

## “Stonesoft va a ser pionera en integrar la prevención de intrusiones en sus dispositivos cortafuegos, VPN y de alta disponibilidad”



**Vesku Turtia,  
consejero delegado  
de Stonesoft Corporation**

Stonesoft ha sido una compañía que desde sus inicios en el mundo de la seguridad TI en el año 1990 ha sabido conjugar un enfoque tecnológico orientado al entorno corporativo, junto con una visión anticipatoria a la hora de proporcionar soluciones de altas prestaciones en el segmento de los dispositivos cortafuegos, VPN y de alta disponibilidad. En la siguiente entrevista, el consejero delegado de su filial española, Vesku Turtia, adelanta algunas de las propuestas más innovadoras de esta firma desarrolladora finlandesa, que sin duda van a turbar este mercado de por sí ya bastante agitado. Además, enjuicia los últimos movimientos que el conjunto de actores tecnológicos en este segmento de actividad están llevando a cabo.

– **¿Cuál es su valoración de los tres años de actividad de Stonesoft en el panorama español?**

– Desde que en el año 2000 inauguramos la subsidiaria ibérica, el mercado de la seguridad ha sufrido considerables cambios. Todos los sectores de actividad, incluido en el que nos movemos, han notado la modificación en la forma de invertir de las compañías, sobre todo, después de que la burbuja de Internet se desinflara. En este sentido, Stonesoft ha conseguido mantenerse al margen de los vaivenes del mercado, lo cual no ha sido fácil. Hemos continuado nuestro fortalecimiento como compañía, reorientando nuestra estrategia para pasar de ser un proveedor de soluciones para productos de terceros a un fabricante de soluciones de seguridad globales. Así, desde que comenzamos la comercialización de nuestra primera solución StoneBeat en el año 1995 nuestra compañía no ha parado de evolucionar, hasta el punto de situarnos, con éxito, como uno de los principales actores en esta área específica de la seguridad TI.

– **¿Qué es Stonesoft a día de hoy?**

– Desde el punto de vista organizativo, Stonesoft está constituido actualmente por un equipo de 350 personas en todo el mundo. Contamos con oficinas de ventas en todos los continentes y centros de I+D en Helsinki (Finlandia), Sophia Antipolis (Francia) y Florencia (Italia). Del equipo de profesionales que conforman la compañía, 170 están dedicados exclusivamente a tareas de Investigación y Desarrollo, lo cual nos confiere una base muy sólida sobre la que diseñar nuestros productos. Desde nuestro bautizo como entidad en 1990, esta área ha sido y es una de las más importantes de la compañía. Para potenciar esta actividad adquirimos en 2000 la empresa Embedded Systems, la cual funciona actualmente como un departamento de I+D de Stonesoft. Así, un equipo de 70 personas trabaja en colaboración con Nokia Mobile Phones y Nokia Networks en el desarrollo de productos a medida para la comunicación inalámbrica, los cuales se harán notar muy pronto en España. En conclusión, los recursos dedicados son muy elevados pero merece la pena: los desarrollos que llevan a cabo estas personas son cruciales, y un claro ejemplo de ello ha sido el nacimiento en este departamento de nuestra solución estelar StoneGate.

– **Su compañía creció un 30% en el pasado ejercicio fiscal. ¿Cuál es su valoración de estos resultados económicos?**

– Stonesoft está desarrollado con éxito su trayectoria en España y prueba de ello son los 2,6 millones de euros de facturación alcanzados en 2002. Esto se ha notado mucho a nivel mundial, ya que dentro de la corporación ha sido uno de los países en los que hemos obtenido mejores resultados, sobre todo en lo que referente a la respuesta de StoneGate, donde las ventas supusieron cerca del 75% de las globales de la filial en el pasado ejercicio fiscal. En este sentido, estamos muy satisfechos con nuestra evolución ibérica, y si todo va según lo previsto, esperamos que este año nuestro crecimiento sea del 15%. En definitiva, Stonesoft goza de buena salud y arriesgándome a hablar del futuro creo que para este año el crecimiento en la cifra de ventas de nuestra solución cortafuegos se podrá situar entorno al 90%, aproximadamente, lo que supondría que hemos logrado posicionar exitosamente nuestra solución cortafuegos y VPN en un mercado tremendamente competitivo como es el español.

