



# Sobrevivendo no Mercado

## Porque manter o ambiente seguro não é o suficiente

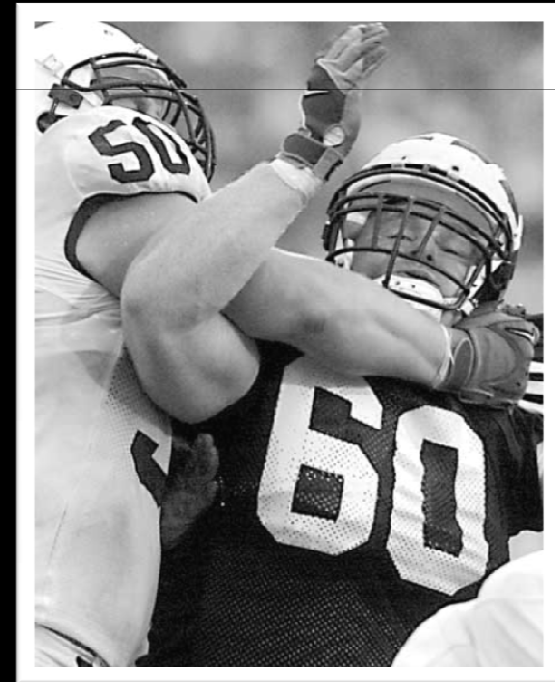
Eduardo Vianna de Camargo Neves, CISSP

[eduardo@camargoneves.com](mailto:eduardo@camargoneves.com)

# Who Are You?

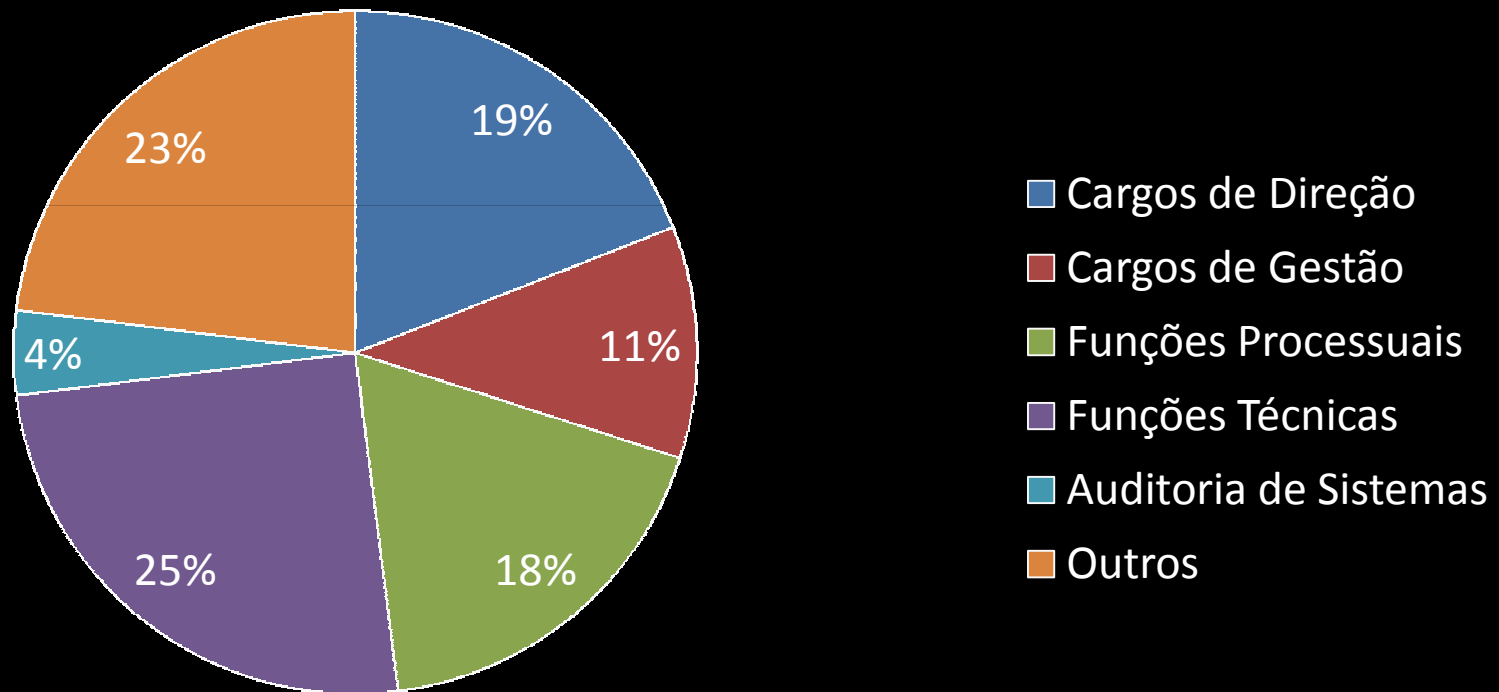
## Onde está o problema?

