

A Aquisição de soluções de TI: O planejamento do processo visando a redução de riscos e custos



Patrocinado por:

ORACLE®

03/Fev/2011



Como seleccionar e adquirir soluções de TI de forma eficiente e transparente?

O que o mercado oferece como melhor prática é bom para minha empresa?

Como eliminar incertezas do projeto e reduzir custos com a implementação da solução?

Concentrar minhas demandas em um único fornecedor de software é bom para meu negócio?

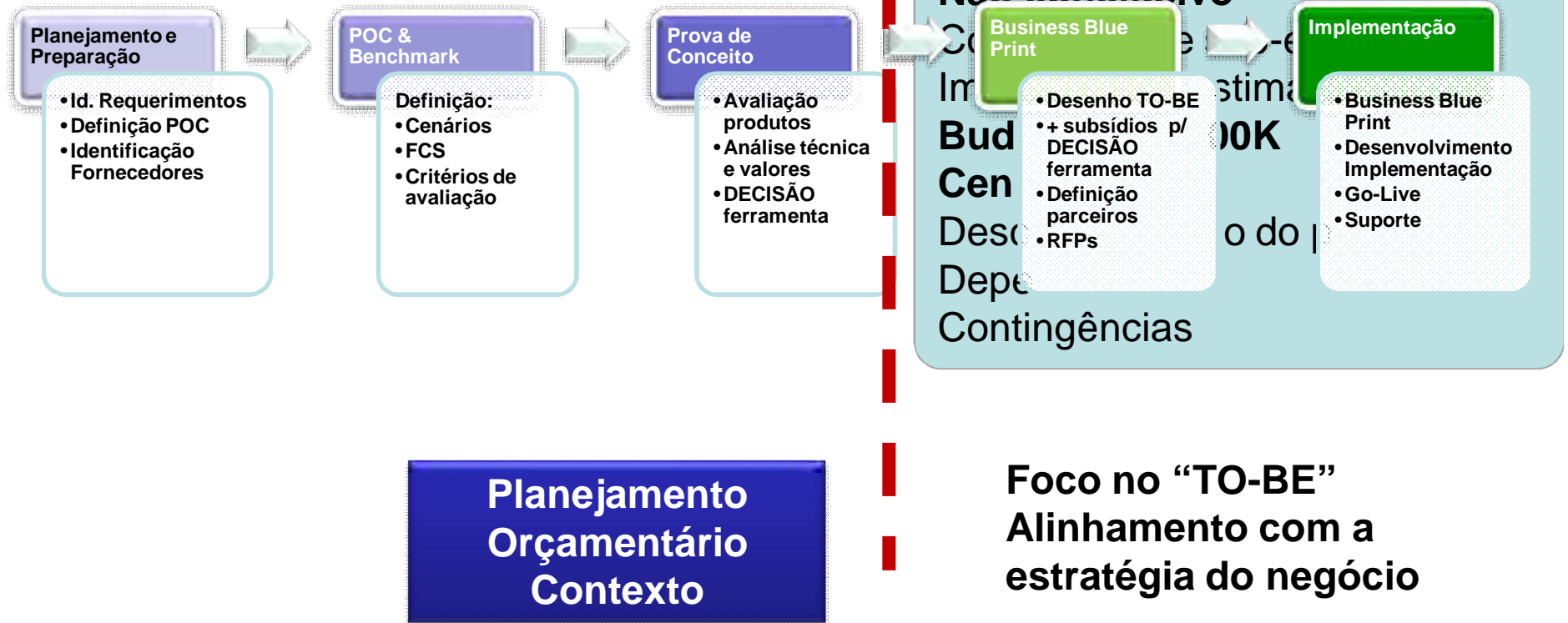
Como seleccionar fornecedores de software?

Qual é o custo total da solução?

Como comparar soluções com métricas distintas?

