

# COMPUTERWORLD

WWW.COMPUTERWORLD.ES

## Las claves para optimizar los presupuestos TI a través de 'relicensed software', a debate





La importancia creciente de la compraventa de licencias de software por volumen y su contribución a significativos ahorros presupuestarios centró un encuentro organizado por *ComputerWorld*, en colaboración con Capefoxx AG, que tuvo lugar el pasado 29 de septiembre en Barcelona.

► Cada vez más compañías se plantean la compraventa de licencias de software de Microsoft como una opción interesante tanto para el cliente final —por las nuevas oportunidades de negocio, fidelización de clientes, alto margen/beneficio, adquisición de más proyectos y su capacidad de pro-



porcionar más servicios, entre otras ventajas—, como para el *partner* —a la hora de comercializar software estándar y legal a precios asequibles y con todas las garantías de operatividad reduciendo significativamente el presupuesto dedicado a TI—. Con la finalidad de desgranar los

aspectos que rodean al ‘relicensed software’, *ComputerWorld* celebró el 29 de septiembre una mesa redonda en Barcelona, en colaboración con Capefoxx AG, que contó con las intervenciones de Juan Antonio Labajos, responsable de servicios tecnológicos de Atos Iberia; Joel Amadoz,

director de desarrollo de negocio y preventa de soluciones de Axians; Manuel Fernández, director de *utilities* de Ayesa; José Manuel Marina, director general de Crayon; Rubén Garrido, CIO de Electrodomèstics Candelsa; Joan Sistachs, CIO de Galenicum Health; Mariel Domínguez,





**Mariel Domínguez, directora BU Microsoft de Seidor.**

**“EN EL SEGMENTO PYME ES DONDE VEO UN ABANICO MÁS AMPLIO DE POSIBILIDADES DE APLICACIÓN DEL ‘RELICENSED SOFTWARE’”**

directora BU Microsoft de Seidor; y Álex Lacasta, *head of alliances & deal management* de T-Systems.

En la apertura del debate, Esther Macías, directora editorial de ComputerWorld, ponía sobre la mesa la gestión del presupuesto TI como tarea obligada por la que ha de velar todo CIO en un escenario económico y geopolítico cada vez más complejo. “En este contexto, emerge la compraventa de licencias de software por volumen de Microsoft para aportar a las aplicaciones una segunda vida que, según indican los expertos, puede llegar a proporcionar ahorros instantáneos de hasta el 70%, a la vez que la venta de éstas va a poder liberar capital extra para los presupuestos destinados a TI”, argumentaba Macías.

En su intervención, Corrado Farina, director de ventas para el sur de Europa de Capefoxx, aludió a las ventajas de apostar por el software de segunda mano, definiéndolo como la mejor opción a la hora de adquirir aplicaciones totalmente legales y dotadas de las mejores capacidades. “En la adquisición de ‘relicensed software’ es posible adquirir la cantidad de puestos que desea la empresa, y también es factible comprar la versión que cada organización desee, con la seguridad de que el software de Microsoft va a mantener un total cumplimiento con la legalidad en cualquier país europeo en el que se instale. El software de segunda mano es la solución

**“EL EMPLEO DE ‘RELICENSED SOFTWARE’ NOS AYUDA A LA VENTA Y ES UNA FÓRMULA QUE NOS PERMITE MEJORAR LA RELACIÓN CON NUESTROS CLIENTES”**



**José Manuel Marina, director general de Crayon.**





**Juan Antonio Labajos, responsable de servicios tecnológicos de Atos Iberia.**

**“EL SOFTWARE DE SEGUNDA MANO ES UNA OPCIÓN VENTAJOSA EN UN CONTEXTO EN EL QUE LAS GRANDES EMPRESAS QUIEREN COMPRAR BARATO Y SEGURO Y NO SE PUEDEN PERMITIR COMETER UN FALLO EN EL SERVICIO”**

perfecta que equilibra legalidad, coste y obsolescencia, en especial cuando la instalación no contiene la última versión de la aplicación, sino que consiste en alguna de las versiones anteriores”.

