



## Entrevista a Gabriel Martín

**Director General de Symantec**

REALIZADA POR  
**Antonio Ferrer**

FOTOS  
MARÍA NOTARIO



**E**n el mes de enero de este año, Gabriel Martín Francesconi se ha incorporado a Symantec Ibérica como nuevo Director General de la firma para España y Portugal.

Las principales responsabilidades que le han sido encomendadas son implantar y desarrollar la estrategia de Symantec en Iberia, coordinar las acciones de la compañía, impulsar el desarrollo del negocio y liderar el crecimiento de la firma en la península ibérica.

Gabriel Martín es licenciado en Derecho, especialidad Mercantil, por el Colegio Universitario San Pablo (C.E.U.) de Madrid.

Nuestro entrevistado cuenta con una dilatada trayectoria profesional en el mundo de la informática y las tecnologías de la información. Anteriormente Martín estuvo al mando de la filial española de Business Objects para España y Portugal. También ha desarrollado su carrera profesional en diferentes puestos de responsabilidad en empresas como Mercury Interactive, donde fue Director General de la compañía, o Compuware y De la Rue, compañías en las que ejerció como director de ventas y director comercial, respectivamente.

En esta primera entrevista que concede a un medio de comunicación

especializado en las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, hemos querido conocer de primera mano sus proyectos y su visión del negocio TIC en nuestro país. Sus respuestas demuestran que buenas razones avalan el primer nivel que ocupa en Symantec Ibérica.

**Lleva ya unos meses como nuevo Director General de Symantec en España y Portugal, y lógicamente ya habrá tomado el pulso de la compañía, ¿cuáles son los objetivos que se plantea a corto y medio plazo?**

Lo que he encontrado está muy bien. Es una compañía fuerte, con una presencia importante en todos los clientes grandes y significativos de España y Portugal. Los objetivos a largo plazo, obviamente, son hacerla crecer como se merece y demanda, y llevarla un poco más dentro de las empresas de primer nivel en España. Para eso los objetivos a corto plazo han sido incrementar la plantilla, potenciar la parte comercial y focalizarnos en las alianzas tanto de partners como de integradores que nos ayuden a ir a ese nuevo escalón.

**Evidentemente una compañía tiene que crecer, pero ahora**

**hemos entrado en una crisis, no sé si de confianza o económica real, ¿cómo puede afectar ese hecho a las previsiones de crecimiento de Symantec? ¿De qué porcentajes de crecimiento estamos hablando?**

Yo creo que las perspectivas para nosotros este año son muy buenas. Nuestro objetivo es crecer cerca de un 17 % en España y aunque estamos empezando nuestro ejercicio fiscal 2009 –que va de abril de este año a marzo del año que viene– la realidad es que estamos creciendo respecto al ejercicio anterior en que tuvimos un crecimiento del 16%.

En el mercado en que nosotros operamos, es decir en el mercado *enterprise*, tanto de seguridad como de disponibilidad, IDC ha hecho unas previsiones de crecimiento medio de un 12% y nosotros queremos crecer por encima de ese 12%.

**Tengo la impresión de que cuando se calcularon esas cifras fue un poco antes de que nos entrase la depresión...**

No voy a opinar sobre la economía del país. Pero como tú dices, la depresión nos está entrando cada día leyendo los periódicos. Cada día las



cosas parecen están peor de lo previsto, con lo cual las previsiones tampoco están sirviendo demasiado. Lo que sí es cierto es que el mercado está consolidando a los proveedores más importantes, a los proveedores con más garantías, los que siendo un único proveedor pueden proveer de una solución más amplia. Y en ese ámbito nosotros aspiramos a coger una participación mayor dentro de los clientes. Independientemente de cual sea el entorno económico, que no podemos decir nosotros que va a ser estupendo y maravilloso. Pero yo creo que el valor de Symantec es que dentro de un entorno francamente difícil se plantea retos como es el crecer un 16%, que está por encima del crecimiento medio previsto.

### ¿Cuáles son las principales áreas en las que Symantec desarrolla su actividad en España?

Tenemos presencia en todos los sectores verticales importantes como son telcos, banca, seguros, industria, retail...

### ¿Y las Administraciones Públicas?

Las Administraciones Públicas no sólo son importantes, sino que yo creo que es uno de los segmentos donde estamos mejor posicionados como compañía y nos da mayores satisfacciones.

### ¿Han supuesto las recientes elecciones y los cambios en los ministerios un cierto parón en los proyectos?

Sinceramente no hemos percibido un parón en los proyectos, estamos bien repartidos en cuanto lo que es la cobertura de las AA. PP., tanto locales como autonómicas y nacional, y por suerte hay alternancia, con lo cual cuando hay pequeños parones en el Gobierno Central, los de las



Comunidades Autónomas tienen continuidad. En general hemos tenido muy buenos números en las Administraciones Públicas y esperamos mejorarlos.

