



Mautic Marketing Automation

Mautic es la plataforma de automatización de marketing de código abierto líder para empresas y agencias que buscan control total sobre sus datos. Permite gestionar campañas multicanal, segmentación dinámica y lead scoring sin costes por volumen de contactos. Es la solución ideal para departamentos de marketing y desarrolladores que requieren una herramienta escalable, flexible y sin dependencias de proveedores externos, permitiendo una personalización profunda mediante su API y plugins.

[Visitar Sitio Oficial](#) [Preguntar a ChatGPT](#) [Preguntar a Claude](#) [Preguntar a Grok](#)

Contenido del Dossier

- [Información de la Herramienta](#)
- [Consejos de Implantación](#)
- [Preguntas Frecuentes](#)
- [Contratos y Condiciones](#)

INFORMACIÓN DE LA HERRAMIENTA

Qué y para quién es

Mautic es la primera plataforma de automatización de marketing de código abierto (Open Source) a nivel mundial. Está diseñada para que empresas y profesionales del marketing puedan gestionar campañas multicanal (email, SMS, notificaciones web, redes sociales) de forma centralizada sin depender de licencias privadas costosas. Es ideal para departamentos de marketing, agencias digitales y desarrolladores que buscan control total sobre sus datos (soberanía de datos) y flexibilidad para personalizar procesos de venta complejos.

Principal ventaja profesional

La eliminación del "vendor lock-in" (dependencia del proveedor) y de los costes por volumen de contactos. A diferencia de herramientas como HubSpot o Marketo, en la versión auto-alojada no pagas más por tener una base de datos de 100.000 contactos, lo que permite una escalabilidad económica sin precedentes.

Para quién no es

No es para perfiles que busquen una solución "conectar y listo" sin ninguna implicación técnica. Profesionales o pequeñas empresas sin acceso a soporte de sistemas o que rechacen la curva de aprendizaje de la configuración de servidores y cron jobs encontrarán la herramienta frustrante frente a opciones SaaS cerradas.

Funcionalidades clave

- Constructor visual de campañas: Interfaz drag-and-drop para diseñar flujos de trabajo lógicos y disparadores de acciones.
- Seguimiento de visitantes: Monitorización en tiempo real del comportamiento de usuarios anónimos y conocidos en la web.
- Segmentación dinámica: Organización automática de contactos basada en sus acciones, intereses o perfiles.
- Puntuación de leads (Lead Scoring): Asignación de puntos para priorizar los prospectos más calientes para el equipo de ventas.
- Contenido dinámico: Personalización de emails y bloques web según los datos específicos de cada contacto.

Precios

- Versión Open Source (Auto-alojada): Gratuita (completamente funcional). El coste se deriva únicamente del servidor propio y el proveedor de envío de emails (SMTP).
- Mautic Trials / Managed Hosting: Existen proveedores asociados (como Dropsolid) que ofrecen versiones gestionadas en la nube.
- Soporte Extendido (ELTS): Servicio de pago para recibir parches de seguridad en versiones antiguas (aprox. 500\$ - 2.000\$ anuales según la región y nivel de ingresos del país).

Perfil del usuario

- Empresas que gestionan grandes volúmenes de datos y buscan cumplir con el RGPD de forma estricta almacenando los datos en servidores propios.
- Agencias de marketing que desean ofrecer una solución de automatización propia a sus clientes bajo su propia infraestructura.
- Departamentos IT/Marketing que requieren integraciones profundas con sistemas internos (ERP/CRM) mediante API.

Nivel técnico requerido

- Uso diario: Nivel medio. Requiere entender conceptos de lógica de marketing y segmentación.
- Instalación/Configuración: Nivel alto. Es necesario conocimiento en administración de servidores (LAMP/LEMP stack), configuración de PHP, bases de datos MySQL y gestión de tareas programadas (Cron Jobs).
- Necesidades de soporte: Requiere mantenimiento técnico periódico para actualizaciones de seguridad y optimización de base de datos.

Ejemplos de uso profesional

- Nurturing de leads: Envío de una serie de contenidos educativos tras la descarga de un recurso, puntuando al usuario hasta que está listo para ser contactado por ventas.

