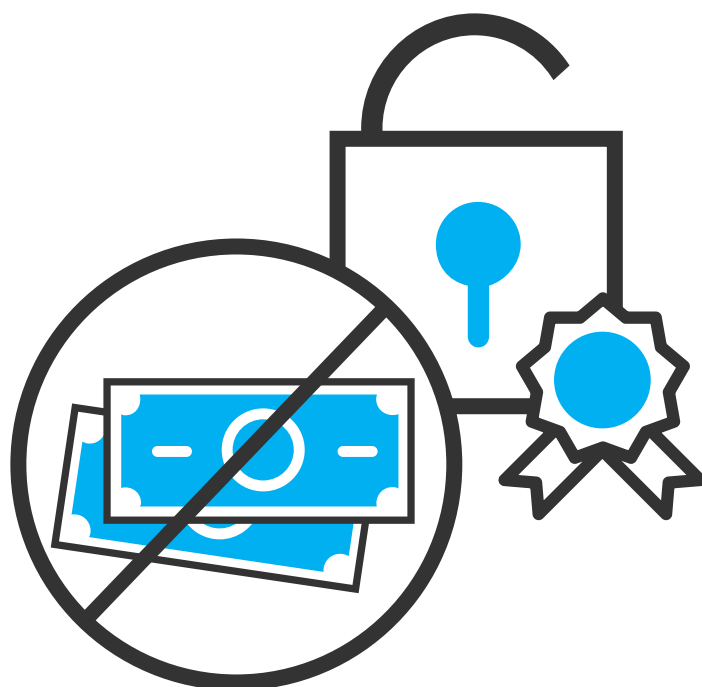


Alternativas al software de gestión propietario: ventajas del modelo Freeware de AHORA



Índice

1. ¿Qué es el software propietario? (3)
2. Los costes ocultos: ¿Cuánto cuesta realmente mi software de gestión empresarial? (5)
3. La política de mantenimientos ¿Van a subirme los costes de mantenimiento? (8)
4. Las políticas de licencias ¿Software en propiedad o en alquiler? (10)
5. Actualizaciones de versiones: ¿Tengo que migrar mis datos? (12)
6. El Modelo Freeware de AHORA: adaptabilidad, transparencia y futuro (13)

1. ¿Qué es el software propietario?

También conocido como **software privativo**, este modelo de distribución de software es el más clásico y extendido a nivel internacional. Su principal elemento distintivo es que el fabricante **restringe el acceso al código fuente del producto o programa**. De esta forma, el software carece de las cuatro libertades fundamentales del software: libertad de uso, de análisis, distribución y de mejora del producto.

Por otro lado, este **software propietario** sigue una estrategia de financiación basada en el **pago de licencias de uso**, es decir, entiende el modelo de negocio como un producto y no un servicio. Los fabricantes de software privativo venden un producto cerrado, es decir, con un alcance funcional predeterminado y limitado. ¿Cuáles son las razones para distribuir este modelo de software? Las empresas de software propietario se escudan en que existen grandes grupos de usuarios con necesidades de gestión estandarizadas. Esto quiere decir que no requieren grandes adaptaciones en sus programas o que, incluso, no van a solicitarlas por los costes asociados a modificaciones.

De esta forma, estos fabricantes desarrollan productos para nichos de mercado específicos o, incluso, para la gestión exclusiva de determinados procesos dentro de la empresa: programas de contabilidad, programas de gestión documental, programas de gestión de recursos humanos, etc. Más adelante, las actualizaciones que realizan sobre estos programas suelen presentarse como nuevos productos ofertados bajo nuevas licencias de uso. A su vez, esas soluciones mejoradas van a requerir de migraciones de datos por el hecho de trabajar en distintos entornos.

¿QUÉ OTROS MODELOS DE DISTRIBUCIÓN PODEMOS ENCONTRAR EN EL MERCADO?

Software libre

En este caso, la tecnología **se entrega de forma libre y gratuita**. Decimos que es libre porque ofrece la libertad para ejecutar el programa tal, para estudiar y analizar su arquitectura, cambiar el código fuente o para distribuir copias exactas o modificadas. **Se distribuyen bajo pago por licencias** y, a nivel general, **su alcance funcional puede ser limitado** para las exigencias de las pymes. Ejemplos: *Odoo, Openbravo*.

