

GLOBAL INDEX

Índice de Interconexión Global 2024

Medición del crecimiento de la economía digital

3

Introducción

- 4 Prólogo
- 5 Uso de GXI
- 6 Resumen ejecutivo
- 7 Aspectos destacados
- 8 Tendencias y predicciones

9

Macrotendencias

- 10 Presencia digital
- 11 Participación digital
- 12 Proximidad digital
- 13 Sostenibilidad
- 14 Tendencias de adopción de tecnología

15

Predicciones

- 16 Predicciones de GXI

17

Estrategia de interconexión

- 18 Arquitectura orientada a la interconexión® (IOA®, por sus siglas en inglés)
- 19 Crecimiento de la economía digital
- 21 Core digital, ecosistema y periferia

22

Pronóstico

- 23 Pronóstico global
- 24 Pronóstico América
- 27 Pronóstico EMEA
- 30 Pronóstico APAC

33

Perspectivas de punto de referencia digital

40

Próximas etapas

- 41 Recomendaciones
- 42 Guía para líderes digitales

43

Apéndice

- 44 Metodología
- 45 Datos globales
- 47 Datos de América
- 49 Datos de EMEA
- 51 Datos de APAC



Los ecosistemas desbloquean oportunidades digitales





El poder de la economía digital

Reconsidera tu propuesta de valor

Hoy en día, la economía digital es la forma dominante de crecimiento económico y desarrollo social. La economía digital se caracteriza por empresas que utilizan la tecnología para reinventar ofertas de valor existentes y/o crear nuevas, y que intercambian electrónicamente con un vasto ecosistema de empresas y proveedores. Los líderes digitales están aprovechando una parte más grande de la oportunidad, generando un 60% más de ingresos,¹ y están participando en múltiples mercados en expansión a un ritmo acelerado.

Cuando la transformación digital se basa en los resultados empresariales, se le denomina estrategia digital first. El objetivo no es agregar tecnología a los negocios tradicionales, sino repensar por completo los servicios, socios y distribución. Esto significa integrar de manera fluida los negocios y la tecnología hasta el punto en que no se puedan distinguir uno del otro. Pero esto también significa que las unidades de negocio y los equipos de tecnología, es decir, las personas, también están integrados de manera fluida en un objetivo común. La transformación digital se realiza con la empresa, no para la empresa.

Los líderes digitales han comprendido y logrado esto; no consideran la tecnología como un centro de costo (modelos tradicionales de TCO, por sus siglas en inglés). Para ellos, la tecnología acciona el crecimiento de los ingresos y determina su posición en el mercado, ¡dos cosas que nunca quieres recortar, obstaculizar o tapar! En cambio, siguen un modelo de proveedor con un enfoque en el costo de ingresos (COR, por sus

siglas en inglés), reconociendo que la inversión en tecnología se traduce directamente en más ingresos. Están mejorando los márgenes comerciales mientras siguen acelerando el crecimiento y la innovación.

Esto ha sido un desafío para los seguidores que están invirtiendo en TI pero no han visto los mismos beneficios en los resultados comerciales. Esto es sintomático en empresas donde la transformación ha resultado en costos desenfrenados (es decir, “la nube es cara” cuando permite el crecimiento, “recortar costos” o “hacer más con menos”). Desafortunadamente, la presión ahora es mucho mayor para estos seguidores que se dan cuenta de que han perdido tiempo valioso y ahora potencialmente más tiempo haciendo una limpieza de “1.0”. Un grupo de estos seguidores está adaptándose rápidamente a “2.0”, volviendo a evaluar su enfoque, reconociendo la necesidad de centrarse en la alineación empresarial y los resultados, y recibiendo más ayuda de socios y proveedores. Luego pueden corregir el curso y crear nuevas e innovadoras ofertas para la economía de suscripción digital.

En cada caso, todo este viaje se basa en tener una infraestructura digital automatizada desde el edge hasta la nube, sobre la cual una plataforma empresarial puede volver a imaginar los productos, crecer con socios del ecosistema digital y repensar la distribución y el compromiso en el edge. Hacer las tres cosas puede traducirse en una ventaja competitiva concreta.





El Índice de Interconexión Global (GXI, por sus siglas en inglés) proporciona una visión única sobre el crecimiento y la transformación de la economía digital global.¹

Descubre las tendencias macro y valida tu estrategia

El pronóstico global de interconexión combina los datos de Equinix sobre interconexión junto con la investigación de inteligencia de mercado² para producir un pronóstico a nivel de la industria.³ Esta edición del GXI proporciona una estimación de la adopción de interconexión en todas las instalaciones neutrales de carrier (incluidas las instalaciones de terceros) en 2022 y pronostica el crecimiento hasta 2026.

El indicador de referencia de infraestructura digital proporciona las tendencias actuales de implementación y el recorrido de crecimiento típico tanto para las industrias de empresa como del proveedor de servicio, basándose en >11 000 implementaciones desplegadas entre el primer trimestre del 2016 y el primer trimestre del 2023.⁴ Las proyecciones de GXI se basan en la combinación del pronóstico de crecimiento, los indicadores de referencia de implementación y la inteligencia de mercado.

La investigación GXI:

- Explica las macrotendencias que contribuyen al desfase en el rendimiento de beneficios de las organizaciones.
- Describe las acciones observadas que todos los líderes digitales emplean para dar el salto a la transformación digital más rápido que en años anteriores.
- Proporciona detalles sobre el tamaño y la tasa de crecimiento de la actividad de implementación digital para informar una estrategia digital-first.
- Muestra cómo los líderes responsables de la transformación digital están enfocados en el cambio de la industria, mientras que la disrupción y las presiones del mercado abruman a los rezagados.

1. Este informe contiene declaraciones prospectivas que implican riesgos e incertidumbres conocidos y desconocidos que pueden causar eventos o resultados reales que difieran materialmente de las estimaciones o los resultados implícitos o expresados en dichas declaraciones prospectivas.

2. Se utilizó inteligencia de mercado de tecnología de fuentes de datos que incluyen a Synergy Research Group, IDC y otras empresas de investigación de la industria.

3. La metodología GXI incluye detalles adicionales en la metodología de pronóstico.

4. Los datos de implementación incluyen un análisis de >1.000 organizaciones que desplegaron >11.000 implementaciones en todo el mundo entre el primer trimestre del 2016 y el primer trimestre del 2023. El 38 % de las organizaciones estudiadas son F500/G2000, con un mix de despliegues locales y multinacionales a través de las regiones (41 % América, 36 % EMEA, 23 % APAC).





Desbloquear el potencial colectivo de los ecosistemas

La edición 2024 del informe GXI revela el rápido crecimiento de la economía digital, con un constante flujo de proveedores y consumidores y la continua formación de ecosistemas digitales en todas las industrias. Está llevando la economía a formas superiores de valor componible y colaboración, ¡y está avanzando rápido!

Las organizaciones líderes han logrado alinear con éxito sus prioridades comerciales y tecnológicas y continúan optimizando sus operaciones fundamentales, incorporando infraestructura digital en más aspectos de su negocio y en mercados adyacentes. Al adoptar un enfoque digital-first, estas organizaciones han invertido de forma proactiva en capacidades de vanguardia en múltiples regiones, lo que les permite establecer una presencia digital flexible y extensa.

Los líderes siguen obteniendo un tiempo más rápido para obtener valor al participar en múltiples mercados digitales. Están aprovechando al máximo los ecosistemas que ofrecen servicios fácilmente adoptables, altamente especializados y componibles, así como innovaciones para volver a diseñar su propio proceso empresarial. A través de la participación en el mercado, también pueden contribuir y vender sus propios servicios a una audiencia significativamente más grande. Mientras que algunos seguidores luchan con la transformación y la interrupción, un grupo selecto (de seguidores rápidos) está en camino de cerrar la brecha al invertir rápidamente y aprovechar los ecosistemas digitales.

Ellos están optando por suscribirse a las habilidades y capacidades necesarias, en lugar de hacerlo por su cuenta, con el fin de cerrar la brecha. Reconociendo que la mayoría de las oportunidades comerciales comienzan en el edge, las organizaciones están aprovechando los datos operativos generados en el campo como un activo para potenciar el negocio y tomar decisiones en tiempo real. El volumen y la complejidad están impulsando análisis e IA de mayor nivel. No tener estas capacidades es una importante desventaja. Además, esa información del mundo real está impulsando la innovación en los resultados finales, lo que lleva a la transformación de las prácticas comerciales desde el edge hacia adentro, mientras que la tecnología de la información se está transformando desde la nube hacia afuera.

En este paisaje en constante evolución, la sostenibilidad ha surgido como un aspecto crucial de las operaciones empresariales.


Las expectativas y regulaciones ahora priorizan un futuro sostenible, lo que hace necesario que las organizaciones lo pongan en primer plano. Nuevamente, para abordar esto, las empresas recurren al ecosistema y eligen socios que compartan su visión de futuro como prioridad. Al integrar esos objetivos en la estrategia empresarial, las organizaciones pueden escalar de manera efectiva sus operaciones digitales de una forma mucho más sostenible.

La interconexión sigue desempeñando una función crucial en la medición de la expansión de la economía digital. El GXI, ahora en su séptima edición, sigue siendo reconocido por su perspectiva única, conocimientos y profundidad de datos del mundo real. Proporciona una perspectiva multianual de las regiones, áreas metropolitanas e industrias que experimentan el intercambio de datos digitales más significativo.

A medida que los líderes se transforman, siguen una arquitectura común orientada a la interconexión. El informe GXI sirve como punto de referencia para proveedores y empresas, proporcionando puntos de referencia valiosos sobre lo que todas las industrias están haciendo y dónde lo están haciendo. Como tal, el informe GXI es un recurso clave para las empresas digitales, sin importar en qué etapa se encuentren en su camino.





 **Los ecosistemas están creciendo a una escala exponencial.**

- Las organizaciones están conectando con un 30% más de socios comerciales en el doble de ubicaciones.
- Al integrar los circuitos de valor de la industria, los líderes están innovando a una tasa un 25% más alta que sus pares.
- Se espera que el 80% de las interacciones de ventas B2B entre proveedores y compradores ocurran en canales digitales para el año 2025.

 **Los negocios y la tecnología son indistinguibles.**

- Los líderes han evolucionado de consumir a producir servicios digitales.
- Los ecosistemas también desbloquean la innovación empresarial sostenible.
- Centrarse en la reducción de costos sin un plan para el crecimiento de los ingresos es contraproducente.

 **Se está generando valor empresarial.**

- Los líderes están participando en el crecimiento de los mercados a la velocidad del software, y generando por encima de un 60% más de ingresos y valor.
- Las empresas utilizan la suscripción para aprovechar nuevas oportunidades de mercado e innovaciones, evitando el riesgo de capital.
- La pandemia fue un acelerador, la IA es el amplificador y se esperan muchos más desencadenantes.

 **La oportunidad de negocio comienza en el edge.**

- La acción en tiempo real, basada en datos operativos empresariales en el edge, se está convirtiendo en un requisito básico.
- Esa conciencia operativa en el límite también impulsa una innovación empresarial más valiosa.
- El negocio está transformándose del “Edge hacia el interior” mientras que la tecnología de la información se está transformando “desde la nube hacia afuera”.

 **Los seguidores rápidos están dando el salto.**

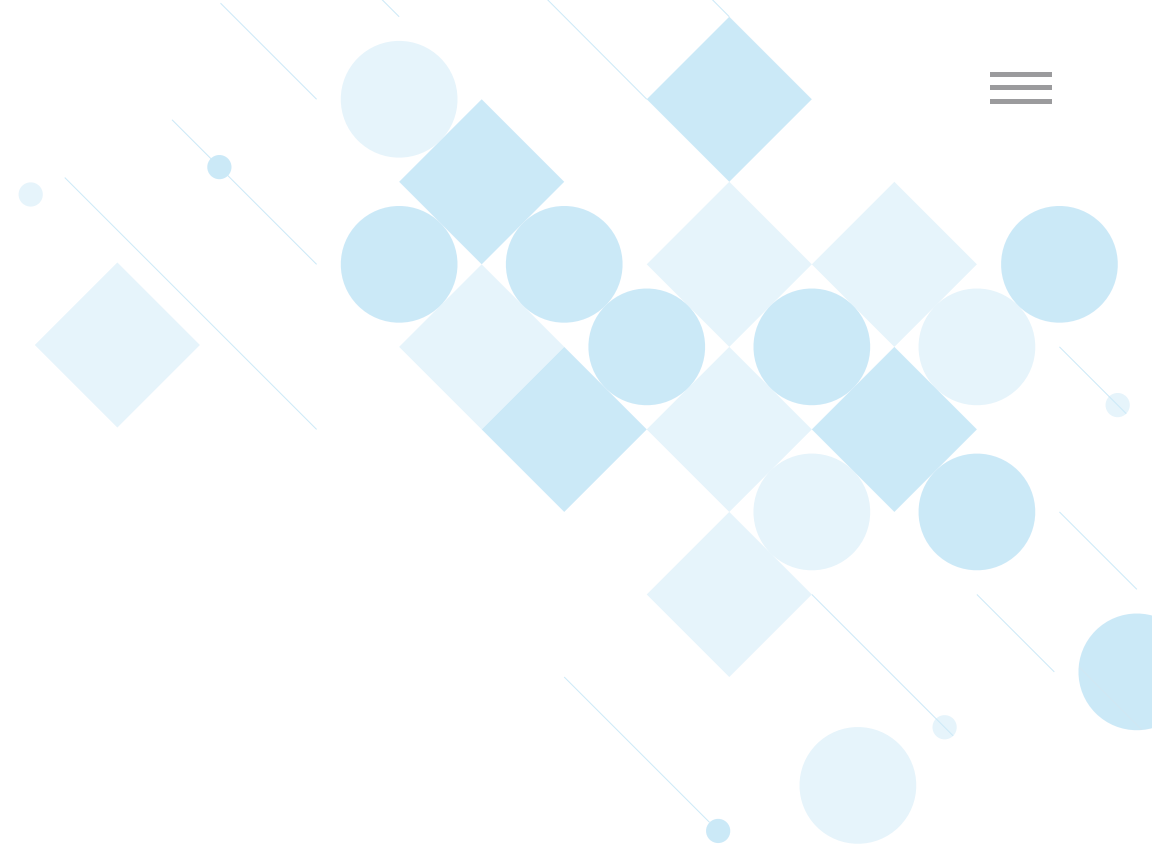
- Los proveedores de servicios y los líderes digitales han establecido capacidades que los seguidores simplemente no pueden replicar.
- Los seguidores rápidos están aprovechando los ecosistemas para obtener las habilidades y la infraestructura básica necesarias para hacer más con menos inversión.
- A medida que muchas empresas reinventan su negocio, están evolucionando hacia proveedores de servicios digitales.

 **La sostenibilidad es ahora crítica para la misión.**

- Las regulaciones [más de 600 en más de 84 países] y la sociedad responsabilizarán a todos.
- La sostenibilidad es un requisito de diseño para la escala del negocio digital.
- Elija socios de ecosistema confiables para alcanzar metas de sostenibilidad más grandes.



Los líderes empresariales están utilizando las estrategias digital-first para obtener una ventaja sobre sus competidores, aumentar los ingresos y aprovechar nuevas oportunidades de mercado para hacer crecer sus negocios de forma sostenible. A medida que medimos el crecimiento de la interconexión a nivel mundial, seguimos viendo:



Las macro tendencias y fuerzas que causan interrupción en los siguientes 3 a 5 años

Cambios en la adopción de tecnología e integración empresarial

Perspectivas y predicciones sobre la dirección de la economía digital





Macrotendencias





Presencia digital

Las empresas están integrando la tecnología para cambiar fundamentalmente las operaciones y entregar valor electrónicamente, desplazando los ingresos a servicios digitales y digitalizados.

Visión de la industria

El 70% de la economía global estará compuesta por tecnología digital en los siguientes seis años (10 años a partir de 2020).²

Solo el 48% de las organizaciones se consideran empresas digitales en la actualidad.³

Visión de GXI¹

Están surgiendo nuevos tipos de proveedores de servicios digitales, y los líderes de la industria empresarial están promoviendo más ofertas como servicio.

A pesar de eso, el 60% todavía se están quedando atrás en esas mismas industrias y enfrenta cada vez más interrupciones significativas.

Implicaciones

- Las capacidades de los líderes digitales se han convertido en requisitos indispensables, y los líderes están aprovechando la parte más grande de la oportunidad.
- Las organizaciones que no se han vuelto digitales o digitalizadas están enfrentando interrupciones con más competencia en un mercado en contracción.
- Los seguidores están incrementando la inversión en estas capacidades o corren el riesgo de volverse irrelevantes.



1. Tendencias y análisis basados en los hallazgos del grupo de investigación de Equinix. Este grupo está compuesto por nuestros equipos de Ciencia de datos, Análisis de mercado y Estrategia digital dentro de Equinix.

2. "La Economía Digital", Foro económico mundial, 2023.

3. "Cinco palancas para escalar el negocio digital", Blog de IDC, Abril del 2023.



Participación digital

A medida que las empresas atraviesan una transformación digital, las colaboraciones y el comercio B2B tradicionales están migrando hacia ecosistemas y mercados digitales. Cada industria está desarrollando sus propias formas de intercambio electrónico.

Visión de la industria

“Se espera que el 80% de las interacciones de ventas B2B entre proveedores y compradores ocurran en canales digitales para el año 2025.”²

Los líderes del mercado tienen más del doble de probabilidades de generar más del 60% de sus ingresos a partir de ecosistemas.³

Visión de GXI¹

Los conglomerados industriales están experimentando un crecimiento compuesto tanto en ubicaciones Core como Edge.

Los proveedores de servicios están asociándose con más de 70 socios comerciales y las empresas con más de 40 socios para la expansión del negocio.

Implicaciones

- Los líderes se están interconectando para formar redes de valor colaborativas con habilidades complementarias.
- Las organizaciones necesitan ubicar infraestructura en lugares donde haya industria densidad del ecosistema.
- Los seguidores rápidos no tienen ese acceso o posición en el mercado digital hoy en día, pero están cambiando rápidamente.

1. Tendencias y análisis basados en los hallazgos del grupo de investigación de Equinix. Este grupo está compuesto por nuestros equipos de Ciencia de datos, Análisis de mercado y Estrategia digital dentro de Equinix.

2. Gartner®, “Beneficio del comercio digital B2B: Mejore los costos, ingresos y la experiencia del cliente (CX). Abril del 2023”. GARTNER es una marca registrada y una marca de servicio de Gartner, Inc. y/o sus filiales en EE.UU. e internacionalmente, y es utilizada aquí con permiso. Todos los derechos reservados.

3. Lang Davison, et al., “Aprovechar los ecosistemas para potenciar el rendimiento”, PWC, 12 de abril de 2023.



Proximidad digital

Las empresas están distribuyendo y localizando la innovación tecnológica para transformar las operaciones comerciales y lograr una mayor diferenciación.

Visión de la industria

El 52% de los líderes muestran la experiencia del cliente como un enfoque estratégico y el centrarse en el cliente como un impulsor principal de las inversiones de transformación digital de su organización.²

El 75% de los datos generados por la empresa "se crearán y procesarán fuera de un centro de datos centralizado tradicional o la nube" para el año 2025.³

Visión de GXI'

La infraestructura del edge continúa mostrando la tasa de crecimiento más alta, expandiéndose a más del doble de la tasa del core.

A medida que los proveedores de servicios continúan acercándose cada vez más a sus usuarios, casi la mitad de sus ubicaciones estarán en el edge.

Implicaciones

- Los líderes están integrando rápidamente tecnologías como la IA en los procesos empresariales para obtener ganancias de eficiencia y modelos de participación mejorados.
- Las organizaciones necesitan repensar su modelo de entrega para incorporar conocimientos y automatización en las operaciones comerciales y personalizar las experiencias para los clientes.
- Los seguidores corren el riesgo de aumentar los costos y perder negocios gracias a las alternativas disruptivas.

1. Tendencias y análisis basados en los hallazgos del grupo de investigación de Equinix. Este grupo está compuesto por nuestros equipos de Ciencia de datos, Análisis de mercado y Estrategia digital dentro de Equinix.

2. 2022 KPMG U.S. Informe de encuesta de tecnología, KPMG, 2022.

3. Tommy Clift, "¿Hacia dónde se dirige el Edge en el 2023?" sdxcentral, 10 de Enero del 2023



Sostenibilidad

Las expectativas del mercado y las regulaciones de la industria están obligando a las organizaciones a priorizar la sostenibilidad y demostrar responsabilidad.

