



# La importancia

## de estar bien protegido

AUMENTA EL SUMINISTRO DE APLICACIONES DE SEGURIDAD, ESPECIALMENTE LAS DIRIGIDAS AL CORREO ELECTRÓNICO Y A LA WEB

**T**rend Micro Office Scan 8.0 (OSCE) ha sido considerado como el Producto del Año con un 18,52% de los votos. Esta solución está dirigida a medianas y grandes empresas e incorpora entre sus funciones la nueva tecnología de reputación web, que amplía la protección frente al malware de la web y el robo de datos. Además, incluye mejoras en protección contra spyware, virus, rootkits y hacking. En segundo lugar se encuentra Symantec Endpoint Protection 11.0 con un 14,16% de los resultados. Entre sus principales ventajas está la detención de los programas maliciosos, la prevención de los ataques a la seguridad y la reducción del costo total de propiedad para la seguridad de los endpoints. En tercera posición se sitúa 3Com X5, con 11,55% de los votos. Se trata de una plataforma de seguridad unificada que ofrece protección frente a múltiples amenazas para organizaciones con varias sucursales o numerosos teletrabajadores y que funciona con el motor de IPS de TippingPoint. El cuarto lugar de la clasificación lo ocupa la solución de gestión unificada de amenazas FortiGate 3810 A, de Fortinet, con un 10,68% que protege las aplicaciones críticas de negocio frente a los ataques originados tanto externa como internamente. Muy de cerca, con un 10,24%, se encuentra Malware Radar, de Panda. Este servicio de auditoría online y bajo demanda está especializado en detectar y des-

### SEGURIDAD

**Ganador:** Trend Micro OfficeScan 8.0. (OSCE), de Trend Micro



**Finalistas:** Symantec Endpoint Protection 11,0, de Symantec; 3Com XA, de 3Com

infectar el malware y demás problemas de seguridad que pasan inadvertidos a los sistemas de protección permanente instalados en las empresas. El sexto y séptimo puesto están disputados por Oracle Identity Management y por Total Protection for Data de McAfee con un empate del 8,5% de los votos. El octavo lugar es para FVS336G, de Netgear, que cuenta con el 7,19% del resultado. Por último, el resto de las votaciones se dividen de forma más o menos equitativa entre otros tres productos de seguridad: CA Host-Based Intrusion Prevention System, PowerSecure Single Sign-On y Safelayer TrustedX.

### SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR

Según la consultora Gartner, los ingresos procedentes de

la venta de soluciones de seguridad en todo el mundo ascendieron en 2007 a 10.400 millones de dólares, lo que refleja un crecimiento del 19,8% comparado con los 8.700 millones de dólares obtenidos en 2006. Los analistas afirman que ha habido una tendencia hacia el suministro de aplicaciones de seguridad, especialmente en ciertos segmentos del mercado, como el de seguridad del correo electrónico y el de seguridad web. Por su parte, en relación con la seguridad global, el mercado aumentó un 7% con respecto a 2006, y obtuvo un crecimiento de doble

la venta de soluciones de seguridad en todo el mundo ascendieron en 2007 a 10.400 millones de dólares, lo que refleja un crecimiento del 19,8% comparado con los 8.700 millones de dólares obtenidos en 2006. Los analistas afirman que ha habido una tendencia hacia el suministro de aplicaciones de seguridad, especialmente en ciertos segmentos del mercado, como el de seguridad del correo electrónico y el de seguridad web. Por su parte, en relación con la seguridad global, el mercado aumentó un 7% con respecto a 2006, y obtuvo un crecimiento de doble

## EL GANADOR

### D.- ¿Por qué cree que los lectores han seleccionado su producto?

**María Ramírez Fernández.-** La filosofía de Trend Micro siempre ha sido enfocarse en las preocupaciones y necesidades de los clientes. En estos últimos trimestres, las amenazas web han aumentado exponencialmente en número, capacidad de mutación e infección y, TrendMicro, a través de sus laboratorios de detección proactiva TrendLabs, diseña y actualiza en tiempo real herramientas de prevención y reputación para evitar que nuestros clientes se puedan infectar.

