

## EMPRESSES

# Objectiu: posar fi a la brossa electrònica

**INFECTATS.** Antispameurope, a Barcelona des del 2008, vol evitar que ens arribin els milers de correus que circulen amb finalitat malicioses

ANDREU MAS  
BARCELONA

Un dels problemes més greus del treball en línia és que és una porta d'entrada perfecta per als agents anomenats *maliciosos*, que pretenen infectar els ordinadors d'empreses i particulars amb l'ànim de destruir-los o bé per accedir a informació confidencial; això, a banda dels milers de correus publicitaris que cada dia inunden els servidors i ordinadors de tot el món. El desembre de 2008 va aterrar a Catalunya, concretament a Barcelona, la firma alemanya Antispameurope, que ja és present a 30 països. La principal diferència d'Antispameurope respecte d'altres competidors és que ha creat un sistema compatible amb tots els programes de correu electrònic sense necessitat d'aplicar programari, maquinari o fer un manteniment addicional de maquinària. Tot el correu dels clients de la marca establerta a Catalunya es filtra en els seus servidors i després arriba al client, un cop s'ha comprovat que no és una amenaça.

La marca té una plantilla de 47 treballadors, dos dels quals ope-

## ANTISPAMEUROPE

### CLIENTS

4.000

### TREBALLADORS

45

### FUNDACIÓ

2007

● Antispameurope és una companyia relativament jove nascuda a Alemanya, però que ha experimentat un fort creixement i ja és present a 30 països. El desembre de 2008 es va instal·lar a Barcelona.

ren des de Barcelona. El 2009, i segons explica Lola Climent, cap de vendes a l'Estat espanyol, l'empresa ha experimentat un creixement molt ràpid i ha assolit acords de partenariat amb una quinzena d'empreses a Catalunya. Climent, però, ha declinat oferir xifres sobre el volum de negoci que han representat aquests

acords.

La política de creixement de la firma és, precisament, arribar a pactes amb altres empreses perquè comercialitzin el seu producte. A tot Europa, Antispameurope disposa de 200 *partenaires*. L'objectiu per a 2010 a Catalunya, explica Climent, és multiplicar el nombre de socis de què disposen, perquè les empreses, quan tenen un problema informàtic, si no tenen departament propi, recorren al seu distribuïdor informàtic de confiança. Per aquest motiu és tan important per a Antispameurope aconseguir el màxim de prescriptors del seu producte.

**ATACS.** Antispameurope ha detectat que des del mes de juny el nombre de correus electrònics infectats amb virus perillosos s'ha multiplicat per deu a la xarxa. El més perillós del cas és que s'està imposant una nova modalitat de *malware*. Són correus electrònics que contenen el virus en un arxiu adjunt. Si l'usuari l'obre, directament és redirigit a una pàgina web que està infectada. Fins i tot es dona el cas que circulen correus amb missatges falsos, que darrerament fan refe-



Lola Climent, treballant amb el logotip de la companyia al costat. L'ECONÒMIC

## Des del juny els correus infectats amb virus perillosos s'han multiplicat per deu

rència a la mort d'un famós en un tràgic accident i que ofereix informació addicional en un arxiu adjunt que és el portador del virus. Per què són més perillosos aquests correus? Perquè la majoria de filtres *antispam* no els reconeixen com a tals.

Així doncs, per la xarxa circulen dues menes de correus brossa: uns amb finalitats comercials i al-

tres purament destructius que busquen suplantar l'identitat de l'usuari a internet per fer-la servir amb finalitats delictives; conduir un internauta a una pàgina falsa, per exemple d'un banc, per obtenir les seves contrasenyes i poder actuar sobre els seus comptes o, senzillament, com explica Lola Climent, per fer servir l'ordinador infectat per crear una xarxa d'ordinadors que faci que sigui molt difícil a les autoritats detectar el rastre d'un frau.

Antispameurope ofereix altres serveis, entre altres un sistema que arxiva els correus de l'empresa durant deu anys, seguint les noves directrius europees.

## El repte de la Xina

### OPINIÓ



Jacint Soler-Matutes

El setembre s'encetà amb una inusual concentració d'autoritats a la Xina, on s'aplegaren en pocs dies el president del govern espanyol, el de la Generalitat i l'alcalde de Barcelona. A més de visitar l'Expo, el president Zapatero defensà a Pequín les bondats de l'economia espanyola davant les autoritats i la premsa d'un

país que ha esdevingut un comprador de deute públic espanyol. L'alcalde Hereu, de la mà del Port de Barcelona, promocionà la ciutat com a porta d'entrada a Europa davant empreses xineses. El president Montilla, per la seva banda, feia un viatge llampec a la seu de Chery, emergent fabricant xinès d'automòbils. L'anunci de la seva possible inversió havia de contrarestar les males notícies de Sony. Durant la visita dels nostres polítics, el fabricant xinès de components d'automoció Tianbao anunciava la compra definitiva, per 450 milions de dòlars, de l'empresa

americana Nexteer, titular d'una contrastada tecnologia en caixes de canvi. El portal de compres Alibaba adquiria també un competidor de Califòrnia, alhora que China Merchants prenia el control d'un fabricant australià de palets per 600 milions de dòlars. Els xinesos ja han invertit al continent australià uns 24.000 milions de dòlars entre el 2008 i el 2010. En conjunt, les inversions xineses al'estranger són ja gairebé equivalents a les entrades de capital. Les notícies més recents il·lustren, però, el caràcter de la immensa majoria d'operacions. D'un banda,

es tracta d'assegurar recursos naturals, principalment a Austràlia, Àfrica i Amèrica Llatina. De l'altra, els xinesos cerquen noves tecnologies o marques reconegudes, principalment als Estats Units i Europa. L'objectiu ara no és tant accedir a mercats exteriors, sinó més aviat aprofitar aquests intangibles pel propi mercat xinès. La compra de Volvo per Geely pretén convertir la marca sueca en un autèntic competidor de BMW i Mercedes. Alguns experts apliquen al món de l'empresa la història i la cultura xineses tot afirmant que els xinesos tampoc no tenen una

ambició expansionista en aquell àmbit, sinó que cerquen a fora els elements per fer-se més competitiu. Molts empresaris catalans no hi estariem d'acord davant l'allau d'exportacions xineses, si bé és cert que el creixement del mercat domèstic i la progressiva apreciació de la seva moneda facilitaràn que la Xina exporti cada cop més capital i menys productes. Les nostres empreses han d'aprofitar aquesta tendència per establir nous models de cooperació internacional, tot assegurant-se el control de mercats propers i combinant a la Xina el

nostre *know how* amb l'abundant capital local en forma d'empresa mixta, franquícia o cessió de tecnologia. Encara no sabem si finalment arribarà l'esperada Chery, però és evident que ens convé atraure el capital emergent xinès, amb l'ajut de les nostres empreses, que han de poder desenvolupar tecnologies i marques atractives i potenciar la presència forana. En un món globalitzat, la relació entre empreses i indústries són més claus que els avantatges geogràfics.

**Soci d'Energia Partners i prof. de l'Escola d'Àsia (UPF)**