Visión de la industria

Aproximadamente el 50% de los CEO están incorporando ahora la sostenibilidad en sus negocios e invirtiendo en investigación y desarrollo para la innovación sostenible.¹

La confianza del consumidor en las prácticas de sostenibilidad de las organizaciones es solo del 20%.²

Implicaciones

- Los líderes están confiando directa e indirectamente en la tecnología sostenible y en los socios para acelerar sus objetivos de descarbonización.
- Las organizaciones deben priorizar la innovación digital que también sea sostenible para un crecimiento sólido.
- Los primeros en adoptarla pueden tener dificultades con la credibilidad si no pueden validar su plan de acción climática y abordar los próximos requisitos regulatorios.

1. "Alarmados por la velocidad y escala de la interrupción, los CEO adoptan la sostenibilidad para construir resiliencia a largo plazo..." Comunicado de prensa de Accenture, 12 de enero de 2023.

2. "El enigma de los datos ESG", Instituto IBM para el Valor de negocio, 2023.

Nota: El GXI hoy en día no realiza un seguimiento activo de las métricas de sostenibilidad.



Tendencias de adopción de tecnología

Bajo la presión de las macro tendencias y los continuos ciclos de interrupción, los líderes han transformado su negocio. Estas organizaciones están ahora dándose cuenta de un mayor valor al invertir e integrar tecnologías emergentes en su proceso empresarial. Los seguidores rápidos están comenzando su viaje, desbloqueando el valor completo de la nube.

Negocio componible

Las empresas que han utilizado los ecosistemas como su infraestructura ya están suscribiendo a servicios en lugar de construir los suyos propios. De la misma manera en que la infraestructura se ha vuelto modular, ahora las empresas están componiendo dinámicamente capacidades a partir de servicios autocontenidos que permiten nuevos niveles de flexibilidad.

Aparición de ecosistemas de IA

Los datos han crecido más allá de la capacidad de los sistemas tradicionales y los individuos. Los ecosistemas de IA han surgido, democratizando capacidades para mejorar drásticamente la eficiencia y la productividad.

Cómputo especializado

Las organizaciones están adoptando unidades de procesamiento de gráficos (GPU, por sus siglas en inglés) de alta densidad y evaluando la computación cuántica para mantenerse al día con el crecimiento exponencial de los datos. Los líderes están obteniendo infraestructura especializada de servicios en la nube y desarrollando capacidades en el edge.

5G para satisfacer la demanda de los puntos finales a gran escala

El negocio digital está empujando más datos hacia el edge, pero las redes de edge de última milla siguen siendo un cuello de botella. Los proveedores de servicios están intensificando su inversión en 5G para satisfacer la demanda empresarial de redes basadas en casos de uso y alternativas a Internet.

IMPLICACIONES

Para desbloquear el valor completo de la infraestructura componible, las empresas deben cambiar su mentalidad: construir lo que diferencia y suscribirse al resto. Al aprovechar aaS para funciones masificadas, pueden liberar capacidad para enfocarse en habilidades y capacidades que diferencian su negocio.

IMPLICACIONES

Muchas organizaciones ya están beneficiándose del potencial de la IA, lo cual aumenta la presión sobre los seguidores que aún dependen de sistemas tradicionales y análisis de datos históricos.

IMPLICACIONES

Las GPU de alta densidad y la computación cuántica de vanguardia son ejemplos de hardware altamente especializado que requieren instalaciones especiales, impulsando una mayor agregación de datos e interconexión.

IMPLICACIONES

El 5G mejorará las operaciones empresariales y requiere invertir en infraestructura digital con un nuevo conjunto de capacidades, como la segmentación de la red. Esperamos que esto revolucione la optimización de la cadena de suministro, los análisis, la RA/RV, los diagnósticos, la administración de fábricas inteligentes y más en las operaciones comerciales.





Predicciones





Para el 2025,

85%

de las empresas globales habrán ampliado el acceso multinube en varias regiones.

Para el 2025,

90%

de las empresas Fortune 500 se convertirá en proveedores digitales, tanto vendiendo como consumiendo servicios digitales.

Para el 2026,

80%

de las empresas G2000 serán líderes digitales, conectándose con más de 4 proveedores de hiperescala y más de 30 socios de SaaS / socios comerciales en promedio.

Para el 2026,

2 veces

el aumento en las tasas de actualización de hardware será impulsado por la mejora en las relaciones precio/rendimiento.

Para el 2026,

60%

del crecimiento digital será impulsado por empresas con un modelo de negocio componible, superando a las fusiones y adquisiciones como forma principal de crecimiento.

Para el 2026,

80%

de la inversión en infraestructura digital empresarial será a través de un modelo de suscripción.





Estrategia de interconexión



La forma más eficiente de intercambiar datos

Los servicios digitales requieren un intercambio continuo de datos electrónicos entre múltiples socios. Los líderes digitales nos han demostrado que tan pronto como su negocio necesite resolver los aspectos económicos de lo digital, la interconexión es inevitable.

Economía de los datos

Localizar el intercambio para reducir costos

Economía del tiempo

Mayores volúmenes con la latencia más baja.

Economía de la densidad

Proximidad a la red y a la mayoría de la nube.

Economía de la experiencia

La distancia más corta a las poblaciones

La Arquitectura Orientada a la Interconexión® (IOA®, por sus siglas en inglés) es la forma más eficiente de construir servicios digitales, intercambiar con participantes o acceder a centros de población. La economía de datos, densidad, velocidad y experiencia demanda un intercambio localizado para mover los volúmenes más altos de datos con la latencia más baja hacia los grupos densos de participantes y centros de población.

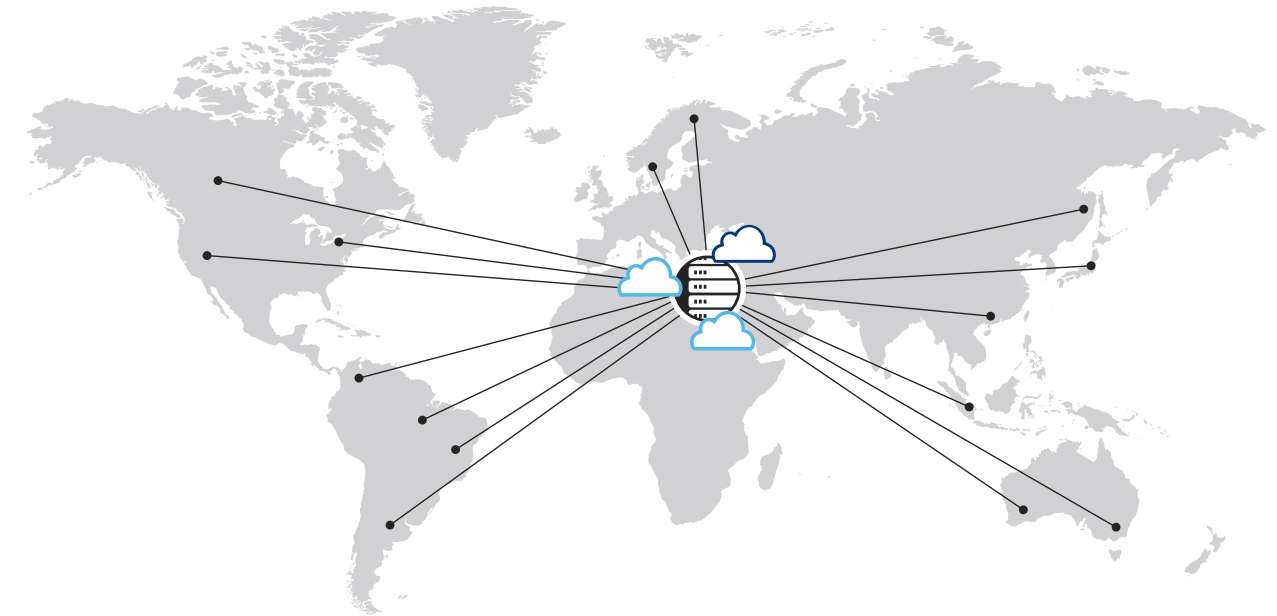


Figura 1. Aislado y centralizado

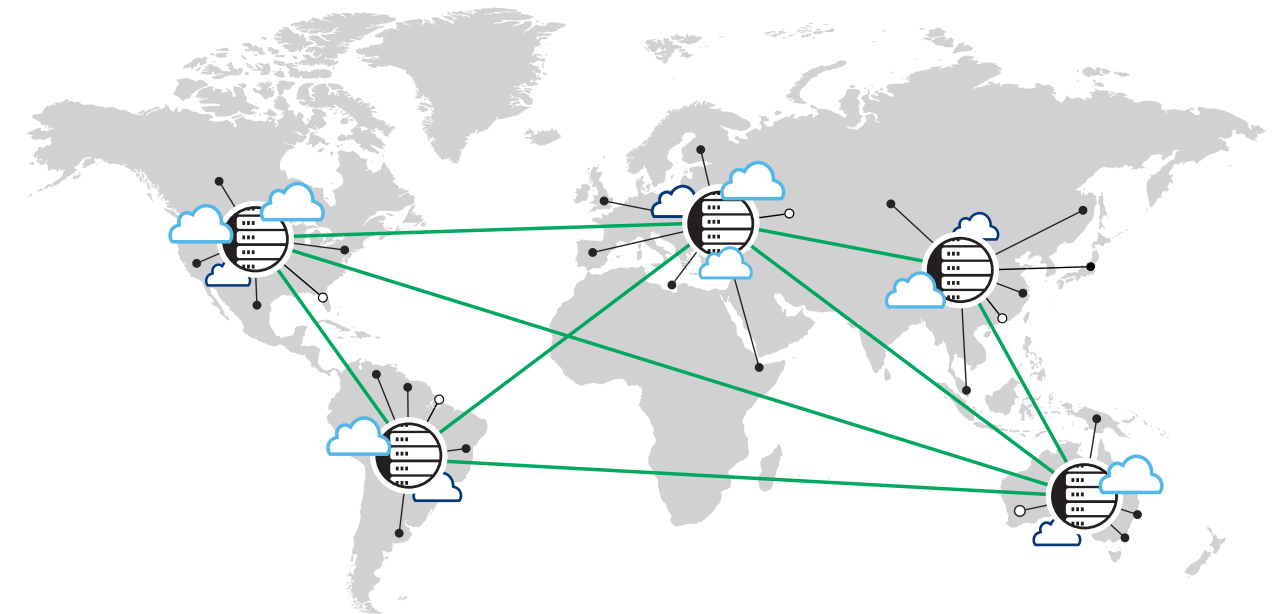
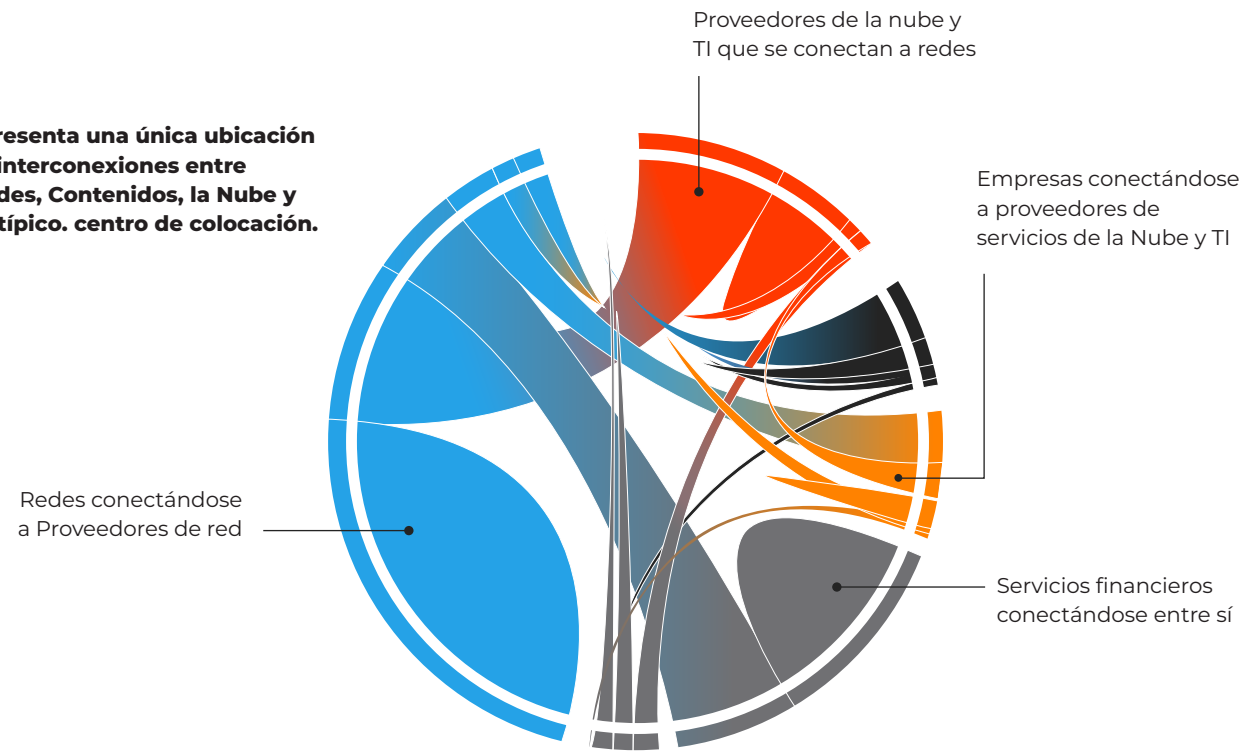


Figura 2. Distribuido e interconectado

El proxy más efectivo para medir el crecimiento de la economía digital

Los líderes digitales han descubierto que no es posible procesar los volúmenes y variedades de datos en crecimiento exponencial sin conectarse con múltiples socios comerciales. En cada ubicación estratégica (nodo), se está utilizando la interconexión de múltiples formas.

Esta ilustración representa una única ubicación con más de 40,000 interconexiones entre participantes de Redes, Contenidos, la Nube y TI y Empresa en un típico centro de colocación.



Proveedores de red

Los proveedores de red están creando conexiones directas con otros proveedores, escalando capacidad para internet y aprovisionando ancho de banda a servicios de la Nube y TI.

Proveedores de la Nube y TI

Los proveedores de la Nube y TI están haciendo peering directamente con los Proveedores de Redes y otros proveedores digitales para suministrar servicios combinables a través de Servicios para la Empresa y Financieros.

Contenido y medios digitales

Los Proveedores de Contenidos y Medios Digitales están interconectando las redes de distribución para satisfacer los requisitos omnicanal de streaming, juegos y contenido interactivo.

Empresa

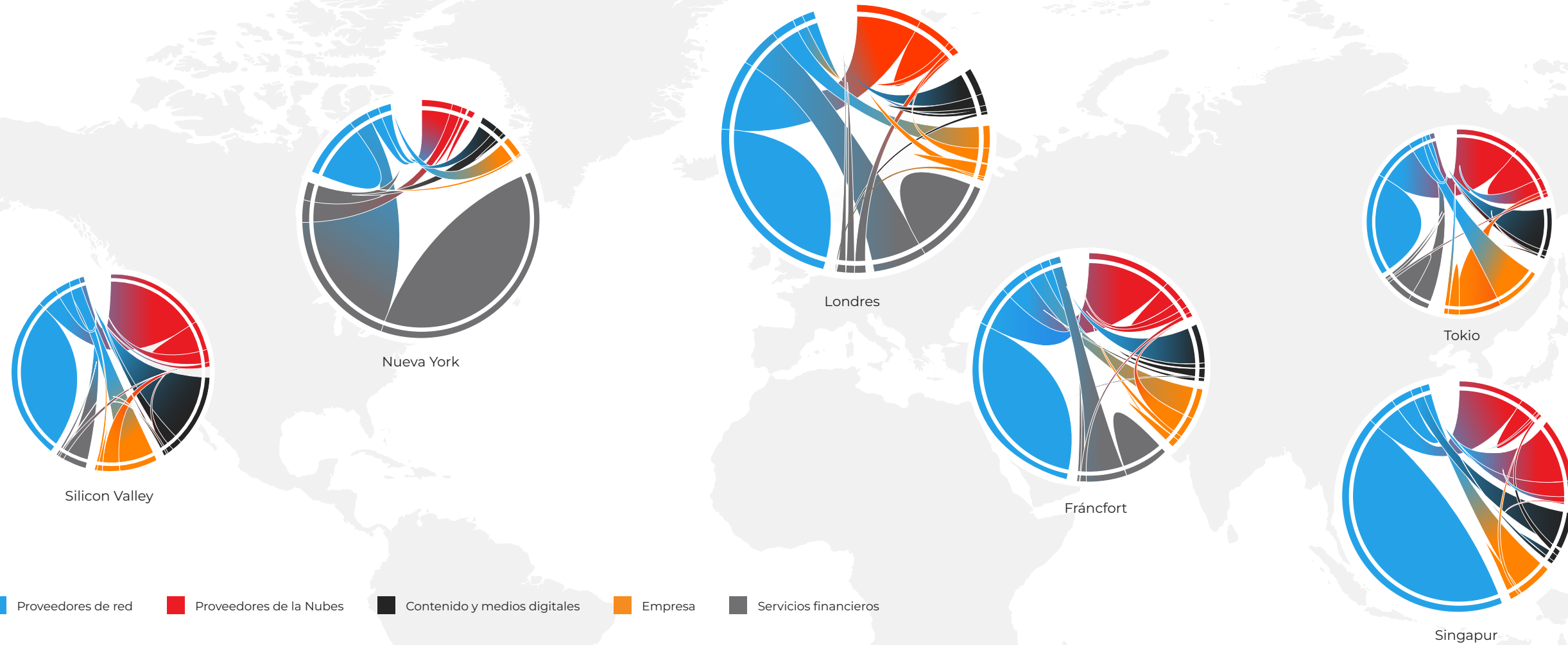
Los líderes empresariales están conectando directamente con múltiples Proveedores de Red y la Nube, así como también con sus ecosistemas empresariales, incluyendo Pagos, FinTech, InsurTech, HealthTech, IA y ecosistemas de Manufactura.

Servicios financieros

Los líderes de Servicios financieros están conectando directamente con Proveedores de red y Líderes financieros de los mercados de capital, FinTech y ecosistemas de banca digital.

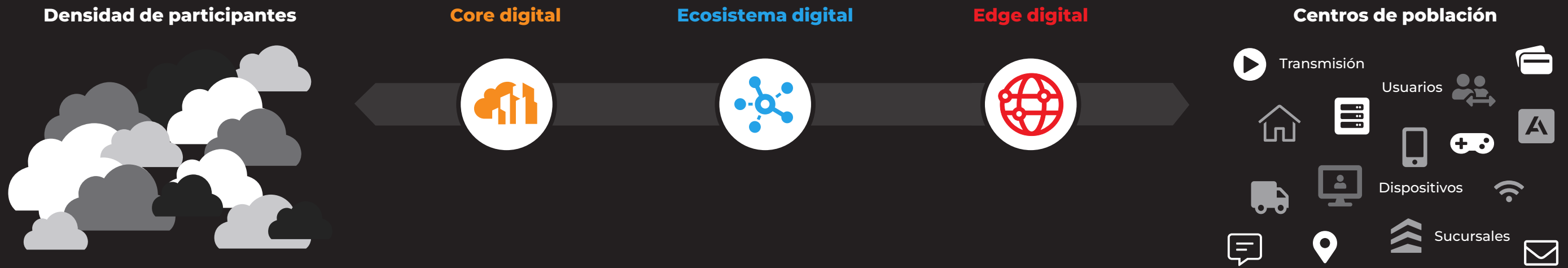
Visualizar la economía digital

Así es cómo se ve la economía digital global. La interconexión está creciendo al doble de la velocidad de internet y es 20 veces más grande. A continuación se muestra un subconjunto de los nodos de interconexión en el informe. El pronóstico de interconexión permite visualizar cinco años sobre el crecimiento del intercambio de datos para 12 segmentos de la industria en las 38 principales metrópolis de tres regiones.



Los líderes digitales siguen las mismas etapas

Los líderes comienzan determinando las ubicaciones que tienen la proximidad más cercana a la mayor densidad de participantes o centros de población, y luego orientan su estrategia en torno a estos puntos de interconexión. Esto se llama una Arquitectura orientada a la interconexión y se basa en tres patrones fundamentales de infraestructura digital (core, ecosistema, edge). El punto de referencia de los líderes digitales revela qué tan rápido están creciendo sus infraestructuras.