Modelo open source o de “código abierto”:

Se confunde mucho con el software libre, pero se diferencia en un matiz: aunque se distribuye con código abierto, sus licencias son más opacas respecto a las libertades explicadas en el punto anterior. Ejemplos de este modelo son *Accenture*, *Odoo*, *Sap*, *Microsoft Dynamics* y *Oracle*. Sus programas **destacan por sus elevados costes de licencias y por no ofrecer una completa garantía de producto**. Entonces ¿cuándo se apuesta por este modelo? Suele ser contratado por empresas que desean tener todo el control sobre la tecnología para evolucionar el producto en función de sus necesidades. Se necesita mucho tiempo, formación y recursos para conocer estos programas y realizar una implantación a medida.

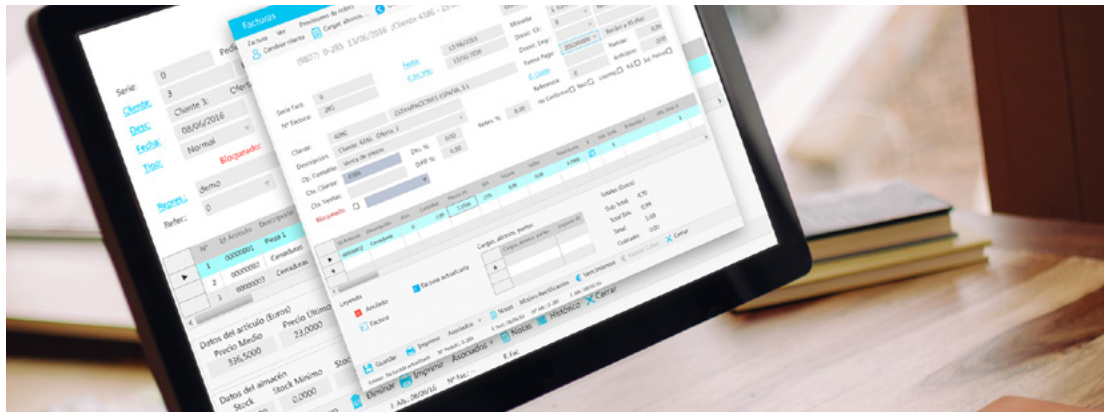
Software Freeware

Software que se **distribuye sin coste de licencias**, y cuenta con toda la protección y servicios necesarios: consultoría, implantación, formación, mantenimiento, actualización... El modelo es rentable gracias a una estrategia de Canal transparente y solvente que apuesta por la economía colaborativa, y un modelo totalmente diferenciado que ofrece la máxima protección a sus integrantes y usuarios. Este es el caso de [AHORA Freeware](#).

Modelo shareware

Al igual que el Freeware, el usuario recibe de forma gratuita (sin pago de licencias), la tecnología pero, en cambio, encuentra otros límites como los tiempos de uso o las capacidades finales.

Todas las opciones son válidas y responden a distintas estrategias de distribución y de negocio. En este eBook, en concreto, vamos a comparar los aspectos que más condicionan una comparativa de software de gestión, teniendo en cuenta los modelos privativo y Freeware. **¿Quieres saber por qué el Freeware es la solución más competitiva del mercado?** Toma nota.



2. Los costes ocultos: ¿Cuánto cuesta realmente mi software de gestión empresarial?

Sin duda, la pregunta del millón. Cuando hablamos de servicios en los que intervienen tantos factores: particularidades de la empresa, costes de adquisición, costes de propiedad, costes de actualización, etc., contestar a esta pregunta es todo un desafío. Antes de pensar en números, quizás sea mejor plantearse esta pregunta: ¿qué proveedor es más transparente en su política de precios? Aquí está el kit de la cuestión y en este apartado vamos a resolver todas tus dudas.

Desde el momento que nos lanzamos a buscar un software de gestión, la empresa está asumiendo una serie de costes. De hecho, según BUSCOelMEJOR.com, el comparador de software de referencia en España, una empresa emplea hasta 4 meses y 18.000 euros antes de decantarse por un proveedor. Más adelante, tras la firma del contrato, surgirán toda una serie de costes ocultos relacionados con los tiempos de implantación, de formación, de adquisición de nuevos usuarios, etc.

¿CUÁLES SON LOS COSTES OCULTOS DEL SOFTWARE PRIVATIVO? ¿POR QUÉ CON AHORA NO HAY SORPRESAS EN TUS FACTURAS?

