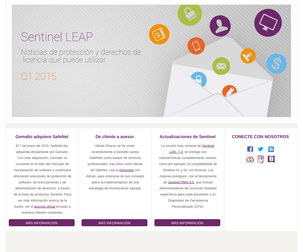

Gemalto adquiere SafeNet

El 7 de enero de 2015, SafeNet ha anunciado el acuerdo de adquisición de Gemalto. Con esta adquisición, Gemalto se convierte en el líder del mercado de monetización de software y continuará ofreciendo soluciones de protección de software, de licenciamiento y de administración de derechos, a través de [SafeNet Sentinel](#) y [SafeNet](#), así como una información acerca de la fusión, en el [anuncio oficial](#) emitido a nuestros clientes existentes.

MÁS INFORMACIÓN

De cliente a asesor

Adrian Pearce se ha unido recientemente a SafeNet como director de soluciones para el sector de servicios profesionales, tras años como cliente de SafeNet. Lea la [entrevista](#) con Adrian, para entrevistar de sus consejos sobre la implementación de una estrategia de monetización ingresos.

MÁS INFORMACIÓN

Actualizaciones de Sentinel

La versión más reciente de [Sentinel](#) RMS 8.6 y [Sentinel](#) LDK 7.3 incluyen características completamente nuevas como, por ejemplo, la compatibilidad de Sentinel HASP y EL con Android. Las mejoras protegen, con el lanzamiento de [Sentinel](#) HASP 8.5, que incluye Administradores de Licencias Aislados específicos para cada proveedor y un Diputados de Audiencia Personalizado (CPD).

MÁS INFORMACIÓN

CONECTE CON NOSOTROS

NOTICIAS DEL SECTOR

CASA

Monetización de software en 2015

En el artículo en [TMCnet](#) el vicepresidente ejecutivo de monetización de software de Gemalto, Shlomo Weiss, reflexiona sobre cómo 2014 ha sido un año de transición para la monetización de software y cómo 2015 promete ser un año más impulsado por software. Explica cómo los proveedores de software empezaron a monetizar sus productos de software con licencias basadas en la nube y características en hardware al licenciamiento centrado en el usuario, así como de la necesidad de una mayor visibilidad en las actividades frente al cliente y en el sistema de gestión administrativa (back office). Weiss presenta sus cinco áreas de interés en 2015, entre otras: dinámica de mercado y modelos comerciales; experiencia del cliente; integración de software con dispositivos y plataformas; y cambios en los ecosistemas, preparase para las repercusiones del Internet de las cosas (IoT) y la importancia de la seguridad. Predice que, dado la complejidad creciente de monetización, no hay procedimientos de software independientes si las empresas podrán darse el lujo de tratar las soluciones de licenciamiento y de protección de conexión de derechos como algo aislado.

EVENTOS

EVENTOS

NOTICIAS DEL SECTOR

Webcast en vivo – ¿De qué manera puede su organización beneficiarse de la administración de concesión de derechos?

En el caso de proveedores de software, la disponibilidad de potenciar todas las soluciones de licenciamiento y de concesión de derechos mediante una herramienta centralizada es una gran ventaja. Un sistema de administración de derechos (RMS) puede ayudar a las empresas a poder automatizar diversas operaciones comerciales y proporcionar información valiosa del negocio.

En este seminario virtual aprenderá a sacar el máximo partido de las soluciones de su sistema de administración de concesión de derechos, a simplificar procesos, a reducir gastos y a mejorar la experiencia del usuario.

Descubra:

- Qué informes son útiles
- Qué puede automatizar con el sistema de concesión de derechos
- Cómo obtener más visibilidad de su EMS

Unase al seminario virtual:
[April 1, 2015 - 11:00 AM CEST - Español]
[April 7, 2015 - 10:00 AM CDST - México]

¡Esperamos verle en línea!

"Consulte a los expertos" es una serie de webcasts trimestrales que presentan nuevas tendencias en el área de licenciamiento, concesión de derechos y protección.

