



induxsoft[®]
Funciona mejor It works better

Exclusivo distribuidores autorizados

En Induxsoft siempre estamos atentos a las inquietudes, comentarios y retroalimentación de nuestros distribuidores.

Y aunque existen preguntas que por cuyo origen no valdría la pena responder, hemos preparado esta serie de respuestas para esclarecer lo concerniente al licenciamiento de FactuDesk, MKL, NomiCloud y alguna que otra cuestión relacionada.

Por favor lea atentamente.

Agosto de 2018

Contenido

¿Desde cuándo le pusieron precio a FactuDesk?	3
¿Por qué cambiaron a licenciamiento anual?	3
Pero antes no me costaba generar una licencia ¿Por qué ahora sí?	3
¿Por qué lo dieron gratis y ahora lo cobran?	4
¿Cómo le voy a cobrar a un cliente que expide 25 facturas al año?	4
Pero ya se pagan los timbres ¿Por qué pagar la licencia también?	4
Ya pagué mi renovación anual ¿Por qué tendré que pagar las licencias?	5
Mi cliente no quiere pagar la licencia porque dice que está más barato con la competencia ¿Qué hago?	5
¿Por qué dicen que todos los competidores están en un rango de precios similares?	6
¿Me quieren quitar a mis clientes y por eso quieren sus datos?	6
¿Por qué y para qué me están enviando mensajes por WhatsApp sobre mis clientes?	7
¿Me van a quitar la MKL que compré?	7
¿Por qué quitaron NomiCloud?	7
¿FactuDesk R3 era más fácil de instalar y de usar o más estable?	8
¿Quieren cobrar porque perdieron o no tienen clientes?	8
¿Cuáles son los apoyos para distribuidores actualmente?	8
¿Cuál es el plan de Induxsoft?	8
¿Qué espera Induxsoft del distribuidor?	9

¿Desde cuándo le pusieron precio a FactuDesk?

Desde siempre, FactuDesk fue lanzado en el año 2010 con un precio de lista de \$ 3,999 pesos más IVA (licencia sin vencimiento).

Más tarde (2014), en la medida que la facturación electrónica cobraba popularidad y el mercado se volvía más competido y amplio, la licencia disminuyó su precio a \$1,999+IVA.

Las actualizaciones entre versiones siempre tuvieron un precio que oscilaba entre el 40% y el 60% de una licencia nueva.

Desde su lanzamiento, FactuDesk ha pasado de la mano del SAT de sellar sus propios comprobantes (CFD) a imponer los Timbres Fiscales Digitales [TFD] en tiempo real (CFDI 3.2 y CFDI 3.3).

En 2017 liberamos FactuDesk V10, una versión completamente nueva que cumplía con el nuevo esquema CFDI 3.3 con licenciamiento anual.

[Los precios de lista \(usuario final\) vigentes puede consultarlos aquí.](#)

¿Por qué cambiaron a licenciamiento anual?

Observamos el mercado, pusimos atención a los cambios venideros y al hecho inevitable de que se suscitaran cada vez con más frecuencia por lo que nuestros usuarios requieren y van a requerir mantenerse constantemente actualizados.

Ya no basta con adquirir una licencia y actualizarla 5 años más tarde, hoy día se necesita que continuamente se pueda disponer de correcciones, mejoras, adaptaciones y sobretodo cumplimiento de normatividades, como el nuevo esquema de cancelaciones previsto para el próximo 1 de Septiembre de 2018.

Pero antes no me costaba generar una licencia ¿Por qué ahora sí?

Como ya se expuso, FactuDesk siempre tuvo un precio para el usuario final. Pero al distribuidor se le brindó como apoyo el generador de claves (MKL) completamente gratis desde el año 2010. (Hace más de 8 años) cada vez que renovó su suscripción al portal Cuenta Maestra.

A diferencia de la competencia, Induxsoft prefirió emplear sus recursos para apoyar al distribuidor en lugar de pagarle a algún personaje de comedia en TV para decir disparates por ejemplo.

Les dijimos y esperábamos que nuestros distribuidores cobraran la licencia a su cliente y y conservaran ese importe como utilidad.

Cuando se suscitó obligatoriamente el cambio a CFDI 3.3 (el año pasado) y los usuarios se vieron obligados a actualizar, Induxsoft no cobró un solo peso a ningún distribuidor y volvió a recodarles que aprovecharan la oportunidad para rentabilizar a su base instalada (los usuarios que tienen).

A partir del 1 de Agosto de 2018 retiramos el producto MKL y suspendimos definitivamente los que habían sido otorgados gratuitamente (FactuDesk, Devkron, MySQL Tools).

¿Por qué lo dieron gratis y ahora lo cobran?

Ya se ha mencionado que FactuDesk siempre tuvo precio para el usuario final pero fue dado gratis al distribuidor como apoyo para que se quedara con todo el importe de su venta.

