

Cloud y Olé lanza Cloud Fortress, el espacio de trabajo que unifica la ciberseguridad de las empresas

Salvador Madrid Sánchez CTO de Cloud y Olé

Salvador Madrid Sánchez, CTO de Cloud y Olé, startup malagueña de ciberseguridad, explica por qué han construido Cloud Fortress, la plataforma que integra en un solo espacio de trabajo las herramientas de seguridad que las empresas ya usan. Se lanzó el 8 de septiembre y ya está disponible.

Cloud y Olé es una empresa joven. ¿Qué es y qué necesidad cubre?

Cloud y Olé es una empresa de ciberseguridad y ciberinteligencia nacida en Málaga en 2024. Ayudamos a las empresas a protegerse con servicios expertos: monitorización y respuesta a incidentes, preparación para normativas como el ENS o la ISO 27001, vigilancia en la dark web o protección de marca. Trabajamos sobre todo con empresas que tienen que defenderse con menos manos de las que querían, muchas veces sin un equipo de seguridad propio. Haciéndolo a diario vimos siempre el mismo patrón: el problema no era que les faltaran herramientas, sino que las que tenían estaban desconectadas entre sí. Esa experiencia es la que nos llevó a construir un producto propio, Cloud Fortress.

Acabáis de lanzar Cloud Fortress. ¿Qué es exactamente y en qué se diferencia de Cloud y Olé?

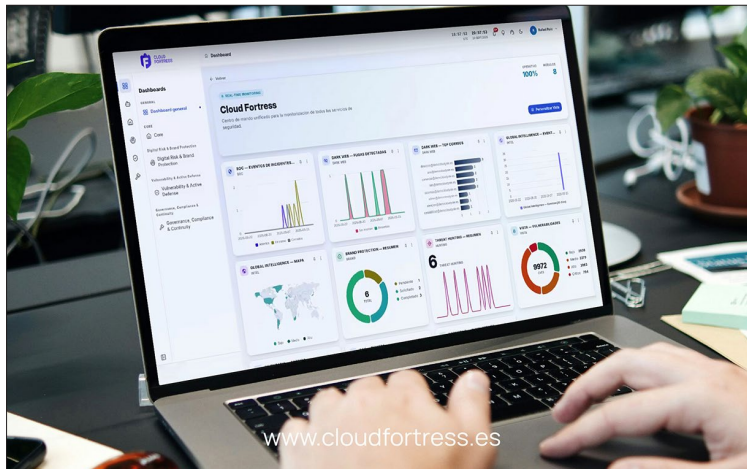
Son dos cosas distintas y complementarias. Cloud y Olé es la empresa: prestamos servicios de ciberseguridad a nuestros clientes. Cloud Fortress es la plataforma que hemos construido: el espacio de trabajo de la ciberseguridad, el sitio desde el que un equipo ve lo que pasa, decide y actúa, integrando las herramientas que ya usa en lugar de sustituirlas. Dicho fácil: Cloud y Olé es quien te acompaña; Cloud Fortress es la plataforma sobre la que trabajas.

¿Cómo definís la propuesta de valor de Cloud Fortress en un sector tan competitivo?

La mayoría compite vendiendo otra herramienta más. Nosotros hacemos lo contrario: integrar antes que sustituir. En vez de añadir una consola nueva, Cloud Fortress conecta las que la empresa ya tiene y las pone a trabajar juntas alrededor de una misma información. El resultado es menos ruido y más contexto: pasar de “tenemos 4.000 alertas” a “estas 12 son las que importan, afectan a los siguientes



Salvador Madrid Sánchez (CTO), Rafael Ruiz Villén (CEO) y David Santo Orcero (Advisory board).



proyectos o usuarios, y esto es lo que hay que hacer”. Para un equipo saturado, esa es la diferencia entre reaccionar y decidir.

¿Qué es lo que más demandan hoy las empresas y qué reto detectáis?