– **¿Por qué Stonesoft ha basado siempre su modelo de negocio en el desarrollo de soluciones basadas en software?**

– Stonesoft, desde su fundación, se ha caracterizado frente a otras opciones por ser una compañía fabricante de software, porque entre otras razones lo consideramos más fiable, escalable, fácil de actualizar y sobre todo, más económico que el hardware. Además, nuestra estrategia siempre ha estado enfocada a solucionar problemas complejos con productos software fáciles de administrar, dirigidas al entorno corporativo y sucursales en todo el mundo, y así vamos a continuar. Eso sí, apostar por el software como modelo de negocio no significa excluirnos de otro tipo de acciones en el campo de las cajas de hardware.

– **¿Podía ser un poco más explícito?**

– Próximamente vamos a lanzar al mercado un nuevo desarrollo que orbitará alrededor de nuestra solución StoneGate, que consistirá en la fabricación de un dispositivo cortafuegos y VPN tipo *appliance* con nuestro producto estrella embebido, orientado a las pequeñas y medianas empresas y a las grandes corporaciones que necesiten ‘securizar’ las comunicaciones con sus sucursales a través de VPNs. Tenemos previsto que vean la luz cuatro líneas de producto, divididos según su rendimiento, esto es, el primero con una capacidad de 200 Mbps/s, un Gbps/s el segundo, dos o tres Gbps/s el tercero y, por último, una solución de alto nivel con una capacidad de más de 10 Gbps/s. Como usted puede entender este es un gran paso para nuestra compañía, porque Stonesoftware se encargará de la supervisión de la calidad, de la distribución, del soporte y también del mantenimiento de estos dispositivos. Los *appliances* van a expandir y hacer más asequible la seguridad perimetral, y nosotros competiremos con un dispositivo innovador, robusto y adaptable.

– **¿Cómo está diseñada actualmente la operativa comercial de Stonesoftware, en cuanto a compañías mayoristas e integradoras?**

– A día de hoy, y en relación con la distribución de nuestras soluciones, trabajamos a nivel nacional con ADD DI y Afina y a nivel paneuropeo con GE Access. En cuanto a las compañías integradoras, tenemos alrededor de setenta socios tecnológicos, todos certificados en nuestras soluciones, y cada uno igual de competente en sus respectivas áreas. Con todo, no me gustaría dejar de citar a compañías como Davinci, Gedas, IBM, Iecisa, Indra, S21Sec, SIA, SGI, Steria, Siemens, Telefónica Sistemas y HP, entre otras; eso sí, no descartamos firmar acuerdos con otras, sobre todo en lo que se refiere al ámbito de la distribución.

– **A día de hoy, ¿cuántas instalaciones tienen en España?**

– Al cierre del presente ejercicio, tenemos cerca de 100 instalaciones realizadas con nuestro producto StoneGate y cerca de 300 con StoneBeat. Eso sí, la tendencia es sustituir la solución StoneBeat en el entorno corporativo, realizando una actualización de los sistemas, entre otras razones, porque los clientes obtienen más ventajas y funcionalidades con StoneGate. Para finales de este año, mi previsión personal es que se irán actualizando todos nuestros clientes, hasta el punto de que StoneBeat no se venderá apenas.

– **¿Podría citar algunas referencias especialmente significativas en nuestro país?**

– Entre nuestros clientes se encuentran muchas de las principales operadoras y entidades bancarias, y tengo que destacar que hemos tenido un gran recibimiento en el sector de las Administraciones Públicas, realizando sendos proyectos de calado con varios gobiernos autonómicos, como la Sociedad Informática del Gobierno Vasco (EJIE), y otros organismos de la administración a nivel nacional. Así, entre los proyectos más significativos que hemos realizado últimamente en otras áreas podría destacar los llevados a cabo en organizaciones como Ahorro Corporación, Banco Zaragozano, la CECA, Patagon y el Senado, además de compañías de telecomunicaciones como Amena o Telefónica Móviles, entre otros. Por último, otro de los sectores donde tenemos una gran presencia en España es el de los ISPs, donde puedo citar a Terra, Wanadoo y Ya.com como clientes nuestros.

– **De un tiempo a esta parte, otros fabricantes de soluciones cortafuegos, como NetScreen, Secure Computing o Sonicwall están intentado abrirse cami-**

**no o poner más énfasis en aterrizar del todo en el mercado español. ¿Cuáles son los rasgos que diferencian a Stonesoftware de las opciones mencionadas?**

– En primer lugar, creo que la competencia es saludable y estos nuevos actores tienen todo el derecho del mundo a encontrar su hueco en este segmento de actividad, donde seguramente hallarán una parcela más para competir. Eso sí, no hay que olvidar que Stonesoftware ha apostado desde el principio por este mercado, abriendo hace tres años su oficina local en España. Por otra parte, también hay que tener en cuenta que nuestra compañía lleva más de una década trabajando con tecnologías cortafuegos, VPN y alta disponibilidad y esta experiencia acumulada es fundamental para que los proyectos lleguen de verdad a



