



telecomunicaciones

suplemento especial

# SISTEMAS DE INFORMACION Y REVENUE ASSURANCE.

Este material acompaña la edición de Convergencia Telemática de Agosto 2008

Año 2 N°5 | Agosto 2008

## IMPLEMENTACIONES DE SISTEMAS: LA PESADILLA DE TODA ORGANIZACIÓN

**DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN NUEVO SISTEMA, LAS COMPAÑÍAS SE ENFRENTAN CON LA PROBLEMÁTICA DE LA ASIGNACIÓN DE HORAS HOMBRES DE SUS ÁREAS FUNCIONALES.**

Todo aquel que haya liderado una implementación de sistemas sabe, al momento de diseñar el cronograma del proyecto, que las tareas más críticas son aquellas dependientes de los recursos humanos ajenos al equipo de trabajo asignado al mismo.

Son muchas las responsabilidades que en una implementación recaen sobre las áreas funcionales. De ellas

dependerán definiciones, validaciones, pruebas y aprobaciones que pueden afectar sensiblemente la marcha del proyecto.

En general, en las áreas funcionales no sobran los recursos humanos para asignar personal dedicado a tiempo completo en el proyecto, por el contrario, los colaboradores deben lidiar en paralelo con los requerimientos de la implementación y su día a día.

No es fácil para ninguno de los actores recorrer exitosamente este camino de constante equilibrio. Las frustraciones comienzan a manifestarse tempranamente. El supervisor o gerente de

un área funcional percibirá el mal clima entre sus empleados por el impacto que los requerimientos del proyecto provocan en su trabajo cotidiano. Casi en simultáneo, el líder del proyecto enfrentará el reclamo de su equipo por las demoras en las respuestas de las áreas funcionales.

Señoras y señores, prepárense porque se ha iniciado el superclásico del mundo corporativo. Si así transcurren los primeros minutos del partido, conviene no entrar en detalles de cual será la situación si el proyecto, por cualquier razón, comienza a empantanarse.

Hasta aquí tenemos dos jugadores. Por un lado, el dueño de las licencias y la implementación, al que en adelante llamaremos el vendedor. Del otro lado, el cliente. NET se ofrece en este juego como un tercer Team-Work, que representará al cliente frente al equipo de implementación del vendedor. De

esta forma, el cliente se garantiza recursos propios asignados full-time al proyecto sin descuidar el día a día de sus áreas funcionales.

Además de minimizar las horas hombres de sus colaboradores en el proyecto, el cliente se asegura toda la experiencia de NET en implementaciones de sistemas en empresas de telecomunicaciones. Todos nuestros analistas y consultores tienen un fuerte perfil funcional y una formación técnica que los convierte en la mejor interfase entre el vendedor y el cliente.

*(Para solicitar información sobre casos de éxito escribanos a [info@negentel.com.ar](mailto:info@negentel.com.ar))*

### Revenue Assurance



### Sistemas: Suite de Telefonía

- Mediador
- Sistema de Tasación (Rating)
- Sistema de Interconexión
- Facturación por cuenta y Orden de Terceros (Co-Billing)
- Datawarehouse
- Pricing Tool
- Antifraude

- Least Cost Routing (LCR)
- Business Intelligence (BI)
- Sistema de Calidad

- Relevamiento de sistemas
- Outsourcing/Cosourcing
- Consultoría

# REVENUE ASSURANCE.

## CVIDYA PRESENTA SU HERRAMIENTA DE REVENUE ASSURANCE

MONEYMAP® ES UNA SUITE DE ASEGURAMIENTO DE INGRESOS UTILIZADA POR LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES DEL MUNDO.

