

CÓMO ELEGIR EL MEJOR MODELO DE LICENCIAS DE CAD PARA SU EMPRESA

Una guía práctica para comprender las licencias de CAD, evaluar las compensaciones y seleccionar un modelo adaptado a las necesidades más importantes de su organización.

INTRODUCCIÓN

Los usuarios de software CAD van desde grandes empresas con proyectos en curso hasta startups con necesidades a corto plazo. Incluso un observador ocasional se daría cuenta de que ningún modelo de licencia de CAD podría funcionar de forma óptima para todas las organizaciones. Sin embargo, algunos de los principales editores de software de CAD están pasando de las licencias perpetuas (comprar para obtener la propiedad) a las licencias basadas en suscripción (pago por uso).

Las licencias perpetuas son una compra única que normalmente se trata como un gasto de capital (CapEx); tradicionalmente, los líderes financieros preferían estas licencias para compensar los costes mediante la depreciación y la amortización a largo plazo. Por el contrario, las licencias basadas en suscripción se pueden comprar por un periodo mensual, trimestral o anual, y normalmente se clasifican como gastos operativos (OpEx).

Comprender estos modelos de licencias y adaptarlos a los objetivos empresariales es más importante que nunca.

El sector del CAD sigue cambiando hacia las licencias basadas en suscripción (pago por uso), y algunos de los principales proveedores ya han hecho la transición. La omnipresencia y la disponibilidad de la infraestructura de nube escalable facilitan el cambio de los modelos de licencia perpetua, pero, en última instancia, hacer el cambio es principalmente una decisión empresarial. Además, el SaaS (software como servicio) basado en suscripción se actualiza automáticamente, lo que minimiza los costes de TI. (En la sección 2 analizaremos exhaustivamente las ventajas y los inconvenientes de cada modelo de licencia).

Sin embargo, SOLIDWORKS®, una de las principales empresas de CAD en el mercado hoy en día, todavía ofrece modelos de licencia tanto de CapEx como de OpEx. Como se ha mencionado anteriormente, los diferentes plazos del proyecto, las limitaciones presupuestarias y los objetivos comerciales impiden tomar decisiones de enfoque universal en relación con la obtención de software CAD con licencia. Por

ejemplo, una startup que alquile software durante unos meses tiene necesidades muy diferentes a las de una empresa establecida que ha optado por una plataforma de CAD durante más de una década.

Al proporcionar ambas opciones, SOLIDWORKS permite a las organizaciones elegir lo que mejor se adapta a su modelo de negocio: el coste inicial más bajo y la escalabilidad de una suscripción o la inversión a largo plazo y la seguridad de una licencia perpetua.

En este eBook trataremos los siguientes temas:

- Comparación entre las licencias de CapEx y OpEx
- Ventajas e inconvenientes estratégicos para los modelos de CapEx y OpEx
- Evolución de las tendencias de compra de CAD por tamaño de la empresa
- Cinco preguntas clave para la evaluación de licencias de CAD
- Las licencias de CAD a través de una lente estratégica

Nuestro objetivo es ayudar a los responsables de la toma de decisiones financieras y de ingeniería a comprender y comparar los modelos de licencias desde perspectivas financieras, operativas y estratégicas. Queremos respaldar sus objetivos de desarrollo de productos y negocios, al tiempo que protegemos sus resultados finales.

COMPARACIÓN ENTRE LAS LICENCIAS DE CAPEX Y OPEX

Las empresas deben evaluar si prefieren la previsibilidad y el control de la propiedad que proporcionan las licencias perpetuas (CapEx) o la agilidad y el coste inicial más bajo que ofrecen las licencias basadas en suscripción (OpEx). Comprender las ventajas y desventajas de cada uno de estos modelos es crucial para las organizaciones que realizan inversiones estratégicas en software. (Consulte la Tabla 1).