**¿Resulta difícil justificar la legalidad del software de segunda mano?**

Maribel Domínguez, directora BU Microsoft de Seidor, introducía cuestiones acerca del proceso concreto por el que ha de

pasar la transferencia de licencias de software en el sector público, así como los requisitos legales que hay que cumplir para comerciar con licencias de software usadas. Para responder a esta y otras cuestiones planteadas a lo largo del debate, Corrado Farina, director de ventas para el sur de Europa de Capefoxx y experto en *relicensed software*, señalaba que resulta crucial la figura del *partner* a la hora de abordar operaciones de compra-venta de licencias, especialmente con las Administraciones Públicas. “El *partner* dispone de una comunicación muy fluida con el cliente final que va a facilitar todos

**“EL PROBLEMA VIENE CUANDO UNA EMPRESA QUE ADQUIERE LICENCIAS PARA OTRA SE PRESENTA A UN CONCURSO PÚBLICO O PRIVADO Y HA DE ASUMIR EL RIESGO”**



**Manuel Fernández, director de utilities de Ayesa.**





**Álex Lacasta, head of alliances & deal management de T-Systems.**

**“VEO MÁS SEGURO QUE EL PROCESO DE COMPRAVENTA Y ASUNCIÓN DE RESPONSABILIDADES FUTURAS DE LAS LICENCIAS DE SEGUNDA MANO LO REALICE UNA SOLA ORGANIZACIÓN”**

los mecanismos necesarios para que la administración pública que adquiriera una licencia perpetua —no un servicio— disponga de la documentación necesaria que acredite si la licencia es nueva o bien de segunda mano, a la que acompaña toda la cadena de propiedad por la que el software ha transitado, así como declaraciones de cancelación de la licencia. De manera que, si una compañía entra en un proceso de auditoría, o bien se emplean las licencias en procesos de concursos públicos, la firma responsable de facilitar la documentación necesaria que acredite

la propiedad legal del software usado es Capefoxx”, puntualizó Farina.

Por su parte, José Manuel Marina, director general de Crayon, hacía alusión a una problemática que ha tenido que afrontar su organización. “Hace un par de meses, en el País Vasco donde operábamos con las licencias habituales adquiridas a Microsoft, alguien nos las ganó por la mitad de precio, lo cual se debió a que la firma competidora hizo

**“EL SOFTWARE DE SEGUNDA MANO PERMITE PODER EMPLEAR APLICACIONES A UN 30% DE SU COSTE SI SE ADQUIERE EN LICENCIA NUEVA Y TAMBIÉN ES UN ELEMENTO DE BATALLA CONTRA LA OBSOLESCENCIA”**



**Rubén Garrido, CIO de Electrodomèstics Candelsa.**





**Joan Sistachs, CIO de Galenicum Health.**

**“EL ‘RELICENSED SOFTWARE’ ES FRUTO DE LA TRANSFORMACIÓN QUE ESTAMOS SUFRIENDO TODOS, EN ESPECIAL A TRAVÉS DE AQUELLAS TECNOLOGÍAS QUE VAN SOBRE LA NUBE”**

uso de licencias de segunda mano”. Asimismo, este directivo hizo hincapié en la necesidad de que se incluyan de manera habitual cláusulas de responsabilidad que vinculen las actividades que se pueden ejecutar con las licencias adquiridas, en especial cuando se trata de concursos públicos.

**Responsabilidades y garantías de las licencias reusadas**

Juan Antonio Labajos, responsable de servicios tecnológicos de Atos Iberia, reconocía la utilidad de adquirir software de segunda mano para aquellas empresas de envergaduras pequeñas o

medianas, pero no así en el caso de grandes corporaciones. “Está claro que para cierto segmento del mercado o tipología de cliente el *relicensed software* es una opción ventajosa, pero las grandes empresas no solo quieren comprar barato, sino que además quieren comprar seguro, y no se pueden permitir cometer un fallo en el servicio”. Para Labajos, una gran empresa no puede tener una instalación parada por una mala actualización o cualquier otra incidencia que se pueda producir.

