

# Estudo de caso



## UM BANCO CANADENSE CUJA REDE É TERCEIRIZADA- ANALISANDO AS ALTERNATIVAS QUANDO DA ATUALIZAÇÃO DE SUA INFRA-ESTRUTURA

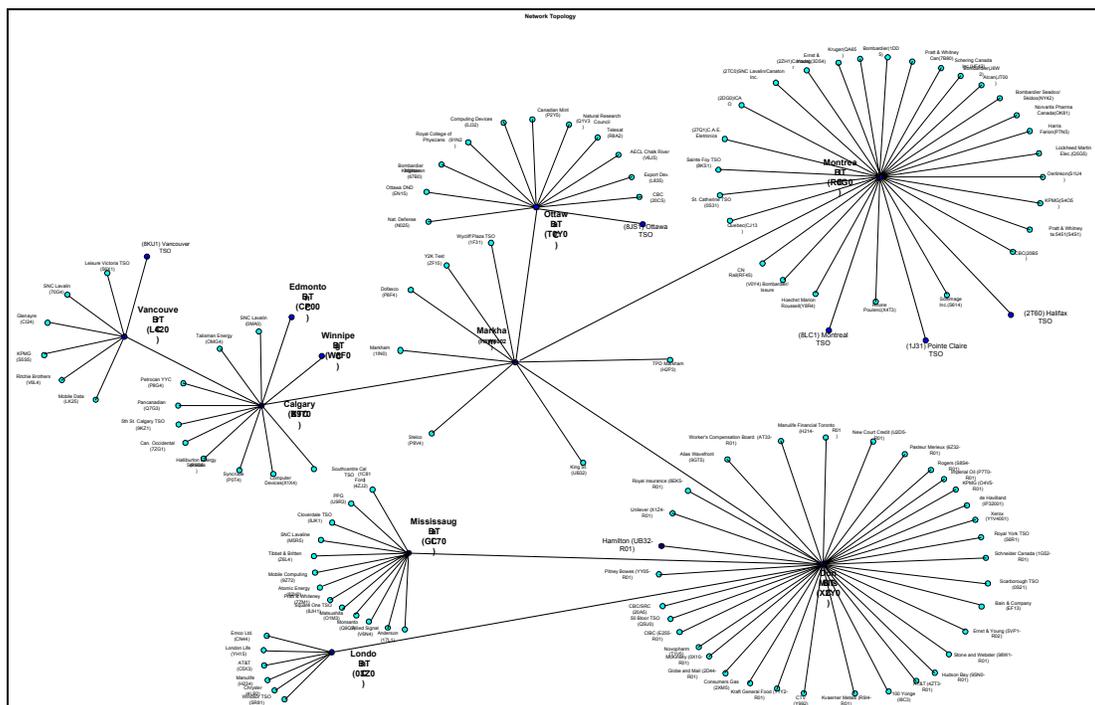
Neste caso, a empresa é uma organização diversificada que provê serviços financeiros mundialmente. É uma líder em cartões de crédito, *traveller checks* e *international banking*.

Esta empresa emprega 3.000 pessoas no Canadá em seus 127 escritórios. Esta empresa é também líder no provimento de serviços *travel-related* no Canadá e presta assistência a outras empresas no gerenciamento e controle de suas despesas de viagem.

Sua Wide Area Network foi terceirizada três anos atrás. Recentemente, uma série de problemas relacionados com a confiabilidade e performance da rede convenceu a gerência de que era hora de se rever a atual infra-estrutura.

O primeiro passo foi identificar as causas dos problemas. O segundo passo foi identificar a solução e calcular quanto ela iria custar. A empresa queria saber quanto a nova rede iria custar, incluindo instalação e operação (usando pessoal interno e externo). Esta informação permitiria à empresa decidir se ela iria ou não manter a infra-estrutura terceirizada. Além disso, a empresa queria determinar qual seria o prêmio razoável a ser pago para um prestador de serviço (*outsourcer*).

A análise mostrou que a topologia ideal teria oito nós; com 90% dos 127 *sites* situados a menos de 200 Km.



Analisando o tráfego e os custos de interconexão disponíveis e assumindo uma completa renovação do hardware, o software Ariete® identificou um possível custo mensal de US\$107,659.93. Isto era quase a metade do valor então cobrado pelo prestador de serviço

**WANOPT**

Condomínio Centro Empresarial Raja Gabaglia - Av. Raja Gabaglia 1011 - Sala 504B

Belo Horizonte - Minas Gerais - 30380-090 - Brasil

Tel: +55 31 3296 3474 - Fax: +55 31 3292 0490

E-mail: wanopt@wanopt.com

www.wanopt.com

# Estudo de caso



(terceirizador) pela atual rede. Além de ser mais barata, a estrutura proposta era muito mais confiável (tendo backup em todos os nós) e tinha quase duas vezes a disponibilidade de banda. Deste modo, o identificado foi a possibilidade de se pagar a metade do atual valor para se ter uma estrutura duas vezes maior, com muito mais confiabilidade.

Analisando as alternativas, o software identificou que através de um rearranjo topológico, e integração de voz e dados seria possível reduzir os atuais custos de US\$240,795.79 para US\$133,135.86.

## Situação atual

Tipo de serviço	Custo mensal US\$
Outside network PSTN calls	151,555.79
Hardware	20,000.00
Data circuits	69,240.00
<b>Total</b>	<b>240,795.79</b>

## Situação proposta

Tipo de serviço	Custo mensal US\$
Outside network PSTN calls	73,374.00
Hardware	11,521.86
Backbone	28,000.00
Access	20,240.00
<b>Total</b>	<b>133,135.86</b>

De posse desta informação, a gerência da empresa teve que escolher entre implementar a rede internamente ou mantê-la terceirizada. A empresa decidiu manter a rede terceirizada.

Este projeto é interessante não apenas devido aos resultados econômicos, mas também porque ele mudou a forma como a questão estava sendo tratada. Antes da análise, toda a negociação estava sendo conduzida sob a premissa de que mais banda e mais confiabilidade iria obrigatoriamente custar mais. O prestador de serviço dizia –“Ok, se vocês querem mais banda e mais confiabilidade isto vai custar mais”. O estudo quebrou este paradigma, mostrando que a empresa poderia ter uma estrutura melhor por um custo menor. Além disso, a decisão de terceirizar ou não a rede foi colocada em uma perspectiva completamente diferente. Tornou-se claro, dentro de que parâmetros terceirizar seria ou não uma alternativa válida. A empresa disse “nós concordamos em manter a rede terceirizada com vocês, desde que vocês nos cobrem o mesmo preço ou um preço apenas um pouco acima do valor que pagaríamos para operar esta rede nós mesmos”

Como resultado deste processo, a negociação com o provedor do serviço não foi baseada no valor atual mas no valor que a empresa estaria pagando se estivesse implementando a rede “in-house”, da forma mais eficiente possível. A negociação se deu em termos de qual seria o adequado prêmio a ser pago ao prestador de serviço para implementar e gerenciar a infra-estrutura. Como resultado das negociações, o prestador de serviço concordou em cobrar apenas 10% sobre o valor ótimo identificado.

### WANOPT

Condomínio Centro Empresarial Raja Gabaglia - Av. Raja Gabaglia 1011 - Sala 504B  
Belo Horizonte - Minas Gerais - 30380-090 - Brasil  
Tel: +55 31 3296 3474 - Fax: +55 31 3292 0490  
E-mail: wanopt@wanopt.com

www.wanopt.com