

«Hemos logrado crear con StoneGate el primer cortafuegos del mercado que integra la tecnología de balanceo de carga para conexiones ISP y túneles VPN»



**Hannu Turunen,
Presidente de StoneSoft Corporation**

Hace escasas fechas Madrid fue una de las ciudades escogidas por StoneSoft para anunciar el lanzamiento mundial de StoneGate, la hasta el momento más elaborada y ambiciosa solución tecnológica desarrollada por la multinacional finlandesa. Con motivo de dicha presentación en nuestro país, SIC quiso pulsar la opinión de su Presidente corporativo, Hannu Turunen, sobre temas tan consustanciales a StoneSoft como son la 'alta disponibilidad' y el balanceo de carga, su enfoque tecnológico estrictamente software y, como no, sobre su percepción del mercado español tras la apertura, hace ya un año, de su oficina en la capital.

– En nuestro país suele utilizarse el término «apagafuegos» para quienes se dedican a arreglar y resolver errores y deficiencias de otros. ¿Genéricamente, podría aplicarse este término a StoneSoft, ya que uno de sus objetivos principales es el de que las cosas funcionen mejor en ámbitos como Internet y otras redes, tecnológicamente construidos de forma deficiente o incompleta?

– Más que un 'apagafuegos', se podría decir que nuestras soluciones son un complemento perfecto para los productos de seguridad de otras compañías. Nuestro objetivo es lograr que los sistemas de las empresas estén altamente disponibles, es decir, que todos sus sistemas y soluciones tengan una disponibilidad 24x7. Por eso, detectamos los puntos de fallo de las aplicaciones que son más críticas para la empresa y desarrollamos soluciones que permitan que esas aplicaciones no dejen nunca de estar disponibles. Lo que hacemos es ayudar para que esas aplicaciones funcionen constantemente.

– ¿Qué entiende StoneSoft por alta disponibilidad?

– Alta disponibilidad es la tecnología que permite que las aplicaciones y soluciones estén disponibles 24x7 aunque fallen los sistemas de software y hardware. De esta forma, las redes y soluciones están continuamente en funcionamiento, una cuestión fundamental para las empresas de hoy en día, en las que las paradas en el sistema pueden tener tremendos costes económicos y de negocio.

– ¿Es complicado tecnológicamente combinar la alta disponibilidad con el balanceo de carga?

– Efectivamente resulta complicado, sobre todo teniendo en cuenta que nuestras soluciones están diseñadas para productos de terceros. Pero a pesar de ello, hemos conseguido que nuestras soluciones resulten muy sencillas de manejar por los usuarios.

– ¿Y cómo se ha de abordar la alta disponibilidad en un contexto empresarial como el actual, abocado a operar mediante conectividad universal (entornos clásicos, conectados por cable, inalámbricos...)?

– Lo que deberían hacer las empresas para abordar la alta disponibilidad es tener en cuenta que ésta es imprescindible para todos los sistemas, es decir, deberían comenzar por el análisis de cuáles son los puntos de fallo de su red y duplicando los sistemas críticos, *switches*, líneas ISPs, etc... Las soluciones StoneBeat, de StoneSoft, ofrecen alta disponibilidad en muchos de estos sistemas críticos para la empresa: cortafuegos, de escaneo de contenidos, antivirus, DNS, servidores *web*, servidores *web cache*, bases de datos, etc.

– ¿Por qué StoneSoft ha apostado desde el principio sólo por soluciones software?

– Siempre hemos apostado por el software porque lo consideramos más fiable que el hardware y porque, además, es más económico para el usuario puesto que el hardware siempre hay que duplicarlo.

Las ventajas del software son diversas y a las mencionadas hay que añadir las posibilidades de escalabilidad, mucho más sencilla que en los sistemas hardware, y la gestión, que resulta más fácil para el usuario. Además, hay que tener en cuenta que las actualizaciones del software se pueden efectuar con los sistemas en marcha y no es necesario apagar los sistemas, mientras que las actualizaciones de hardware, además de acarrear unos costes más elevados que las de software, requieren llevar a cabo paradas en el sistema para poder efectuarlas. La percepción que tenemos de nuestros clientes es que les satisface que nuestro software esté instalado dentro de sus sistemas críticos, ya que así pueden tener mayor control de ellos con varias pruebas y tests, algo que permite nuestro producto.