Pronóstico

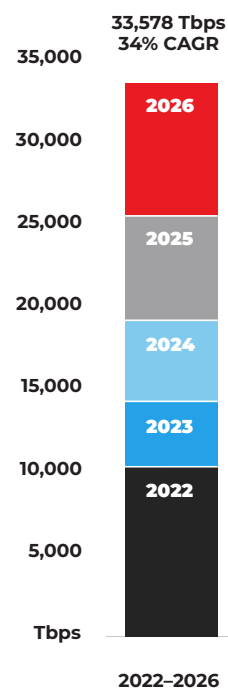




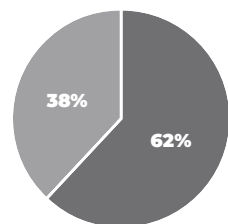
PRONÓSTICO: INDUSTRIA GLOBAL

A medida que la economía digital continúa expandiéndose, se pronostica que el ancho de banda de interconexión aumentará a una tasa de crecimiento anual compuesta del 34% durante cinco años, alcanzando los 33,578 Tbps. El crecimiento explosivo de los ecosistemas está permitiendo a los seguidores rápidos aprovechar nuevas oportunidades hasta el límite.

Crecimiento global

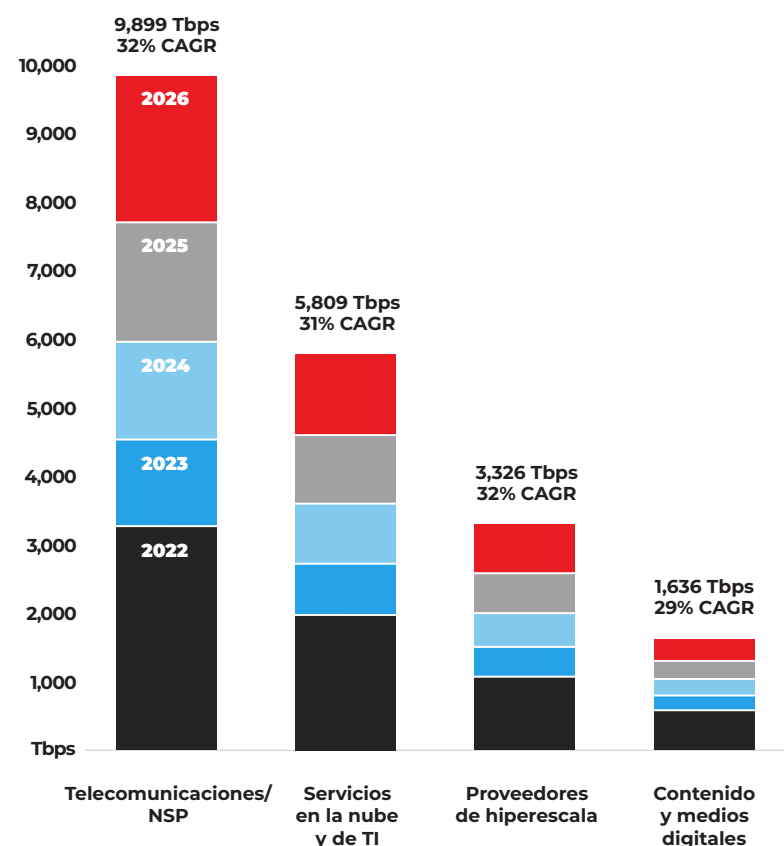


Global Mix



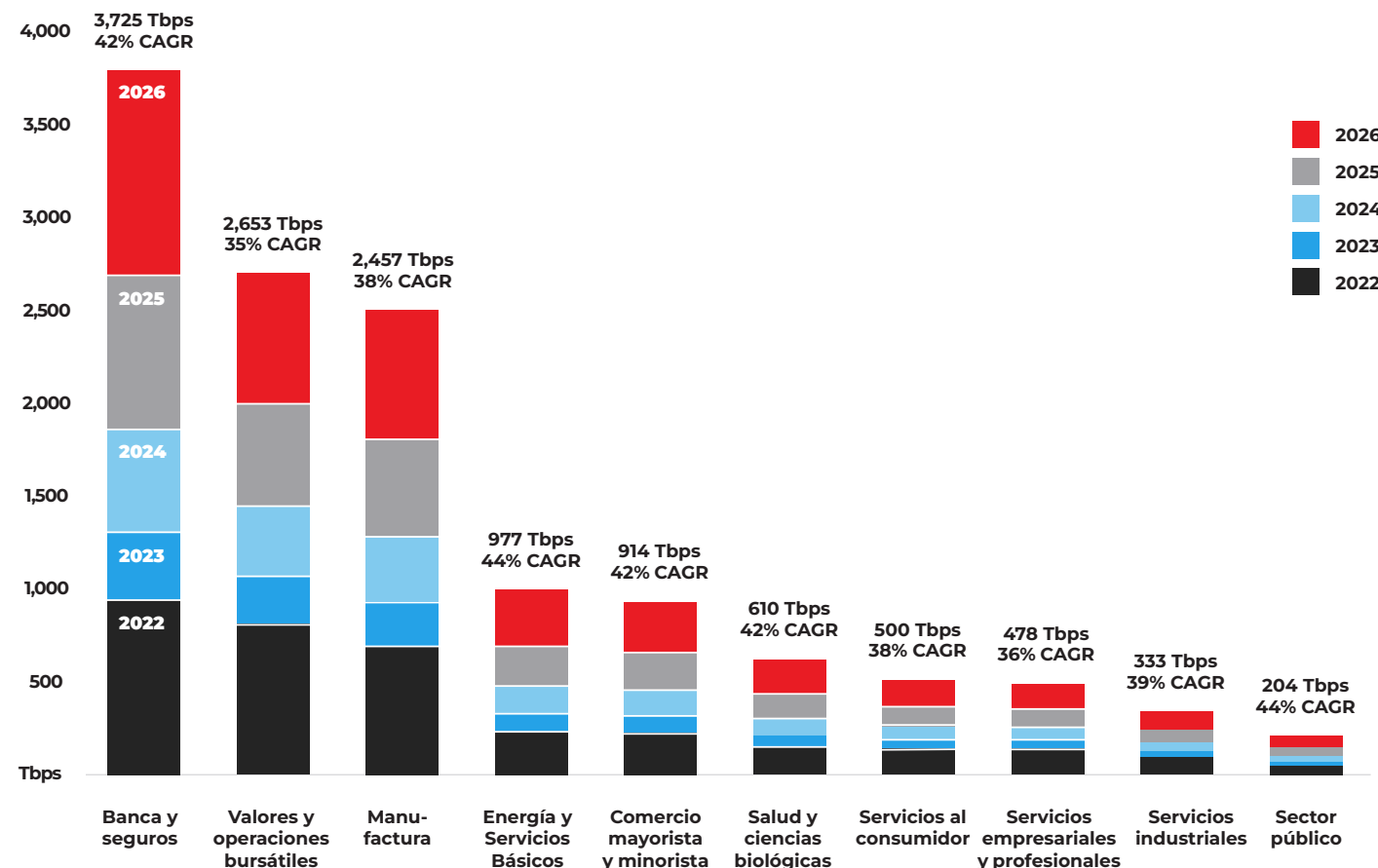
Proveedores de servicios

Se pronostica que los proveedores de servicios consumirán el 62% del ancho de banda de interconexión (20,670 Tbps). Se están apoyando en los seguidores rápidos, viendo un crecimiento en los ingresos y expandiendo sus ofertas digitales. Si bien el pronóstico aún muestra una alta mix de proveedores a nivel mundial, el volumen de empresas que se unen a la mix como Proveedores de servicio también sigue aumentando, alimentando un crecimiento significativo en la industria.



Empresas

Las empresas están creciendo a una tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) del 39%, lo cual es un 25% más rápido que los Proveedores de servicio, alcanzando una capacidad total de 12,908 Tbps. Desde la pandemia global, las empresas dependieron de proveedores digitales para centrarse en responder a las necesidades comerciales. Esperamos que esto continúe en el futuro. Dejar el trabajo pesado a los Proveedores de servicio ha permitido a las empresas cambiar los engranajes. Algunas industrias, como la manufactura, están experimentando un cambio transformacional tremendo, creciendo casi al doble del tamaño de contenido y medios digitales.





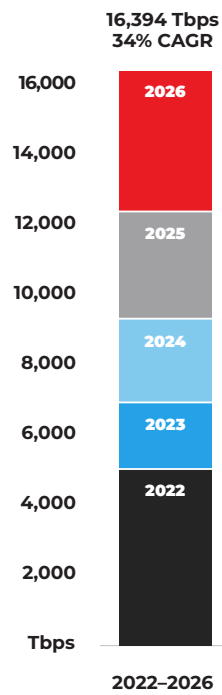
Región América



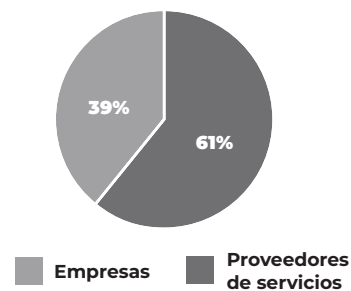


El continente americano lidera la capacidad de ancho de banda de interconexión a nivel mundial y se prevé que crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta del 34% durante cinco años, alcanzando los 16,394 Tbps para el año 2026. Las industrias empresariales en el continente americano están expandiendo el ancho de banda de interconexión un 25% más rápido que los segmentos de proveedores de servicios. Si bien los proveedores de servicios fueron los primeros en adoptar y tuvieron la mayor demanda de ancho de banda de interconexión, ahora estamos viendo que las empresas crecen más rápido, ya que consumen y producen simultáneamente nuevos servicios digitales.

Crecimiento regional

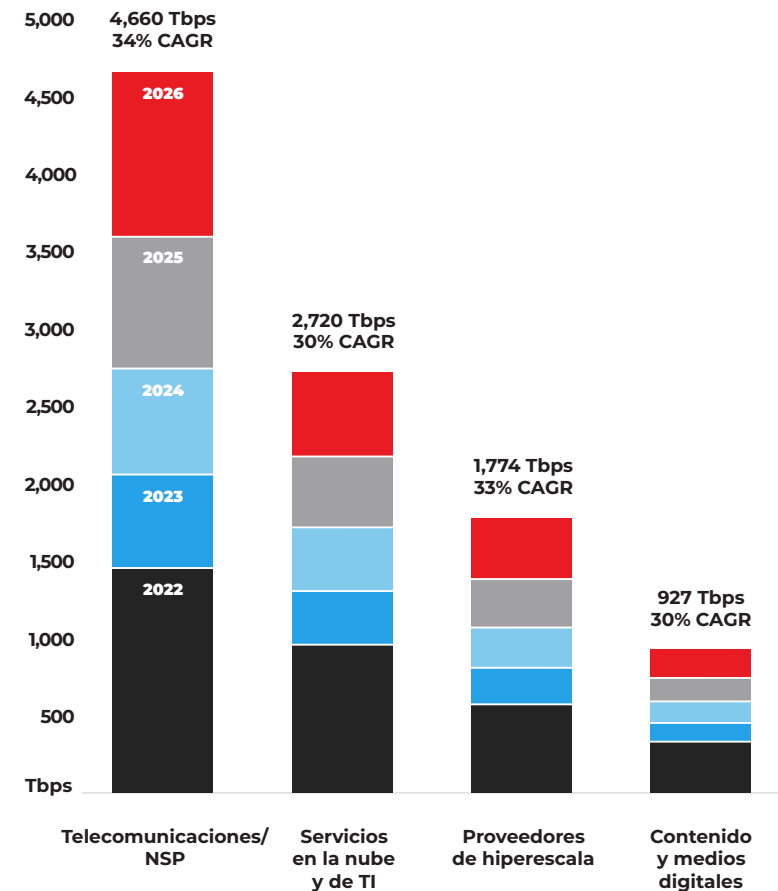


Mix América



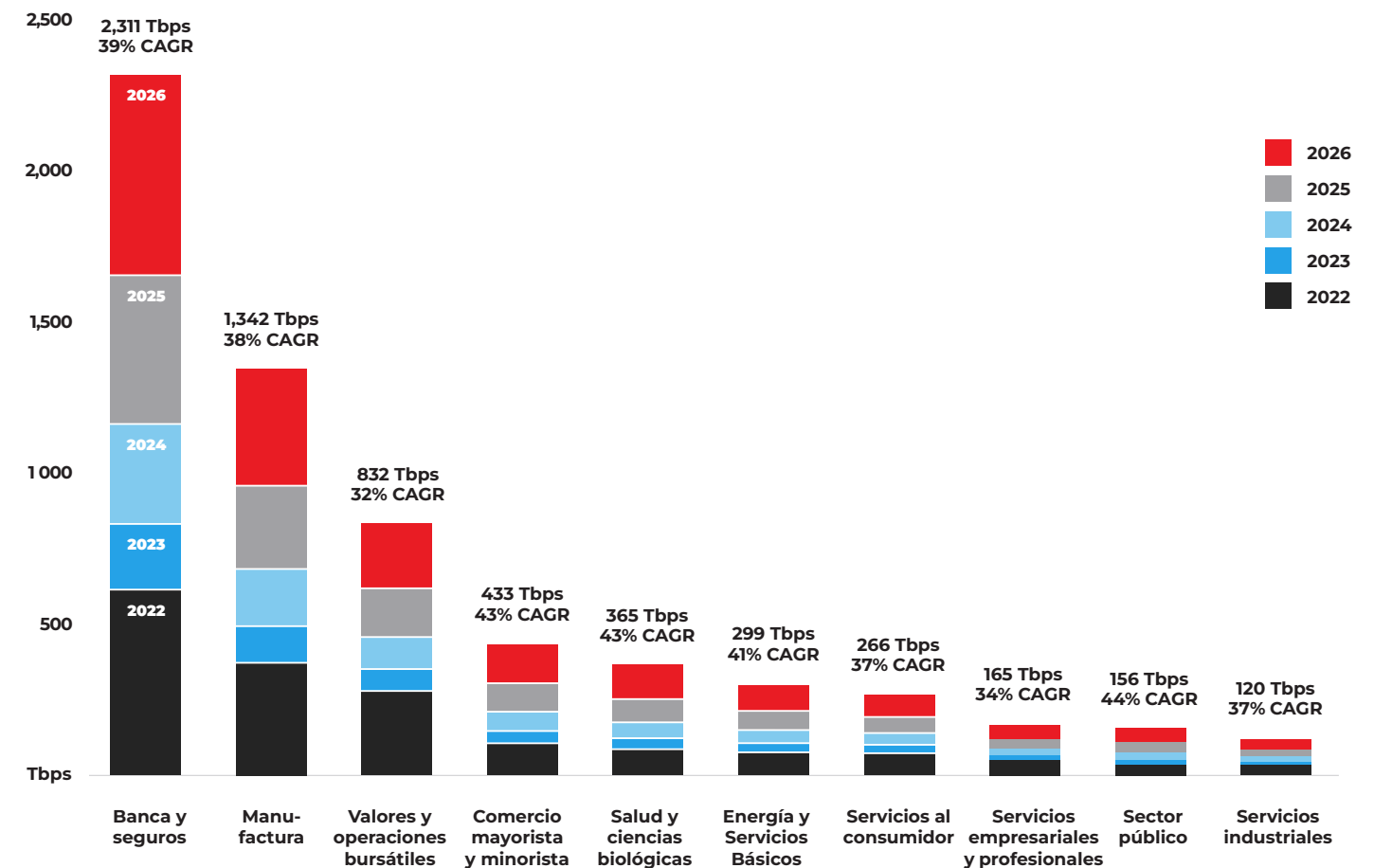
Proveedores de servicios

Se pronostica que los proveedores de servicios consumirán el 61% del ancho de banda de interconexión y están creciendo a una tasa de crecimiento anual compuesta del 32%, lo que equivale a un total de 10,081 Tbps. Los proveedores de telecomunicaciones/NSP han sido el catalizador del crecimiento del ecosistema y continúan mostrando el mayor aumento interanual en el ancho de banda de interconexión, con una tasa de crecimiento anual compuesta del 34%.



Empresas

Las empresas del continente americano están creciendo a una tasa de crecimiento anual compuesta del 38% y se espera que alcancen los 6,313 Tbps para el año 2026, lo cual representa el 39% del ancho de banda de interconexión en la región. A medida que más industrias se vuelven digitalmente maduras, estamos viendo tasas de crecimiento aceleradas. El comercio mayorista y minorista, la salud y las ciencias biológicas y el sector público están creciendo más rápido en el continente americano.

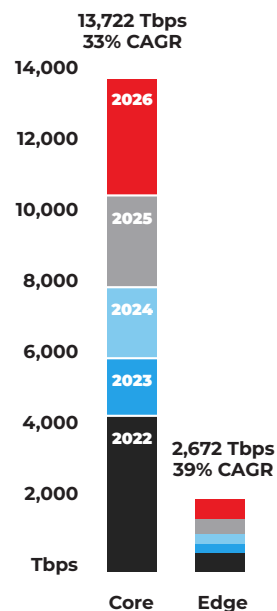




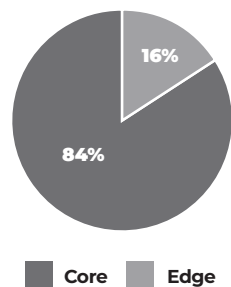
PRONÓSTICO: DISTRIBUCIÓN DE AMÉRICA

Los datos de pronóstico muestran que el 84% del ancho de banda de interconexión del continente americano se implementará como core (nodos adyacentes a la nube regional). El crecimiento del edge (metrópolis distribuidas) está aumentando a una tasa sólida de 39% CAGR, vs. 33% CAGR para el core.

Ancho de banda de interconexión



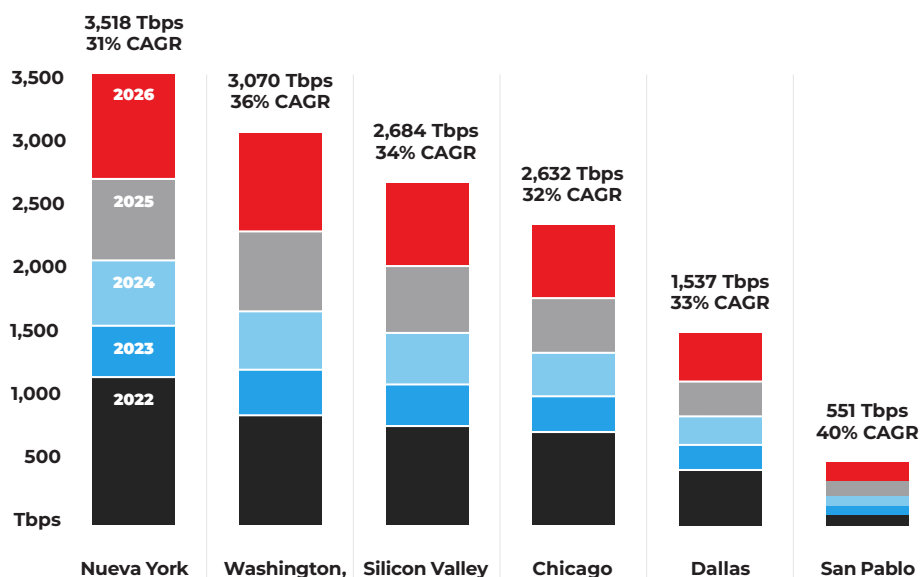
Mix de Edge Core América



Core

San Pablo es el core metropolitano de mayor crecimiento a nivel mundial, acelerando a una tasa de crecimiento anual compuesta del 40%. En Nueva York, los Servicios financieros es uno de los ecosistemas más grandes que impulsa el ancho de banda de interconexión. Washington y Silicon Valley están dominados por servicios de la Nube y de IT y el crecimiento de Hiperescala, mientras que Chicago es el único en que los ecosistemas empresariales ahora son tan grandes como las redes.