Para obtener acceso a la versión anterior de «Cuál es el mejor modelo de licenciamiento para su negocio?» [haga clic aquí](#).

LANZAMIENTO DE PRODUCTOS

LANZAMIENTO DE PRODUCTOS

EVENTOS

El software de protección, licenciamiento y administración de derechos listo para usar de Sentinel, ya está disponible para Android en Sentinel LDK 7.3

Sentinel LDK suministra a editores de software una solución de monetización de software completa y lista para usar, que les permitirá proteger su software y simplificar procesos de licencia en una sola etapa para la experiencia del usuario final.

Sentinel LDK 7.3 presenta las siguientes funciones:

- Compatibilidad de Sentinel HL y EL con Android – Sentinel LDK puede proteger ahora sus aplicaciones instaladas en la plataforma Android. La utilización protegida es compatible con Sentinel HL y con Sentinel EL como llaves de licencia.
- Licenciamiento en la red para todos los tipos de llave (excepto BasicNet) – las cuatro clases Sentinel, es decir, Sentinel HL, Sentinel EL, Sentinel SL estándar, y también las clases Basic y Net, son compatibles ahora con el licenciamiento en la red, mientras que antes solo lo eran con nuestras clases Sentinel HL Net. Esta nueva función se entrega gratis con el paquete de pago adicional.
- Migración en vivo de máquinas virtuales – esta función le permite a una aplicación protegida a instalada en una máquina virtual Hyper-V, migrar a otra máquina virtual diferente, sin perder la licencia y sin ningún efecto protector contra duplicaciones de licencia no autorizadas. Esta función se ha introducido en Sentinel LDK 7.2 y ahora también totalmente compatible con Sentinel EMS en esta versión 7.3.
- Retry-virtual (V-Cells) – Esta función permite el licenciamiento basado en tiempo, de todos los modelos de Sentinel HL (excepto Basic). De esta manera, el usuario puede escoger una tramma que cabalgue en una fecha y hora específicas, calculado integralmente en la llave. Esta función se ha introducido en Sentinel LDK 7.2 y es ahora totalmente compatible con Sentinel EMS en esta versión 7.3.

[Haga clic aquí](#) para información acerca de Sentinel LDK, o [descargue ya la versión más reciente](#).

Funciones nuevas y mejoradas en la versión 8.6, la más reciente de la solución de administración de licencias Sentinel RMS

Sentinel RMS es el potente volumen de operación de administración de licencias, con la que los desarrolladores de software y tecnología pueden controlar y ver la instalación y el uso de sus productos. La solución Sentinel RMS, enfocada en una administración de licencias empírica y flexible, es la más apta aplicaciones instaladas en entornos empresariales de mediana a gran escala.

Sentinel RMS 8.6 presenta las siguientes nuevas funciones:

- Administradores de licencias aislados específicos del proveedor – los administradores de licencias aislados específicos del proveedor simplifican las instalaciones del usuario de clientes finales, al posibilitar el funcionamiento en un solo entorno de varias instancias del administrador de licencias, sin dejar de mantener la configuración de cada instancia aislada de las demás.
- Diputados de pertinencia personalizados (CPD) – la característica de diputados de pertinencia personalizados (CPD) aumenta la flexibilidad y la escalabilidad de la infraestructura, posibilitar el almacenamiento y la gestión de información de pertinencia de RMS en cualquier base de datos.

[Haga clic aquí](#) para obtener más información acerca de Sentinel RMS, o [descargue ya la versión más reciente](#).

FACTOR DE ÉXITO

FACTOR DE ÉXITO

LANZAMIENTO DE PRODUCTOS

De cliente a asesor

¿Tiene miedo su sistema de licenciamiento pero no sabe por dónde empezar? Nuestro residente experto, Adrian Pearce, comparte su singular perspectiva sobre la creación de una estrategia de monetización de software fructífera, un antiguo gerente de productos en una empresa de software de análisis del Reino Unido, ha estado involucrado en cada fase del proceso de licenciamiento, desde el establecimiento de precios hasta la implementación. Ahora, en su nuevo papel como director de soluciones, procura comercial integral y la integración en el sistema. En 2014 hizo la transición de cliente a asesor principal de equipo de servicios profesionales de SafeNet Sentinel (antes SafeNet Inc.), donde ayuda a clientes potenciales y existentes a implementar la estructura de licenciamiento y de concesión de derechos más apropiada para su empresa.