– **¿Cuál ha sido la trayectoria técnica y comercial de su línea estelar de productos StoneBeat?**

– StoneBeat nació a finales de 1995 cuando Sonera encargó a Stonesoft -por entonces uno de los primeros integradores de Check Point en Europa- un proyecto para la instalación de varios cortafuegos del fabricante israelí de soluciones de seguridad. El equipo de Stonesoft tuvo que enfrentarse a algunos problemas de disponibilidad para los que en aquel momento no había solución, por lo que tuvo que desarrollar sus propios productos. Así nació StoneBeat, como una solución de alta disponibilidad para los cortafuegos de Check Point.

Después se completó esa tecnología añadiéndole funciones de balanceo de carga gracias a un algoritmo para este propósito patentado por Stonesoft, y se incrementaron las soluciones para los cortafuegos de otros fabricantes, así como para otras aplicaciones, tales como antivirus, de escaneo de contenidos, DNS, servidores *web*, servidores *web cache*, etc. Recientemente, tras la adquisición de las compañías Unirel Sistemi y Architek, hemos incluido una solución para bases de datos.

– **La cobertura tecnológica de Stonesoft se orientó inicialmente a los cortafuegos para luego, y de forma gradual, atender también las necesidades de disponibilidad de más aplicaciones que ya ha mencionado. ¿Piensan seguir en esta línea?**

– Nuestro objetivo, como ya he señalado, es conseguir que los sistemas y soluciones de las empresas estén disponibles constantemente y, por ello, hemos ido aumentando nuestra familia de productos a partir de las soluciones para cortafuegos y añadido productos para otros sistemas. Seguiremos buscando puntos críticos en los sistemas de las empresas y desarrollando soluciones para eliminarlos. Eso mismo es lo que hemos hecho con las conexiones de los ISP, para las que actualmente no existen soluciones de alta disponibilidad que cubran todas las necesidades y, por ello, hemos desarrollado StoneGate.

– **StoneGate es la nueva propuesta tecnológica de Stonesoft. ¿Cuáles son sus principales aportaciones?**

– StoneGate es una tecnología que revolucionará la forma en la que entendemos la seguridad. En realidad hemos combinado unos principios que hoy en día resultan fundamentales para cualquier gran empresa o ISP como son los de seguridad, elevado rendimiento, alta disponibilidad y balanceo de carga, y hemos logrado crear el primer cortafuegos del mercado que integra la tecnología de balanceo de carga para conexiones ISP y túneles VPN.

StoneGate se ejecuta sobre un sistema operativo estándar como es Linux, que viene integrado en la solución, la cual, además, incluye un cortafuegos de alta disponibilidad y tres módulos de alta disponibilidad y balanceo de carga de ISPs, VPNs y de otros servicios como cortafuegos, servidores *web*, ftp, etc. Asimismo, en lo que respecta al rendimiento, el *throughput* mejora de forma importante en comparación con las soluciones actuales.

En definitiva, nos hemos adelantado al futuro con una solución integral de seguridad que por otra parte resulta muy sencilla de manejar para el usuario y que cuenta con su propio sistema operativo, haciendo el producto aún más seguro.

– **¿A qué tipo de empresas se dirige StoneGate?**

– Por sus prestaciones, StoneGate va dirigido a aquellas empresas que requieran de un alto rendimiento en sus cortafuegos y sistemas de seguridad; nos estamos refiriendo fundamentalmente a grandes ISPs, portales de Internet, banca *on-line* y grandes corporaciones.

– **¿Qué perspectivas de implantación de StoneGate prevé en el mercado empresarial español?**

– Las expectativas son excelentes puesto que se trata de la primera solución de sus características que hay en el mercado y, por ello, esperamos que todas aquellas empresas preocupadas por su seguridad adquieran StoneGate. También hay que tener en cuenta el gran momento que vive Internet en España, un país que ha entrado un poco más tarde que el resto de Europa en la Era de Internet y en el que todo lo relacionado con la Red tiene unas grandes previsiones de crecimiento.



«Siempre hemos apostado por el software porque lo consideramos más fiable que el hardware»

– **Ya ha pasado un año desde la apertura en Madrid de una oficina directa de Stonesoft para España y Portugal. ¿Qué percepción tiene de su actividad y resultados?**

– Estamos realmente contentos con los resultados que está obteniendo nuestra filial para España y Portugal. Consideramos que la apertura se hizo en el momento adecuado, ya que se han superado todos los objetivos marcados.