Crecimiento del Core en América



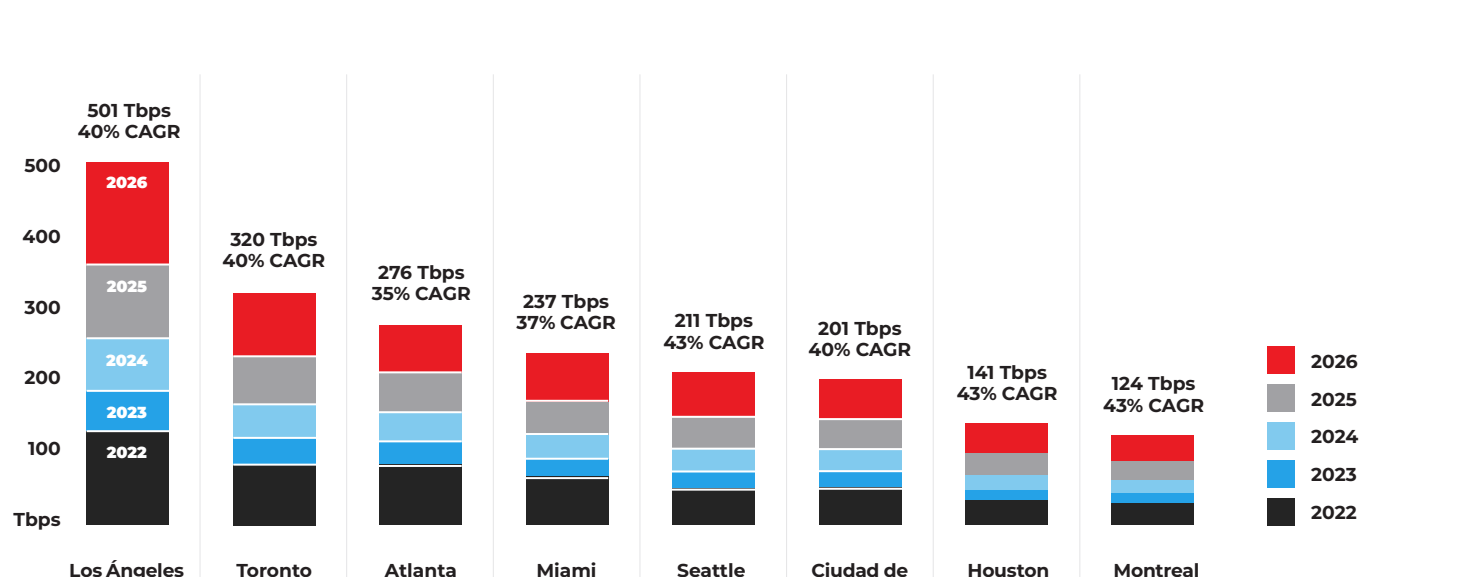
Pronóstico de mix vertical en 2026



Edge

Los Ángeles y Miami continúan teniendo un crecimiento impulsado por el acceso directo a ubicaciones de anclaje de cables submarinos. Seattle, Houston y Montreal son las metrópolis edge de mayor crecimiento, con una tasa de crecimiento anual compuesta proyectada del 43%. La ciudad de México, Toronto y Montreal tienen los ecosistemas de servicios financieros más grandes. Houston es un nodo en crecimiento para la Manufactura y la Energía y Servicios Básicos en el sector empresarial.

Crecimiento del Edge en América



Pronóstico de mix vertical en 2026



- 2026
- 2025
- 2024
- 2023
- 2022
- Servicios en la nube y de TI
- Contenido y medios digitales
- Empresa
- Servicios financieros
- Proveedores de hiperescala
- Red





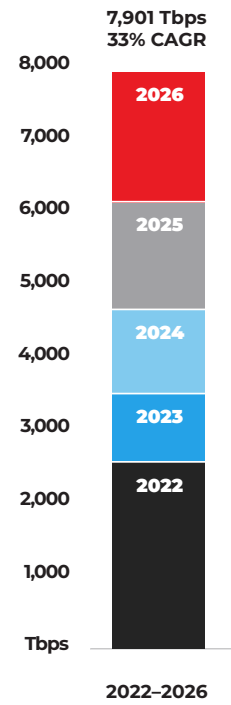
Región EMEA



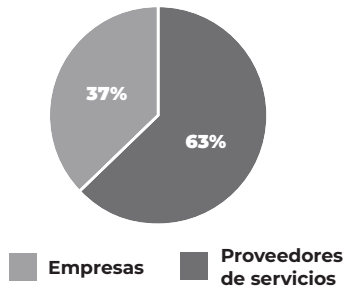


Europa, Oriente Medio y África representan el 24% de la previsión global de interconexión, y se estima que la región crecerá a una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 33% hasta 2026, alcanzando los 7,901 Tbps. Si bien los proveedores de servicios siguen representando la mayoría del ancho de banda de interconexión de la región, las industrias empresariales están acelerando más rápido en su tasa de crecimiento, con una CAGR del 38%.

Crecimiento regional

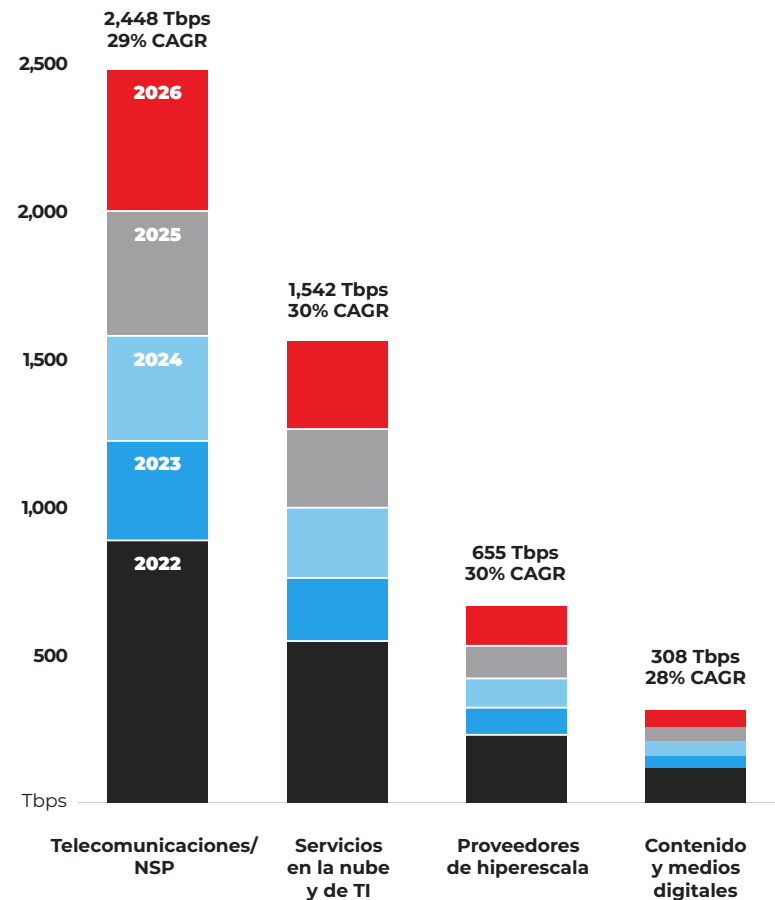


Mix de EMEA



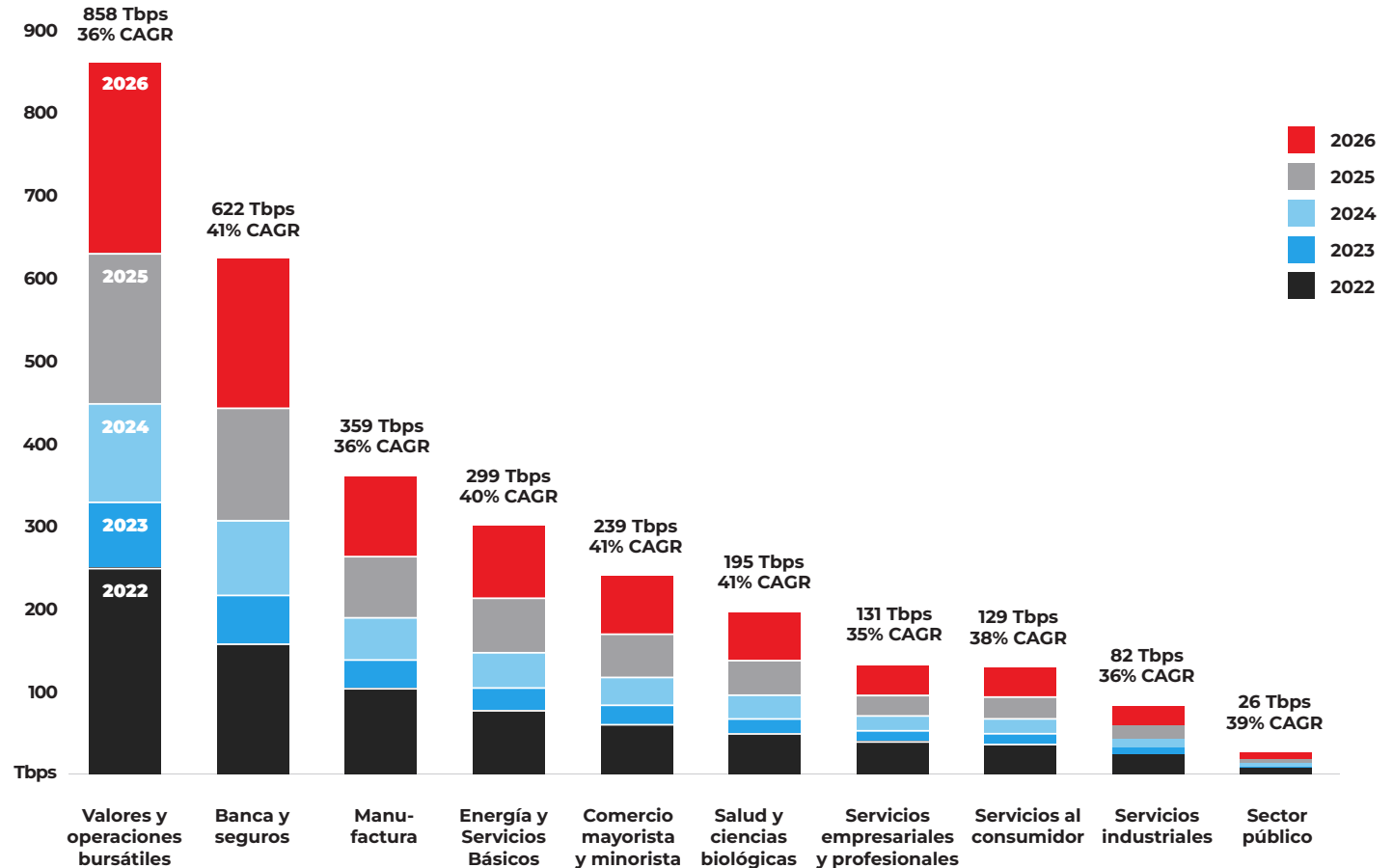
Proveedores de servicios

Se pronostica que los proveedores de servicios consumirán el 63% del ancho de banda de interconexión para la región y están creciendo a una tasa de crecimiento anual compuesta del 30%, para alcanzar los 4,953 Tbps. Se predice que el crecimiento más rápido será liderado por los servicios en la Nube y de TI y los proveedores de hiperescala.



Empresas

Las empresas están creciendo a una tasa de crecimiento anual compuesta del 38% y se espera que alcancen los 2,948 Tbps para el año 2026. Representan el 37% de la mix de ancho de banda de interconexión en la región. Banca y seguros, comercio mayorista y minorista y atención médica y ciencias biológicas están mostrando las tasas de crecimiento proyectadas más rápidas. Si bien el sector público es más pequeño en comparación con otras industrias representadas a continuación, como seguidor rápido, está creciendo rápidamente.

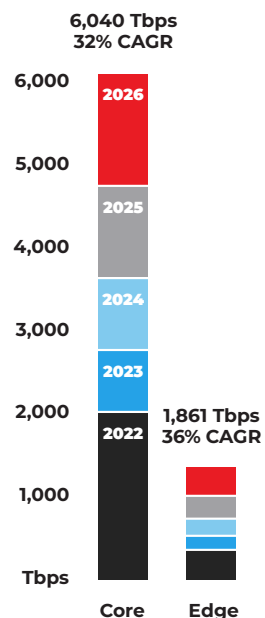




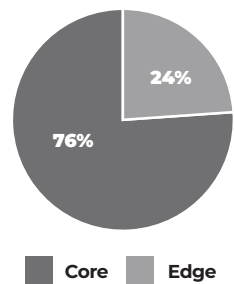
PRONÓSTICO: INDUSTRÍA DE EMEA

Se espera que los cores metropolitanos representen el 76% de la mix de ancho de banda de interconexión, con el edge en un 24%. El Core está creciendo a una CAGR del 32%, mientras que las principales metrópolis de edge están creciendo a una CAGR del 36%. Si bien muchas de las principales ubicaciones en los edges son modestas en tamaño, como Milán, Estocolmo y Dublín, están creciendo con más capacidades de core y puntos de acceso a la nube.

Ancho de banda de interconexión



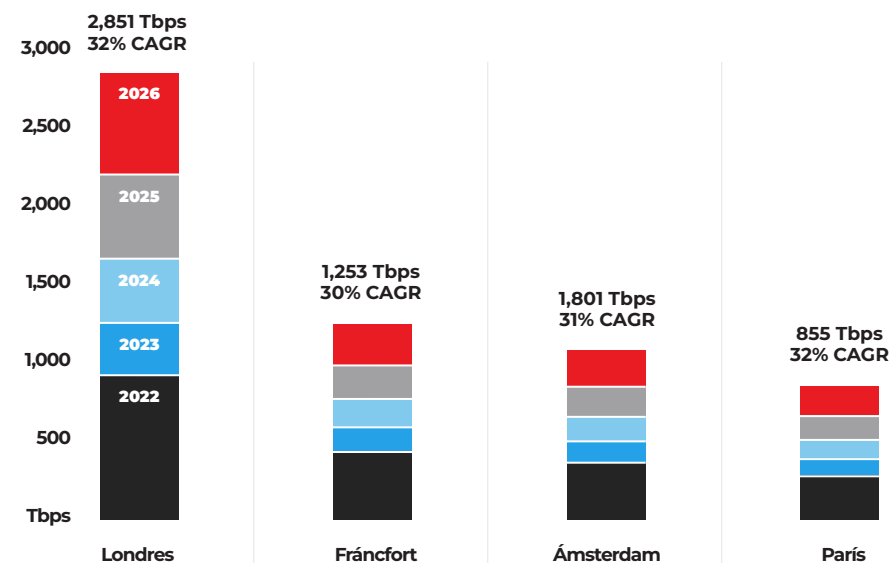
Mix de edges de core EMEA



Core

El core metropolitano de mayor crecimiento en EMEA es París, con una tasa de crecimiento anual compuesta del 32%. Londres sigue siendo el nodo más grande para los servicios financieros, mientras que Fráncfort se destaca por tener el mayor porcentaje de ancho de banda de interconexión empresarial, liderado por la manufactura.

EMEA Core Growth



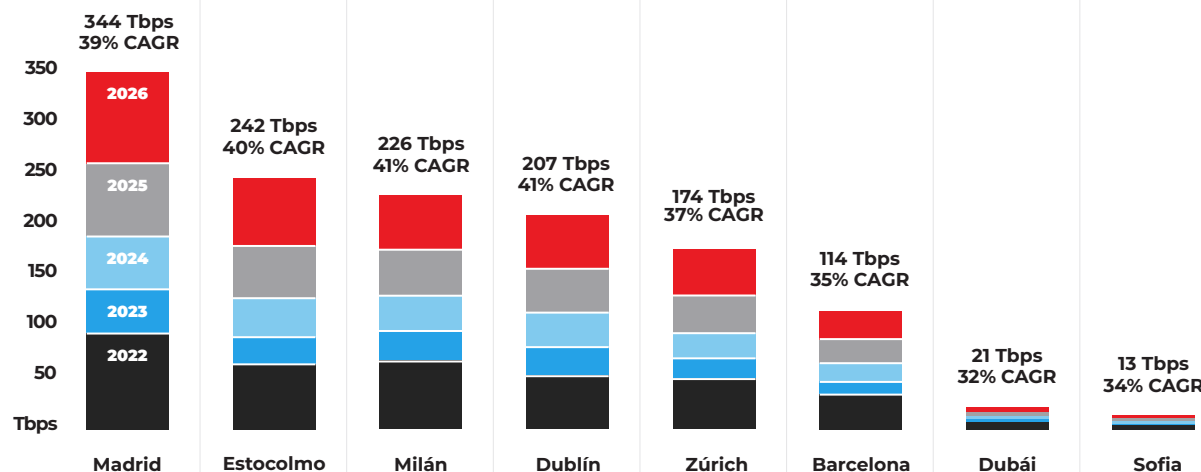
Pronóstico de mix vertical en 2026



Edge

Dublín se ha convertido en el área metropolitana de edge de más rápido crecimiento, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) pronosticada del 41%. Madrid sigue liderando el ancho de banda de interconexión, debido a su cercanía a los lugares de anclaje de cables submarinos. Milán y Estocolmo continúan manteniendo el ritmo entre sí y ambos son candidatos a ser los segundos mayores consumidores de ancho de banda de interconexión en el edge.

Crecimiento del edge de EMEA



Pronóstico de mix vertical en 2026



- 2026
- 2025
- 2024
- 2023
- 2022
- Servicios en la nube y de TI
- Contenido y medios digitales
- Empresa
- Servicios financieros
- Proveedores de hiperescala
- Red





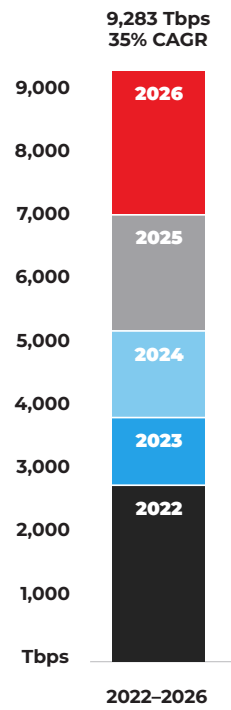
Región APAC



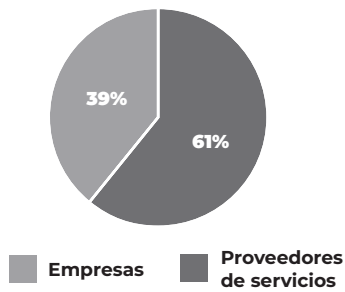
PRONÓSTICO: INDUSTRÍA DE APAC

APAC representa el 28% del ancho de banda de interconexión global y se prevé que crezca a una CAGR del 35% hasta alcanzar los 9,283 Tbps para el 2026. A diferencia de otras regiones, APAC tiene el sector de Empresa de más rápido crecimiento de todas las regiones (con una CAGR del 42%), superando las tasas de crecimiento del Proveedor de Servicio en más del 31%.