O mercado não sabe o que quer, ou somos nós que não sabemos como apresentar nosso trabalho?



# Quem somos nós?

## Resultados do Global Information Workforce Study 2006, IDC e (ISC)2



# Quem as empresas querem?

## CEO

- Como posso crescer os negócios e aumentar a performance?

## CIO

- Que ferramentas posso usar para garantir o crescimento e aumentar a performance?

Percepções diferentes de um mesmo motivador

## Gerente de Negócios

- Por que não posso simplesmente usar a informação que preciso?

## CISO

- Eles não tem idéia do trabalho que isso dá ...

Adaptado do gráfico original "Bridging the BI Opportunity Gap", Gartner 2007

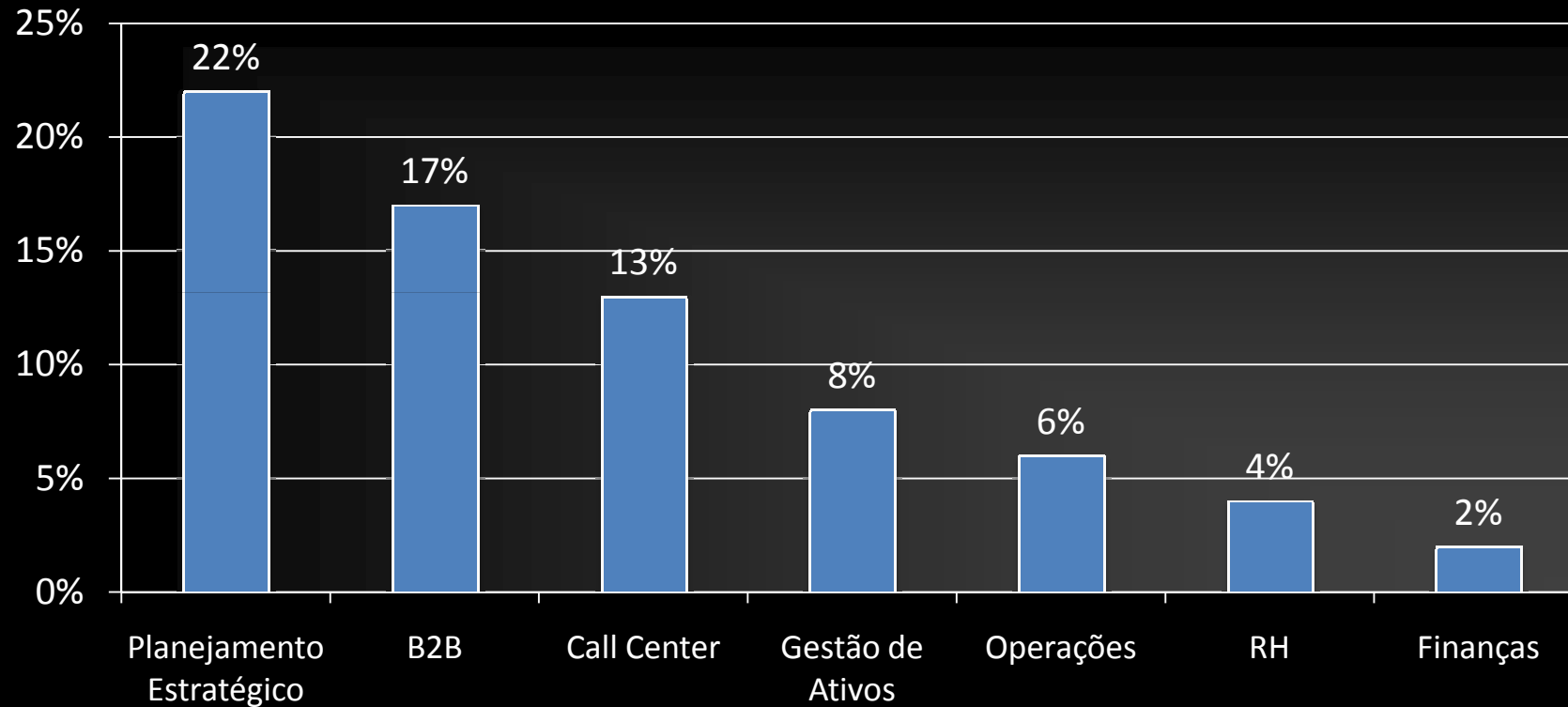
# As prioridades da(o) CIO

Prioridade	2007	Status	2006
Business Intelligence	1	↔	1
Aplicações Corporativas (ERP, CRM)	2	↑	*
Virtualização de servidores e storage	3	↑	9
Modernização do legado	4	↑	10
