



¿Tiene tu cliente presupuesto para virtualizar su DATA CENTER? ¡Si no lo tiene nosotros se lo conseguimos!*

Accede al programa exclusivo de financiación para Virtualización de DATA CENTERS que MAGIRUS ofrece a sus Partners

A través de nuestros contratos Rent-Back podrá deshacerse de gran parte de sus servidores virtualizando los restantes para ofrecer niveles de disponibilidad sin precedentes.

El concepto **fail-in-place** le permitirá asegurar el funcionamiento de aplicaciones aunque los sistemas de hardware fallen.

Ventajas:

- Con el **Rent-Back** generará suficiente tesorería como para invertir en virtualización.
- Podrá ofrecer más (servicios) con menos (infraestructura).
- Disminuirán sus costes de mantenimiento de hardware hasta un 12%.

Para ampliar información contacte con Magirus en

virtualisation.es@magirus.com

91 787 06 00

Magirus España

Vía de los Poblados, 1
Edf D - 6ª planta
28033 - Madrid

Madrid: 91 7870600

Barcelona: 93 4453464

Lisboa: 351 211208600

www.magirus.com

* Sujeto a aprobación crediticia

Programa exclusivo de financiación MAGIRUS

Caso de estudio

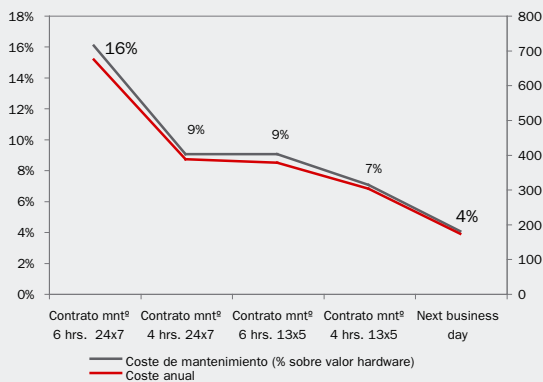
Ilustramos el caso real de un proyecto ejecutado sobre una infraestructura de Data Center donde el Cliente había decidido eliminar gran parte de los servidores existentes para alcanzar los siguientes objetivos:

1. Ahorrar espacio de ocupación física para aligerar el coste de alquiler
2. Aumentar el ahorro energético rebajando el consumo eléctrico del CPD
3. Virtualizar los equipos restantes para ofrecer disponibilidad ininterrumpida de aplicaciones críticas alojadas en esos mismos servidores

Para llevar a cabo este proyecto el Cliente no disponía de presupuesto asignado ni tampoco de capacidad de endeudamiento con sus entidades bancarias habituales. La actualización tecnológica de su infraestructura era determinante para asegurar la continuidad de la empresa ó por el contrario la venta de ésta a terceros. La situación de la infraestructura del CPD era la siguiente:

- Número de servidores existentes: 100 máquinas
- Coste de inversión inicial (activo fijo): 700.000 Euros
- Plazo de amortización del equipamiento: 4 años
- Antigüedad de los servidores a la fecha: 24 meses
- Valor neto contable (VNC): 350.000 euros

Financieramente propusimos al Cliente migrar sus activos fijos (servidores) de un modelo de adquisición de bienes en propiedad (CAPEX) a una estructura de gastos operativos (OPEX) mediante la firma de un contrato de **Rent-Back** a dos años sobre la infraestructura futura de servidores que tendría. Esta infraestructura futura sería tan sólo el 50% del total de equipos que tenía hasta la fecha. El otro 50% restante serían dados de baja en su activo al ser vendidos a precio de mercado como equipos de segunda mano (1).



Simultáneamente reducimos el nivel de servicio de los contratos de mantenimiento sobre el hardware (servidores) que tenía contratado con el fabricante a un servicio de reemplazo NBD (Next Business Day) y sólo sobre el 50% de máquinas. El ahorro generado en gastos de mantenimiento de servidores paso de un 16% de coste anual sobre el valor de compra de cada servidor a un 4%. En términos económicos anuales se produjo un ahorro de 58.550 Euros.

Asimismo y mediante la firma del contrato de **Rent-Back** a dos años el Cliente consiguió inyectar efectivo (cash) en su empresa por un total de 350.000 Euros que sumados al ahorro en gastos de mantenimiento de servidores le permitió **mejorar su liquidez en 408.550 Euros** el

primer año. Con este importe el Cliente pudo adquirir licencias VMware para virtualizar su infraestructura futura por importe de 293.250 Euros y **generar un cash-flow libre de 115.300 Euros.**

Este importe le permitió a la Empresa **soportar durante ocho meses el reembolso de las cuotas** generadas por la firma del contrato de **Rent-Back** (autofinanciación) así como invertir en tecnología para optimizar su infraestructura, gestionar de forma unificada ésta, ahorrar espacio, rebajar la factura eléctrica y lo más importante, asegurar la supervivencia de su Compañía en el mercado.

Comparación CAPEX vs. OPEX	CAPEX	OPEX	Ahorro (€)
Costes anuales en Cuenta de Resultados	175.000	173.328	-1.672
Coste anual de manten. hardware	67.100	8.550	-58.550 (Downgrade a NBD)
TOTAL ahorro en costes manten. (anual)	242.100	181.878	-60.222
			-8,6 %

Adquisición de nuevas licencias VMware	Precio unitario	Nº de servidores	Coste de adquisición	P/N
Licencia Enterprise full equip 2 proces.	4.692	50	234.600	VI-ENT-C
Soporte Platinum	1.173	50	58.650	VI-ENT-P-SSS-C
	5.865		293.250	

Resumen	
Rent-back (Cash obtenido)	350.000
TOTAL ahorro en costes manten. (anual)	58.550
Adquisición de nuevas licencias VMware	-293.250
CASH FLOW generado	115.300
CASH FLOW aplicado al pago de cuotas del Rent-back (en meses)	8

(1) Las cifras aquí mostradas fueron determinadas en virtud de la valoración que se hizo de los equipos retirados.



Registro de Propiedad Intelectual realizado por Magirus International GmbH. Todos los derechos reservados.