

Cynet: la empresa de ciberseguridad israelí que ha llegado a España para quedarse

Cynet, empresa israelí de servicios de ciberseguridad avanzados, nacida en 2015, llegó a nuestro país hace unos meses tras contar con presencia en Londres, Berlín, Boston, Milán y Tel Aviv. ¿La razón de esta nueva apertura? España es una muy buena opción para entrar en Europa por la calidad de sus clientes y *partners*, confirma Javier Cazaña, *country manager* de la marca para el mercado ibérico.

Inma Elizalde

El directivo, que cuenta con una amplia experiencia en el mundo de la ciberseguridad al haber ocupado diferentes cargos en compañías como VMware, SealPath, F-Secure, Trend Micro o McAfee, señala que está en proceso de construir un equipo en el que quiere contar con los mejores perfiles, a pesar de la dificultad para encontrar personas especializadas en este mercado. A su favor el apoyo con el que dispone a nivel de ingeniería, ubicado en diferentes localizaciones hasta que pueda lograr

el equipo que necesita, admite. Tras esto vendrá la creación de su canal de distribución y el equipo comercial.

Una propuesta atractiva

La corta trayectoria de Cynet viene avalada por varios premios y 78 millones de dólares en cuatro rondas de financiación. ¿Qué la hace tan atractiva? Sin duda alguna su plataforma unificada Cynet 360 AutoXDR, que permite la seguridad integral de los *endpoints*.



Javier Cazaña,
country manager de la marca para el mercado ibérico

Javier Cazaña explica que es una compañía nueva, fresca, con ciertos diferenciadores como el servicio que tiene detrás en cuanto a nivel de recursos humanos y la especialización a la hora de dar una respuesta. Un dato muy importante: esta compañía nace de la respuesta ante incidentes y eso es algo que también marca al contar con una solución que embebe muchas de las tecnologías que hoy en día hay que comprar por separado. Soluciones que incluyen un EDR, un NDR, análisis de comportamiento humano, el análisis de la postura de seguridad de las aplicaciones, herramientas a nivel forense para poder analizar rápidamente, una gran flexibilidad en cuanto a la facilidad de uso de la consola. A todo ello hay que añadir que su fundador; Netanel Amar, cuando pensó en crear Cynet, lo hizo queriendo dar la misma seguridad a una compañía de cinco usuarios que a uno de 100.000, adaptando su negocio para que pudieran tener esa cobertura.

“Cynet vio la luz en 2015. Se fue desarrollando,



penetrando en diferentes países, pero por su humildad y por la cultura corporativa que tienen están muy abiertos a enseñar nuevas maneras de protegerse”, observa Cazaña..

“Nuestros consultores y analistas están recibiendo toda la información que necesitan bajo un mismo paraguas donde, teniendo la tec-

nología de correlación adecuada, son capaces de ver rápidamente cuál es el problema y resolverlo de una manera proactiva llamando al cliente, que es la parte de MDR”, revela. “Es la integración entre un equipo humano capaz de dar esa respuesta a una compañía media o a una *enterprise*, con una estrategia muy

"Cynet es una compañía nueva, fresca, con ciertos diferenciadores como el servicio que tiene detrás en cuanto a nivel de recursos humanos y la especialización a la hora de dar una respuesta"

abierta a trabajar a nivel de canal, también con grandes integradores que, en muchas ocasiones, imponen este tipo de tecnología como un complemento.

El directivo va incluso va más allá al asegurar que muchos de los clientes de Cynet han entrado a formar parte de esta familia a través de una respuesta ante incidentes por el equipo que hay detrás y por la velocidad de respuesta de despliegue.

Buscando su hueco

"Tenemos que ver dónde está nuestro hueco en un mercado tan competitivo como el de la ciberseguridad de nueva generación", admite. "Cuando empezó el *boom* de las soluciones de nueva generación como el EDR, el análisis por

comportamiento y se comenzó a hablar de integración con cualquier tipo de infraestructura de seguridad que un cliente pudiera tener, se hizo necesaria la sencillez en la gestión de todo ello ante la complejidad de los nuevos ataques y la necesidad de contar con una gran información que permitiera una capacidad de reacción. La visibilidad se tornó como uno de los elementos principales junto a la información en tiempo real para reaccionar lo antes posible ante una brecha", manifiesta. Y ahí es donde este tipo de soluciones, que no consumen demasiado recursos y que son muy transparentes para el usuario final, entran en juego. Las nuevas tecnologías permiten localizar y entender cómo una compañía ha sido atacada. Para Cazaña este ha sido uno de los grandes

retos. Hay compañías que han ido evolucionando, integrando esas soluciones entre sí, por lo que fabricantes como Cynet, con un servicio MDR que cumple con la GDPR y un equipo humano detrás, entrenado y con mucha experiencia en este tipo de operaciones, "hace que pase algo", avanza.