Seleção Ferramenta EPM – Grande Construtora Brasileira

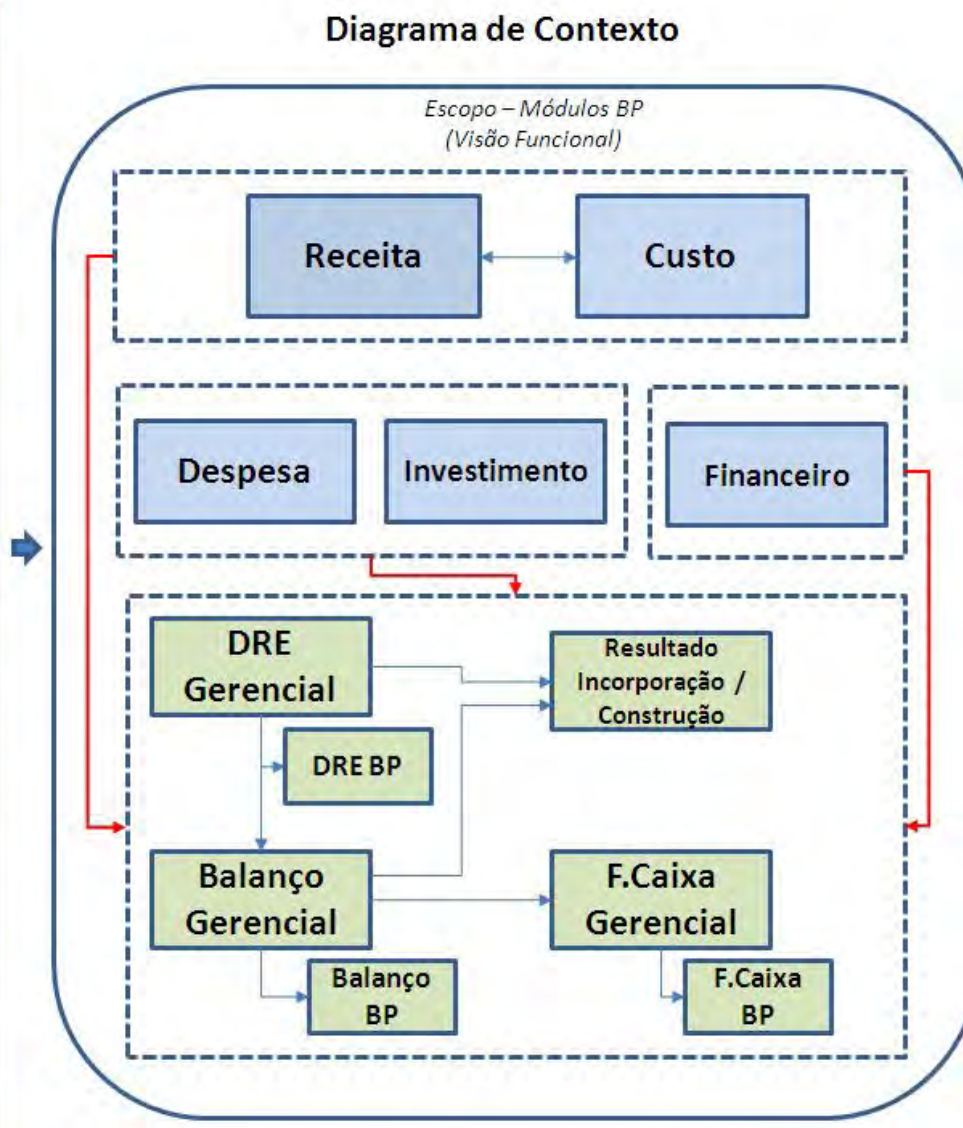
Budget: R\$430K
Cenário: PO



Planejamento Orçamentário - Contexto



- Planejamento Financeiro
- Estudos Econômicos
- Controladoria/Contabilidade
- Planej. de Incorporação
- Planej. de Operações
- Crédito e Escritura
- SAT
- Tesouraria
- Gestores de Centros Custos
- SAP



400 SPEs



120 Un x SPEs



30 parc. x Un

Book Financeiro (15)
Book Operacional (12)
Análises "ad hoc"



