



airtrade

world

Noviembre 2019 • Número 4

Oscar Mora,
CEO de Lerta IT



Agilidad Tecnológica

**“La diferencia entre compañías son sus valores,
por eso somos diferentes”**

Oscar Mora, director general de Lerta IT

KERNO, EL SOFTWARE QUE NACIÓ EN MEDIO DE UNA CRISIS

Los mexicanos que crearon Lerta IT no quieren ser una empresa más de tecnología, quieren ser la empresa que ayuda a otros mexicanos a crecer

POR GABRIELA RIVERA Y ENRIQUE JIMÉNEZ

 **MEXICANA DE AVIACIÓN DEJÓ DE VOLAR** el 28 de agosto de 2010, pero un grupo de directivos y trabajadores decidieron mantener los talleres de mantenimiento, reparación y revisión de aeronaves (MRO) para dar empleo al mayor número de trabajadores, en medio de la crisis que había significado la quiebra de la aerolínea.

Sin embargo, nadie confiaba en ellos, ni quería ser su proveedor, pues nada garantizaba que tuvieran recursos suficientes para solventar los gastos que implicaban mantener el taller. En esa búsqueda, el MRO se alió con Lerta IT para poder impulsar el negocio.

Gracias a esa alianza, surgió Kernó, un software de talla mundial –pero 100% mexicano–, que unifica todas las soluciones tecnológicas que pueda tener una empresa de este tipo, y que se adapta a sus necesidades y procesos.

“Siempre necesitas un equipo de administración muy grande y ante una compañía que no puede gastar tanto, donde tienes que efficientar, sacamos un producto que se llama Kernó, que en esperanto significa nuclear, entonces nosotros ponemos en el núcleo central todas las versiones que puedan existir.

“En todas las industrias su principal problema es que en unas tienen un sistema ERP en otras tienen la información financiera, en otro tienen la información operativa, pero nadie lo tiene unificado (...) Es un traje a la medida, que también es una diferencia, nosotros lo hemos empleado con lo elemental y ya con el proceso de cada cliente, lo vamos adaptando”, explica Oscar Mora, director general de Lerta IT.

El software se desarrolló con la participación de 18 colaboradores de Lerta IT, quienes tienen amplia experiencia en siete softwares distintos que usan las empresas



de aeronáutica a nivel mundial, algunos de ellos incluso ya obsoletos.

Con esta experiencia, la empresa de tecnología pudo proporcionarle a Mexicana MRO un sistema que le permitiera crecer y continuar administrando su negocio en medio de las complicaciones que enfrentó en ese momento.

Los trabajadores y directivos se negaban a desaparecer el taller de mantenimiento y terminar con la fuente de empleo que representaba en ese momento, además estaban seguros de que podían ampliar la oferta de trabajo. Solo era cuestión de mantener el negocio. Y lo lograron.

“Lo que hicimos con ellos fue trabajar en un software que administra completamente todo un taller, lleva la planeación de vuelos, la administración de sus partes, las compras, la parte comercial, la contabilidad”, asegura el directivo.

Después del éxito que tuvieron con Mexicana MRO, Kernó se ha transformado para atender a clientes de distintas industrias, pero sobre todo para ayudarlos a eliminar los problemas de desviaciones económicas, mismas que pueden alcanzar hasta 8% de la integridad de la información.

Al traducir este dato en dinero, las pérdidas pueden ser de hasta 8 millones de dólares por cada 100 millones que factura la empresa cada año.

“Las empresas se acostumbran a que traen diferencias, a que traen estas mermas, estos errores, y aprenden a contabilizarlo hacia los clientes de ellos y representan costos, por eso los sobreprecios.

“Allí es donde Kernó se vuelve una herramienta bastante atractiva. Ahora, se puede configurar dependiendo el tamaño, dependiendo de la compañía. Si ya demostramos que una de las compañías más importantes de los mexicanos, y de las latinas también la pudimos llevar al éxito, imagínate lo que podemos hacer con las más pequeñas”, asegura Oscar Mora.

El director de Lerta IT añade que Kernó es un software de talla mundial y está seguro que en los



próximos años marcará precedentes a nivel mundial, debido a su capacidad y su funcionamiento robusto, que se adapta fácilmente a cualquier industria.

VALORES ANTE TODO

Uno de los principales productos de Lerta IT fue creado gracias a la colaboración y el apoyo que la empresa estaba dispuesta a darle a otra que enfrentaba una severa crisis. Mora y sus socios tenían claro que no podían abandonarlos en esa situación, pues eso iba en contra uno de sus valores: mantenerse con su cliente sin importar la circunstancia.

