

V Encontro sobre Tecnologia Aberta

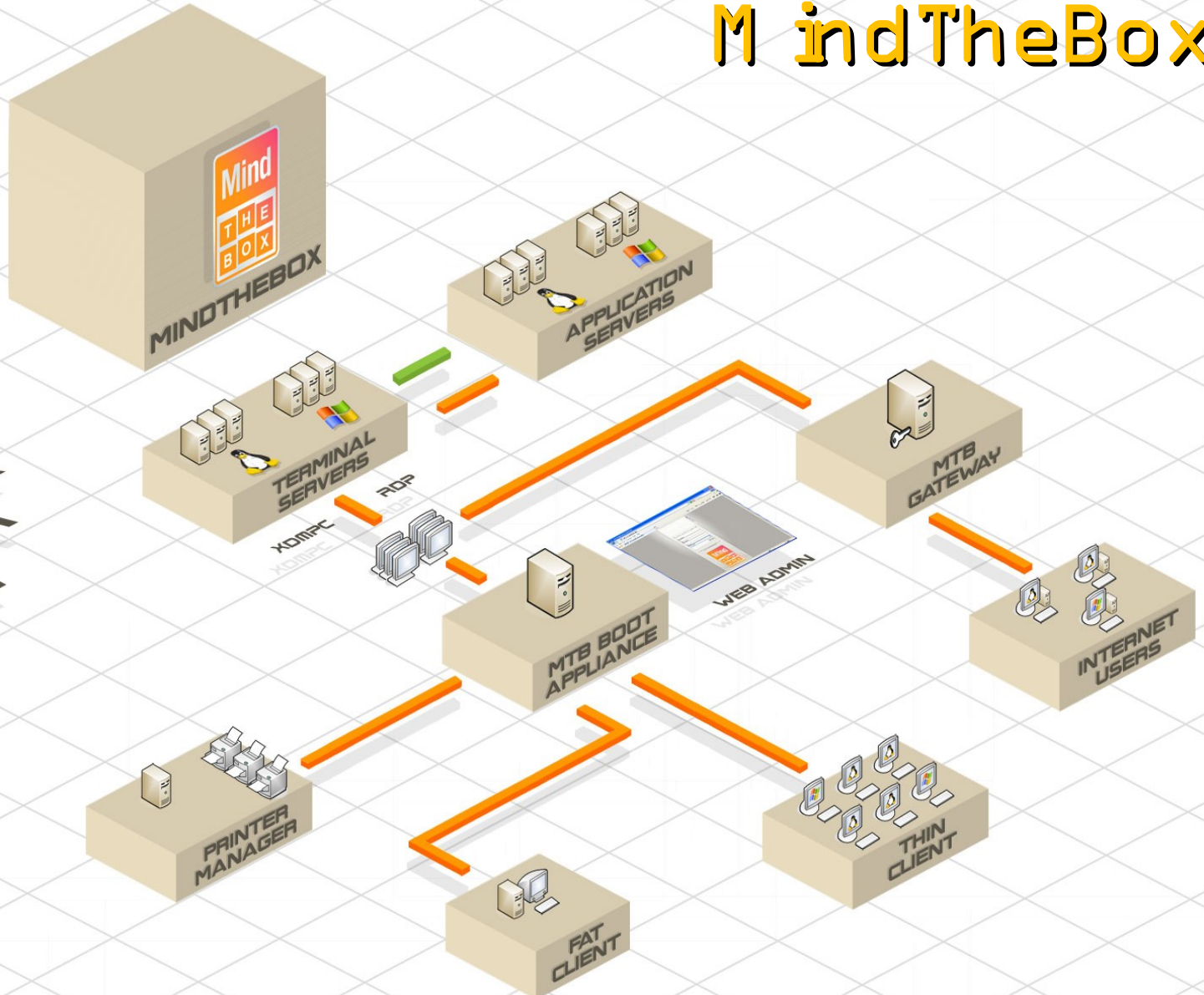
BBVA - Bancomer

Implementação da Solução MindTheBox



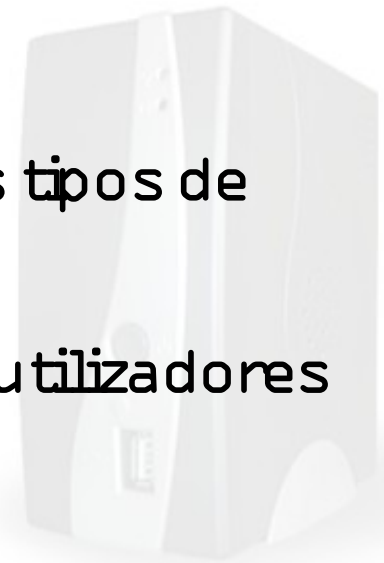
M indTheBox

MINDTHEBOX NETWORK SUITE



BBVA Bancomer

- Implementação numa fase inicial de 6.700 Utilizadores concorrentes
- Cluster com 100 servidores Linux, alta disponibilidade e redundância
- Adaptação da solução a diversos sistemas operativos, tais como o OS2, Linux e Windows
- Criação de ambientes controlados para diversos tipos de utilizadores
- Previsão de ampliação da solução para 24.000 utilizadores concorrentes e 400 servidores.



