

ROBERTO BEITIA BASTIDA

FUNDADOR DE SARENET

“Sarenet ofertará en marzo telefonía móvil, con lo que integrará voz, datos y computación en la nube”

JESÚS GALINDO. Zamudio

– En 1996, indicó en una entrevista con EMPRESA XXI que Sarenet trabajaba en “un mercado creciente, pero confuso”. ¿Veinte años después se mantienen esas pausas en el mundo internet?

– Sigue siendo un mercado complicado, pero ahora hay más estabilidad. Lo que se percibe es una fase de concentración, sobre todo en los niveles más altos. De operadores que absorben a otros operadores. El tiempo se ha encargado de hacer la selección natural. Como decía Darwin, sobrevive el que mejor se adapta, no el más fuerte. Estos veinte años indican que nos hemos adaptado y que seguimos en el mercado siendo uno de los pioneros, asunto que no es fácil porque se han dado muchos vaivenes. Ahora, volvemos a nuestros orígenes, en cuanto que los fundadores hemos tomado las riendas de la compañía.

– Usted fue un pionero en el desarrollo de Internet a través de la pública Spritel. En 1994 marcó otro hito al asumir el desafío de la privatización. Y, ahora, en 2014, protagoniza otra operación ‘contracultura’ al recomprar la sociedad. ¿Qué aspectos han pesado en esta decisión de riesgo?

– Una mezcla entre el miedo a la jubilación y el compromiso con una empresa que has fundado y has visto crecer. También que merece la pena seguir luchando porque hay hueco suficiente para que Sarenet se mantenga de manera independiente, sin entrar en otro tipo de estructuras, o sin formar parte de una iniciativa de tipo financiero.

– Siempre que cambia la propiedad se dice que arranca una nueva etapa para la empresa. ¿En el caso de Sarenet es así?

– No es un nuevo proyecto. Es el de siempre. Un proyecto continuista. Lo que ocurre es que en todas las empresas que manejamos la tecnología la evolución es tan rápida que las renovaciones se suceden a gran velocidad. Hay nuevos retos, pero la filosofía es la de siempre.

– ¿Qué vectores principales guiarán el nuevo plan estratégico?

– Mantendremos el foco en las empresas y ampliaremos los servicios a la telefonía móvil. Esos, junto al ‘cloud computing’ (computación en la nube), son los ejes clave.

– ¿El plan contempla la posibilidad de acudir a Bolsa?

– No, no serán necesarias grandes masas de dinero, ni acudir a la bolsa. No somos una empresa de grandes infraestructuras con inversio-

Roberto Beitia vuelve a la primera línea empresarial.

El fundador de Sarenet, tras adquirir junto a otros socios

fundadores la participación mayoritaria de Vocento

en la sociedad, afronta una nueva etapa en la que reforzará

la proyección de mercado con “la oferta integrada

de servicios de voz, datos y cloud computing”. Una decisión

que se refrendará este mes con su irrupción como “operador

de telefonía móvil”, como ha señalado a EMPRESA XXI.

nes asociadas. Somos una empresa de servicios en la que lo importante es la materia gris para que esos servicios estén al nivel que la tecnología permite y que los usuarios requieren. Si hay ganas de crecer, pero no exigencia de salida a bolsa o de buscar nuevos aliados.

– El sector empresarial siempre ha sido el campo de acción de Sarenet. ¿Este segmento sigue presentando características especiales?

– Efectivamente, el campo empresarial requiere mayores niveles de servicio y una acción más personalizada que el café para todos de las grandes ofertas de los grandes operadores. Esa es la razón de ser de empresas como Sarenet.

– ¿Han detectado un cambio en los requerimientos de las empre-

sas en los últimos tiempos?

– Sí. Cada vez piden más calidad de servicio y atención más rápida, pero la novedad es que solicitan servicios integrados de telecomunicaciones. Antes se aislaba Internet del resto de telecomunicaciones, pero ahora se inclinan por la integración de voz, datos y ‘cloud computing’.

– ¿Por eso el gran salto será la oferta de telefonía móvil en 2015, a pesar de que Sarenet logró licencia de operador móvil virtual en 2008?

– Sarenet obtuvo la licencia de operador móvil virtual hace años, pero hasta ahora no la hemos utilizado. Sabíamos que era nuestro camino, pero hasta 2014 no hemos dado el paso. Desde enero de 2015 la tenemos activa y la comercialización se producirá en marzo.

