

Listen to Podcasts: <http://www.imperva.com/resources/podcasts.asp>

Brian Contos: Bemvidos ao podcast sobre segundança da Imperva. Eu sou Brian Contos, Chief Security Strategist da Imperva.

Luiz Eduardo: Bemvidos ao podcast sobre segurança da Imperva. Meu nome é Luiz Eduardo Dos Santos, Engenheiro de Segurança Senior da Imperva para a América Latina, e, estou aqui hoje em nome de Brian Contos, Chief Security Strategist da Imperva.

Conosco hoje, no primeiro episódio de 2010 do podcast da Imperva em Português, Marcelo Ribeiro, CTO da Catho Online.

A Catho Online é o maior classificado *online* de currículos e empregos da América do Sul e um dos 15 maiores do mundo. É líder no mercado em seu segmento. Com o *slogan* "seu sucesso é o nosso negócio", o objetivo principal da empresa é facilitar as contratações, sendo responsável por intermediar o contato de quem busca novas oportunidades com as empresas que possuem vagas disponíveis.

Para tornar esse processo rápido e eficiente, a Catho Online oferece uma série de ferramentas, tanto para os candidatos quanto para os recrutadores, como Serviços de Apoio à Carreira (Análise e Elaboração de Currículo, Treinamento de Entrevista, Consultor Virtual, etc.), Cursos Online e Presenciais, Conferências, Testes Online, Pesquisa Salarial, Pesquisa Organizacional, entre outros.

Atualmente, a Catho Online conta com 700 colaboradores diretos e possui 22 escritórios franqueados pelo Brasil. Esses escritórios prestam serviços de *headhunting* (recrutamento e seleção), de *outplacement* (assessoria na recolocação de executivos), e de BPO (terceirização de processos de RH), além de oferecerem serviços da Catho Online para pessoa jurídica.

Todo o investimento da Catho Online se traduz em números:

- 3 milhões de usuários únicos/mês;
- 60 milhões de páginas visitadas/mês;
- Mais de 90 mil empresas anunciaram vaga gratuitamente em 2009.
- Líder em audiência no segmento de classificados de empregos e currículos no Brasil e América do Sul, segundo IBOPE *Net Ratings* e *Alexa*
- Está entre os 100 *sites* mais visitados no Brasil, segundo *Alexa*.

Oi Marcelo, tudo bom? Aproveitando nos conte um pouco sobre a sua vida profissional

Marcelo Ribeiro: Tudo bem! E sejam bemvidos, meu nome é Marcelo Roberto Ribeiro, CTO da Catho Online e estou aqui desde 2007. Com o objetivo de transformar a infraestrutura da Catho Online em um ambiente de alta-disponibilidade com tecnologia totalmente atualizada e voltada para funcionar como os maiores provedores da internet, focando em disponibilidade, performance, integridade, segurança e profissionalismo.

Tenho 25 anos de TI, com formação em tecnologia da Informação e administração de empresas e com experiência em diversos segmentos de mercado como: Provedor de Internet, Operadora de Telecom, Papel e Celulose, Petroquímica entre outros.

Luiz Eduardo: Legal. Então, Marcelo, de novo, muito obrigado pela participação no nosso podcast. E, está preparado aí para trocar umas idéias sobre segurança da informação, Catho e Imperva?

Marcelo Ribeiro: Vamos lá, estou à disposição de vocês.

Luiz Eduardo: Então está bom. Não vou abusar muito das perguntas. Então vamos lá. Vamos começar com a mais difícil. O pessoal decidiu colocar a mais difícil primeiro. Falando de segurança da informação e a Catho, essa relação dessas duas coisas super importantes, a empresa e a segurança da informação: geralmente, o que te preocupa, o que tira o seu sono de vez em quando?

Marcelo Ribeiro: O que tira o sono é garantir que tudo que está sendo feito, está sendo feito de maneira correta, para ter segurança e integridade dos dados para os nossos clientes.

Luiz Eduardo: E, aproveitando esse gancho, porque a segurança dos dados é tão importante para a Catho?

Marcelo Ribeiro: Porque nós somos prestadores de serviços de internet, e nossos clientes, tanto pessoas física como jurídica confiam em nosso site para colocarem seus dados de vagas e informações profissionais. Desta maneira, nós temos a obrigação de garantir a segurança e integridade destes dados.

Luiz Eduardo: Então e aqui, agora falando da nossa história, da Catho e da Imperva. Me conta um pouco qual foi o objetivo do projeto, como a gente entrou na história da Catho, e quais os objetivos que vocês estavam buscando no projeto no qual foi utilizada a solução da Imperva.

Marcelo Ribeiro: Apesar de todos os esforços que a gente tinha voltado para segurança, para garantir os dados do cliente, nós precisávamos de uma solução que nos garantisse que todos esses processos estavam de acordo e tinham a máxima segurança. Dessa forma, a Imperva surgiu como uma alternativa de uma solução para nos dar a garantia dessa segurança com o mínimo de impacto, além de nos proporcionar o acompanhamento de ataques e tentativa de invasão.

Luiz Eduardo: Legal, em termos dos produtos adquiridos, das soluções adquiridas da Imperva, qual foi o maior incentivo da compra da solução? Auditoria, tentativa de ataque, um ataque? Se você puder comentar um pouco o objetivo principal do projeto.

Marcelo Ribeiro: Foram ambos. Porque a Catho passou por um processo e, agora somos auditados externamente, e, buscamos estar *compliant* com todas as recomendações das auditorias externas. Somos auditados pela KPMG, já estamos no terceiro ano. Além disso, de estar *compliant* com essas recomendações de auditoria, visando os nossos clientes, eu tinha que garantir a segurança do site contra possíveis ataques. E, esses ataques, no mundo internet, a cada dia que passa, eles evoluem, e, eu tenho que acompanhar esse ritmo. Nada como um produto voltado para isso, para me dar essa possibilidade.

