

# CENTRO DE DATOS

VISITAMOS EL CPD DE INTERXION

## “El cliente sabe que con nosotros tiene total libertad de elección”

La liberalización del mercado de las telecomunicaciones a finales de los años noventa en el mercado europeo trajo consigo no sólo la aparición de nuevos operadores, sino también el nacimiento de proveedores de espacio físico donde replicar las redes de comunicación e interconectarlas. Con ese perfil de negocio nació, en 1998, el primer centro de Interxion en la ciudad holandesa de Amsterdam. Un proyecto que se vería fuertemente impulsado con el boom tecnológico de comienzos del nuevo siglo, lo que propició que el equipo directivo de la compañía barajara la posibilidad de ampliar horizontes y se lanzase a replicar el modelo de negocio a diez países más dentro del mapa europeo con la intención de asentarse en 13 ciudades del Viejo Continente.

Madrid fue una de las ubicaciones elegidas, “llegamos a la capital a comienzos de 2000 y empezamos a prestar servicio al primer cliente en agosto de ese mismo

año, se trataba de Uno-e, la banca Internet de BBVA que ahora aparece integrada dentro del propio banco”, recuerda Robert Assink, director general de Interxion España.

Para tanto despliegue por Europa, la compañía hubo de ampliar capital, “hasta 200 millones de euros”, puntualiza el directivo, una inversión que años más tarde se volvería a incrementar para poder mejorar los centros existentes, eso sí “ya con el dinero generado por la buena marcha de los negocios”, matiza Assink.

### 12 millones para Madrid

De los 200 millones de euros, 12 fueron adjudicados a Interxion España. Una cifra que se invirtió en la creación de un centro con 11.000 metros cuadrados de espacio, 4.000 de los cuales han sido destinados a suelo técnico. En un primer momento se habilitaron 2.500 metros cuadrados de suelo técnico y se repitió ese modelo inicial heredado del holandés de facilitar las interconexiones en las redes a los operadores emergentes para, dos años después, asistir al nacimiento de empresas orientadas a dar servicios por Internet, tanto ISPs como *hosters*, “que también querían estar al lado del punto de interconexión de redes y acudían a Interxion demandando espacio”, apunta el director general de la compañía en España.

En poco tiempo se subieron al carro de Internet otras empresas y el CPD de Madrid vio como nuevos clientes llamaban a su puerta, “se trataba de corporaciones que querían externalizar ciertas aplicaciones relacionadas con la Red en un entorno tecnológico como el nuestro”, detalla Robert Assink. Al final, el número de proveedores de telcos clientes de Interxion y de compañías procedentes de otros sectores se ha ido equilibrando y, a día de hoy, el primer grupo supone el 45 por ciento del negocio frente al 55 por ciento restante, formado por empresas de diferentes sectores, ahora bien, todas ellas grandes corporaciones como FCC, Ferrovial, Correos, AC Hotels o IBEX 35, que vienen a engrosar una cartera de 150 clientes.

### Valor diferencial

Al preguntarle por el valor diferencial del CPD de Interxion con respecto a la competencia, el directivo tiene claro por qué escogen las compañías su centro de datos: “El cliente sabe que con nosotros tiene total li-

ROBERT ASSINK,  
director general de Interxion España.



# CENTRO DE DATOS

bertad de elección. Abogamos por la neutralidad en todos los sentidos, no sólo en oferta de interconexión con múltiples operadores, sino también en tecnología. No somos un integrador y damos libertad para contratar a cualquier proveedor TI, lo que repercute positivamente en el cliente ya que éste no está en cautividad como ocurre con otros proveedores de centros de datos del mercado.

Nuestra filosofía es radicalmente contraria a un modelo de *outsourcing* de larga duración con un solo proveedor, ahora la tendencia es firmar contratos de tres años y elegir el 'multioutsourcing'. Con nosotros, cuando la empresa renueva contrato puede cambiar de proveedor sin coste alguno porque sus máquinas no se ven afectadas por el cambio, lo que facilita el proceso de transparencia con el resto de los suministradores, ahí nos diferenciamos claramente de la mayoría", indica Robert Assink. A todo ello se añade que desde abril de 2009, Interxion ofrece servicio de *peering* con el punto neutro de ESpanix.