Se brindó este apoyo al distribuidor para que fuese más competitivo frente a sus clientes en un momento en que todos luchábamos por una rebanada del pastel, le resultara más atractivo vender un producto que tenía 100% de utilidad y ampliáramos la base instalada.

A cambio, **muchos distribuidores obtuvieron ganancias muy importantes y eso estuvo muy bien**, ese fue el espíritu de nuestro esfuerzo.

Hoy, es momento de que todos cosechemos los frutos de ese trabajo, es tiempo de que hagamos más rentable y recurrente el negocio generado en torno a FactuDesk.

¿Cómo le voy a cobrar a un cliente que expide 25 facturas al año?

Igual que a todos los demás, FactuDesk tiene ediciones con precio al usuario final desde \$499+IVA/Año.

El punto importante a observar aquí es que muchos distribuidores tienen clientes que compraron 100 timbres en el año 2012 por ejemplo y como expiden sólo una factura cada mes, no han vuelto a comprar nada desde entonces. En esos términos el costo para el distribuidor y el fabricante, de mantener a ese cliente actualizado y funcionando excede al importe de lo vendido.

Al cobrar la licencia, estamos ante la oportunidad de rentabilizar a todos aquellos pequeños emisores y ofrecerles mejores productos y servicios.

Nuestra visión y esperamos que la compartan es que cada cliente, por pequeño que sea, debe ofrecer un margen de utilidad, si compensamos las pérdidas en los pequeños con las utilidades en los grandes, es como:

“Echarle dinero bueno al malo”.

Talvez sobre decir que probablemente ese cliente que solo expide 5 facturas al año y que no ha comprado nada desde hace 8, es por ejemplo, una constructora que requiere atención porque sus facturas contienen una enorme cantidad de texto en el concepto (incluso más de la que indica el estándar 3.3), necesita indicar amortizaciones, impuestos locales y quiere que cuadren importes sin considerar la precisión de decimales y las especificaciones dadas por el propio SAT con el argumento de que “Así está en el contrato de la licitación”, lo que implica que el distribuidor deberá explicar y fundamentar con ayuda de Induxsoft y el SAT por qué tiene que ser como es y no como quiere, y eso es tiempo y costo.

Pero ya se pagan los timbres ¿Por qué pagar la licencia también?

Porque (ustedes y nosotros) somos empresas que viven de sus ingresos por ventas.

La licencia no se le cobró al distribuidor únicamente para darle ese margen cuando más se necesitaba.

Los timbres son una cosa y el software otra distinta. Usted compra una impresora y la tinta, no paga la tinta y le regalan la impresora o viceversa.

Probablemente este argumento obedece en mayor medida a desconocimiento y confusión sembrada por los diferentes competidores.

En principio, la producción de un CFDI requiere de varias etapas, está la formación del XML y su sellado con los certificados del emisor y posteriormente la imposición del Timbre Fiscal Digital del SAT.

La primera parte es trabajo del software que utiliza y la segunda corresponde a un servicio en línea.

Así pues, muchos PAC ofrecen aplicaciones Web “gratis” a cambio de la compra de paquetes de “folios” que vencen cada año a precios muy por encima de lo que resulta pagar la licencia de Induxsoft y sus timbres. Haciendo números, al usuario final le sale más caro y con menos características.

Otros, como los “Compactos” ofrecen “Licencias con timbrado ilimitado”, que son anuales también y que en su precio ya tienen considerado el costo promedio por la emisión de CFDI y que una vez más, le resultan al consumidor final (su cliente) más caro que lo ofertado por Induxsoft.

Y en todos los casos, el margen para el distribuidor es mucho menor que con Induxsoft.

Ya pagué mi renovación anual ¿Por qué tendré que pagar las licencias?

En primera instancia, usted (distribuidor) no tiene que incurrir en ese costo, es el cliente final (quien usa y a quien le sirve) la licencia de FactuDesk (o cualquier otro producto de software) quien paga a usted y finalmente es usted quien la compra en su portal Cuenta Maestra con puntos, quedándose con más del 40% de utilidad.

La suscripción a su portal Cuenta Maestra es una cosa y FactuDesk otra, en el pasado se otorgó la MKL de FactuDesk sin costo a todos, probablemente eso causó esta confusión, pero nunca han sido lo mismo.

Cuenta Maestra es el portal (administración y comercialización) de Induxsoft que además incluye licencias (FactuDesk, MaxiComercio, Déminus, CFDI Explorer, Nómina, MySQL Tools, etc.) para el uso de usted (distribuidor) con timbrado ilimitado (para su RFC).

Cuenta Maestra es un producto para distribuidores, para apoyar la operación de su negocio, facilitar la demostración de nuestros productos y administrar a sus clientes.

FactuDesk es un producto de software para que usted lo revenda.

