

VMware cambia su modelo de licencia para TI empresarial

VMware notificó actualmente un cambio en su modelo de licencia de software que limita el número de núcleos admitidos en la CPU, este cambio entrará en vigor a partir del próximo 2 de abril de 2020.

Y con ello una serie de interrogantes las cuales abordaremos, aclarando las dudas e inquietudes que pudiese tener acerca de estos nuevos cambios.



¿Cuál es la razón por la cual VMware hizo esto?

La razón por la cual VMware hizo esto es debido a que casi todo su software cuenta por licencia "por CPU" (Enterprise PKS y NSX Datacenter estos productos son los más destacadas con licencia por núcleo).

Cabe destacar que VMware atrajo a sus clientes con la idea de las licencias "basadas en el consumo" en años atrás, revirtiendo el curso por el retroceso del mercado. Evolucionando rápidamente a un mercado donde las licencias basadas en núcleo normales, donde pasan a ser una compañía avanzando hacia un modelo más híbrido.

Para este nuevo modelo de licencia, VMware se continuará otorgando licencias por CPU, aunque el número de núcleos admitidos por la CPU se limitará a 32. Cualquier número de núcleo por encima de 32 se le solicitará el requerimiento de una segunda licencia de CPU. Además, si se utiliza una segunda CPU, esta deberá ser por separado, con las mismas condiciones (más de 32 núcleos que requieren una segunda licencia).

¿Qué significado tiene esto para las organizaciones de TI y qué deben hacer al respecto?

Claramente, es de notar que la gran mayoría de las organizaciones de TI no se verán afectadas por este cambio de licencia hoy.

El servidor promedio en el centro de datos se entrega con menos de 20 núcleos por CPU. Pero, a medida que las organizaciones de TI busquen implementar servidores con CPU más pobladas, como el procesador EPYC de segunda generación de AMD (que puede escalar a 64 núcleos por socket), probablemente habrá una reevaluación.

Las organizaciones de tecnología que han comenzado a implementar EPYC en el centro de datos, no deberían alarmarse y abandonar esta estrategia. Por lo contrario, deben revisar las razones para elegir implementar estos servidores en primer lugar.

¿Este modelo de licencia forma que esas razones sean intrascendentes? ¿Existe un modelo de implementación que permita a una organización mantener este rumbo estratégico y minimizar el impacto en los costos? Según, el costo dado relativamente bajo del hardware (en comparación con la pila de soluciones de software), la respuesta a esta última pregunta debería ser "sí".

¿Con cuánto tiempo dispone?

Es importante saber que VMware está dando a sus clientes hasta el 30 de abril para comprar licencias para > 32 núcleos de CPU, lo que quedará exento y, por lo tanto, no estará sujeto al nuevo modelo de licencia.

¿A qué se debe VMware está haciendo esto?

- 1.- Hay que descartar la conspiración de que Intel está de alguna manera detrás de esta decisión de VMware (se verá afectada por esta licencia lo suficientemente pronto).
- 2.- Esto es VMware respondiendo a lo que cree que es una pérdida potencial de ingresos por licencias debido a la densidad de las plataformas informáticas.

Por otra parte, si las licencias basadas en el núcleo no son la norma, sin duda es normal.

Como en términos de licencias de software, suscripciones de software y servicios en la nube, Microsoft se mudó a licencias basadas en núcleo en años anteriores y Oracle ha estado basado en núcleos durante varios años. Entonces VMware, quien posee más del 75% de cuota de mercado de virtualización también se une a adoptar un modelo de licencia de este tipo como estrategia competitiva.

¿Qué significado tiene esto para el futuro?

Es de resaltar que este cambio de licencia de VMware no es tan radical, puesto que permite a los clientes comenzar la transición de consumir sus productos más como estos modelos de consumo que se están volviendo tan frecuentes en TI.

Se estima que con el tiempo VMware continuará evolucionando su modelo de licencias para alinearse más con la dinámica y las demandas del mercado. Al final, esto en última instancia beneficiará a los clientes que consideran que "como servicio" es el botón "fácil" para proporcionar servicios de TI a la organización.

Por todo lo anteriormente expuesto, en [Licensing Assurance](#) podemos ayudarle proporcionándole toda nuestra asesoría y se librará de tomar decisiones erróneas al contratar el licenciamiento de software. Es de destacar, que no hay intereses secundarios, puesto que no vendemos licencias ni pertenecemos a ningún fabricante de software. Si quiere conocer más sobre esta alternativa, no dude en [contactarnos](#).