– ¿Ha exigido un despliegue alto de I+D+i?

– No, porque vamos a ofrecer el servicio con la infraestructura de Orange.

– ¿Esta es la respuesta de Sarenet al salto de internet al móvil?

– Por un lado, Internet cada vez se consume más en el móvil, tanto a nivel personal como empresarial; pero no debe olvidarse lo que antes he mencionado: las empresas cada vez más demandan una oferta integrada.

– ¿La tercera pata, la de la nube, ya está disponible?

– La ofertamos desde hace tiempo y es muy necesaria para cerrar el círculo de los servicios. Las aplicaciones informáticas en la empresa han evolucionado de estar bajo el control del jefe de informática a externalizarse. Se han dado reticencias en las empresas pero, cada vez más, las facilidades que da la tecnología permiten que esas aplicaciones estén en una sala perfectamente acondicionada con todos los elementos de seguridad para su disposición desde cualquier lugar y con cualquier dispositivo.

– ¿La externalización sigue avanzando a buen ritmo?

– Sí, pero ha costado mucho. Los jefes de informática son muy celosos de sus aplicaciones y se ha necesitado tiempo hasta que han confiado en que externamente se podían llevar bien. También, ahora, la tecnología ayuda al ser más flexible y más económica.

– ¿Con qué fortalezas cuenta Sarenet para desarrollar su producto integral en 2015 y cuáles serían los aspectos a mejorar?

– La fortaleza es que dominamos la tecnología, que utilizamos todo lo posible software de código abierto para ofrecer unos servicios más competitivos en precio y que nos volcamos en el cliente para que ante cualquier incidencia tenga una respuesta muy rápida. Como debilidades, quizá el tamaño.

– En su día, Sarenet abrió delegaciones en Madrid y Barcelona. ¿Existe algún plan de internacionalización física de la empresa?

– No tenemos previsto abrir fuera. Lo que sí mantenemos son acuerdos para que todas las empresas exportadoras dispongan de servicio Sarenet en el país que haga falta. Lo articulamos con colaboradores que nos permiten llegar a cualquier punto del planeta. Lo bueno de Internet es que te permite dar cobertura global siendo un pequeño proveedor. Además, ningún operador puede dar todos los servicios por sí mismo, siempre tiene que recurrir a competidores/cooperadores. Esta industria es muy de competir y colaborar.

– ¿Siguiendo con los servicios a las empresas, cree que las empresas tienen conciencia de la seguridad en la red? ¿Es un riesgo real?

– La seguridad en la informática es un riesgo real. Se reciben ataques constantemente. Y aquí pasa como en tu casa: pones la alarma después de que te roben a ti o al vecino. Se actúa siempre reactivamente.

– ¿Sigue siendo una asignatura pendiente?

– No hay suficiente concienciación, ni siquiera a nivel personal. Estamos confiando datos gratuitamente a proveedores que no conocemos, véase la nube para almacenar fotos, o los servicios de correo electrónico gratuito, que en cualquier momento pueden darnos un susto, o un robo porque está fuera de nuestro control. Y no olvidemos que además lo ofrecen generalmente empresas americanas donde los datos no son objeto de protección, sino de comercio. Estoy hablando de computación

OPERADOR VIRTUAL

“La telefonía móvil se soportará con la infraestructura de Orange”

INTERNET

“Cada vez se consume más internet en el móvil, pero también las empresas piden cada vez más una oferta integrada”

SEGURIDAD

“En seguridad informática pasa como en casa, pones la alarma después de que roben”



El personaje

Vida: Roberto Beitia Bastida nació en Bilbao en 1955. Se educó en los Franciscanos de Lecároz (Navarra), en los Jesuitas de Bilbao y en la Escuela de Ingenieros de Bilbao, en la que se licenció.

Obra: Su actividad profesional siempre ha estado ligada a la tecnología. En el Ikaolan de Arteche realizó su trabajo fin de carrera en 1980: "un programador de memorias en chip". Su especialización telemática continuó con sus entradas en SPRI, donde trabajó en el Programa IMI y, desde 1987, en Spritel. Cuando el Lakua decidió en 1994 privatizar la actividad, Roberto Beitia y otros directivos asumieron el reto de crear Sarenet. Unos años más tarde Vocento tomó la mayoría de la sociedad, en la que siguió como accionista y responsable.