Las licencias de CapEx/perpetuas se compran a su precio completo y se tratan como un activo a largo plazo que se depreciará con el tiempo. Por el contrario, las licencias de OpEx son temporales o basadas en suscripción, y se clasifican como un coste operativo recurrente que a menudo resulta más fácil de justificar en los presupuestos anuales.

Los modelos de licencia de CapEx y OpEx reflejan una compensación entre propiedad y flexibilidad. La elección correcta depende de muchos factores, incluidos los objetivos financieros, los recursos de TI y las expectativas sobre la rapidez con la que su empresa crecerá o cambiará.

TABLA 1: DIFERENCIAS CLAVE ENTRE LOS MODELOS DE CAPEX Y OPEX

	CAPEX (PERPETUA)	OPEX (SUSCRIPCIÓN)
Propiedad y temporalidad	<ul style="list-style-type: none"> • Compra única. • Derecho permanente a utilizar una versión de software específica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tarifa recurrente. • Derecho de uso del software por tiempo limitado (mensual, trimestral o anual).
Contabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Se considera un gasto de capital (activo) que se deprecia a lo largo de los años. • Coste inicial más alto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se considera un gasto operativo. • Pagos regulares más pequeños, no un activo a largo plazo.
Actualizaciones y asistencia	<ul style="list-style-type: none"> • No se incluye en el precio base. • Requiere un plan de mantenimiento anual para actualizaciones/asistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se incluye en la tarifa. • Los usuarios obtienen actualizaciones, nuevas versiones y asistencia con una suscripción activa.
Coste a lo largo del tiempo	<ul style="list-style-type: none"> • Coste total más bajo a largo plazo. • Más económico después de aproximadamente cuatro a cinco años. 	<ul style="list-style-type: none"> • Coste inicial más bajo, pero el coste acumulado aumenta. • Puede superar la licencia perpetua más el mantenimiento después de varios años.
Flexibilidad y escalabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Recuento de licencias fijo. • La ampliación puede requerir nuevos gastos de software y de TI. • Más difícil de reducir la escala. 	<ul style="list-style-type: none"> • Flexible para aumentar/reducir la escala. • No se necesitan recursos de TI adicionales para aumentar la escala. • La reducción de la escala es sencilla.
Acceso y portabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Vinculación a hardware o servidores con licencia de red. • La gestión de TI puede ser costosa y compleja. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conexión a la nube (sin incluir la temporalidad). Accesibilidad desde varios dispositivos. • Gestión de TI sencilla sin costes adicionales.
Impacto de flujo de caja	<ul style="list-style-type: none"> • El pago inicial único afecta a los presupuestos de capital. • Actualizaciones continuas opcionales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Flujo de caja fluido con pagos mensuales. Libera capital para otras inversiones. • Actualizaciones incluidas.

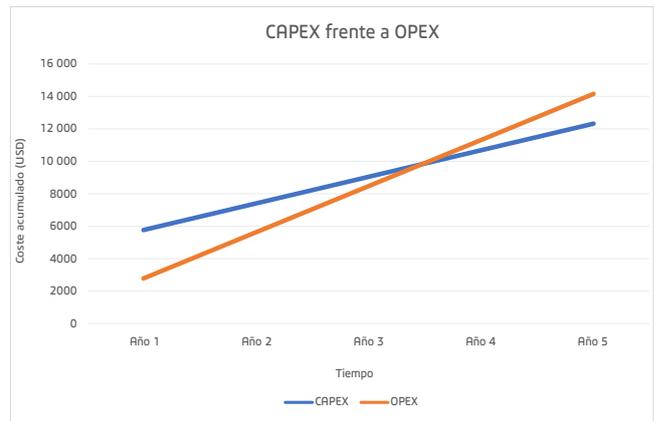
VENTAJAS E INCONVENIENTES ESTRATÉGICOS PARA CAPEX Y OPEX

En todo el sector, los principales proveedores de CAD están pasando del modelo de licencia perpetua al modelo de software como servicio (SaaS). No hace mucho, la estrategia estándar era comprar software CAD con una licencia permanente a través de un distribuidor, instalarlo en las instalaciones y, opcionalmente, pagar por la asistencia. Sin embargo, los compradores de CAD en la actualidad tienen más opciones de licencias que tener en cuenta.

