

**H**ispasec es hoy una empresa líder en servicios de seguridad, ¿en qué áreas centra su actividad?

Nuestra actividad se centra exclusivamente en la seguridad TIC, somos un laboratorio especializado en el análisis e investigación tanto de los riesgos y amenazas como de sus soluciones correctivas y preventivas.

Auditorías, test de penetración, anti-fraude y servicios de información 24x7, consultoría, análisis de malware, formación, desarrollo seguro, etc.

**¿Cómo han logrado generar una cartera de productos tan reconocida?**

No vendemos productos, ofrecemos soluciones. No es una frase de marketing, Hispasec es una empresa atípica en muchos aspectos. Realmente no tenemos productos cerrados que intentemos meter con un cazador, sino que desarrollamos o adaptamos en función de las necesidades y características de cada cliente. No vendemos ni mantenemos acuerdos con tecnología de terceros, no obtenemos ningún beneficio al recomendar un producto, nuestra opinión no está prostituida por intereses comerciales.

Creemos que esa independencia y enfoque puramente técnico a la hora de abordar los proyectos es muy valorado por los clientes.

**Las necesidades y la búsqueda de respuestas a los problemas de los clientes han sido uno de los motores de desarrollo de la industria, ¿en qué medida la autorregulación de los mismos ha resultado decisiva para desarrollar el mercado?**

Es fundamental, ya venga por legislación, caso de la LOPD, como por autoimposición de la propia industria, caso del estándar PCI, toda regulación crea una demanda estructurada que repercute en el desarrollo de una cultura e industria de la seguridad, al mismo tiempo que dota de unos mayores niveles de seguridad a los sectores regulados y por ende a sus clientes finales y la sociedad.

**Hispasec, es una empresa con proyección internacional, ¿cuál ha sido la clave para lograr internacionalizarse?**

Uno de nuestros primeros clientes fue una multinacional extranjera del Fortune 500; tras comprobar los resultados de la primera auditoría con Hispasec abandonaron a su proveedor de servicios de seguridad, una firma muy reconocida de USA, y apostaron por nosotros. Transcurridos siete años siguen con nosotros. No hay que tener complejos a la hora de salir fuera, son muchas las empresas a las que no les importa de donde vienes o el tamaño que tengas, y fijan su atención en lo que eres capaz de hacer.

Para salir al mercado internacional no basta con ser bueno, tienes que ser diferente, especialmente si eres una pequeña empresa como es nuestro caso. Sólo innovando puedes abrir mercados vírgenes y directamente evitar a una competencia por lo general fuerte y bien establecida.

Por ejemplo, a día de hoy somos proveedores de la mayoría de las propias multinacionales de seguridad con VirusTotal Malware Intelligence Service. La clave: no existe otro servicio similar.

**El desarrollo de la industria se ha basado, en muchos países, en políticas de demanda temprana y apoyo a la investigación, ¿cómo valoraría la contribución de las políticas públicas al desarrollo del sector de la seguridad en España?**

En Hispasec estamos muy agradecidos a la Administración Pública por la confianza demostrada en la asignación de proyectos y en las ayudas de I+D+i. Para una empresa de nuestras características, fundada y dirigida por técnicos no por hombres de negocio, que nunca ha contado con capital de terceros o pedido un crédito, las políticas públicas al desarrollo del sector han sido claves para establecernos.

# Bernardo Quintero

**CEO de Hispasec**