- Recuperación de carritos: Envío de recordatorios automáticos y cupones de descuento basados en el abandono de la web de compra.
- Personalización web: Cambiar el banner principal de la web de la empresa dependiendo de si el visitante es un cliente actual o un prospecto.

Uso y distribución

- Versión web: Se accede a través del navegador tras instalarlo en un servidor propio.
- Docker: Disponible para despliegues en contenedores.
- CLI: Interfaz de línea de comandos para tareas administrativas y de mantenimiento.

Open Source

Mautic es un proyecto bajo licencia GPL v3, lo que permite modificar el código fuente, redistribuirlo y adaptarlo a cualquier necesidad empresarial sin restricciones de licencia.

Integraciones

- Facilidad de integración: Nivel alto mediante API REST y Webhooks.
- API propia: Dispone de una API robusta para sincronizar contactos, campañas y eventos con cualquier otro software.
- Plugins nativos: Integración directa con CRMs populares (Salesforce, SugarCRM, Pipedrive), CMS (WordPress, Joomla, Drupal) y diversos servicios de envío de email (Amazon SES, SendGrid, Mailjet).

Notas finales

Información legal, licencias y contratos

Mautic promueve la soberanía de datos. Al ser auto-alojado, la empresa es la única propietaria y responsable de la base de datos de sus clientes. No existe un contrato de permanencia con una entidad central, excepto si se contratan servicios de hosting gestionado con terceros.

Para más información:

- Sitio web oficial: <https://mautic.org>
- Github: <https://github.com/mautic/mautic>
- Documentación técnica: <https://docs.mautic.org>
- Foro de la comunidad: <https://forum.mautic.org>

CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

Aplicación profesional

- Tipo de empresa: Medianas y grandes corporaciones con necesidades de soberanía de datos, agencias de marketing digital que gestionan múltiples clientes y empresas B2B con ciclos de venta largos.
- Presupuesto: Ahorro significativo en licencias (0€ de coste por software), pero requiere inversión en infraestructura de servidores (desde 20€/mes) y proveedores de envío SMTP (Amazon SES, SendGrid o Mailgun).
- Puntos clave: Escalabilidad técnica ilimitada, control total del flujo de datos para cumplimiento normativo (RGPD) e integración profunda con sistemas internos.

Madurez digital requerida

- Usuarios: Es necesario que los especialistas en marketing tengan experiencia previa en lógica de automatización, embudos de conversión y conocimiento básico de HTML/CSS para la personalización de plantillas.
- Empresa: Debe contar con una infraestructura de datos mínima y procesos comerciales definidos. Se requiere un departamento o colaborador de sistemas para garantizar la estabilidad del servidor.

Plan orientativo de implantación

Pasos necesarios y estimaciones

- Tiempos estimados: Entre 4 y 8 semanas para una puesta en marcha completa y funcional.
- Evaluación inicial (Semana 1): Definición de objetivos de marketing, auditoría de la base de datos actual y selección del entorno de alojamiento (DigitalOcean, AWS, Google Cloud).
- Instalación y Configuración (Semana 2-3): Despliegue del stack técnico (PHP, MySQL, servidor web), configuración de tareas cron (fundamentales para el envío de correos y actualización de segmentos) y vinculación con el proveedor SMTP.
- Integración y Tracking (Semana 4): Instalación del script de seguimiento en sitios web, configuración de Webhooks y sincronización inicial con CRM (Pipedrive, Salesforce o Zoho).
- Pilotaje (Semana 5-6): Lanzamiento de una primera campaña de nutrición de leads controlada para verificar la entregabilidad y el correcto funcionamiento del lead scoring.
- Refinamiento y Lanzamiento (Semana 7-8): Ajustes de automatización basados en datos reales y despliegue a toda la base de datos.

Necesidades de formación del equipo

- Formación técnica para el administrador sobre actualizaciones de versiones y limpieza de logs.
- Formación operativa para el equipo de marketing sobre el constructor visual de campañas y la gestión de segmentos dinámicos.

Perfiles necesarios

- Perfiles técnicos: Administrador de sistemas (SysAdmin) con conocimientos en Linux y DevOps para el mantenimiento del servidor.
- Perfiles de marketing: Especialista en Marketing Automation o Growth Hacker.
- Personal externo recomendado: Consultor experto en Mautic para la configuración inicial de los CRON jobs y entregabilidad de email (SPF, DKIM, DMARC).

