

«La de seguridad lógica es el área en que esperamos tener este año mayores expectativas de crecimiento, orgánico, sostenido y constante»



**Luis Fernando Álvarez-Gascón,
director de Soluciones Globales Internet**

En julio de 2001, SGI Soluciones Globales Internet, hasta el momento una unidad de negocio de GMV, se convirtió en sociedad anónima de este Grupo español, bajo la denominación de Soluciones Globales Internet. Su actual director, Luis Fernando Álvarez-Gascón, un hombre de la «casa», cuenta en esta entrevista las líneas de continuidad en las distintas áreas de esta empresa, que es, sin duda, uno de los integradores de seguridad lógica e ingeniería más veteranos y destacados del mercado de nuestro país.

– En julio de 2001, Soluciones Globales Internet pasa de unidad de negocio de GMV a sociedad cien por cien del Grupo GMV. ¿Por qué?

– Era el momento. Grupo GMV llevaba dedicándose al mundo de las TIC desde 1984. Desde su nacimiento, hace seis años, SGI, en tanto que unidad de negocio, había experimentado un importante crecimiento en todos sus mercados, en especial en el de seguridad informática, inicialmente orientada a las redes IP, y se consideró que ya estaba preparada para acometer un nuevo reto: su conversión en sociedad anónima.

La desvinculación de la empresa matriz coincidió con la incorporación de un nuevo equipo de dirección con una gran experiencia dentro del Grupo GMV, en mi caso como antiguo director de marketing estratégico. Para culminar la aspiración que supuso convertirnos en una compañía de referencia en el sector, antes tuvimos que madurar un proyecto de negocio a largo plazo como sociedad independiente y transmitir a nuestros clientes el mantenimiento de la filosofía tradicional de la empresa, que ha sido la tónica de Soluciones Globales Internet durante sus años de existencia.

– ¿Cuántos profesionales trabajan en el área de seguridad lógica de Soluciones Globales Internet?

– En la compañía somos noventa personas, de las que treinta se dedican exclusivamente a temas de seguridad, tanto en aspectos de tipo técnico como de soporte. Contamos, además, con profesionales de apoyo de GMV, con lo que si los tuviéramos en cuenta en el cálculo, la cifra global subiría en aproximadamente unas veinte personas.

– Hablemos de cifras, ¿cuál ha sido la facturación en 2001 en el área de seguridad lógica?

– Cerramos el ejercicio de 2001 con una facturación bruta total de 10 millones de euros; de esta cantidad, 4,3 millones de euros corresponden específicamente al área de Seguridad Lógica. Estas cifras suponen un crecimiento cercano al 50%, lo cual nos sitúa por encima de la media del mercado, todo un logro si observamos las difíciles condiciones en las que se encuentran algunos segmentos del mercado de TIC actualmente. La aportación de la seguridad a estos resultados ha sido decisiva.

– ¿Qué distingue a Soluciones Globales Internet de otras compañías del mercado?

– Creo que nos define la aplicación del conocimiento, el método y la independencia, junto a nuestro desvelo por entender lo que un cliente espera de nosotros. Hay otro aspecto esencial, nuestro enfoque en cuanto al planteamiento global en lo que a seguridad se refiere, que nos diferencia de otras compañías orientadas hacia segmentos concretos del mercado.

– ¿También ceden personal de sus equipos a los usuarios?

– No trabajamos la modalidad de *outsourcing*

de personal, y es una política deliberada que forma parte de nuestra estrategia y nuestro ideario relativo a recursos humanos, calidad y especialización.

– **¿Con qué socios tecnológicos mantienen actualmente relaciones?**

– En el área de seguridad perimetral y redes privadas virtuales, con Network Associates (NAI), Nokia y Check Point; en el ámbito de las infraestructuras de clave pública y de certificación electrónica, mantenemos nuestros acuerdos con Baltimore y nCipher. También tenemos acuerdos con ISS, Web Trends, la propia NAI y la filial de seguridad de eCompany, eEye Digital Security, con la que el año pasado iniciamos un acuerdo de cooperación. Para las vertientes de análisis de contenidos y antivirus estarían McAfee (NAI), Trend Micro y eSafe (Aladdin), y en el ámbito del balanceo de carga y la alta disponibilidad nos relacionamos con Nortel-Alteon, Legato y Stonesoft. Finalmente, en la administración de la seguridad, trabajamos la línea de productos Patrol, de BMC Software.

– **¿Qué opina de la decisión tomada por NAI de vender parte de sus tecnologías asociadas a productos como Gauntlet y PGP, y del cierre de oficinas de Baltimore en varios mercados, entre ellos el español?**

– Al igual que con el resto de socios, Soluciones Globales Internet ha mantenido una excelente relación tanto con NAI como con Baltimore, y no me corresponde a mi valorar los cambios en sus orientaciones. En un mercado tan dinámico como es el de TIC, y más el de seguridad, nos llamaría la atención que la estrategia de los fabricantes no se reajustara continuamente.