300 Nfs a pagar x SPE/mês

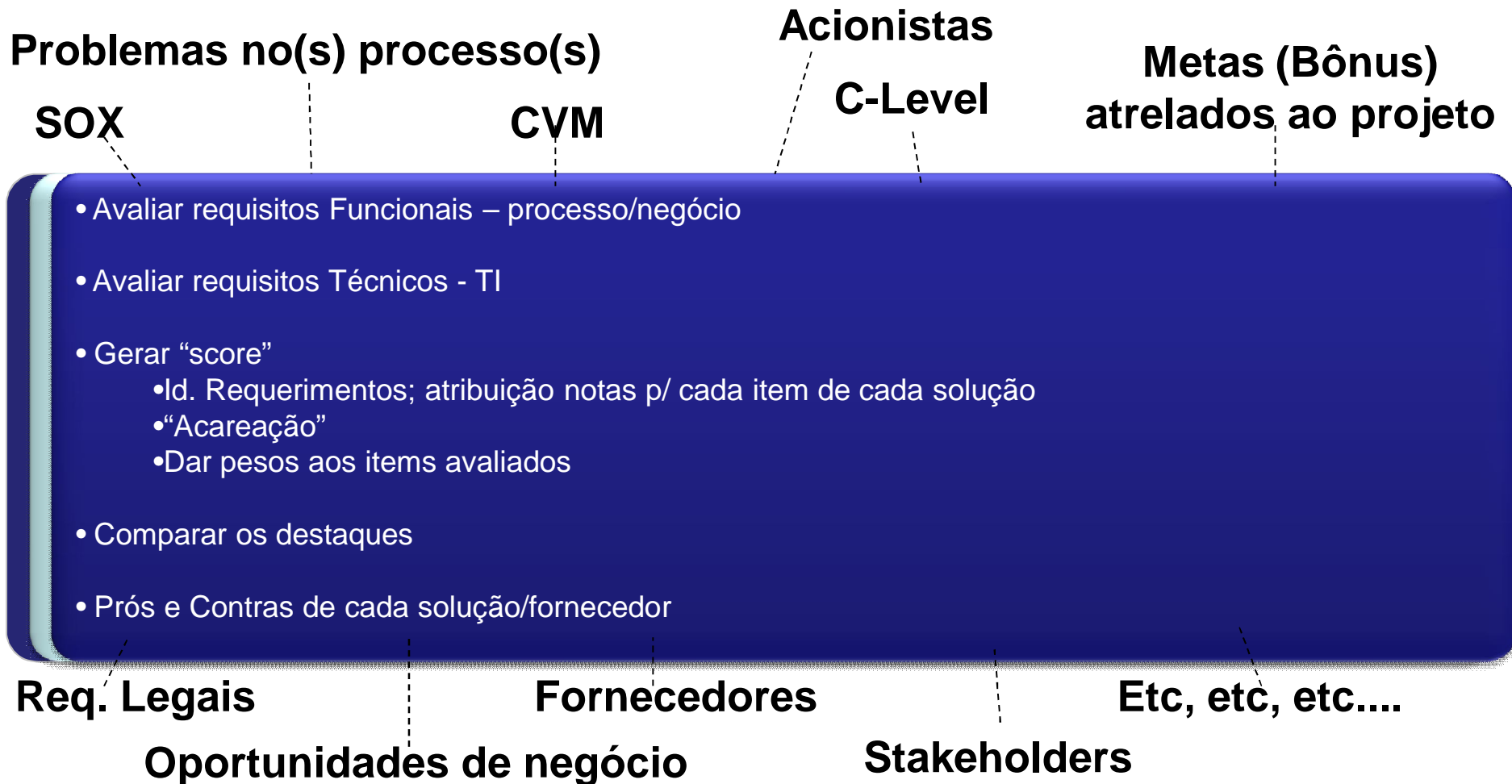
Somente Projeção

Projeção e Acomp.
Real x Orçado

Modelo de Governança de Projetos



Como selecionar e adquirir soluções de TI de forma eficiente e transparente?



Estudo de Caso



P O	Resumo	Score	Usabilidade	Administração de Artefatos	Integração SAP / Outros	Automação	Performance	Base Inst / MDO	Gartner IDC	Experiência Setor e Geral	Técnico (MDM, Pré-reqs)	Esforço	
	A	●	8,7	●	●	Empate Técnico			●	●	●	Empate Técnico	
	B	●	8,3			●							
	C	●	8,3	●				●					●
C O N S	Resumo	Score	Usabilidade	Administração de Artefatos	Integração SAP / Outros	Automação	Performance	Base Inst / MDO	Gartner IDC	Experiência Setor e Geral	Técnico (MDM, Pré-reqs)	Esforço	
	A	●	8,9	●	●			●	●	●	Empate Técnico		
	B	●	8,6			●	●					Empate Técnico	
	C	●	8,6				●	●				Empate Técnico	
T O T A L	Total	Score	Usabilidade	Administração de Artefatos	Integração SAP / Outros	Automação	Performance	Base Inst / MDO	Gartner IDC	Experiência Setor e Geral	Técnico (MDM, Pré-reqs)	Esforço	
	A	●	8,8	●	●			●	●	●	●		
	B	●	8,5			●	●						
	C	●	8,5				●	●				●	

