

Madrid, clave en el mundo del *datacenter* europeo

Madrid, a pesar de ser clave por su posición geográfica privilegiada al actuar como puerta con África, contar con raíces con Latinoamérica y representar una oportunidad para el norte de Europa, también tiene que ser consciente de que compite con otras ciudades en la carrera a convertirse en un *hub* europeo de *datacenters*. Por ello necesita un plan estratégico liderado por todas las administraciones y una mayor inversión para atraer al mercado del *datacenter* porque, tal y como resaltó Robert Assink, *managing director* de Interxion, en un debate llevado a cabo en DCD>España 2019, “aunque está muy bien posicionada a nivel de riqueza, no aparece en el *ranking* de las mejor posicionadas en el mundo del centro de datos. Hay que tener oferta para generar demanda porque si no, la demanda no vendrá”.

Inma Elizalde



Oportunidades hay muchas. “Madrid está en el foco de las grandes operadoras y si se genera la infraestructura necesaria nos permitirá ser mucho más competitivos y dar servicios de mayor calidad”, afirmó Ricardo Abad, *managing director* de Quark. Aunque para Juan Carlos Vaamonde, *country manager* de Data4, la principal oportunidad llega de la mano del propio mercado español que va a tener que moverse a



la digitalización, algo para lo que es necesaria la conectividad. La madurez de nuestro mercado es, en su opinión, otra de nuestras fortalezas ya que nos permite tener un *pool* de trabajadores muy competitivos.

Algo a lo que Robert Assink añadió la menor latencia que se produce en Madrid, por lo que se pueden dar servicios de mayor calidad o la futura

llegada del 5G, como apuntó Ignacio Velilla, *managing director* de Equinix, donde el *datacenter* va a jugar un papel clave. Para Velilla una cuestión a tener en cuenta es no solo contar con los *datacenter* sino ser capaces de atraer la próxima ola de compañías que pueden venir, algo que, en su opinión, depende de todos. A lo que Markel Gruber, director general de Global Switch sumó la

gran riqueza que se genera en esta ciudad, beneficiaria directa de la concentración de las comunicaciones y los centros de datos, que originan nuevas oportunidades para nuevas compañías.

Dificultades

Pero también hay que luchar contra una serie de inconvenientes que los participantes dejaron patentes. Gruber pidió una mayor ayuda por parte de la Administración para acelerar la entrada de nuevos *datacenter* o acortar el tiempo a la hora de tener que presentar nuevos proyectos. También para que sea la propia Administración la que haga uso de la tecnología.

Velilla hizo hincapié en la falta de compromiso político ya que este sector, en su opinión, no está contemplado como un sector estratégico y habría que incentivarle para atraerle.

En la misma línea dirigió sus quejas Assink, para quien es necesaria una mayor colaboración por parte de la Administración Pública para que haya un auge más rápido.

Vaamonde recordó el alto precio de la energía, por lo que pidió reducir los costes energéticos. Estas conclusiones van en consonancia con los resultados del informe “Madrid; un *hub* digital para el sur de Europa”, elaborado por Delfos Research y patrocinado por Interxion y De-CIX”, en el que se expone que se va a producir una segunda ola de inversiones en infraestructura digital en Europa y Madrid cuenta con muchas opciones para ser uno de ellos. Si bien resalta que “la oportunidad de Madrid tiene fecha de caducidad porque la primera región del sur de Europa capaz de cumplir con los requisitos va a adquirir una ventaja competitiva difícil de alcanzar por el resto de aspirantes”.

Al igual que en el evento llevado a cabo por DCD, en el informe se pone de manifiesto la necesidad de disponer de una infraestructura digital sólida para atraer a una demanda tecnológica. Cuanta más infraestructura haya, más demanda habrá, dice el informe. Pero para ello se apunta a la necesidad de abordar un plan

estratégico liderado por las administraciones públicas, como ya apuntaban los directivos participantes en el debate. El informe enfoca cuatro pilares a abordar en dicho plan: un acceso rápido y económico a la energía; redes de telecomunicaciones interconectadas y seguras; la simplificación de procesos administrativos y un mayor dinamismo económico y digital. Un plan que debería integrar todas las acciones e involucrar a los principales agentes económicos. Sobre la simplificación de los trámites administrativos, mencionado en el debate de DCD>España 2019 el informe aconseja que para construir un centro de datos esta acción debería estar coordinada con una revisión en la planificación de la red eléctrica, con el fin de agilizar el suministro energético.