Sobre todo, gestión de vulnerabilidades con criterio, monitorización y respuesta, y cumplimiento normativo. El reto que se repite son equipos saturados que dedican más tiempo a copiar y pegar entre paneles que a decidir. Por eso insistimos en una idea: el coste real de la seguridad no está en las licencias, está en el contexto que se pierde cada vez que la información salta de una herramienta a otra.

¿Qué papel juegan la ciberinteligencia y la prevención?

Un papel central, porque prevenir es adelantarse. No basta con vigilar lo que ocurre dentro: hay que

mirar también fuera del perímetro, credenciales filtradas, suplantaciones de marca, amenazas que afectan a tu sector, y cruzarlo con lo de dentro. Cuando juntas las dos cosas, la ciberinteligencia deja de ser un informe que se archiva y se convierte en una decisión concreta: “esta credencial, de esta persona, con este nivel de acceso, está expuesta; hay que actuar ya”.

¿Cómo ayudáis a convertir la obligación normativa en ventaja competitiva?

La normativa ENS, NIS2 o ISO 27001 suele vivir como un esfuerzo de última hora antes de una auditoría. Nosotros le damos la vuelta: cuando el inventario, las vulnerabilidades y los incidentes viven en un mismo sitio, las evidencias que pide una auditoría ya existen y están siempre al día. Cumplir deja de ser un maratón anual y pasa a ser un estado per-

manente. Y eso tiene una consecuencia comercial directa: muchas empresas se juegan contratos y concursos públicos por no poder demostrar a tiempo que cumplen. Tener la normativa siempre en regla es dejar de perder esos proyectos y ganar la confianza de quien te va a contratar.

¿Qué os diferencia de otras consultoras y de otras plataformas?

Que somos las dos cosas, y con un orden claro. Cloud y Olé nació prestando servicios —preparación para normativas, monitorización, vigilancia en la dark web, respuesta a incidentes— y los seguimos prestando. Haciéndolo, vimos que las empresas necesitaban algo más que un proveedor externo: necesitaban poder llevar cada vez más seguridad por sí mismas. Así que construimos Cloud Fortress para capacitar a sus equipos, para que asuman esos procesos de forma in-

terna y a su ritmo. Y cuando hace falta una mano experta, Cloud y Olé sigue ahí. No somos solo una consultoría ni solo un producto: acompañamos a la empresa mientras aprende a caminar sola.

Muchas empresas ni siquiera tienen un equipo de seguridad propio. ¿También pueden usar Cloud Fortress?

Sí, y son una de las razones por las que lo construimos. No todas pueden permitirse un CISO o un equipo a jornada completa, pero todas tienen que protegerse. Cloud Fortress pone orden y contexto para que incluso un equipo pequeño, o el responsable de IT que lleva la seguridad casi en solitario, sepa qué está en riesgo y qué atender primero. Y cuando hace falta criterio de dirección, nuestro vCISO cubre ese hueco sin necesidad de contratar una plaza fija.

¿Cómo impacta la inteligencia artificial, en defensa y en ataque?

La IA acelera a los dos bandos: hace los ataques más rápidos y creíbles y, a la vez, nos permite correlacionar y priorizar a una escala imposible a mano. Nuestra apuesta es usarla para quitar ruido y devolverle el tiempo al analista, siempre con el criterio humano en la decisión final. También ayudamos a las empresas a controlar el uso que sus empleados hacen de IAs externas, un riesgo nuevo y muy real de fuga de datos.

Acabáis de lanzar. ¿Cuál es la ambición de Cloud y Olé para los próximos años?

Grande, y la decimos sin complejos. Somos una startup, y lanzar Cloud Fortress —ya disponible— es el salto de prestar servicios a tener producto propio. El problema que resolvemos, la fragmentación de la seguridad, no para de crecer y golpea especialmente a las pymes y medianas empresas, hoy desatendidas. Ahí hay un mercado enorme en España y Latinoamérica, y queremos que Cloud Fortress sea el espacio de trabajo de referencia para los equipos de seguridad de esas empresas. Lo construimos desde Málaga, con vocación de escalar y de hacerlo bien acompañados: buscamos clientes que crezcan con la plataforma y socios que quieran crecer con nosotros.