

José Gros, Director de Ventas de Nokia Internet Communications para España y Portugal

“Nokia está trabajando con todas las compañías que van a ofrecer servicios de seguridad gestionados”

Dentro de ese gigante de las redes e infraestructuras móviles e inalámbricas que es Nokia, la división NIC (Nokia Internet Communications), viene focalizándose desde hace cuatro años en ofrecer plataformas de seguridad muy robustas, escalables y competitivas para infraestructuras de redes. Su enfoque estratégico y tecnológico se ha mostrado acertado a tenor de los resultados mundiales cosechados en 2000 (55.500 millones de pesetas de facturación). Su Director de Ventas para España y Portugal, José Gros, desgrana en la siguiente entrevista el por qué de su espectacular éxito.



– **¿Cuál es el origen y propósito de la división autónoma NIC en Nokia?**

– Instada por sus grandes clientes, Nokia decidió hace cuatro años invertir fuertemente en la adquisición de empresas para poder ‘autoabastecerse’ de los necesarios conocimientos de seguridad, y así suministrar los equipos de protección de infraestructuras demandados por el mercado. Esto nos ha permitido desarrollar y proporcionar efectivamente esos equipos de seguridad, ‘atacar’ el mercado corporativo con muy buenos argumentos y, además, planificar para el futuro, ‘vislumbrando lo que van a ser las ‘nuevas’ comunicaciones en las redes de tercera generación, a las que, lógicamente, equiparemos con medidas de seguridad propias.

– **Nokia hace gala de considerar las soluciones de seguridad como estadios lógicos de la evolución hacia una Sociedad de la Información Móvil. ¿Esto qué quiere decir?**

– La seguridad y la calidad de servicio se habrán de imponer como pilares determinantes dentro de la arquitectura futura que conformará la sociedad de la información móvil. Nokia es plenamente consciente de ello y está participando destacadamente en la construcción de esas tecnologías de protección que sí van a permitir sustentar la ‘sociedad móvil’. Esa visión se ha demostrado atinada porque, de hecho, precisamente ése ha sido uno de los motivos del espectacular crecimiento de NIC dentro del grupo Nokia.

– **Han registrado unos crecimientos espectaculares en 2000... ¿Cuáles son sus previsiones?**

– El pasado año la división NIC facturó a nivel mundial unos 55.500 millones de pesetas (300 millones de dólares); para este 2001, nuestro objetivo es llegar a los 110.000 millones de pesetas (600 millones de dólares) y ya para 2002, volver a doblar la cifra (1.200 millones de dólares). En cuando al ámbito español, el *target* para este ejercicio se sitúa en unos 1.000 millones de pesetas en lo referente a equipos que ya veníamos comercializando, es decir, con funcionalidades cortafuegos, detección de intrusiones y antiviru-

rus, unos 1.000 dispositivos. A esta cifra habrá que añadir los nuevos equipos que acabamos de presentar, tanto los de gama muy alta como los dirigidos a pymes y sucursales. Esto último es la lógica evolución de los productos originarios de Ramp Networks, y que ya se comercializan desde este mes de abril.

– **Nokia ya mantiene alianzas con actores ‘clásicos’ del mundo de la protección: cortafuegos, VPN, IDS, antivirus,... ¿cómo plantea sus relaciones con los desarrolladores de tecnologías PKI?**

– Todas las iniciativas tecnológicas para construir unas infraestructuras más seguras son bienvenidas y, naturalmente, la PKI puede contribuir decisivamente a ello. Nokia así lo ha entendido, por lo que, de acuerdo a esa coherencia, nuestra nueva gama de productos VPN ya soporta nativamente Baltimore, Verisign o Entrust. También hemos establecido contactos específicos con fabricantes españoles, como Safelayer, para poder integrarles en nuestra arquitectura. Esta colaboración en los ámbitos VPN la estamos haciendo extensible a otros elementos de menor tamaño que ya existen o están por venir; me refiero a los dispositivos pequeños: teléfonos móviles, asistentes personales... o dispositivos de mano multifunción. En concreto, Entrust, fruto de un acuerdo mundial con nuestra división de Aplicaciones Internet Móviles, colaborará con nosotros para ofertar soluciones seguras para comercio inalámbrico, dentro de nuestra reciente propuesta Nokia Activ Signet Solution.