Mi cliente no quiere pagar la licencia porque dice que está más barato con la competencia ¿Qué hago?

Para empezar, no hemos encontrado ningún producto en el mercado que supere la oferta de Induxsoft en precio y características. Y le hemos buscado con todo el afán de encontrar para prepararnos. Así que este argumento es probablemente falso o al menos equivocado.

No es el objetivo de este texto exponer a la competencia, pero si lo considera necesario póngase en contacto con el CUA e indique cuál es el producto con el que está en pugna y nuestro equipo

de atención, respaldado por nuestra gente de marketing le proporcionará cuadros comparativos y le ofrecerá argumentos de venta para que vaya y gane la batalla.

No olvide que nunca ha sido buena idea centrar la competencia por la venta de un producto especializado con base en el precio, porque no estamos vendiendo tostadas (que por cierto todas las marcas tienen más o menos el mismo precio).

Reflexione también sobre el hecho innegable de que todos los competidores serios, con suficiente experiencia, infraestructura y clientes estamos en un rango de precios similares.

¿Por qué dicen que todos los competidores están en un rango de precios similares?

Porque todas las empresas serias, que nos dedicamos a esto desde hace años, que contamos con infraestructura, personal y clientes tenemos costos de operación y amortización de inversiones muy parecidos.

Induxsoft, al igual que sus competidores debe pagar sueldos a muchas personas, cubrir los costos de servicios (centros de datos, enlaces dedicados, mercadeo, atención, distribución, etc.), responder a sus accionistas y cumplir con las autoridades.

Piense por ejemplo en camionetas (SUV) de determinado segmento:

Marca	Modelo	Precio
Ford	Escape 2018 Trend Advance EcoBoost	\$ 447,500
Dodge	Journey 2018 SE Black Top	\$ 444,900
Honda	CRV 2018 Turbo plus	\$ 474,900
Chevrolet	Equinox 2018 LS	\$ 482,600

La variación más amplia (entre la más barata Journey y la más cara Equinox) es de tan solo 8%.

¿Me quieren quitar a mis clientes y por eso quieren sus datos?

No, rotundamente no.

Esto lo hemos escuchado como eco de un rumor malintencionado, fomentado por detractores (que todos tenemos) y que únicamente buscan sembrar confusión.

Induxsoft no concibe un modelo de negocio sin los distribuidores, actualmente y gracias a ustedes, contamos con decenas de miles de usuarios a lo largo de todo el país.

Ambos nos necesitamos, nuestro negocio es fabricar software, el de ustedes entregar soluciones. Induxsoft no tiene previsto atender a 78 mil usuarios de FactuDesk, sencillamente porque son demasiados.

Ahora bien, si un distribuidor deja tirados a sus clientes, no los atiende o quiere imponer otro producto porque dejó un adeudo con nosotros o simplemente porque está desinformado y se enojó por algo que oyó de terceros... ¿Cómo espera que procedamos cuando ese usuario nos contacte? Fácil: lo atendemos y lo canalizamos con el distribuidor más cercano que quiera servirle porque es nuestra marca, la marca de todos nosotros la que está en juego.

¿Por qué y para qué me están enviando mensajes por WhatsApp sobre mis clientes?

Sabemos que en la lucha diaria de todos nosotros, a veces es difícil prestar atención a informes sobre el consumo o las licencias próximas a vencer.

Esta situación orilla a muchos distribuidores a esperar a que sea el cliente quien llame cuando tiene la necesidad urgente.

*“Ya me quedé sin timbres y me urge sacar una factura”
“Mi programa me está pidiendo licencia y no puedo consultar una cuenta”*

Queremos proporcionar un apoyo adicional a nuestros distribuidores brindándoles información precisa que pueden incluir en su planeación diaria o semanal para estar al pendiente de lo que sus clientes necesitan.

De esta manera es más probable que el distribuidor retenga a sus clientes y les continúe vendiendo obteniendo con ello mayores ingresos y por ende, esperamos que eso se vea reflejado en sus compras a Induxsoft.

Por eso, cada semana enviamos la lista de clientes que se van a quedar sin timbres en los siguientes 15 días con base al análisis de su consumo diario promedio y también, la lista de aquellos cuyas licencias hay que renovar y por ende cobrarles.

Información que puede consultar en su portal Cuenta Maestra en la sección de Informes

¿Me van a quitar la MKL que compré?

No, si usted pagó una MKL, Induxsoft respetará la fecha de vencimiento, muchas de las que actualmente están en uso vencerán hasta la segunda mitad de 2019 sin ningún problema.

Lo que sí es un hecho, es que no las vendemos más y tampoco las renovaremos el próximo año porque son un producto que ya ha cumplido con su propósito, de continuar ya no aportará valor comercial y sí podría fomentar la competencia desleal, la picada de precios y rentabilidad.

