



Malvertising: a importância de avaliar riscos reais em dispositivos móveis

Marcos Nehme (*)

A recente mudança das plataformas de aplicativos corporativos de desktop para dispositivos móveis trouxe muitos benefícios interessantes para os usuários domésticos e corporativos

As organizações também os reconheceram e aproveitaram para oferecerem um local de trabalho mais flexível e conveniente. Entretanto, pessoas e grupos com intenções menos honrosas também se aproveitaram destas mudanças.

Um novo relatório da ISACA previu o aumento nas ocorrências de malvertising e outros malwares em dispositivos móveis em 2016 já antevendo a ação destes criminosos cibernéticos. Por conta disso, é imprescindível que as organizações e usuários se preparem para um mundo em que o ambiente dos dispositivos móveis seja cada dia mais hostil.

A natureza dissimulada de malwares escondidos em aplicativos legítimos dificulta, cada vez mais, as organizações avaliarem a dimensão dos riscos presentes em celulares e tablets. A Ernst & Young uniu-se ao Interactive Advertising Bureau para levantar e compartilhar dados fundamentais como estes trazidos pelo relatório recentemente Forbes. Desenvolvido com um foco específico na publicidade digital, o estudo apontou que o malvertising, a pirataria e o tráfego inválido uniram forças e compõem a maior parte das ameaças hoje existentes. Atualmente, as fraudes cibernéticas no setor custam cerca de US\$ 8,2 bilhões ao ano. O malvertising sozinho é responsável por US\$ 1,1 bilhão em prejuízos globais.

A sofisticação e constante atualização destes dispositivos são outros motivos pelo quais esses anúncios mal-intencionados são tão difíceis de quantificar. Para o usuário, o que era uma simples imagem com um link para conteúdo, tornou-se um método sutil e passivo de infecção que não requer quase nenhuma interação com a vítima. Clicar num banner em seu celular pode tornar-se um passo em direção ao abismo digital.

Para o usuário, a mesma tecnologia que permite anúncios animados e com exibição de conteúdo interativo agora possibilita que os criminosos cibernéticos executem seus códigos no dispositivo da vítima com uma simples exibição. A boa notícia é que conforme os malvertisings tornam-se mais

s sofisticados, as estratégias para combatê-los evoluem no mesmo passo.

E quanto custa uma estratégia de segurança para dispositivos móveis que funcione?

Para combater a ameaça dos malvertisings e malwares, infelizmente, já não é mais suficiente seguir as dicas e estratégias de "navegação segura". De acordo com o site CIO, o malvertising afetou um número recorde de usuários no ano passado quando alguns dos destinos mais populares da web apresentaram anúncios mal-intencionados sem seu conhecimento. Isso é grave.

Portanto, nos dias de hoje, é necessária uma estratégia inteligente para combater uma ameaça inteligente. As plataformas de monitoramento de segurança são muito importantes para aumentar a visibilidade dos riscos em dispositivos móveis ao unir todas as origens de ações suspeitas para análise automatizada, comportamental em um único foco de atenção.

As fontes ou origens das informações oferecem uma visão geral da integridade do ambiente de dispositivos móveis. O processo de consolidação de dados de dispositivos móveis, rede e exibições de segurança de pontos de extremidade também ajudam a simplificar o gerenciamento da infraestrutura, reduzindo ameaças.

Como sempre, todo o cuidado é pouco. Os softwares ou códigos maliciosos que acompanham as publicidades fraudulentas estão desenhadas para realizar várias funções como roubar as credenciais de contas online de usuários, instalar trojans bancários e, até mesmo, induzir o usuário a confiar num ransomware ou em um antivírus falso.

Não instale plugins nem barras de ferramentas em seu browser. A opção mais segura é não acessar avisos suspeitos e clicar apenas em links confiáveis de compra. Alguns antivírus voltados para dispositivos móveis podem detectar e acusar a maior parte das ameaças existentes. E lembre-se: na internet, aja como na vida real - sempre duvide daquilo que é oferecido gratuitamente.

No fim das contas, malvertising é apenas outra peça dos complexos quebra-cabeças da segurança cibernética. Quando você programa ferramentas focadas nos dados e frameworks para analisar as informações geradas, pode ficar um pouco mais tranquilo sabendo que conta também com uma perspectiva de segurança abrangente de sua infraestrutura de dispositivos móveis.

(*) É diretor técnico de pré-vendas da RSA para América Latina e Caribe.

Serviço de telefonia móvel para viajantes chega ao Brasil

Visando melhorar a comunicação de viajantes pelo mundo, a startup americana Hello está presente no país com o serviço de travel SIM, mais conhecido como chip de viagem. Além da conexão telefônica e de internet em diversas partes do planeta, é possível acumular milhas que podem ser trocadas por passagens aéreas, hospedagem em hotéis, tours e serviços da companhia. A validade dos pontos é por tempo ilimitado. A partir da aquisição do kit hello, o consumidor recebe 1GB de dados, 100 minutos para ligações no Brasil e 50 minutos para ligações no exterior. Também é possível utilizar rede sem fio em lugares públicos através de hotspots. Seja na Itália ou Nova Zelândia, o acesso à internet é sem custos adicionais.