Merece la pena considerar los detalles de las ventajas y desventajas de las licencias perpetuas (CapEx) y las licencias basadas en suscripción (OpEx). Al evaluar los modelos de licencias de CAD, las empresas deben considerar sopesar las ventajas y los inconvenientes de cada modelo en relación con el coste, la flexibilidad, el riesgo y la alineación con los objetivos a largo plazo.

Ventajas de la licencia perpetua (CapEx):

- **Ahorro de costes a largo plazo:** Si el software se va a utilizar durante cinco años o más, una licencia perpetua puede costar menos a largo plazo, ya que pagar una vez (más el mantenimiento opcional) suele suponer menos de cinco años de tarifas de suscripción equivalentes. Esto proporciona un coste total de propiedad más bajo para un uso a largo plazo.
- **Propiedad y estabilidad:** Usted "posee" el derecho permanente de utilizar la versión del software que haya comprado. Esto garantiza el acceso a sus herramientas y datos incluso si los presupuestos son más ajustados en el futuro. Puede mantener un entorno de software familiar y estable sin cambios obligatorios. Por ejemplo, una empresa de diseño podría seguir utilizando una versión concreta de SOLIDWORKS durante varios años, sin incurrir en costes adicionales, si satisface sus necesidades.
- **Valor y depreciación de los activos:** Una compra de software se puede capitalizar. Algunas empresas prefieren el modelo de CapEx porque la licencia del software se convierte en un activo en el balance de situación y puede depreciarse, lo que potencialmente ofrece beneficios fiscales. También permite que el coste se trate como un gasto de capital. Para algunas empresas, esto puede resultar más fácil de aprobar para inversiones a largo plazo, como herramientas de diseño o ingeniería, en lugar de afectar a los presupuestos de gastos operativos a corto plazo (OpEx).
- **Sin necesidad de pagos continuos:** Una vez comprada, una licencia perpetua nunca caduca. Incluso si decide dejar de pagar por el mantenimiento, sigue teniendo los derechos para utilizar la última versión obtenida. No hay riesgo de perder el acceso al software debido a un recorte de presupuesto (aunque usted renuncie a las actualizaciones de software).



Desventajas de la licencia perpetua (CapEx):

- **Coste inicial alto:** El significativo coste inicial de varias licencias para un equipo puede reducir los presupuestos de capital y crear un riesgo financiero si el software termina infrutilizado. Un coste inicial alto puede ser una barrera para las startups o pequeñas empresas con un flujo de caja limitado.
- **Tarifas de mantenimiento continuo:** Por lo general, se requiere un mantenimiento anual para mantener el software actualizado y compatible. A lo largo de varios años, estos cargos adicionales se suman al coste total. Si deja de realizar tareas de mantenimiento, el software puede quedar obsoleto rápidamente y pueden producirse problemas de compatibilidad con el tiempo.
- **Menos flexibilidad:** Una vez que se compra una licencia perpetua, se compromete el capital. Si sus necesidades cambian y, por ejemplo, se reduce el tamaño del equipo de ingeniería o se completa un proyecto importante, no podrá recuperar esa inversión. La reducción de la escala es difícil, y el aumento de la escala requiere nuevos gastos de capital. Además, el cambio a un software diferente se vuelve más difícil debido a la inversión inicial ya realizada. Esta falta de flexibilidad puede ser una desventaja en mercados que cambian rápidamente.
- **Dependencia tecnológica:** Las licencias perpetuas a menudo le atan a versiones específicas a menos que siga pagando por las actualizaciones. Si no continúa actualizando, puede que pierda nuevas funciones o cambios en los formatos de archivo. Durante un periodo prolongado, una licencia perpetua sin actualizaciones puede quedar obsoleta o incompatible con software de terceros. Además, en algunos casos, la ejecución de software antiguo puede suponer riesgos para la seguridad si no se aplican regularmente los parches.

