

Implicaciones del Modelo de Licenciamiento de Office Pro Plus dentro de Office 365

El licenciamiento tradicional de Office en las empresas ha sido bajo los programas de licenciamiento por volumen. Ahora con el lanzamiento de Office 365 es posible licenciar el producto ya sea como parte un “combo” o de forma individual. No obstante existen diferencias importantes entre lo que cada opción permite.

Los programas de licenciamiento por volumen estipulan que se requiere una licencia por cada dispositivo donde se visualice la interfaz de usuario. Es decir, cada máquina en donde se instale el producto o en donde se acceda remotamente al programa instalado por ejemplo en un servidor debe contar con la licencia respectiva del producto.

Existen beneficios adicionales tales como:

1. Es una licencia perpetua
2. Dispositivo portátil: Se podrá instalar una copia en un dispositivo portátil para su uso por el usuario principal del dispositivo con licencia.
3. Acceso Remoto: El usuario principal único del dispositivo que aloja la sesión de escritorio remoto podrá utilizar el software y acceder al mismo a distancia desde otro dispositivo. Ninguna otra persona podrá utilizar simultáneamente el software con la misma licencia, salvo para la prestación de servicios de soporte.
4. Soportan la instalación y acceso de Office en escenario de VDI y Virtualización de Sesiones (RDS – Remote Desktop Services)
5. Podrá instalar y utilizar cualquier versión anterior del software en el dispositivo con licencia.
6. Requiere adicionar Software Assurance para actualizar a la siguiente versión.
7. Soporta despliegue (instalación) utilizando la tecnología App-V.

Por su parte el licenciamiento de Office Pro Plus bajo Office 365 difiere en algunos aspectos:

1. Es una suscripción – se puede utilizar el producto si el pago está al día
2. Se licencia por usuario y no por dispositivo
3. Cada licencia de usuario permite hasta 5 instalaciones en diferentes dispositivos de ese usuario. Una de estas 5 instalaciones puede ser en el equipo en casa del usuario.
4. Incorpora un sistema de seguimiento integrado que impone un nivel de cumplimiento de la licencia: el ejecutable de instalación es diferente al de un Office Pro Plus bajo licenciamiento por volumen. Tiene un mecanismo de validación para solo autorizar hasta 5 instalaciones para un usuario determinado y valida cada mes que el pago de esta licencia se encuentra al día.
5. El acceso remoto no está permitido. Por lo tanto un usuario no podrá remotamente conectarse con su tableta (iPad o similar) a su equipo escritorio para utilizar el Office allí instalado.

www.solosoft.com

6. No permite instalar y utilizar cualquier versión anterior del software en el dispositivo con licencia. Es decir, el usuario licenciado de Office Pro Plus bajo Office 365 tiene que utilizar obligatoriamente la última versión del producto disponible en el programa.
7. No soporta la instalación y acceso de Office en escenario de VDI y Virtualización de Sesiones (RDS – Remote Desktop Services): el sistema de activación del producto es incompatible con escenarios de VDI y RDS y por lo tanto clientes que requieran utilizar estas tecnologías deberán licenciar el Office bajo otros esquemas.
8. Solo cubre por el momento la versión del producto para plataforma Windows – aún no está disponible para Mac.
9. Permite actualizar a la siguiente versión sin costo adicional mientras los pagos estén al día.
10. No soporta despliegue (instalación) utilizando la tecnología App-V.

Ambos permiten la ejecución de máquinas virtuales (VMs) en el dispositivo licenciado y la utilización de Office Web Apps – versiones livianas vía Web de Word, Excel, OneNote y Power Point.

Tanto los temas de arquitectura, mapeo de su ciclo de actualización con el de Microsoft, flujo de caja y perfiles de usuarios entre otros son necesarios para análisis y determinación de la solución que se adapte a sus necesidades.

Nuestro Servicio de Optimización del Licenciamiento – SOL - le ayudará 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.

www.solosoft.com