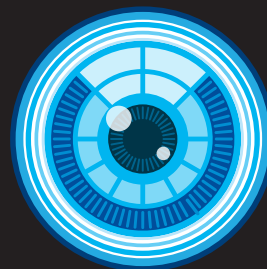




SECURE PROJECT

EL SECRETO PODER DE LA SEGURIDAD



Bestel.

Nacida como telco, hoy Bestel se mueve ya en las grandes ligas de los servicios IT. El de la seguridad es uno de sus bastiones

LA SEGURIDAD IT ES EL NEGOCIO

Víctor Mejía, director de ingeniería
prevención y SOC de Bestel

LA SEGURIDAD IT ES EL NEGOCIO

El SOC fue el primer servicio IT que echó a andar la compañía hace seis años, por lo que la seguridad en la nube hoy es un paso natural

■ Por **Mónica Mistretta**



*Víctor Mejía:
“No todo es tecnología.
Hay elementos
culturales y de
concientización a los
usuarios.”*

Bestel es una empresa originalmente concebida para prestar servicios de telecomunicaciones. Su conexión con Estados Unidos, a través de un cable de fibra óptica de 8,000 kilómetros, fue el ingrediente apetitoso necesario para que Televisa desembolsara alrededor de \$225 millones de dólares en 2007 por ella.

Unos años después, Bestel tuvo que iniciar su transformación para competir fuera de la industria de telco, que se venía estancando y enfrentaba perspectivas de comoditización. El movimiento lógico era hacia los servicios de valor agregado en la industria IT, apalancado por su robusta infraestructura de conectividad con más de 60,000 kilómetros de fibra óptica.



Resulta notable que el primer servicio IT que se echó a andar hace seis años fue el SOC (Security Operations Center).

Para encabezarlo se eligió a Víctor Mejía, quien se desempeñaba en el C4 de una entidad de Gobierno, controlando 100 operadores simultáneos.

Prácticamente, Mejía se llevó “la lista del súper” a Bestel para incorporar los equipos en los que ya tenía experiencia. “Fui el primer empleado para esta práctica, que echamos a andar en tres meses”, afirma orgulloso el director de ingeniería de preventa y servicios de Seguridad IT de la empresa.

Mejía tuvo que comenzar desde armar el caso de negocio, determinar el retorno de inversión y licitar elementos del SOC a partir de la obra civil misma.

Su primer gran cliente fue el ISSSTE, que dejó a Scitum para migrar la gestión de 1,500 sitios a Bestel, “en tan solo dos horas”, presume el entrevistado, quien también se había desempeñado en Nortel como gerente de ingeniería y arquitecto de Seguridad.

A partir de este gran logro, que implicó el manejo de 1,390 hospitales del ISSSTE, Bestel ganaría otros clientes clave: la Secretaría de la Defensa Nacional (Sedena), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y después buena parte del SAT.

A partir de 2015, la compañía integra las capacidades de tres grandes empresas: Bestel, Metrored y Quantumlink.

LA SEGURIDAD, EL NEGOCIO

Mejía resume en tres los negocios de Bestel: Seguridad, Comunicaciones e Integración.

“La seguridad es el negocio y es la principal necesidad de nuestros clientes, estén conscientes o no. La seguridad la puedes ver como usuario y como proveedor”, advierte el entrevistado, quien para evitar conflictos de intereses y cumplir con las normas de auditoría interna contempladas por la ley Sarbanes Oxley, no se encarga de la operación de seguridad IT interna, sino solo la de los clientes.

“Cada vez ellos están más conscientes de que los activos informáticos están expuestos a amenazas y que cuando explotan hay consecuencias. Hasta las PyMe están experimentando ransomware y ven que deben establecer una cultura de uso de bienes informáticos y seguridad. Ya hay empresas que ven a la seguridad como una inversión”, comenta el ejecutivo.

En los corporativos, dijo, este tema está muy entendido y se resume en contemplar un plan contra presupuesto. “Ya no hay que venderles la idea de la seguridad, sino ver

qué necesidades existen y cómo podemos priorizarlas al mejor costo posible.”

Para ello, Mejía recomienda establecer el nivel de riesgo (sin importar el tamaño de la organización), y el impacto de los bienes informáticos en la operación.

Luego, con gestión de la seguridad y entrenamiento, ver cuánto se puede reducir ese riesgo a un nivel aceptable.

“No todo es tecnología —aclara—. Hay elementos culturales y de concientización a los usuarios.”

CONSUMIR COMO SERVICIO

Bestel ofrece seguridad IT como servicio y soluciones en la nube, con las ventajas de sus economías de escala. “Tenemos más de 60 clientes en este momento y sigue habiendo muchas oportunidades, porque las empresas no van a poder invertir por ellos mismos en todo lo necesario y recurrirán a un proveedor que lo haga costeable”, dijo convencido Mejía.

Añadió que existe interés por parte de todo tamaño de empresas de incorporar medidas de seguridad a las redes a un costo conveniente, lo mismo que en el sector público, preocupado por ataques de DDS y hacktivistas.

El ejecutivo aseguró que las fortalezas de los servicios de Bestel se encuentran en seguridad perimetral en comunicaciones y acceso a internet, así como en el centro de datos. “Protección y detección de malware es uno de los elementos estratégicos de la solución.

Una protección adicional para los clientes en la nube es limpiar los tubos de internet para contención de ataques de DDS. Hoy en día el carrier no va al escritorio, no administra la seguridad. Estamos en los centros de datos o en el enlace. Con clientes más sofisticados ya proveemos el firewall de base de datos, el de aplicaciones, etcétera”, explicó Mejía.

Otro de los servicios a cargo del ejecutivo son las pruebas de penetración para detectar vulnerabilidades, que en algunos casos se practican como medida de medición de riesgo y en otros se trata de un análisis periódico como lo exige la norma de seguridad de datos PCI (Payment Card Industry).

Por último, el entrevistado subrayó la dificultad de conseguir talento en áreas de seguridad IT, que en la mayoría de los casos es necesario desarrollar con inversiones altas en capacitación.

“La ventaja de centros como este es que no pagas el costo de desarrollar al talento para que luego se vaya, así como la experiencia acumulada, pues aquí se tiene un gran entendimiento de los aspectos de seguridad”, concluyó Mejía convencido. ●