Ventajas de las licencias basadas en suscripción/temporales (OpEx):

- **Reducción de los costes iniciales y predecibles continuos:** Por lo general, las suscripciones se pagan trimestral o anualmente, lo que reduce significativamente el gasto inicial. Esto reduce la barrera de entrada, que podría ser fundamental para las pequeñas y medianas empresas. Los costes se distribuyen y son más predecibles como elemento del presupuesto de operaciones, lo que simplifica la elaboración de presupuestos porque no hay grandes picos, como ocurre con las compras de software del modelo de CapEx.
- **Siempre la versión más reciente y asistencia técnica:** Con una suscripción activa tendrá acceso automáticamente a las últimas versiones, funciones y correcciones. No es necesario planificar costes de actualización independientes ni migraciones de versiones principales. El software evoluciona continuamente a través de actualizaciones regulares en línea. Esto también significa que todos los usuarios tienen la misma versión, lo que facilita la colaboración entre equipos separados geográficamente. Por lo general, la asistencia técnica está incluida en el precio, lo que garantiza que la ayuda esté disponible sin tarifas adicionales.
- **Flexibilidad y escalabilidad:** Las licencias de OpEx destacan por su flexibilidad. ¿Necesita una licencia CAD adicional durante tres meses? A menudo, puede agregar una licencia temporal y cancelarla más tarde para pagar solo por lo que necesite, cuando lo necesite. Esta agilidad es inestimable para las empresas basadas en proyectos o las cargas de trabajo fluctuantes. Del mismo modo, durante los periodos de crecimiento, puede agregar suscripciones sin que esto suponga un gran impacto en el capital; si se reduce, puede optar por no renovar algunas suscripciones en el siguiente ciclo.
- **Acceso a las funciones de nube y colaboración:** Muchas suscripciones de CAD modernas incluyen funciones conectadas a la nube. Por ejemplo, las suscripciones para usuarios específicos permiten el uso de varios dispositivos (PC de oficina, portátil doméstico) con datos en la nube para acceder desde cualquier lugar. Algunos proveedores de CAD incluyen plataformas de colaboración o almacenamiento en la nube como parte de sus suscripciones. Esto puede mejorar los flujos de trabajo (por ejemplo, uso compartido sencillo de modelos CAD, visualización basada en web) y reducir la necesidad de infraestructura local. Básicamente, el modelo SaaS a menudo incluye un ecosistema de servicios que van más allá de la licencia de software CAD.
- **Beneficios contables:** Desde una perspectiva financiera, los gastos operativos pueden ser beneficiosos porque no vinculan el capital. Las empresas pueden tratar el software como un gasto continuo que se ajusta a la actividad empresarial al aumentar el gasto cuando aumentan los ingresos y reducirlo cuando se ralentiza. Dado que la tecnología evoluciona a un ritmo vertiginoso, muchos líderes financieros prefieren la flexibilidad del modelo de OpEx: una empresa puede ajustar de forma rápida y sencilla el gasto operativo iniciando o deteniendo los servicios según sea necesario, con menos riesgo de poseer activos obsoletos. Una empresa también puede evitar gastos de capital irregulares convirtiendo grandes inversiones iniciales en pagos estables y predecibles para mejorar el flujo de caja y simplificar la planificación presupuestaria.

