



ENTREVISTA CON... Aitor Jerez, Director Comercial de Sarenet

“La seguridad es fundamental cuando externalizamos a la nube nuestros servicios”

Qué servicios ofrece Sarenet a las pymes de este país?

Desde Sarenet tratamos de cubrir cualquier necesidad que una pyme de este país pueda plantearse para poner en marcha o mejorar sus comunicaciones. En este sentido, ofrecemos un abanico amplio de soluciones de conectividad, redes privadas virtuales avanzadas, soluciones de voz tanto fija como móvil, centralita virtual, servicios de alojamiento y seguridad. Recientemente hemos añadido a nuestro portfolio soluciones de IoT Industrial sobre todo para aquellas pymes que cuenten con almacenes automatizados, plantas de producción etc. Toda seguridad en este tipo de empresas es poca, y hacemos mucho hincapié en tener las redes bien segmentadas con firewalls y cortafuegos para que cualquier incidente no termine con consecuencias más serias como paradas de producción.

¿Cuántos clientes pyme disfrutan hoy de estos servicios?

A día de hoy tenemos una cartera de clientes compuesta por más de 4.500 empresas repartidas en territorio nacional.

¿Con qué canal de distribución cuenta para llegar a las pequeñas y medianas empresas?

Llevamos ya un par de años apostando fuerte por la venta de servicios a través de nuevos partners. Sobre todo buscamos que nuestra relación con ellos sea sólida y duradera sin poner condicionantes

o limitaciones. Optamos por una alianza cómoda para ambos, sin exclusividades ni compromisos de permanencia.

Ofrecemos varias vías de colaboración bajo el esquema distribuidor, integrador o mayorista para aquellos que tengan un perfil más de operador. Este último trimestre del año estamos llevando a cabo acciones a través de eventos para conocer este tipo de colaboradores en la zona del sur. En este momento contamos con una red de colaboradores de más de 250 empresas.

¿Cuáles son los servicios que más contratan las compañías pequeñas?

La nube, como un alquiler de infraestructura es lo más demandado. A pesar del esfuerzo que hemos hecho por entregar software gestionado como servicio, todavía nos demandan más ‘máquinas virtuales’ donde el cliente aloja los servidores que tiene en local. Los servicios de copias remotas se encuentran también entre los más contratados. Otra fuente importante de negocio son las plataformas dedicadas en las que se plantean en muchas ocasiones escenarios mixtos de máquinas virtuales y físicas.

¿Cuánto supone el negocio pyme en las cuentas totales de Sarenet?

El 98% de nuestros clientes finales son pymes.

¿Con qué infraestructura tecnológica cuenta Sarenet para dotar de servicios a sus clientes?

Estamos presentes en siete data centers situados

en Barcelona, Madrid, País Vasco y Valencia. En ellos alojamos nuestros nodos cloud de última generación con arquitectura hiperconvergente. Cada nodo está compuesto de servidores con altas prestaciones con microprocesadores muy potentes y discos duros de estado sólido. Nuestra 'sobre subscripción' de recursos como los núcleos del procesador, es nula, así las empresas saben que lo que contratan es lo que tienen dedicado. Siempre buscamos la diferenciación frente a los servicios que ofrecen los hosters más populares.

El soporte suele ser un elemento clave para un cliente informático o de servicios de telecomunicaciones. ¿Qué oferta distintiva tiene Sarenet en este ámbito?

Si seguimos en el mercado después de tantos años es porque nuestro soporte técnico es muy bueno. Contamos con técnicos propios y cada vez más especializados, que responden a cualquier incidencia con eficacia. La rotación en el departamento técnico es muy baja y lo normal es que en el departamento de sistemas se sobrepasen los cinco años de media de experiencia. Además, para proyectos de cierta re-

levancia asignamos un técnico de atención preferente que acorta los tiempos de resolución de incidencias. Al contrario que en otras empresas del sector, permitimos el acceso a los técnicos sin apantallarlos detrás de operadores que se limitan a dar un primer nivel de atención.

Se dice que al tejido empresarial español le está costando hacer la migración a la nube. ¿Qué opinión tiene al respecto?

Sí, es cierto. Creo que sigue existiendo cierto recelo en llevar los datos de un negocio a un entorno que de entrada lo llamamos 'nube'. Nuestra oferta de servicios se puede 'ver' y contamos con detalle a nuestros clientes en qué consiste algo tan sólido como los nodos que componen nuestra nube, nuestros clientes saben exactamente dónde están sus datos y quién da soporte a esa infraestructura.

Algunos clientes temen la nube por los episodios de fugas de datos que cada cierto tiempo trascienden a la opinión pública. ¿Hasta qué punto Sarenet garantiza la integridad y confidencialidad de la información que maneja? En otras palabras, ¿qué hace Sarenet para evitar una posible fuga de datos?

En Sarenet ponemos a disposición de nuestros clientes un amplio abanico de mecanismos de ciberseguridad para minimizar los riesgos que nos podemos encontrar en diferentes capas: servicios que residen en la frontera de Sarenet para mitigar ataques de DDoS, cortafuegos en la frontera de los clientes para evitar intrusiones, cortafuegos de aplicaciones que protegen las aplicaciones mal desarrolladas y, además, podemos analizar las vulnerabilidades y solventarlas. ■

¿Cuáles son, en su opinión, las ventajas que para la gerencia de una pyme y su equipo informático tiene tener sus sistemas y comunicaciones en la nube?

No todas las pymes de este país cuentan con un equipo de informática y ya es bastante complicado el día a día de un gerente en una pyme con gestionar la empresa y sus recursos. Es importante que podamos liberarle de estas tareas y externalice en un proveedor de confianza sus comunicaciones, garantice la interconexión de sus delegaciones, albergue sus máquinas, ERP, aplicaciones... que tenga sobre todo la certeza de que sus comunicaciones son seguras, incluso que le informe de nuevas tecnologías para que esté siempre a la última.

En el caso en el que exista la figura de un responsable de informática en la empresa, lo que hacemos es trabajar codo con codo con él, poniéndole a su disposición herramientas de monitorización, en las que ambos veamos el tráfico crítico de la red, en el caso del alojamiento, le ofrecemos una ventana a través de la cual puede gestionar en tiempo real los baremos de sus consumos y ampliar o disminuir los recursos... tratando siempre de presentarle una fotografía real de lo que está ocurriendo con sus comunicaciones.

No todas las pymes de este país cuentan con un equipo de informática y ya es bastante complicado el día a día de un gerente en una pyme con gestionar la empresa y sus recursos