Al posicionamiento de Madrid ayudarán las nuevas incorporaciones que llegan a la ciudad

Novedades

Al posicionamiento de Madrid ayudarán las nuevas incorporaciones que llegan a la ciudad. El nuevo centro de datos de Interxion MAD3, es una de ellas. Un centro de datos que ha contado con 44 millones de euros de inversión y que dispone de 2.500 metros cuadrados de salas técnicas, 450 toneladas de infraestructura en azotea, la capacidad de alojar 4.500 toneladas de equipos IT de clientes, 2.500 metros cuadrados de espacio técnico y 11 MW de potencia eléctrica proveniente de fuentes renovables. Este *datacenter* estará conectado con un anillo privado de fibra a los otros dos centros de datos de Interxion en Madrid, MAD1 y MAD2. Raquel Figueruelo, directora de marketing de Interxion, afirmó que MAD3 es el primer centro

de datos, al igual que el de Data4, que llegará en breve, que está diseñado 100 % para la oferta *cloud*. "Los proveedores de *cloud* pública son muy demandantes en cuanto a potencia eléctrica. En este sentido la densidad de potencia de nuestro *datacenter* enorme. Los 20 megava-

interesarse por estas novedades? En su opinión la demanda llegará por parte de las grandes compañías. "Empresas que en sus centros corporativos no van a invertir más, o van a invertir menos, y cuando crezcan crecerán donde están las redes y los proveedores *cloud*, que son



tios que ofrecemos en un centro de datos muy grande y los 11 megavatios de potencia en un centro de datos más pequeño es la diferencia clave de Interxion", reconoció.

¿Qué tipo de empresas son las que más van a

xemburgo, va a abrir el decimosexto en Madrid. ¿La razón de esta elección? "El *datacenter* es como una neurona", afirmó Juan Carlos Vaamonde, "y se comporta como un cerebro, por lo que tenemos que mantenerlo conecta-

los centros de datos interconectados", puntualizó.

Por otro lado, Data4 va a convertirse en breve en un actor importante en nuestro país. La compañía, que ya cuenta con 15 centros de datos en Francia, Italia y Lu-

do". En esta similitud añade que si lo vemos desde ese punto de vista, Italia tiene conexión hacia Asia y el centro de África. Francia les da la visibilidad hacia Europa y Norteamérica por los cables submarinos, por lo que España es un complemento perfecto al arco mediterráneo, aportándoles la salida hacia Sudamérica y la costa occidental de África. "Madrid nos permite cubrir toda esa conectividad hacia los diferentes frentes", manifestó.

El directivo volvió a recordar la madurez de nuestro mercado. "Aquí hay jugadores que llevan años implantados pero consideramos que va a haber una nueva ola de adopción de *cloud* con el 5G, los coches conectados, el IoT... que van a generar una gran demanda de infraestructuras y Data4 está apostando por generar esas infraestructuras", reconoció.

¿Qué va a aportar Data4 al mercado español? Un *datacenter* con 17.000 metros cuadrados construidos y 20 megavatios de potencia, "valores altos para el estándar español ya que esta-

mos hablando del cuádruple del tamaño normal de un *datacenter* en España.

Esa infraestructura con la conectividad que da nuestro *hub* digital, con acceso a más de 150 proveedores de *cloud*, con 70 *carriers*, es la infraestructura con la que vamos a contar”, subrayó.

Nubes invisibles

Las nubes invisibles también tuvieron un lugar en DCD. Este fue el tema central de otra de las ponencias impartidas por Iván Menéndez, *country manager* de Nutanix Iberia, quien acudió a la cita con su nueva apuesta. En este sentido Menéndez reconoció que “Nutanix es una compañía con gran capacidad para aportar a sus clientes soluciones basadas en las más potentes soluciones *cloud*”. La nube híbrida, la hiperconvergencia, la invisibilidad de la infraestructura, la capacidad de mover cargas



de trabajo entre diferentes nubes con tan solo un clic, fueron las realidades tecnológicas que transmitieron a los asistentes al DCD>España 2019.

Su apuesta parte de que el *cloud*, como tendencia general de entrega de servicios, es imparable y el paso necesario cuando las empresas comienzan su transición a lo digital y cuando se incrementan sus demandas de agilidad, flexibilidad, sencillez y pago por uso como con-

cepto. El directivo destacó que permiten a sus clientes construir una nube privada muy flexible y escalable, facilitado que la nube privada se haga completamente interoperable con cualquiera de las grandes *clouds* públicas.

¿Qué aporta la misma al mundo del *datacenter*? Su apuesta de negocio reside en aportar capacidad de computación y almacenamiento de forma inmediata,

que además hace invisible toda la infraestructura que hay detrás de la eficiencia de las grandes empresas al prestar sus servicios. “Conseguimos esto sin importar con qué proveedor trabaje cada empresa. Hacemos invisible la infraestructura y facilitamos consumirla sin tener que emplear tiempo, recursos ni dinero en gestionarla”, subrayó. “Hacemos invisible la infraestructura desde la propia *cloud* privada del cliente hasta cualquiera de las grandes *cloud* públicas”.