

68 - Agosto de 2005

O orçamento é sempre menor.

Este é mais um dos comentários da série que explica e procura ilustrar cada uma das afirmativas do artigo “O que eu não gostaria, mas preciso dizer sobre segurança”.

“Os problemas e riscos de segurança tendem a crescer exponencialmente enquanto os orçamentos para as contramedidas nunca conseguirão acompanhar este índice.”

É o que diz a equação do risco. Seja pelo surgimento de novas ameaças, seja pelo aumento das vulnerabilidades ou pela valorização das informações, o risco de segurança tende a crescer exponencialmente. Como divisor desta equação aparecem as contramedidas que dependem diretamente de investimento para serem adquiridas e implementadas.

O problema está na disparidade entre a percepção dos que definem os orçamentos e a percepção dos que enxergam os efeitos diretos da falta de segurança em cada componente do sistema.

Tomemos como base de estudo o propósito e a manutenção de um carro utilitário. Imagine um executivo, proprietário de um automóvel 4x4 usado para o lazer em viagens de fim de semana. Ele é o patrocinador e o responsável pela decisão de investir dinheiro na aquisição, no conserto e na manutenção do automóvel.

Foi adquirido a partir de um investimento inicial com o propósito legítimo de proporcionar lazer, divertimento e levá-lo fisicamente de um ponto A ao ponto B superando barreiras físicas proporcionadas por terrenos muitas vezes acidentados. Analisando este carro como um negócio, esta é a sua missão.

Em se tratando de um executivo, portanto habituado a analisar holisticamente os negócios, sua percepção de segurança e continuidade deste “negócio” automotor, tende a estar ligado, por exemplo, à conservação dos pneus, ao abastecimento de combustível, a capacidade da bateria e principalmente ao estado geral de conservação externa do carro.

Entretanto, pela natureza deste negócio *offroad*, muitos componentes do carro são exigidos ao extremo e além de requererem manutenção freqüente, podem colocar em risco a segurança e a continuidade do negócio comprometendo a performance dos sistemas hidráulico, elétrico, de frenagem e especialmente componentes estruturais de dirigibilidade.

Chegamos ao momento crítico. O instante em que mecânico e proprietário têm percepções distintas de segurança, de necessidade e dimensionamento de investimentos. Contextualizando nossa análise, em geral o proprietário não percebe a fragilidade e o estado de cada componente que fica sob o capô ou que atua nos bastidores do “negócio”, enquanto o mecânico vê o problema fragmentado e reconhece peças com potencial de falhas de maneira isolada.

Esta etapa crítica irá preceder a fase de negociação em que mecânico apresentará um orçamento completo considerando todas as necessidades de conserto e substituição de peças e o proprietário o questionará sobre o que é realmente imprescindível para que ele possa participar da próxima aventura *offroad*.

O resultado desta fase de negociação quase sempre é o misto entre dimensionamento de um orçamento menor do que o necessário e o convívio com uma falsa sensação de segurança fazendo o proprietário assumir riscos que convém fingir que inexistem. E que venham os próximos finais de semana de aventura. Amém.

Marcos Sêmola é Consulting Business Development da Atos Origin em Londres, Consultor Sênior em Gestão de Segurança da Informação, profissional certificado CISM – Certified Information Security Manager pelo ISACA, BS7799 Lead Auditor pelo BSI, Membro da ISACA, ISSA, IBGC e do Computer Security Institute, Professor da FGV – Fundação Getúlio Vargas, MBA em Tecnologia Aplicada, Pós Graduado em Marketing e Estratégia de Negócios, Bacharel em Ciência da Computação, autor do livro Gestão da Segurança da Informação – uma visão executiva, Ed.Campus e premiado pela ISSA como SecMaster®, Profissional de Segurança da Informação de 2003/2004. Visite www.semola.com.br ou contate marcos@semola.com.br