cofundadores hace menos de una semana y es muy interesante porque si yo volviera a empezar Mefi, me enfocaría prácticamente en los tres pilares clave o las tres core features que resuelven el problema. Esa persona o persona específica para con el objetivo de acotar el tiempo de lanzamiento y hacer mucho más eficiente tu problema solución. Entonces eso es lo que haría yo volviendo a empezar.