Crecimiento regional

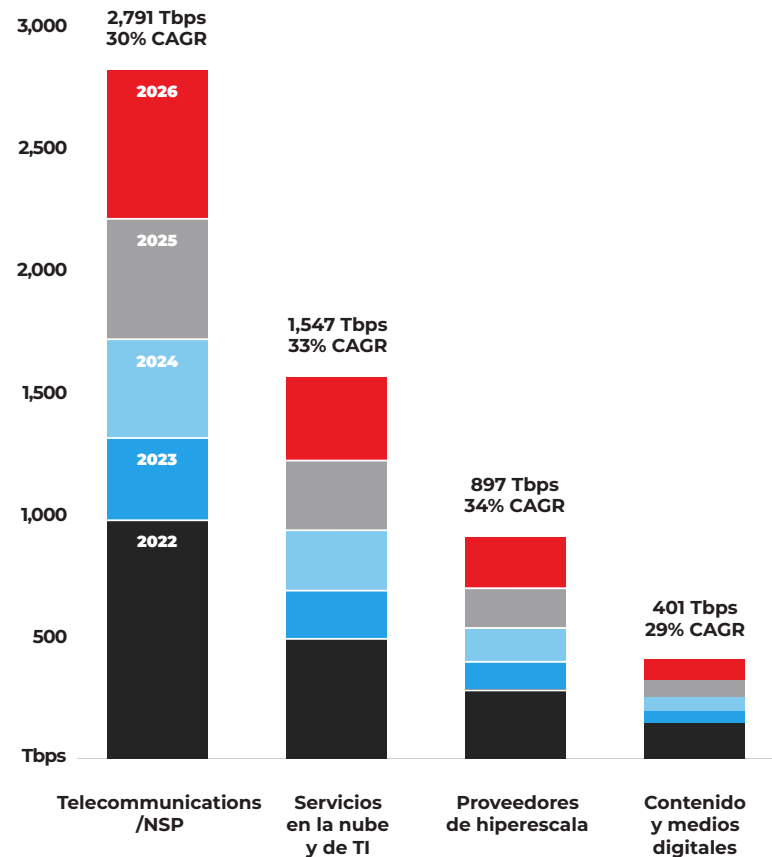


Mix de APAC



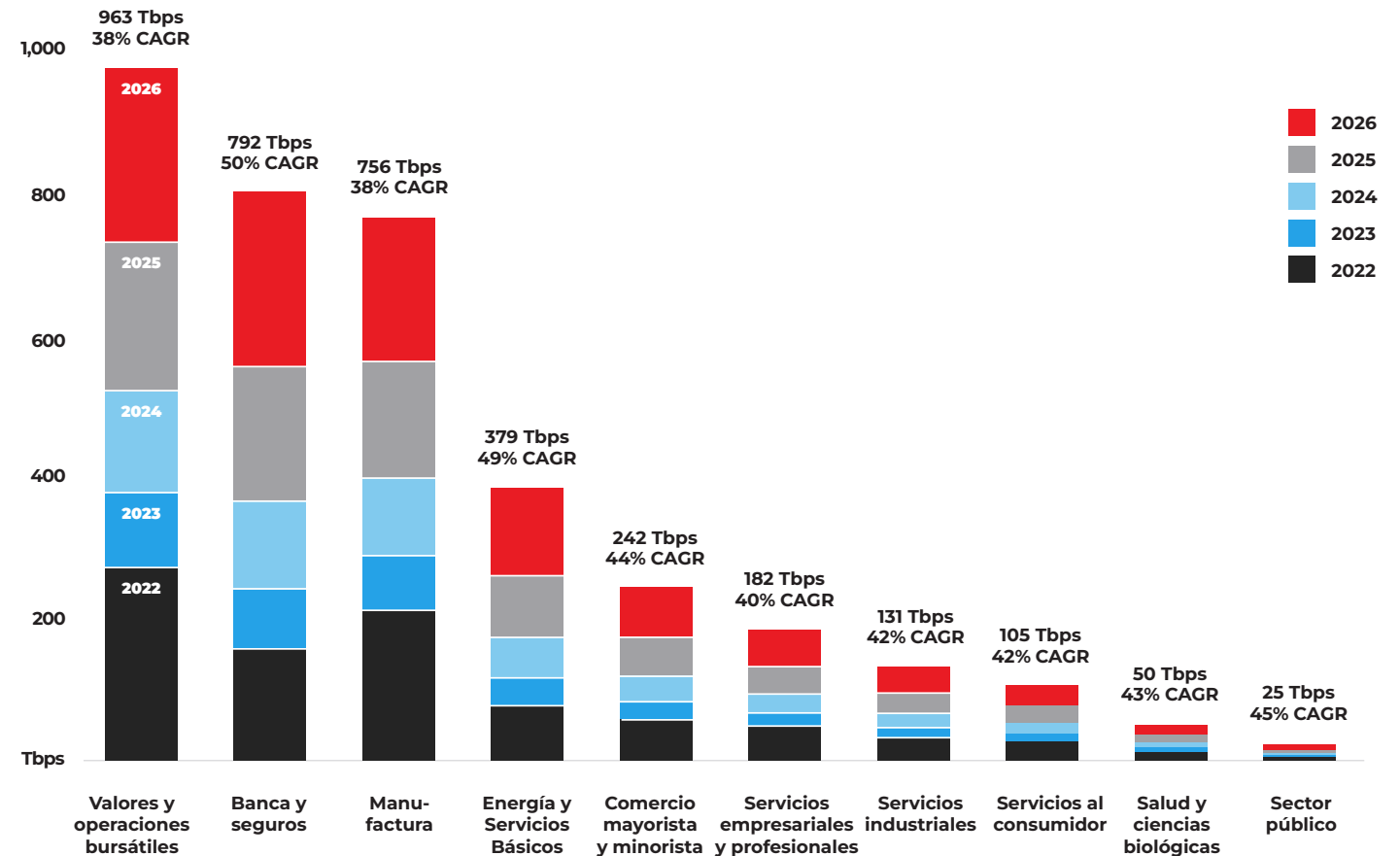
Proveedores de servicios

Se prevé que los proveedores de servicios consuman el 61% del ancho de banda de interconexión regional y son liderados por el sector de Telecomunicaciones/NSP, que se prevé alcance los 2,791 Tbps para 2026. Los proveedores de hiperescala son el sector de proveedores de servicios de más rápido crecimiento en la región, seguidos de cerca por los servicios de la Nube y TI.



Empresas

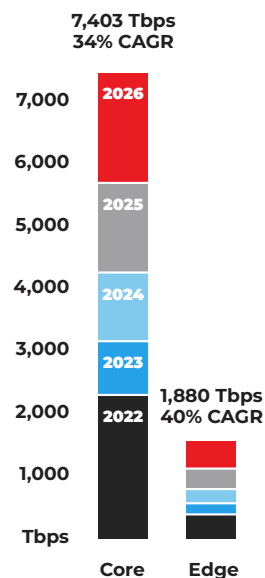
Se pronostica que las industrias empresariales consumirán el 39% del ancho de banda de interconexión de la región, y se espera que alcancen los 3,647 Tbps para el año 2026. La Banca y los Seguros, con una CAGR (tasa de crecimiento anual compuesta) del 50%, y la Energía y Servicios Básicos, con una CAGR del 49%, están experimentando un aumento del crecimiento y la demanda, siendo los sectores de crecimiento más rápido de todas las regiones del mundo.



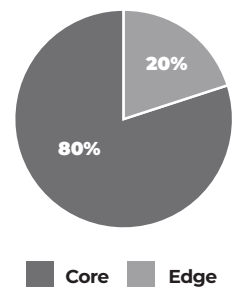
PRONÓSTICO: DISTRIBUCIÓN DE APAC

Se pronostica que los cores metropolitanos representarán el 80% de la mix de ancho de banda de interconexión, con el edge en un 20%. El core sigue creciendo fuertemente, se espera que aumente a una tasa de crecimiento anual compuesta del 34%, mientras que las principales ciudades de edge están creciendo a una tasa de crecimiento anual compuesta del 40%. El crecimiento de los proveedores de hiperescala domina mercados como Seúl, Yakarta y las ciudades emergentes del sudeste asiático.

Ancho de banda de interconexión



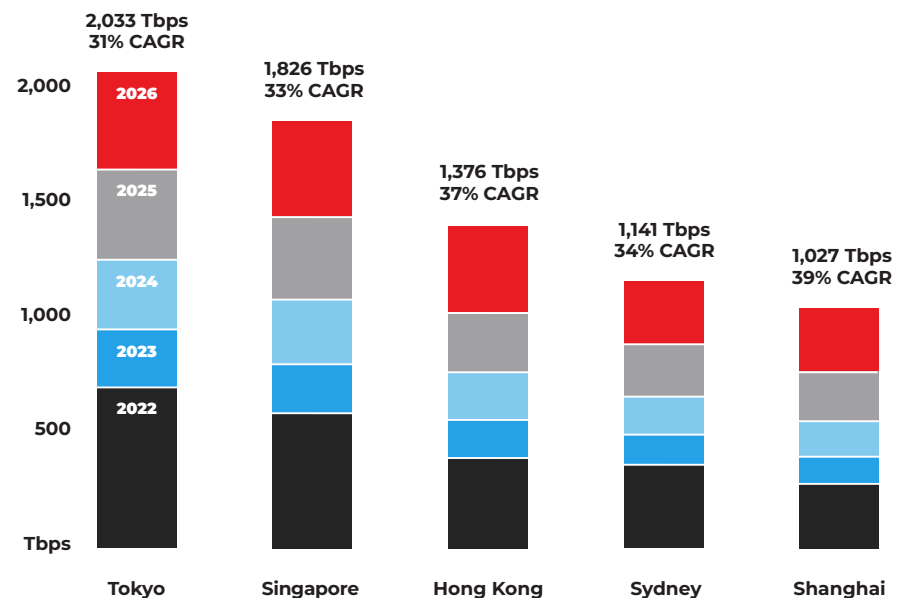
Mix de edges de core APAC



Core

APAC tiene el core de mayor crecimiento en ancho de banda a nivel mundial. Tokio sigue siendo la ciudad más grande de la región, con una tasa de crecimiento anual compuesto del 31%.

Crecimiento del core de APAC



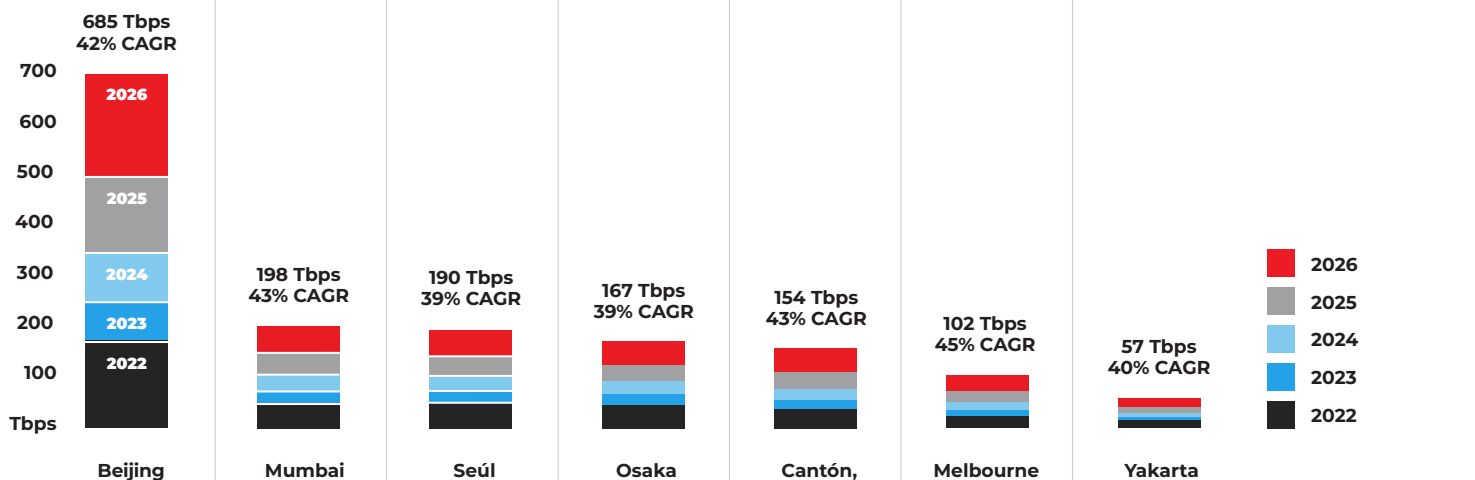
Pronóstico de mix vertical en 2026



Edge

APAC es única en tener tanto las metrópolis de Edge con mayor crecimiento más rápido. Beijing es la mayor metrópolis de Edge a nivel mundial y se prevé que crezca a 685 Tbps para 2026. Un importante nodo de crecimiento empresarial, Melbourne es la metrópolis de Edge de mayor crecimiento rápido en general en el mundo, así como en la región, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 45%. Mumbai y Cantón están creciendo casi tan rápido, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 43% en los siguientes cinco años.

Crecimiento del edge de APAC



Pronóstico de mix vertical en 2026





Análisis de datos digitales basado en puntos de referencia



Rastreo de patrones de crecimiento en diferentes industrias y tamaños de empresas

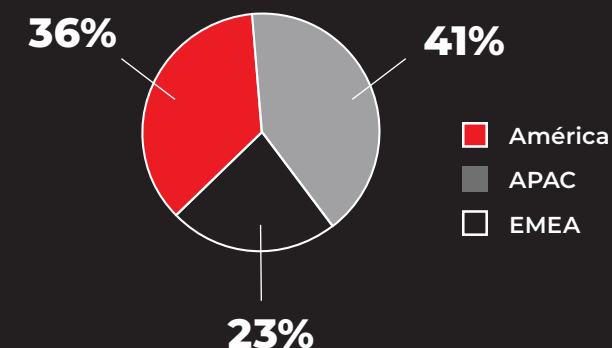
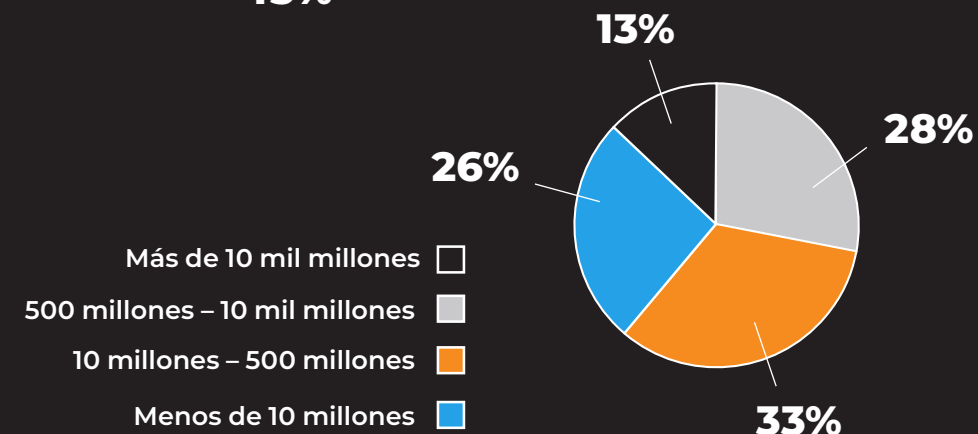
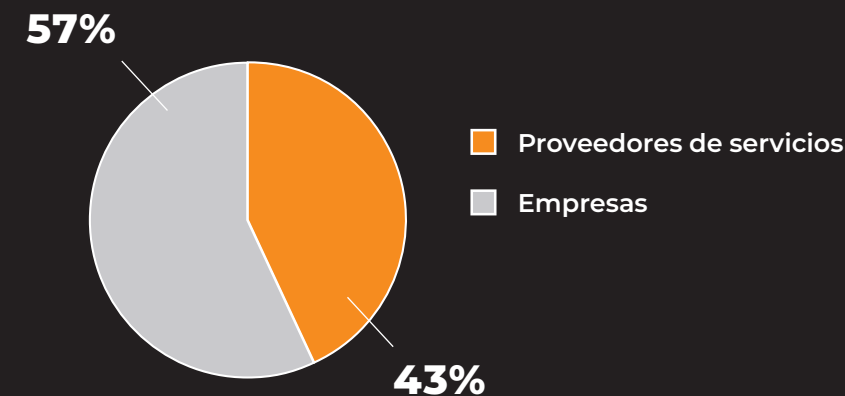
GXI 2024 ha ampliado el punto de referencia del líder digital a más de 1,000 empresas con 11,000 implementaciones.* Además de analizar a los líderes que han implementado la infraestructura digital más grande a nivel mundial, el punto de referencia de este año también refleja organizaciones que tienen acceso a un gran número de socios en múltiples ciudades. Un indicador claro de liderazgo digital es tener acceso a múltiples socios en múltiples ubicaciones.

- Proporciona una imagen más clara de las etapas que las organizaciones toman para convertirse en proveedores de servicios digitales.
- Tiene una distribución ampliada para incluir también a las medianas empresas
- Detalla el recorrido de crecimiento de cuatro años tanto de las empresas como de los Proveedores de Servicios.

En este punto de referencia, el 13% de las empresas informan ingresos anuales superiores a \$10 mil millones, mientras que el 59% tiene ingresos por debajo de \$500 millones al año.

* En comparación con GXI 2023, que contaba con más de 600 organizaciones con 6 000 implementaciones (regionales). Véase la Metodología para más detalles sobre el índice de referencia.

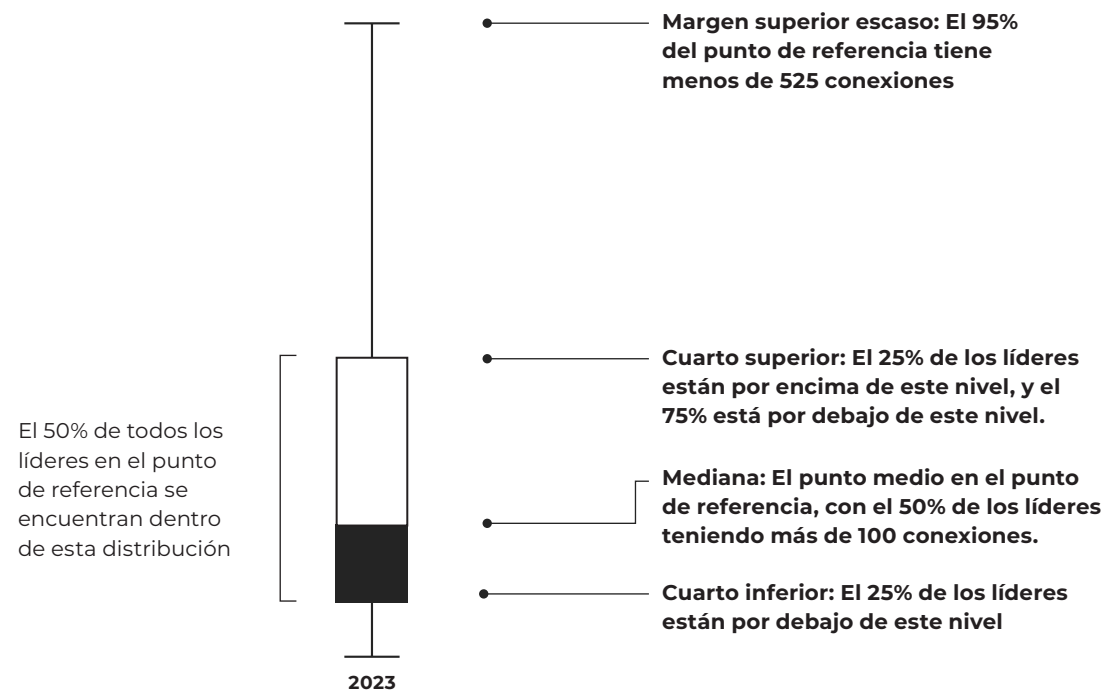
Perfil de líder digital





Patrones de crecimiento del líder

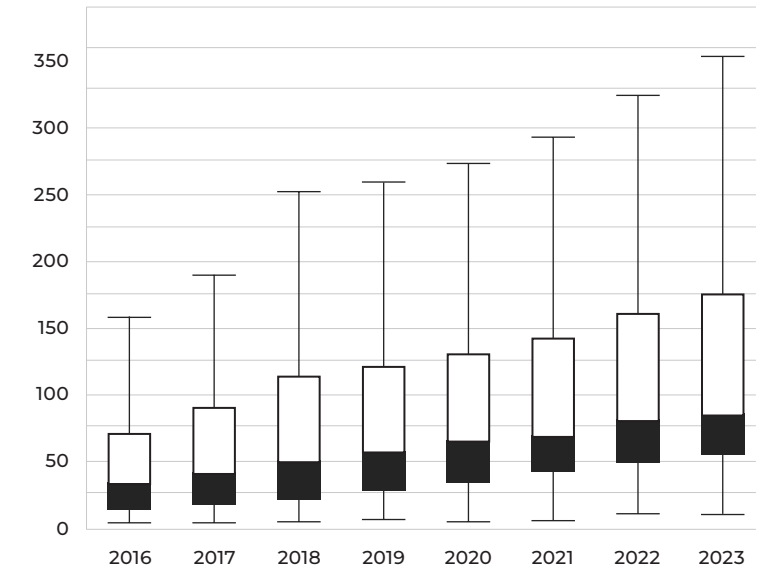
El punto de referencia GXI 2024 muestra que la cantidad mediana de interconexión entre los líderes de todas las industrias es de 110 interconexiones. Algunos líderes tienen más de 500. El gráfico a continuación muestra la distribución de los líderes, con un 50% que se encuentra entre 60 y 250 interconexiones. Tanto los líderes del proveedor de Servicio como de la Empresa están desplegando grandes cantidades de interconexión para intercambiar datos de forma eficiente en múltiples ubicaciones.



Si bien la magnitud del crecimiento de las grandes empresas de ingresos a las empresas de tamaño mediano es casi el doble, el patrón de crecimiento es el mismo.

