



## #face-off

1 diciembre de 2013 | www.computing.es



### Las licencias todavía tienen mucho recorrido

**E**l cloud, que está todavía en fases iniciales, ha llegado para quedarse. ¿Quién puede dudarlo a estas alturas, sobre todo cuando hemos llevado a la nube nuestra vida personal: desde el correo y las fotos y vídeos de la familia al listín de números del teléfono del móvil?

La semana pasada estuve en una reunión de Microsoft y los directivos de la compañía no tuvieron empacho en recordar a la audiencia –consultoras que se dedican a vender sus programas– que los años felices de las ventas a mansalva de Windows y Office han acabado. Es decir, el modelo de la informática distribuida que ha dominado durante décadas el escenario tecnológico, y que asocia cada PC o servidor a licencias perpetuas de un sistema operativo y de otras aplicaciones, tiene sus días contados.

Sin embargo, me temo que la transición no será tan rápida. La exaltación de las virtudes del cloud por parte de gurús y analistas, muchas veces puro humo marketiniano, nos puede hacer perder la perspectiva. Yo creo que la licencia como hasta ahora la hemos conocido tiene vida para rato, y seguirá décadas entre nosotros. Primero porque, pese a todo, los dispositivos que hoy nos compramos –desde el PC de siempre a la tableta o el smartphone– siguen asociados a una licencia de por vida. El ordenador que encendemos en la oficina también sigue vinculado a una licencia, así como, en la mayoría de los casos, el sistema de correo, el servidor o la solución de almacenamiento. Una buena parte de los ingresos de Microsoft, pero también los de gigantes como SAP, VMware, Oracle o IBM, siguen ligados a la venta de licencias de sus programas. Los players puros de la nube, como Salesforce o Google, hacen mucho ruido, pero siguen representando poco en la informática corporativa. Las cosas no van a cambiar tan rápido y otra prueba de ello es lo que le está costando arrancar a la virtualización del escritorio.

Además, la amortización de los sistemas existentes, obligará a todos los clientes, incluso a los más convencidos de las bondades del cloud, a ir con tiento y marcar unos tiempos prudenciales para la transición. Y es que hay mucho hardware y software instalado que las empresas deberán agotar antes de lanzarse a la nube pública. Por otra parte, en las empresas la solución no será ni blanco ni negro. Es previsible que se impongan los entornos híbridos donde una parte de la informática estará externalizada en proveedores de servicios –ahí se pagará por lo que se consume, sin atender a programas de licenciamiento–, pero otra parte quedará en casa, en un CPD local que, por muy virtualizado que esté, seguirá funcionando a base de licencias. ■



Juan Cabrera es redactor jefe de Channel Partner



### Es el momento de la tecnología on demand

**E**l concepto 'on demand' constituye un nuevo estándar de servicio y es resultado de la evolución natural del modelo tecnológico y de la forma en la que las empresas perciben la tecnología y la consumen como una 'commodity'. Las organizaciones son cada vez más conscientes de las posibilidades que ofrecen los modelos que van más allá del in house y que permiten acceder, en cualquier momento, a los recursos que necesitan, tanto al hablar de la propia infraestructura hardware como al referirse a las aplicaciones consumidas a través de Internet. Las soluciones SaaS, contribuyen a democratizar el uso de la tecnología y, gracias al modelo 'pay and invest as you grow', la inmensa mayoría de las empresas puede acceder a servicios con menos riesgo e inversión inicial.

On premise implica tener todo alojado en casa y puede suponer adquirir el hardware y software en su totalidad, licencia de servidor, de cliente, contrato de mantenimiento, actualizaciones, costes de hardware y personal técnico cualificado. Hasta las organizaciones con grandes recursos económicos y humanos tienen dificultades para amortizar sus inversiones tecnológicas, debido al acelerado ciclo de vida de las plataformas y aplicaciones, a la evolución de las propias necesidades del negocio y a los cambios en el entorno externo. Frente a este modelo, las licencias on demand permiten contratar y utilizar el servicio que se desea: desde Exchange, programas de contabilidad, CRM, analítica o, incluso, comercio electrónico. Todo ello, sin necesidad de contar con base tecnológica previa.

Además del ahorro de costes, el modelo on demand proporciona la flexibilidad necesaria para actualizar y mantener la infraestructura tecnológica en las mejores condiciones. Un claro ejemplo fue el proceso de adaptación de las empresas a los nuevos tipos impositivos en el IVA. Las organizaciones con modelos SaaS no tuvieron que preocuparse lo más mínimo; sus sistemas se actualizaron de forma inmediata desde el minuto cero de su entrada en vigor. Sin embargo, muchas empresas con software 'in house' tuvieron que afrontar el cambio con antelación, abrir proyectos internos o, incluso, llegaron a tener retrasos en su implantación en sistemas internos, con los consiguientes inconvenientes en la contabilidad. Las empresas pueden contar con mayor disponibilidad y seguridad en sus datos con el modelo on demand, pues los niveles de protección de un proveedor difícilmente los puede alcanzar la empresa por sí misma, empezando por la alta disponibilidad en su centro de datos, cortafuegos, herramientas para el control de código malicioso, sistemas de detección y prevención de intrusiones. En este nuevo escenario, el proveedor resulta fundamental, pues debe aportar confianza y soporte a sus clientes. ■

Todo el mundo habla del software en la nube, pero existe una realidad innegable: las licencias tradicionales aún siguen aportando negocio a los desarrolladores sin menoscabo del cloud

Faustino Jiménez es CEO de Arsys