Como respuesta a la cuestión planteada por Labajos —acerca de cómo convencer a las grandes organizaciones de

**“VEO QUE ESTÁ BIEN RESUELTA LA PROBLEMÁTICA DE RESPONSABILIDADES Y GARANTÍAS QUE OFRECE EL ‘RELICENSED’ SOFTWARE DE MICROSOFT”**



**Joel Amadoz, director de desarrollo de negocio y preventa de soluciones de Axians.**





**Corrado Farina, director para el sur de Europa de Capefoxx.**

que las compañías usuarias de software no corran con la responsabilidad de tener que afrontar las consecuencias derivadas de incidencias con el software, por no dejar de mencionar otros requisitos como aprobar el proceso de validación de las soluciones a emplear— Corrado Farina señaló que la diferencia viene dada a partir del segundo año, ya que, si bien Microsoft va actualizando sus aplicacio-

utilizadas, Manuel Fernández, director de *utilities* de Ayesa, se preguntó hasta dónde alcanza la responsabilidad de una compañía que sea proveedora de clientes ya que, según aseguró: “El problema viene cuando una empresa que adquiere para otra se presenta a un concurso público o privado y ha de asumir el riesgo”. A este respecto, Farina indicó que el nombre de la compañía usuaria de las

el proceso relacionado con la compraventa y asuma las responsabilidades futuras derivadas de ello y relacionadas con las garantías y el correcto funcionamiento relativo a la migración de las licencias de segunda mano, en lugar de hacerlo a través de *partners*, Corrado respondió asegurando que es posible establecer una operación de compraventa de licencias que mantenga una fórmula mixta.

**“LA COMPRAVENTA DE LICENCIAS POR VOLUMEN REPRESENTA LA SOLUCIÓN PERFECTA QUE EQUILIBRA LEGALIDAD, COSTE Y OBSOLESCENCIA”**

nes periódicamente y remitiéndolas a sus clientes, después de un año la garantía ha de ser renovada, al igual que ocurre en el proceso de adquisición de licencias nuevas. “Hace varios años que una firma francesa nos adquirió 80.000 licencias de Office de segunda mano y nunca hemos tenido ningún problema”.

Profundizando en los aspectos que rodean a la responsabilidad y a los riesgos derivados del uso que realiza una tercera organización de las licencias re-

soluciones figura siempre en primera instancia en cada uno de los contratos de compraventa realizados. “Nunca aparece el nombre del intermediario como el integrador de sistemas, y dicha comunicación se reporta directamente a Microsoft, cerrando de este modo el círculo de la transferencia de las licencias”.

A la cuestión planteada por Álex Lacasta, *head of alliances & deal management* de T-Systems, que señaló si es factible la posibilidad de que Capefoxx realice todo

**Obsolescencia, seguridad y legalidad: tres inquietudes de los usuarios de ‘relicensed software’**

Desde la perspectiva de los clientes finales, Rubén Garrido, CIO de Electrodomèstics Candelsa, planteó la esencialidad de alcanzar el equilibrio entre los costes de las licencias y el presupuesto de IT y afirmó que hay que tener garantías de que estas licencias que se adquieren en el mercado de segunda mano responden a las políticas de legalidad y de seguridad IT; también es preciso ver cómo con la ayuda de *partners* es posible llegar a conseguir un proyecto sólido a través del cual se empleen licencias de segunda mano con total garantía, añadió. Garrido también apeló a otros factores importantes en el



debate del software de segunda mano, “como es el modo de aprovechar el potencial que ofrece la posibilidad de emplear software a un 30% de su coste respecto a si se adquiere en licencia nueva, y también cómo batallar contra la obsolescencia sin olvidarnos de los factores que rodean a la legalidad de ese software”.

