

SONICWALL ofrece SEGURIDAD TOTAL y SEGURIDAD GESTIONADA (MSSP)

COMO UN PROVEEDOR GLOBAL PRINCIPAL DE APPLIANCES DE SEGURIDAD, SONICWALL ES UNO DE LOS CONTADOS VENDEDORES QUE ESTÁN EXPERIMENTANDO UN CRECIMIENTO SIGNIFICATIVO EN SUS VENTAS. EN UNA ENTREVISTA A ROGELIO RICHARDS DOUGLAS, VICEPRESIDENTE DE SONICWALL AMÉRICA LATINA & EL MERCADO CARIBEÑO, PREVÉ UNA EXPANSIÓN DE LA LÍNEA DE PRODUCTOS DE LA COMPAÑÍA Y RESALTA EL ROL QUE EL CANAL JUGARÁ EN LLEVAR A SU COMPAÑÍA ADELANTE

IT/USERS: ¿Precisamente que es lo que SonicWALL ofrece en el mercado de seguridad?

R.D.: SonicWALL ofrece una línea completa de appliances para acceso seguro a Internet que proporcionan las funciones básicas de ruteo, firewall y VPN, además de las potentes herramientas avanzadas como el Antivirus, Filtrado de Contenido, Protección y Prevención de Intrusos y AntiSpam. Nosotros somos una corporación muy experimentada con una base instalada de más de 500,000 appliances a nivel mundial.

IT/USERS: ¿Cómo SonicWALL comercializa sus productos y servicios?

R.D.: Nosotros tenemos algo más de 10,000 socios revendedores a nivel mundial. Sin embargo, en Latinoamérica y el Caribe nosotros tenemos un acercamiento dual. SonicWALL ha desarrollado satisfactoriamente una relación de trabajo directa con los más grandes ISPs y proveedores de servicios VPN y de banda ancha en la región



Sonicwall, proveedor de Appliances de seguridad total y proveedor de servicio de Seguridad Gestionada (MSSP) es distribuida exclusivamente en Bolivia, Ecuador y Perú por VILSOL.

donde estos tienden a ser los propietarios de las relaciones de la empresa con sus clientes. Nosotros usamos a nuestros socios revendedores para atender los pedidos del ISP, además de cubrir los sectores del mercado Pymes. Por consiguiente desde nuestro punto de vista nuestros canales socios son el proveedor de Internet banda ancha y los revendedores locales.

IT/USERS: ¿Cuánto éxito ha estado usted viendo con los proveedores ISP en América Latina que como usted sabe tienen que recuperar su reciente inversión en infraestructura IP?

R.D.: Precisamente debido a este retorno de inversión (ROI) más lento que lo esperado en las inversiones en infraestructuras mayores, los proveedores ISPs han sido muy receptivos al programa de SonicWALL para Proveer Servicios de Seguridad Gestionadas (MSSP Managed Security Services Provider).

El modelo de negocios MSSP es realmente un servicio de valor agregado IP que ellos pueden provisionar rápidamente con una inversión adicional menor. Junte esto con la abrumadora demanda del mercado por comunicaciones de Internet "seguras y confiables" y los proveedores de servicio ven el provisionamiento de los servicios de seguridad del Internet como una oportunidad de negocios mayor.

IT/USERS: ¿De donde proviene esta aparente súbita demanda por este tipo de servicios de seguridad?

R.D.: Una estimación tiene que ver con que el 50% del tráfico del Internet hoy es spam. Agregue a eso el hecho que en los últimos cuatro años los diez peores ataques (outbreaks) de virus han tenido a nivel mundial un impacto económico negativo superior a los \$31.5B USD. Estos son números casi increíbles. Sigue a esto que un negocio sin una fuerte política de seguridad IT, herramientas y buenas prácticas implementadas están tomando potencialmente un riesgo costoso y devastador.

IT/USERS: ¿Muchos fabricantes en su literatura declaran tener las herramientas de seguridad necesarias, que es lo que diferencia a SonicWALL en el mercado?

R.D.: Estamos convencidos en SonicWALL que ofrecemos la más eficaz y hermética integración de herramientas de seguridad en la industria, sea en un solo equipo o en equipos separados. Las soluciones más eficaces son los servicios gestionados proactivos, y continuamente actualizados, que detienen las amenazas conocidas y desconocidas a nivel de Internet, antes de que estas alcancen las redes corporativas y a los usuarios finales.

Continúa en la pág. 14 ➤

➤ Viene de la página 12

La solución antivirus necesita tener la capacidad propia de entrar en vigor automáticamente en los niveles del cliente y perímetro (*gateway*). Además también se requiere poder proteger de las vulnerabilidades de la red deteniendo gusanos, Troyanos y otros ataques antes de que estos puedan entrar a las redes, usando para ello un sistema de prevención de intrusos. Los sistemas de prevención de intrusión más eficaces protegen a nivel de la capa de la aplicación 7, usando la inspección profunda de paquetes (*Deep Packet Inspection*).

Esto es importante porque algunos ofrecen pretendiendo ser sistemas de prevención de intrusión protección solo de las capas de datos 3 y 4. Ellos hacen mucho alarde de tener 1,500 firmas para la detección de intrusos quedándose callados sobre tener simplemente 30 firmas para la prevención de intrusos.

