

ENTREVISTA CON DANIEL SOLÍS, DIRECTOR GENERAL DE BLUELIV (LEAP IN VALUE)

“Robos o fugas involuntarias de información por la red pueden hacer desaparecer a una empresa”

Las pymes continúan siendo las grandes olvidadas en materia de seguridad informática

Según la Fundación Shadowserver, durante 2009 los cibercriminales se infiltraron en los ordenadores de más de 100.000 personas y de 2.400 empresas de 196 países, eso sin contar a aquellos que de forma involuntaria ponen a disposición de terceros información financiera o estratégica de su empresa. Internet, la posibilidad de trabajar en red desde cualquier punto del mundo compartiendo información, también tiene un lado oscuro. Empresas como blueliv, ayudan a minimizar dichos riesgos. Daniel Solís es su director general y uno de sus fundadores.



Los fundadores de blueliv: Ramon Vicens, Jose A. Lancharro, Daniel Solís y Jordi Domingo

-¿Ante qué necesidad se creó blueliv?

Creamos blueliv porque veíamos que faltaba mucho por hacer para divulgar la importancia de la seguridad de la información y la prevención del fraude. A nosotros nos apasiona compartir el conocimiento y crear tecnología en la seguridad, y nuestro objetivo es aportar seguridad inteligente y adaptativa contra el fraude, corregir los fallos de seguridad y evitar la amenaza que representan los cyberdelicuentes (malware, hackers, mafias organizadas, estafadores, etc.).

“Nuestra función es encontrar fallos de seguridad y transmitir a la empresa el riesgo que comportan”

-¿Por ejemplo?

Una entidad bancaria sufre un incidente de seguridad y quedan expuestos los datos de sus clientes. Lo más razonable que los clientes harán, demandas a parte, será cambiarse de entidad, quedando afectada no sólo por un grave impacto en la imagen corporativa, sino por la potencial pérdida de clientes. El daño en su reputación puede ser fatídico.

-¿A qué se refieren cuando dicen que “focalizan y

Herramientas propias contra el cibercrimen

dólos y beliv son dos herramientas propias creadas por blueliv. dólos es una plataforma de detección y prevención de fraude, con la que se detectan y previenen las actividades fraudulentas: analiza acciones ilegales, transacciones monetarias o de tarjetas de crédito, y ataques que buscan obtener lucro o dañar la información. beliv es una plataforma de análisis de seguridad y gestión de vulnerabilidades, con la que se gestiona el ciclo de vida de las vulnerabilidades que impactan en los negocios, a la vez que controla y mide la correcta evolución de la seguridad.

“modelan el conocimiento” de las personas en las empresas?

Nuestra función es encontrar fallos de seguridad y transmitir a la empresa el riesgo que comportan. Para aportar innovación en valor y para que éste sea percibido y dé resultado, cada miembro de la organización debe entender el mensaje. Por ello, focalizamos y modelamos el conocimiento para cada actor principal, hablando su lenguaje y comprendiendo su área de influencia dentro de la organización.

-¿Qué tecnología usan sus soluciones?

Actualmente disponemos de una tecnología que aúna la experiencia y el apoyo de componentes de inteligencia artificial. Estas técnicas son muy necesarias para realizar análisis de programas o software maligno -malware, phishing, etc.- que intentan producir diferentes males: robos, bloqueos de sistemas y comunicaciones, etc.

-¿Cuál es el perfil de sus clientes?

Grandes cotizadas america-

nas (SEC) e IBEX 35, así como entidades gubernamentales. En cuanto a sectores, de todo tipo: trabajamos para entidades financieras y también para farmacéuticas, empresas que manejan infraestructura crítica (gas, hidroeléctricas, aguas, etc.) y operadoras de telefonía a nivel mundial. Ahora estamos creando nuevos servicios para el pequeño comercio y para las pymes, las grandes olvidadas de la seguridad.

-¿Cuáles son los planes de futuro de blueliv?

Mantener la calidad e innovación en valor. Si por reducir costes reduces la calidad, pierdes la excelencia, pierdes tu meta y, como consecuencia, al cliente. Nosotros invertimos un 40% de la facturación en I+D+i, un departamento estratégico para crecer, evolucionar y mejorar. Preveamos facturar cinco millones de euros en tres años en el mercado internacional, ya que próximamente abriremos oficina en Latinoamérica y EEUU. ●