Tecnologias de Segurança	5	↓	2
Redes, comunicação e voz (VoIP)	6	↑	8
Aplicações orientadas para serviços	7	↔	7
Gerenciamento da Infra-estrutura	8	↑	12
Gestão de Documentos	9	↑	*
Tecnologias orientadas a clientes	10	↓	5

Fonte: Leadership Priorities: Business First, Technology Second, Gartner 2007

# O que as empresas irão querer?

## Áreas de Responsabilidade do CIO fora de TI

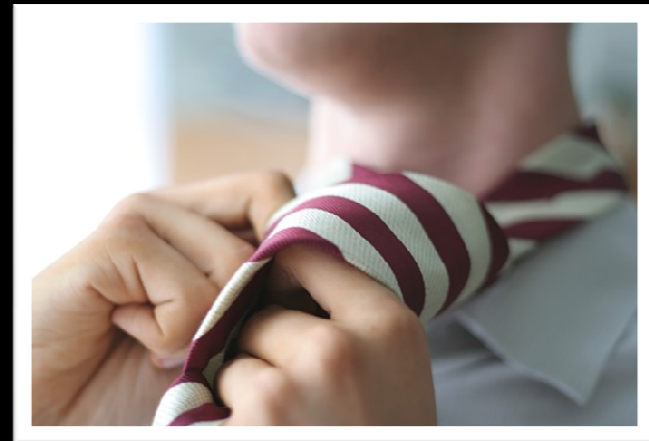


Fonte: Leadership Priorities: Business First, Technology Second, Gartner 2007

# Como atender ao que as empresas querem?

A abordagem Security 3.0 proposta pelo Gartner Group propõe mudar:

- A forma como TI é construída
- A forma como as soluções de negócio são desenvolvidas
- Quem paga pelos controles de segurança
- A forma como você gasta o seu tempo





# Como chegar lá?

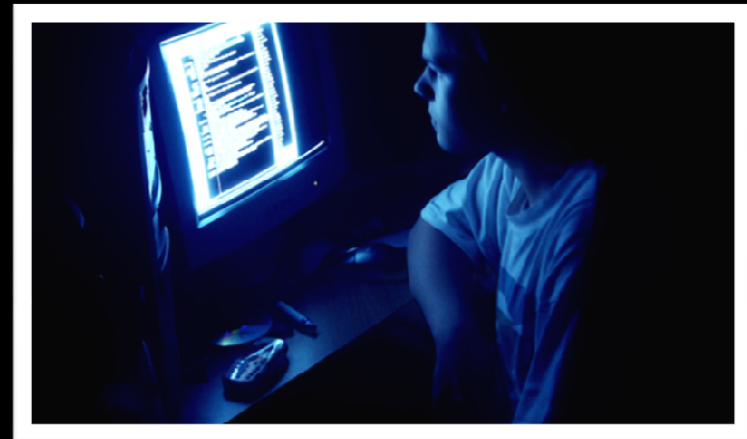
# O que faz um bom profissional?