Sobrecostes por migraciones

La vida útil de una solución de gestión es algo que deberías plantearte. Ten en cuenta que, los proveedores de software privativo, no garantizan de por vida el funcionamiento de sus aplicaciones. En el momento que aparecen nuevos programas con novedades funcionales, las versiones previas tienen fecha de caducidad. Cuando esto sucede, la estrategia de los fabricantes de software privativo pasa por reducir la cuota de mercado de sus soluciones antiguas. De esta forma, se producen incrementos de precios en los mantenimientos que terminan desembocando en una migración de datos a la solución actualizada. ¿Qué costes asumiremos aquí? Nuevos recursos por implantación, formación de personal, tiempos de desconexión, o por bajada de rendimientos post implantación.

Costes de propiedad

Antes de una implantación es muy importante que tu proveedor defina un **alcance funcional realista y adaptado a las necesidades futuras de la empresa**. Las soluciones privativas son poco flexibles en este punto. Por ello, a medida que la compañía crece, aumentan los gastos en bolsas de horas (cambios solicitados al fabricante) y en número de usuarios (costes de propiedad por pago de nuevas licencias).

La política de AHORA es ofrecer siempre un **presupuesto cerrado** y definir un coste máximo en función del alcance asignado en la fase de consultoría y análisis de necesidades.

Costes de mantenimiento

Otro aspecto importante son los costes de mantenimiento. Las políticas de los fabricantes de software propietario son variables y están condicionadas por multitud de factores. Por ejemplo, estos costes tienden a aumentar en programas de pago por uso o alquiler de software; del mismo modo, también se incrementan en soluciones antiguas, pues ya no encajan en las líneas estratégicas de la empresa. Ten en cuenta que, siempre que no se disponga del programa en propiedad, los costes de mantenimiento van a tender a incrementarse, lo que supone un hándicap en tu balance de gastos TI.



Costes por ampliaciones de módulos

Siguiendo la idea anterior, debes prever muy bien cuáles son los costes derivados de ampliaciones de producto. Las actualizaciones o ampliaciones pueden estar motivadas por multitud de factores: la evolución tecnológica, la evolución funcional o la normativa legal. ¿Cuáles son las políticas de los proveedores de software privativo aquí?

- **Módulos para la gestión de novedades legales.** El marco legal afecta en gran medida a la evolución de un ERP o cualquier otro programa empresarial. Para la correcta gestión de esas novedades, los fabricantes desarrollan nuevos módulos capaces de asegurar la correcta implementación de esos procesos. Los proveedores de software privativo como SAGE desarrollan estas nuevas soluciones con gran celeridad y precisión, pero las ofrecen bajo dos modalidades: manual y automática. La segunda, la más interesante por su repercusión en la productividad de la empresa, es entregada bajo ciertos sobrecostes.
- **Integración de programas de terceros.** Otro de los aspectos que generan conflictos entre el proveedor y el cliente son los costes de las aplicaciones integradas. Las **políticas de venta cruzada** pueden no dejar suficientemente claro la presencia de estos pagos extra, lo que puede provocar que termines pagando por aplicaciones o servicios que ni siquiera necesitas.

Costes por migraciones de datos incorrectas

El valor que pueden aportar los distribuidores a tu empresa es otro factor muy a tener en cuenta. Es este punto, las grandes empresas de software propietario suelen dejar en manos de mayoristas la distribución de sus soluciones de gestión para la pequeña y mediana empresa.

Con esta situación, es posible que tu empresa no trabaje con los mejores recursos a la hora de acometer la implantación. Es posible que no haya un partner de nivel detrás. También es probable que sea la empresa la que tenga que buscar esos recursos fuera. En relación con esta problemática, muchos clientes terminan acudiendo al fabricante para realizar una correcta implantación, con los sobrecostes que ello puede provocar. La calidad, proximidad y experiencia de los partners y distribuidores del ERP o CRM es clave para evitar nuevos costes por migraciones incorrectas e incompletas.

Este artículo te interesa:
[¿Cómo calcular el coste de un ERP Freeware?](#)

3. La política de mantenimientos: ¿Van a subirme los costes de mantenimiento?

El segundo gran aspecto que genera dudas entre los compradores está relacionado con las políticas de mantenimiento. Como ya hemos anticipado en el apartado de costes ocultos, es importante saber en qué situaciones se pueden producir incrementos en los mantenimientos y conocer muy bien toda la letra pequeña.

