

## l'entrevista

per JULIO MAYA


**Frederic  
PIJOAN**

 DIRECTOR GENERAL  
DE DIGITAL PARKS

## L'ORGANITZACIÓ

 "Disposem d'un centre de dades de 1.500 m<sup>2</sup> a Barcelona equipat amb la tecnologia més avançada"

"Tenim tres línies de negoci: solucions de valor afegit i serveis d'internet i de seguretat"

# "Digital Parks vol ser un soci tecnològic per a les empreses"

"El nostre desafiament és seguir responant a les necessitats concretes dels nostres clients"

**Q**uina és la principal activitat de Digital Parks?  
 -És un centre de dades, una companyia especialitzada a allotjar i gestionar informació i equips informàtics d'altres empreses, oferint la màxima seguretat i garantint que els serveis estaran sempre disponibles. També posem la nostra infraestructura al servei d'altres empreses interessades a generar negoci aprofitant la tecnologia de què disposem per complementar els seus serveis i projectes.

-¿Quins són els productes i serveis més destacats de la companyia?  
 serveis d'internet, que optimitzen la presència, visibilitat i comunicacions de les empreses a la xarxa; serveis de seguretat, que garanteixen la protecció i seguretat de les dades, les xarxes i els sistemes dels clients, i, finalment, solucions de valor afegit, que aprofiten l'avançada plataforma tecnològica de Digital Parks per oferir eines que resolen necessitats complexes de les nostres empreses clients.

-¿Quins avantatges obtenen les empreses que contracten els seus serveis?

-Els principals avantatges de treballar amb un centre de dades són la protecció de la informació, ja que ningú podrà accedir als equips allotjats ni a les dades que contenen; que els serveis i les aplicacions sempre estaran disponibles, per les mesures de seguretat de les nostres instal·lacions; la ràpida resolució de qualsevol incidència, ja que tenim equips tècnics que treballen les 24 hores del dia, i l'estalvi que suposa no haver d'adquirir ni mantenir equips informàtics ni tampoc contractar personal especialitzat per administrar-los.

En el cas concret de Digital Parks, destacaria, a més, la flexibilitat que oferim, perquè adaptem totes les nostres solucions a les necessitats específiques de cada client. No donem productes tancats, excepte en els serveis més bàsics. I des del punt de vista de les empreses que col·laboren amb nosaltres, la tecnologia de Digital Parks els permet afegir a la seva oferta serveis de seguretat, connectivitat, emmagatzematge, etcètera, sense necessitat d'invertir en infraestructura ni en personal, per participar en projectes de gran envergadura o completar les solucions que proporcionen als seus clients.

-¿Quin tipus d'infraestructura tecnològica utilitzen?

-Disposem d'un centre de dades de 1.500 metres quadrats a Barcelona, equipat amb la tecnologia més puntera per



Edifici que acull el centre de dades de Digital Parks a Barcelona.

garantir la màxima seguretat i disponibilitat dels serveis que oferim. Això inclou mesures de seguretat física, com vigilants, circuit tancat de televisió, control d'accés per targetes codificades, extinció d'incendis mitjançant gas que no danya els equips informàtics o còpies de seguretat del contingut dels servidors.

Es tracta de mesures que mantenen un entorn estable per als servidors i equips allotjats, com climatitzadors industrials, doble alimentació elèctrica, generador i sistemes d'alimentació ininterrompuda per funcionar sense problemes durant una apagada; i connexió a internet de gran capacitat, llibreries d'emmagatzematge, balancejadors de càrrega, firewalls i tota mena de dispositius que ens permeten oferir els serveis tecnològics més avançats.

-¿Quina és la missió d'una empresa com Digital Parks?

-La nostra missió és doble. D'una banda, ajudar els empresaris a millorar el seu negoci i a ser més competitius aprofitant els avantatges de la tecnologia, sense haver de convertir-se en experts, fer grans inversions o recarregar la seva estructura amb personal tècnic que no està relacionat amb la seva activitat. Nosaltres ens ocupem de la tecnologia, garantim al client que tot funcionarà sempre correctament i així l'empresari es pot despreocupar d'aquest aspecte i centrar-se en el seu negoci i a diferenciar-se dels seus competidors.

Per una altra banda, volem que altres empreses utilitzin la nostra plataforma tecnològica per complementar els seus serveis o portar-los al mercat de forma plenament innovadora, sense necessitat de convertir-se en proveïdors d'infraestructura.

-¿Quins són els principals objec-

tius de l'empresa?

-Volem consolidar-nos com un proveïdor de confiança per als empresaris i un soci tecnològic valuós per a les empreses que col·laboren amb nosaltres. Com que la nostra proposta es basa en la proximitat al client, tenim previst obrir més centres de dades en altres regions d'Espanya per portar el nostre model de negoci i col·laboració als nuclis empresarials més actius del país.

-¿Quins reptes afronten de cara al futur a nivell tecnològic?

-Més que l'evolució tecnològica, el nostre desafiament és seguir responant a les necessitats concretes dels nostres clients, especialment les petites i mitjanes empreses (pimes), que són precisament les que es poden beneficiar dels avantatges de la tecnologia perquè reben cada vegada més pressió per fer més coses amb menys recursos. ⊕