

# Una estrategia global única y grandes oportunidades para partners y clientes, así queda WatchGuard

(Carlos Vieira, Country Manager WatchGuard Iberia)



# Una estrategia global única y grandes oportunidades para partners y clientes, así queda WatchGuard

(Carlos Vieira, Country Manager WatchGuard Iberia)

En marzo de 2020 se anunciaba la compra de Panda Security por parte de WatchGuard. El acuerdo, cerrado en junio, crea una empresa de seguridad con una oferta para la red, el cloud, el endpoint y los accesos que, bien asentada en el midmarket, busca sumar nuevas oportunidades en la parte alta del mercado. Apostando por el canal y una oferta gestionada centralmente a través de la plataforma WatchGuard Cloud, la compañía afronta un año lleno de oportunidades para los clientes y el canal de distribución.

Los últimos han sido los meses de transición que toda adquisición requiere, algo en lo que WatchGuard tiene experiencia tras haber comprado en los últimos diez años un total de siete empresas, permitiéndole evolucionar su oferta desde los UTMs a la seguridad de las redes WiFi, el cloud, la autenticación multifactor y, gracias a Panda Security, adentrarse en el mercado de seguridad endpoint

y los servicios de threat hunting. “El balance de la operación es positivo y la evolución de la integración muy buena. En menos de un año del anuncio de la compra de Panda, hemos logrado importantes hitos, pues desde el pasado 1 de julio ya hay una aproximación al mercado conjunta de ambas compañías y desde octubre los partners de las dos pueden ofertar los productos de WatchGuard, incluidos los de Panda”, explica Carlos Vieira,

"Nos sentimos orgullosos del pasado que hemos heredado de Panda Security"

Country Manager de WatchGuard para España y Portugal.

Dice además el directivo, que los partners de la compañía demandaban una solución de seguridad endpoint, "y nos hemos decantado por Panda Security porque consideramos que es la mejor opción".

La adquisición de Panda Security permite a WatchGuard, una empresa que cumple 25 años de recorrido, dar respuesta a la creciente demanda de seguridad para el punto final, una seguridad impulsada además por el teletrabajo y porque la pérdida del perímetro ha vuelto a colocar a los puntos finales, (ordenadores, portátiles, móviles y tablets,) en el centro de la seguridad.



Carlos Vieira  
Country Manager WatchGuard Spain & Portugal

**'NOS SENTIMOS ORGULLOSOS DEL PASADO QUE HEMOS HEREDADO DE PANDA SECURITY' (WATCHGUARD)**

[CLICAR PARA VER EL VÍDEO](#)



Esta pérdida de perímetro que impulsó a muchos fabricantes de firewalls a buscar más allá de la seguridad de la red, no ha llevado a una merma en la venta de este tipo de dispositivos. Asegura Carlos Vieira que "los negocios siguen necesitando una solución de firewall". Reconoce el directivo que cuando se deja de trabajar en una oficina, donde hay un perímetro bien controlado, y se trabaja desde casa, las empresas pasan a tener centenares o miles de oficinas remotas y se debe securizar ese entorno y

esos endpoints porque "esos dispositivos personales son potenciales medios de transporte de malware que pueden acabar en la red de la empresa".

Lo que es seguro es que la pérdida de perímetro, el teletrabajo o el incremento de los ataques está generando una mayor concienciación en materia de seguridad. Los altos directivos son más receptivos, "y esto se está traduciendo en un incremento en el presupuesto de seguridad". El puesto de trabajo también ha generado

## Cytomic, elemento estratégico

“Cytomic es estratégico y lo seguirá siendo para WatchGuard”, asegura Carlos Vieira cuando le preguntamos por la unidad de negocio creada por Panda Security en 2019 para centrarse en el segmento de proveedores de servicios con un paquete de soluciones de protección avanzada para endpoints y servicios de threat hunting.

Miguel Carrero, nombrado recientemente Vicepresidente de Cuentas Estratégicas, será el encargado de liderar el crecimiento y la expansión global de la compañía para dirigirse, incorporar y gestionar alianzas con cuentas estratégicas, incluyendo proveedores de servicios de seguridad gestionada (MSSP).

El enfoque de Miguel en WatchGuard es llevar a este segmento una cartera ampliada de productos y servicios, que incluyen seguridad de red, autenticación multifactor y Wi-Fi, y escalar la cobertura de Cytomic a nivel global.