¿QUÉ TIPOS DE MANTENIMIENTOS PODEMOS ENCONTRAR?

- **Mantenimiento evolutivo:** Se produce cuando se pretende modificar algo que funcionaba o estaba correcto, con el objeto de aumentar, disminuir o mejorar las funcionalidades del sistema de información. Es el caso de los mantenimientos relacionados con las ampliaciones de servidores, por ejemplo.
- **Mantenimientos correctivos:** Afectan solo a la garantía de los desarrollos y, por ello, no suponen costes para los clientes.
- **Soporte técnico:** Será gratuito siempre y cuando exista un periodo de garantía y un problema directo en el funcionamiento del programa provocado por un fallo del proveedor. Normalmente las pólizas de soporte son bastante equitativas entre todos los proveedores de software de gestión.
- **Bolsas de horas:** adicionalmente, podemos contratar bolsas de horas por tareas o cambios no estipulados dentro de los contratos de mantenimiento evolutivo y correctivo. No existen tampoco grandes variaciones en cuanto a los precios por hora.

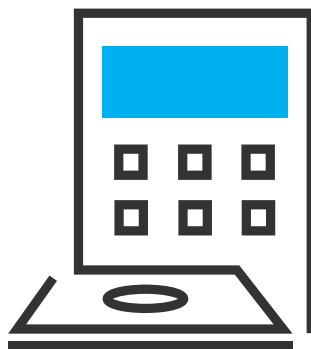
En muchos casos, el problema puede estar en marcar una frontera entre lo evolutivo y lo correctivo. Por esta razón, es muy importante que exista una amplia documentación en la fase análisis de inicial del sistema, para que no surja ningún malentendido entre proveedor y fabricante.

¿CÓMO SON LOS MANTENIMIENTOS EN EL SOFTWARE PRIVATIVO?

- **Obligatorios.** Dado que el programa está asociado a una licencia de uso, siempre va a existir un mantenimiento mínimo. El cliente necesita este mantenimiento ya que carece de independencia a la hora de hacer modificaciones del sistema.
- **Fijos.** El cliente carece de la opción de detener el mantenimiento cuando desee. Nunca podrás desprenderte de estos costes TI.
- **Variables en cuanto a costes.** Las tarifas de mantenimiento pueden sufrir aumentos de costes imprevistos, en función del tipo de producto contratado. Si el producto queda obsoleto, los mantenimientos aumentan.
- **Mantenimientos sin compromisos de actualización del producto.**

¿QUÉ OCURRE CON EL SOFTWARE FREWARE?

En el caso de este modelo, dado que se entrega toda la tecnología al cliente, este solo ha de pagar por los servicios que contrata. Si requiere mantenimiento va a poder adquirirlo, si no, va a poder evitarlo siempre que desee. En el caso de empresas que cuenta con una infraestructura TI interna, resulta poco interesante pagar por disfrutar de recursos de monitorización internos y externos.

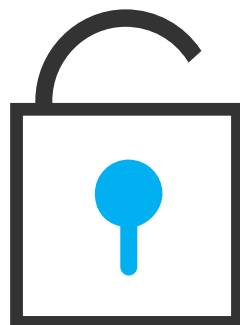


4. Las políticas de licencias

¿Software con licencias en propiedad, en alquiler o sin licencias?

Es posible que pienses que, el pago de licencias, lleva implícita una mejor atención, o un mayor número de actualizaciones del producto. Este argumento clásico de los fabricantes de software privativo ya no funciona y vamos a demostrártelo. Pero, antes de nada, expliquemos los distintos modelos de pagos de licencia existentes:

- **Pagos de licencias clásico:** el cliente adquiere el producto y puede usarlo siempre que lo desee.
- **Pagos por alquiler o pago por uso:** El cliente adquiere el producto pero no lo hace en propiedad, es decir, debe pagar cuotas año tras año (suscripciones). Este modelo permitirá modificar la cantidad de licencias de software, en función de las necesidades reales de la empresa, aspecto interesante cuando hay repuntes o caídas de trabajo temporales. Este modelo, aunque ofrece cierta versatilidad a la empresa, pero no deja de ser una forma de diferir el pago, ya que los costes de licencia y el mantenimiento obligatorio se mantienen.
- **Pago de servicios cloud.** En el caso de adquirir programas en la nube, vamos a asumir también unos costes de uso de servicios (almacenamiento o hosting). De esta forma estamos adquiriendo también una “licencia” de uso.



