

El reajuste interminable

Desde hace años, el sector de TIC anda hiperactivo en la compra y en la venta de compañías especializadas en el desarrollo de productos de seguridad, en la medida que esta actividad da dinero y evita que lo pierdas. Hoy rozamos la desmesura: las firmas generalistas compran seguridad (Cisco, EMC², HP, IBM, Microsoft, Oracle...), las grandes firmas de seguridad compran más seguridad (Symantec, Check Point, McAfee...), las medianas firmas de seguridad empiezan a resistirse a ser compradas por algunas de las anteriores (Sophos, Panda, Kaspersky...), y las pequeñas sueñan con crecer lo justo y que las compren, o morir. Este fenómeno también se ha trasladado al mundo de los proveedores de servicios, a medida que los de seguridad están adquiriendo protagonismo.

Semejante fenómeno hace pensar que los grandes productores de TIC, globalmente, habían dejado de lado desde hace años (cuando ya Internet apuntaba) el ámbito de la protección de la información, porque no daba suficiente "pasta", y ahora pretenden ganar el tiempo perdido. Bien, nunca es tarde si la dicha es buena. Pero hay que pagar un precio. Y el precio que algunos están pagando es la difícil digestión de algunas de sus compras de compañías especializadas consolidadas, sea porque no entienden del mercado de seguridad, sea porque comprar productos/servicios de protección no significa necesariamente que su portafolio general vaya a ser de mejor calidad en esta materia de inmediato. Hay que integrar (o desintegrar) lo adquirido.

Con todo, muchos grandes usuarios están algo sobresaltados, porque debido a tanto cambio, no saben a ciencia cierta de qué compañía van a ser clientes mañana y qué política de continuidad va a tener tal o cual producto adquirido, lo que dificulta la prescripción y los planes de inversión. Lo cierto es que la elevadísima intensidad de este fenómeno debería estar abocada a decrecer a niveles razonables. Pero, ¿cuándo? ■