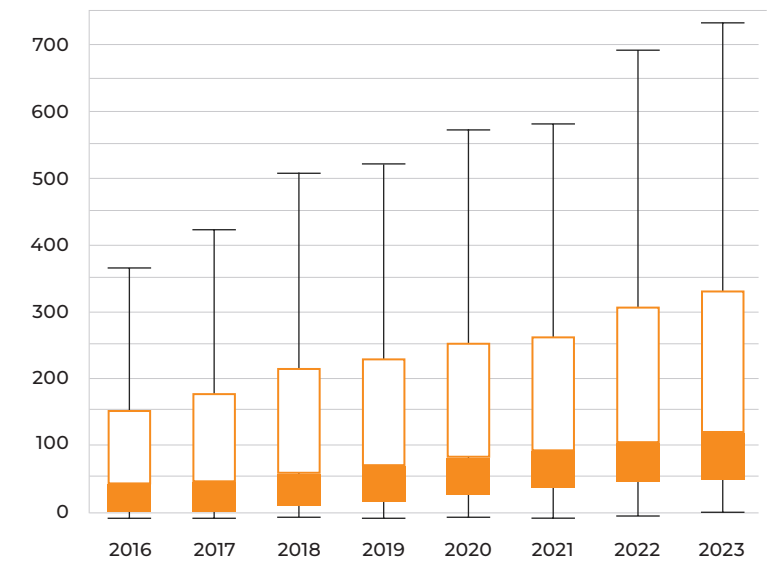
De 10 millones a 500 millones Pequeñas - Medianas

(33% de todas las empresas en el punto de referencia)



De 500 millones a más de 10 mil millones A gran escala

(41% de todas las empresas en el punto de referencia)

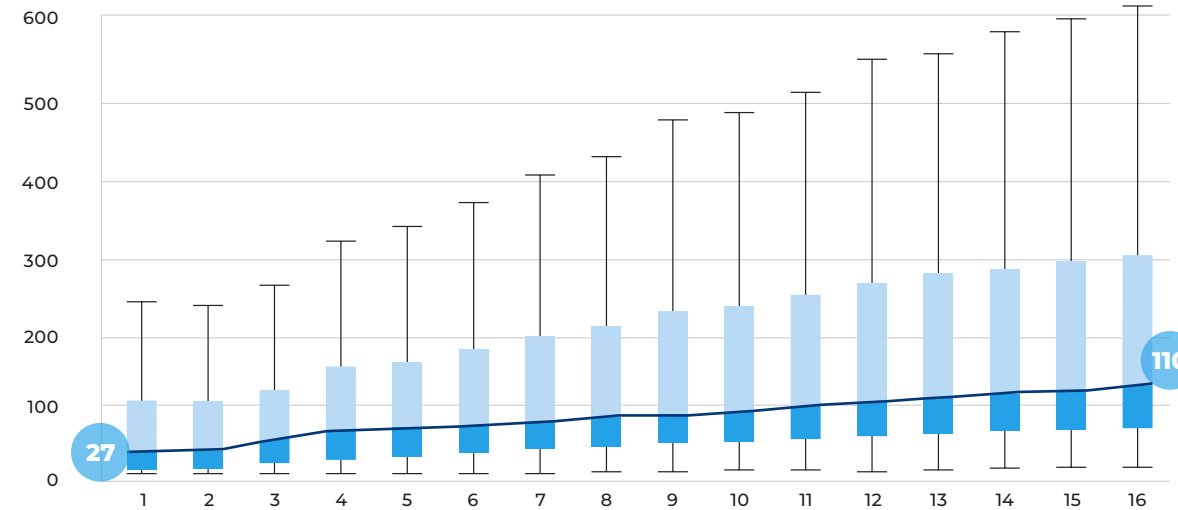
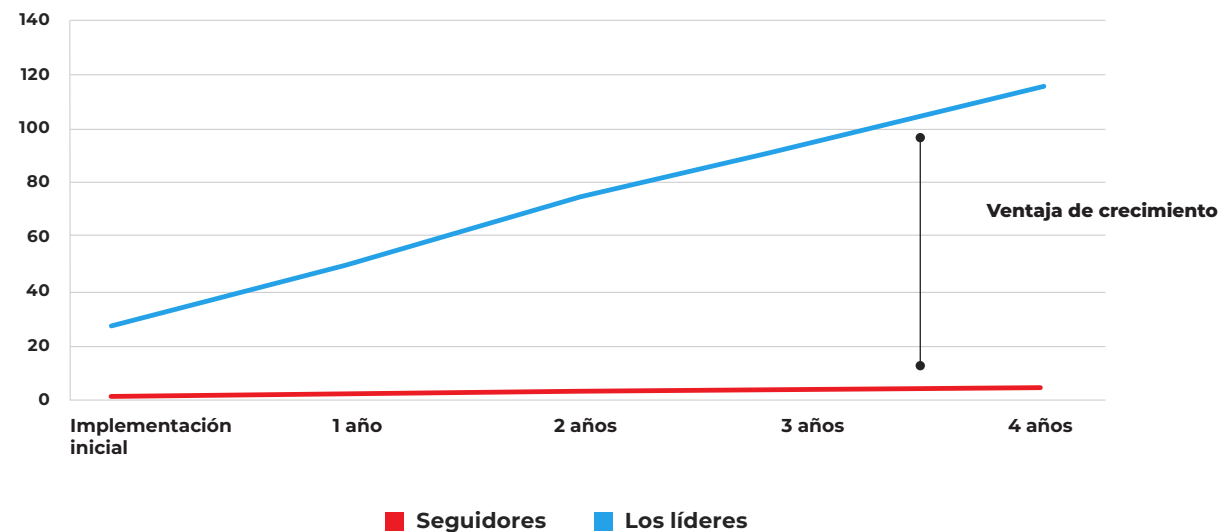




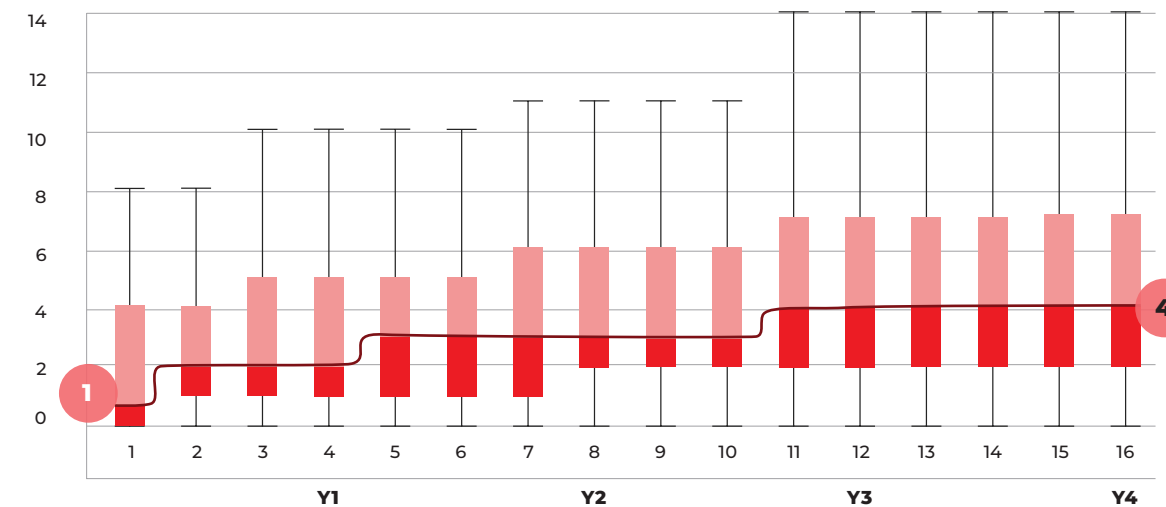
Los seguidores están una década atrás y es posible que no vean la amenaza

Una de las razones por las que creemos que los líderes siguen superando a los seguidores es lo mucho que aprovechan el ecosistema digital. Podemos verlo en la brecha entre el uso y las tasas de crecimiento de la interconexión de los líderes y los seguidores. Los líderes comenzaron con 10 veces el tamaño y mantienen una tasa de crecimiento 5 veces mayor que la de los seguidores, interconectando docenas de socios en múltiples ocasiones. Mientras que los seguidores, en el mismo período de tiempo, pueden conectarse a algunas redes y nubes en uno o dos metrópolis, les ha llevado cinco veces más tiempo establecer una posición en el mercado en la economía digital.

Brecha entre líderes y seguidores



Crecimiento de cuatro años en la Distribución de Interconexión del Seguidor



Estos gráficos ilustran el viaje de crecimiento de cuatro años. Las organizaciones fueron agrupadas por su implementación inicial, y el crecimiento mediano en todo el grupo fue definido por trimestre durante los próximos cuatro años. Cada año en estos gráficos representa el tiempo después de la implementación inicial y no representa años calendario específicos.

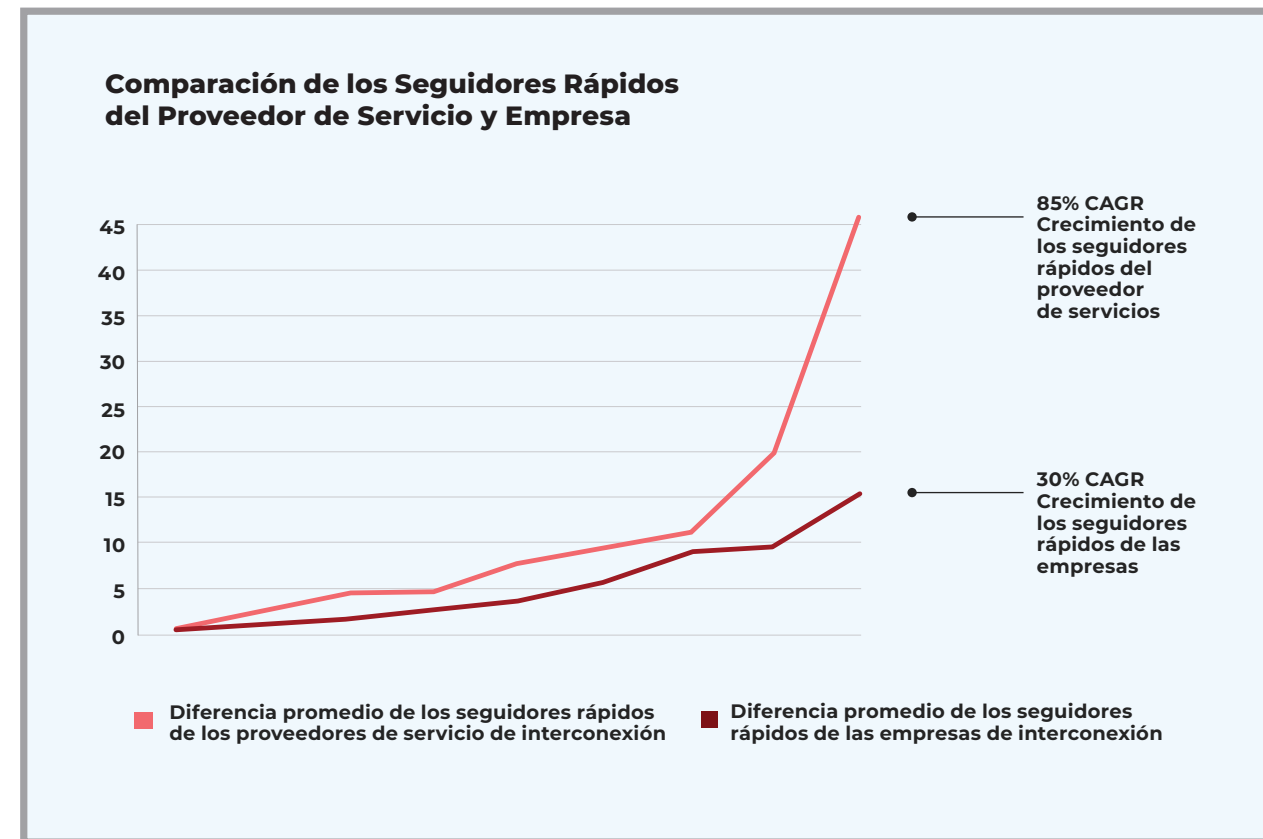
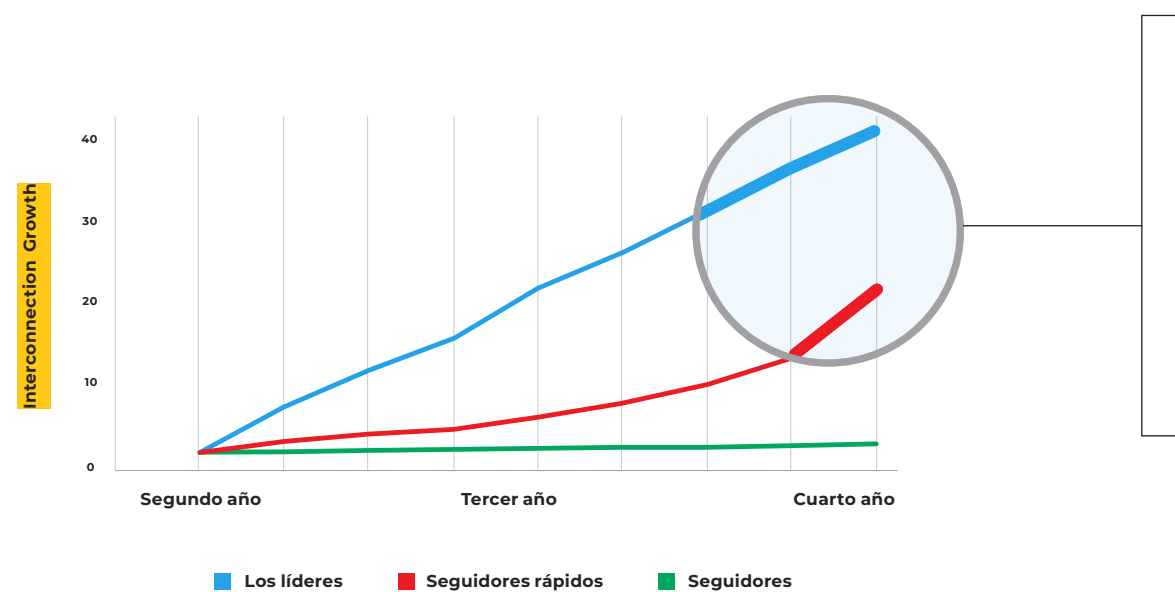




Los seguidores rápidos ven la amenaza y se están poniendo al nivel

Si bien las implementaciones comenzaron inicialmente de manera pequeña, los seguidores rápidos están aumentando la tasa de interconexión y podrían alcanzar a los líderes digitales en un plazo de dos años. Esto se aplica más a los proveedores de servicio que a las empresas, ya que pudieron reaccionar a la interrupción antes. Su tasa de crecimiento es 2,5 veces más rápida que la de las empresas.

Cantidad de crecimiento de la interconexión después de la implementación inicial comparando los líderes, los seguidores y los seguidores rápidos



Estos gráficos ilustran el crecimiento después de su segundo año de implementación. Las organizaciones fueron agrupadas por su implementación después de dos años para documentar el crecimiento promedio y la tasa de crecimiento para los siguientes dos años. Los años representan el tiempo después de la implementación inicial y no representan fechas de calendario específicas.



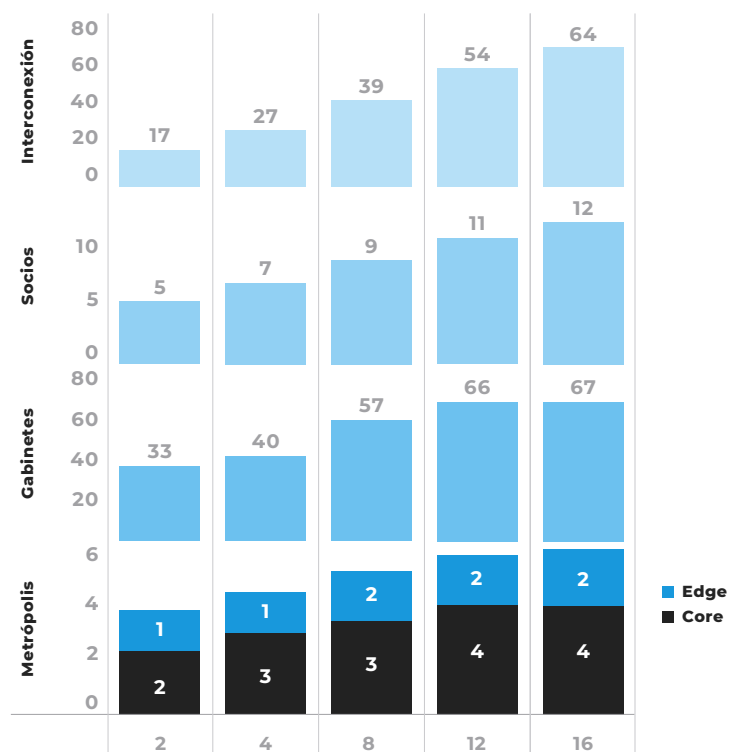


Los líderes digitales todavía tienen la ventaja del primer movimiento

Los líderes digitales están priorizando el intercambio de datos, a través de una amplia variedad de socios, en muchos lugares. Si bien los líderes digitales empresariales comienzan con la mitad del tamaño y la distribución de los proveedores de servicios, en los primeros cuatro años sus tasas de crecimiento de interconexión son las mismas. Las empresas digitalmente maduras (como los servicios financieros) tienen niveles de interconexión y densidad de socios más cercanos a los proveedores.

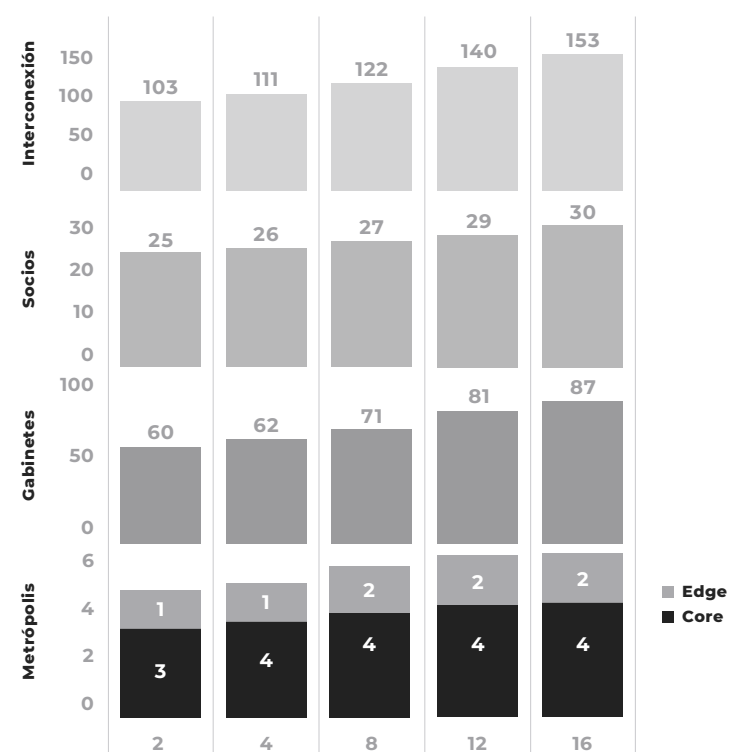
Empresas (sin servicios financieros)

