



Uvesco es un grupo líder del sector del gran consumo y de la distribución alimentaria que está en pleno proceso de expansión a nivel nacional. Tiene su sede central en Irún (Gipuzkoa) y 4 plataformas logísticas, **250 supermercados (BM y Súper Amara)**, y un total de más de 5.500 trabajadores.

El grupo desarrolla un modelo de negocio único, basado en la calidad del producto, fresco y local, con surtido amplio, y un servicio al cliente profesional y especializado.

La calidad y fiabilidad en su servicio al cliente y la de todos sus procesos de venta, incluyendo las máquinas y equipos que intervienen en los mismos, son un claro objetivo para hacer más competitiva a su cadena de supermercados. Por ello, Uvesco siempre ha apostado por los avances en sus telecomunicaciones y la seguridad de todo su equipamiento, **acometiendo recientemente importantes mejoras en su red y en los entornos IoT de la empresa con la ayuda de los técnicos de Sarenet y sus partners habituales.**

¿Qué necesitaba?

- Uvesco necesitaba **adecuar su infraestructura de red y ciberseguridad** para poder responder a las nuevas demandas de servicios de los clientes.
- Otro reto importante era **posibilitar la incorporación de proveedores de otros servicios a través de una arquitectura segura** acorde con las nuevas tecnologías. Esto permitiría, por ejemplo, mejorar la trazabilidad de los pedidos y el servicio de entrega a domicilio, o facilitar la integración con sistemas IoT.
- **El proyecto debía contar con expertos profesionales que fueran muy flexibles y se adecuaban completamente a los condicionantes y tipología del grupo Uvesco**, que básicamente eran tres:
 - **El gran volumen de la empresa**, con 250 supermercados, que además tienen horarios de apertura al cliente muy amplios, por lo que **habría que instalar las soluciones siempre de madrugada**, para no interferir en las horas de atención al cliente ni en la logística de la cadena en su día a día.
 - **La dispersión geográfica**, ya que estos supermercados están repartidos en distintas localidades de 9 provincias actualmente. Esto ha supuesto una tarea importante de coordinación y colaboración por parte de los responsables de los supermercados.
 - **Un sistema informático muy heterogéneo**, en el que no sólo hay PC's como en muchas empresas sino un gran número de aparatos de muy diversos sistemas operativos (la mayoría no accesibles y con software's a medida) que están fuera de los ciclos de las actualizaciones y parches necesarios para que sean seguros frente a virus o ataques de ciberseguridad: balanzas electrónicas, terminales de punto de venta, sistemas de alarmas de equipos de frío, de robo, de incendio...
- En este entorno tan variado e irregular, Uvesco planteó a Sarenet el reto de realizar un proyecto para **protegerse frente a posibles movimientos laterales en el caso de infección de cualquiera de sus máquinas, equipos o dispositivos.**
- Y a todos estos condicionantes que **requerían un proyecto muy personalizado y bien planificado**, se sumaron los coyunturales por **la pandemia de la COVID** (confinamiento, problemas de suministro y transporte, restricciones de operativa...), lo que **obligó a redoblar esfuerzos** para poder cumplir los plazos marcados.

¿Por qué eligió Sarenet?

- El grupo Uvesco lleva mejorando sus comunicaciones de la mano de Sarenet desde 2003. Recurrieron a la compañía para la instalación de su Red MPLS con canales redundantes que permiten la interconexión de sus supermercados. **La experiencia con las soluciones de conectividad contratadas hasta ahora ha sido muy buena**, tanto en la fiabilidad y disponibilidad de las soluciones como con el servicio prestado por los técnicos de Sarenet. Y además, esto permitía **aprovechar sinergias y conseguir una solución integral más personalizada y sobre todo más segura**, al tener acceso a la estructura de comunicaciones de su cadena de supermercados.
- En todos estos años siempre han valorado **la forma de trabajar de Sarenet, muy accesible y colaborativa, y con un trato directo con sus técnicos**, que les han mostrado una **muy buena disponibilidad y capacidad de adecuación**, todo lo cual les daba confianza de cara a abordar este proyecto especialmente complejo, en el que los técnicos debían trabajar en equipo con los de Uvesco y con otros agentes.
- Por otro lado, los responsables de Uvesco sabían que Sarenet, como especialista en empresas, ha hecho **una importante apuesta por las soluciones de seguridad en entornos IoT**, colaborando con fabricantes como **Fortinet**, uno de sus proveedores habituales, y con la empresa de instalaciones **Ensanche** en este caso. **Colaboradores de garantía para el proyecto** a los que se suma la alta capacidad tecnológica de Sarenet, ya reconocida en Uvesco.
- **La oferta de Sarenet**, más ventajosa que la de otros proveedores evaluados, **y los servicios añadidos que ofrece**, específicos para empresas, también fueron factores decisivos para la elección de la compañía de telecomunicaciones.



