



JON ARBERAS, DIRECTOR GENERAL DE SARENET

“NUESTRA ATADURA ES UN BUEN SERVICIO A UN PRECIO COMPETITIVO”

A Sarenet le ha gustado tildarse como el ‘Internet para la empresa’. ¿Sigue reafirmandose en este concepto?

Más que nunca. Nos gusta subrayar que solo ofrecemos servicios de garantía orientados a la empresa, y que por otro lado ofrecemos de manera integral todos los servicios de Internet que una empresa puede demandar. Nuestro cliente tipo sigue siendo una empresa, pyme, que comienza a demandar servicios más complejos, personalizados, con asesoramiento, y atendidos con una mayor cercanía que los que ofrecen de manera ordinaria los grandes operadores o players de Internet.

¿Qué aporta su compañía al mercado de la voz y los datos?

Unas soluciones avanzadas tecnológicamente y acompañadas por un potente servicio técnico (nuestro principal elemento diferenciador). Gestionamos la calidad de servicio (QoS) para que los servicios más críticos funcionen incluso en caso de saturación del enlace, y por otro lado proporcionamos soluciones de respaldo, sin ningún punto común de fallo, para que el cliente nunca se quede sin servicio. Por estas características nuestros servicios siempre van dirigidos a empresas que utilizan los servicios de Internet de manera crítica y sensible para sus negocios.

Por nuestro posicionamiento y tamaño somos muy flexibles y ágiles de manera que podemos articular soluciones muy ajustadas a las

necesidades del cliente, combinamos diferentes tecnologías e infraestructuras de red y alojamiento para darle la mejor solución a cada cliente en su ubicación y sus necesidades.

“En aras a ser un proveedor integral, hemos incorporado los datos y la voz móviles para dar la solución completa de comunicaciones”

En el caso de Sarenet, al no tener que cargar una pesada mochila de negocio basado en la telefonía tradicional, podemos ser agresivos y rompedores en el planteamiento de soluciones IP. Otros muchos operadores tratan de conservar la abultada facturación que tradicionalmente le reportaban sus clientes de voz, sin llegar a trasladar a sus clientes todas las ventajas económicas y operativas que reporta la telefonía IP.

También aportamos ‘un soplo de aire fresco’ en nuestro mercado, el de los servicios de telecomunicaciones y TIC en general, en el que

abundan las quejas de oscurantismo y obstruccionismo en cuanto a la facturación, procesos de baja, portabilidades, etc. En Sarenet apostamos por la transparencia, proporcionando unas herramientas para que los clientes monitoricen los servicios, hagan seguimiento de cualquier incidencia, y siempre con una sencilla facturación pero que disponga del máximo detalle, y unos protocolos claros que permitan al cliente una ágil contratación/baja o gestión de cualquier cambio de los servicios contratados. No atamos a los clientes por compromisos contractuales, nuestra única 'atadura' es el buen servicio prestado a un precio competitivo. La gran fidelidad que nos vienen demostrando nuestros clientes en estos 22 años de singladura sin duda lo demuestran.

Hace un par de años el 40% de su facturación eran las redes ¿Ha variado mucho su tarta de ingresos?

No de manera radical, aunque nuestra decidida apuesta por la fibra está comenzando a tener su recompensa y las redes ahora suponen el 50%, el alojamiento (servicios cloud principalmente) un 23%, la VOiP ya representa el 8%, y desciende la venta de equipamiento con el 11% (cortafuegos, routers, y servidores principalmente), y desarrollos web, y otros servicios (6,80%). Con el móvil que hemos arrancado recientemente ahora mismo nos aporta el 1,2% de nuestros ingresos.

¿Cabe pensar que los servicios en la nube del centro de datos se han convertido en el área con mayores visos de crecimiento?

Sin duda, los servicios cloud nos han permitido migrar otros servicios de alojamiento (housing, hosting dedicado y compartido) a un servicio de mayor valor, y evolucionar servicios como el correo electrónico, alojamiento web, centralita IP, controladora Wi-Fi, etc. a un nivel más

avanzado, con mayor disponibilidad y escalabilidad, que además utiliza los recursos (HW y CPD) de una manera más optimizada.

¿Qué innovaciones ha incorporado a su oferta de cloud computing?

Hemos incorporado la venta de soluciones SaaS como Wordpress, Magento, Drupal, Cortafuegos, Controladoras Wi-Fi, Centralitas Virtuales, etc. a nuestro portfolio. El último servicio que hemos montado sobre nuestro cloud ha sido una plataforma IoT.

“En Sarenet apostamos por la transparencia, proporcionando unas herramientas para que los clientes monitoricen los servicios”

La movilidad también es otro capítulo estratégico para Sarenet. ¿Cuáles son sus principales directrices en este sentido?

Efectivamente en aras a ser un proveedor integral, hemos incorporado los datos y la voz móviles para dar la solución completa de comunicaciones, y proporcionar la integración de servicios móviles en las redes privadas virtuales de nuestros clientes y ofrecer soluciones mejor armadas de voz fija y móvil, y centralita virtual. En este apartado seguimos apostando por una estructura de tarifas sencilla y clara que permiten unos costes predecibles, aspecto este muy valorado por nuestros clientes. ■

