

En ciberseguridad Sarenet puede ofrecer una solución integral, con una única factura

Sarenet se ha marcado un reto: que sus clientes, además de reconocerles como operador de voz, datos y servicios de alojamiento de información especializado en empresas, les vea como un proveedor que va a darles una solución integral dentro del mundo de la seguridad. Y para ello ha llevado a cabo, en Bilbao y Madrid, su primera semana de la ciberseguridad, de la mano de algunos de sus *partners*: Fortinet, Veeam y Tenable.

 Inma Elizalde

Unas jornadas en las, que tal y como comenta Juan José Rey, director de ventas de Sarnet para la zona centro, han pretendido cubrir todas las lagunas de seguridad en el viaje del dato: desde Internet hasta el usuario. En ellas se habló de soluciones de seguridad perimetral. Se han analizado soluciones tradicionales como el cortafuegos frontera, basado en las soluciones UTM de Fortinet. Se ha tratado la manera en la que pueden ayudar al cliente a controlar y gobernar el flujo de datos entre todas sus sedes, y la forma en la que se comunican con Internet. Se ha profundizado en las soluciones *endpoint*, soportadas en Sophos, sin olvidar las herramientas de concienciación y formación del usuario, en materia de ciberseguridad. Y todo ello ha sido expuesto, además, desde otro punto de vista: las medidas que pueden ponerse a disposición de los clientes para mitigar los posibles daños causados por un ciberdelincuente cuando todo esto falla, por poner algunos ejemplos.



El complemento perfecto

De sus compañeros de viaje en esta semana de la ciberseguridad destaca que cada uno de ellos atiende a una parcela de la propuesta de seguridad de Sarnet. La sólida relación que mantienen con Fortinet desde hace tres lustros les ha llevado a ser MSSP Partner certificado de este fabricante de seguridad. Y, aunque la andadura junto a Tenable ha comenzado más recientemente, les permite abordar la auditoría del

riesgo al que se enfrentan los activos informáticos de sus clientes.

En cuanto a Veeam afirma que complementa a la perfección la oferta de alojamiento de Sarenet, sobre todo en todo lo referente con los planes de contingencia, *backup* y recuperación de información.

En definitiva, “cada uno de ellos está orientado a una parte del planteamiento de seguridad por capas”, apunta.

Seguridad gestionada

La empresa vasca mantiene, por otro lado, un acuerdo con la multinacional inglesa Sophos para ofrecer a sus clientes una capa adicional a sus soluciones de seguridad gestionada, con la incorporación de End-Point Intercept X de Sophos. Una



Sarenet ha creado un departamento específico al que ha denominado “ingeniería de clientes y ciberseguridad”

tecnología predictiva basada en *deep learning* para hacer frente a las amenazas y detener el *ransomware*. Solución que completa la oferta de seguridad gestionada de Sarenet en la que destacan los cortafuegos tradicionales, los cortafuegos de aplicaciones y la defensa perimetral frente a ataques de denegación de servicio.

Rey reconoce que han elegido a Sophos por ser la solución de referencia *end-point* en el mercado en este momento, si bien históricamente a Sarenet le había dado un poco de miedo entrar en la red del cliente. Sin embargo, asegura que con una solución *end-point* como la de Sophos “estamos

llegando hasta el final de la cadena. Hasta el servidor dentro de la oficina del cliente”.



Área de negocio estratégico

La apuesta de Sarenet por la ciberseguridad puede verse reflejada en la inversión llevada a cabo en I+D. Juan José Rey revela que el año pasado la compañía dedicó más de 25.000 horas a la investigación y desarrollo, de las cuales una parte importante atendían a la definición de la oferta de ciberseguridad. El directivo declara que el esfuerzo en I+D se ha repartido a partes iguales entre el desarrollo del área de ciberseguridad,

El año pasado la compañía dedicó más de 25.000 horas a la investigación y desarrollo, de las cuales una parte importante atendían a la definición de la oferta de ciberseguridad

y la parte de I+D puro para desarrollo interno, para la consolidación de herramientas internas que les ayudan a ser más eficientes, ya que el ritmo de crecimiento, la incorporación de nuevas personas y el incremento de su *portfolio* les obliga a tener una puesta en marcha de servicios mucho más ágiles.

Por otro lado han creado un departamento específico al que han denominado "ingeniería de clientes y ciberseguridad".

"Este es un área de negocio estratégico", confirma. "El *portfolio* tradicional de una operadora como Sarenet se ha comoditizado, como cualquier otro. Este debe ser un vector de crecimiento para nosotros y vamos a apostar por ello". Y, aunque es un segmento relativamente nuevo, ya representa en torno al 15 % de su negocio, subraya.

Sello de pyme innovadora

Como premio a su labor por el gran esfuerzo dedicado al I+D, la compañía ha recibido recientemente el sello de Pyme Innovadora de la mano del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades. El Ministerio ha considerado que Sarenet merecía este premio por varios de sus proyectos, entre ellos los servicios gestionados en la nube Orquestación One Click. Un sistema de provisión de máquinas virtuales con aplicaciones como WordPress o Drupal ya instaladas, que permite a la organización una mejor organización, así como crear una estructura lógica sobre la que crecer.

También ha influido su herramienta para gestionar de forma remota la parte de configuración de cortafuegos de los *routers*. Un sistema centralizado para generar y distribuir la gestión integral de políticas de seguridad en redes privadas virtuales, así como el desarrollo de la herramienta de provisión que integra los procesos desde la preventa hasta la factura, con una “ventana de cliente” que permite a este monitorizar todo el proceso e intervenir cuando se requiere, es decir, su nueva plataforma de gestión integral de procesos de negocio para proveedor de servicios Internet.

“La seguridad debe ser un vector de crecimiento para nosotros y vamos a apostar por ello”

Y todo ello sin olvidar la tecnología de análisis y bloqueo del tráfico DDoS en sistemas *cloud* y redes privadas virtuales. Una herramienta adicional que Sarenet incorpora a su solución integral de seguridad gestionada y que se basa en la defensa perimetral frente a ataques de denegación de servicio (DDoS). En este sentido, la compañía ha desarrollado un novedoso sistema que permite cortar los ataques a IPs en sus *routers* troncales perimetrales, dejando todo el tráfico del ataque fuera incluso de su red.

Fortalezas

¿Cuáles son las fortalezas que Sarenet puede mostrar al CISO? “Por el planteamiento que tenemos de esa visión integral por la parte de ciberseguridad, creemos que uno de los puntos que pueden valorar es el hecho de que existe un proveedor único”, sostiene Rey. “

Hasta hace poco ha sido más o menos habitual que para cubrir esos riesgos tengas que optar por proveedores y fabricantes distintos. Sarenet ahora está en disposición de poder ofrecer una solución integral, con una única factura”, finaliza.