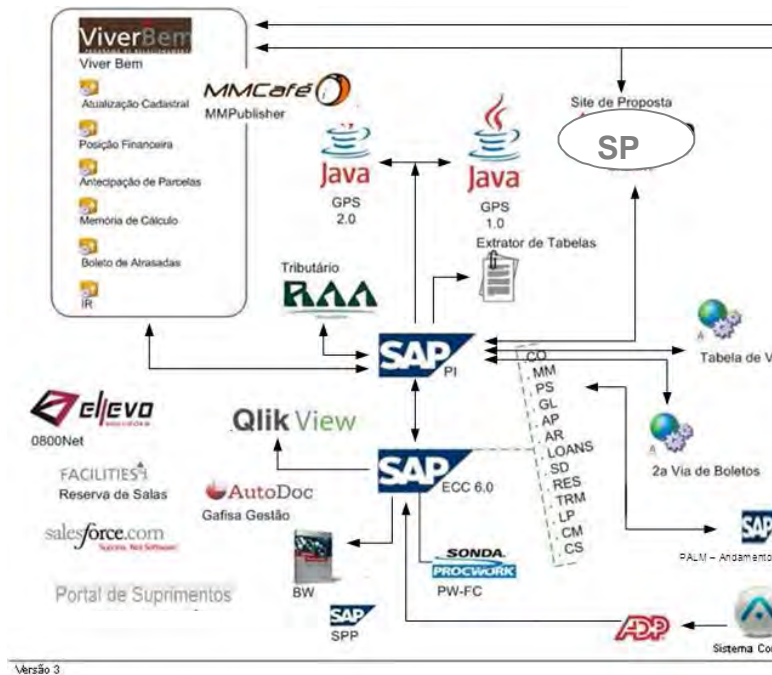
Pesos (1 a 3)

Usabilidade	3
Administração de Artefatos	3
Integração SAP / Outros	2
Automação	1
Performance	3
Base Instalada / MDO	2
Esforço/Prazo de Implementação	1



Definidos em conjunto TI + Negócio

O que o mercado oferece como melhor prática é bom para minha empresa?



O que o mercado diz?
(institutos, benchmark, referências, etc..)

O que meus concorrentes fizeram e porque?
A realidade deles é similar a minha?

Como a complexidade de TI da minha empresa
será afetada com a nova solução?

Como a plataforma de TI da minha empresa
será integrada a nova solução?

Será que todos os componentes que precisarei
estão orçados? Estão orçados corretamente?

Neste caso: 10 referências mas somente 1 com complexidade similar (processo e volumetria)



Como eliminar incertezas do projeto e reduzir custos com a implementação da solução?

Concentrar minhas demandas em um único fornecedor de software é bom para meu negócio?

Faça o Business Blue-Print da solução antes da definição!
6 ótimas razões para isso

Business BluePrint antes da seleção e contratação da implementação

É pequeno - 5 a 7% do tamanho do projeto

Dará a temperatura do engajamento da empresa/usuários para o projeto

Gera subsídios riquíssimos para definição / identifica indefinições ocultas

Não é perdido, tudo o que está no BBP será base de conhecimento

Ganha o alinhamento com estratégia da empresa

Foco no TO-BE (esqueçam o AS-IS Fonte: Gartner)

→ Depende da maturidade do processo



Como eliminar incertezas do projeto e reduzir custos com a implementação da solução?

Concentrar minhas demandas em um único fornecedor de software é bom para meu negócio?

Tecnologia tende a ser um detalhe – Fonte: Gartner
Negócio e TI devem ser um só...

Saiba quando seu fornecedor está com “a corda no pescoço”
Pressão por fechamento do quarter/ano

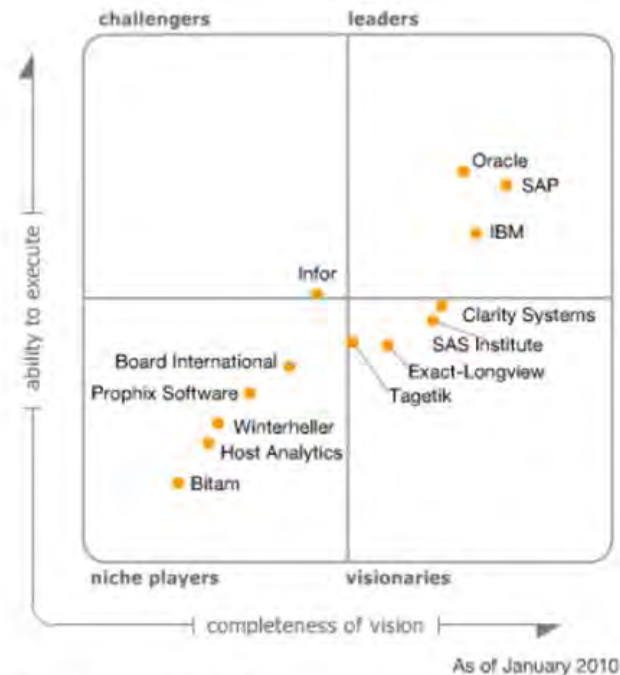
Planeje bem!
“Keep it simple”

Seja sensato e se questione se é o melhor para a empresa?
Peça opinião especializada – nem sempre isso custa

Como selecionar fornecedores de software? E de serviços?