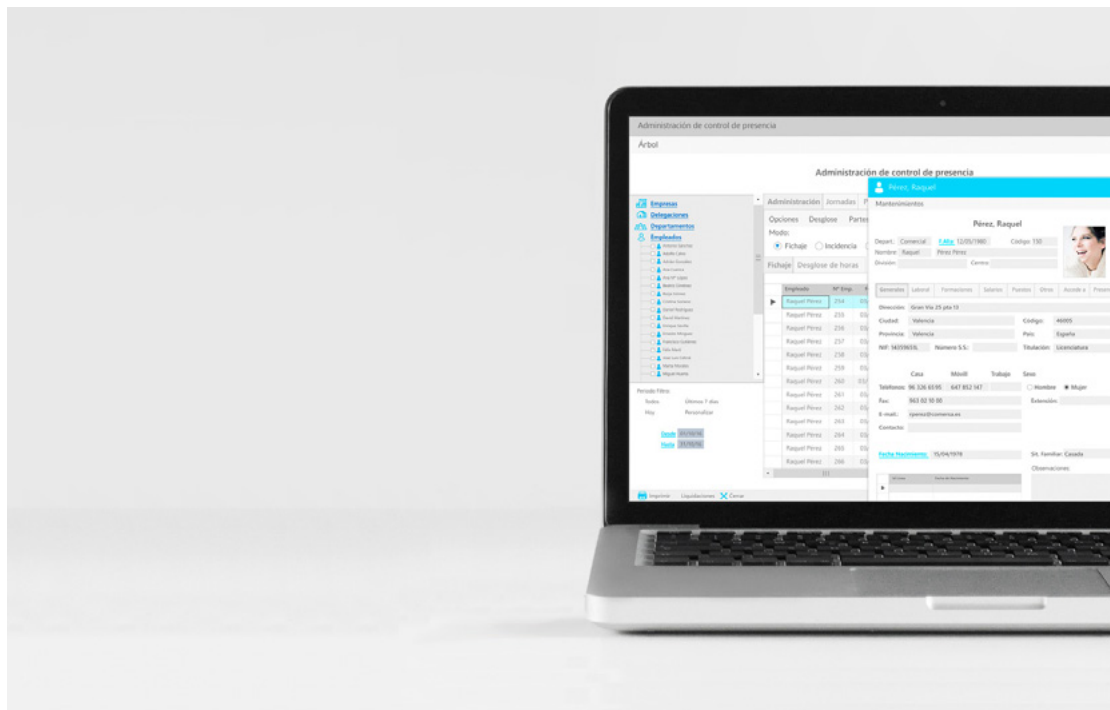
Existe una tendencia hacia el software de alquiler o SAAS. Este modelo supone importantes ahorros respecto a los pagos de licencia ya que no estamos adquiriendo el software en propiedad. Por otro lado, la prestación de estos programas en alquiler viene unida a una mejora en ciertos servicios como el almacenamiento, soporte, copias de seguridad, etc.

Pese a que este modelo muestra la voluntad de las empresas de software privativo por acercar los ERP y CRM a las micropymes y autónomos, no debes olvidar que, en caso de no poder afrontar los costes de suscripción, pierdes el acceso a la gestión del programa, que entra en modo consulta.

Por otro lado, también es importante tener en cuenta que perdemos cierto control sobre los datos críticos de la empresa, que pasan a estar en propiedad de nuestro proveedor.

ENTONCES, ¿PUEDO CONFIAR EN EL SOFTWARE SIN COSTES DE LICENCIAS DEL MODELO FREWARE?

La respuesta es sí, y solo tienes que pensar en todos los negocios relacionados con la economía colaborativa que están surgiendo a nuestro alrededor. Así, la forma en que el Freeware garantiza su solvencia, tanto a nivel de Fábrica (recursos de programación), como a nivel de costes de evolución o desarrollo tecnológico es mediante una red de partners fuerte y comprometida que cofinancian el producto y aportan ideas y valor en su evolución.



