

El cuestionario de seguridad de tu cliente

Un cliente grande te envía un cuestionario de seguridad y te pide respuesta en dos semanas. No es un trámite aislado: cada vez más empresas grandes trasladan a su cadena de suministro las obligaciones regulatorias que ellas mismas deben cumplir, incluida la NIS2. Tu pyme puede no estar sujeta directamente a esa normativa, pero tu cliente sí, y necesita demostrar que te ha evaluado antes de seguir trabajando contigo.

Qué suelen preguntar

La mayoría de los cuestionarios convergen en los mismos bloques, aunque cambien el formato o el idioma.

- Control de accesos: quién entra a qué sistemas y cómo se revoca cuando alguien se va.
- Autenticación multifactor en correo, VPN y aplicaciones críticas.
- Copias de seguridad: frecuencia, cifrado y pruebas de restauración reales.
- Gestión de parches: cuánto tarda en aplicarse una actualización crítica.
- Respuesta a incidentes: quién decide, a quién se avisa y en qué plazo.

- Subcontratistas: si delegas datos o accesos a terceros y cómo los controlas.
- Tratamiento de datos personales conforme al RGPD.
- Certificaciones, como ISO 27001, si las tienes.

Cuando la respuesta es todavía no

No inventes un control que no existe, y tampoco dejes la casilla en blanco. La respuesta honesta tiene tres partes: el control actual, la medida compensatoria mientras se implanta el definitivo y la fecha prevista de cierre. Un cuestionario respondido así, documentado y fechado, genera más confianza que uno improvisado a última hora con controles sin verificar. Quien revisa estos cuestionarios en el cliente lee entre líneas y prefiere un plan creíble a una promesa vacía.

Del cuestionario a un plan priorizado

Guarda cada respuesta con su fecha. La próxima vez que llegue un cuestionario, varias preguntas ya estarán resueltas, y las pendientes formarán, sin proponértelo, una lista de prioridades: lo que un cliente real te ha pedido, ordenado por lo que más le preocupa. Convierte esa lista en un plan con responsable y plazo para cada punto, en vez de tratarla como un examen que se repite desde cero cada vez.

¿Quieres saber si tu empresa está realmente protegida?

Ciphraverse ayuda a pymes a convertir hallazgos técnicos, presión normativa y cuestionarios de clientes en decisiones claras de seguridad.

Ver servicios en ciphraverse.es



Ciphraverse Checked

La señal visible de un compromiso serio con la seguridad.