

INTERXION HACE PEERING CON ESPANIX EN RESPUESTA A LA PETICIÓN DE SUS CLIENTES

## “El coste actual de un CPD es cuatro veces superior al de hace ocho años por cuestiones energéticas”

Lejos de verse perjudicada por la crisis, Interxion aprovecha estos momentos de capa caída en la industria para ampliar espacio –hasta 1.500 metros cuadrados netos en 13 meses– y dar nuevos servicios, como cerrar un acuerdo con ESpanix.

Cristina López

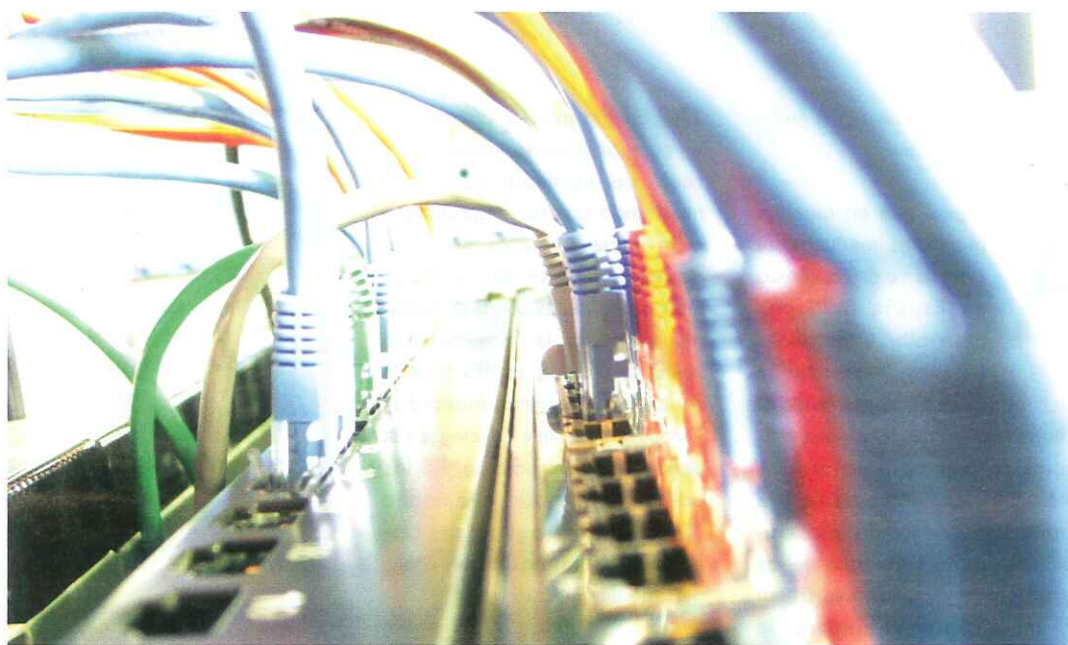
EN MEDIO DE una crisis económica global, Interxion ha optado por nadar contracorriente y aprovechar los tiempos que corren para fortalecerse y acometer cambios internos mediante fuertes inversiones. Sin ir más lejos, el pasado mes de abril la compañía ha ultimado los detalles de un acuerdo con ESpanix –organización sin ánimo de lucro que mantiene el nodo neutro de las telecomunicaciones de España– y ha contratado un PAR, un punto de acceso remoto, “con ello se pretende facilitar un acceso neutro a los clientes mediante la instalación de un switch en el edificio de Interxion que se conecta con los conmutadores de ESpanix en Banesto”, explica Robert Assink, director general de Interxion España. El objetivo es que el cliente alojado en casa de Interxion e interesado en ser miembro de ESpanix pueda conectarse sin tener que desplazarse, tan solo tirando un cable al switch que ha instalado Interxion. El acuerdo con ESpanix se firmó el pasado 2 de febrero y, desde entonces, se han realizado las pruebas técnicas pertinentes para lanzarlo oficialmente a comienzos de junio, “aún así, en estos momentos, ya tenemos dos clientes que se han

hecho miembros de ESpanix y están pendientes de conectarse, más otras 20 empresas que están planteándose pertenecer al Internet Exchange Point español”.

