

Fernando Montes, Fortinet

“Las Pymes necesitan una solución de ciberseguridad especialmente diseñada para ellas”

El 15 de octubre se realizó en Chile el “Fortinet Telco Business Forum”, instancia que tuvo como objetivo presentar a las empresas locales de telecomunicaciones una nueva propuesta de servicios gestionados de ciberseguridad, la que pueden sumar como valor agregado a su tradicional oferta de servicios de conectividad.

Para conocer más detalles de esta nueva oferta orientada especialmente a las Pymes, conversamos con Fernando Montes, Director de Crecimiento Regional para Telco de Fortinet.



¿Qué es el Fortinet Telco Business Forum?

Es un evento que hacemos para las Telcos, que son uno de los principales canales con los que trabajamos en América Latina. El año pasado lo hicimos en Panamá, con un formato regional, pero este año decidimos realizar un evento específico para Chile, porque estamos teniendo una muy buena apertura y partnership con todas las Telcos locales.

¿Cómo ve el panorama del segmento SMB en términos de ciberseguridad?

Actualmente, las pequeñas y medianas empresas necesitan digitalizarse para ser más competitivas. Y eso aplica a la

totalidad de ellas: requieren incorporar alguna tecnología digital que las ayude en ese desafío. Pero, en este panorama hay muchos casos y realidades diferentes. Por ejemplo, está la pequeña empresa del lavado de autos que necesita organizar los turnos para no perder clientes; el consultorio médico que necesita que el doctor tenga acceso a los expedientes cuando visita a los pacientes; o los restaurantes que usan tablets para tomar los pedidos. Y así, hay muchos casos más.

El problema es que cuando esas empresas empiezan a digitalizarse, su superficie de ataque se incrementa y se convierten en un nuevo objetivo de los ciberatacantes.

¿Cuáles son los desafíos de ciberseguridad que enfrentan las empresas de este segmento?

Hoy los ciberataques no discriminan por tamaño de empresa; todas pueden ser atacadas. El problema es que el impacto en una pequeña empresa es mucho más rápido y devastador. Imagine una pequeña empresa que durante cinco días tenga su sistema de facturación bloqueado por un ciberataque.

En ese sentido, las pequeñas empresas se enfrentan principalmente a dos desafíos: tienen que digitalizarse, pero en algunos casos no saben cómo hacerlo; y no son especialistas en tecnología, no contando en la mayoría de las ocasiones con un área de TI que se pueda encargar de eso.

En ese sentido, ¿cuál es la estrategia de negocios de Fortinet para apoyar al SMB?

Aquí cobra sentido la propuesta que hemos presentado hoy y donde juegan un papel muy importante las Telcos, porque ellas son las que pueden llevar esta oferta de manera simple a las pequeñas empresas para que éstas se puedan encargar de su negocio, dejando en manos de los especialistas toda la parte de ciberseguridad.



¿Por qué llegar a este mercado a través de las Telco?

Porque las Telco tienen una posición muy importante en el mercado para poder hacerlo, porque son los dueños de la conectividad y tienen una gran capilaridad. Además, muchas de las pequeñas empresas son clientes de las Telcos y estas tienen un esquema de ventas multi-canal, que es lo que se necesita en este tipo de ofertas. Por eso, pensamos que puede ser una fórmula de éxito para llegar hacia las Pymes.

¿Qué características debe tener esta propuesta?

Lo principal es que debe ser una solución diseñada especialmente para la Pyme, es decir, que sea una oferta simple, basada no en conceptos tecnológicos, sino de negocio. Por ejemplo, para que una Pyme la entienda, no podemos hablar de SD-WAN o Zero Trust, sino "WiFi seguro" o "trabajo remoto seguro", que son conceptos que todo el mundo conoce y de los cuales se puede entender el beneficio.

Además, debe ser modular, de manera que la Pyme pueda seleccionar qué piezas del puzzle más se acercan a su realidad y presupuesto.

Una tercera característica importante es que sea una solución escalable y que permita a la Pyme ir comprando conforme la necesidad.

Finalmente, pero muy importante, es que las Pymes se sientan partícipes de la oferta que están utilizando a través de algún grado de autogestión que les brinden los service providers, de manera que pueda percibir el servicio que recibe, y también ser capaz de hacer algunos cambios básicos sin tener

que llamar a un call center. Todo esto es muy importante para la Pyme, pero también un tremendo desafío para los proveedores de estas soluciones.

¿Qué ventajas ofrece a las Pymes adquirir estas soluciones a través de servicios gestionados?

Hay varias ventajas, pero lo principal es que, a través de un servicio gestionado, la Pyme puede ocuparse de su negocio y dejar que sean los especialistas -en este caso, las Telcos- quienes ofrezcan este servicio y que puedan avisar a la Pyme cuando exista una amenaza o esté siendo atacada.

Otra ventaja es la sencillez en la manera que lo compras. Eso significa que cuando se compra esta solución a través de un servicio gestionado dentro del paquete de conectividad, se puede incluir como un servicio de valor agregado y recibirlo todo en una única factura, evitando con ello tener que gestionar servicios y cobros con múltiples proveedores.

¿Cómo trabajarán con las Telcos esta nueva estrategia?

Esto ya es una realidad en América Latina y la manera de trabajarlo en Chile es como venimos haciéndolo en los últimos años: primero, tenemos un equipo local que da ese atendimento a las Telcos locales y les ayudan a desarrollar esta oferta. Y luego, tenemos todo el equipo regional que trabaja con nuestros equipos locales con las Telcos para ayudar a desarrollar la oferta más a largo plazo.

En resumen, desarrollaremos los diferentes módulos, dependiendo de lo que

quiera lanzar cada Telco, y en base a eso, les ayudaremos a construir la oferta para que puedan llevarla al mercado.

¿Qué expectativas tienen respecto del crecimiento de Fortinet en el segmento SMB?

Las expectativas son altas. Como hemos podido ver en el evento, el mercado de ciberseguridad que está llegando hacia los clientes a través de las Telcos es pequeño. Entonces, lo que queremos es crecer por encima de ese porcentaje y que las Telcos incrementen su cuota de mercado en ciberseguridad, en este caso hacia las Pymes.

¿Cuáles son los diferenciales de Fortinet en el mercado de ciberseguridad?

Tenemos varios, pero resumiré los tres principales. En primer lugar, tenemos el portafolio más amplio de soluciones de ciberseguridad disponibles en el mercado.

Segundo, contamos con herramientas de inteligencia artificial integradas dentro de las soluciones de Fortinet. De hecho, más de 40 soluciones de Fortinet ya incorporan IA y adicionalmente tenemos nuestro laboratorio Fortiguard Labs que está equipado con herramientas de inteligencia artificial que permiten detectar amenazas de manera inmediata y promover los remedios de manera automatizada.

Y el último punto es la gran presencia que tenemos en América Latina con más 1.200 profesionales, lo que nos permite dar una capilaridad para entender tanto a las Telcos como al ecosistema de partners que tenemos como también a los clientes finales. /ChN