No importa cómo una organización desea vender su software, en algún momento decide hacer frente a los retos de la aplicación de licencias a la administración de concesión de derechos. Según Adrian, esto tiene que darse lo más pronto posible para evitar complicaciones innecesarias más adelante. «En mi caso, ayudaba a clientes que necesitaban ir de una versión de prueba a una versión completa, o de derechos de licencia de una especie de adicción de clientes mientras a un producto de software, en lugar de diseñarlo desde el principio». Tiene la preocupación de que, si no se piensa en la estrategia en la etapa inicial de la batalla. Adrian recomienda a los clientes ver el licenciamiento de software como dividir una perspectiva de desarrollo, más también desde el punto de vista financiero y de ventas. Desde su punto de vista como gerente de productos, pudo llegar a ser cómo se desarrollaban los productos y cómo se podían mejorar. Como director de ventas, le permitió conocer a los clientes «Profundizar en todo de aprender estas dos disciplinas en conjunto para crear una solución».

Durante esta fase, Adrian advirtió los aspectos de licenciamiento del portafolio de la compañía enfocándose en bases de hardware y en licencias basadas en software, así como en algunos elementos descentralizadamente. Una de sus principales propuestas consistió en reemplazar todas las encarnaciones anteriores de su administración de licenciamiento y de derechos de software por un mecanismo centralizado. Aunque la solución fue exitosa, «La dirección de empuje a RMS de SafeNet en su solución de licenciamiento reportó beneficios, ya que funciona a la perfección junto con las demás implementaciones y demostró ser la suficientemente flexible para cubrir todos los requisitos de gestión administrativa. «La experiencia no solo me llevó a cumplir esta función», reflexiona, «sino que también me empleaban comprender cómo los diferentes clientes y entendedores».

¿Considera que la transición de licencias de hardware a licencias de software es un paso en la dirección correcta? «Creo que es inevitable que, a medida que empecemos a observar los mercados emergentes a los que el licenciamiento debe servir, se hace más importante que las licencias sigan al usuario en una organización o en una tecnología determinada», explica Adrian. «Creo que la mayoría clave que desaliñamos hoy gran parte de nuestro proyecto era reemplazar de hecho la mucha (dongle) como componentes predeterminados de aplicaciones de licencias».

¿Cuál es entonces el escenario perfecto desde el punto de vista del usuario? El licenciamiento basado en la nube ofrece una amplia gama de opciones, así como un alto nivel de flexibilidad, pero también para los retos desconocidos. Adrian explica que la fase más extensa de implementar la solución Sentinel Cloud para hacer frente a los retos de la implementación de un sistema de licenciamiento y de concesión de derechos. «Como cliente, solía recordarle a SafeNet que hay mercados que jamás se van a conectar. La nube es más exigente dentro de modelo a sus organizaciones de licenciamiento más tradicionales, que podrían necesitar asistencia local». Aunque Adrian trabajó en el pasado inquietudes con modelos perpetuos y de suscripción, señala que el beneficio perpetuo un modelo de suscripción es el de una licencia flexible, mantenido distintos modelos de precios para su software. Quizá haya asociado desde entonces, pero ahora ve ahora de que SentinelCloud ofrece distintas capacidad. «Para mí, puede que sea la para más fascinante del producto y una prueba de la capacidad de respuesta a los clientes de SafeNet», concluye Adrian. «Hemos escuchado a nuestros clientes y hemos creado una solución que les permite tomar con cuenta modelos de licenciamiento de nube nuevas. Además, ofrecemos versiones en la nube especializadas de software como servicio (SaaS) de su software. «Creo que el pequeño de productos que Gemalto (antes SafeNet) posee ahora – no me puse en marcha en el lugar de mi cliente – le brinda de hecho las opciones para explorar la mayoría, o no todos los modelos comerciales existentes».

