

COLOQUIOS TCN



Servicios gestionados, soluciones paquetizadas y divulgación

Tres bazas imprescindibles para llevar con éxito la seguridad al terreno de la pequeña y mediana empresa

Las pymes de nuestro país no están suficientemente preparadas para hacer frente a las nuevas amenazas a la seguridad. De hecho, como consecuencia de algún tipo de ataque, casi una quinta parte de estas compañías ha visto dañados sus sistemas o ha perdido datos en 2007, y, por extensión, negocios. Circunstancia que Symantec refleja en su estudio sobre Seguridad IT en las Pequeñas y Medianas Empresas, realizado en Europa y con alusiones específicas a España. Y es

que, tan sólo un 34% de los encuestados afirma contar con un entorno seguro en su empresa, llegando hasta un 30% los que no consideran importante tal medida. Ante esta desalentadora perspectiva, y frente a una mentalidad más reactiva que preventiva, surgen tres ideas inmediatas como alternativas recurrentes a la hora de abordar con éxito un cambio de paradigma en este colectivo: divulgación y concienciación; soluciones paquetizadas que incluyan tecnologías integradas, adaptadas y autogestiona-

bles a precios atractivos; y servicios gestionados o seguridad como servicio. De hecho, según Gabriel Martín, director general de Symantec Iberia, las pymes están demandando, cada vez más, determinados servicios, como los relativos al correo electrónico, que abaratan costes en varios ámbitos: infraestructuras, administración, etc. Una propuesta igualmente extensible a la parte de backup y recuperación de la información. "Prácticamente, todo lo que estamos ofreciendo al mercado en estos momentos se puede proponer como

un servicio gestionado", matiza el directivo. Pero esta tendencia hacia la percepción de la seguridad como un servicio, apoyada en una obvia facilidad y agilidad en la implementación y en el uso, no debe mermar en ningún caso la dedicación de recursos propios e internos por parte de la pyme a la salvaguarda de su negocio. "Entre las conclusiones del estudio, sorprende que sólo un número de compañías muy bajo (41%) cuente con personal dedicado a la gestión de la informática, que se convierte en una tarea

más de alguien. Dato que contrasta con el hecho de que hasta un 65% de nuestras pymes instruye a sus nuevos empleados sobre la política TI corporativa. Por tanto, parece que existe un desfase entre formación y protección".

MÁS ALLÁ DEL PERÍMETRO

En esta tesitura, Gabriel Martín establece tres elementos estratégicos que desde sus respectivas competencias han de hacer frente común a la causa de la seguridad en las pequeñas y medianas cuentas: Administración,

fabricantes y empresarios. Cruzada donde la labor del canal resulta imprescindible por la propia idiosincrasia de este tipo de corporaciones, que abre un vasto horizonte de posibilidades a la distribución. "Las pymes son pequeñas en tamaño pero no en necesidades, y en ese sentido, proponemos un concepto de seguridad que va más allá de la protección perimetral que puede proporcionar el firewall y el antivirus. Se ha demostrado que uno de los mayores peligros potenciales para la empresa son los propios empleados. Por tanto, siempre existe una necesidad de salvaguardar los datos, de establecer políticas de seguridad y, en definitiva, de afrontar las mismas amenazas a las que se enfrenta una gran empresa". Afirmación que corrobora Carlos Muñoz, director de distribución y responsable de ventas

SMB de la filial ibérica del fabricante: "La seguridad va más allá de la propia tecnología. Observamos una cierta indefinición de roles a la hora de definir una política de seguridad en la empresa. Resulta funda-

ninguna solución de backup y recuperación. "Algo realmente preocupante. En este contexto, los fabricantes tenemos una cuota de responsabilidad a la hora de demostrar valor sobre las soluciones

vamente, a la patronal de empresas del sector TIC, y a la acción gubernamental en esta disciplina. Ignacio Carrasco, director de expansión de ASIMELEC representando a CEPYME, llama a una concepción

reticencia hacia las TI, pero, en primer lugar, es preciso concienciar a los órganos directivos de la empresa, que tienen que ver esta cuestión como una inversión necesaria". En este punto, al parecer de Carrasco, la seguridad autogestionada se convierte en una alternativa muy interesante. Opinión que corrobora Pablo Pérez San José, gerente del Observatorio de la Seguridad de la Información del Instituto Nacional de Tecnologías de la Comunicación (INTECO), basándose en la considerable "descarga" que esta opción de outsourcing presenta "a un tejido empresarial compuesto en un 94% por micropymes. No obstante, desde las pymes no se conoce suficientemente la existencia de este tipo de servicios gestionados, que hoy por hoy en España no están nada desarrollados". En cualquier caso, INTECO ➤

Si desde Symantec la necesidad de formar y concienciar al empleado en materia de seguridad constituye un elemento fundamental, también lo es para distintas instituciones privadas como CEPYME o públicas como INTECO

mental diseñar en primer lugar un plan al respecto en función del tamaño de la corporación. Pero además de salvaguardar los datos, también hay que preocuparse de su almacenamiento y recuperación". Y es que, según el citado estudio, si el 95% de las pymes declara contar con alguna tecnología de seguridad implementada, una de cada tres no posee

que proponemos a estas empresas".

