



Entrevista a Jesús Rodríguez Cabrero

**Director General
Realsec**

REALIZADA POR
Jesús Rivero

FOTOS
MARÍA NOTARIO

Si alguien le ha visto un día sin sonreír, es porque le ha confundido con su "doble".

Si alguien ha asistido a una charla de Jesús Rodríguez, y no escuchó alguna opinión de crítica constructiva al sistema español de I+D+i, es que la daba su "doble", de nuevo.

Jesús Rodríguez Cabrero es, por encima de todo, un emprendedor con las ideas muy claras, y "listo" como él sólo para detectar oportunidades de negocio... dentro, y cada vez más, fuera de España también.

Licenciado en Ciencias Económicas y Derecho por la Universidad de Valladolid, tiene más de 25 años de experiencia profesional, vinculado al mundo de las TIC desde luego. Pero no sólo ahí... me constan sus negocios en áreas de actividad productiva bien diferente.

Los grandes éxitos de su carrera profesional son: **QUARK SOFTWARE & SERVICIOS**, fundada en 1993; y, **REALSEC** y **DIANET**, sus dos proyectos empresariales actuales, más característicos, y que puso en marcha a finales de 2001.

Con "QUARK", empresa de servicios y productos informáticos, que fue pionera en servicios de consultoría e integración de soluciones de seguridad, empezó su andadura en el mundo de la seguridad, hasta que fue



absorbida por e-NETFINGER en el año 2000. Como buen emprendedor y ave fénix de los negocios, reapareció al poco tiempo con **REALSEC** su actual buque insignia, del que es "capitán" indiscutible... y ¡querido! por su gente; formalmente, es "sólo" el Director General de la Compañía, al igual que en el caso de **DIANET**.

¿Qué actividad desarrolla Realsec en el campo de la seguridad?

Realsec es una empresa especializada en el desarrollo de sistemas de cifrado y firma electrónica. Construimos hardware criptográfico y sistemas de alta seguridad, ajustados a estándares reconocidos internacionalmente, es decir, sistemas certificados.

De hecho somos, la primera empresa de la Industria de Seguridad española en conseguir una certificación FIPS 140-2 Level 3 por el NIST para nuestro producto **Cryptosec**, un HSM cuya certificación conseguimos en el año 2004.

Actualmente nuestros productos cuentan con una muy buena presencia en el sector de Banca y de Medios de Pago, tanto en el mercado español como en el latinoamericano y estamos penetrando en

otros sectores con toda una nueva línea de productos y soluciones para firma electrónica de documentos y sellado de tiempo más algún otro producto que viene de camino.

¿Cuál es su opinión con respecto al momento que vive la industria de seguridad española?

Sin duda alguna, la industria de la seguridad vive un muy buen momento a nivel mundial, ya que las empresas están cada día más sensibilizadas en analizar sus riesgos y adoptar medidas de protección, lo que representa una oportunidad para las empresas que desarrollamos productos hardware y software en el ámbito de la seguridad. Y en el caso de España, esta situación no difiere en absoluto.

Sin embargo, con respecto a la situación de la Industria de la Seguridad española, mi opinión es distinta. Hay que tener en cuenta, que los fabricantes de seguridad en España somos en su mayoría Pymes y nos enfrentamos a importantes dificultades, tales como recursos financieros limitados para invertir más en I+D+i, dificultades para reclutar personal especializado, altas inversiones en



certificar nuestros productos, sin ningún tipo de ayuda, y un mercado nacional muy limitado, lo que nos obliga a tener que salir a otros mercados para poder amortizar nuestras inversiones.

Si a todo ello le sumamos el escaso apoyo por parte de la Administración, ya que la mayoría de los fondos públicos para I+D+i están destinados a financiar y subvencionar la informatización de las Pymes, a extender la implantación de ancho de banda y a propagar el uso de Internet, el panorama no es muy halagüeño.

Por supuesto, es imprescindible invertir en todo lo anterior para poder desarrollar la Sociedad de la Información, sin embargo, no es menos cierto que las cantidades realmente empleadas en fomentar el I+D+i, en general, en nuestro país, son insuficientes y que las destinadas a iniciativas para la industria de la seguridad podríamos calificarlas de "paupérrimas".

¿Qué apoyos, por parte de la Administración, recibe la empresa española para fomentar la tecnología nacional?

Al hilo de lo que comentaba anteriormente, mi opinión como empresario, que cree en su proyecto, "el proyecto Realsec", y que invierte y arriesga sus propios recursos y el de sus socios para desarrollar un proyecto de valor dentro del ámbito del I+D+i de la industria de la seguridad y que, además, contribuye a generar riqueza para este país, consiguiendo poner una serie de productos en el mercado con marca nacional y que cuenta con clientes importantes, es muy positiva.

