



¿Dónde he visto yo esto antes?

LUIS FERNÁNDEZ DELGADO
Editor
lfernandez@codasic.com

El ecuador de la temporada estival nos deparó una sorpresa morrocotuda aunque no por ello menos esperada: finalmente se consumaba el intento de Broadcom de adquirir Symantec. Esta adquisición no es una operación cualquiera. Aunque en nuestro agitado sector suceden sin parar –esta revista, de hecho, tiene una sección específica para hacerse eco de los trasiegos mercantiles de esta industria, aún falta de madurez y consolidación–, lo cierto es que la compra de Symantec tiene mayor relevancia de la habitual.

“En este tablero mercantil todos entendemos la inevitabilidad de que el ‘Pez grande come al chico’ y que jugosos dividendos primen siempre la operación, pero también deben prevalecer criterios atinados que, aprendiendo de lo anterior, conduzcan a buen puerto estas delicadas macrooperaciones como la de Broadcom con Symantec”.

Que un gigante mundial de la fabricación de chips y de software de infraestructura como es la hoy californiana –y en origen, de Singapur– Broadcom quiera seguir expandiéndose, no es algo anómalo en la feroz batalla por formar parte del club de los gigantes tecnológicos. Tras merendarse hace algo más de dos años a Brocade por 4.959 millones de euros (y por ende su catálogo de productos de almacenamiento y de red de datos –ulteriormente vendido este último apartado a Extreme–) hizo luego lo propio con otro emblemático proveedor de software empresarial: CA Technologies, para lo cual desembolsó 16.200 millones de euros.

En estas, llega un verano salpicado por el rumor estival estelar: ¿comprará Broadcom a una de las mayores empresas mundiales de ciberseguridad? Tras sucesivos dimes y diretes la compañía finalmente anunciaba la consumación de la compra. Eso sí, en el camino negocial se dejaba la parte de consumo fuera del acuerdo, por lo que finalmente Broadcom cerraba la adquisición expresa de la unidad de ciberseguridad corporativa y empresarial de Symantec por 9.600 millones de euros, fracasando así su empeño inicial de apoderarse también de la otra porción de la filial Norton, nada desdeñable, centrada en el software antivirus residencial. Cabe precisar que entre ambas, en aportaciones similares, generaban unos suculentos ingresos totales de 4.500 millones de euros.

Visto lo visto, surgen interesantes cuestiones. ¿Dónde están las posibles sinergias de un fabricante de semiconductores y

las capacidades de protección adquiridas? ¿Es una meditada estrategia de diversificación que, al tiempo que propicia seguir ganando terreno para afianzarse en USA con potentes inversiones en suelo estadounidense –tan del gusto de Trump–, incursiona en los terrenos más críticos de las compañías, cual son sus activos de información, apoderándose de su llevanza y custodia?

Más allá del hecho de que, en afirmaciones de su presidente y consejero delegado, Hock Tan, esta operación suponga compartir valores de innovación, colaboración y excelencia en ingeniería entre ambos gigantes tecnológicos, lo cierto es que no se atisban mayores sinergias entre tan dispares actores.

Un inquietante indicio del incierto porvenir que pudiera avecinarse tras esta operación –a consumarse con todos los plácets en el primer trimestre del año fiscal 2020– se deriva de lo sucedido escasos meses después de la compra de CA. Broadcom se deshizo de Veracode, una de las joyas ciber del célebre fabricante de mainframes nacido como Computer Associates en 1976; la prestigiosa unidad de negocio focalizada en ciberseguridad que ofrece una plataforma para testeo de aplicaciones que ayuda a los desarrolladores y equipos de protección a solucionar vulnerabilidades, fue vendida escasos meses después al ávido fondo Thoma Bravo por 865 millones de euros,

generando la operación más de 300 millones de plusvalías en menos de un año. En la subsidiaria española hubo una desbandada generalizada de sus talentosos expertos en ciberseguridad...

Uno tiene el *déjà vu* de lo acontecido al otro gigante de la ciberprotección, McAfee, cuando acabó en las fauces de Intel por intenciones similares a resultas de lo cual, y tras varios años de infructuosa digestión, acabó en estéril fiasco por incompatibilidad, extravío de rumbo y dejadez.

En este tablero mercantil todos entendemos la inevitabilidad de que el ‘Pez grande come al chico’ y que jugosos dividendos primen siempre la operación, pero también deben prevalecer criterios atinados que, aprendiendo de lo anterior, conduzcan a buen puerto estas delicadas macrooperaciones.

Tanto el propio sector de la ciberseguridad como los usuarios empresariales de ella se merecen la existencia de actores que protagonicen con éxito su liderazgo y les acompañen de manera fiable en su travesía migratoria digital.

Para quienes ya hemos visto estos tropiezos con anterioridad, sería una lástima que, por el vil metal o por maniatarla, se malograra la solvente y fructífera trayectoria de Symantec, cuya visión de cómo afrontar los retos actuales para la habilitación confiable del negocio digital –nube y transformación mediante–, es atinada. Y lo mismo es de aplicación al conjunto de profesionales que lo integran, empezando por el éxito de los locales en España, que acreditan un más que contrastado talento. Estaremos atentos a este devenir. ●