“Las grandes cuentas siguen siendo estratégicas para nosotros”, asegura Vieira, añadiendo que se tiene el portfolio adecuado para darles servicio. Menciona que la compañía cuenta con clientes de más de 25.000 usuarios que utilizan sus soluciones autenticación multifactor; clientes con más de 3.000 puntos de acceso o grandes clientes a nivel mundial con millares de dispositivos desplegados. Se mantiene, además, el compromiso con el roadmap previamente establecido.



*"Queremos ser la solución de seguridad para nuestros clientes, y esto significa que estaremos integrando, adquiriendo y desarrollando nuevas soluciones para poder enriquecer nuestro portfolio"*

tecnologías “next gen”, algo que ya ocurrió hace años en el mercado de firewalls, cuando se acuñó un término que aún persiste: el de Next Generation Firewall, o NGFW.

En el mundo del endpoint ha habido una revolución y ya no se habla de antivirus (AV) o anti-malware (AM). Ahora se habla de EDR, de Endpoint

Detection and Response, un segmento al que han llegado un puñado de empresas entre las que se encuentra Panda Security gracias a su tecnología Adaptive Defense, una solución presente en el catálogo del CCN y que utilizan muchas empresas de diferentes sectores, desde operadores a compañías del sector bancario, seguros o de viajes. Adaptive



The diagram illustrates the Panda Adaptive Defense 360 architecture. It features a central red play button icon with the text "Panda Adaptive Defense Platform" inside. Surrounding this center are several concentric layers and components: "PANDA ADAPTIVE DEFENSE & PANDA ADAPTIVE DEFENSE 360" at the top, "THREAT HUNTING & INVESTIGATION SERVICES" in the middle, "PANDA DATA CONTROL" on the left, "ADVANCED REPORTING TOOL (ART)" at the bottom, and "NEW FEEDS" on the right. The Panda logo is visible in the top right corner of the image area.

**ADAPTIVE DEFENSE 360**

 **CLICAR PARA VER EL VÍDEO**

Las oportunidades de cross-selling permitirán a los partners de "network security" entrar en el mundo del endpoint y a los del mundo endpoint entrar en el del UTM

Defense 360 presenta muchísimas opciones para WatchGuard, cuyo Country Manager asegura que "es nuestro trabajo seguir evangelizando" porque los clientes necesitan dar el salto a este tipo de

soluciones que combinan capacidades EPP y EDR para estar más seguros.

Nadie dijo que las integraciones y la toma de decisiones fueran fáciles. En el caso que nos ocupa

No habrá una estrategia de marcas en España distinta a las demás regiones



hay dos grandes marcas, Panda Security y WatchGuard, que se complementan a la perfección y que cuentan con una cultura similar. Se está trabajando en un proceso de integración de las marcas que conoceremos en los próximos meses, pero lo que sí parece claro es que “solo habrá una estrategia global. No habrá una estrategia de marcas en España distinta a las demás regiones”.

Comenta también Carlos Vieira que “nos sentimos orgullosos del pasado que hemos heredado de Panda Security” y “la demostrada experiencia que tenemos en operaciones de adquisición e integración de tecnologías que luego convertimos en productos muy sólidos y rentables para el ecosistema de partners”. Asegura, además, que la compra de

Panda Security permitirá que “nuestros clientes estén más protegidos, que nuestros partners tengan una oferta completa que cubra todo el ciclo de seguridad desde la red al endpoint y que WatchGuard disponga de un portfolio más amplio de soluciones para ofrecer”.

#### **Impacto en el canal**

En una adquisición tan importante hay que tener en cuenta tanto la integración de productos como el impacto que tendrá en el canal. La palabra cross-selling es la clave y el mensaje para el canal de distribución de ambas compañías es: “Se abre un abanico de oportunidades muy grande en nuestros partners para hacer cross-selling y en nues-

tros clientes para tener una mejor seguridad, pues hablamos de una oferta completa y unificada que simplifica las tareas de despliegue, gestión y mantenimiento, entre otras cosas”, asegura Carlos Vieira.

Del lado de los mayoristas habrá una consolidación de un número determinado de ellos que darán soporte comercial y técnico a sus partners. Para el directivo de WatchGuard, la única opción es para los mayoristas de valor añadido, lo que está generando un proceso de transformación en esta figura.

