

# “En 2020 el 50% de la facturación de Sarenet vendrá del canal”

Aitor Jerez, director comercial de Sarenet



**C**ómo está el canal de Sarenet al día de hoy? Los últimos datos hablaban de que la operadora trabaja con 141 socios que representan el 20% de la facturación. ¿Está satisfecho con esas cifras?

El crecimiento ha sido muy bueno y estamos aprendiendo a trabajar con el canal todos los días, pero sabemos que aún podemos crecer mucho más con ellos.

**El objetivo de Sarenet es transferir parte del negocio a sus socios de canal y que, en el plazo de tres años, ya represente el 50% de la facturación. ¿Van camino de conseguirlo?**

Sí mantenemos el ritmo actual, alcanzaremos sin problemas esa cifra. La buena acogida que ha tenido esta estrategia se basa sobre todo en la flexibilidad y el modelo colaborativo, sin imposiciones de permanencia ni exclusividad, que proponemos al canal.

**¿Cuál es el perfil de partners con los que trabaja Sarenet?**

Desde la empresa que se encarga de la centralita telefónica de sus clientes, hasta la que mantiene su red informática. Siempre son empresas que están cerca del cliente final y que tienen poder de prescripción de servicios. Entre ellas, las que

mayor poder de prescripción tienen son las que mantienen el ERP, ya que nadie quiere sufrir incidencias en el sistema que gestiona el núcleo de la compañía y sus recomendaciones son siempre atendidas.

**Efectivamente, el ISV es una figura muy valorada por su compañía porque contrata servicios de infraestructura gestionada, alojamiento y plataformas cloud. ¿Cómo está funcionando este perfil de partners?**

Funciona muy bien, aunque no como pensábamos en un principio. Inicialmente los situábamos como consumidores de servicios estándar en nuestros Data Center, pero en realidad nos contratan servicios de infraestructura y conectividad. Para atender sus necesidades acaban montando una infraestructura propia muy especializada. Estamos trabajando para adaptar nuestra oferta a lo que realmente necesitan. Actualmente hemos apostado por lo que denominamos un “Cloud de proximidad”, y entre sus pilares básicos se encuentra el prestar la máxima flexibilidad que permite a estas empresas montar entornos complejos de forma rápida y sin costosas inversiones.

**Sarenet es un proveedor de servicios de infraestructura de red y de alojamiento que compete con grandes operadoras del**

**mercado. ¿Cómo puede captar la atención de los socios?**

Aunque un plan retributivo supone siempre un atractivo adicional, en nuestro caso, no es el factor determinante para que nos elijan. Nuestros compañeros de viaje valoran mucho más la fiabilidad y calidad de nuestros servicios porque no des-

**“Las firmas que tienen mayor poder de prescripción son las que mantienen el ERP”**

gasta la relación de confianza que han tenido que trabajar durante mucho tiempo con sus clientes.

**Madrid, Barcelona y Bilbao son los principales focos de actividad de los partners. ¿Han ampliado el número de localizaciones con socios procedentes de otras zonas?**

Sí, alineado con la estrategia de crecimiento de la compañía, recientemente hemos abierto nueva delegación en Valencia y actualmente seguimos una rutina que consiste en realizar eventos buscando nuevo canal local en las provincias que vamos incorporando al despliegue de fibra. En los últimos dos meses hemos realizado eventos en Tarragona, Lleida y Valencia, y antes de fin de año tenemos intención de ir a Burgos, Zaragoza y Murcia.

**Sarenet también tenía la intención de ofrecer a los integradores la posibilidad de comercializar servicios de centralita de marca blanca. ¿Están ya ofreciendo este servicio?**

Sí, y está teniendo muy buena acogida, ya que permite a nuestro canal aunar en una única plataforma las centralitas de sus clientes. La gestión se simplifica mucho, pudiendo incluso facturarles desde la misma herramienta. ■