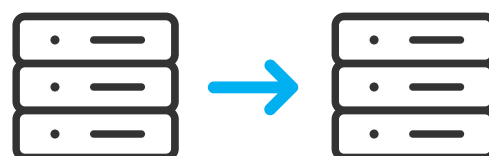
5. Actualizaciones de versiones: ¿Tengo que migrar mis datos?

El último aspecto de nuestro análisis comparativo se relaciona con las políticas de actualización de versiones. No cabe duda que el software empresarial evoluciona. Y muchas veces lo hace más rápido de lo que nos gustaría. Esta evolución puede ser a nivel funcional, cuando se ofrecen nuevas ventajas competitivas vinculadas a la aplicación; a nivel técnico, cuando el avance de la tecnología provoca la evolución del producto y; a nivel legal, cuando las normativas plantean nuevas exigencias para la gestión de procesos.

En el caso del software propietario, la actualización de versiones desemboca en el surgimiento de nuevos productos. Productos que cambian a nivel de interfaz y de alcance funcional. Cuando hablamos de soluciones acotadas y sin posibilidad de escalabilidad, es frecuente que tu empresa pueda verse obligada a cambiar de producto con todos los problemas y sobre costes que ello conlleva: seguridad de los datos, recursos de aprendizaje, etc.

Por otro lado, las **personalizaciones están muy limitadas**, de forma que cualquier adaptación del producto a las características de nuestra empresa va a requerir, si o sí, una inversión por alquiler de recursos de fábrica.

Los tiempos de actualización son otro factor a tener en cuenta. Cuando se trabaja con soluciones que integran aplicaciones de terceros y varios modelos de datos, como pasa en el software propietario, la actualización de versiones es un proceso más tedioso y pesado.



Frente a esta situación, el modelo Freeware sí permite acometer personalizaciones libremente. En este sentido, uno de los puntos fuertes del modelo Freeware y, volviendo al caso de AHORA, es que todas las personalizaciones que se realizan sobre el producto no están afectadas por el control de versiones. De esta forma actualizar el software de gestión de AHORA es un proceso sencillo que en la mayoría de los casos solo conlleva algunas horas. Reduciendo al máximo los costes de actualización y costes indirectos (desconexión, recursos internos TI, etc.)

6. El Modelo Freeware de AHORA: adaptabilidad, transparencia y futuro

Por increíble que parezca, AHORA nació hace 25 años bajo un modelo de pago por licencia. Tras unos años siguiendo esta filosofía, sus tres socios: Miguel Sanchís (Responsable Área ERP), David Miralpeix (Responsable Área .NET) e Ignacio Herrero (Director General), se dieron cuenta que, para competir con las multinacionales, no bastaba con poseer un buen producto.

¿Por qué no regalamos el software a las empresas y pagamos solo por los servicios que ofrecemos? Esta fue la conclusión a la que llegaron hace ya casi una década. Acaba de nacer el Freeware. En su planteamiento, pusieron sobre la mesa un modelo que, unos años después, se ha convertido en una tendencia a nivel global: la **economía colaborativa**. Construir un **Canal de Distribución** experimentado, comprometido con el modelo y con la innovación y mejora del producto era la única forma poder competir en un mercado cada vez más saturado.

A día de hoy, AHORA cuenta con 42 partners repartidos por toda la geografía española y que ponen su mirada en un objetivo común: asegurar la máxima protección ofreciendo los menores costes de adquisición, propiedad, actualización y oportunidad del mercado.



Los 3 socios de AHORA celebran el 25 aniversario de la empresa en Fábrica.

No te pierdas este reportaje:
[25 aniversario de AHORA Freeware](#)

AHORA tiene muy claro qué es lo que demanda la empresa de hoy a sus proveedores de software de gestión: transparencia, flexibilidad y acompañamiento; asegurando la mejora de la rentabilidad de sus operaciones, y con los menores costes TI. AHORA Freeware trabaja día a día con este objetivo con la naturalidad y personalidad que caracterizan a nuestro modelo Freeware.

LAS VENTAJAS COMPETITIVAS DE AHORA

- ✓ Sin costes de licencias de usuario
- ✓ Garantía total de producto
- ✓ Mantenimiento opcional y variable
- ✓ Los menores costes de adquisición, actualización y propiedad del mercado



¿A qué esperas para unirte al Freeware?

¡CONTACTA CON NOSOTROS!

ahOra

FREWARE
ERP | CRM | SGA | BPM

