



“El modelo de adquisición de los servicios de Fortinet nos permitió obtener un ROI inmediato”.

*- Ing. César Tlapanco,
Gerente de Sistemas, Grupo GES*

Grupo GES: alta seguridad y optimización de su red



Las soluciones de Fortinet han permitido un mayor control de la seguridad perimetral, ahorros y la obtención de información relevante que facilita la toma de decisiones para Grupo Energético del Sureste (GES).

La situación

Grupo Energético del Sureste (GES) es una empresa fundada en 1985 en el estado de Campeche, que cuenta con más de 1,500 empleados, 121 sucursales en 12 estados con 83 ubicaciones. Administra y opera 50 estaciones de servicio con distribución de diesel y gasolina, así como el manejo de franquicias, como 32 restaurantes Burger King, 1 restaurante Church's Chicken, 1 GES Autowash, 2 restaurantes Applebee's, 32 tiendas de conveniencia GES Express y 3 oficinas regionales.

Ante una empresa de estas dimensiones, existe un gran reto para el departamento de sistemas de Grupo GES, ya que tiene como responsabilidad mantener la infraestructura de cómputo del grupo y las sucursales, dando servicio a una red de 1,300 usuarios. Además, debe garantizar y salvaguardar la seguridad de la información.

El reto y la selección del proveedor

Hace siete años, ante su expansión territorial, Grupo GES evaluó opciones de soluciones de seguridad perimetral para garantizar la privacidad de la información y administrar su flujo con la seguridad adecuada para evitar un mal uso de la misma.

Detalles

Cliente: Grupo GES
Industria: Sector empresarial
Ubicación: Campeche, México

Necesidad

Mantener la infraestructura de cómputo en más de 121 sucursales, con servicio a 1,500 usuarios, garantizando y protegiendo la seguridad de la información.

El reto

Seguridad perimetral para garantizar la privacidad de la información y administrar su flujo de manera adecuada para evitar mal uso de la misma, disminuir costos en términos de telecomunicaciones y facilitar la toma de decisiones.

El despliegue

1 FortiGate 240-D | 1 Fortigate 800
1 FortiWAN 200-B | 1 FortiAP 220-B
1 FortiAnalyzer 100-C | 1 FortiAP 221-B
76 FortiGate 60-D | 8 FortiGate 40-C

En los próximos 3 años se instalarán entre 45 y 60 FortiGate 60-D, con un promedio de 15 a 20 por año.

Era esencial disminuir los costos en telecomunicaciones, sobre todo en cuanto a enlaces dedicados para comunicar las oficinas centrales con las unidades de negocios, ubicadas en diferentes puntos del país. Se utilizaban módems ADSL y MPLS como método de conexión con sucursales.

Además del desempeño, funcionalidades técnicas, autenticación LDAP sencilla y personificación de la pantalla de acceso, lo que llamó la atención de Grupo GES fue la plataforma integral de Fortinet, con un modelo innovador de adquisición y un soporte garantizado. Todo ello con una relación costo-beneficio sumamente atractiva.

“El modelo de adquisición de los servicios de Fortinet nos permitió obtener un ROI inmediato. Se prorrateaba el costo del equipo en la iguala mensual, obteniendo los beneficios de cada equipo instalado”, comentó el Ing. César Tlapanco, Gerente de Sistemas de Grupo GES. “Durante el primer año, facilitó la evaluación e implementación de cada iniciativa y políticas que eran prioridad del Grupo. Además, se aseguraron las actualizaciones sin tener que pensar en adquirir o renovar”.

El soporte técnico de Fortinet incluye la configuración, instalación y reemplazo de dispositivos para un número ilimitado de eventos durante 5 años, lo cual se puede considerar como un seguro de cobertura total en equipos y servicio.

Implementación: sencilla y escalable

En una primera etapa se instalaron 41 equipos. Los tiempos para la implementación y puesta en marcha fueron relativamente cortos, de aproximadamente 3 semanas, siempre apoyados por el equipo técnico de Fortinet.

Con los servicios de Fortinet, se consideró una conexión a Internet de clase carrier con velocidad simétrica, para centralizar la información, servicios y la página web.

El grupo cuenta hoy con:

1 FortiGate 240-D | 1 Fortigate 800 | 1 FortiWAN 200-B
1 FortiAnalyzer 100-C | 76 FortiGate 60-D | 8 FortiGate 40-C
1 FortiAP 220-B | 1 FortiAP 221-B

Para los próximos tres años, se pretende instalar entre 45 y 60 FortiGate 60-D, con un promedio de 15 a 20 por año.

Beneficios tangibles

El primer beneficio que Grupo GES observó fue contar con su sitio web in-situ y un sistema de correo electrónico propio, con autosuficiencia, una seguridad elevada y VPN en las sucursales para transacciones bancarias, servicios y monedero electrónico.

“Grupo GES implementó nuevas funcionalidades, aprovechando la tecnología de los FortiGate, como la optimización gradual de anchos de banda, servicios internos, acceso a dispositivos, restricción geográfica de amenazas, control de acceso a web segura y diferentes niveles de acceso, entre otros”, señaló María José Albarrán Ceballos, Territory Account Manager de Fortinet.

Un solo equipo, en lugar de cajas múltiples, trajo ahorros económicos y de espacio. Grupo GES disminuyó costos en telecomunicaciones. Con los equipos de Fortinet redujo el gasto en más de un 60% en cuanto a los enlaces dedicados, que antes ofrecían poco ancho de banda a un alto costo.

Con el control de aplicaciones, los empleados tienen acceso a las herramientas de Internet de forma eficiente y rápida. Los usuarios finales han notado diferencias, sobre todo en la velocidad de recursos, como Internet y los servicios de los servidores administrados por el FortiGate central.

Uno de los principales beneficios del FortiAnalyzer, es poder obtener información mensual o bajo demanda para conocer el desempeño de la red, los recursos que el área de sistemas proporciona a los usuarios, la seguridad y capacidad instalada. Esto permite tener información importante, en el momento oportuno, para una correcta toma de decisiones.

Luego de la adopción de la solución de Fortinet, Grupo GES incrementó la disponibilidad y confiabilidad de su red en un 99%. Los tiempos de resolución de incidentes, problemas y requerimientos han disminuido de 72 horas a 4 horas.

Grupo GES, gracias a Fortinet, ha logrado la concentración de información, garantía de la comunicación, seguridad perimetral, permisos y optimización, así como un mejor uso de los recursos, gracias a su optimización.



GLOBAL HEADQUARTERS
Fortinet Inc.
899 Kifer Road
Sunnyvale, CA 94086
United States
Tel: +1.408.235.7700
www.fortinet.com/sales

EMEA SALES OFFICE
120 rue Albert Caquot
06560, Sophia Antipolis,
France
Tel: +33.4.8987.0510

APAC SALES OFFICE
300 Beach Road 20-01
The Concourse
Singapore 199555
Tel: +65.6513.3730

LATIN AMERICA SALES OFFICE
Paseo de la Reforma 412 piso 16
Col. Juárez
C.P. 06600
México D.F.
Tel: 011-52-(55) 5524-8428