La reconversión de Itconic

"España y Portugal representan un 1% del negocio global de Equinix, pero esperamos duplicar esta cifra en poco tiempo"

Eric Schwartz, presidente de Equinix para la región de EMEA, desvela a Data Center Market la estrategia y objetivos de negocio que se ha fijado la compañía para España tras la adquisición de Itconic el pasado mes de septiembre.

Cristina López Albarrán
cristina.albarran@bps.com.es
@DataCenterBPS
www.datacentermarket.es

En septiembre de 2017 Equinix compró Itconic, ¿cuáles son los motivos y qué objetivos se ha marcado la compañía con esta operación?

Equinix es una compañía global con operaciones en Norteamérica, Sudamérica, Europa, Oriente Medio, Australia, Asia… Nuestros clientes tienen negocios en muchos puntos del planeta y continuamente buscan oportunidades estratégicas de expansión. Les preguntamos dónde querían expandirse y vieron oportunidades en Iberia, un enclave en el que nosotros no teníamos presencia. Como compañía especializada en plataformas de interconexión, encontramos en la adquisición de Itconic lo que buscábamos para responder a las necesidades de nuestros clientes, ampliando su capacidad de conectividad en España y Portugal.

Así, además de desplegar aquí la misma plataforma que utilizamos a nivel mundial, y que permitirá el acceso a proveedores de servicios cloud, seguiremos desarrollando productos como SmartKey. Se trata de un servicio global ofrecido en modo SaaS de criptografía y gestión segura de claves que simplifica la protección de datos en la nube, en cualquier cloud o destino.

¿Qué peso tiene Itconic en la facturación/negocio de Equinix?
Desde un punto de vista financiero, España y Portugal representan un 1% del negocio global de Equinix. Somos una compañía muy grande que actualmente opera en 24 países y 52 ciudades. No obstante, esperamos en poco tiempo duplicar el negocio, hacerlo crecer muy rápido a través de tres vías. En primer lugar, aumentado el número de clientes que tenemos globalmente y que quieren hacer operaciones en Iberia; en segundo lugar, mediante los clientes de Itconic que quieren llevar su negocio al extranjero, expandirse fuera; y, en tercer lugar, continuar invirtiendo en nuevos productos y ampliando nuestra capacidad, tanto en el centro de datos de Barcelona como en el de Madrid.

Este año hemos invertido más de 1.000 millones de dólares en expandirnos alrededor del mundo, parte de este capital se ha destinado a España y Portugal. El poder invertir este dinero anualmente es algo que sólo una gran compañía puede hacer.

¿Ya ha terminado la integración de Itconic en Equinix o habrá más movimientos?
No, todavía estamos en proceso de integración. Queremos llegar a nuestros clientes juntos, uniendo equipos y sistemas de manera que el cliente tenga una única factura, un único contrato, un único teléfono de contacto… Esperamos conseguirlo para finales de este año. Es bastante trabajo y preferimos hacer las cosas con calma para hacerlo bien.

¿En qué medida se han visto afectados los clientes de Itconic con esta adquisición?
De manera muy positiva. Cuando adquieres una compañía lo primero que haces es traer a los ingenieros que tienes repartidos por todo el mundo y ellos analizan los proveedores y deciden qué hay que mejorar. Así pues, nosotros empezamos por invertir en optimizar la infraestructura y la fiabilidad de los data center que tenemos en España y Portugal, algo que nuestros clientes no pueden ver, pero que les traerá beneficios, pues les hará disfrutar de mejores servicios.

Ignacio Velilla Rincón, nuevo country manager de Equinix España

A pocas horas de realizar esta entrevista, en la que Eric Schwartz nos confirmó que estaban buscando un director general para España –barajándose varios candidatos tanto de la propia compañía como de fuera– y que querían tenerlo designado para el mes de mayo, fuentes de la multinacional adelantaron a Data Center Market el nombramiento de Ignacio Velilla Rincón para este puesto. El que hasta ahora había sido responsable del área de negocio de Cloudmas –compañía que Equinix compró a The Carlyle Group en septiembre junto a Itconic– asume también la dirección en nuestro país de este gigante de la conectividad.

El segundo punto a favor sería nuestro equipo de ventas, arquitectos de soluciones y consultores IT que estudian las mejores localizaciones o espacios donde crecer. Estamos en conversaciones con el equipo de España para conocer qué es lo que demandan los clientes españoles, y que gracias a la integración ahora podrán conectarse a la nube en Londres o en América, por ejemplo. En definitiva, ofrecemos mejores opciones de conectividad global (Internet Exchange, conexión cloud) a través de un único proveedor.

¿Qué importancia tiene España como núcleo de conexión?
Madrid es el hub de telecomunicaciones de España e, incluso, de Iberia. Barcelona es, probablemente, la segunda localización del país. Creemos que España tiene mucha importancia no sólo porque da servicio de Internet al mercado nacional, sino también porque actúa como punto de conexión de Europa con África (a través de nuestros data center en Sevilla y Lisboa) y Latinoamérica. Es un punto central de conectividad mundial. Además, los cables submarinos (como BRUSA o MAREA) permiten conectar con el continente americano, tanto con Brasil como con Miami.

España es un punto central de conectividad mundial

"Ofrecemos a los clientes un contrato único global que les permite conectarse con todo el mundo"

Su competencia está a punto de abrir nuevos data center en nuestro país, ¿se plantea Equinix abrir nuevos espacios en España?
Tenemos en España cinco data center, dos en Madrid, uno en Barcelona y otro en Sevilla. Con ellos tenemos, a día de hoy, capacidad más que suficiente para dar servicio a nuestros clientes, así que no nos planteamos abrir nuevos centros en España. Cuando los CPD estén saturados, preparemos otras aperturas.

"Tenemos capacidad más que suficiente para dar servicio a nuestros clientes así que no nos planteamos abrir nuevos centros en España"

Equinix es una de las principales compañías a nivel mundial de interconexión y centros de datos que proporciona conexiones directas entre empresas evitando el tráfico de Internet general, ¿cuáles son los últimos avances en este terreno?
Uno de los principales avances en el ámbito de la conectividad está siendo el aumento de la velocidad. Así, hablando de cloud exchange, cada vez se intercambian datos con mayor celeridad entre nubes de diferentes países o ciudades (en cinco minutos). En el caso de Internet Exchange se están alcanzando capacidades de 100 Gbps (sería el equivalente a enviar 10 DVD por segundo).

Para lograr estas cifras y responder al uso diario de la Red de redes y el envío constante de datos alrededor del mundo, así como a las nuevas tecnologías que nos depara el futuro (Internet of Things, Inteligencia Artificial…), se necesita una plataforma robusta y una infraestructura potente de centros de datos que sustente estas conexiones y mejore el tráfico.

20 aniversario

Fundada en 1998, Equinix celebra su vigésimo aniversario sustentando su negocio en la interconexión. Presente en 52 mercados (considerado como una zona metropolitana), en 24 países y en los 5 continentes, posee una plataforma de centros de datos interconectada compuesta por 200 data center IBX (International Business Exchange) en todo el mundo. Más de 9.800 empresas utilizan sus servicios y su número de empleados a escala global supera los 7.000. En la Península Ibérica cuenta con dos CPD en Madrid, uno en Barcelona, otro en Sevilla y otro en Lisboa. Ingresó 4.400 millones de dólares en 2017, lo que supone un incremento del 21% con respecto al año anterior. Se espera que los ingresos en 2018 superen los 5.000 millones de dólares.