Aunque afirmó que no trabaja directamente con aplicaciones de Microsoft, Joan Sistachs, CIO de Galenicum Health, es otro cliente final que en el encuentro reconocía que resulta inevitable encontrarse con tecnología de una compañía que define como un ‘monstruo’, con la que se ha de operar desde el punto de vista de una organización como la suya que dispone de plantas de fabricación. “Voy un poco a contrasentido en este debate. Creo que estamos en un momento donde los costes de TI serán cada día más importantes, frente a lo cual tenemos la misión de minimizarlos al máximo”.

Sistachs insistió en que la misión de CIO consiste “no solo en establecer la consolidación tecnológica, sino también en alcanzar un concierto a nivel financiero. A partir de aquí, en mi entorno dispongo de múltiples *vendors* que me ofrecen una diversidad de licenciamientos, por no



mencionar aquellas licencias de proveedores de aplicaciones que caducan sin haber sido utilizadas. Creo que todo ello es producto de la transformación que estamos sufriendo todos, en especial a través de aquellas tecnologías que van sobre la nube, y de cómo Microsoft ha de espabilarse a la hora de encontrar nuevas fórmulas para rentabilizar su negocio”. Para Sistachs, en los años 90

del siglo pasado y primera década de 2000 era habitual encontrar licencias por las que las empresas pagaban con múltiples epígrafes que nadie entendía. “Todo esto ha quedado atrás, pero ahora creo que Microsoft se está encontrando en medio de un proceso evolutivo del mundo TI, en un momento en el que otros *partners* han hecho otras cosas, y en un mundo mucho más plural en el que todos

somos más libres a la hora de contratar a un proveedor”.

**Software usado: inteligente, seguro y legal**

Mariel Domínguez reconoció no haber trabajado nunca con software de Microsoft de segunda mano. “No contemplo la posibilidad de realizar operaciones de este tipo como un modelo de trabajo





fácil, pero tampoco lo veo imposible. Tenemos diferentes tipos de clientes que catalogamos en 'enterprise' con quienes mantenemos contratos muy consolidados, tanto de empresas privadas como públicas. Donde vislumbro el abanico de posibilidades más amplio es en el segmento pyme", señaló.

A diferencia de Mariel Domínguez, José Manuel Marina afirmó que su compañía

trabaja habitualmente con software de segunda mano. "Para nosotros el empleo de 'relicensed software' supone una herramienta más de ayuda a la venta, y una fórmula que nos permite mejorar la relación con nuestros clientes. En nuestro caso, empezamos como MSP de Microsoft, una empresa de servicios dedicada a la gestión de activos de software. Desde ahí gestionamos a clientes de todo tipo para

ver lo que tienen y lo que necesitan. De manera que con *relicensed software* Crayon cubre algunos 'gaps' antes de que el cliente se modernice o se pase a la nube".

Desde la perspectiva de una firma integradora, Joel Amadoz, director de desarrollo de negocio y preventa de soluciones de Axians, adujo que, aunque el mundo Microsoft le queda un poco lejano, han de ayudar a sus clientes a cubrir

sus necesidades que pasan por la instalación de soluciones de dicho fabricante en sus proyectos a la hora de integrar una solución completa. "También vemos cómo la parte de *cloud* continúa en plena expansión, pero los usuarios no lo van a llevar todo a la nube, sino que prevemos que coexistirán modelos híbridos, si bien los costes de *cloud* son elevados y difíciles de defender desde el punto de vista financiero". Por otro lado, Amadoz reconoció estar bien resuelta la problemática de responsabilidades y garantías que ofrece el 'relicensed' software de Microsoft.

Una opinión compartida por todos se centró en la búsqueda de equilibrio entre la obsolescencia, el coste y la legalidad en la adquisición de software de segunda mano, en un escenario repleto de licencias falsas que parecen originales cuya autenticidad puede llegar a constituir una tarea difícil de llevar a cabo.

En su intervención de clausura del acto, Corrado Farina, de Capefoxx, subrayó las ventajas de apostar por el software de segunda mano como la mejor opción a la hora de adquirir aplicaciones totalmente legales y dotadas de las mejores capacidades. **cw**