Desventajas de las licencias basadas en suscripción/temporales (OpEx):

- **Potencial de costes a largo plazo más altos:** Aunque es más barata a corto plazo, el uso de una suscripción durante muchos años puede acabar costando más que una compra única. Como se ha indicado anteriormente, por lo general, en torno al tercer año de uso continuo, el total de suscripciones pagadas puede superar el coste de una licencia perpetua más el mantenimiento. Por ejemplo, si tiene previsto utilizar el software durante 10 años, una suscripción podría ser considerablemente más cara en general.
- **Obligación de pagos continuos:** Con una suscripción, si deja de pagar, perderá el acceso al software. Este aspecto del "alquiler de software" puede ser arriesgado si se recortan los presupuestos o se detiene un proyecto sin financiación: es posible que no pueda acceder a sus herramientas y que se quede sin valor residual. Aunque ha pagado durante cinco años, no posee ningún producto de software tangible. Algunos clientes se sienten "obligados" a tener que seguir pagando, lo que puede resultar frustrante si los precios aumentan o el software se utiliza menos de lo esperado.
- **Dependencia del proveedor y de Internet:** Especialmente en el caso de SaaS basado en la nube, depende de la disponibilidad del servicio de su proveedor. Un apagón o un fallo de conexión a Internet del proveedor pueden interrumpir su trabajo. (Aunque muchas suscripciones de CAD siguen utilizando software instalado localmente, las licencias en la nube requieren una verificación periódica por Internet). Además, debe confiar en que las actualizaciones de los proveedores no interrumpirán su flujo de trabajo porque puede tener menos control sobre cuándo adoptar una nueva versión, ya que las actualizaciones se implementan continuamente. Si una suscripción incluye almacenamiento en la nube, debe asegurarse de que las políticas de seguridad y datos del proveedor cumplen sus requisitos.
- **Contabilidad y percepción del presupuesto:** Algunas organizaciones tienen limitaciones en cuanto al aumento de los presupuestos operativos. La otra cara de la moneda que presenta la flexibilidad del modelo de OpEx es tener que contar con una línea de gastos recurrentes que debe justificarse cada año. Con el tiempo, los costes de suscripción pueden aumentar si los proveedores aumentan los precios o interrumpen los descuentos cada cierto tiempo. Además, a diferencia de un activo por el que se paga una vez, los gastos del modelo de OpEx podrían verse sometidos a escrutinio si el gasto total aumenta con respecto a lo que habría costado una compra de activos equivalente. Puede que las empresas con una gran cantidad de efectivo prefieran invertir en un activo (CapEx) y tener algo que mostrar en el balance de situación en lugar de comprometerse con un alquiler perpetuo.

En resumen, las licencias de CapEx/perpetuas son ventajosas para las organizaciones que buscan una rentabilidad a largo plazo, una propiedad total y entornos estables, especialmente cuando tienen capital para invertir por adelantado. Por otro lado, las licencias de OpEx/basadas en suscripción destacan por su flexibilidad, su precio inicial y por garantizar el uso de la tecnología más reciente. La decisión a menudo depende de su enfoque financiero y de cómo su equipo utiliza el software de ingeniería en las operaciones diarias.

EVOLUCIÓN DE LAS TENDENCIAS DE COMPRA DE CAD POR TAMAÑO DE LA EMPRESA

El cambio de las licencias perpetuas a las licencias basadas en suscripción afecta de forma diferente a las pequeñas empresas, las startups, las medianas empresas y las grandes empresas a medida que evolucionan los patrones de compra de software CAD.

Pequeñas empresas y startups

Tradicionalmente, las pequeñas empresas tenían dificultades para permitirse la compra de software CAD de primer nivel debido a los costes iniciales altos. Es posible que hayan comprado un par de licencias perpetuas y hayan seguido utilizando versiones anteriores el mayor tiempo posible para evitar pagar por actualizaciones, o que hayan optado por alternativas más económicas.