“Aquí nosotros pusimos muy en alto el lema ‘en las buenas y las malas’. Pudimos estar con el cliente porque Mexicana MRO nos dio la confianza y nos permitió hacer un

caso de éxito. Hay un compromiso bastante fuerte de todos sus colaboradores y de todos los que administran el negocio. Y de una u otra forma han marcado precedente entre los fabricantes, porque empresas como ésta tienen la experiencia”, afirma el director.

El trabajo conjunto con Lerta IT permitió que la empresa aérea no perdiera el manejo de su dinero y controlara todos los posibles errores, mismos que en cualquier momento pueden inmovilizar completamente al negocio.

Así que no solo estaban en las buenas y en las malas,

también en el momento más decisivo del control de daños.

“Es un poco soñador, pero así es”, afirma Mora.

Esta historia es el referente de Lerta IT para sus clientes. Apenas hace poco, una empresa que no se decidía a contratarlos le preguntó a Mora cuál era su diferenciador si el portafolio de servicios es similar al de otros.

Oscar respondió: “la diferencia entre una compañía y otra son sus valores, que los vivan, no que estén en una slide o en la entrada de sus negocios, donde ponen los valores que a alguien se le ocurrieron. Aquí sí los demostramos: el valor del compromiso y la lealtad están ante todo, y eso, lo enfocamos al cliente”.

Pero los valores no son su único diferenciador. Lerta IT cuenta con personal que tiene más de 20 años de experiencia en la industria y ha sabido capitalizar ese conocimiento para crear productos y metodologías propias, que ayuden a solucionar los problemas de sus clientes.

Eso les ha permitido darles un servicio integral, que no termina cuando se entrega el equipo. Cada uno de los colaboradores de Lerta IT es responsable de darle seguimiento a los clientes para mantenerlos actualizados, ofrecerles productos novedosos adecuados a su negocio, y por supuesto, nunca venderles tecnología obsoleta, o peor aún, que está de moda en ese momento.

“Aquí lo que hacemos son trajes a la medida y nos juntamos con los directores generales o con los consejos de administración, nos presentan su planeación estratégica a 3 o 5 años, y en función de eso y de manera responsable, les vamos dando detalle de

“Lo que hicimos con ellos fue trabajar en un software que administra completamente todo un taller, lleva la planeación de vuelos, la administración de sus partes, las compras, la parte comercial, la contabilidad”

cómo pueden lograrlo tecnológicamente hablando. Incluso, muchos de nuestros costos están asociados a lo que les podemos ayudar a ahorrar en esos presupuestos que ellos hacen”, explica Oscar Mora.

MEXICANOS AL EXTRANJERO

En tan solo seis años, Lerta IT se convirtió en un negocio de seis millones de dólares al año, que da empleo a 124 trabajadores.

La empresa se ha consolidado en México y cuenta entre sus clientes a Coca-Cola Femsa, Leche Santa Clara, a Jugos del Valle, a Hewlett Packard, así como a algunos bancos establecidos en el país.

Sin embargo, el año pasado decidieron dar el salto y llegaron a París, Francia, donde

tienen una oficina instalada para maquilar software para la industria aérea, principalmente para la zona de Toulouse, donde están tratando de hacer ‘pininos’.

–¿Con esta maquila serán los primeros mexicanos en llegar hasta allá?

– No sé si seamos los primeros, pero lo que sí te puedo decir es que Jorge Pérez, que es el director de allá y el responsable de la oficina, ha ido buscando, ha hecho un análisis completo y no hay nada, no hay un solo mexicano trabajando en París en estos temas. Encontraron solo empresas europeas que contratan gente mexicana, pero que sean mexicanos trabajando al montando oficinas, no hay.

A esta oficina, el próximo año se suma-

rán las instaladas en Colombia, Chile, Costa Rica y Panamá, con las que se consolidará el plan de internacionalización que tiene la empresa desde que se creó, pero que tomó su tiempo para lograr una maduración y el establecimiento del modelo de negocio que buscaban los socios para Lerta IT.

“No vendemos tecnología, vendemos optimización, vendemos automatización y mejora continua. Evidentemente nos apoyamos de la tecnología, pero la tecnología no lo es todo, inclusive, la mayoría de las empresas dice ‘tú pídemelo y yo te doy lo que quieras’, nosotros les preguntamos ‘cuáles les son las metas que persigues y te decimos cómo lo puedes hacer’”, puntualiza Mora. 

