



## Entrevista a Ovanes Mikhailov

**Director General,  
Kaspersky Lab Iberia**

REALIZADA POR  
**Antonio Ferrer**

FOTOS  
**María Notario**

**N**os encontramos delante de un valor en alza en el mercado de la seguridad. Los crecimientos de Kaspersky Lab, son espectaculares en todo el mundo y desde junio de este año, Eugene Kaspersky le ha confiado a Ovanes Mikhailov el desarrollo de su compañía en España y Portugal. Los comienzos en nuestro país han sido también espectaculares en el mercado de consumo y ahora se han propuesto atacar el mercado corporativo.

Hace algún tiempo, un alto responsable de un gran fabricante de soluciones de seguridad me comentó: "El único competidor que puede hacernos sombra es Kaspersy". Bien, ellos ya están aquí y tienen el propósito de quedarse. Para empezar este año tienen previsto superar los ocho millones de euros de facturación, y Ovanes nos comenta que esto no es más que el principio; a continuación viene el mercado profesional, las Administraciones Públicas, los servicios gestionados, etc. Estamos ante un jugador muy importante en la liga de la seguridad y queremos aprovechar esta oportunidad para saber más sobre sus proyectos.

Antes de ocupar su actual posición en la Península Ibérica,



Ovanes Mikhailov se incorporó a Kaspersky Lab en su país natal, Rusia, en el año 2004 como Director de Canal. Su trayectoria profesional la inició en J&J GREGER Consulting como Responsable de Marketing.

Ovanes Mikhailov, nacido en Rusia hace 29 años, es Licenciado en Marketing y Gestión Comercial por la People Friendship University – Universidad pública de Moscú – y posee un Master en Marketing por la misma Universidad.

**¿Cuáles son las tendencias más actuales en seguridad de la información en el ámbito corporativo? ¿Qué soluciones ofrece Kaspersky Lab a las organizaciones?**

La complejidad del ámbito corporativo se debe al hecho de que hay multitud de dispositivos y usuarios para proteger. Antes, el objeto de la protección era evidente: el perímetro

de la red, que es una frontera clara del espacio seguro. Actualmente, se trata de muchos perímetros de subredes, nodos de red y dispositivos que se penetran y cruzan mutuamente. La red corporativa ha dejado de ser una formación estática y cerrada, ya que su composición y límites cambian de forma dinámica. Por eso, hay que asegurarse que toda la red de PCs, servidores, portátiles y smartphones de la empresa esté protegida y además trabajar para educar a los empleados que son el eslabón más débil de la cadena de seguridad.

Nuestra solución corporativa **Kaspersky Open Space Security** es una nueva forma de abordar la protección de las redes corporativas, donde el espacio de trabajo seguro ya no está limitado por las paredes de la oficina, sino que ahora también abarca a los usuarios remotos y a los empleados móviles.

Asimismo, en breve daremos a conocer con detalle Kaspersky Hosted



Security. En Kaspersky Lab creemos que SaaS es uno de los segmentos más prometedores de la industria de seguridad junto con la protección final (endpoint) que está experimentando una revolución en cuanto a enfoques y tecnologías utilizadas. Los servicios gestionados y *hosted security*, permiten a las empresas no comprar equipamiento adicional o alquilar más staff TI, ya que todos los procedimientos se realizan en servidores remotos del proveedor de *hosted security*. Se trata de un servicio muy apropiado para las pequeñas y medianas empresas.

#### **¿Es posible la seguridad total? ¿Por qué?**

Es cierto que la Seguridad 100% es imposible. Lo que sí es cierto es que se puede alcanzar un nivel de Seguridad muy adecuado para las necesidades operativas de cualquier compañía, y es cada empresa la que marca cual es su nivel óptimo y su balance más adecuado entre Seguridad y Operatividad.

Desde el punto de vista corporativo, aunque es esencial usar la tecnología para evitar y detectar a los piratas informáticos, es ingenuo confiar sólo en la tecnología. La mayor vulnerabilidad

de la seguridad informática no proviene de los defectos tecnológicos del equipo o de los programas, sino del eslabón más débil de la cadena de seguridad: las personas. Por eso, el principal desafío desde el punto de vista de la seguridad TI será la educación y concienciación de las personas.

