

CASO DE ÉXITO

Sector Energía



Breve presentación de la empresa



Nuestro cliente es un proveedor de compañías nacionales e internacionales del **sector de la Energía**.



Dispone de una oficina técnica y diferentes **centros de producción**.



Sus clientes principales tienen un **grado de madurez de ciberseguridad** muy elevado. Son operadores de uno de los denominados **sectores** esenciales y cuentan con departamentos y procedimientos globales de ciberseguridad.



Vienen introduciendo en los contratos con sus proveedores **requerimientos de ciberseguridad** cada vez más exigentes como estrategia para reforzar la seguridad de su **cadena de suministro**.

02

Descripción de la problemática/reto

Se trata de una empresa con un importante crecimiento en los últimos años pero que **no tiene experiencia en ciberseguridad OT**. No dispone de departamento, personal ni procedimientos.





Para participar en las cotizaciones de sus principales clientes tiene que implementar en su organización un **sistema general de gestión de la ciberseguridad**.



Se les exige que dispongan de procedimientos internos para la gestión de la **ciberseguridad corporativa de la propia empresa** y, además, que los productos y servicios que proveen dispongan de las características adecuadas de **ciberseguridad OT**.



Deberán elaborar en poco tiempo un **marco documental**, implementarlo en la organización y al mismo tiempo incorporarlo en el diseño de los **dispositivos** que suministran en lo relativo a **niveles de acceso, conectividad, actualizaciones, etc.**



03

Descripción de la actuación realizada

Tomando como referencia la relación de requerimientos se acuerda con nuestro cliente **el desarrollo de un marco de procedimientos de ciberseguridad adaptado** a su estructura y sus necesidades.



1

Se mantiene una serie de entrevistas y reuniones periódicas con los responsables de la compañía para definir el **departamento de ciberseguridad de la organización**. Se elaboran los procedimientos y definen los procesos para su implementación progresiva.

2

Se realiza una campaña intensiva de **concienciación y formación en ciberseguridad** para todo el personal de la empresa con diferentes grados de complejidad en función del personal objetivo: dirección, producción, mantenimiento, administración...

3

Se define un servicio de acompañamiento permanente para la mejora continua y asesoramiento en sus relaciones con sus clientes por personal especializado. Se asignan una serie de recursos a disposición del cliente **para la implementación progresiva del sistema documental**.



PROYECTO	01100P2 O&M General
TIPO DOCUMENTO	Política
CÓDIGO	POL-OM-P01
VERSIÓN	03
TÍTULO	Plan Director Ciberseguridad

TABLA DE REVISIONES

FECHA	REALIZADO POR	VERSIÓN	MODIFICACIÓN
Octubre 2018	NGV	00	Se crea documento
08/11/2019	NGV	01	Se adapta documento
14/01/2020	NGV	02	Se amplía política de cuentas
20/01/2020	NGV	03	Normativa/Política Antivirus

Elaborado por ExOp:	Revisado por ExOp:	Revisado por ROC:	Aprobado por PW&S:
Firmado: NGV	Firmado: XRZ	Firmado: AFM	Firmado: TPG

RENOVABLES

01/June/2020

Technical Specification Cybersecurity Requirements EPC

Confidencial

04

Beneficios obtenidos

Como resultado de las acciones realizadas el cliente obtiene una **serie de beneficios**:





Mejora del estado general de ciberseguridad de la organización. Disponer de un marco documental particularizado y orientado según los requerimientos de sus principales clientes.



Poder seguir participando en las cotizaciones de sus clientes al acreditar que dispone de un plan de trabajo y un proceso de mejora de su ciberseguridad en el que la empresa se encuentra involucrado.



Además de mantener la interacción con sus clientes actuales, contar con una oferta **diferenciada en el sector** para otros clientes potenciales con un nivel de madurez en ciberseguridad en proceso de mejora.



GRUPO

Anticipando un mundo
ciberseguro

MADRID

Avda de Manoteras 46
BIS 6°C
28050 Madrid
T (34) 902 882 992

BARCELONA

Llull, 321
08019 Barcelona
T (34) 933 030 060

VALENCIA CERT

Ramiro de Maeztu, 7
46022 Valencia
T (34) 963 110 300
F (34) 963 106 086

VALENCIA HQ

Doctor Juan Regla, 6
46010 Valencia
T (34) 960 010 105

SEVILLA

C/Gonzalo Jiménez de
Quesada 2, Planta 18
41092 Sevilla
T (34) 902 882 992

SAN SEBASTIAN

Juan Fermín Gilisagasti
nº 2 (Zuatzu)
Edificio Pi@ Oficina 121
Donostia 20018
T (34) 902 882 992



SANTIAGO DE CHILE

Calle Padre Mariano N° 82
of. 1102, Providencia,
T (56) 9 9440 4365

MÉXICO D.F.

Monte Athos 420
CDMX 11000
T (52) 55 5035 7868

BOGOTÁ

Carrera 14, n° 98-51,
Oficina 701
T (571) 745 74 39

BRUSELAS

Rue belliard,20.
1040
T (32) (0) 474 532 974

LISBOA

Avda do Brasil, nº1,
1749-008 Lisboa
T (351) 217 923 729

Síguenos en:



@s2grupo



s2grupo.es