Los modelos de compra actuales favorecen enormemente a las pequeñas empresas y startups con licencias basadas en suscripción e incluso licencias a corto plazo que hacen que las herramientas de CAD profesionales sean más accesibles. Por ejemplo, una startup puede suscribirse a SOLIDWORKS durante unos meses o un pequeño taller puede mantener una suscripción anual sin que esto signifique un costoso gasto de capital. El menor gasto inicial de los modelos de OpEx es cada vez más atractivo para las startups y las empresas en constante cambio.

Como resultado, ahora es más probable que las pequeñas empresas utilicen el mismo software CAD de alta gama que las empresas más grandes (una ventaja real al competir por conseguir nuevos negocios) y que paguen por lo que necesitan solo mientras lo necesiten. La compensación consiste en pagar los costes recurrentes para mantener activas sus herramientas. Otra compensación oculta es que el aprendizaje de las herramientas CAD de nivel uno no implica un esfuerzo insignificante, independientemente de que las campañas de mensajes de marketing proclamen a los cuatro vientos que son "fáciles de usar".

Medianas empresas

En el pasado, las medianas empresas solían comprar licencias perpetuas para los usuarios principales y pagaban el mantenimiento anual, lo que les obligaba a predecir el crecimiento futuro y comprar suficientes licencias sin saber si la demanda aumentaría o disminuiría en un año determinado. Algunos retrasarían las actualizaciones para evitar las tarifas de mantenimiento en los años de escasez, lo que les llevaría a ejecutar software obsoleto.

En la actualidad, las medianas empresas se están tomando más en serio la adopción de modelos de suscripción, aunque algunas optan por un enfoque híbrido. Por ejemplo, una empresa podría mantener algunas licencias perpetuas heredadas mientras compra suscripciones para nuevas licencias con el fin de afrontar proyectos nuevos o la expansión. Sin embargo, el control de costes es clave. Por lo tanto, las empresas pueden negociar acuerdos de suscripción de varios años con precios fijos para gestionar los costes del modelo de OpEx.

Se ve claramente que la tendencia es decantarse por las suscripciones para facilitar la gestión, pero a menudo hay un debate financiero interno: *¿Deberíamos capitalizar algún software o gastarlo todo?* Algunas medianas empresas con capital disponible pueden seguir prefiriendo comprar algunas licencias perpetuas para usuarios a largo plazo junto con suscripciones para necesidades transitorias.

Grandes empresas

Las grandes empresas tradicionalmente compraban grandes cantidades de licencias perennes gestionadas por equipos de TI dedicados; sin embargo, las suscripciones basadas en los modelos de OpEx siguen creciendo en popularidad. Los acuerdos empresariales pueden centrarse en modelos para usuarios específicos, lo que garantiza que todos los ingenieros utilicen la versión más reciente. Esto elimina los problemas de compatibilidad y mejora la colaboración. Las suscripciones también ofrecen escalabilidad.

Si un proyecto requiere 50 licencias de CAD más durante un año, es fácil agregarlas temporalmente, a diferencia de los modelos de licencias perpetuas que requieren un modelo de CapEx considerable no planificado u obligan a los equipos a compartir demasiadas pocas licencias.

El cambio del software de CAD al modelo de OpEx ofrece ventajas presupuestarias, pero también aumenta la dependencia de los precios y la hoja de ruta de los productos del proveedor. Las empresas más grandes necesitan confiar en que las actualizaciones continuarán y los costes no aumentarán. Algunos utilizan la amenaza de cambiar de proveedor como ventaja en las negociaciones. Irónicamente, los modelos de suscripción facilitan esto, al menos en teoría. Sin embargo, en la práctica, la migración de datos sigue siendo un obstáculo importante.



Las empresas de todos los tamaños hacen más preguntas sobre el valor: en lugar de pagar una vez y utilizar el software durante una década en el modelo de CapEx, ahora pueden evaluar anualmente si el software y sus actualizaciones valen el coste continuo en el modelo de OpEx. Esto puede ejercer una presión considerable sobre los proveedores de software para que proporcionen continuamente a sus clientes mejoras de software de gran valor que mejoren la productividad de los usuarios y repercutan positivamente en los resultados finales.

