



NOTA DE PRENSA

SARENET ESPERA CRECER UN 7% EN 2026 IMPULSADA POR EL AVANCE DE LOS SERVICIOS CLOUD Y DE CIBERSEGURIDAD

-Eleva la rentabilidad de negocio por encima del 8% en 2025 y fija como objetivo alcanzar los 30 millones de euros de facturación durante el presente ejercicio

-Jon Arberas, director general, anticipa un año marcado por la continuidad de negocio, el modelo híbrido-multicloud y la conectividad como pilar crítico

-Advierte sobre el elevado riesgo que asumen algunas organizaciones, especialmente pymes, al contratar servicios de conectividad con "criterios residenciales"

Derio, 10 de marzo de 2026.- [Sarenet](#), el operador de voz, datos y servicios de alojamiento especializado en empresas, ha cerrado el último ejercicio con un crecimiento del **2% en la facturación**, superando los **28 millones de euros**, y con un incremento de la **rentabilidad del negocio de más del 8%**. La evolución del año ha estado marcada por el buen comportamiento de los servicios de **ciberseguridad** y **alojamiento**, especialmente en cloud, en un contexto de aceleración de la digitalización y aumento paralelo de los riesgos para las organizaciones.

En términos de distribución geográfica, la compañía continúa diversificando su actividad fuera del País Vasco, con un mayor crecimiento que en el territorio de origen, superando los dos tercios del total de la facturación. Para **Jon Arberas, director general de Sarenet**, *"la evolución del negocio está siendo sana y equilibrada, no existiendo una exposición especial a un servicio, territorio, cliente o sector concretos. También estamos muy satisfechos con la aportación al negocio de los más de 350 partners que conforman nuestro canal de venta indirecta a nivel nacional"*.

Por líneas de negocio, **Sarenet** ha experimentado un avance especialmente relevante en **ciberseguridad**, con un crecimiento cercano al **20%**, impulsado por proyectos de segmentación, servicios de SOC, auditorías, mantenimientos y soporte. También han destacado los **servicios de alojamiento**, con un incremento superior al **10%**, con protagonismo de las soluciones cloud. En paralelo, el negocio de redes se ha mantenido en niveles similares al año anterior.

De cara a **2026**, **Sarenet** estima un crecimiento en torno al **7%**, con el objetivo de alcanzar **los 30 millones de euros**.

2026: la continuidad de negocio, prioridad crítica

Según destaca **Arberas**, la continuidad de negocio ha pasado de ser un “extra” a convertirse en una necesidad crítica para empresas de todos los tamaños, especialmente tras incidentes recientes que han evidenciado carencias de preparación ante contingencias. *“En 2026 veremos una prioridad creciente en la continuidad de negocio y en la gestión de riesgos; los planes más rigurosos de resiliencia operativa van a ganar peso en las agendas de los responsables de TI”*, señala.

En este escenario, la compañía prevé que el cloud evolucionará hacia modelos más sofisticados, en los que predominarán enfoques **híbridos y multicloud**, combinando cloud público, privado y on premise para equilibrar flexibilidad, rendimiento, coste y cumplimiento normativo. **Arberas** destaca también el papel de la **gobernanza del dato y el cumplimiento** como criterios cada vez más determinantes en la toma de decisiones.

Conectividad “sin puntos únicos de fallo” y seguridad desde la infraestructura

Sarenet subraya igualmente la necesidad de reforzar la **conectividad de alta calidad** como base de los servicios críticos. *“A medida que los procesos se digitalizan y los datos residen fuera de la red corporativa, la conectividad debe estar garantizada con enlaces dimensionados, SLAs claros, redundancia, caminos físicos alternativos y sin puntos únicos de fallo”*, explica **Arberas**. En este sentido, advierte de que todavía existen organizaciones -especialmente pymes- que contratan conectividad con criterios *“casi residenciales”*, asumiendo un riesgo elevado.

En materia de amenazas, la compañía anticipa la continuidad de los **ataques de denegación de servicio (DDoS)** y una presión creciente derivada del uso de robots apoyados en IA para escanear y atacar infraestructuras. En este punto, **Sarenet** remarca que la ciberseguridad debe abordarse como una solución global donde intervienen red, centros de datos, servicios cloud y personas, y en la que el proveedor de infraestructura desempeña un papel activo mediante análisis de tráfico, detección de anomalías y medidas de contención en el perímetro de la red.

Hoja de ruta: nuevo CPD y móvil propio FULL OMV

En su hoja de ruta para 2026, **Sarenet** avanza dos hitos: la **puesta en marcha de un nuevo CPD**, con apertura prevista próximamente, y el lanzamiento en el **segundo semestre de 2026** de su propio **FULL OMV (Operador Móvil Virtual)**, con capacidad para desplegar nuevos OMV service provider. La compañía enmarca estos proyectos en un refuerzo de su propuesta global de **alojamiento, conectividad, servicios móviles y ciberseguridad**, con ampliación de equipo y nuevas certificaciones, así como la incorporación de servicios de auditoría en el ámbito de seguridad.

“Cuando un servicio TI falla, el impacto reputacional puede ser devastador. La combinación de innovación y resiliencia será determinante para la supervivencia de las organizaciones ante cualquier crisis”, concluye Arberas.

Para más información:

Alex Etxebarria

Alex.etxebarria@saremail.com

609 32 48 19

SARENET S.A.U. (www.sarenet.es) se ha consolidado en el ámbito nacional como uno de los principales operadores de voz y datos para el sector empresarial. La compañía, especializada en prestar un servicio integral y de alta calidad a empresas, ofrece un servicio global que abarca desde conectividad de alta velocidad y fiabilidad, hasta servicios de Data Center de altas prestaciones, incluyendo soluciones de Cloud Computing, alojamiento de equipos y aplicaciones, redes privadas, soluciones de telefonía IP, móvil y Centralita Virtual, correo electrónico profesional, soluciones de ciberseguridad gestionada y de IoT Industrial. Gracias a su amplia oferta, Sarenet es capaz de satisfacer todas las necesidades que se puedan plantear a las empresas en relación con Internet, prestando un servicio a medida a todos aquellos clientes que utilizan cada vez más Internet para mejorar su gestión y sus comunicaciones.