



Caso de éxito

COMBATIENDO LOS ATAQUES DE INGENIERÍA SOCIAL

Cómo la empresa de tecnología en comercio electrónico y fintech más grande de América Latina, Mercado Libre, utiliza SMARTFENSE para concientizar a miles de usuarios.



“

El uso de la plataforma SMARTFENSE nos permite generar **campañas de calidad** y con **flexibilidad** necesaria para poder segmentarlas entre las diferentes audiencias.

A su vez nos brinda **indicadores claros** y precisos sobre el **comportamiento de los usuarios** y en base a esto, llevar adelante acciones específicas.

Pablo Aranda

Responsable del departamento
de Awareness de Seguridad Informática

Combatiendo los ataques de Ingeniería Social

Sobre Mercado Libre

Se trata de la empresa de **tecnología** en **comercio electrónico y fintech** más grande de **América Latina** y la novena plataforma en el mundo. Cotizando en NASDAQ y formando parte del índice NASDAQ-100 desde el 2017, impulsa el propósito de democratizar el comercio y los servicios financieros para transformar la vida de millones de personas en toda la región.

Esto lo hacen posible desde sus operaciones distribuidas en 18 países de América Latina, siendo la plataforma de comercio electrónico más elegida en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela. Sus soluciones de comercio electrónico funcionan en República Dominicana, Honduras, Nicaragua, Salvador, Panamá, Bolivia, Guatemala y Paraguay. Hace 23 años que están en constante evolución.

Su modelo impulsa la democratización de la forma de compra/venta en Latinoamérica, igualando oportunidades entre grandes empresas, emprendedores y pequeños vendedores, democratizando así el comercio al brindar a las personas la posibilidad de publicar sus productos, venderlos y cobrar desde sus plataformas.

Así, crean un canal de comercio digital sin costos de entrada, con alta efectividad y accesible para el vendedor. Las soluciones fintech son su gran ventaja competitiva en la región. La plataforma les permite realizar pagos y cobros, hacer transferencias inmediatas, ahorrar, y solicitar créditos en un solo lugar. Integran el comercio y las finanzas en un ecosistema de servicios potente que impulsa oportunidades de crecimiento en una región con una población poco bancarizada y marcada por grandes brechas.

Su estrategia de seguridad

La concientización como eje fundamental

La concientización es parte fundamental de toda estrategia de seguridad, por lo que es vital llevarla adelante de una manera efectiva y escalable. **Con SMARTFENSE generamos contenidos diseñados para cada audiencia** y a su vez, podemos **evaluar qué tan efectivos resultan**, en función del comportamiento de nuestros colaboradores.

La concientización de seguridad es parte fundamental de toda estrategia de seguridad, por lo que es vital llevarla adelante de una manera efectiva y escalable.

Con SMARTFENSE generamos contenidos diseñados para cada audiencia y evaluamos qué tan efectivos resultan, en función del comportamiento de nuestros colaboradores.



Ventajas de utilizar SMARTFENSE

Rápida implementación y personalización

Las **ventajas** de utilizar SMARTFENSE estuvieron claras para nosotros desde un principio siendo que la herramienta nos permitió:

- **Personalizar nuestras campañas**

Personalizar nuestras **campañas y momentos educativos a medida**, en base a las principales tendencias de ataques presentes en el mercado.

- **Evaluar el comportamiento**

Evaluar el comportamiento de nuestros colaboradores y poder compararlo campaña a campaña.

Adicionalmente, la plataforma es súper intuitiva y sencilla de utilizar, lo que hizo **rápida su implementación además del gran acompañamiento del equipo de SMARTFENSE**.

Por qué elegir SMARTFENSE

Simulaciones y evaluación del riesgo

Por la posibilidad de **poder generar contenidos personalizados en simulacros de ataques de ingeniería social** y poder complementarlos con **momentos educativos orientados al colaborador** y generados para cumplir con las necesidades de MELI y de cada uno de nuestros colaboradores, pudiendo basar nuestras simulaciones en las principales tendencias de ataques en el mercado.

El origen de la contratación se basa en **la necesidad de medir nuestra capacidad como empresa para ser resilientes ante ataques de ingeniería social**. Para ello utilizamos la herramienta, generando simulaciones que permitan indicarnos el nivel de conciencia del colaborador ante este tipo de ataques para luego poder formarlos.

El **proceso de implementación fue súper sencillo**, comenzamos a utilizar la herramienta desde el momento que se habilitaron las licencias y **a las semanas ya habíamos generado nuestro propio template ajustado a nuestras medidas y enviado la primera simulación**.



Resultados de utilizar SMARTFENSE

Disminuyen los ataques, disminuye del riesgo

En líneas generales nos permitió **medir la capacidad de resiliencia del colaborador ante ataques de ingeniería social**.

Acompañando esta medición con nuestro programa interno de concientización **logramos incrementar los niveles de conciencia de los colaboradores en gran medida** generando en el colaborador la capacidad de identificar y reportar las simulaciones, logrando en consecuencia que disminuyan, simulación a simulación, el número de colaboradores afectados por la misma.

El proceso fue invisible para el colaborador ya que las simulaciones son procesos recurrentes de nuestra área de seguridad.



“

Continuaremos realizando testings sobre nuestros colaboradores a través del uso de la herramienta, logrando reforzar la concientización en usuarios reincidentes.

Consideramos que **cualquier empresa del mercado debería realizar simulaciones de seguridad orientadas a ataques de ingeniería social**, dada la criticidad del riesgo que representa para una organización que **un solo colaborador comprometa su primera línea de defensa**, su contraseña.

Janice Ricco

Seguridad Informática - Awareness & TPRM



www.smartfense.com
info@smartfense.com

