

De compras

Ajena a las oleadas de variopinto desaliento económico con que periódicamente se nos pretende aturdir, la industria de la seguridad TIC sigue boyante y sumamente activa, vislumbrando nuevas y mejores oportunidades de negocio. Una de ellas, sin duda la sigue constituyendo ese segmento –ya veterano pero sin ningún síntoma de agotamiento– que es el de la protección perimetral que conforman los clásicos cortafuegos y las redes privadas privadas seguras, en sus variopintas vertientes software y/o hardware.

A los permanentemente revitalizados *'firewalls'* y *'vpns'* sumánse ahora los sensores de todo pelaje –rebautizados hoy como gestores de intentos de intrusión–, y más recientemente los flamantes sistemas de captación y seguimiento de evidencias digitales (capacidades forenses, dixit).

El halagüeño momento actual no admite duda. Tanto es así que en este periodo estival los principales actores en la materia han decidido mover ficha, y ¡de qué manera! Su toma de posiciones ha pasado –y todo parece indicar que seguirá así– por adoptar una feroz estrategia de adquisiciones de pequeñas empresas desarrolladoras, técnicamente muy cualificadas y con tecnologías complementarias o emergentes, a fin de tomar posiciones para que sus portafolios de protección reluzcan con propuestas más interoperables, transparentes, de mayor alcance y, por supuesto, mucho más completas.

En fin, todo ello deliberadamente pergeñado para desarrollar sistemas con una, digamos, capacidad de protección más poliédrica. Para muestra, una retahila de botones: **Symantec** (compra de **Recourse**, **Riptech**, **Security Focus** y **Mountain Wave**, para reforzar y añadir productos y servicios de avisos, respuesta, monitorización y gestión a su oferta corporativa), **NetScreen** (lo propio con **OneSecure**, adicionando a su zurrón tecnología de detección de intrusiones), **ISS** (idem con la capacidad de inspección predictiva de comportamientos de **vCIS**), **NAI** (adquisición de **Traxess** para extender las capacidades de análisis forense de su filial **Sniffer Technologies**).

Cómo estará de brioso el patio que hasta **Fred Zimmerman**, flamante creador de esa bonita solución criptográfica que es **PGP**, trata de llevarse nuevas habichuelas a casa, por lo que se ha decidido a mercar –pese a sus escarmientos bajo el paraguas de **Network Associates**–. Para ello, en junio pasado puso en marcha **PGP Corp** con la intención de dejar en el lugar que le corresponde a su 'criatura', últimamente tan maltratada por las ineptas manos de **NAI**. Tras haber recuperado una parte muy sustancial del programa, ya sólo le falta saber cuál es el lugar donde quiere situarlo, aunque ¿cómo se concilian la gratuidad y los dineros? ¹



LUIS G. FERNÁNDEZ
Editor
lfernandez@codasic.com