# Sarenet: 25 años sin crisis y en continuo crecimiento

Si la transformación digital es la aplicación de capacidades digitales a procesos, productos y activos para mejorar la eficiencia, mejorar el valor para el cliente, gestionar el riesgo y descubrir nuevas oportunidades de generación de ingresos, Sarenet es el *partner* que asesora al cliente para hacer esa transformación digital de su negocio. "El partner adecuado que va a resolver la base sobre la que montar aplicaciones y herramientas". Así lo manifiesta Jon Arberas, director general Sarenet.

Este operador de voz, datos y servicios de almacenamiento vasco, especializado en empresas, cumple medio siglo de vida con la fidelidad de directivos, empleados y clientes. Una empresa en continuo crecimiento, rentable y con un proyecto en el que, tal y como Arberas comenta, creen. Y creen tanto en el mismo que ponen su mirada en un futuro que se alarga en el tiempo y en el que continuarán desarrollando dicho proyecto para seguir creciendo.

Inma Elizalde

Sarenet fue fundada hace 25 años por tres profesionales TIC, en Bilbao. Tras este largo camino han contado en su accionariado con el Grupo Correo, (hoy Vocento). Volvieron a "ser libres", abrieron varias oficinas y han crecido en gran medida. ¿Cómo ha sido este crecimiento?

Hoy de los tres fundadores quedan en la compañía dos. El director comercial, en aquella época, se ha



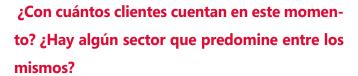
Jon Arberas, director general Sarenet

jubilado, pero el núcleo del equipo directivo ha tenido un hilo de continuidad durante estos años.

El crecimiento que hemos tenido a lo largo de este tiempo ha sido natural. Hemos abierto oficinas en Madrid en 2004, en Barcelona en 2006, en Valencia en 2017 y en 2018 en Cádiz.

Ya hemos alcanzado los 100 em-

pleados. A lo largo de este año probablemente incorporaremos alguno más, de perfil técnico.



Actualmente tenemos 4.200 clientes. Empresas que utilizan Internet de una manera muy neurálgica para su negocio y cuentan con cierto tamaño y complejidad. Ese es el único nexo de unión entre ellos. Nuestro cliente no es la micro pyme ni la gran corporación, aunque tenemos clientes en ambos



flancos. Estamos en medio y nuestra apuesta está teniendo éxito.

El tiempo nos está dando la razón. Ahí hay mercado. Se necesitan empresas como Sarenet que lleven de la mano a las compañías en estas revoluciones tecnológicas en las que continuamente se lanzan nuevas tecnologías disruptivas.

Entre sus hitos figura ser la primera organización en lanzar el primer servicio público de correo electrónico por Internet, en 1989. ¿Cuáles serían el resto?

Sarenet daba servicios de correo electrónico cuando prácticamente era una herramienta que estaba recluida al ámbito académico, de centros de investigación. Hemos conseguido muchos hitos, en parte por nuestro tamaño. Somos una empresa ágil. Fuimos de los primeros en funcionar con la red InfoVía. También en utilizar los servicios regulados Neba FTTH de fibra.

Ha habido operadores que nos han visto como una empresa ágil que podía ayudarles a llevar a cabo un lanzamiento.

Por ejemplo, hemos incorporado la fibra de Orange a nuestro porfolio. Son pocas las empresas que tienen la posibilidad de reventa de esa fibra.

Ahora estamos incorporando inteligencia artificial, puertas adentro, para dar un mejor soporte a los clientes.

¿Cuál considera que ha sido la mayor aportación que Sarenet ha hecho al mundo empresarial?

Ayudar a las empresas a tener tecnologías que, de otra manera, hubieran adoptado más tarde.

Usted fue nombrado director general en 2015, pero lleva unido a la misma desde que Sarenet inició su andadura. ¿Cuál considera que ha sido la impronta que ha dejado en la misma?

No perder el carácter ágil, no acomodarse. La normativa cada vez es más aplastante. Es una auténtica losa que puede matar la frescura que tiene la empresa. Hemos sa-

bido hacer que lo neurálgico no nos afecte. Hemos ido creciendo, pero no hemos perdido esa agilidad.