Definição semântica

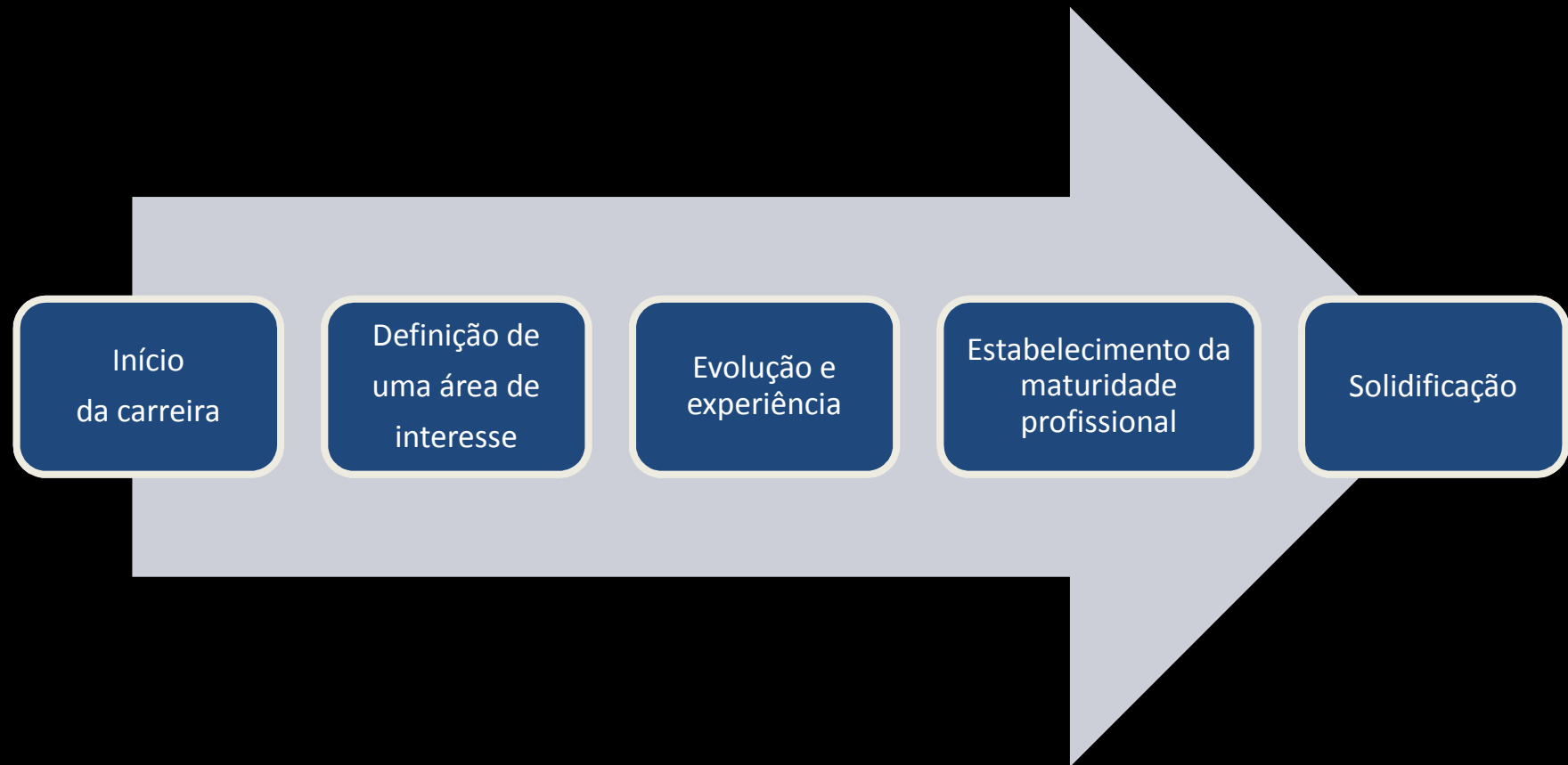
O que a empresa precisa?

O que você tem a oferecer?

O que você realmente quer fazer?



# Evolução da Carreira em Segurança da Informação



# As competências podem ser desenvolvidas?

## Individuais

Orientação para resultados

Criatividade

Foco no Cliente

## Específicas

Criptografia

Gestão de Riscos

Segurança em Aplicações

## Organizacionais

Pouco conhecimento

Conhecimento mediano

Conhecimento profundo

# Resumindo

Tenha certeza do que o seu cliente quer

Tenha certeza do que o seu cliente irá querer


Trace um caminho e não se afaste muito dele



Respeite o seu cliente e seja respeitado por ele

Mantenha o bom humor,  
ainda que isso seja difícil

Sorte é papo de cartomante  
Faça o seu destino

A close-up photograph of a mechanical device, possibly a cipher machine or a similar cryptographic device. It features several cylindrical rollers with numbers printed on them. The numbers are arranged in a sequence, with some rollers showing numbers like 25, 26, 07, 16, 15, and 14. The lighting is dramatic, highlighting the metallic surfaces and the intricate mechanical components.

**Camargoneves.com**  
Si vis pacem, para bellum