### ¿Qué productos o áreas de negocio dentro de la Administración Pública, tenéis más implantadas?

Los productos que tienen mayor implantación y presencia en Administración Pública son: almacenamiento, seguridad y disponibilidad de los datos, este es nuestro *core-business* y es lo que nosotros potenciamos por encima de todas las cosas. El año pasado hemos hecho unas adquisiciones que nos ayudan a potenciar el valor nuestros productos en esa línea, como puede ser la tecnología ALTIRIS para gestionar la infraestructura TI.

Esta solución permite, por ejemplo, gestionar los parches de seguridad instalados en los puestos de trabajo, para asegurarte que tienen la última de versión; es decir gestiona la

seguridad en el *end-point* de manera centralizada, que es lo que está demandando ahora mismo el mercado.

### ¿Qué es Consultoría para Symantec?

Nuestra tarea no es sólo vender software, sino que se trata de proveer al cliente de una solución que funcione a su óptimo rendimiento, y eso es muy difícil si nosotros no intervenimos dando el soporte necesario para que la solución funcione, integrada con sus instalaciones o con otras herramientas que él quiera utilizar. De manera que cuando nos vayamos de un sitio, no sólo aportemos productos, sino que dejemos instalada y funcionando la solución que el cliente necesita.

### El concepto de seguridad está cambiando muchísimo, ¿cuál es el planteamiento de la seguridad en una compañía que hace Symantec en la actualidad?



La seguridad es algo vivo y cambiante. Por esta razón, lo que nosotros proponemos es por un lado la seguridad perimetral, que prácticamente todo el mundo la tiene ya, pero que siempre es mejorable. Pero dentro de las organizaciones también hay amenazas. La más importante creemos que es la pérdida de datos, ya sea por ataques maliciosos para la obtención y el robo de datos, ya sea por las malas prácticas del empleado bien intencionado, que comete errores por que los procedimientos no están bien definidos o no existe una implantación seria de unas metodologías o herramientas que permitan el cumplimiento de las normas. Ahora nosotros disponemos de toda una suite de productos que ayuda al cumplimiento de las normativas para la protección de datos. Y eso incluye desde la detección de la información confidencial, el aseguramiento de que está correctamente almacenada y que

es accesible sólo por las personas que debe serlo, y que esa información es correctamente utilizada y no está expuesta a personas del exterior.

#### **¿Cómo pueden solucionarse los nuevos problemas surgidos de la movilidad?**

Una de las soluciones, que creo que es puntera en este campo es nuestra solución en torno al cumplimiento de la normativa, que descubre y cataloga la información confidencial y evita las situaciones de riesgo, como que sea almacenada en directorios compartidos o a los que puedan acceder personas no autorizadas, o que sea enviada o copiada por medio de los típicos *worm*. Cuando alguien quiere interactuar con esta información sin cumplir con la directriz de seguridad de la compañía, la herramienta bloquea el acceso a esa información catalogada como confidencial.

Nuestro producto tiene dos módulos asociados, uno para control de los accesos y otro para la encriptación de la información para que en caso de extravío de un portátil, no sea accesible.

#### **Parece que los antiguos asaltantes de bancos se han pasado también a la tecnología y disponen de muchos recursos tecnológicos para dar sus "golpes". ¿Cómo están las entidades financieras en general y de nuestro país en particular, en lo que se refiere a protección contra asaltos cibernéticos?**

A los "cacos" se les está complicando mucho la vida, porque no estamos hablando de una sola medida, que es siempre fácil de obviar. Ahora existe un conjunto de normativas y disponemos de procesos de encriptación. La encriptación hasta la fecha ha demostrado ser muy útil y de hecho se utiliza en muchas transacciones bancarias; todo el envío de información es encriptado y no se conoce hasta la fecha que nadie haya podido desencriptar ese tipo de información.

Por otra parte, si se establece un obligado cumplimiento de normativas con un soporte electrónico de procesos automatizados, por definición, nunca se incumple. Cuando los procesos no están automatizados pueden cumplirse o no cumplirse pero con un flujo de trabajo que pasa por un ciclo automatizado, ese flujo automatizado no te va a dejar pasar al siguiente estadio si no se cumple toda la normativa.

Este es un proceso en marcha y de hecho la digitalización de los procesos para los cumplimientos de la normativa es una de las iniciativas más importantes de la Unión Europea en materia de seguridad.

En resumen, defensas tenemos, pero hay que utilizarlas. ♦