Dice el directivo que la seguridad es cada vez más compleja y que los clientes lo que buscan son soluciones que sean fáciles de gestionar, “y lo que estamos permitiendo y queremos incentivar es la adecuación y complementariedad del portfolio de soluciones, la sencillez y la eficacia de las mismas y un modelo de negocio que entiende y promueve la colaboración con nuestros partners de una manera estratégica y sostenida para dar la mejor solución al cliente final”, subraya Carlos Vieira.

Estas oportunidades de cross-selling permitirán a los partners de “network security” entrar en el mundo del endpoint y a los del mundo endpoint entrar en el del UTM, y “estamos trabajando y realizando un gran esfuerzo en la parte de marketing, en la parte comercial, de gestión de producto, para mostrar a nuestros partners que somos la mejor solución para sus clientes porque, efectivamente, tenemos un portfolio que cubre Cloud, Network, Wireless, Multifactor Authentication y Endpoint”.

La corporación trabaja en un ambicioso roadmap de producto que verá la integración de todas las



"El balance de la operación es positivo y la evolución de la integración muy buena"

soluciones. WatchGuard Cloud, la plataforma de la compañía para la gestión de servicios de seguridad y en la que ya se integran las soluciones de UTM, WiFi seguro o MFA, ya está haciendo pruebas con la solución endpoint, "el propósito es tener en los próximos meses un portafolio que cree sinergias y aporte un valor añadido más allá de lo que aporta cada una de las partes de forma independiente" añade Vieira.

Lógicamente, no solo se trabaja en la integración. "Interesante" es como Carlos Vieira define el roadmap de la compañía; "queremos ser la solución de seguridad para nuestros clientes, y esto significa que estaremos integrando, adquiriendo y desarrollando nuevas soluciones para poder enriquecer

nuestro portafolio". Pero además WatchGuard aspira a ser el proveedor de seguridad para toda la comunidad MSP, y "creemos que hay tres inversiones principales que nos ayudarán a aumentar nuestra presencia en la comunidad de MSP más amplia: la expansión de la cartera, la evolución del modelo de negocio y un esfuerzo de ventas dedicado".


### Tipología de cliente

Antes del acuerdo de compra, tanto WatchGuard como Panda Security compartían tipología de cliente: el mercado de la pyme. Una vez cerrada la compra: "Seguimos siendo la solución de seguridad para las pymes y la empresa distribuida", pero con la oportunidad hacia la gran cuenta que abre la pro-

### Enlaces de interés...

- [WatchGuard nombra a Miguel Carrero vicepresidente de Cuentas Estratégicas](#)
- [Los partners de WatchGuard y Panda ya pueden beneficiarse de la adquisición y ofrecer el portfolio combinado](#)
- [La compra de Panda Security por WatchGuard tiene todo el sentido](#)

puesta EDR de Panda Security. Asegura Vieira que habrá una gran oportunidad en muchos grandes clientes.

En cuanto a las previsiones, se mantiene el crecimiento de doble dígito que según el country manager de WatchGuard para España y Portugal, "es lo habitual en la compañía". 

Compartir en RRSS



# SMART SECURITY, SIMPLY DONE.



SEGURIDAD DE RED • AUTENTICACIÓN MULTIFACTOR • WI-FI SEGURO • SEGURIDAD DE ENDPOINTS



900 90 70 80



spain@watchguard.com

## PROTECCIÓN INTELIGENTE

Múltiples servicios trabajan juntos de manera inteligente para prevenir, detectar y responder instantáneamente a los ciberataques con políticas automatizadas, así como supervisar e informar sobre el estado de tu infraestructura de TI.

## VISIBILIDAD ACCIONABLE

Las herramientas de visibilidad accionable te permiten identificar amenazas de manera proactiva, al tiempo que proporcionan acciones correctivas contra los problemas conocidos.

## GESTIÓN SIMPLIFICADA

Nuestra plataforma de gestión basada en la nube despliega, configura y mantiene tu seguridad de forma rápida y sencilla en múltiples productos de seguridad, empresas y sitios.

---

**PIONEROS EN CIBERSEGURIDAD  
DURANTE 25 AÑOS.**

---

**25** ANNIVERSARY **W**atchGuard®