EL EMPLEADO, ELEMENTO CLAVE

Si desde Symantec la necesidad de formar y concienciar al empleado en materia de seguridad es más que evidente, también lo es para distintas instituciones como CEPYME (ASIMELEC) o INTECO (red.es), que representan, respecti-

proactiva y preventiva frente a un planteamiento reactivo más arcaico: "Ya en los estudios de 2002 y 2003, detectamos que una de las principales carencias, y también uno de los mayores riesgos, tenía que ver con la formación del personal. En función de la edad de incorporación a la compañía, existe cultura digital o no. Estamos intentando combatir dicha



"La seguridad es una cuestión de sentido común, de sensibilidad y de interés. Es tratar las cosas como si fueran tuyas"

Gabriel Martín, director general de Symantec Iberia



"La Ley de Protección de Datos va a ser una fuerza de peso importante a la hora de obligar al empresario a adquirir una cultura en materia de seguridad"

Carlos Muñoz, director de distribución y responsable de ventas SMB de Symantec Iberia



"Nuestra política es estar alineados con los fabricantes para desplegar la tecnología en todas las compañías y cubrir sus necesidades, brindando todo el apoyo al distribuidor"

Ignacio Sestafe, director general de GTI



"Estamos detectando cada vez más casos de malware basados en los datos que se encuentran en las redes sociales. Es una cuestión de sensibilización"

Pablo Pérez San José, gerente del Observatorio de la Seguridad de la Información de INTECO



"Todo el mundo va a tener que asumir que su información debe estar securizada y disponible, pero intocable para que no se pueda manipular"

Ignacio Carrasco, director de Expansión de ASIMELEC, representando a CEPYME

COLOQUIOS TCN

➤ plantea un modelo mixto en el que también exista un compromiso profundo desde la propia empresa y sus empleados, "porque la seguridad no es sólo una cuestión de tecnología, es además una cuestión de personas. La información es un valor muy importante para las organizaciones, y sólo con tecnología no pueden atajarse los problemas de fugas o pérdidas. Hay que evangelizar y formar al personal para que lleve a cabo buenas prácticas, hábitos seguros, etc.". A propósito de esta digresión, el director de distribución y responsable de ventas SMB de la filial ibérica de Symantec –y en sintonía con las declaraciones de Ignacio Sestafe, director general de GTI– matiza, frente al sistema de software como servicio, la importancia del canal de distribución y del modelo tradicional de partners a la hora de proponer e implementar soluciones paquetizadas en la pyme: "El modelo SaaS constituye una fuerza importante de crecimiento en este mercado, pero presenta ciertas limitaciones en cuanto a posibilidades de personalización y de adaptación de infraestructuras futuras. Por eso, confío en que la red de partners que fabricantes y mayoristas llevamos años desarrollando continúe jugando un papel indispensable".

EL PAPEL DE PARTNER

En opinión del director general de Symantec, el papel del partner como prescriptor especializado de primerísima orden en la

pyme es crucial, máxime si se tiene en cuenta la gran labor pendiente por realizar, que se desprende del hecho de que "hasta un 56% de los encuestados en el informe adquiere su solución de seguridad directamente en comercios minoristas, con las carencias en cuanto a asesoramiento que ello implica". Para la exitosa asunción de este reto, el fabricante asegura poner en manos de su canal las herramien-

tas de sus necesidades de seguridad porque creen que nunca les va a pasar nadar. El día que sufren un ataque o una pérdida de información es cuando buscan un especialista, un distribuidor que les asesore", considera Sestafe de GTI. Pérez, de INTECO, discrepa de este argumento y achaca la problemática al mero desconocimiento dentro de la propia corporación: "Las empresas, por falta de personal cua-

precio, pues aún no perciben en el software el valor otorgado al hardware". "En el ámbito de la gran empresa ya está asumido que el valor diferencial está en el software, ahora falta que la pyme asimile también esta circunstancia", ratifica Gabriel Martín.

SOLUCIONES INSTITUCIONALES

Y para arrojar luz sobre la nebulosa que él mismo describe, Pérez, de INTE-

de la Información en la pyme. La idea es trazar de forma muy sencilla un plan para identificar y combatir las posibles amenazas. Otra iniciativa es un catálogo on-line que pone en contacto la oferta y la demanda, identificando 1.500 empresas de seguridad que operan en España". Por su parte, CEPYME intenta evangelizar a este respecto partiendo de realidades concretas y tangibles –como las exigencias inhe-



tas necesarias, como los servicios en torno a su propuesta de DLP (Data Loss Prevention, Prevención de Pérdida de Datos).

"Los mayoristas, junto con la red de partners, somos un eslabón más en la cadena de comunicación y divulgación. Realizamos una labor permanente, pero desde el punto de vista del usuario existe una situación de reactividad al problema surgido. Muchas empresas no son conscien-

tificado, de sensibilidad de sus órganos directivos y de formación al empleado, no son capaces de identificar ni de valorar las consecuencias de las incidencias que sufren. Y en este sentido, lo peor que valoran las pymes es el servicio posventa y el asesoramiento técnico previo recibido. Por propio desconocimiento, esas empresas no ven en el mercado de la seguridad productos atractivos para ellas, comenzando por el

CO, asegura que "desde la Administración intentamos cubrir ese vacío latente en materia de formación, información y sensibilización mediante diferentes campañas y talleres, además de prestar servicios de protección, soporte y asesoría. En estos momentos, estamos realizando una gran inversión en el impulso del programa SGSI para promover la implantación y certificación de Sistemas de Gestión de la Seguridad

rentes en materia de seguridad a la implantación de la Factura Electrónica, la Ley de Protección de Datos o los riesgos de utilizar las aplicaciones de correo electrónico como gestores de la información y su almacenamiento– que dejan atrás un modelo basado en la mera información. "Casos en los que será el propio cliente quien demande medidas de protección a la empresa", asiente Muñoz de Symantec.