– **Su aceptación en el mercado es innegable. ¿Cómo han conseguido ofrecer una gama tan competitiva?**

– Viene de lejos, de cuando Nokia compró una compañía llamada Ypsilon, la cual acabaría siendo algo así como la semilla del desarrollo hardware y software de la gama Nokia IP Security Solutions del NIC actual. Con muy pocos modelos de hardware se consiguió una misma línea de sistema operativo capaz de atender necesidades tan heterogéneas como las de *small office* y grandes compañías y operadores en materia de defensa perimetral de infraestructura. Por tanto,

hemos logrado un portafolio de productos de hardware escalable, construido con numerosos elementos estándar, con un sistema operativo muy robusto, y con preinstalación de fábrica a unos costes razonables. El mercado lo ha sabido apreciar y está siendo un éxito.

– **Nokia ha aumentado hace escasas fechas su portafolio de soluciones de gama alta. ¿En medio de una competencia tecnológica tan feroz como es la de Cisco, Alcatel, Lucent..., confía en tener éxito?**

– Efectivamente, acabamos de anunciar nuevas plataformas de altas prestaciones, como la IP530, productos aceleradores SSL, como los CA200 y CA600, equipos para oficinas y pymes que integran el software VPN-1/FireWall-1 SmallOffice de Check Point. Todo ello responde claramente al propósito de dar respuesta a las necesidades evidentes y crecientes de las grandes y medianas compañías de proveerse de sistemas VPNs robustos, fiables, de gran rendimiento y, además, fáciles de gestionar y a bajo coste. El mismo argumento es aplicable, en su debida proporción, a los requisitos de las pymes y organizaciones con numerosas sucursales.

– **¿Suponen las nuevas plataformas hardware dedicadas de gama alta una clara competencia con Check Point?**

– En primer lugar deseo dejar claro que Nokia sigue trabajando mano a mano con Check Point en los segmentos que estratégicamente son los apropiados; ahora bien, cuando Check Point deja de ser escalable y, por ejemplo, se necesitan determinadas tecnologías estándar acordes IPSec, entonces entran en juego Nokia y sus productos de gama alta.

– **¿Cómo está diseñando Nokia su operativa en el mercado español?**

– Sólo trabajamos con dos mayoristas de valor añadido: Afina Sistemas y Allasó Informática. La primera es una de las compañías con mayor trayectoria IP e Internet en el mercado español, en tanto que Allasó se focaliza en la seguridad y calidad de servicio. Por tanto, ambos están altamente cualificados para vender y soportar nuestras soluciones y son más que suficientes para nuestra estrategia en el mercado español. Por otro lado, este mes estamos cerrando la red de *partners* autorizados Nokia, estratificada en tres niveles. Contamos con unas treinta de empresas, las cuales obviamente son los mayores y mejores integradores de seguridad del país.

– **La prestación de servicios de seguridad gestionados está a la vuelta de la esquina...**

– Sin duda. Van a suponer una excelente alternativa para los usuarios. Además, los proveedores que no ofrezcan estos servicios en España verán como su competencia sí lo hará y... allá ellos. De hecho, e ‘importando’ lo ya ofrecido en EEUU por XSPs, operadoras, etc., es probable que empiecen a ‘publicitar’ con grandes titulares el valor añadido de estos servicios, anunciando qué tipo de tecnología ofrecen, cómo lo hacen y qué nivel de seguridad disponen.

– **¿Qué papel va a desempeñar Nokia con el inminente inicio de prestación de estos servicios?**

– Nokia está trabajando con todas las compañías que van a ofrecer este tipo de servicios, los cuales además serán muy variados. Se ofrecerán líneas limpias a sus clientes con un cortafuegos en un centro de datos gestionado por la propia operadora; otras ofrecerán un cortafuegos al cliente Nokia con administración en local o en remoto por parte de la operadora; otras simplemente sólo lo ofrecerán como un producto más. Es decir, va a haber de todo.

Texto: Luis G. Fernández
Fotografía: Jesús A. de Lucas