Lo importante es garantizar el adecuado soporte a los clientes y no tenemos, por el momento, motivos para dudar que vaya a ser así. Nuestra relación con NAI no está en cuestión. De cara al futuro, seguimos de cerca la evolución de nuestros socios, NAI en particular, y continuaremos adoptando las decisiones más coherentes con las necesidades de nuestros clientes y nuestra propia estrategia.

En el caso de Baltimore, es sabido que no han desaparecido del mercado español, ni de otros mercados, sino que por una serie de razones han cambiado su estrategia y trabajarán a través de sus relaciones con socios locales, en vez de tener su propio canal directo.

– **¿Qué tipo de nichos de mercado en el mundo de la seguridad piensan ustedes que son los que mejor van a funcionar en 2002, a tenor de los resultados obtenidos en 2001?**

– Las necesidades de seguridad han ido cambiando a lo largo del tiempo. No se produce una ruptura, de un año para otro, en la evolución del mercado. Las comunicaciones avanzadas, y en especial las redes IP, junto a la seguridad perimetral, están protagonizando una de las revolu-

ciones más significativas en el escenario de la seguridad técnica. Del mercado de PKI, sobre todo en lo que se refiere a grandes infraestructuras, y con la notable excepción de algunos proyectos institucionales, no esperamos una gran explosión.

En todo caso, sí esperamos un crecimiento muy notable en otras áreas, como las relativas a la administración centralizada de seguridad, entrada única, las auditorías y test de intrusiones y los servicios de alta disponibilidad. De otra parte, y sin duda alguna, el diseño de nuevas fórmulas en el mercado, pasará por el desarrollo de los servicios de seguridad gestionada.



«El ejercicio de 2001 lo cerramos con una facturación bruta total de 10 millones de euros; de esta cantidad, 4,3 millones de euros correspondieron específicamente al área de seguridad lógica»

– **¿Qué se entiende en Soluciones Globales Internet por seguridad gestionada?**

– Una nueva fórmula aplicada al campo de la seguridad, que no lo es tanto en otros ámbitos del sector de las TIC. Una determinada organización, por su tamaño o por su nivel de conocimiento, decide poner en manos de terceros la instalación y la creación de partes de su infraestructura de seguridad más acordes con la naturaleza de negocio de esa empresa.

Digamos que la seguridad gestionada se presenta como una oportunidad de negocio para las operadoras en asociación con alguna empresa que posea experiencia en este campo. Soluciones Globales Internet no está enfocada

a este segmento, pero sí busca completar su oferta global de seguridad en colaboración con algún tipo de agente de esta naturaleza.

– **¿Cuál es el proyecto de seguridad más ilusionante en el que ha participado SGI Soluciones Globales Internet SGI en los últimos tiempos?**

Hay varios. Lamentablemente no podemos hacerlos públicos, aunque disponemos de referencias en el sector bancario y en el de operadores de telecomunicaciones.

Quisiera destacar que le prestamos mucha atención a nuestra participación en proyectos de I+D internacionales, impulsados por la Unión Europea, o incluso por la Agencia Europea del Espacio. En este asunto le puedo mencionar varias iniciativas: USB Crypt, para el desarrollo de un *token* criptográfico para puertos USB, que probablemente se termine este año; Scarab, en el que desarrollamos una arquitectura de seguridad para agentes móviles; West, en el que colaboramos para la definición de soluciones de seguridad para un nuevo sistema de telecomunicaciones vía satélite en banda ancha, así como otras acciones que estamos llevando a cabo para introducirnos en el capítulo de seguridad vinculado al Proyecto Galileo.

– **¿Qué opina del borrador de anteproyecto de ley de firma electrónica y del proyecto de DNI Electrónico?**

– La firma electrónica es el instrumento esencial para dar seguridad técnica en las operaciones que se realizan a través de Internet, y en este sentido la Administración tiene un papel muy importante en el diseño y elaboración de este tipo de servicios para un correcto desarrollo de la Sociedad de la Información. El Ministerio de Ciencia y Tecnología ha tenido, hasta el momento, una actitud encomiable, en el sentido de ponerse en contacto con los interlocutores tecnológicos, buscar un equilibrio razonable entre distintos proveedores, y lo que esperamos es que los proveedores tecnológicos nacionales jueguen un papel importante en la implantación de este documento. Soluciones Globales Internet, tiene una trayectoria reconocida en la implantación de estructuras de certificación electrónica y, por tanto, posee el potencial necesario para afrontar proyectos institucionales de gran calado.

– **Para concluir, ¿cuál es la apuesta de SGI Soluciones Globales Internet, para el año 2002, en la parte específica de seguridad?**

– Por decirselo claramente: vamos a por todas, ya que es el área en que esperamos tener mayores expectativas de crecimiento orgánico, sostenido y constante. Soluciones Globales Internet mantiene su vocación en tanto que proveedor global de soluciones en seguridad. n

Texto: **Moisés García**

Fotografía: **Jesús A. de Lucas**