## Dentro de su labor como director general, ¿de qué se siente más orgulloso?

De mantener nuestra filosofía, siempre dirigiéndonos a empresas con servicios de calidad en los que prime el componente humano.



Si por algo fue conocido Sarenet, en un momento dado, fue por ser uno de los ISP más consolidados a nivel nacional. En este 25 aniversario de la compañía, ¿cuál es la percepción que tiene el mercado de Sarenet?

De solvencia técnica y empresarial. En estos 25 años no hemos pasado ninguna crisis, ni hemos tenido un mal servicio con los clientes. Eso aporta reconocimiento. Cuando se pregunta en el mercado qué de idea tienen de nosotros, suelen decir que somos muy buenos, aunque caros, pero es solo una percepción porque cuando contrastan el servicio que damos, no lo somos. Si no, no estaríamos creciendo más de lo que crece el mercado. En un mercado tan competitivo, con unos players tan grandes, que hayamos sido capaces de crecer más de lo que lo hace el mismo, es para estar muy orgulloso.

#### ¿Cuánto están creciendo en los últimos años?

En los tres últimos un 15 % de media anual. Este año creemos que va a haber un crecimiento menor, entre un 5 y un 10 %.

¿Cuáles son las bases de su plan estratégico para conseguir este crecimiento?

Ser capaces de dar todas las capas de servicio que

pide la empresa. Eso nos ha obligado a dar muchas vueltas. En un momento dado a entrar en el móvil, en el mundo *cloud* o en el loT.

Tienes que tener el control de la red interna del cliente. Queremos dar a la empresa un servicio lo más completo posible. Contar con una oferta integral.

#### ¿El CIO les ve como a un partner?

Clarísimamente. A nadie le gusta andar gestionando cosas que no aportan valor al negocio.

El CIO tiene que estar centrado en cómo aprovechar las tecnologías para que su negocio sea más competitivo. Tener elementos diferenciales respecto al resto. Sobre todo, en empresas de nuestro perfil. Estamos orientados a dar asesoramiento, nuestro punto fuerte, y el CIO nos ve como un aliado.



"No hay un elemento que se quede fuera del paraguas de seguridad que puede ofrecer Sarenet a una pyme"

Como proveedor de soluciones en la nube, cuentan con soluciones cloud personalizadas. ¿Qué necesidades empresariales cubren?

Siempre hemos sido muy de software libre. Empezamos con plataformas de *cloud* y vimos que el cliente comenzaba a tener cosas virtualizadas en su casa, con VMware.

En Sarenet duplicamos todo lo que teníamos para tener también esa tecnología porque cuando un cliente tiene siete servidores, tiene que levantar el octavo y no tiene recur-

sos, puede hacerlo con Sarenet. Además, vamos a darle la solución de conectividad y seguridad para que todo funcione de una manera estanca, sin tener nada que ver con internet, con direccionamiento privado y con total seguridad. Hemos dado un paso más. Hay grandes nubes públicas como Amazon, Azure u Oracle. Tenemos conectores para poder combinar el

alojamiento que puede tener en casa del cliente el *cloud* de proximidad que le ofrecemos. Y que puntualmente haga cosas con esas otras nubes. Todo perfectamente integrado y securizado.

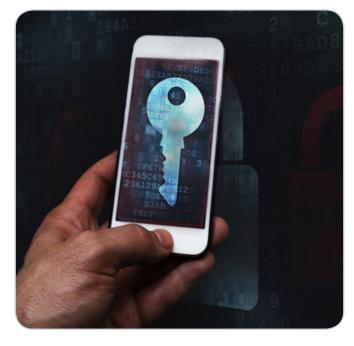
Y ahora hemos incorporado los kubernetes.

Esta es nuestra oferta de alojamiento que combinamos con *housing*. Hacemos cosas muy a medida. El alojamiento lo combinamos con los MPLS.

#### ¿Es su seña de identidad el MPLS?

Si. Lo que hay debajo es una red privada virtual. Tenemos un servicio muy avanzado. Lo montamos con cualquier red de fibra, de 4G, de radioenlaces y lo combinamos. Tambien podemos dar una ubicación con unas necesidades críticas y una conexión de fibra de Orange o Telefónica en alta disponibilidad, con doble equipamiento. Ahí somos grandes especialistas.