Nuestras soluciones combinan el beneficio de ofrecer un mejor rendimiento frente a la competencia, la seguridad máxima a través de tecnologías vanguardistas y la capacidad de adaptación a cualquier entorno cliente (entornos PYME o grandes empresas). Este cóctel de ventajas y beneficios, creemos que ha llevado a Trend Micro a alcanzar el éxito entre los clientes y que nos hayan seleccionado como mejor producto en DATA TI 2008-

### D.- ¿Cómo ha sido el desarrollo o la evolución de este producto, hasta llegar a convertirse en lo que es?

**M.R.-** La evolución de la tecnología de nuestros productos no sigue una pauta fija e inamovible. En el mundo de la seguridad informática, un buen producto es aquel que es capaz de adaptarse a las circunstancias de forma rápida, eficaz y efectiva. Trend Micro es consciente de ello y por eso, disponemos de la especialización, recursos, y base tecnológica suficiente como para ser capaces de afrontar esta adaptación y poder ofrecer a nuestros clientes el remedio más óptimo en cada momento y ante cualquier situación por difícil, o peligrosa que sea.

### D.- ¿Qué estrategia hay tras este producto?

**M.R.-** La estrategia que reside tras nuestro producto siempre es una maquinaria que busca el satisfacer las necesidades del cliente. Todas las quejas, solicitudes, peticiones de mejoras de funcionalidades... son recopiladas y se tienen en cuenta para ser incorporadas en siguientes

versiones a corto plazo. De esta manera Trend Micro se adapta a todos sus clientes de la mejor manera posible logrando desplegar una capa de seguridad suficientemente extensa como para abarcar cada vez a más clientes.

### D.- ¿Cuál va ser su evolución en un futuro?

**M.R.-** Las redes de los clientes cre-

cen, el tiempo que las empresas tienen para dedicarlo a su infraestructura informática es limitado, los recursos humanos que se dedican a soportar la informática empresarial es limitado y la experiencia de dicho personal informático no tiene por qué ser muy elevada en cuanto a seguridad. Somos conscientes de ello y por eso nuestros productos siguen una tendencia que quiere conseguir ofrecerle al cliente resultados de éxito sin necesidad de que dicho cliente tenga que preocuparse por un hardware a mantener, un software que renovar y todo el mantenimiento que ello conlleva.

### D.- ¿Qué van a seguir haciendo en su empresa para que los usuarios sigan confiando en él como lo han hecho hasta ahora?

**M.R.-** La fórmula que hasta ahora hemos utilizado nos demuestra que nuestra labor sigue un buen camino, aunque siempre tenemos una meta por alcanzar: seguir superándonos. Hay algo que está inmerso en el pensamiento de todos los trabajadores de Trend Micro: el cliente es lo más importante. Sin ellos, nuestro trabajo no tendría sentido. Por eso, seguiremos manteniéndonos a la escucha, continuaremos observando y ofreciéndoles a los clientes soluciones a sus problemas de seguridad de la forma más eficaz, flexible y robusta posible.



MARÍA RAMÍREZ FERNÁNDEZ ES  
INGENIERO PREVENTA DE TREND  
MICRO

dígito en el área de software de seguridad. Según los expertos, el cumplimiento de la normativa legal, el temor ante la fuga de datos y la salvaguarda de la privacidad, unida a la necesidad de abordar un entorno en constante cambio y plagado de amenazas

cada vez más sofisticadas, son los principales factores que han impulsado el aumento del gasto en seguridad. Los segmentos que estimularon el crecimiento del software de seguridad fueron los de aplicaciones de seguridad email y soluciones de gestión de información y eventos de seguridad (SIEM), que en 2007 registraron incrementos del 45,4% y del 32,1%, respectivamente. Los segmentos con menor rendimiento fueron los de antivirus empresarial y gestión de acceso web. Así, la venta de antivirus como solución independiente en el ámbito corporativo ha descendido de manera gradual a favor de plataformas de seguridad más completas, en las que el antivirus es sólo uno de los componentes requeridos. Según analistas de Gartner, el cumplimiento de las normas de seguridad ha sido el principal impulsor de la adopción de herramientas SIEM, las cuales están siendo implementadas con el fin de abordar las crecientes amenazas de malware y fraude online. Además, los inconvenientes que el spam y el malware suponen para los sistemas corporativos es el otro punto clave que impulsa la inversión en soluciones de seguridad email.

## Los nominados

- 3Com XA, de 3Com
- CA Host-Based Intrusion Prevention System, de CA
- FortiGate-3810A, de Fortinet
- FVS336G, de Netgear
- Malware Radar, de Panda
- Oracle Identity Management, de Oracle
- PowerSecure Single Sign-On, de PowerData
- Symantec Endpoint Protection 11.0, de Symantec
- Total Protection for Data, de McAfee
- Trend Micro OfficeScan 8.0. (OSCE), de Trend Micro
- TrustedX, de Safelayer