Patrones de crecimiento promedio durante 4 años



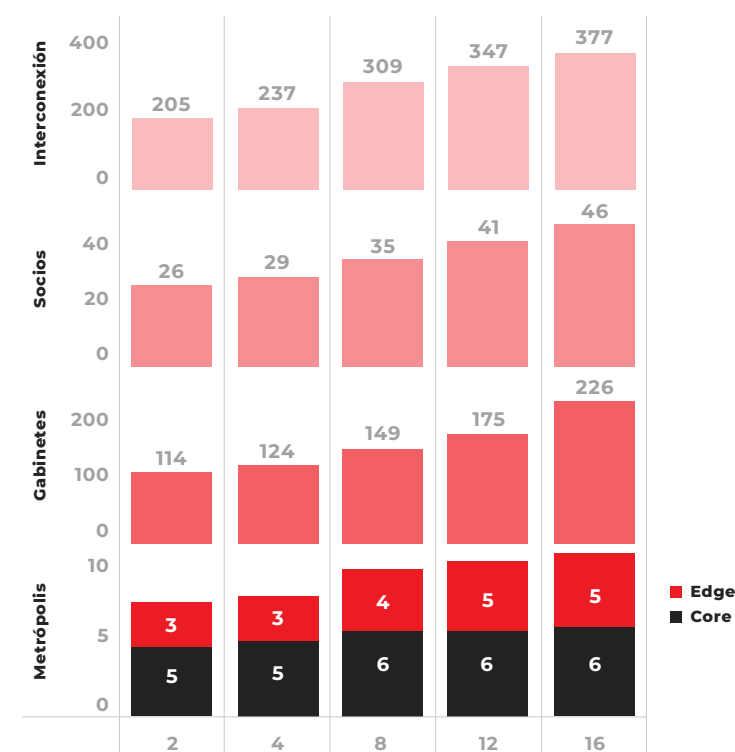
Servicios financieros

Patrones de crecimiento promedio durante 4 años



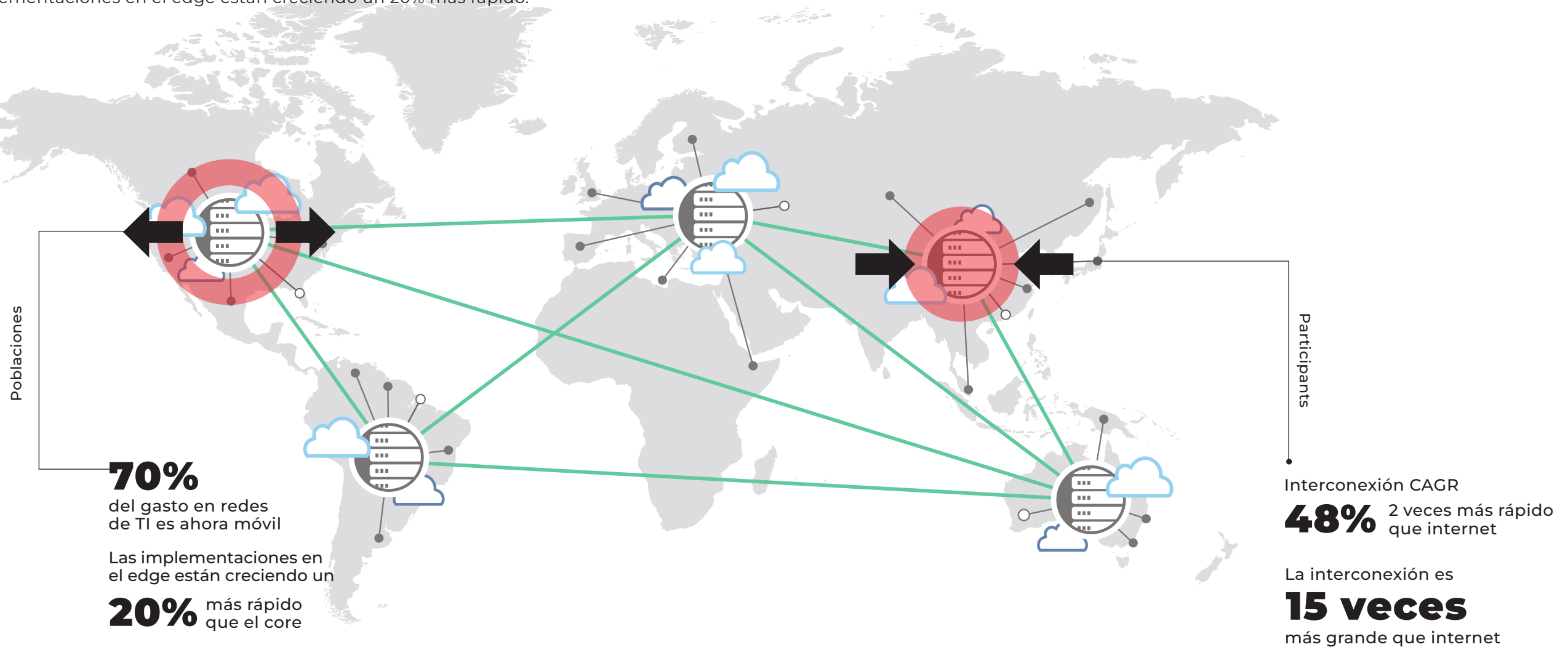
Proveedores de servicios

Patrones de crecimiento promedio durante 4 años



La infraestructura digital es una arquitectura desde el edge hacia la nube

Los líderes digitales están produciendo servicios digitales, intercambiándolos electrónicamente y distribuyéndolos hacia el edge. Aprovechan ubicaciones principales para el acceso a la densidad de participantes mientras se expanden hacia el edge para optimizar la cercanía a la población. El 70% de la densidad de interconexión sigue estando en el core digital, mientras que las implementaciones en el edge están creciendo un 20% más rápido.





Próximas etapas



Como parte de la iniciativa de transformación digital de cualquier organización, la infraestructura debe ser diseñada para operar y escalar en la economía digital.

Diseño para lo digital

Cuando se trata de ingresos comerciales, no se limite a digitalizar el negocio como de costumbre.

Reconsidera el core

Evolucionar de ser rígido y centralizado a ser adaptable y distribuido.

Invierte en las fortalezas de la organización

Construye capacidades que diferencien tu negocio. Masifica y aprovecha los ecosistemas para todo lo demás.

Extiende la infraestructura digital hasta el edge

No inviertas en infraestructura fragmentada en el edge. Utiliza una plataforma para ampliar la infraestructura digital de la organización.

Prioriza socios sostenibles

Elige socios que complementen sus objetivos de sostenibilidad y verifica que tus afirmaciones sean oficialmente cuantificables.



Los ecosistemas desbloquean oportunidades digitales

Aprende cómo los líderes digitales aprovechan una estrategia digital-first para obtener ventaja competitiva.

Guía de Líderes para la Infraestructura Digital

Interactuar en el digi

Establecer una presencia digital por sí solo no es competir en la actualidad. A medida que las em... transformaban para convertirse en proveedores d... miles de implementaciones y vimos que, una vez... construyeron su presencia digital, se enfrentaron... la entrega digital. Los líderes resolvieron esto al li... digital a los lugares donde tenían el mayor compo... fuerzas de trabajo móviles dinámicas, desarrollar... relevantes para el negocio y brindar experiencias... requirió que estos líderes llevaran su infraestruct...

Al hacerlo, los líderes han capturado oportunidad... ejemplo, pueden adaptarse a las condiciones del... rápidamente al establecer ubicaciones seguras pa... digital del edge. También han podido escalar el pr... edge, desarrollar conocimientos directamente do... brindar el rendimiento y la seguridad necesarios

38 © 2023 EQUINIX, INC.

Guía de Líderes para la Infraestructura Digital

Pasos para acelerar su transformación digital

Volverse ágil para una economía cambiante

Las empresas de hoy han experimentado un gran cambio en la demanda

0% de los ingresos totales de las empresas del G2000 serán generados por productos, servicios y soluciones digitales.

ediciones de estrategias mundiales para 2023, IDC

para

Descubra nuestros socios

Las empresas ya no necesitan resolver internamente sus desafíos de transformación. La Plataforma Equinix ofrece servicios digitales de socios tecnológicos líderes como Dell Apex, HPE GreenLake y muchos otros que pueden ayudar a su organización a optimizar el acceso a las aplicaciones SaaS y escalar la computación y el almacenamiento a medida que construye sus cadenas de valor digitales. Nuestro ecosistema de proveedores de servicios administrados, integradores de sistemas y socios de canal también puede ayudarlo a acelerar su recorrido.

[Visite el directorio](#)

Pruebe la plataforma ahora

Pruebe algunos de nuestros servicios virtuales hoy.

[Descubra cómo puede mejorar el rendimiento de las aplicaciones con Equinix Metal](#)

[Transforme su red y reduzca la complejidad con Network Edge. Pruébalo ahora](#)

[Habilite las redes en la nube con Equinix Fabric](#)

36 © 2023 EQUINIX, INC.





Apéndice





Creación el Índice de Interconexión Global (GXI, por sus siglas en inglés)

El GXI está compuesto por dos componentes principales: datos de implementación global y datos de investigación de mercado, e incluye un estudio exclusivo que respalda las previsiones y estrategia de interconexión.¹

Perfiles de interconexión

Se analizaron las implementaciones digitales en todas las regiones y principales áreas metropolitanas para comprender los perfiles de interconexión promedio, incluyendo tanto implementaciones locales como multinacionales en diferentes geografías.

La muestra de investigación se estratificó en diferentes industrias y segmentos de tamaño de organización, proporcionando un desglose completo de los suscriptores de colocación y sus interconexiones, que fueron validadas con respecto a los puntos de referencia de infraestructura digital.²

Condiciones del mercado

La investigación de mercado evaluó las condiciones del mercado local y regional, incluyendo las tendencias macro económicas, la demografía del mercado y las concentraciones industriales, para determinar su impacto en la provisión de ancho de banda.³

También se realizó un estudio de investigación primaria, analizando el crecimiento de las inversiones en interconexión por parte de las organizaciones en el mercado de centros de datos neutrales. Se aplicaron las interconexiones promedio por organización a los recuentos globales de participantes de colocación para identificar el volumen actual de interconexiones en todo el mundo. Esto permitió el desarrollo de un conjunto de indicadores y filtros de condiciones de mercado para ayudar en la producción de predicciones personalizadas.

Modelos predictivos

Los modelos predictivos combinaron estos componentes para construir un crecimiento del ancho de banda de interconexión pronóstico por región y segmento de mercado. Se analizaron los principales impulsores de la demanda de negocios digitales que obligan a la distribución e interconexión de componentes de TI en la proximidad de los usuarios.

Cada variable fue ponderada para tener en cuenta su impacto en impulsar la transformación digital de los negocios. El ancho de banda provisto, medido en gigabits por segundo, fue estimado para las interconexiones utilizadas por las organizaciones en este estudio.⁴

1. Este informe contiene declaraciones prospectivas que implican riesgos e incertidumbres conocidos y desconocidos que pueden causar eventos o resultados reales que difieran materialmente de las estimaciones o los resultados implícitos o expresados en dichas declaraciones prospectivas.

2. Los datos de implementación incluyen un análisis de >1.000 organizaciones que desplegaron >11.000 implementaciones en todo el mundo entre el primer trimestre del 2016 y el primer trimestre del 2023. El 38 % de las organizaciones estudiadas son F500/G2000, con un mix de despliegues locales y multinacionales a través de las regiones (41 % América, 36 % EMEA, 23 % APAC).

3. Se utilizó inteligencia de mercado de tecnología de fuentes de datos que incluyen a Synergy Research Group, IDC y otras empresas de investigación de la industria.

4. La metodología GXI incluye detalles adicionales en la metodología de pronóstico.





Global

| Vertical | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------|-------------|
| Empresa | 3,428 | 4,663 | 6,504 | 9,256 | 12,908 | 39% | 38% |
| Proveedores de servicios | 6,942 | 9,620 | 12,669 | 16,296 | 20,670 | 31% | 62% |
| Total | 10,370 | 14,283 | 19,173 | 25,552 | 33,578 | 34% | 100% |

| Proveedores de servicios | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|------------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|------------|------------|
| Telecomunicaciones | 3,291 | 4,568 | 5,997 | 7,755 | 9,899 | 32% | 29% |
| Servicios en la nube y de TI | 1,984 | 2,738 | 3,619 | 4,629 | 5,809 | 31% | 17% |
| Proveedores de hiperescala. | 1,080 | 1,515 | 2,009 | 2,598 | 3,326 | 32% | 10% |
| Contenido y medios digitales | 587 | 799 | 1,044 | 1,314 | 1,636 | 29% | 5% |
| Total | 6,942 | 9,620 | 12,669 | 16,296 | 20,670 | 31% | 62% |

| Empresa | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|------------|------------|
| Banca y seguros | 923 | 1,284 | 1,824 | 2,639 | 3,725 | 42% | 11% |
| Valores y operaciones bursátiles | 796 | 1,050 | 1,417 | 1,966 | 2,653 | 35% | 8% |
| Manufactura | 682 | 914 | 1,261 | 1,774 | 2,457 | 38% | 7% |
| Energía y Servicios Básicos | 228 | 322 | 465 | 681 | 977 | 44% | 3% |
| Comercio mayorista y minorista | 222 | 311 | 444 | 643 | 914 | 42% | 3% |
| Salud y ciencias biológicas | 148 | 206 | 294 | 425 | 610 | 42% | 2% |
| Servicios al consumidor | 137 | 184 | 256 | 361 | 500 | 38% | 1% |
| Servicios empresariales y profesionales | 139 | 183 | 248 | 346 | 478 | 36% | 1% |
| Servicios industriales | 90 | 121 | 169 | 239 | 333 | 39% | 1% |
| Sector público | 48 | 67 | 98 | 142 | 204 | 44% | 1% |
| Otras empresas | 15 | 21 | 28 | 40 | 57 | 40% | <1% |
| Total | 3,428 | 4,663 | 6,504 | 9,256 | 12,908 | 39% | 38% |

| Región | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------|-------------|
| Continente americano | 5,043 | 6,938 | 9,311 | 12,406 | 16,394 | 34% | 48% |
| APAC | 2,770 | 3,837 | 5,209 | 7,030 | 9,283 | 35% | 28% |
| EMEA | 2,557 | 3,508 | 4,653 | 6,116 | 7,901 | 33% | 24% |
| Total | 10,370 | 14,283 | 19,173 | 25,552 | 33,578 | 34% | 100% |





Global

Desglose por industria

| | Core | | | | | | | Edge | | | | | | |
|---|-------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----|------|-----------------------|-----------------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----|------|-----------------------|-----------------------------------|
| | Metrópolis/ Clientes | Gabinetes/ Cliente | Interconexiones/ Cliente | NSP | IAAS | Socios comerciales | Cantidad promedio de socios | Metrópolis/ Clientes | Gabinetes/ Cliente | Interconexiones/ Cliente | NSP | IAAS | Socios comerciales | Cantidad promedio de socios |
| Telecomunicaciones | 8 | 260 | 805 | 47% | 5% | 47% | 147 | 9 | 150 | 355 | 57% | 7% | 37% | 68 |
| Servicios en la nube y de TI | 7 | 430 | 305 | 62% | 7% | 31% | 56 | 8 | 230 | 160 | 66% | 6% | 28% | 39 |
| Banca y seguros | 6 | 165 | 245 | 31% | 4% | 64% | 64 | 5 | 65 | 70 | 51% | 5% | 44% | 26 |
| Manufactura | 6 | 95 | 115 | 57% | 12% | 31% | 31 | 5 | 85 | 60 | 51% | 8% | 41% | 21 |
| Valores y operaciones bursátiles | 6 | 190 | 340 | 31% | 4% | 65% | 82 | 4 | 40 | 65 | 51% | 3% | 46% | 25 |
| Contenido y medios digitales | 8 | 245 | 380 | 60% | 5% | 36% | 70 | 9 | 145 | 185 | 70% | 4% | 25% | 50 |
| Servicios empresariales y profesionales | 6 | 90 | 80 | 56% | 10% | 34% | 27 | 3 | 30 | 40 | 54% | 6% | 40% | 19 |
| Energía y Servicios Básicos | 5 | 95 | 205 | 46% | 9% | 45% | 46 | 4 | 45 | 170 | 44% | 10% | 45% | 39 |
| Comercio mayorista y minorista | 6 | 160 | 155 | 52% | 13% | 36% | 34 | 4 | 65 | 70 | 43% | 15% | 41% | 27 |
| Salud y ciencias biológicas | 6 | 65 | 85 | 49% | 18% | 34% | 24 | 3 | 55 | 40 | 43% | 13% | 43% | 18 |
| Servicios al consumidor | 5 | 30 | 65 | 47% | 14% | 39% | 22 | 4 | 55 | 20 | 66% | 6% | 29% | 13 |
| Servicios industriales | 6 | 85 | 140 | 63% | 9% | 28% | 34 | 5 | 40 | 50 | 61% | 3% | 36% | 20 |

Las cinco principales áreas metropolitanas por industria

| | 1° | 2° | 3° | 4° | 5° |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Telecomunicaciones | Londres | Washington, D.C. | Fráncfort | Chicago | Nueva York |
| Servicios en la nube y de TI | Washington, D.C. | Fráncfort | Londres | Chicago | Nueva York |
| Banca y seguros | Nueva York | Londres | Washington, D.C. | Chicago | Fráncfort |
| Manufactura | Washington, D.C. | Fráncfort | Chicago | Londres | Nueva York |
| Valores y operaciones bursátiles | Nueva York | Londres | Chicago | Fráncfort | Washington, D.C. |
| Contenido y medios digitales | Washington, D.C. | Londres | Chicago | Fráncfort | Nueva York |
| Servicios empresariales y profesionales | Londres | Washington, D.C. | Fráncfort | Chicago | Nueva York |
| Energía y Servicios Básicos | Londres | Fráncfort | Chicago | Washington, D.C. | Nueva York |
| Comercio mayorista y minorista | Washington, D.C. | Chicago | Londres | Fráncfort | Nueva York |
| Salud y ciencias biológicas | Washington, D.C. | Chicago | Fráncfort | Londres | Nueva York |
| Servicios al consumidor | Londres | Washington, D.C. | Nueva York | Fráncfort | — |
| Servicios industriales | Washington, D.C. | Fráncfort | Chicago | Londres | — |





Continente americano

| Vertical | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|------------|-------------|
| Empresa | 1,730 | 2,316 | 3,198 | 4,514 | 6,313 | 38% | 39% |
| Proveedores de servicios | 3,313 | 4,622 | 6,113 | 7,892 | 10,081 | 32% | 61% |
| Total | 5,043 | 6,938 | 9,311 | 12,406 | 16,394 | 34% | 100% |

| Proveedores de servicios | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|------------|------------|
| Telecomunicaciones | 1,453 | 2,058 | 2,741 | 3,591 | 4,660 | 34% | 28% |
| Servicios en la nube y de TI | 958 | 1,306 | 1,714 | 2,174 | 2,720 | 30% | 17% |
| Proveedores de hiperescala. | 574 | 807 | 1,067 | 1,383 | 1,774 | 33% | 11% |
| Contenido y medios digitales | 328 | 451 | 591 | 744 | 927 | 30% | 6% |
| Total | 3,313 | 4,622 | 6,113 | 7,892 | 10,081 | 32% | 61% |

| Empresa | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|
| Banca y seguros | 612 | 830 | 1,158 | 1,650 | 2,311 | 39% | 14% |
| Manufactura | 370 | 493 | 680 | 957 | 1,342 | 38% | 8% |
| Valores y operaciones bursátiles | 278 | 350 | 456 | 616 | 832 | 32% | 5% |
| Comercio mayorista y minorista | 105 | 147 | 210 | 303 | 433 | 43% | 3% |
| Salud y ciencias biológicas | 87 | 121 | 174 | 252 | 365 | 43% | 2% |
| Energía y Servicios Básicos | 75 | 105 | 148 | 212 | 299 | 41% | 2% |
| Servicios al consumidor | 75 | 99 | 137 | 192 | 266 | 37% | 2% |
| Servicios empresariales y profesionales | 51 | 66 | 87 | 120 | 165 | 34% | 1% |
| Sector público | 36 | 51 | 74 | 109 | 156 | 44% | 1% |
| Servicios industriales | 34 | 45 | 62 | 86 | 120 | 37% | 1% |
| Otras empresas | 7 | 9 | 12 | 17 | 24 | 36% | <1% |
| Total | 1,730 | 2,316 | 3,198 | 4,514 | 6,313 | 38% | 39% |

| Metrópolis | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|------------|-------------|
| Core | 4,337 | 5,934 | 7,911 | 10,461 | 13,722 | 33% | 84% |
| Edge | 529 | 753 | 1,045 | 1,454 | 2,011 | 40% | 12% |
| Otros | 177 | 251 | 355 | 491 | 661 | 39% | 4% |
| Total | 5,043 | 6,938 | 9,311 | 12,406 | 16,394 | 34% | 100% |

| Cores metropolitanos | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|------------|------------|
| Nueva York | 1,198 | 1,593 | 2,093 | 2,719 | 3,518 | 31% | 21% |
| Washington, D.C. | 905 | 1,258 | 1,703 | 2,315 | 3,070 | 36% | 19% |
| Silicon Valley | 823 | 1,143 | 1,538 | 2,048 | 2,684 | 34% | 16% |
| Chicago | 778 | 1,053 | 1,387 | 1,806 | 2,362 | 32% | 14% |
| Dallas | 489 | 679 | 899 | 1,167 | 1,537 | 33% | 9% |
| San Pablo | 144 | 208 | 291 | 405 | 551 | 40% | 3% |
| Total | 4,337 | 5,934 | 7,911 | 10,460 | 13,722 | 33% | 84% |

| Metrópolis de Edge | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|--------------------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|
| Los Ángeles | 129 | 185 | 257 | 359 | 501 | 40% | 3% |
| Toronto | 83 | 120 | 167 | 233 | 320 | 40% | 2% |
| Atlanta | 84 | 115 | 156 | 209 | 276 | 35% | 2% |
| Miami | 67 | 91 | 124 | 170 | 237 | 37% | 1% |
| Seattle | 51 | 74 | 106 | 150 | 211 | 43% | 1% |
| Ciudad de México | 52 | 75 | 104 | 146 | 201 | 40% | 1% |
| Houston | 34 | 49 | 69 | 99 | 141 | 43% | 1% |
| Montreal | 30 | 44 | 62 | 88 | 124 | 43% | 1% |
| Total | 530 | 753 | 1,045 | 1,454 | 2,011 | 40% | 12% |