Además, cabe destacar que las pequeñas y medianas empresas a veces reciben inversiones de capital que deben gastarse como CapEx en lugar de como OpEx. El modelo de licencias actual de SOLIDWORKS admite ambos enfoques, lo que proporciona a los equipos la flexibilidad necesaria para adaptar las compras de software a su estrategia financiera.

CINCO PREGUNTAS CLAVE PARA LA EVALUACIÓN DE LICENCIAS DE CAD

A la hora de evaluar las opciones de licencias para software de CAD, los responsables de ingeniería o adquisiciones deben tener en cuenta algo más que el precio. Las siguientes preguntas esenciales que debe formular a los proveedores de CAD, junto con las partes interesadas internas, le ayudarán a tomar una decisión informada.

1. ¿Qué modelos de licencia están disponibles?

¿Ofrece el proveedor licencias perpetuas, licencias basadas en suscripción o ambas? En el caso de que ofrezca ambas, ¿cuál es la diferencia de coste durante el periodo de uso esperado (por ejemplo, una comparación de tres años o cinco años)? Por ejemplo, SOLIDWORKS ofrece licencias tanto temporales como perpetuas, mientras que otros proveedores de CAD ahora solo ofrecen suscripciones. Pida al proveedor que aclare todas las opciones de licencia disponibles, ya que estos detalles enmarcan su estrategia de negociación y elaboración de presupuestos.

2. ¿Cómo se estructuran las suscripciones?

¿Es un modelo de suscripción (OpEx) mensual, anual o de varios años? ¿Se incluyen la formación, la asistencia, el almacenamiento en la nube o herramientas adicionales como los visores? En relación con los términos de la renovación: ¿El precio es fijo o podría cambiar de un año a otro? Pregunte por los diferentes niveles de suscripción que agregan más capacidades. ¿Puede negociar un nivel superior al comprar más suscripciones por el mismo precio o por un plazo más largo? Tenga en cuenta que fijar una tasa a tres años podría merecer la pena para evitar subidas de precios inesperadas.

3. ¿Cómo funciona la portabilidad y el uso compartido de licencias?

Asegúrese de comprender quién puede utilizar el software, dónde puede utilizarlo y si la configuración de licencias se ajusta a la forma en que trabaja su equipo, especialmente si las personas trabajan de forma remota o desde distintas oficinas. ¿Está la licencia vinculada a un único usuario (usuario específico) o a una máquina, o es una licencia de red flotante? En el caso de las suscripciones para usuarios específicos, ¿puede un usuario iniciar sesión en dos dispositivos o hay derechos de uso doméstico disponibles para una segunda instalación? En el caso de las licencias flotantes de red (comunes en las configuraciones perpetuas de SOLIDWORKS), aclare cómo los usuarios realizan el check-out.

4. ¿Qué ocurre si no renovamos?

Antes de elegir una suscripción, pregunte qué sucede si no la renueva. ¿Puede abrir o ver los archivos todavía? ¿Existe un periodo de gracia o una opción de renovación? Para las herramientas basadas en la nube, confirme que puede exportar todos los datos CAD en formatos estándar. Los archivos son suyos, por supuesto, pero ¿podrá abrirlos sin una licencia activa?

5. ¿Qué es la política de transferencia o expansión de licencias?

Para las licencias perpetuas, pregunte sobre la transferibilidad: ¿Se pueden transferir a otra unidad de negocio? Algunos acuerdos de licencia tienen restricciones en relación con las transferencias. En el caso de las suscripciones, pregunte si es posible agregar más usuarios a medio plazo o eliminar licencias en el momento de la renovación. Si su equipo opera internacionalmente, asegúrese de preguntar si las licencias compradas en una región se pueden utilizar en otra. Muchos proveedores aplican restricciones de licencia específicas por región, país o sitio que pueden limitar la flexibilidad en los equipos globales.