Induxsoft tiene y trabaja continuamente en las alternativas necesarias para el momento en el que nos encontramos, es decir, los productos y oportunidades para que hoy y mañana todos ganemos.

Hay mucho por hacer, pero tiene que ser diferente.

¿Por qué quitaron NomiCloud?

Hace 5 años, tuvimos la visión de una plataforma integrada y sinérgica entre el escritorio (Windows) y la Nube. Un entorno empresarial en donde todos los sistemas se pudieran interconectar, almacenar datos en su propia infraestructura o a través de Internet. Una plataforma que no existe y que nadie tiene aún, al menos como la vemos.

Pero además de la visión, nos pusimos a trabajar en ella, invertimos mucho trabajo, muchos recursos y ya está empezando a mostrarse.

NomiCloud utilizaba una tecnología (ASP .Net) que dificulta su integración al núcleo de la plataforma de Induxsoft, estaba como huérfana, aislada.

No había otra opción que rescribir el producto, programarlo nuevamente desde cero.

Y justamente eso hicimos, el nuevo Nómina Serie E es la “probadita” de cómo las aplicaciones próximas, que incluirán todas las prestaciones del ERP funcionarán, aún no hemos mostrado cómo la misma tecnología que posibilita a Serie E y FactuDesk trabajar en la nube puede usarse “On premise” en la infraestructura del cliente.

¿FactuDesk R3 era más fácil de instalar y de usar o más estable?

Falso, seguramente está sucediendo que “la costumbre es más fuerte que el amor” y que “más vale malo conocido, que bueno por conocer”.

FactuDesk V10 aporta ventajas que ahora, después de un año damos por sentadas y que nunca antes tuvimos, como el mecanismo de instalación unificado y las actualizaciones automáticas, la enorme ayuda que es contar con los datos en la nube y no tener que respaldar o arriesgarse a perderlos, no tener que instalar motores de bases de datos en el equipo del cliente y una interfaz de usuario mucho más cómoda que la de R3.

Sí, es diferente, hay que acostumbrarse a lo nuevo, pero en comparación hay muchas ventajas, además, incluso el paquete de instalación es más pequeño y rápido de descargar e instalar.

¿Quieren cobrar porque perdieron o no tienen clientes?

Falso como un billete de tres pesos.

Induxsoft ha preparado este momento desde hace mucho tiempo y obedece a una cuidadosa planificación de la estrategia comercial.

Hace ya más de un año que se instalaron los primeros V10 con licencia anual y para que los pusiéramos en operación, ya se habían invertido 3 años de desarrollo en la plataforma.

Así que estamos realizando las acciones previstas desde hace al menos cuatro años atrás y con las consideraciones aplicables al contexto en el que nos encontramos actualmente.

Induxsoft no es una empresa pequeña que pueda darse el lujo de proceder sin planear.

¿Cuáles son los apoyos para distribuidores actualmente?

El CUA entrega información de manera continua para apoyar las diferentes estrategias que están previstas, por favor mantenga los canales de comunicación abiertos.

Cada mes estamos proporcionando atractivas promociones que tienen objetivos de negocio muy específicos.

¿Cuál es el plan de Induxsoft?

Ningún mago revela todos sus secretos, sin embargo somos un mismo equipo y debemos estar en la misma frecuencia para percibir y responder en conjunto.

1. Fortalecer y proteger al canal mediante diversas estrategias y políticas
2. Limitar la proliferación de distribuidores y cerrar la puerta a quienes no tienen nada que aportar para hacer más rentable el negocio de todos.

3. Entregar herramientas para que el distribuidor mejore la rentabilidad de su negocio actual y explore nuevas oportunidades como el arrendamiento por ejemplo.
4. Continuar con la política de costo cero (el primer año) para el distribuidor en nuevos productos o en la captación de nuevos clientes mediante diferentes promociones focalizadas en los distintos momentos y siempre con la intención de ampliar la base instalada sabedores que cada nueva licencia activada, representará un ingreso recurrente para ambos.
5. Fomentar la comunicación con el canal para evitar complicaciones originadas mayoritariamente en la desinformación.

¿Qué espera Induxsoft del distribuidor?

Lealtad, compromiso y hacer buenos negocios juntos.

Esperamos contar con usted y que usted sepa que cuenta con nosotros.

Esperamos que usted capte y retenga clientes.

Esperamos que usted vaya y renueve las licencias que haya que renovar para que ambos ganemos.

Esperamos que usted nos apoye en concientizar y educar al consumidor final.

Esperamos que usted nos diga lo que piensa y nos dé la oportunidad de explicarle mejor aquello en lo que no nos hayamos explicado adecuadamente.

Esperamos que ambos ganemos.

JFK dijo alguna vez: No preguntes qué puede hacer tu país por ti, más bien pregúntate qué puedes hacer tú por tu país.