Desde la apertura de la filial ha incrementado considerablemente la demanda de soluciones de alta disponibilidad y por ello nuestras soluciones StoneBeat han registrado un importante índice de ventas. Ahora estamos seguros de que ese éxito no sólo se va a repetir con StoneGate, sino que también esperamos que las ventas de esta solución superen a las de StoneBeat.

– **¿Cuáles instalaciones tienen en España? ¿Puede especificar porcentualmente en qué sectores de actividad?**

– Actualmente en España tenemos ya del orden de 350 implantaciones, de las que el 70 por ciento se han realizado en bancos y operadoras de telecomunicaciones, mientras el 30 por ciento restante se distribuye entre los sectores de mensajería, consultoría, industria, agencias de viajes y administración pública.

– **¿Cuáles son los productos de Stonesoft más demandados?**

– Las soluciones más demandadas son las que proporcionan alta disponibilidad y balanceo de carga para cortafuegos, las de balanceo de carga para servidores *Web* y la última solución que hemos lanzado al mercado dentro de la familia de productos StoneBeat, ServerCluster, que ofrece alta disponibilidad y balanceo de carga para bases de datos.

Para el ejercicio fiscal 2001 nuestras previsiones para el mercado español contemplan que las soluciones más demandadas sean, además de StoneGate, Stone-

Beat ServerCluster.

– **¿Podría citar algunas referencias en nuestro país?**

– Entre nuestros clientes se encuentran las principales operadoras de telecomunicaciones y entidades bancarias del país, así como varios ministerios y los ayuntamientos de las principales ciudades españolas pero, por motivos de confidencialidad que usted puede entender, no podemos dar los nombres.

– **Es inevitable hablar de la competencia. Ustedes mantienen con Check Point una intensa y prolongada relación; de un lado han colaborado estrechamente, pero de otro son en esencia competidores...**

– Efectivamente, hemos mantenido una relación muy estrecha con Check Point porque desarrollamos soluciones complementarias desde hace más de cinco años. Por eso, seguiremos colaborando con ellos en el área de soluciones de alta disponibilidad y balanceo de carga, porque aunque en estos momentos StoneGate sea una solución fundamental para nosotros, vamos a continuar trabajando duro en el desarrollo de StoneBeat incluso para las futuras versiones de Check Point.

– **¿Y qué opina del enfoque tecnológico de Altheon Web Systems, recientemente adquirida por Nortel?**

– Aunque se podría considerar que somos competencia porque ambas compañías trabajamos en el área de soluciones de alta disponibilidad, ellos se centran en el hardware y nosotros en el software, así es que, en realidad, no los consideramos una competencia directa. En cuanto a nuestra opinión acerca de la compañía, mi respuesta es la misma que la que he dado para referirme a las ventajas de las soluciones de seguridad basadas en software sobre las basadas en hardware.

– **Ustedes han venido manteniendo una agresiva estrategia de adquisiciones para enriquecer y reforzar sus tecnologías de alta disponibilidad en entornos inalámbricos, clustering, etc, pero, ¿contemplan la posible compra de otras compañías que cubran otros aspectos de seguridad y refuercen corporativamente a Stonesoft?**

– Stonesoft se ha caracterizado siempre por ofrecer a sus clientes las mejores soluciones de alta disponibilidad y por ello, cuando hemos identificado en el mercado alguna solución que pudiera servir como complemento de nuestra tecnología, hemos decidido que lo mejor era adquirirla y optimizar recursos. Hasta ahora esa estrategia nos ha funcionado muy bien y nos ha permitido disponer de la más completa y avanzada oferta de soluciones, así es que pensamos continuar con ella.

– **¿Qué importancia otorgan ustedes a I+D?**

– La actividad de Investigación y Desarrollo constituye para Stonesoft una de las áreas más importantes de la compañía. De hecho, todos los años dedicamos el 25 por ciento de los beneficios a I+D; así, en una empresa con una plantilla de 550 empleados, 100 trabajan en esas tareas. Además, disponemos de tres centros de I+D, situados en Helsinki (Finlandia), Sophia Antipolis (Francia) y Florencia (Italia). Así es que, aunque los recursos dedicados sean muy elevados, en Stonesoft, creemos que para tener las mejores soluciones del mercado merece la pena. StoneGate es un claro ejemplo de ello, puesto que es el fruto de dos años de trabajo en nuestros centros de I+D. Y va a haber más frutos de este tipo en futuro... ■

Texto: Luis G. Fernández

Fotografía: Jesús A. de Lucas