

# Gestión de activos multcloud simple y rentable

Gestionar licencias de software en un entorno de cloud público se está convirtiendo en una cuestión de vital importancia para los administradores de TI, enfrentados a los diversos retos que semejante paradigma plantea. ¿Conocen las nuevas normas aplicables a la nube? ¿Saben cuál es el coste de la ejecución de un software en cuestión? Un panorama cada vez más complejo que exige una eficiente gestión de los activos de software.

“La mayoría de nuestros clientes están en un ambiente híbrido. Tienen software en la nube, on-premise y aplicaciones mixtas que trabajan con elementos tanto en cloud como en sus instalaciones; un modelo complejo que refleja la necesidad de tener una gestión de proveedores”. Emilio Quemada, Services Manager de Crayon Software Spain, glosó de esa manera la complejidad de un entorno que él mismo definió como “una madeja”, durante la sesión online [Gestión de activos multcloud simple y rentable](#) de IT User. Se trata éste de un modelo conformado por una multitud de dispositivos, con diversas formas de licenciamiento y firmwares para cada uno de ellos, que implica la necesidad de tener una cadena de suministro.

Durante la sesión, en la que también estuvo



¿Te avisamos del próximo IT User?



presente José Antonio Esteban, CTO de producto en Codere, Quemada explicó algunas de las claves de Crayon, que tiene por objetivo ayudar a los clientes en el aprovisionamiento de las citadas licencias. “Hay una barrera de entendimiento entre el departamento de IT y el departamento de compra. ¿Sabemos de verdad cómo debe hablar un departamento de compras con un proveedor para obtener la mejor forma de licenciamiento? Porque el responsable de software de una empresa siempre va a pensar si está tirando el dinero; si, de verdad, está optimizando los activos. Y, sobre todo, si tiene algún riesgo de seguridad”, aseguró.

Una seguridad que planteó, como siempre, la necesidad de migrar a la nube. “Me preguntan mis clientes con frecuencia si hay que tener una gestión de activos del software en el cloud. La respuesta es sí. Recordemos que un software es el conjunto entero, o una parte, de los programas, procedimientos, reglas y documentación asociados a un sistema de procesamiento de información. Estoy, por tanto, obligado a gestionar el software de la nube, ya que procesa la información que tiene el cliente”.

Y un cliente para el que Quemada tiene un consejo: “Si en un momento no te encuentras cómodo con tu gestión de activos, deja de comprar. Da dos pasos atrás, mira cuál es tu situación actual, empieza a definir tus procesos correctamente y cuando tengas respuestas a las

preguntas antes planteadas, entonces estarás preparado para hacer una nueva inversión de IT”.

¿Y qué soluciones presenta Crayon para esas empresas ya listas? “Nuestra solución pasa por un modelo que nos permita trabajar con herramientas de propiedad intelectual propia”, afirma. “Hoy hay multitud de proveedores, por tanto, tenemos diferentes tipos de soluciones para ayudar a los usuarios en el apro-

visionamiento de las licencias. Éstas se integran dentro de lo que son los procesos de compra del cliente (el departamento de compra puede aprobar un pago y automáticamente esa licencia puede estar en el tenant del usuario). Tenemos incluso herramientas de colaboración como Sam-IQ, que nos permiten abordar el proyecto de una manera única”, apuntó al respecto.

Sam-IQ es un portal de colaboración de Crayon donde todos los consultores de la compañía se



**“Hay que tener una gestión de activos del software en el cloud”, Emilio Quemada, Crayon Software Spain**

relacionan con el personal de los clientes, permitiendo incluso el acceso a aquellos actores de terceras partes que el usuario considera necesarios en una determinada operación. Se evitan así los peligrosos correos electrónicos. Un buen ejemplo de lo que ofrece Sam-IQ es Cloud Economics, un servicio cuyo objetivo es “identificar, analizar, proponer (y en su caso ejecutar) los cambios necesarios sobre los servicios de Azure (o AWS) con el fin de optimizar su uso, reducir costes y mejorar el retorno de la inversión realizada”.

La operación se realiza a través de tres tareas fundamentales: la recogida de datos, el análisis de esa información y la implementación de los cambios que el cliente decida. ¿Y qué beneficios puede obtener ese cliente de Crayon? “Son múltiples. Desde mejor acceso a la inteligencia de datos (o sea, saber en todo momento cuál es mi inventario software y hardware), a la mitigación de riesgos o la reducción de costes IT, que es lo que más preocupa a las empresas españolas. De esta manera, el usuario puede obtener reducciones del 75% en el tiempo destinado a la gestión de licenciamientos, del 85% en los gastos no controlados (True Up) o una disminución del tiempo que sus empleados necesitan para hacer esta gestión de activos del 80%”, afirmó el invitado.

Estas bondades fueron corroboradas por José Antonio Esteban, CTO de producto en Codere. La multinacional española del sector del juego privado se apoya en Azure y, acerca de esta

plataforma, Esteban habló de lo difícil que es optimizar la cantidad ingente de servicios que tienen en la solución de Microsoft. “Sólo allí hemos tenido 500 servicios en los dos últimos meses. Para optimizar eso, o sea, para ahorrar, necesitábamos a alguien que nos dijera cómo. Éste era el gran reto”, confesó.

Porque Codere tenía claro el objetivo, pero no la manera. “Teníamos muchas cosas en

la cabeza, pero no éramos capaces de transmitir a nivel de metodología. Eso lo consigue Crayon. Ellos tienen la experiencia y, además, son capaces de explicar el modo, con lo que no sólo ganas tiempo, sino también la confianza con el resto de equipos de la compañía, que deben entender el porqué de una inversión”.

Para la empresa de apuestas era fundamental hacer entendible en sus diferentes departa-





**“La transformación de presupuestos ha cambiado y debemos saber exponer esta realidad a los departamentos”, José Antonio Esteban, Codere)**

tamentos una retórica digital relacionada con un universo abstracto. “Es que todo lo que es transformación de presupuestos ha cambiado radicalmente. Antes comprabas una máquina y sabías que costaba 100. Ahora contratas un servicio y, dependiendo de los usuarios, te cuesta más o menos. Han cambiado radicalmente las formas. Por tanto, debe cambiar la manera de exponer esta realidad a los departamentos”, aseguró al respecto.

Desde Codere, pues, apuestan por una nueva mentalidad para integrarse en un nuevo paradigma marcado, como decíamos antes, por el viaje a la nube. Un periplo que puede resultar funesto si no se tienen las cosas claras. “Al principio lo estábamos llevando todo a la nube, pero sin cabeza. Estábamos más preocupados de hacerlo que de cómo hacerlo, y nos dimos cuenta de que no éramos capaces de optimizar lo que teníamos ahí. Crayon nos ayudó también en esto. Consiguieron que tuviéramos un entorno estable, sin sorpresas”, asevera. ■

 **MÁS INFORMACIÓN**

-  [Gestión de activos multicloud simple y rentable](#)
-  [Caso de éxito Crayon – Codere](#)



**CASO DE USO: CODERE AHORRA UN 27% DE SU GASTO EN AZURE CON CLOUD ECONOMICS DE CRAYON**

Codere necesitaba interpretar la información que le proporciona Microsoft Azure para alinear sus necesidades tecnológicas con su capacidad de gasto en la plataforma. La multinacional española del sector del juego privado, puso en marcha un plan de “Optimización de Costes en MS Azure”, junto con Crayon Software, que le permitió ahorrar más de un 27% de su gasto en tan solo cinco meses.