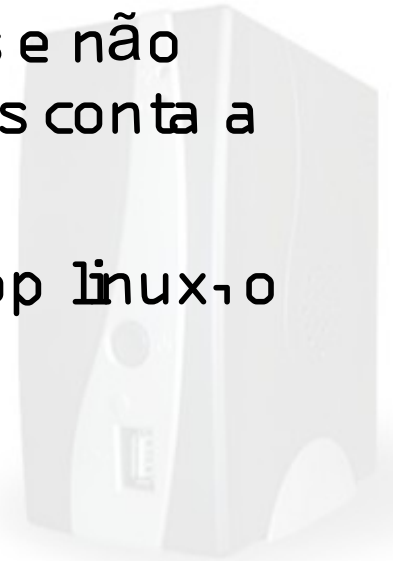
BBVA Bancomer

- Redução de custos com actualizações e licenciamento de software
- Minimização da actividade de help desk
- Aumento da segurança de todo o sistema
- Otimização da largura de banda existentes nas sucursais bancárias (ex: 64Kb RDS para 10 utilizadores)
- Redução drástica em Hardware Cliente



Porquê o Open Source?

- Porque opta um grupo bancário de tão grande dimensão pela nossa solução open source e não por uma proprietária?
- Porque é que um dos segmentos mais exigentes em termos tecnológicos opta cada vez mais por soluções open source?
- Porque é que acreditam os em tudo o que lhes dizem e não questionam os, independentemente de quem nos conta a história?
- A recente evolução de aplicações com o desktop linux, o firefox e o open office, dá que pensar...



Porque é mais barato!

- Custos de Produção reduzidos – reutilização de software e o recurso a com unidades de utilizadores
- Custos de Marketing reduzidos – tudo com eça num download e não em publicidade
- Custos de Venda reduzidos – os métodos de venda das empresas são inovadores
- Carga Administrativa reduzida – os processos de negócio são muito simples e claros



Open Source

- Com o poderá ser enganado um cliente que pode ver tudo o que compra?
- Seria certamente mais simples vender funcionalidades em código fechado e dizer que faltam umas correções. O cliente não sabe se estão realmente implementadas ou se está a pagar por coisas que não tem os...
- A guerra das funcionalidades terminou - agora vence quem faz melhor ao mais baixo custo



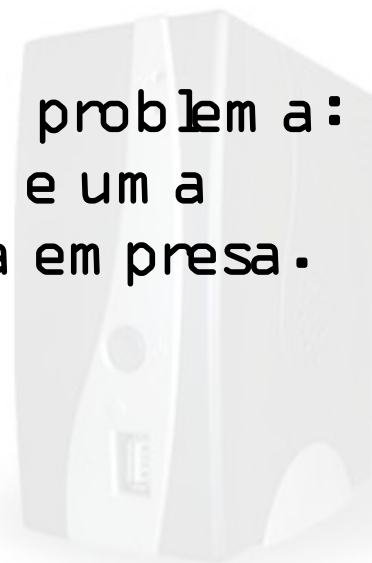
Open Source

- É um negócio transparente: o que se coloca pode ser visto pelo utilizador final
- Independência de fornecedores, obrigando o prestador de serviço a ser o mais profissional possível
- As empresas que trabalham em open source não tem em a partilha de propriedade intelectual, pois o que o cliente paga é o suporte e os serviços.



Os nossos Votos

- Que os gestores de IT em Portugal não sejam fundamentalistas nem com software livre nem com software proprietário
- Que para todas as necessidades existam opções de software proprietário e de software livre que sejam ponderadas.
- A mudança tecnológica numa empresa não é um problema: é uma oportunidade, uma vantagem competitiva e uma forma de otimizar o verdadeiro negócio de uma empresa.



Recomendação

- O Open Source requer pessoal qualificado para a implementação das soluções (para evitar casos como o La Redoute).
- Existem no mercado várias ofertas de formação e diversas certificações que dão garantias sobre a qualidade do recurso, tanto a nível de sistema operativo (Red Hat, LPD) como a nível de Programação (PHP, Java).



Mind

THE

Como começar?

- Especifique o projecto de desenvolvimento – a sua execução será mais fácil
- Audite os seus recursos – veja quem já usa open source, certamente ficará espantado...
- Fase de avaliação das soluções – faça downloads dos softwares e experimente
- Tire vantagem dos recursos de suporte open source – antes de necessitar deles
- Crie um plano de produção – e um plano B de backup
- Participe na comunidade – reporte erros, dê dicas, participe.

◊ brigado

DRI

◊ pen Solutions for ◊ pen Minds