## Densidad de potencia

Al margen de la evolución en el perfil del cliente, el otro gran cambio a destacar en los casi diez años de existencia de Interxion España es el gasto realizado en densidad de potencia. La inversión por metro cuadrado de suelo técnico ha crecido exponencialmente con respecto a las cifras que se manejaban en el año 2000. Esto se debe a la densidad de potencia. Ahora, en el mismo espacio de una sala técnica caben más servidores con mayor potencia, hasta tal punto que, del coste total de los elementos del CPD, un 60 por ciento se dedica a infraestructura eléctrica y aire acondicionado.

En este sentido, Robert Assink sugiere que: "El sector debería 'cambiar el chip' y no hablar de metros cuadrados, sino de kilovatios, piensa que si no hay equipos funcionando no hay actividad, da igual el espacio de que dispongas. Lo cierto es que año tras año, crecemos en carga eléctrica vendida. El ejemplo más claro está en los antiguos clientes, que siguen alquilando un espacio de suelo técnico similar al de hace años, pero ahora demandan mucha más energía, incluso se da el caso de empresas que han reducido espacio pero contratan más potencia. La inversión va claramente hacia la ampliación de la capacidad eléctrica, en 2003 un *rack* tenía un consumo medio de 500 vatios y ahora hay entornos que demandan entre cinco y diez kilovatios".

## Inversiones en 2010

Los 2.500 metros cuadrados de suelo técnico iniciales se fueron llenando hasta el punto de que a mediados de 2007, Interxion decidió ampliar espacio en una operación que supuso otro desembolso de 12 millones de euros y la acometida de dos períodos de expansión: el primero de ellos finalizó a principios de 2008 y el segundo en el primer trimestre de 2009, en total 1.500 nuevos metros cuadrados de suelo técnico que su-

ponen una superficie total de 4.000 metros cuadrados, "que ya cuentan con una ocupación del 90 por ciento a día de hoy", detalla Robert Assink.

Este crecimiento de la demanda, "no procede sólo de nuevos clientes, sino también de cuentas ya existentes que extienden sus operaciones por Europa". Ante esta situación, Interxion España planea la apertura de un segundo centro de datos en Madrid, "con unas características similares al CPD actual", advierte el director general de la filial española. Todavía no está claro si el nuevo centro se materializará en la compra de un edificio ya existente o se diseñará partiendo de cero empezando por la adquisición de un terreno, "pero tenemos claro que queremos controlarlo al detalle desde el primer momento", aclara Assink, para después añadir que: "El otro dato seguro es que el proyecto se llevará a cabo a lo largo del año próximo y el suelo técnico se construirá en lotes de 1.000 metros cuadrados". ¿Algún detalle sobre la cantidad a invertir? El directivo asegura no saber cuánto supondrá hacerse con el terreno y levantar el edificio, pero adelanta que "la inversión por metro cuadrado de suelo técnico rondará los 10.000 y 12.000 euros".

Aún así, las cifras no parecen asustar en Interxion España que en su primer año de andadura facturó medio millón de euros y este 2009 recién finalizado lo ha saldado con 15,3 millones de euros de facturación. La crisis la han visto con cierta distancia: "2009 ha sido un buen año para nosotros, hemos crecido un 28 por ciento con respecto al año anterior, que se creció un 22 en comparación con 2007... pero reconozco que esta etapa económica está haciendo variar la mentalidad de las compañías que, al tener que ampliar su CPD, han optado por modelos diferentes a seguir en casa y apuestan por buscar fuera soluciones de mayor calidad y, además, más económicas. El año recién finalizado ha habido mucha cautividad de contratos y este 2010 despegará toda la demanda latente". —

*"Cuando la empresa renueva contrato puede cambiar de proveedor sin coste alguno porque sus máquinas no se ven afectadas por el cambio, ahí nos diferenciamos claramente de la mayoría"*