Retorno de la inversión (ROI)

- Tiempos: Se suele alcanzar el punto de equilibrio frente a herramientas SaaS (como HubSpot) en los primeros 6 meses debido a la eliminación de cuotas mensuales por volumen de contactos.
- Cómo medirlo: Reducción del coste por lead (CPL), incremento en la tasa de apertura de emails personalizados y ratio de conversión de leads fríos a calientes mediante Lead Scoring.

Otros

- Seguridad: Al ser una herramienta Open Source expuesta a internet, es crítico implementar certificados SSL, firewalls de aplicaciones web (WAF) y políticas de copias de seguridad diarias de la base de datos.
- Mantenimiento: Mautic requiere una limpieza periódica de las tablas de "leads_event_log" en la base de datos para evitar que el rendimiento del servidor degrade con el tiempo ante volúmenes masivos de datos.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué es Mautic y cuál es su propuesta de valor para el sector profesional?

Mautic es la primera plataforma de automatización de marketing de código abierto (Open Source) a nivel mundial. Su propuesta permite a departamentos de marketing y agencias gestionar campañas multicanal de forma centralizada, eliminando el pago de licencias por volumen de contactos y garantizando la soberanía total sobre los datos de los usuarios.

¿Qué implica que Mautic sea una tecnología Open Source?

Mautic se distribuye bajo la licencia GPL v3, lo que significa que su código fuente es accesible, modificable y redistribuible sin costes de licencia. Esta naturaleza permite a las empresas personalizar la herramienta según sus necesidades específicas e integrarla profundamente en su propia infraestructura tecnológica sin depender de un proveedor cerrado.

¿Es posible descargar Mautic de GitHub?

Sí, el código fuente completo de la plataforma está disponible en su repositorio oficial de GitHub. Esto facilita que los equipos de desarrollo puedan auditar el código, contribuir a su mejora o desplegarlo mediante sistemas de control de versiones y contenedores como Docker.

¿Cómo afronta Mautic la privacidad y el cumplimiento de la normativa española (RGPD)?

Mautic es una de las opciones más sólidas para cumplir con el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) en España. Al permitir el auto-alojamiento (on-premise), la empresa mantiene el control físico y lógico de los datos en sus propios servidores o centros de datos elegidos, evitando transferencias internacionales de datos no deseadas.

¿Cuál es el coste real de implementación de Mautic?

Aunque el software es gratuito, una implementación profesional conlleva costes derivados del servidor (hosting), el proveedor de servicios de envío de correo (SMTP como Amazon SES o SendGrid) y el mantenimiento técnico. También existe el Soporte Extendido (ELTS) para versiones antiguas, con un coste anual aproximado de entre 500\$ y 2.000\$.

¿Qué nivel técnico se requiere para su gestión?

Para el uso diario de marketing se requiere un nivel medio en lógica de campañas. Sin embargo, la instalación y el mantenimiento exigen un nivel alto de conocimientos técnicos en administración de servidores (stacks LAMP/LEMP), gestión de bases de datos MySQL, configuración de PHP y programación de tareas automáticas o 'Cron Jobs'.

¿Es una tecnología segura para el entorno empresarial?

Sí, es una tecnología segura siempre que se sigan las mejores prácticas de administración de sistemas. Al ser Open Source, la comunidad detecta vulnerabilidades con rapidez. Además, existen servicios de pago para parches de seguridad avanzada en versiones que ya no cuentan con soporte comunitario oficial.

¿Qué capacidades de integración ofrece mediante API?

Mautic cuenta con una API REST robusta y soporte para Webhooks, lo que permite una integración bidireccional de alto nivel con CRMs (Salesforce, Pipedrive), ERPs y otros sistemas internos. Esto facilita la sincronización de contactos y eventos de comportamiento en tiempo real.

¿Existen limitaciones funcionales en la versión gratuita comparada con soluciones SaaS?

No, la versión Open Source auto-alojada es completamente funcional y no tiene limitaciones de características respecto a sus contrapartes comerciales. La principal diferencia radica en que la empresa usuaria debe asumir la responsabilidad de la infraestructura, la escalabilidad del servidor y la entregabilidad de los correos.

