

Cambios en los Contratos Enterprise (EA) de Microsoft versión 2011

La nueva versión 2011 de los contratos Enterprise (EA) incluye algunos cambios que pueden impactar a los clientes. Dentro de los cambios se encuentran los siguientes:

Dispositivo Calificado

Las versiones anteriores se referían a Escritorios calificados para el conteo de las máquinas cobijadas en el acuerdo. La versión 2011 cambia el término a “Dispositivo Calificado”. Esto quiere decir que dispositivos tales como tabletas o teléfonos inteligentes que se utilicen para acceso a entornos de virtualización de escritorios (VDI) deben incluirse en el cálculo de dispositivos calificados a menos que se cumplan estas tres excepciones: 1) el dispositivo no pertenece a la organización ni es controlado por ella. 2) El dispositivo solo se utiliza como cliente de VDI cuando el usuario se encuentra físicamente fuera de cualquiera de las instalaciones de la organización. 3) El usuario del dispositivo debe tener asignado un PC con Software Assurance (SA) o una licencia de VDA.

Cambio en la Ventana de cumplimiento del reporte True-Up (Pedido anual)

Se cambió la ventana de cumplimiento de del reporte de True-Up del rango entre 60 días antes y hasta 15 días después del aniversario al rango entre 60 y 30 días antes del aniversario. Es decir, se pasó de (-60 a +15 días fecha aniversario) a (-60 a -30 días fecha aniversario).



Determinación del nivel de precio

El nuevo modelo se aleja del conteo abstracto del Usuario/Dispositivo calificado al Conteo de licencias y es el siguiente:

1. Establezca el nivel de precio de los productos principales (Productos empresariales + Servicios empresariales en línea) al utilizar los Conteos de licencias
2. Cree Grupos lógicos de productos que coincidan con las cargas de trabajo
 - Grupo 1 (Office): Office Pro Plus + Office 365 (Planes E2-4)
 - Grupo 2 (CALs de productividad): Core CAL/ECAL + Office 365 (Planes E1-4)
 - Grupo 3 (CALs de administración del sistema): Core CAL/ECAL + Windows Intune
 - Grupo 4 (OS): Windows + VDA + Windows Intune

www.solosoft.com



3. El grupo de nivel de más alto (mejor precio) se utiliza para establecer el Nivel de precio de los productos principales
4. El nivel de precio de los productos adicionales se establecerá por medio del grupo correspondiente
 - Aplicaciones – Grupo 1
 - Servidor – el más alto de los Grupos 2/3
 - Sistemas – Grupo 4
 - Si un grupo permanece al 100% sin licencias, se establece en el nivel A

Reformulación del nivel de precio

Con la versión anterior del contrato los precios permanecían fijos durante su vigencia. Con la versión 2011 se fijan los precios bases y el nivel de descuento a aplicar. Los precios bases no cambian durante la vigencia del acuerdo, pero los niveles de descuento si pueden variar dependiendo si el cliente accede a un mayor o menor nivel de precios. Sin embargo, por el momento la reformulación no será automática y deberá ser solicitada por el cliente.

Cantidad de reducción de licencias y cancelación

Las versiones anteriores del EA no permiten reducciones en las cantidades empresariales (salvo el Enterprise Subscription). La versión 2011 permite las reducciones para OLS (servicios en-línea) empresariales y la selección de otros OLS, pero será necesario cumplir el Compromiso para toda la empresa.

Se elimina la opción de renovación a 1 año

La versión 2011 del EA elimina la opción de renovación a 1 año, quedando únicamente la opción de renovar a 3 años. Este cambio no les permitirá a los clientes renovar para aprovechar liberaciones de nuevas versiones en menos de 1 año (y luego determinar si continúan o no con el acuerdo). Por lo tanto las decisiones tendrán un impacto a mediano plazo (3 años) y el análisis debe ser más riguroso y realizarse con la suficiente antelación.

En las renovaciones se permite cambio en las mezclas de productos Empresariales

Este cambio permitirá a los clientes en las renovaciones (ahora disponible a 3 años únicamente) a reconfigurar sus mezclas de productos Empresariales y OLS (servicios en-línea). Anteriormente no era posible en las renovaciones y solo se lograba mediante la firma de un nuevo acuerdo.

Nuestros Servicios de Optimización del Licenciamiento – SOL - le ayudarán a encontrar ahorros, en análisis de esquemas de licenciamiento, en explorar alternativas, comparar costos y beneficios, en apoyo en negociaciones, y en implementar y fortalecer procesos de gestión de sus activos de software (SAM). Nuestra experiencia y conocimiento en estos temas nos permite ser su aliado estratégico para esta labor. Contáctenos a SOL@solosoft.com.