Milagros: A punto de cumplir los 60 años, Roberto Beitia con los socios fundadores han dado un paso al frente y han recomprado, junto a Prixton e inversores privados, la participación de Vocento para asegurar la continuidad e independencia de Sarenet.

en la nube de grandes proveedores, o de servicios de correo electrónico gratuito.

- Ha salido otro tema que en el mundo Internet genera debates: la gratuidad...

- El atractivo del gratis es indiscutible. Hay gente que renuncia a su privacidad porque se lo dan gratis. Está bien mientras sean conscientes del riesgo que corren.

- Pero una empresa pone más en juego...

- Hay empresas que trabajan con servicios y aplicaciones gratuitas en la nube. En la empresa pequeña está ocurriendo. El riesgo es que no tienes el control de quién está viendo esos datos.

- ¿La inversión en I+D qué supone para Sarenet?

- Tenemos un equipo de gente que está permanentemente mejorando y generando nuevos servicios. También colaboramos con Tecnalia e IK4 para proyectos de I+D. Cuantificado, supone de media un 8 por ciento de los ingresos.

- Las encuestas sobre implantación de las TICs en las empresas, tanto del INE como del Eustat, presentan un saldo muy desigual. ¿Peligra el salto digital?

- Hablamos de tecnologías que mejoran la gestión de las empresas. Son diferentes las necesidades de una micropyme que de una empresa con volumen, delegaciones y relaciones internacionales. Personalmente, creo que están aprobando la asignatura de las TICs. La empresa es muy pragmática, cuando hay algo que mejora su gestión lo adopta y lo hace suyo. Es una evolución, porque la tecnología siempre va por delante de los servicios que adopta la empresa. Y, al final, el tiempo determina qué prospera y qué no. Hay muchas cosas que se han quedado en el camino, pero el correo electrónico, por ejemplo, sigue siendo fundamental. El objetivo es por un lado hacer economías, ahí entra la telefonía IP; y por otro mejorar la gestión empresarial, que serían las aplicaciones 'cloud computing'.

- ¿Entonces avanza a buen ritmo?

- Ahora y siempre las motivaciones son las mismas: mejora de eficiencia o ahorro. Las empresas son pragmáticas. No adoptan la tecnología porque esté de moda como un adolescente. Lo hacen porque está justificado.

- Internet lleva 20 años de expansión. ¿Ha alcanzado la madurez o todavía tiene un largo recorrido?

- Hay evolución y margen de mejora en temas de seguridad, certificación, o envíos a colaboradores, en los que no mandas un correo electrónico sino un correo personalizado a todos tus clientes, un 'eMailing', que es un servicio que tenemos desde el año pasado y que está teniendo mucho éxito. Internet es una plataforma sobre la que se seguirán construyendo servicios.

- ¿En el tema de la telefonía móvil, qué servicio ofrecerá Sarenet?

- El que nos permita nuestro operador de infraestructuras. Nosotros vamos a insistir en las capacidades de transmisión de datos desde el

móvil, o equipos asociados al móvil. Nuestra apuesta es más por la integración que por la velocidad. Es decir, que cuando uno se encuentre en cualquier país del mundo pueda hacer una transmisión de datos barata. Y aquí, si me permites, hago una cuña publicitaria de nuestro servicio 'callback' para países en los que 'roaming' es carísimo. En ese caso, el cliente emite una llamada y automáticamente, en cuestión de segundos, su oficina desencadena una llamada a su teléfono con un coste mucho más bajo, hasta un 15 por ciento. Esto es la integración que decía de datos y móvil para abaratar la factura. Otro ejemplo se da con el trabajador desplazado que tiene que consultar la aplicación de la empresa, datos que viajan cifrados para que no se los puedan robar o buscar una vulnerabilidad.

- Antes ha comentado el problema de la dimensión empresarial. ¿Cree que las alianzas y colaboraciones son un camino suficiente?

- Soy partidario de la colaboración, como lo demuestra el que sea presidente de la asociación de operadores de Internet para empresas, que integra a una docena de empresas como Sarenet. Colaboramos en cuestiones de tecnología, de relaciones institucionales... El tamaño no lo es todo.

- En otras palabras, que no le obsesiona la dimensión.

- Para nada. Me obsesiona la rentabilidad, como a cualquier empresario. Yo soy defensor de la especialización y de la rentabilidad, pero incluyendo el desarrollo profesional de todos los que forman el equipo de la empresa.