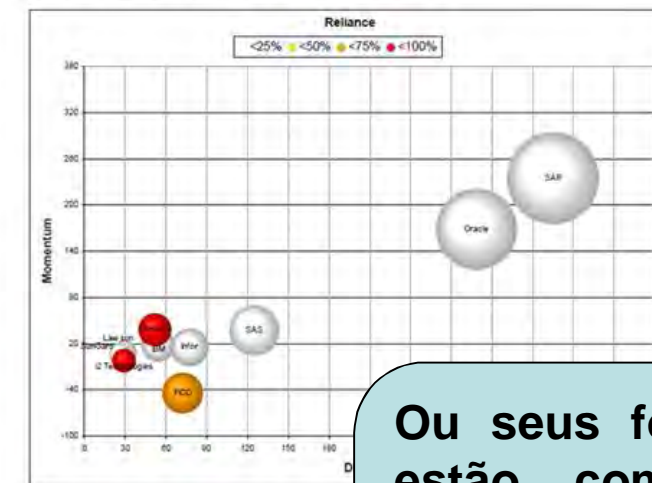
- 1) Network
- 2) Institutos
- 3) Opinião Especializada (consultoria)
- 4) Benchmark (referências)

Selecionamos 4 empresas p/
realizar o BBP
2 c/ todas as capacidades e
2 c/ isenção técnica



Source: Gartner (January 2010)

Worldwide Analytic Applications Competitive Market Map



Source: Extracted from Worldwide Business Analytics Soft

**Ou seus fornecedores
estão comprometidos
conjuntamente OU
corremos o risco de
ficar no meio do
“empurra-empurra”**

Qual é o custo total da solução?

	Ano do Projeto	+ 5 anos
Licenças de software.....	Depende do faseamento, projeção, etc...	
Componentes Adicionais.....	[Redacted]	[Redacted]
Suporte Software.....	[Redacted]	[Redacted]
Reajuste de Suporte.....	[Redacted]	[Redacted]
Hardware.....	[Redacted]	[Redacted]
Suporte Hardware.....	[Redacted]	[Redacted]
Suporte Infra estrutura.....	[Redacted]	[Redacted]
Serviços.....	[Redacted]	[Redacted]
Treinamentos.....	[Redacted]	[Redacted]
Dependências(*).....	[Redacted]	[Redacted]

TI deve estar "ligada" na estratégia da empresa

Normalmente esquecidos ou sub-estimados

Necessidades adicionais não diretamente ligados ao projeto – desktops, impressoras, etc...

Como comparar soluções com métricas distintas?

“Sopa de letrinhas”  # Componentes

Simule, discuta a solução - “acareação” - p/ o seu cenário

Solução	Métrica	Pré-Reqs
A	Licenças e componentes por usuário ; Conectores SAP ERP	++ HW; + DB;
B	“Engine” por número de empregados ; Licenças por usuários	+ HW; Infra compartilhada
C	Engine por servidor (# núcleos); Licenças por usuários	+ HW; ++ Memória



Qual é o custo total da solução?

Maior Custo de HW e aquisição de componentes DB, conectores SAP ERP

Menor Custo de Suporte

Solução	Ano 1	Ano 2 a 6	Total	Aumento do Custo (x Métrica)
A	2417			Usuário nomeado. Aumento do custo pelo aumento da utilização do sistema
B	2103			Número de empregados. Aumento do custo pelo crescimento da empresa e não pela maior utilização do sistema em si.
C	2496			Servidor (# núcleos). Aumento do custo por demanda ou performance ou ainda risco de sizing

Menores Custos de aquisição porém maior custo de manutenção anual

Não existem fórmulas perfeitas, mas....

Defina o imponderável a – priori:

Definições políticas/estratégias internas

Definições por padrões

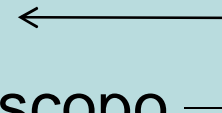
Requerimentos “não declarados”

Com isso evite:

Estouro no orçamento

Escopo mal definido → Mudança Escopo

Processos de aquisição questionáveis



Isso pode economizar vários reais e horas de trabalho

Dúvidas & Questionamentos....



A Aquisição de soluções de TI: O planejamento do processo visando a redução de riscos e custos



Patrocinado por:

ORACLE®

Alexandre Dividino

(11) 8187-6140

dividino@superiq.com.br