Continente americano

Desglose por industria

| | Core | | | | | | | Edge | | | | | | |
|---|-------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----|------|-----------------------|-----------------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----|------|-----------------------|-----------------------------------|
| | Metrópolis/ Clientes | Gabinetes/ Cliente | Interconexiones/ Cliente | NSP | IAAS | Socios comerciales | Cantidad promedio de socios | Metrópolis/ Clientes | Gabinetes/ Cliente | Interconexiones/ Cliente | NSP | IAAS | Socios comerciales | Cantidad promedio de socios |
| Telecomunicaciones | 3 | 75 | 265 | 49% | 6% | 45% | 42 | 3 | 60 | 135 | 64% | 6% | 30% | 26 |
| Servicios en la nube y de TI | 3 | 105 | 135 | 63% | 6% | 31% | 21 | 3 | 80 | 60 | 67% | 6% | 27% | 13 |
| Banca y seguros | 2 | 50 | 105 | 26% | 5% | 69% | 26 | 2 | 25 | 40 | 46% | 6% | 49% | 11 |
| Manufactura | 2 | 45 | 45 | 54% | 13% | 33% | 11 | 2 | 45 | 35 | 54% | 7% | 39% | 8 |
| Valores y operaciones bursátiles | 2 | 80 | 185 | 24% | 3% | 72% | 39 | 2 | 20 | 30 | 42% | 4% | 54% | 11 |
| Contenido y medios digitales | 3 | 100 | 200 | 54% | 5% | 40% | 27 | 3 | 40 | 90 | 72% | 4% | 24% | 17 |
| Servicios empresariales y profesionales | 2 | 25 | 25 | 47% | 16% | 36% | 9 | 1 | 10 | 15 | 60% | 9% | 31% | 6 |
| Energía y Servicios Básicos | 2 | 25 | 40 | 53% | 13% | 34% | 11 | 2 | 15 | 35 | 58% | 8% | 33% | 11 |
| Comercio mayorista y minorista | 2 | 40 | 95 | 48% | 15% | 38% | 14 | 2 | 20 | 25 | 42% | 15% | 42% | 9 |
| Salud y ciencias biológicas | 2 | 30 | 45 | 52% | 19% | 29% | 10 | 1 | 10 | 15 | 45% | 9% | 45% | 6 |
| Servicios al consumidor | 2 | 15 | 35 | 38% | 22% | 41% | 11 | 2 | 5 | 10 | 71% | 5% | 24% | 6 |
| Servicios industriales | 2 | 25 | 30 | 64% | 10% | 26% | 11 | 2 | 25 | 25 | 55% | 3% | 41% | 7 |

Las cinco principales áreas metropolitanas por industria

| | 1° | 2° | 3° | 4° | 5° |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------|
| Telecomunicaciones | Washington, D.C. | Chicago | Dallas | Silicon Valley | Nueva York |
| Servicios en la nube y de TI | Washington, D.C. | Silicon Valley | Chicago | Dallas | Nueva York |
| Banca y seguros | Nueva York | Washington, D.C. | Chicago | Silicon Valley | Dallas |
| Manufactura | Washington, D.C. | Silicon Valley | Dallas | Chicago | New York |
| Valores y operaciones bursátiles | Nueva York | Chicago | Washington, D.C. | Silicon Valley | Dallas |
| Contenido y medios digitales | Washington, D.C. | Chicago | Silicon Valley | Dallas | Nueva York |
| Servicios empresariales y profesionales | Washington, D.C. | Dallas | Chicago | Silicon Valley | Nueva York |
| Energía y Servicios Básicos | Dallas | Chicago | Silicon Valley | Washington, D.C. | Nueva York |
| Comercio mayorista y minorista | Washington, D.C. | Chicago | Dallas | Silicon Valley | Nueva York |
| Salud y ciencias biológicas | Washington, D.C. | Chicago | Silicon Valley | Dallas | Nueva York |
| Servicios al consumidor | Silicon Valley | Washington, D.C. | Nueva York | Dallas | — |
| Servicios industriales | Washington, D.C. | Chicago | Dallas | Silicon Valley | — |





EMEA

| Vertical | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|-------------|
| Empresa | 804 | 1,075 | 1,492 | 2,117 | 2,948 | 38% | 37% |
| Proveedores de servicios | 1,753 | 2,433 | 3,161 | 3,999 | 4,953 | 30% | 63% |
| Total | 2,557 | 3,508 | 4,653 | 6,116 | 7,901 | 33% | 100% |

| Proveedores de servicios | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|
| Telecomunicaciones | 875 | 1,209 | 1,559 | 1,977 | 2,448 | 29% | 31% |
| Servicios en la nube y de TI | 538 | 750 | 984 | 1,246 | 1,542 | 30% | 20% |
| Proveedores de hiperescala. | 226 | 317 | 414 | 524 | 655 | 30% | 8% |
| Contenido y medios digitales | 114 | 157 | 204 | 252 | 308 | 28% | 4% |
| Total | 1,753 | 2,433 | 3,161 | 3,999 | 4,953 | 30% | 63% |

| Empresa | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|---|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|
| Valores y operaciones bursátiles | 249 | 328 | 447 | 628 | 858 | 36% | 11% |
| Banca y seguros | 156 | 216 | 306 | 441 | 622 | 41% | 8% |
| Manufactura | 104 | 137 | 188 | 262 | 359 | 36% | 5% |
| Energía y Servicios Básicos | 77 | 103 | 146 | 211 | 299 | 40% | 4% |
| Comercio mayorista y minorista | 60 | 82 | 116 | 168 | 239 | 41% | 3% |
| Salud y ciencias biológicas | 49 | 67 | 95 | 137 | 195 | 41% | 2% |
| Servicios empresariales y profesionales | 40 | 51 | 69 | 95 | 131 | 35% | 2% |
| Servicios al consumidor | 36 | 48 | 66 | 93 | 129 | 38% | 2% |
| Servicios industriales | 24 | 31 | 42 | 59 | 82 | 36% | 1% |
| Sector público | 7 | 9 | 13 | 18 | 26 | 39% | <1% |
| Otras empresas | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 41% | <1% |
| Total | 804 | 1,075 | 1,492 | 2,117 | 2,948 | 38% | 37% |

| Metrópolis | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|-------------|
| Core | 2,016 | 2,747 | 3,610 | 4,706 | 6,040 | 32% | 76% |
| Edge | 367 | 527 | 730 | 1,000 | 1,340 | 38% | 17% |
| Otros | 174 | 234 | 313 | 410 | 521 | 32% | 7% |
| Total | 2,557 | 3,508 | 4,653 | 6,116 | 7,901 | 33% | 100% |

| Cores metropolitanos | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|
| Londres | 925 | 1,260 | 1,668 | 2,205 | 2,851 | 32% | 36% |
| Fráncfort | 437 | 591 | 771 | 985 | 1,253 | 30% | 16% |
| Ámsterdam | 369 | 504 | 660 | 851 | 1,081 | 31% | 14% |
| París | 285 | 392 | 511 | 665 | 855 | 32% | 11% |
| Total | 2,016 | 2,747 | 3,610 | 4,706 | 6,040 | 32% | 77% |

| Metrópolis de Edge | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|--------------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|------------|------------|
| Madrid | 93 | 135 | 186 | 256 | 344 | 39% | 4% |
| Estocolmo | 63 | 89 | 126 | 177 | 242 | 40% | 3% |
| Milán | 66 | 95 | 129 | 173 | 226 | 36% | 3% |
| Dublín | 52 | 79 | 113 | 155 | 207 | 41% | 3% |
| Zúrich | 49 | 68 | 93 | 129 | 174 | 37% | 2% |
| Barcelona | 34 | 46 | 64 | 86 | 114 | 35% | 1% |
| Dubái | 7 | 9 | 12 | 16 | 21 | 32% | <1% |
| Sofía | 4 | 5 | 7 | 10 | 13 | 34% | <1% |
| Total | 368 | 526 | 730 | 1,002 | 1,341 | 38% | 17% |





EMEA

Desglose por industria

| | Core | | | | | | | Edge | | | | | | |
|---|-------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----|------|-----------------------|-----------------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----|------|-----------------------|-----------------------------------|
| | Metrópolis/ Clientes | Gabinetes/ Cliente | Interconexiones/ Cliente | NSP | IAAS | Socios comerciales | Cantidad promedio de socios | Metrópolis/ Clientes | Gabinetes/ Cliente | Interconexiones/ Cliente | NSP | IAAS | Socios comerciales | Cantidad promedio de socios |
| Telecomunicaciones | 2 | 80 | 290 | 44% | 4% | 51% | 56 | 4 | 50 | 150 | 59% | 4% | 38% | 30 |
| Servicios en la nube y de TI | 2 | 195 | 90 | 61% | 8% | 31% | 17 | 3 | 90 | 60 | 69% | 4% | 27% | 14 |
| Banca y seguros | 2 | 45 | 85 | 23% | 4% | 72% | 23 | 2 | 30 | 15 | 63% | 3% | 34% | 7 |
| Manufactura | 2 | 30 | 25 | 61% | 11% | 28% | 10 | 2 | 35 | 15 | 61% | 8% | 31% | 7 |
| Valores y operaciones bursátiles | 2 | 60 | 105 | 27% | 3% | 70% | 27 | 1 | 10 | 20 | 57% | 1% | 42% | 8 |
| Contenido y medios digitales | 2 | 75 | 95 | 54% | 5% | 41% | 20 | 4 | 60 | 60 | 75% | 2% | 23% | 20 |
| Servicios empresariales y profesionales | 2 | 50 | 35 | 59% | 7% | 34% | 10 | 1 | 10 | 10 | 48% | 4% | 48% | 7 |
| Energía y Servicios Básicos | 2 | 45 | 85 | 49% | 6% | 45% | 21 | 1 | 20 | 45 | 49% | 5% | 45% | 13 |
| Comercio mayorista y minorista | 2 | 95 | 35 | 55% | 10% | 35% | 10 | 1 | 35 | 15 | 47% | 12% | 41% | 8 |
| Salud y ciencias biológicas | 1 | 20 | 25 | 42% | 23% | 35% | 7 | 1 | 30 | 15 | 47% | 6% | 47% | 6 |
| Servicios al consumidor | 1 | 10 | 25 | 47% | 10% | 43% | 7 | 2 | 50 | 10 | 61% | 6% | 33% | 7 |
| Servicios industriales | 2 | 50 | 85 | 61% | 6% | 33% | 13 | 2 | 10 | 15 | 67% | 3% | 30% | 6 |

Las cinco principales áreas metropolitanas por industria

| | 1° | 2° | 3° | 4° | 5° |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Telecomunicaciones | Londres | Fráncfort | Ámsterdam | París | Estocolmo |
| Servicios en la nube y de TI | Fráncfort | Londres | Ámsterdam | París | Estocolmo |
| Banca y seguros | Londres | Fráncfort | París | Ámsterdam | Estocolmo |
| Manufactura | Ámsterdam | Fráncfort | París | Londres | Estocolmo |
| Valores y operaciones bursátiles | Londres | Fráncfort | Ámsterdam | París | Estocolmo |
| Contenido y medios digitales | Londres | Fráncfort | Ámsterdam | París | Estocolmo |
| Servicios empresariales y profesionales | Londres | París | Ámsterdam | Fráncfort | Estocolmo |
| Energía y Servicios Básicos | Londres | París | Fráncfort | Ámsterdam | Estocolmo |
| Comercio mayorista y minorista | Londres | Fráncfort | París | Ámsterdam | — |
| Salud y ciencias biológicas | Ámsterdam | Fráncfort | Londres | París | Estocolmo |
| Servicios al consumidor | Londres | Fráncfort | París | — | — |
| Servicios industriales | París | Fráncfort | Ámsterdam | Londres | Estocolmo |





APAC

| Vertical | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|-------------|
| Empresa | 894 | 1,272 | 1,814 | 2,625 | 3,647 | 42% | 39% |
| Proveedores de servicios | 1,876 | 2,565 | 3,395 | 4,405 | 5,636 | 32% | 61% |
| Total | 2,770 | 3,837 | 5,209 | 7,030 | 9,283 | 35% | 100% |

| Proveedores de servicios | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|
| Telecomunicaciones | 963 | 1,301 | 1,697 | 2,187 | 2,791 | 30% | 30% |
| Servicios en la nube y de TI | 488 | 682 | 921 | 1,209 | 1,547 | 33% | 17% |
| Proveedores de hiperescala. | 280 | 391 | 528 | 691 | 897 | 34% | 10% |
| Contenido y medios digitales | 145 | 191 | 249 | 318 | 401 | 29% | 4% |
| Total | 1,876 | 2,565 | 3,395 | 4,405 | 5,636 | 32% | 61% |

| Empresa | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|---|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|
| Valores y operaciones bursátiles | 269 | 372 | 514 | 722 | 963 | 38% | 10% |
| Banca y seguros | 155 | 238 | 360 | 548 | 792 | 50% | 9% |
| Manufactura | 208 | 284 | 393 | 555 | 756 | 38% | 8% |
| Energía y Servicios Básicos | 76 | 114 | 171 | 258 | 379 | 49% | 4% |
| Comercio mayorista y minorista | 57 | 82 | 118 | 172 | 242 | 44% | 3% |
| Servicios empresariales y profesionales | 48 | 66 | 92 | 131 | 182 | 40% | 2% |
| Servicios industriales | 32 | 45 | 65 | 94 | 131 | 42% | 1% |
| Servicios al consumidor | 26 | 37 | 53 | 76 | 105 | 42% | 1% |
| Salud y ciencias biológicas | 12 | 18 | 25 | 36 | 50 | 43% | 1% |
| Otras empresas | 6 | 9 | 12 | 18 | 25 | 43% | <1% |
| Sector público | 5 | 7 | 11 | 15 | 22 | 45% | <1% |
| Total | 894 | 1,272 | 1,814 | 2,625 | 3,647 | 42% | 39% |

| Metrópolis | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|-------------|
| Core | 2,285 | 3,140 | 4,235 | 5,662 | 7,403 | 34% | 80% |
| Edge | 388 | 561 | 786 | 1,114 | 1,554 | 41% | 17% |
| Otros | 97 | 136 | 188 | 254 | 326 | 35% | 4% |
| Total | 2,770 | 3,837 | 5,209 | 7,030 | 9,283 | 35% | 100% |

| Cores metropolitanos | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|
| Tokio | 684 | 933 | 1,232 | 1,614 | 2,033 | 31% | 22% |
| Singapur | 578 | 783 | 1,060 | 1,417 | 1,826 | 33% | 20% |
| Hong Kong | 386 | 551 | 753 | 1,006 | 1,376 | 37% | 15% |
| Sydney | 357 | 485 | 647 | 872 | 1,141 | 34% | 12% |
| Shanghai | 279 | 387 | 543 | 754 | 1,027 | 39% | 11% |
| Total | 2,284 | 3,139 | 4,235 | 5,663 | 7,403 | 34% | 80% |

| Metrópolis de Edge | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | CAGR | Mixes |
|--------------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|------------|------------|
| Beijing | 169 | 243 | 340 | 486 | 685 | 42% | 7% |
| Mumbai | 47 | 71 | 103 | 145 | 198 | 43% | 2% |
| Seúl | 51 | 72 | 100 | 139 | 190 | 39% | 2% |
| Osaka | 45 | 66 | 90 | 122 | 167 | 39% | 2% |
| Cantón, Shenzhen | 37 | 54 | 76 | 108 | 154 | 43% | 2% |
| Melbourne | 23 | 35 | 49 | 72 | 102 | 45% | 1% |
| Yakarta | 15 | 21 | 29 | 41 | 57 | 40% | 1% |
| Total | 387 | 562 | 787 | 1,113 | 1,553 | 42% | 17% |





APAC

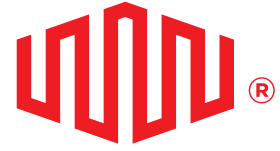
Desglose por industria

| | Core | | | | | | | Edge | | | | | | |
|---|-------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----|------|-----------------------|-----------------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----|------|-----------------------|-----------------------------------|
| | Metrópolis/ Clientes | Gabinetes/ Cliente | Interconexiones/ Cliente | NSP | IAAS | Socios comerciales | Cantidad promedio de socios | Metrópolis/ Clientes | Gabinetes/ Cliente | Interconexiones/ Cliente | NSP | IAAS | Socios comerciales | Cantidad promedio de socios |
| Telecomunicaciones | 3 | 105 | 250 | 49% | 6% | 45% | 49 | 2 | 40 | 70 | 48% | 10% | 42% | 12 |
| Servicios en la nube y de TI | 2 | 130 | 80 | 61% | 7% | 32% | 18 | 2 | 60 | 40 | 62% | 8% | 30% | 12 |
| Banca y seguros | 2 | 70 | 55 | 45% | 4% | 50% | 15 | 1 | 10 | 15 | 45% | 5% | 50% | 8 |
| Manufactura | 2 | 20 | 45 | 57% | 13% | 31% | 10 | 1 | 5 | 10 | 37% | 10% | 53% | 6 |
| Valores y operaciones bursátiles | 2 | 50 | 50 | 43% | 5% | 52% | 16 | 1 | 10 | 15 | 53% | 4% | 43% | 6 |
| Contenido y medios digitales | 3 | 70 | 85 | 71% | 4% | 26% | 23 | 2 | 45 | 35 | 64% | 7% | 29% | 13 |
| Servicios empresariales y profesionales | 2 | 15 | 20 | 61% | 6% | 33% | 8 | 1 | 10 | 15 | 53% | 6% | 41% | 6 |
| Energía y Servicios Básicos | 1 | 25 | 80 | 35% | 9% | 56% | 14 | 1 | 10 | 90 | 25% | 18% | 58% | 15 |
| Comercio mayorista y minorista | 2 | 25 | 25 | 53% | 13% | 34% | 10 | 1 | 10 | 30 | 41% | 19% | 41% | 10 |
| Salud y ciencias biológicas | 2 | 15 | 15 | 52% | 11% | 37% | 7 | 1 | 15 | 10 | 38% | 25% | 38% | 6 |
| Servicios al consumidor | 1 | 5 | 5 | 56% | 11% | 33% | 4 | 0 | 0 | 0 | 0% | 0% | 0% | 0 |
| Servicios industriales | 2 | 10 | 25 | 63% | 12% | 26% | 10 | 1 | 5 | 10 | 0% | 0% | 0% | 7 |

Las cinco principales áreas metropolitanas por industria

| | 1° | 2° | 3° | 4° | 5° |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Telecomunicaciones | Singapur | Sydney | Tokio | Hong Kong | Osaka |
| Servicios en la nube y de TI | Singapur | Sydney | Tokio | Hong Kong | Osaka |
| Banca y seguros | Hong Kong | Singapur | Tokio | Sydney | Osaka |
| Manufactura | Tokio | Singapur | Osaka | Hong Kong | Sydney |
| Valores y operaciones bursátiles | Tokio | Singapur | Hong Kong | Sydney | Osaka |
| Contenido y medios digitales | Singapur | Tokio | Sydney | Hong Kong | Osaka |
| Servicios empresariales y profesionales | Sydney | Hong Kong | Singapur | Tokio | Osaka |
| Energía y Servicios Básicos | Tokio | Osaka | Singapur | Sydney | — |
| Comercio mayorista y minorista | Tokio | Singapur | Osaka | Sydney | Hong Kong |
| Salud y ciencias biológicas | Singapur | Hong Kong | Tokio | Osaka | Sydney |
| Servicios al consumidor | Sydney | Singapur | — | — | — |
| Servicios industriales | Sydney | Singapur | Hong Kong | Tokio | — |





EQUINIX