

Raúl Rodríguez, director general de Actualize

«Deseamos consolidarnos como un mayorista dedicado únicamente a seguridad informática»

Es indudable que la industria de la seguridad TIC en nuestro país viene mostrando, en los últimos tiempos, muy buena salud. En este contexto, la figura del mayorista especializado juega un papel determinante, en tanto dinamizador y encauzador de las necesidades en este ámbito. A las compañías ya 'veteranas' como ADD, Allaso y Afina, se ha incorporado recientemente Actualize. SIC ha mantenido una entrevista con su director general, Raúl Rodríguez, quien resume las singularidades de su apuesta por este segmento de actividad.



– ¿Qué es Actualize?

– Todo comienza a gestarse en el Grupo Telcosa, una compañía que lleva más de 18 años dedicándose al mundo de las TI. A raíz del crecimiento del mercado especializado en seguridad informática, decidimos acometer el nuevo reto que suponía separar Actualize del grupo, hasta entonces con un área más reducida en este aspecto pero en clara proyección, y convertirlo en un mayorista dedicado exclusivamente a seguridad. La desvinculación de la empresa matriz se produjo en 2000, siendo el principal objetivo en esta nueva andadura el situarnos dentro del mercado español como un mayorista informático centrado exclusivamente en la comercialización de soluciones de alto valor añadido en seguridad informática, rasgo que consideramos determinante frente a la oferta de otras compañías.

– Abundando en esto último, ¿cuáles son los rasgos diferenciadores de Actualize?

– Nuestros rasgos diferenciadores frente a otras compañías como ADD, Afina y Allaso podrían resumirse en uno: un valor añadido concienzudo en los servicios que proporcionamos junto a nuestros productos. Nos involucramos en todo el proceso, y acompañamos a nuestros socios tecnológicos en sus proyectos, máxime si abordan problemáticas poco comunes, y con un alto grado de complejidad. Además, considero que la gama tecnológica de protección que ofrecemos es muy coherente, con productos más que probados; incluso me aventuraría a decir que el 50% de ellos no tiene competencia. En todo caso, desearía precisar que en sentido estricto no existe otro mayorista específico de seguridad, y eso es un elemento a tener en cuenta. En ocasiones, ante retos de protección a resolver, aunque se tiene el concepto claro, hay una serie de cosas

alrededor que no se tienen solucionadas, y ahí creo que está nuestro punto fuerte. Otras compañías ofrecen soluciones parecidas, pero nosotros, además, tenemos otras ideas que las complementan, por ejemplo, un soporte eficiente.

– De todas formas, ADD, Afina y Allaso han sido pioneras en este campo, y su prestigio y buen hacer es claro desde hace años...

– Realmente, estas compañías tienen una orientación de mercado muy buena y un marketing excelente. El mercado les ha llevado a una generalidad que les proporciona unos beneficios muy saludables, pero no hay que olvidar que la seguridad solo es una parte de su negocio, y además, entenderla bien es muy complejo. En nuestro caso, centramos toda nuestra actividad en el área de la seguridad. Dicho esto, si tuviera que seleccionar una compañía del mercado con una orientación similar, elegiría Allaso, aunque también extiende su ámbito mercantil a la calidad de servicio y la optimización de prestaciones.

– ¿Qué expectativas de facturación prevé para este ejercicio?

– Es innegable que el mercado de seguridad empieza a alcanzar una clara madurez. De hecho, se ha notado un incremento considerable en este área, y eso confirma lo acertado de nuestra apuesta, verdaderamente más importante, en estos momentos, que la facturación en sí. Según nuestras previsiones, esperamos facturar a final de año cerca de los 400 millones de pesetas. Aunque nuestra operativa mercantil, como quien dice, está en sus inicios, hemos configurado una oferta distinta en la que confiamos y por la que creemos que podemos obtener la credibilidad del mercado, con lo que nuestras expectativas para el año próximo son muy optimistas. De todas formas, este sector está registrando creci-

mientos del orden del 300%, y hacer previsiones aventuradas puede ser temerario.

– ¿Podría hacer un breve repaso de la oferta de soluciones de seguridad que ofrece su compañía?

– Partiendo de la idea matriz en Actualize de reunir una serie de propuestas coherentes, interoperables, de robustez contrastada, y a ser posible únicas, uno de los principales pilares de nuestra oferta la constituye, sin duda, el conjunto de soluciones de protección englobados en Symantec, entre los cuales, y como ya se sabe, quedaron integradas las pertenecientes a Axent, con quien ya manteníamos tratos. Para la protección frente a virus y código malicioso para Microsoft Exchange y Lotus Notes, contamos con Sybari y su conocido Antigen. Un tercer pilar de nuestro portafolio son las propuestas de Stonesoft, centradas en la alta disponibilidad y control de acceso en sistemas cortafuegos. Además, para cubrir la seguridad de compañías que se mueven en entornos Windows, contamos con la línea de productos del desarrollador español Secuware, que abarca la protección de la información, del sistema operativo y las aplicaciones, además de las comunicaciones.

Por último, nos hemos convertido recientemente en el mayorista exclusivo en España de Biodata, cuya tecnología ofrece servicios criptográficos para líneas de comunicación y videoconferencia, además de soluciones para PKI departamentales, monitorización de redes, VPNs, cortafuegos e inspección de contenidos, entre otros, con la posibilidad de centralizar los productos en una consola de administración.

– ¿Quiénes son sus socios integradores a día de hoy?

Sin duda alguna, debo comenzar mencionando a las compañías cuyo trato con usuarios del ámbito corporativo es habitual, entre las que destacaría ABS, Atlante, Azertia, Bull, Dinsa, Gedas, General Electrics, Getronics, Iecisa, Indra, Intecno, Soluziona, SGI y Telecorp. Por otra parte, trabajamos con una treintena de organizaciones de rango menor como el Grupo Trenti, entre otras. La tendencia natural es ir incorporando, con el tiempo, nuevas compañías que demuestren tener capacidad de negocio para mantenerse en su mercado.

– Para concluir, ¿cómo vertebra Actualize sus relaciones con los integradores?

– La mayoría de las empresas que actúan como canal, lo que buscan es el dinero que les proporcionan los servicios de alto nivel. Por nuestra parte, el enfoque es acentuar el valor añadido en los servicios; no cubrimos los proyectos, sino las deficiencias del canal. En todo caso, están siendo muy receptivos a nuestras ofertas de productos y formación, y esto significa que se afianzan las bases para generar nuevos proyectos. Esto terminará por repercutir en el bien común de todos los que nos dedicamos a la seguridad. n

Texto: Moisés García

Fotografía: Jesús A. de Lucas