Solución implantada

- Ante los requerimientos de Uvesco, tras un estudio completo de la situación, y dadas las características tan heterogéneas de los entornos que había que asegurar, Sarenet optó por **la solución que mejor garantizaría que los entornos de todos supermercados quedaran a salvo de posibles riesgos y vulnerabilidades**.
- En concreto, **se acometió una segmentación de red con una combinación de cortafuegos y switches, con capacidad de “hablar” entre ambos elementos de seguridad, y con mecanismos automáticos tanto para detectar posibles problemas como para actuar al instante protegiendo los equipos, máquinas y dispositivos**.
- **Esta solución a la medida se planteó de forma conjunta con los técnicos del fabricante Fortinet**, con quien Sarenet definió todo el hardware y software que era necesario en este proyecto bajo su enfoque “Security Driven Networking”, que aporta la mayor innovación vista hasta la fecha en materia de protección aplicada al acceso. Con ventajas como aplicar chequeos de seguridad al tráfico, detectar malware, investigar incidentes de seguridad... y, lo más importante, poner a un equipo o máquina en cuarentena de forma automática en caso de infección o ataque; y todo ello con una gestión muy sencilla de la red de la empresa.
- Técnicamente, el proyecto ha incluido **más de 700 equipos**, en los que **todo debía estar configurado previamente por Sarenet** para acortar al máximo los tiempos de instalación en los supermercados. Y, al mismo tiempo que se instalaban, se definió y ordenó a la red cuál de cada uno de esos elementos hablaría con cuál en cada segmento.

¿Qué beneficios ha obtenido?

- El principal beneficio ha sido, sin duda, el de **reducir al máximo los daños en caso de sufrir un ciberataque, bien por la infección con un virus o por la intrusión a través de un equipo comprometido**. Un riesgo que, en cualquier tienda, afectaría directamente al normal funcionamiento de la misma en su día a día, pudiendo provocar problemas que supondrían pérdida de ventas y de imagen de marca, deterioros en productos frescos, complicaciones en el servicio al cliente (retrasos, colas, errores en lecturas de códigos, cobro, peso, stock... y otros inconvenientes). En definitiva, **protegerse frente a lo que supondría perjuicios para el negocio y la competitividad de la empresa**.
- **Evitar todos esos posibles problemas supone un gran beneficio que redundaría en la calidad del servicio ofrecido a los clientes**, y además permite a Uvesco gestionar sus supermercados con una mayor tranquilidad.
- La integración segura de las distintas máquinas, equipos y dispositivos en la red **ha permitido crear entornos de trabajo más sinérgicos y eficientes**, en donde la información y los datos se transmiten entre los distintos equipos **de forma más directa y, sobre todo, más segura**.
- Esto, además de ayudar a garantizar el correcto proceso en las ventas, permite a Uvesco **afrontar la creciente demanda de información y servicios por parte de sus clientes**.
- Esta red segmentada y securizada facilita además tener un mayor control sobre todos los equipamientos, lo que **mejora el confort en los supermercados y las experiencias de compra de los clientes** (aire acondicionado, hilo musical, máquinas de turnos, sistemas de autopago, lecturas de información con Smartphone...), ahora y en los nuevos avances que se incorporen en el futuro.



VER VIDEO

Descubre este caso de éxito contado por sus protagonistas