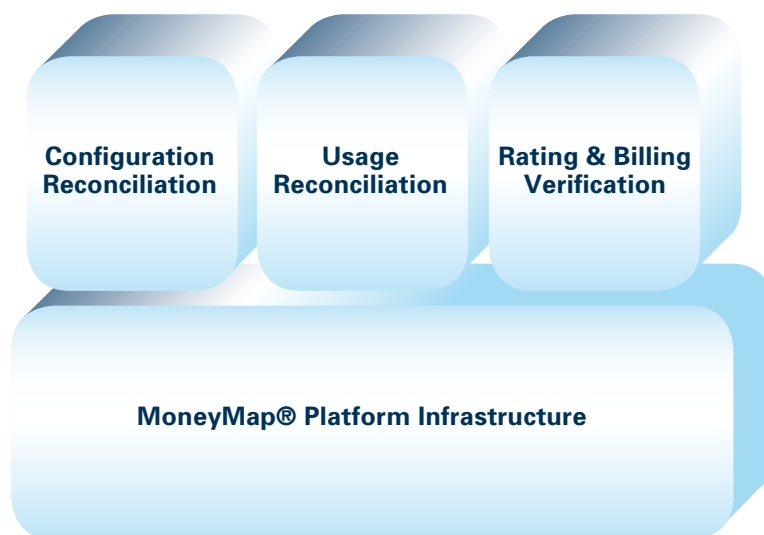
## MoneyMap®

cVidya Networks Ltd. es la compañía líder en revenue assurance que reúne entre sus clientes a British Telecom, Telecom Italia y Cable&Wireless. Su portafolio de productos incluye MoneyMap®, la herramienta de cVidya que proporciona una plataforma unificada para

implementar soluciones de control de procesos de aseguramiento de ingresos, integridad de datos, gestión del riesgo y verificación de la tasación y facturación sobre todo tipo de redes para operadores de telefonía fija, telefonía móvil y servicios convergentes.

La suite MoneyMap® está compuesta de una infra-

estructura común y un set de módulos unitarios, cada uno de los cuales cubre un campo específico dentro de la cadena de ingresos de un CSP (Prestador del Servicio de Comunicaciones). Juntos proporcionan una cobertura completa de todas las necesidades de Aseguramiento de Ingresos de una compañía.



Los tres módulos que conforman MoneyMap® son: Reconciliación de la configuración, reconciliación de los cargos y verificación de la tasación y la facturación. Cada uno de estos módulos proporciona:

- Un potente motor de reconciliación.
- Un "Wizard" constructor de reglas para la definición de los controles.
- Una definición amigable de KPIs (Key Performance Indicators).
- Capacidades de adquisición de datos configurable para una gran variedad de elementos de red y sistemas OSS/BSS.
- Herramientas de resolución de gestión de flujos de trabajo.
- Capacidades extensivas de análisis de datos.
- Visualización de los procesos de negocio.
- Cuadros de mandos de control personalizados.
- Capacidades Correctivas.

# SISTEMAS DE INFORMACION SUITE DE TELEFONIA.

MoneyMap®/Configuration Reconciliation, con su extensivo set de interfaces y su gran capacidad de mapear y comparar datos, es un módulo esencial para completar los modelos de datos y e identificar las inconsistencias entre los sistemas y entre las unidades de la organización.

MoneyMap®/Usage Reconciliation no es solo una herramienta eficaz que detecta la pérdida de ingresos que se da en los servicios tasados por tiempo o volumen, además, es un vehículo para monitorear y asegurar la integridad de los procesos de la cadena de ingresos con habilidad para evaluar las escalas de aseguramiento de ingresos en múltiples dimensiones e identificar la causa raíz asistiendo a su resolución. MoneyMap®/Usage Reconciliation incluye una potente mediación para manejar grandes cantidades de registros de consumo recolectados de variadas fuentes de datos, una identificación sencilla de los niveles de agregación y los umbrales para cada KPI,




el cálculo y análisis de KPIs con capacidades de búsqueda detallada y la definición de alarmas.

MoneyMap®/Rating&Billing Verification es una herramienta flexible y potente que permite el monitoreo de la calidad de los planes de precios y la detección de errores en la tasación y facturación. La pérdida de ingresos en este sentido resulta de los errores en la definición de los planes de precios o de errores de tasación y facturación difíciles de detectar. Las prácticas de Aseguramiento de Ingresos para este tipo de pérdida incluye

la investigación de los detalles y lógica de los planes de precios, la información de clientes y los datos de consumo.

Las capacidades esenciales de la verificación de la tasación y facturación, provista por MoneyMap®, permite al proveedor de servicios de comunicaciones verificar la exactitud de la tasación y facturación, reducir las pérdidas de ingresos, proporcionar resultados útiles para el cumplimiento del marco regulatorio, reducir los costos del servicio al cliente y reducir la sobrefacturación que los expone a la fuga de clientes (churn).