Sin embargo es consciente de que Cynet también tiene que sortear retos en el mercado español. Entre ellos ser capaz de proveer una tecnología sólida y entender la complejidad del mercado ibérico. "Es decir, tenemos que demostrar que cumplimos lo que decimos. No solo estamos hablando de elegir los mejores jugadores". En su haber ya cuentan con un mayorista de valor: Attempo. Y es que, tal y como manifiesta: "Tener una clara apuesta es

La balanza se puede inclinar a favor de Cynet

La exigencia por parte de las empresas españolas en cuanto a ciberseguridad es muy alta. Hay grandes jugadores. Pero poder contar dentro de una misma plataforma con tecnologías muy punteras en empresas de todos los tamaños puede inclinar la balanza a favor de Cynet. Así lo estima Javier Cazaña, quien asegura que “aunque en el panorama de la seguridad estamos viendo cómo muchas marcas han ido desapareciendo, por diferentes circunstancias, Cynet ha venido para quedarse”.

Y, aunque es consciente de que por culpa de la economía los presupuestos pueden estar bastante limitados, opina que hay que ser valientes a la hora de buscar nuevas tecnologías y marcas que puedan complementar los planes de seguridad. En el caso de esta empresa israelí son capaces de ayudar a sus clientes prestándoles la tecnología gratuitamente para que puedan responder a las incidencias.

elegir muy bien con quien das el primer paso. Cuando empiezas a crecer, habrá que ver cuáles son los siguientes pasos a seguir a nivel de distribución. En el canal es muy importante tener las opiniones de los profesionales que realmente saben y son capaces de comparar con

otros fabricantes. Con respecto al cliente final es importante que este vea el valor que supone, independientemente de su tamaño, tener un gran equipo de ingenieros vigilando lo que ocurre en su red.

Todo ello con otra baza a su favor: el Mitre, una

base de conocimiento accesible a nivel mundial de tácticas y técnicas adversas basadas en observaciones del mundo real de las amenazas a la seguridad cibernética, quien los considera como el tercer fabricante de seguridad más importante del mundo. Cynet ya quiere consolidarse en segunda posición.

IA

Utilizar inteligencia artificial en las soluciones de seguridad se ha vuelto fundamental. ¿Qué características presenta la IA de Cynet? “Hay ciertos detalles en la correlación de todos los eventos que recogen los sensores que tenemos repartidos. Y esa correlación va a decir que hay un comportamiento potencialmente sospechoso que es analizado por nuestros analistas. Tenemos la posibilidad de automatizar todas esas acciones de aprendizaje. Somos capaces de crear una serie de reglas para que cuando las empresas vean ese comportamiento el sistema automáticamente reaccione”, confirma.

CISO y CIO

En el entorno del CISO Javier Cazaña opina que hay un gran nivel, con algunos muy modernos que valoran a las nuevas marcas.

Sin embargo considera que hay un problema con el CIO, ya que cuentan con un mensaje demasiado generalista en el ámbito de la seguridad. “El CIO debe tener muy claro que en su gestión de la estrategia debe elegir jugadores que hagan bien lo que hacen en seguridad, sin equivocarse. Para eso tienen al CISO que les va a decir que es el especialista en seguridad. Quien tiene que gestionar esto y cumplir una serie de regulaciones”, apunta.

¿Qué deben buscar CIO y CISO en una oferta XDR? Aunque el EDR estaba muy enfocado en el *endpoint*, uno de los vectores más importantes en cuanto a temas de ataques y confluyó con el *boom* del trabajo en remoto y de la eliminación, muchas veces de los perímetros de seguridad, la seguridad sigue evolucionando y esa solución que parecía que iba a respon-



der muy bien, vio nacer otras tecnologías muy parecidas como el NDR o el XDR que se complementan, argumenta. En su opinión “la x es como la x de una incógnita, donde hay un conjunto de sensores, de tecnologías proveyendo información. Toda esa información correlada y analizada va a dar la calidad de la información que se necesita a la hora de responder a un

incidente”, por lo que considera que buen XDR es fundamental.

A la hora de fijarse en los requisitos hay que tener en cuenta la calidad de la información que da y la sencillez. Todo ello junto a puntos fundamentales como la integración con terceros, la visibilidad de toda la información, la granularidad de la misma y la facilidad de uso.

Cynet: seguridad sencilla e intuitiva para empresas de todos los tamaños

La compañía israelí Cynet ha llegado al mercado ibérico para dar respuesta a la gran complejidad de los nuevos ataques que las empresas están sufriendo. Una seguridad aplicada a organizaciones de todos los tamaños: desde el IBEX-35 hasta las muy pequeñas que no pueden permitirse contar con tecnologías muy avanzadas, añadiendo valor dentro de una única plataforma. Así lo afirma en este vídeo Javier Cazaña, *country manager* Iberia de Cynet. Una solución sencilla e intuitiva que responde a los retos del día a día.

**VIDEO**

Javier Cazaña,
country manager de la marca para el mercado ibérico