

DESPLIEGUES Y REPLIEGUES

Sin duda, para el mercado de la industria de seguridad este periodo estival próximo a concluir está siendo muy calentito. Las necesidades de reajuste y competitividad por parte de sus protagonistas, han propiciado en estos últimos meses casi dos docenas de cambio de propietario.

Las operaciones han sido de toda índole y pelaje aunque, eso sí, algunas con bastante más alcance y significado que otras. Ya se sabe, a veces para integrar lo adquirido y otras, para desintegrarlo.

Sea como fuere, la consecuencia evidente es o el engorde del catálogo de los adquirentes o, si no, el enflaquecimiento –cuando no la desaparición– de los adquiridos o medio-adquiridos. ¡Cabe recordar que todavía hay más de 500 fabricantes de seguridad TIC en el mundo!

En cualquier caso y como punto de reflexión sobre el tema quizá valga la pena llamar la atención de lo sucedido recientemente a dos compañías, curiosamente de raíz europea: Sophos y Panda Security.

Sophos es una pizpireta firma de origen británico de luenga trayectoria, inicialmente muy marcada por la protección frente a código malicioso en entornos corporativos y subsiguientemente robustecida con operaciones –no muy madrugadoras pero sí atinadas– destinadas a ampliar la cobertura de su portafolio.

Una buena gestión en el tiempo, la inefable ayuda de grupos inversores y, lógicamente, ofrecer tecnología y servicio más completos, han apuntalado una digna alternativa que ha sabido sumarse al camino emprendido por otras compañías de su perfil y que no es otro que el de ampliar las miras iniciales, en línea con las marcadas por los primeros espadas de la industria, Check Point, McAfee, Symantec y Trend Micro. Objetivo: apostar por atender más granularmente todas las necesidades del usuario corporativo, haciendo énfasis en la gestión y la simplificación y en la cobertura de cualquier escenario. Así, la guinda a la estrategia de Sophos, por el momento, es estar ya en disposición de proveerse del zurrón tecnológico de la alemana Utimaco, que la dota de productos criptográficos y herramientas DLP.

Frente a este significativo ejemplo de apuesta de despliegue estratégico en atención a criterios de supervivencia y competitividad, llama la atención el presunto repliegue del veterano fabricante de origen español Panda Security. La acusada volatilidad de su cuadro directivo y su aparente renuencia a seguir abordando el desarrollo –o la compra– de productos y servicios destinados a las corporaciones para proporcionarles soluciones demandadas y no atendidas, han desconcertado al sector.

Asistimos expectantes a cómo los distintos protagonistas del mercado deshojan las respectivas margaritas de su destino, en su decidida apuesta por sobrevivir y triunfar. Claro, que ya se sabe: lo único inmutable es el cambio. Es pues hora de despliegues, repliegues... o de verlas venir. ●



LUIS G. FERNÁNDEZ
Editor
lfernandez@codasic.com