Si hay un consejo que Adrian desea que los lectores recuerden de este artículo, es: «Demuestre we flexible para poder ofrecer distintos modelos de licencias a sus clientes y trate de alejarse de la opción de crear usted mismo una solución. Creemos dentro de nuestra organización varias personas con propias, analistas y manualistas. No solo que cargamos con el costo inicial de su desarrollo, sino que también con el costo de mantenimiento continuo. Por lo tanto, mi consejo es: Si puede, no lo haga. Si no es así una empresa de línea anterior, ya que esta tecnología incurrirá en la actividad principal». Que comprometerse a licenciamiento y de administración de concesión de derechos de SafeNet le permiten concentrarse en sus competencias básicas. Y también cuenta de que su propiedad intelectual está protegida y que sus ingresos aumentan.

NOTICIAS CORPORATIVAS

NOTICIAS CORPORATIVAS

FACTOR DE ÉXITO

Gemalto adquiere SafeNet

Enero de 2015

Estimado Cliente,

El 7 de Enero de 2015, SafeNet anunció su intención de ser adquirida por Gemalto, el líder mundial en seguridad digital (puede leer [aquí](#) el comunicado de prensa). Hoy estoy muy emocionado de informarle que hemos sido aprobados nuestro fusión propuesta y que la transacción fue cerrada el diciembre de 7 de Enero de 2015, poseando SafeNet a ser parte oficial de Gemalto. Juntos, SafeNet y Gemalto brindarán una de las ofertas de seguridad de software más completas del mundo, lo que les permitirá disfrutar de protección de vanguardia de entidades digitales, transacciones, datos, y aplicaciones de software – todo a través de nuestra nube y móviles.

Ambas compañías han sido líderes en innovación en el ámbito de la seguridad de la información por más de tres décadas – Gemalto el proveedor líder de objetos personales seguros y de los servicios de gestión asociados, y SafeNet especialista en el cifrado de datos, la autenticación, y la gestión de licencias de software. Juntos, ofrecemos soluciones y asistencia de innovación para todas nuestras clientes y socios.

Con esta adquisición, Gemalto se convierte en el líder global en el mercado de monetización de software, y continuará ofreciendo protección de software y soluciones administrativas para la gestión de licenciamiento a través de los productos Sentinel. Gemalto está comprometida a expandir su liderazgo y seguir involucrando la línea de productos Sentinel en un esfuerzo de maximizar el valor para nuestros clientes. Es importante señalar que todos los productos de SafeNet y Gemalto continuarán siendo respaldados tras la unión entre las compañías. Ya que Gemalto no ofrece licenciamiento de software proveniente a la adquisición de SafeNet, no hay productos que se sustituyeron a la línea de productos Sentinel de SafeNet.

El negocio de monetización de software operará bajo el mismo personal y funciones previas a la adquisición. Adicionalmente, no habrá cambios a corto plazo en la manera en la que usted compra productos o solicita ayuda para sus soluciones de SafeNet y Gemalto. Cualquier cambio buscará una mejora en su experiencia general y será implementado con suficiente notificación.

SafeNet, ahora Gemalto, agradece enormemente hacer negocios con usted y le asegurarnos que nuestro compromiso no cambiará. Mi equipo de ventas globales y yo estamos disponibles si tiene cualquier pregunta o duda.

Sinceramente,

Shlomo Weiss
Vicepresidente Senior, Monetización de Software
Gemalto

Amege Dodi
Vicepresidente, Ventas Globales, Monetización de Software
Gemalto

Privacy Statement | Terms & Conditions of Sale | SafeNet Spain SL, Zurbaran 3, 28010, Madrid, Spain | +34 91 525 5042 | SafeNet México | Boulevard Manuel Avila Camacho # 76,105, Lomas de Chapultepec, Delegación Miguel Hidalgo, C.P. 11000, México, D.F. | Tel: +52 (55) 5202 5911 | © 2015 SafeNet Inc. All rights reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.