

Beneficios de la Seguridad como Servicio

Hoy en día las empresas dependen cada vez de de sus sistemas informáticos para desarrollar su actividad, y, por lo tanto, son cada vez más sensibles a las vulnerabilidades y a otras amenazas de seguridad. Si a esto le añadimos la creciente movilidad de los trabajadores y las dificultades inherentes a la gestión de los servicios de 'roaming', lo que tenemos es un escenario en el que la gestión de la seguridad es cada vez más complicada, costosa y sofisticada. De hecho, muchos de los errores y averías de los sistemas informáticos están causados por errores humanos debidos a la gestión manual de las soluciones informáticas tradicionales instaladas en la red de las empresas. Para empeorar todavía más las cosas y según Gartner, el personal de seguridad es el recurso informático más difícil de encontrar y retener por las PYMEs¹, que representan la mayoría de empresas en la actualidad.

A fin de solucionar estas cuestiones están surgiendo nuevas soluciones de Software-como-Servicio (SaaS, por sus siglas en inglés) que substituyen o complementan a los productos tradicionales instalados en la red de las empresas. En concreto, las soluciones SaaS de gestión de seguridad anti-malware, como Panda Managed Office Protection (PMOP), pueden ser utilizadas en cualquier momento y desde cualquier navegador web, gestionando de forma fácil y sencilla la protección anti-malware y el firewall personal.

La primera ventaja que ofrece una solución SaaS como PMOP, en comparación con una protección tradicional, es el hecho de que no haga falta realizar ninguna inversión por adelantado para implementarla. Las protecciones tradicionales para estaciones requieren de inversiones en hardware y software para la red de la empresa (servidores de administración, repositorios, bases de datos), introducen puntos vulnerables en los que pueden producirse fallos y conllevan gastos recurrentes de mantenimiento y actualización. Una solución anti-malware SaaS, por el contrario, aloja toda la infraestructura de gestión en la infraestructura de la empresa que ofrece el servicio. El ahorro a este respecto es mayor cuanto más distribuido esté el entorno a proteger (normalmente, cada ubicación a proteger en un entorno distribuido requiere de al menos un servidor en el modelo de protección 'in-situ'). Si consideramos la implementación media de una solución anti-malware en una empresa de tamaño medio, el ahorro proporcionado por una solución SaaS podría alcanzar el 50% del coste total.

La segunda ventaja importante que ofrece una solución SaaS es que permite al canal ofrecer servicios de valor añadido al usuario final. Esto permite al canal recuperar el beneficio que ha ido perdiendo en los últimos años debido al cada vez menor margen que obtiene sobre el hardware. Según AMI Partners, "Los Partners de Canal (CPs) especializados en vender a las PYMEs (pequeñas y medianas empresas, o empresas con un máximo de 999 empleados) en Estados Unidos están aumentando sus esfuerzos para hacerse con la gran oportunidad que representan los servicios gestionados y de software como servicio (SaaS)"². Se espera que las PYMEs gasten 1.600 millones de dólares en SaaS en el año 2008³. En el caso de PMOP, los Partners de Canal se benefician de una "Consola Partner" diseñada especialmente para ellos. Esta consola les permite gestionar de forma eficaz la seguridad de múltiples clientes desde una única consola web, de forma remota, y sin necesitar de invertir en hardware o software adicional. De este modo, las PYMEs pueden subcontratar la gestión de su seguridad con un partner de canal (un MSSP).

Por ultimo, la tercera ventaja consiste en que el concepto de SaaS es la solución ideal para resolver con los problemas que plantea el cada vez mayor número de trabajadores móviles. A día de hoy, el controlar y gestionar a los empleados móviles y sus portátiles supone un motivo de preocupación para los administradores. Con una solución como PMOP, el administrador (o el MSSP) puede monitorizar y configurar la protección anti-malware y el firewall personal de forma remota, independientemente de su ubicación o de la conexión a Internet.

¹ "Factors SMBs Should Consider When making an MSSP Selection". Gartner Research. 8 de noviembre, 2007.

² Nota de Prensa de AMI-Partners, 16 de julio, 2008.

³ AMI-Partners