#### **En la permanente carrera entre "los malos" y "los buenos" de la seguridad informática parece que siempre los primeros llevan ventaja y por tanto puede pensarse que es una guerra perdida. ¿Por qué es importante para una empresa u organización gubernamental protegerse con una buena solución de seguridad?**

Es importante porque la posibilidad de acceder a información confidencial o perjudicar el funcionamiento de la empresa u organización gubernamental puede poner en peligro todo su negocio: pérdida de productividad, pérdida de competitividad, pérdida o robo de información y datos confidenciales, etc. Por eso, es indispensable implementar una buena política de seguridad corporativa que sea clara y conocida por los usuarios. También debe ser adaptada a las necesidades

de la organización, ya que cada empresa debe encontrar el equilibrio y su nivel óptimo de seguridad con respecto a la usabilidad.

#### **¿Cómo se protege una organización de los enemigos internos?**

Tal y como decíamos a través de la educación y concienciación de los usuarios. El punto clave aquí es entender que la protección completa es posible sólo gracias a la implementación de ambos métodos técnicos y herramientas organizacionales. Con herramientas organizacionales entendemos no sólo la formación de los trabajadores sino también el análisis detallado de todo el proceso del flujo de la información confidencial de la compañía. Hay que definir los objetos de protección, el tipo de amenazas, los procedimientos en caso de accidentes y las personas responsables para su cumplimiento. También es necesario aclarar los aspectos legales como por ejemplo cuáles son las responsabilidades de los empleados en caso de incidentes. En pocas palabras, la herramienta más importante es el control del perímetro de la información corporativa.

#### **¿Qué debe hacer una organización tanto gubernamental como empresarial para protegerse de los peligros que acechan en Internet?**

Las organizaciones necesitan soluciones para la protección de todos y cada uno de los nodos de la red y tecnologías de protección que combinen diferentes tecnologías para una mayor y mejor protección. Además, es esencial garantizar la protección completa de los usuarios que se encuentran fuera de los límites de la red y el análisis de todos los equipos que se reintegran a la red.



**Kaspersky Lab es una empresa muy conocida y valorada por sus soluciones de seguridad en el mercado de consumo pero poco introducida en el mercado corporativo español. ¿Qué acciones tiene previstas Kaspersky Lab Iberia para darse a conocer en las grandes empresas y en las AA.PP.?**

Con la apertura de la oficina local, uno de nuestros objetivos principales es generar demanda directa en el cliente final a través de nuestro canal y utilizando todas las herramientas disponibles. De hecho, estamos poniendo mucho hincapié en el desarrollo de servicios de pre y post-venta y en la asistencia técnica de los usuarios finales. Además, creemos que nuestra mejor ventaja en relación a la competencia es nuestro *know-how* tecnológico y nuestro liderazgo cuanto a innovación e I+D.

**¿Cree que les afectará la actual crisis? ¿Cómo va el lanzamiento de la edición 2009 de productos de consumo?**

No, por ahora no hemos notado una caída en las ventas. De hecho el



lanzamiento de los nuevos productos y soluciones para el mercado doméstico se realizó en septiembre y los resultados que estamos obteniendo hasta el momento son muy positivos. El éxito de este lanzamiento se debe, por supuesto, a la calidad de nuestra tecnología y a la relación

calidad/precio de nuestros productos y soluciones. Tenemos la mejor solución de seguridad y eso el mercado y nuestros usuarios lo aprecian.

**¿Cuáles son los proyectos que tiene previstos para nuestro país en el ejercicio 2009? ¿Qué facturación esperan alcanzar y qué peso tendrán los productos corporativos (grandes empresas y Administraciones Públicas)?**

Durante 2009, uno de nuestros principales objetivos se centrará en la generación de nuevas oportunidades de negocio en el sector corporativo; sin olvidarnos por supuesto del mercado retail y PYMES que tantas satisfacciones nos está dando. Tenemos unos objetivos de facturación muy ambiciosos (14 millones de euros en 2009) y esperamos alcanzarlos. En cuanto al mercado corporativo, nuestro objetivo para 2010 es alcanzar los 100 clientes en el segmento de grandes empresas y AA.PP. ♦