"O nosso negócio busca suprir a necessidade do cliente em se comunicar pelo mundo. Estamos focados em viajantes brasileiros,

mantendo a qualidade de sua conversa. A sensação é que a pessoa, mesmo longe, está próxima", afirma William Ricaldes, manager it da Hello.

O plano custa 189 reais, e funciona em duas modalidades: durante o período de 30 dias, com possibilidade de renovação do pacote ou, se preferir, um acordo mensal em casos de viagens prolongadas. Você também pode mudar a utilização de funções adquiridas inicialmente, ou seja, é possível trocar minutos de voz por dados móveis e vice-versa.

A bonificação de milhas é realizada a partir do momento em que se adquire o plano da Hello, e toda vez que o consumidor fizer check-in em um novo local. O usuário recebe SMS informando sua recompensa. Ficou curioso para conhecer essa novidade? Acesse o site <http://falehello.com/> e programe sua próxima viagem com a Hello.

Parametrização: como tirar o melhor da plataforma ERP?

Investir em configurações alinhadas às necessidades da empresa é tão importante quanto identificar a melhor plataforma de Gerenciamento Empresarial

Alexandre Nordin (*)

Quando uma empresa decide implantar um Sistema de Gerenciamento Empresarial, os conhecidos ERPs, ela passa a buscar opções de plataformas que melhor atendam suas necessidades. Isso quer dizer que, além de gerenciar, a solução deve prover informações de apoio às operações. Diante disso, integrar a melhor tecnologia do mercado, não basta. É preciso pensar em uma solução parametrizada.

A parametrização das plataformas ERPs permite integrar departamentos e processos, a fim de facilitar a troca de dados e disponibilizar informações.

Ao falarmos em parametrização, outro termo que vem à mente é a customização. Porém, é bom deixar claro que essas ações são bem diferentes. Enquanto a customização remodela o código-fonte das soluções, a parametrização atua em cima das configurações pré-definidas no sistema pela fabricante. O objetivo é que os fluxos dos processos sejam atendidos com agilidade, reduzindo custos operacionais e melhorando os indicadores de performance.

A parametrização oferece suporte para que uma companhia tire o máximo potencial de um sistema ERP. Mas antes, é preciso fazer um planejamento com definições de todas as questões que envolvem o projeto, e as respostas devem apresentar que tipo de recurso atenderia os processos da empresa.

Dentro desse planejamento, uma questão importante é pesquisar e analisar todas as opções a sua disposição. E, principalmente, considerar se a plataforma a ser adotada possui a flexibilidade para ser ajustada de acordo com as regras do seu negócio. Então, observe atentamente as condições reais da solução e entenda como a aplicação da parametrização se encaixará à proposta da sua companhia. Perceba que uma solução rígida pode significar a incapacidade de configurar os recursos em questões-chave para seu negócio.



Mas lembre-se que essa visão só fica clara quando há uma análise detalhada sobre o ambiente – da infraestrutura às tecnologias integradas –, destacando também o número de departamentos e pessoas a serem atendidas pela solução, assim como todos os pontos que possam afetar o funcionamento do sistema.

Um erro comum na hora de planejar a integração de um sistema de gerenciamento é o de não mapear os processos e não definir exatamente o que deve ser implementado. E criar uma instalação com práticas erradas pode refletir em processos ineficientes e, consequentemente, em prejuízos.

Como uma consultoria pode ajudar sua empresa

Quando uma empresa tem consciência sobre como deseja que seus processos fluam, mas não sabe como extrair todo o potencial de uma solução ERP, uma consultoria ajuda a definir parâmetros. Esse trabalho oferece metodologia adequada a implantação, com técnicas de gerenciamento de projetos aplicadas em etapas bem definidas e transparentes.

Com experiência e conhecimento técnico voltados aos negócios, a possibilidade de se planejar a implantação de um sistema mais ajustado é maior e mais assertiva, evitando armadilhas comuns, como a má definição do projeto, baixa resolução de conflitos e fatores de atraso.

Enfim, investir em um Sistema de Gerenciamento Empresarial pode representar um passo largo para a organização e o crescimento de uma companhia. Mas, é preciso certificar-se de que esse sistema esteja alinhado aos objetivos de negócios da companhia para que o retorno de investimento fique dentro do estimado.

(*) É sócio-diretor da 4C Brasil - consultoria e integração de sistemas para gerenciamento de processos, especializada em Oracle.

Black Friday x Consumo Consciente

Será que você comprou o que você precisava mesmo? Está pronto para o Natal?

A Black Friday passou e já estamos pensando nas lembrancinhas de Natal. Alguns aproveitaram para comprar os seus presentes nesta que virou mais uma data de vendas no país, principalmente na internet. Segundo o Ebit, neste ano o varejo online vendeu R\$ 1,9 bilhões, com um aumento de 17% em relação ao ano passado. Mas o mesmo órgão esperava a cifra de R\$ 2,1 bilhões para este ano.