Desde enero de este año, por la firma de un acuerdo estratégico, NET se ha convertido en partner de cVidya en la región aportando consultores y analistas en los proyectos de implementación de MoneyMap® que la empresa israelí desarrolla en Sudamérica. Esto posiciona a NET como la compañía de consultoría de mayor especialización en Revenue Assurance de la Argentina. 



Winner World Billing Awards 2008  
Best Revenue Assurance project

**NET**  
NEGOCIOS EN TELECOMUNICACIONES S.A.

División Telefonía

info@negentel.com.ar

www.negentel.com.ar

54-11-5217-8527

# SISTEMAS DE INFORMACION Y REVENUE ASSURANCE.



## OUTSOURCING FULL: EL PRIMER PASO HACIA EL ANTIFRAUDE

LAS COMPAÑÍAS DE TELECOMUNICACIONES ESTÁN OBLIGADAS A DESARROLLAR SERIAMENTE SUS ÁREAS DE ANÁLISIS DE FRAUDES. EN ESTA NOTA OFRECEMOS UNA ALTERNATIVA INNOVADORA.

En la última edición del Suplemento T presentamos nuestro sistema Antifraude desarrollado por Pampa Business Solutions. La problemática de los frau-

des o abusos sobre la red no es solo proporcional al volumen del negocio, la otra variable a considerar (y la más importante) es el portafolio de productos y servicios ofrecido a los clientes.

La cantidad de escenarios de fraudes definidos para un operador triple play que solo brinda servicios al segmento residencial es exponencialmente menor a los definidos para un operador que ha desarrollado un negocio mayorista de compra-venta de minutos, tarjetas prepagas propias o en la modalidad marca blanca y servicios corporativos.

**Cada producto o servicio que se lanza al mercado es una puerta de entrada para potenciales fraudes.**

Un gran volumen de negocios puede provocar que fraudes menores no sean identificados. Las compañías con factura-


ciones millonarias pueden absorber estos fraudes sin mayores dificultades. La situación no es la misma en las medianas y pequeñas empresas de telecomunicaciones. En estas, el fraude de un cliente mayorista o corporativo puede destruir el P&L. Todo el esfuerzo de una línea de producto devuelto, y en el peor de los casos puesto en duda, por una incorrecta definición de los escenarios de fraudes.

**La realidad nos demuestra día a día que, en las empresas de telecomunicaciones, es imprescindible contar con un sistema antifraude.**

No hace falta más que entrar a los foros para tomar conciencia del riesgo que las compañías asumen al brindar sus servicios y de la organización delictiva que hay detrás de cada caso de fraude con trabajo de inteligencia incluido y, en general, llevado a cabo

con total impunidad. Muchas veces la creación de un área de fraude se dilata por el costo que implica adquirir las licencias, definir los procesos, solventar la implementación del sistema y reclutar a los recursos idóneos.

En vistas de esto, NET ha lanzado como servicio la tercerización completa de su sistema Antifraude. Un abono mensual que incluye el servicio de hosting (optativo), el uso de las licencias, la operación del sistema y el análisis de las alarmas.

Las alarmas son escaladas al cliente una vez que nuestros analistas verifican que se trata de un potencial caso de fraude, es decir, NET se encarga de filtrar lo que en la jerga se denominan falsos positivos. 



### STAFF

**Director:** Alejandro Carassale **Redacción:** Mónica Chazarreta **Diseño:** Estudio M, smaraggi@yahoo.com.ar  
**Colaboradores de esta edición:** Javier Zucconi y Belén Crapanzano.

## Revenue Assurance



## Sistemas: Suite de Telefonía

- Mediator
- Sistema de Tasación (Rating)
- Sistema de Interconexión
- Facturación por cuenta y Orden de Terceros (Co-Billing)
- Datawarehouse
- Pricing Tool
- Antifraude

- Least Cost Routing (LCR)
- Business Intelligence (BI)
- Sistema de Calidad

- Relevamiento de sistemas
- Outsourcing/Cosourcing
- Consultoría