

IPADE



UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA

# istmo

Liderazgo con valores

Año 52

**307**

Marzo - abril 2010

**A PESAR DEL  
SUFRIMIENTO  
SER FELICES**

**¿CONSUMIR MÁS  
REACTIVA LA ECONOMÍA?**

**NUMERATI**  
**LA MAFIA MATEMÁTICA**  
**QUE SIGUE TUS HUELLAS**

CITEM



31-ABRIL-2010  
Precio al público \$80.00



**EDICIÓN UP  
GUADALAJARA**

**¿ESTÁ CERCA EL FIN DEL MUNDO?**

# La perseverancia es la clave del éxito

Los hermanos **José y Adriana Moreno Braun**, egresados de Ingeniería Industrial en la UP, cuentan la historia del éxito de su empresa.

**A**driana trabajaba en Banca Confía y detectó la necesidad de generar un sistema para administrar el proceso de las tarjetas de crédito, pero el personal del banco no lo consideró importante. No se rindió, buscó quien creara el *software* y como era sencillo me animé a elaborarlo.

Presenté la propuesta al jefe de mi hermana, quien creyó en mí. Fue todo un reto, pues vendí el proyecto y necesitaba ejecutarlo cuanto antes. Mi padre me aconsejó asociarme con alguien para no descuidar mis estudios. Un compañero de la carrera aceptó asociarse conmigo. El proyecto salió muy bien y el banco comenzó a pedirnos más *software*.

En 1996 una reconocida universidad de Guadalajara organizó un concurso de *software*. Presentamos un proyecto que elaboramos para la empresa Aralmex –ahora ZFSachs–. Mi socio trabajaba en cerraduras Tesa y escuchó que los encargados de comercio exterior se quejaban por fallas en procesos para presentar recursos y declaraciones y carecían del *software* adecuado.

Varios universitarios intentaron resolver el problema sin lograrlo. Mi socio me alentó a vender el proyecto a Tesa y, al hablar con ellos, nos dimos cuenta de que carecíamos de los conocimientos legales suficientes para continuar. Así que empezamos a estudiar la parte legal, logramos sacarlo y ganamos el primer lugar.



#### José Moreno Braun:

2do izq.-der.  
Ingeniería Industrial  
(Gen. 92 -97)

#### Adriana Moreno

**Braun:** Ingeniería Industrial (Gen. 89-94)  
Socios fundadores de MBGE Interistemas, empresa mexicana especialista en desarrollar herramientas de tecnología y servicios para el comercio exterior.

**José Luis de Alba González**, fundador de Computación en Acción, parte del jurado del concurso, nos invitó a colaborar con él y nos alentó a nacionalizar el proyecto.

Al paso del tiempo vimos que el proyecto no se había impulsado como esperábamos, decidimos independizarnos y después asociarnos con un despacho en consultoría en comercio exterior.

Por diferencias en aspectos éticos, al año quisimos disolver la asociación, pero no fue fácil. Se generó un problema muy grande con años de conflictos legales, demandas y contrademandas, que nos impedían operar. Mi socio y yo nos sentimos fracasados. Si alguien



Adriana (centro) y Pepe (primero de izquierda a derecha abajo) con su equipo de trabajo.

me hubiera dicho «no te preocupes, porque en diez años tendrás una empresa 100 veces más grande que la que tenías ahora» no lo hubiera creído.

Empezamos a pensar en un nombre nuevo, razón social, oficinas, código de sistema, todo nuevo, porque no queríamos tener vínculo alguno con estas personas. Visité a cada uno de nuestros clientes, les comenté la situación y les ofrecí continuar con los servicios. Así nació MBGE Intersistemas en junio de 1999.

Mi padre entró con una pequeña parte accionaria e iniciamos como empresa con el lanzamiento de nuestro producto Araxel Estándar, que tuvo tanto éxito que en 2002 nació Araxel Profesional.

Ante la necesidad de hacer crecer a la empresa debíamos utilizar una plataforma más robusta, pero la coyuntura social era catastrófica: el 09/11 –la tragedia de las Torres Gemelas– impactó en el comercio exterior. Mi socio decidió separarse del proyecto, mi padre aumentó su participación accionaria y mi hermana se integró.

El despegue económico mundial fue muy lento, era complicado colocar nuestro producto por el costo. Afortunadamente en 2004 la empresa comenzó a repuntar.

En 2005 se encontraba estable pero no crecía. Mi hermana y yo decidimos capacitarnos para lograr lo que parecía imposible. Yo estudié una especialidad en el IPADE, en Alta Dirección en Innovación y Tecnología, y Adriana se fue a España a estudiar un MBA con especialidad en liderazgo estratégico.

Ella descubrió que necesitábamos aterrizar nuestro *business plan* para implementarlo. Con ello logramos crear una nueva solución: Araxel Enterprise, para que las empresas operen con procesos efectivos en tiempo y costo, y al mismo tiempo cumplan sus obligaciones de comercio exterior.

En 2006 hicimos un *partnership* con una compañía de tecnología española y en 2007 pedimos apoyo a la consultora Visionaria y vimos resultados sorprendentes. Entre 2007 y 2009 incrementamos ventas en 74%. En 2008 una prestigiada revista de negocios nos seleccionó entre las 10 empresas más innovadoras y competitivas en México y en 2009 estuvimos entre los 10 finalistas del premio a la empresa más innovadora auspiciado por las compañías Dell, American Express y Endeavor. Logramos la certificación de MoProSoft, norma oficial mexicana de calidad de procesos para las empresas de desarrollo y mantenimiento de *software*.

Hoy integran nuestra cartera de clientes más de 300 empresas que controlan sus operaciones de comercio exterior con nuestros sistemas.

Es claro que detrás del éxito hay una historia de muchos años. Hay que pagar el precio de ser emprendedor, fomentar el liderazgo, integrar el equipo de trabajo y, como empresario, vivir tu sueño. La universidad nos dejó una especie de código grabado en nuestras mentes. La responsabilidad, el trabajo arduo y redituable, la ética empresarial; elementos que te ayudan a pisar la realidad y a «obligarte» a seguir luchando. ■

Olga Navarro Benavides