

No pudo ser

En estos tiempos tan proclives a las fusiones, compras y adquisiciones suena raro que se pongan a la venta porciones de tecnologías de seguridad de tanta nombradía como **PGP o Gauntlet**. **Network Associates** anunció este propósito el mes pasado.

Han sido moneda corriente las operaciones encaminadas a 'construir' megacompañías capaces de suministrar amplísimos abanicos –por no decir globales–, de soluciones, con la estrategia de los 'sumandos' como bandera, en contraposición con aquellas otras empresas, centradas en seguir focalizadas en sus nichos respectivos.

En clara referencia a la primera opción, hace algo más de tres años dio inicio una operación orientada a conformar una compañía capaz de suministrar tecnologías de protección en prácticamente cualesquiera ámbitos (antivirus, cortafuegos, VPN, cifrado, detección de intrusiones, análisis de vulnerabilidades...). El asunto tenía su lógica y todo parecía apuntar a la viabilidad del objetivo propuesto. Así pues, tras las consabidas fusiones y adquisiciones, nació un gigante bajo el nombre de **Network Associates**.

Hoy, treinta y tantos meses después, no parece haber sido posible. El pasado octubre, este gigante manifestó su deseo de menguar y, en una decisión insólita, renunció a seguir cobijando bajo su manto la gama Gauntlet y buena parte de las tecnologías PGP que adquiriera en su momento, poniéndolas al reclamo del mejor postor. Atrás quedan muchos meses de ajustes, reajustes y recontraajustes –consejero delegado de recambio incluido–, zozobras en el parque y espantadas sonadas como la de Fred Zimmerman.

Es curioso constatar que, de acuerdo a datos oficiales facilitados por la compañía, los ingresos de NAI obtenidos por productos PGP sólo representaban entre un 7% y un 9%, del total. Así pues, en lo que a tecnologías de seguridad se refiere, esa decisión deja a Network Associates, casi, donde empezaba: esto es, un suministrador de soluciones antivirus –eso sí, con muy buena salud–, cobijadas bajo la unidad McAfee, aderezadas con los productos Cybercop y minucias del *Pretty Good Privacy* comercial.

¿Cuál es el por qué de esta indigestión? Razones haylas. Que si la necesaria vuelta a la rentabilidad pasa por deshacerse de tecnología golosa, que si una inevitable confrontación entre estrategias y enfoques (¿se vende igual un proyecto corporativo de confidencialidad que una caja antivirus?)... Aún flotan en el ambiente frases tan ingeniosas como la de aquel comercial de la filial española que, dirigiéndose a un posible cliente de una gran compañía, decía de NAI: «Somos el Office de la seguridad».

En su editorial de septiembre de 1998 esta revista ya vaticinaba: «La operación llevada a cabo por NAI es tremendamente compleja y cabe esperar que prontamente esté integrada en lo que a su retahíla de productos concierne». Ya ven... No pudo ser. La renuncia de NAI a esa supremacía deja en manos de **Computer Associates**, mayormente, y de **Symantec**, en menor medida, la legítima pretensión de erigirse en un suministrador tecnológico global de protección software. n



Luis G. FERNÁNDEZ
Editor
lfernandez@codasic.com