### Por qué ahora

A nivel internacional, la compañía ya contaba con conexiones a puntos neutros de otros países, como a LINX (Londres), AMS-IX (Amsterdam) y DECIX (Frankfurt). Pero hasta ahora no habían encontrado el momento de firmar con ESpanix. “En 2001 iniciamos conversaciones, pero se aplazó el tema por problemas de expansión de ESpanix, al final hemos vuelto a iniciar negociaciones a finales de 2008 y hemos dado el visto bueno a comienzos de este año”, comenta el director general.

La segunda razón ha sido la presión por parte del cliente, que ha visto como ha crecido el tráfico de Internet impulsado por la web 2.0 en los últimos tres años y solicita tener acceso al punto neutro. “Las empresas, al alojar sus servidores, tienen interés por conectarse a la plataforma de ESpanix e intercambiar tráfico con otras redes para reducir costes. Al final, nuestra motivación es dar más valor a nuestros clientes”, reflexiona el director general de Interxion España.



### Ampliación del CPD

Al margen del peering a ESpanix, la compañía también está ampliando sus instalaciones. El proyecto comenzó el año pasado por el mes de marzo, con una ampliación de 800 metros cuadrados netos a los que se han sumado 700 metros más en abril de 2009, “es decir, en tan solo 13 meses hemos aumentado nuestro espacio en 1.500 metros”, apunta Robert Assink. Todo ello dentro del mismo edificio ya existente en Madrid, que contaba con tres plantas –dos habilitadas y la tercera diáfana-

“hemos construido en la última planta”, añade el directivo.

El punto más interesante de esta ampliación no son sólo los metros cuadrados, sino el haber dotado a este nuevo espacio del CPD de Interxion de mucha más potencia que el resto del centro de datos. “La densidad de potencia es el doble de la existente en las dos primeras plantas, de manera que las plantas ‘antiguas’ están diseñadas para dar 800 vatios por metro cuadrado y la tercera planta ofrece hasta 1.500 vatios por metro cuadrado, esto significa que tenemos 12 o 13

kw en un bastidor”, detalla Robert Assink. En total la compañía ha invertido 12 millones de euros con ambas ampliaciones.

### La potencia manda

Actualmente el coste de un CPD es cuatro veces superior al de hace ocho años por cuestiones energéticas. “Hemos pagado entre tres y cuatro veces más por el nuevo espacio de lo que abonamos en 2000 cuando llegamos a España, esto se debe principalmente a la potencia, si antes un bastidor tenía una carga de 500 vatios, ahora hablamos de 12 kilovatios o más”, argumenta el directivo.

¿Se puede seguir aumentando la potencia indefinidamente? La respuesta es que, de momento, sí pero teniendo en cuenta lo que fije el diseñador del CPD. “Los máximos los determina el diseño de ingeniería que tiene que tener en cuenta parámetros tan variables como: cuánta potencia puedes comprar de la red eléctrica de tu zona y, después, qué financiación tienes tú y con qué espacio cuentas”.

## Neutral y neutro, dos términos que llevan a confusión

El director general de Interxion en España, Robert Assink, quiere dejar claro que su empresa ya era neutral antes de hacer peering con ESpanix, “en el sentido de que somos un proveedor de CPD que trabaja como carrier neutral, es decir, no limitamos nuestra oferta de conectividad a uno o varios operadores, sino que damos a nuestros clientes acceso a todos los operadores del mercado y dejamos en su mano la elección de proveedor”.

En España, por una cuestión de idioma, los términos neutral y neutro se aplican a carrier y a ESpanix respectivamente, lo que lleva a confusión en muchos casos. “En inglés quedan mucho más claros ambos conceptos, dado que un operador neutral es un neutral

carrier y el proveedor de nodo neutro es un Internet Exchange Point, dos jugadores completamente distintos que convergen en el mismo negocio, el de los centros de datos”, argumenta Robert Assink.

De ahí que para Interxion, haber apostado por hacer peering con ESpanix, sea visto como un servicio más dentro de su cartera de propuestas para el cliente y no una vía para alzarse como centro de datos neutral: “ya éramos neutrales, ahora lo que hacemos es dar un paso más en este sentido, para dar respuesta a las peticiones de algunos clientes. Por naturaleza hay una neutralidad en nuestro modelo de negocio”, concluye el directivo.