Si además, todo esto se proyecta a nuestra acogida en el sector privado, no solamente puedo decir que estoy satisfecho, sino que estoy encantado y agradecido por la respuesta obtenida. Sin embargo, lamento enormemente, tener que decir, que nuestra experiencia con la Administración y el sector público en general, no está siendo muy positiva.

Bien es cierto que la Administración Central está desarrollando programas de I+D+i, pero quizá no se hace lo suficiente en el ámbito del que estamos hablando y en el que empresas como Realsec, llevamos mucho tiempo.

Por supuesto que hemos recibido alguna ayuda del Ministerio de

Industria, que sinceramente agradecemos, pero agradeceríamos mucho más, que la Administración diera ejemplo y apostara por priorizar y dar entrada a la tecnología española de seguridad en los Organismos Públicos, ya que de ese modo su estrategia tendría una mayor credibilidad y las empresas contaríamos con la mejor ayuda que podrían prestarnos.

Estará de acuerdo en que no resulta fácil entender, que por un lado se hable de apoyo a la industria española y por otro se la discrimine o se le pongan piedras en el camino, adquiriendo tecnología de importación similar a la que nosotros desarrollamos y a un mayor precio. Este tipo de situaciones generan desmotivación en la Industria y falta de credibilidad en la Administración. Si embargo, a este respecto, es justo destacar algunas iniciativas interesantes, como la desplegada por la Comunidad de Madrid y la labor que ha comenzado a realizar INTECO.

¿A qué problemas de seguridad se enfrenta la empresa española hoy día y en concreto el sector de la banca al que Realsec se dirige principalmente?



En mi opinión, los dos mayores problemas a los que se enfrentan las empresas en cuanto a su seguridad es el crecimiento que ha experimentado el *spam* y el *phishing*, sin duda éste último el que más seriamente está afectando a la Banca.

En estos momentos Realsec está investigando en el posible desarrollo de una solución para paliar este problema.

Por otro lado, otro de los retos a los que se enfrenta la Banca en estos momentos es el de minimizar el riesgo del fraude en las Tarjetas, donde se está trabajando en la implantación de las nuevas tarjetas chip EMV, campo en el que Realsec dispone de soluciones y que están muy bien introducidas en el sector.

¿En qué líneas de negocio se focaliza Realsec? ¿Qué nuevos productos ha lanzado al mercado y en qué dirección, en cuanto a soluciones, tiene previsto caminar los próximos años?

Realsec cuenta con productos como **CryptosecBanking** y **H3P**,

que dan cobertura a las necesidades de tratamiento criptográfico del entorno bancario y a la personalización de tarjetas EMV en el campo de los Medios de Pago, respectivamente.

Además Realsec, comercializa un Servidor criptográfico para Firma Electrónica de documentos llamado **CryptosignServer**, un servidor de Sellado de Tiempo llamado **CryptosecTSA** y varios productos más.

En cuanto a las nuevas soluciones en las que estamos trabajando, no puedo adelantar demasiado, ya que no todos los proyectos terminan convirtiéndose en productos, sin embargo sí puedo anticipar la liberación próximamente de dos nuevos productos: un cifrador de correos y un cifrador de datos, ambos basados en estándares.

Recientemente han iniciado una etapa de internacionalización, ¿cómo la han llevado a cabo y qué planes tiene a este respecto su empresa a corto/medio plazo?

Efectivamente, hace dos años encargamos a una empresa consultora que nos realizara un estudio de la situación del mercado de la seguridad en Latinoamérica para conocer su situación, sus necesidades y qué posibilidades de negocio podían llegar a tener nuestros productos en ese mercado.

Como consecuencia de aquel estudio, decidimos abrir nuestra primera oficina de internacional en México y actualmente contamos con una red de más de 30 partners, repartidos entre México, Chile, Colombia, Argentina, Perú y Brasil.

También recientemente hemos firmado un acuerdo con una empresa de Atlanta -Georgia- para poder tener presencia física y poder desarrollar nuestro negocio en el mercado norteamericano.

En cuanto a nuestros planes para el presente año 2008 y para el 2009 es conseguir sedimentar y consolidar nuestra presencia y negocio en estos países. Después de alcanzar estos objetivos, seguiremos estudiando nuevas posibilidades.

¿Qué objetivos tienen marcados para el mercado español?

En cuanto al mercado español, tenemos ante nosotros tres objetivos estratégicos: por un lado queremos incrementar y afianzar nuestra presencia en el sector financiero, desarrollar un mayor posicionamiento en los sectores de Industria, Servicios y Telecomunicaciones, proceso al que nos ayudará, tanto los últimos productos que hemos lanzado al mercado, como los que vienen de camino y además seguiremos apelando a la inteligencia del sector público hasta conseguir la entrada en el mismo. En cuanto a objetivos económicos, nuestras previsiones son las de multiplicar por dos nuestros actuales resultados durante el actual ejercicio y el próximo 2009. ♦