Al plantear estas preguntas junto con preguntas específicas de su empresa, obtendrá no solo una imagen clara de los costes inmediatos y las características de las opciones de licencias de CAD, sino también información sobre el enfoque de asociación y la flexibilidad de un proveedor. Dado que el software de CAD suele ser una inversión a largo plazo tanto en dinero como en procesos, lo que busca es un modelo de licencias que se adapte al modelo financiero de su empresa (CapEx frente a OpEx) y que se adapte a sus necesidades. También quiere un proveedor que le ayude a alcanzar el éxito con las herramientas adecuadas.



LAS LICENCIAS DE CAD A TRAVÉS DE UNALENTE ESTRATÉGICA

La elección del modelo de licencias de CAD adecuado no solo se basa en el coste, sino también en la alineación estratégica. La decisión entre los modelos de CapEx (perpetua) y de OpEx (suscripción) debe reflejar la forma en que su empresa invierte en herramientas, gestiona el flujo de caja, planifica el crecimiento y se adapta al cambio. Las licencias perpetuas ofrecen propiedad y ahorro a largo plazo a las empresas que pueden invertir por adelantado y prefieren estabilidad. Las suscripciones ofrecen flexibilidad, gastos predecibles y herramientas siempre actualizadas para los equipos que necesitan escalar o cambiar rápidamente.

Ningún modelo es universalmente más ventajoso que el otro.

La elección correcta depende del tamaño de su empresa, del proceso de aprobación del presupuesto, de la estrategia de TI y del enfoque de su empresa para el desarrollo de productos. Los enfoques híbridos son cada vez más comunes, especialmente para las medianas empresas que buscan equilibrar la estabilidad a largo plazo de los usuarios principales con la flexibilidad para las necesidades a corto plazo.

Al igual que los diseños CAD evolucionan, también debe evolucionar su enfoque con respecto a las licencias.

A medida que los proveedores de software siguen promoviendo modelos basados en suscripciones que dan prioridad a la nube, asegúrese de hacer las preguntas adecuadas antes de comprometerse. Tenga en cuenta la estructura de licencias, las políticas de renovación, el acceso a los datos si no la renueva y la compatibilidad del modelo con el flujo de trabajo de su equipo, ya sea en una oficina o en varias ubicaciones geográficas.

Por encima de todo, elija un modelo de licencias de CAD que se adapte a sus requisitos actuales, pero que también sea compatible con el crecimiento futuro. Tomar una buena decisión hoy puede proteger su presupuesto, maximizar el rendimiento de su equipo y garantizar que su inversión en software mantenga el ritmo de sus objetivos empresariales.

Deje que su modelo de licencias se adapte a su estrategia, no al revés.

Dassault Systèmes es un catalizador para el progreso humano. Desde 1981, la empresa ha sido pionera en mundos virtuales para mejorar la vida real de consumidores, pacientes y ciudadanos.

Con la plataforma **3DEXPERIENCE** de Dassault Systèmes, 370 000 clientes de todos los tamaños y sectores pueden colaborar, imaginar y crear innovaciones sostenibles que generen un impacto significativo.

Si desea obtener más información, visite: www.3ds.com/es.



3DEXPERIENCE®

Europa/Oriente Medio/África

Dassault Systèmes
10, rue Marcel Dassault
CS 40501
78946 Vélizy-Villacoublay Cedex
Francia

Asia Pacífico

Dassault Systèmes
17F, Foxconn Building,
No. 1366, Lujiazui Ring Road
Pilot Free Trade Zone,
Shanghái 200120
China

América

Dassault Systèmes
175 Wyman Street
Waltham, Massachusetts
02451-1223
EE. UU.

**Virtual Worlds
for Real Life**

**3S DASSAULT
SYSTEMES**