É interessante que os sites eletrônicos de vendas e, principalmente, a sua parte de logística e processos estão começando a ficar preparados para este dia de boom de atividades. Quem mostra este dado é o site Reclame Aqui, que apontou 2.912 reclamações nos 24 horas do dia da Black Friday, sendo 33% a menos do que no ano passado.

Não só o bombardeio de publicidade na TV, jornais, rádios e internet, mas a invasão de anúncios nos nossos e-mails e mídias sociais. Tudo isso fez com que muitos resolvessem comprar o que talvez não estivessem precisando ou ainda "só para aproveitar o que estava barato".

Mas também não era apenas a Black Friday, era a semana Black Friday, o fim de semana Black Friday, o mês Black Friday. Engraçado que em minha aula de inglês, Friday era sexta-feira, mas deixa pra lá.

Sim, estamos precisando mexer na economia, mover o consumo para voltarmos a crescer e sair desta recessão que muitos da geração Millenium nunca tinham passado. Precisamos fabricar mais, produzir mais, vender mais e fazer a roda econômica girar. Mas sempre com muita consciência!

O momento é crítico e muito, amigos e amigas estão desempregados buscando vagas há mais de um ano. Mas o motor do consumo vai salvá-los?

Não sei se só isso é suficiente. O Natal está chegando e precisamos ter ainda mais consciência nas nossas compras e débitos nos cartões de crédito. Precisamos entender o momento econômico do Brasil e do mundo, além destas turbulências políticas



pelas quais estamos passando. Para isso, o Instituto Akatu nos ensina a questionar antes de digitar o número do seu cartão:

1.1. Por que comprar? Você realmente precisa ou está sendo estimulado por propagandas e impulso do momento? É importante comprar agora ou pode esperar o mês que vem?

2.2. O que comprar?

Neste momento precisa analisar as opções e escolher algo que as características realmente atendam à sua necessidade, pois atributos demais no produto podem ser desperdícios.

3.3. Como comprar? À vista, a prazo, no cartão? Vou conseguir pagar as prestações? Não se somarão às já existentes? Será que o meu momento financeiro permite?

4.4. De quem comprar? Este produtor ou empresa é confiável? Esta loja é indicada? Já ouviu falar de algum problema com a empresa sobre mão de obra escrava ou trabalho infantil? Pesquisou o preço?

5.5. Como usar? Usar com delicadeza para não quebrar e ter que comprar outro. Usar até o fim, não em função da moda ou da novidade. Lembre-se da energia e dos recursos naturais e pessoais que foram utilizados para o seu produto estar com você.

6.6. Como descartar? Depois de usar o que fará com o produto? Ele não desaparecerá como magia. Você poderá doar? Reciclar? Transformar? Tem que pensar nisso antes de comprar!

Pois é, perguntas que parecem fáceis, mas que no nosso dia a dia não nos fazemos. O consumo consciente tem a ver com você atender as suas necessidades sem com isso afetar a sua condição monetária (entenda-se endividamento), a sua condição produtiva (leia-se trabalho, será que você continuará empregado ou recebendo?) e os impactos diretos no planeta e nas pessoas. Vamos nos desenvolvendo sempre!

(Fonte: Marcus Nakagawa é sócio-diretor da iSetor, professor da graduação e MBA da ESPM, idealizador e diretor da Associação Brasileira dos Profissionais de Sustentabilidade e palestrante sobre sustentabilidade, empreendedorismo e estilo de vida. Mais informações em www.marcusnakagawa.com).

News @

Líder em serviços de implementação de CRM

A Capgemini, uma das líderes globais em serviços de consultoria, tecnologia e terceirização, foi posicionada como líder global no Quadrante Mágico 2016 do Gartner, para serviços de implementação de CRM e experiência do consumidor (CX). O Gartner analisou 20 provedores de serviços que atenderam ao critério de gerar um mínimo de US\$ 200 milhões em receitas de serviços de CRM e CX em 2015, provendo negócios, consultoria e design de tecnologia juntamente com serviços de implementação para grandes empresas, além de atuar em mais de uma das principais regiões geográficas do mundo. Os prestadores de serviços foram avaliados de acordo com sua visão integrada e capacidade de execução (www.br.capgemini.com).

Faculdade Impacta abre inscrições para processo seletivo

A Faculdade Impacta, referência em cursos de Graduação, Pós-graduação e MBA nas áreas de TI, Gestão, Design e Mercado Digital, abre inscrições para o processo seletivo do primeiro semestre de 2017 e oferece 900 vagas para os cursos Banco de Dados, Gestão da Tecnologia da Informação, Redes de Computadores, Administração, Análise e Desenvolvimento de Sistemas, Jogos Digitais, Produção Multimídia e Sistemas de Informação. As provas acontecerão nos dias 14/01, 04/02, 18/02 e a taxa de inscrição é de R\$ 50 (<http://www.impacta.edu.br/landing-page/inscricao-vestibular/index.php>).