Su apuesta por los centros de datos también es importante, si tenemos en cuenta que cuentan con siete CPD. ¿Qué caracteriza a los mismos?



Donde desarrollamos negocio nos gusta que ese alojamiento tenga una proximidad porque el cliente muchas veces lo ve como un plus. Tenemos uno en Valencia, dos en Barcelona, dos en Vizcaya y dos en Madrid. No son CPD en los que el edificio sea nuestro, pero tenemos una autonomía, un cubo, una sala, algo que gestionamos de manera integral. Esa redundancia nos permite que temas críticos no estén solamente en un sitio y desarrollar planes de contingencia, de continuidad de negocio.

Dentro de la consolidación de la compañía y de la adecuación a las nuevas necesidades del mercado, han puesto su foco en la ciberseguridad. Si antes ofrecían un *firewall* en casa del cliente, ahora cuentan con una propuesta integral. ¿Cuál es esta propuesta, con qué tipo de soluciones cuentan y cómo están haciéndose un hueco en este mercado?

La seguridad forma parte de la realidad de los clientes.

Dentro de nuestra oferta tenemos desde la solución de puestos: el PC con su antivirus, con su control de aplicaciones, la red interna del cliente, accesos remotos...

También la propia conexión, la conexión a Internet no solamente con el firewall tradicional sino con un gran número de capas.

Tenemos soluciones para luchar contra los ataques, hacerles frente, minimizarlos y contenerlos.

No hay un elemento que se quede fuera del paraguas de seguridad que puede ofrecer Sarenet a una pyme.

### El IoT es otra de las patas de Sarenet en este momento. ¿cuál es su apuesta en el entorno de la industria 4.0 y cuál su mayor reto?

A las empresas les ofrecemos esa plataforma *cloud*, especialmente orientada al ámbito de la IoT. Hay una máquina que tiene unos procesos y maneja una información. Es fundamental capturar el dato mediante unos sensores y hacerlo viajar hasta una plataforma *cloud* dedicada para temas de IoT.

Esto también lo utilizamos interna-

mente porque de las 20.000 líneas que tenemos, recogemos datos del tráfico. Con eso podemos ver qué tipos de tráfico tiene el cliente. Se lo dibujamos en la pantalla para que cuando haya un problema de saturación, vea cómo es el tráfico y si lo origina un puesto de su empresa. Así puede solucionarlo rápidamente.

Por otro lado, hemos tejido alianzas con los dos ex-



tremos que no controlamos: el mundo de la sensórica, que habla más de robótica y el mundo del análisis del dato.

La primera aplicación la industria que lo ve más claro es la de mantenimiento. Hasta ahora los procedimientos de mantenimiento pasaban la ITV y sabían que cada cuatro años tenían que revisar diferentes elementos. Ahora con esto cambia ra-

dicalmente. Puedes, por ejemplo, medir la vibración de una máquina y sabes que cuando esa máquina sale de una horquilla de vibración es que está empezando a tener problemas. Te puedes anticipar.

La IoT va a dar información que va a permitir ese mantenimiento predictivo. Un gran ahorro de costes y, en muchos casos, incluso tener datos aplicables a tu negocio.

La IoT, en la medida en que estés recogiendo datos de algo, monitorizándolos y dando un valor al usuario

a través de estos, le estás dando un servicio. Tienes un vínculo permanente con el cliente que te permite, incluso, tener unos ingresos recurrentes.

Hay una tendencia clara en las nuevas tecnologías: la loT o la inteligencia artificial van a ayudar y nosotros vamos a tener un papel, porque detrás de todo eso hay datos que se mueven y hay sitios donde se alojan.



# Sarenet abarca las necesidades en telecomunicaciones

Sarenet, el operador de voz, datos y servicios de almacenamiento vasco, cumple sus bodas de plata en el mercado de las telecomunicaciones con productos maduros, que abarcan todas las necesidades en este ámbito.

Actualmente inmersos en la IoT, sobre todo en las empresas industriales, otro de sus puntos fuertes es la seguridad. De todo ello nos habla Jon Arberas, director general Sarenet, en este vídeo.



Jon Arberas, director general Sarenet