IT/USERS: Mucho de su enfoque está en el espacio de las Pymes. ¿Cómo diferencia las necesidades de seguridad de las Pymes frente a las de las corporaciones?

R.D.: Hay un mito en industria de seguridad que dice que los *spam*, *viruses* y gusanos pueden y diferencian entre la empresa grande, pequeña y negocios del tamaño mediano. Francamente una simple *PC* en casa con un Internet de banda ancha necesita el mismo nivel de calidad efectiva en la protección de seguridad como una pequeña, mediana o grande empresa con una red de *VPN* distribuida soportando docenas de sitios remotos, cientos de estaciones de trabajo y miles de usuarios.

La mayoría de las empresas grandes tienen un appliance en su sitio central y appliances más pequeños remotamente gestionados en las oficinas remotas. Nosotros comprendimos que necesitamos ayudar a que nuestro canal pueda claramente explicar a los usuarios finales que la calidad de los servicios de seguridad que sus redes requieren no están basados en el tamaño de la entidad.

IT/USERS: ¿Qué es lo que viene en lo que se refiere a los nuevos productos?

R.D.: En lo que estoy más entusiasmado es en algunos de los appliances dedicados que vamos a introducir en los próximos seis meses. Hemos hecho un muy buen trabajo integrando servicios como el filtrado de contenido y la prevención de intrusos. Ahora si empezamos a fabricar *appliances* dedicados de esos servicios, pode-

mos ingresar a redes que quizás ya cuentan con una solución de *Firewall*, *VPN* o algún tipo de antivirus. Para esto estamos siguiendo una metodología muy práctica desde una perspectiva de negocios.

Los socios de negocios nos pidieron eliminar esta visión parroquial que todo tiene que estar centralizado hacia el *appliance Firewall/VPN* y así hemos podido darles de hecho una oportunidad de expansión del mercado. Así que nosotros no vamos a tomar un solo camino. Hemos desarrollado algunas soluciones elegantes que pueden venderse *stand-alone* y no necesariamente en una red de seguridad exclusiva de *SonicWALL*.

IT/USERS: ¿Qué está haciendo SonicWALL en lo que se refiere a seguridad inalámbrica, el cual parece ser el próximo sector de gran crecimiento en seguridad?



Rogelio Richards Douglas
VP, Latin America & Caribbean de SonicWall.

R.D.: SonicWALL se ha convertido rápidamente en un líder en tecnología inalámbrica con nuestra galardonada solución "LAN Inalámbrica Distribuida". Nosotros hemos tenido realmente dos creencias fundamentales. En primer lugar, no debe haber ningún compromiso para la seguridad en un ambiente inalámbrico.

Con nuestras más recientes soluciones inalámbricas, somos la única compañía que ofrece *DPI* "la inspección profunda de paquetes" en las soluciones inalámbricas a un nivel muy económico de precios.

Nosotros reconocemos que la movilidad es crítica para la productividad, así como las inversiones realizadas por los *CIOs* en tecnología, por lo tanto el no introducir riesgos entre lo alámbrico

e inalámbrico es una parte muy importante de lo que nosotros estamos trayendo al mercado. La segunda filosofía es que lo inalámbrico se torna solamente una característica. Muchas veces la gente posiciona a lo inalámbrico como el producto. Nosotros lo vemos simplemente como una característica, y va a madurar mucho más así en el futuro.

IT/USERS: Dado que todos los fabricantes están enfocados en la seguridad, ¿estamos mirando otra burbuja similar a la burbuja de Internet que estalló en el 2000?

R.D.: Yo no pienso que la seguridad desaparecerá. Lo que es tan interesante en este negocio es que cuando nosotros pensamos que hemos neutralizado las amenazas, aparecen nuevas que nos ponen a trabajar otra vez, este es un negocio de permanente investigación y desarrollo pues las amenazas son constantes. Pero la industria pasará por algún nivel de consolidación. Y los estándares están empezando a volverse una parte bastante importante de esa ecuación. ¿Cómo diferenciarse si de hecho usted cumple ya los estándares?

IT/USERS: Al final del día, por qué los ISPs y VARs quisieran ser socios de SonicWALL?

R.D.: Porque con *SonicWALL* nuestros socios podrán ofrecer una tremenda cantidad de valor brindando una plataforma *FW/VPN* de seguridad total a sus clientes, con soluciones de Antivirus en el *gateway* y distribuido, Antispam, Filtro de Contenido, Prevención de Intrusos y Seguridad Inalámbrica distribuida, ya sea en un mismo appliance o en appliances especializados en un capa de seguridad.

Más adelante integraremos soluciones adicionales de seguridad del perímetro de la red y luego continuaremos con el control y mantenimiento seguro de los aspectos de video, voz, datos, información personal e información de la compañía.

IT/USERS: Las personas o clientes que necesitan contactarse con ustedes ¿a dónde se deben dirigir?

R.D.: Nuestra dirección web es www.SonicWALL.com y a través de nuestro distribuidor exclusivo *VILSOL LatinAmerica* para Perú, Bolivia y Ecuador, los encuentran en:

☛ Central: (511)274-7777
☛ Correo: seguridad@vilsol.com
☛ Web: www.vilsol.com ■