Luiz Eduardo: Ótimo. E, a pergunta que eu não tenho como deixar de fazer. Obviamente, você deve olhar outras soluções, não só Imperva. Porque você escolheu Imperva?

Marcelo Ribeiro: Na verdade, a Imperva nem existia para nós. A gente estava de olho em um concorrente da Imperva, um outro fabricante. Que, na época, a gente achava que seria a melhor solução. E a Imperva apareceu, caiu do céu, ou caiu no nosso colo, apresentada por um representante de vocês, e, nós optamos por permitir que vocês participassem de uma prova de conceito com outros 4 fabricantes de WAF. E fizemos isso.

Luiz Eduardo: Ótimo. E a prova de conceito, conta um pouco para a gente, sem, claro, entrar em muitos detalhes. Ela foi feita em um laboratório, foi feita no sistema de produção? Porque sempre existe uma diferença, porque existem produtos que o pessoal gosta de fazer (o teste) em um laboratório, um ambiente mais controlado. Para outras soluções (ou) outros clientes, o pessoal gosta de colocar em produção e ver na vida real, a prova. Como vocês fizeram esse teste? Se você pode comentar um pouco.

Marcelo Ribeiro: Eu venho de um mundo internet. E, quando eu era de um provedor, nós tínhamos a filosofia que um provedor de internet, não dá para você pode fazer testes em laboratório. Porquê? Porque você tem alta demanda. E, por mais que você tente, você não consegue reproduzir a demanda. Então, nós fizemos um PoC que nós chamamos de teste à quente. Isso é, os fabricantes foram colocados em produção, lógico, de uma maneira controlada. A gente separou uma parte do site que é acessado, e, fizemos testes de segurança com todos os fabricantes, seguindo o mesmo nível de teste. Quer dizer: fez?; não fez?; como fez?; como configurou?; foi fácil?; foi difícil?; problemas, como solucionou?; suporte, como se posicionou? Quer dizer, tudo isso foi avaliado.

Luiz Eduardo: Realmente uma prova, não só de conceito, mas colocar na prova de fogo. Não só o produto, mas tudo, a solução, empresa, suporte, isso eu acho que é muito importante de ressaltar. E, você mencionou há uns minutos atrás, Marcelo, a parte de *compliance*, que hoje a Catho tem que ser compliant porque sofre auditoria externa e etc. Com base nisso, claro, auditoria externa é um motivador enorme. Mas, você poderia comentar quais são os motivadores principais, o que essa auditoria externa busca na aplicação WEB da Catho?

Marcelo Ribeiro: Sim, o principal motivador é que podemos ter certeza que temos uma camada de segurança eficaz. E que garanta os dados dos nossos clientes. Eu tendo essa camada, conseguindo tratar com eficiência, e que o site continue funcionando da melhor maneira possível, eu estou atendendo toda a exigência que é aceita para a empresa.

Luiz Eduardo: Certo, então, realmente é uma combinação de segurança e *compliance*. Não só um, não só o outro. Claro, *compliance* é importante, mas, tem que estar seguro. Não é apenas ter um checklist "estou compliant". Alguma coisa nesse sentido.

Marcelo Ribeiro: Sim.

Luiz Eduardo: Outra coisa que vale à pena comentar também, óbvio, estamos aqui porque você já escolheu Imperva. Mas, alguma coisa que você gostaria de comentar na parte técnica, que o Imperva se destacou com relação às outras soluções?

Marcelo Ribeiro: Sim. Primeiro, que nós fizemos para a prova de conceito. Nós levantamos uma série de quesitos que a solução deveria completar. E, todos esses quesitos, o Imperva atendeu plenamente. Isso foi avaliado em situação que forjamos testes de ataques, falsos-positivos, e o Imperva, de todos os fabricantes, foi o que melhor se comportou. O Imperva surgiu para nós como uma novidade, e até nós ficamos com alguma desconfiança. Digamos

que ele entrou como um azarão no PoC, porque era uma novidade. E, nós percebemos que isso era infundado. Em sua implementação, tivemos a certeza que fizemos um ótimo negócio, porque, raramente, implantamos um produto de uma forma tão rápida e eficaz como o WAF da Imperva.

Luiz Eduardo: Estamos aí para qualquer coisa que vocês precisarem. Pode ter certeza disso.

Marcelo Ribeiro: Muito legal. E, estamos muito contentes com a parceria.

Luiz Eduardo: Marcelo, mais uma vez, queria agradecer a sua participação aqui no nosso podcast. E, sempre que quiser bater um papo, e postá-lo na internet, estamos aí.

Marcelo Ribeiro: e, eu estou à disposição, e a Catho também.

Luiz Eduardo: ok, perfeito, de novo, muito obrigado.

Marcelo Ribeiro: obrigado vocês.

Luiz Eduardo: Se você quiser saber mais sobre os assuntos discutidos neste podcast ou sobre a Imperva, pode nos visitar no nosso site na web <http://www.imperva.com>, ou o nosso blog <http://blog.imperva.com>, e também pode nos seguir no twitter twitter.com/imperva. Além disso, você entrar em contato com a gente no blog@imperva.com

Brian Contos: Para mais informações sobre este podcast e sobre a Imperva, visite imperva.com, ou nos envie um email no blog@imperva.com.



Headquarters
3400 Bridge Parkway
Suite 101
Redwood Shores, CA 94065
Tel: +1-650-345-9000
Fax: +1-650-345-9004