*“Los appliances van a expandir y hacer más asequible la seguridad perimetral, y nosotros competiremos con un dispositivo innovador, robusto y adaptable”*

buen fin. En comparación con estas compañías que usted menciona, debo decir que tenemos más de treinta patentes tecnológicas registradas, mientras que ellas tres en conjunto no superan las diez. Es así de simple: Stonesoftware está más adelantada desde el punto de vista tecnológico. Nuestros competidores son compañías grandes pero tienen menos recursos destinados a Investigación y Desarrollo. De todas formas, este mercado es muy competitivo y no nos queda más remedio que ser mejores que los demás. – **La gran mayoría de desarrolladoras están basando su estrategia de integrar funcionalidades de detección de intrusos en sus dispositivos cortafuegos mediante la adquisición de empresas especializadas en este sector. ¿Cuál es su valoración de este tipo de acciones?**

– Parece que es inevitable la tendencia a integrar los dispositivos cortafuegos y las soluciones de detección de intrusos. Es lógico que muchos fabricantes de este tipo de soluciones realicen adquisiciones para posicionarse en el mercado con algunas ventajas tecnológicas, pero no obstante, estamos percibiendo que comprar una compañía especializada no garanti-

za el éxito en la integración de los productos, como de hecho así está ocurriendo. Por esta razón, nuestra estrategia no es tan precipitada y va un paso más allá: hemos decidido desarrollar nuestra propia solución IDS, que estará disponible para septiembre de este año e irá embebida en nuestro producto StoneGate. Pero, eso no es todo, lo más importante es que también vamos a añadir un sistema de prevención de intrusiones (IPS), todo gestionado desde una única consola de administración centralizada. De esta forma, Stonesoftware va a responder a las necesidades del mercado de una forma más apropiada, sin precipitaciones y desarrollando internamente estas funcionalidades que vemos ineludibles. Además, los clientes que posean nuestra solución StoneGate podrán realizar una actualización tecnológica para poner al día sus sistemas cortafuegos, y aquellos que ya tengan otros cortafuegos de terceros fabricantes podrán obtener las funcionalidades IDS e IPS por separado.

– **El acuerdo que acaban de firmar con IBM para proveer la primera solución cortafuegos y VPN a la plataforma zSeries, ¿supone una apertura “controlada y segura” del mainframe hacia la Red?**

– En mi opinión, creo que se podría entender así, aunque sería más correcto hablar de aproximación virtual, porque los *mainframe* son productos donde se almacenan datos corporativos de nivel alto, y en mi opinión nunca van a estar totalmente expuestos a Internet. En este contexto, Stonesoftware ha sido la primera en diseñar una solución cortafuegos y VPN certificada por IBM para su familia de servidores *mainframe* eServer zSeries, lo que ha supuesto un salto considerable para nuestra compañía respecto de la competencia. Estamos muy contentos con este avance desarrollado por nuestro departamento de I+D, porque a nivel tecnológico esta solución permite disponer de múltiples cortafuegos simultáneamente gestionados en un entorno de red virtual, basados completamente en Linux.

Como conclusión, me gustaría destacar que este acuerdo corrobora que Stonesoftware es una de las compañías que más invierte en Investigación y Desarrollo, lo que ha posibilitado el diseño de esta solución: este es un ejemplo más de como puede ser aplicado StoneGate a un concepto de red nuevo. En este contexto, me satisface mencionar que ya tenemos en marcha en España un proyecto

muy importante de implantación de este tipo de soluciones en una de las compañías de transportes más relevantes.

– **Para finalizar, ¿qué futuro aguarda a los sistemas cortafuegos, VPN y de alta disponibilidad?**

– En mi opinión, lo que va a primar a corto plazo en el mundo corporativo va a ser la actualización de los parques de cortafuegos, bien realizándolas a través de auditorías o por medio de *upgrades* tecnológicos. A medio plazo, veo inevitable la integración de dispositivos cortafuegos, VPN y de alta disponibilidad con sistemas IDS, y sobre todo IPS: no solo disponer de un sistema que detecte, sino que además prevenga y ayude a los administradores a solventar los tremendos problemas con los falsos positivos que generan este tipo de tecnologías. Por último, considero de vital importancia la reducción de los costes en las implantaciones de estas soluciones y el desarrollo de nuevas formas de gestión centralizada de dispositivos multifabricante. ■

Texto: **Moisés García Jara**  
Fotografía: **Jesús A. de Lucas**