CONTRATOS Y CONDICIONES

Principales recomendaciones

- Al ser una herramienta auto-alojada, la empresa es la única responsable de configurar las medidas de seguridad técnicas en el servidor (cortafuegos, cifrado y actualizaciones).
- Es obligatorio formalizar contratos de encargado de tratamiento (DPA) con los proveedores auxiliares que se conecten a Mautic, especialmente con servicios de envío de emails (Amazon SES, SendGrid, etc.).
- Se debe realizar una auditoría de los "cron jobs" y scripts de seguimiento para asegurar que no recopilan datos excesivos de usuarios anónimos sin consentimiento previo.
- Es necesario configurar mecanismos de "doble opt-in" y sistemas de baja automatizados para cumplir con la normativa de comunicaciones comerciales.
- Se recomienda nombrar un responsable técnico interno que gestione las actualizaciones de seguridad, ya que las versiones antiguas dejan de recibir parches a menos que se contrate el soporte ELTS.

Privacidad y protección de datos

- Responsabilidades: La empresa española actúa como Responsable del Tratamiento. Mautic Open Source no es un prestador de servicios en la nube, sino un software; por tanto, la responsabilidad de la custodia de los datos recae íntegramente en la empresa que lo instala.
- Ubicación de los datos: Dependerá del servidor elegido. Se recomienda encarecidamente contratar servidores dentro del Espacio Económico Europeo para garantizar la soberanía de los datos.
- Transferencia internacional: No existen transferencias internacionales inherentes al software. Estas solo ocurrirán si la empresa decide alojar Mautic en servidores fuera de la UE (como AWS en regiones de EE. UU.) o utiliza Gateways de SMS/Email radicados en terceros países sin nivel de protección adecuado.
- Derechos ARCO: El sistema permite el acceso, rectificación, supresión y portabilidad de forma nativa a través de su panel de gestión de contactos y API.

Propiedad intelectual

- Propiedad de datos: La empresa española ostenta la propiedad total sobre las bases de datos de clientes, logs de comportamiento y configuraciones de campaña creadas.
- Propiedad del resultado/procesamiento: Los informes, segmentos y arquitecturas de automatización generadas son propiedad exclusiva del usuario. El código fuente de Mautic está bajo licencia GNU GPL v3, lo que permite a la empresa modificarlo, pero obliga a mantener la misma licencia si se redistribuyen las modificaciones.

Usos y prohibiciones

- Usos prohibidos: No debe utilizarse para el envío de spam (comunicaciones no solicitadas), compra/venta de bases de datos ilícitas o cualquier actividad que vulnere la LSSI-CE en España.
- Usos admitidos: Gestión de clientes (CRM), automatización de marketing multicanal, personalización de contenidos web y análisis de comportamiento de usuarios con consentimiento.

Seguridad y certificaciones

- Seguridad: El software permite implementar autenticación de dos factores (2FA) y roles de usuario con permisos granulares (RBAC).
- Certificaciones: Al ser software libre, Mautic no tiene certificaciones tipo ISO o SOC2 por sí mismo; estas certificaciones deben ser aportadas por el centro de datos (Data Center) donde la empresa decida instalar el software.

Otros

- Decaimiento de versiones: Las versiones de la comunidad (Community) tienen un ciclo de vida limitado. Para empresas que necesiten estabilidad a largo plazo sin actualizar versiones mayores, el servicio ELTS (Extended Life Support) es la única vía contractual para recibir parches de seguridad oficiales fuera de ciclo.

Fuentes consultadas:

- Contratos: <https://www.mautic.org/legal/terms>
- Certificaciones: <https://www.mautic.org/trademark-policy>
- Condiciones: <https://www.mautic.org/privacy-policy>
- Licencias: <https://github.com/mautic/mautic/blob/5.x/LICENSE.txt>

Para más información y herramientas:

Explora look4.tools para descubrir las mejores soluciones tecnológicas del mercado.

[Inicio](#) [Todas las herramientas](#) [Categorías](#)

Este documento ofrece recomendaciones generadas mediante análisis humano y sistemas de IA automatizados. La información tiene carácter meramente informativo y no constituye asesoramiento legal, profesional ni garantía de resultados. Las marcas, logotipos y nombres comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios y se utilizan únicamente con fines identificativos.