

Textos: Ana Gil
 Correo: ana.gil@economia3.info
 Imágenes: Archivo 

El objetivo de la firma valenciana **Ahora Soluciones** es convertirse en el principal fabricante internacional de aplicaciones de *software* de gestión y organización empresarial de libre distribución bajo licencia de uso gratuita.

Su modelo es distinto al de la mayoría de fabricantes del mercado, ofrece soluciones bajo la modalidad *freeware*, esto es, sin cobrar licencias de usuario por la utilización de sus plataformas. Entonces, ¿cómo es posible hacer sostenible y rentable el modelo? No hay dudas de que se trata de un cambio de paradigma, que solo es comprensible apoyándose en un producto de *"indudable calidad técnica y con una enorme capacidad funcional y tecnológica. Entendemos que en el servicio, en la calidad del mismo y en el grado de conocimiento y de implicación del proveedor se basa la excelencia de la solución final"*, indica **Ignacio Herrero**, director general de **Ahora Soluciones ERP-CRM**.

INVERSIÓN DIRIGIDA AL SERVICIO

Según **Herrero**, al prescindir de un coste inicial en las licencias, desaparece la barrera de entrada a las mismas, a la vez que se minimiza la inversión: *"esto nos permite conseguir ahorros respecto a nuestros principales competidores entre un 30% y un 50% en función de las configuraciones"*, asegura. Así, el esfuerzo que estaría dispuesto a realizar el cliente en una inversión de licencias puede *"optimizarse"* en la contratación de servicios añadidos o complementarios, orientados a la mejora. *"Más servicios por la misma inversión"*, resume.

"Ofrecemos un servicio de calidad para entregar a nuestros clientes soluciones completas que cubran sus expectativas a lo largo del tiempo", continúa. **Herrero** entiende como servicio de calidad una fórmula basada en el conocimiento profundo de los sectores de actividad; en unos procedimientos depurados, una plataforma tecnológica y funcional avanzada y un modelo de negocio generador de confianza, tal y como explica.

Así, su principal argumento sobre la garantía de éxito del planteamiento está en que, al no existir ingresos por venta de licencias, la recuperación del coste asociado a estas se producirá a largo plazo y solo si la firma es capaz de satisfacer a sus clientes, de manera que soliciten nuevos servicios y un mantenimiento de calidad acorde. *"Como no se percibe un margen por la venta de licencias que sirva de*



Ignacio Herrero, director general de Ahora Soluciones

Ahora Soluciones ERP-CRM ofrece servicios de valor añadido bajo licencia gratuita

La firma ofrece soluciones tecnológicas bajo una estrategia *freeware*, es decir, sin cobrar licencias de usuario. El éxito de este modelo de negocio es posible solo si se orienta a la satisfacción total y continuada del cliente

'colchón' frente a incidencias o desavenencias con el cliente, o lo hacemos bien o el cliente no tiene ningún problema para prescindir de nuestros servicios", comenta el responsable de **Ahora Soluciones**. Incide en que la protección para el cliente es *"total"*, ya que, al no acometer inversiones, si en algún momento quisiera cerrar el proyecto, no se vería coartado por el desembolso inicial. De ahí el gran empeño de la firma en satisfacer to-

talmente a sus usuarios: *"solo si conseguimos eso, el cliente perdurará, contratará nuevos servicios, sus expectativas se verán cubiertas y generaremos nuevas oportunidades. Con ello, cerraremos un círculo virtuoso que se mantendrá en la medida en que seamos capaces de evolucionar y mantener su satisfacción"*.

De hecho, **Ignacio Herrero** explica que, en general, el cliente que adquiere una Solución ERP-CRM no es un consu-

El modelo de Ahora Soluciones ERP-CRM, aun siendo gratuito en licencias, compite con unos precios de servicios y mantenimiento ajustados respecto a los principales competidores, que siguen trabajando bajo el esquema tradicional de venta de licencias

midor de corto recorrido, sino que perdura y sigue ligado a la solución adquirida durante varios años, siempre que esta siga respondiendo a sus necesidades –algunas estadísticas indican que el plazo medio de sustitución es de siete años–.

Desde la firma, su responsable insiste en que el modelo o concepto tradicional de ERP ha cambiado. Hoy en día, las necesidades de una compañía son muchas, muy cambiantes y cada vez a mayor velocidad. *“No tiene sentido hablar de ERP, CRM, módulos, componentes, etc. Nuestra solución integra toda una plataforma tecnológica y de negocio con un alcance funcional total para ir ofreciendo respuestas inmediatas a las necesidades de cualquier compañía”*, explica Herrero.

El desarrollo, que se comercializa bajo el nombre de Ahora Soluciones ERP-CRM-BPM, está orientado a mejorar los procesos empresariales en el ámbito de la gestión, el control, la organización y el marketing (ERP, CRM, BPM, gestión documental, gestión de la calidad, gestión y control de producción, TPV, procesos personalizados por especializaciones sectoriales, etc.). Su potencial está avalado por sus más de nueve años en el mercado y su medio millar de clientes en todo el territorio nacional, entre los que encontramos desde micropymes a grandes multinacionales.

OPORTUNIDAD

En la actual coyuntura, Herrero pone de relieve que compañías de tamaño importante que destinaban cuantiosas inversiones a sus sistemas de información, pero en las que la percepción del ROI era nula o muy escasa, están confiando en Ahora Soluciones para sustituir sus actuales sistemas.

Una ventaja adicional que señala Herrero –especialmente interesante para compañías con recursos informáticos propios– es que se entrega *“toda la capacidad de desarrollo de personalizacio-*



A su red de distribuidores certificados y agentes autorizados con presencia en Cádiz, Logroño, Tenerife y Valencia (Medial Desarrollos, BMC Norte, Precan y Chip10), acaba de sumar otros tres en Alicante, Málaga y Mallorca

nes, ofreciendo el modelo de datos, objetos y métodos estándar, de modo que es posible avanzar en independencia, pero sin perder el control de versiones, calidad, garantía del fabricante, etc.”, aclara.

Además de la calidad técnica, su evolucionada arquitectura y el alcance funcional de la herramienta, otra de sus claves de valor añadido, radica en la especialización sectorial: maquinaria para construcción y obra pública; consultoras, inmobiliarias; fabricantes (componentes electrónicos, matricería, estampación...); instalación y mantenimiento de bienes de equipo e infraestructuras; distribución; asesoría... *“para el cliente. Ello representa un valor añadido, al disponer de experiencia previa y conocimiento exhaustivo”*, indica Herrero.

Entre sus próximos proyectos destacan, desde el punto de vista de la mejora de servicios, no solo aquellos que se orientan a los sistemas de información

directamente, sino a áreas como la consultoría estratégica u operativa, la gestión del talento o el marketing. En lo que respecta a la especialización sectorial, se lanzarán nuevas *“verticalizaciones”* en los sectores hortofrutícola, supermercados y clínicas. *“En el primero, ya hemos conseguido tres referencias de éxito y, en el segundo, hemos empezado con pequeñas cadenas”*, puntualiza Herrero.

Respecto al canal de distribución, la firma centrará sus esfuerzos en conseguir un acuerdo con un único *partner* corporativo nacional con capacidad de servicio en el ámbito de la Administración y la gran empresa, además de en alcanzar antes de final de año doce agentes y distribuidores provinciales para comercializar su producto, duplicando los objetivos marcados para este año. Asimismo, no descarta realizar un sondeo en países de Latinoamérica para extender su actividad.