



telecomunicaciones

suplemento especial

Este material  
acompaña  
la edición de  
Convergencia Telemática  
de Marzo 2009

Año 3 Nº 7 | Marzo 2009

# SISTEMAS DE INFORMACION Y REVENUE ASSURANCE.

## REVENUE ASSURANCE: UNA EXCELENTE ALTERNATIVA PARA TIEMPOS DE CRISIS



JAVIER ZUCCONI

jzucconi@negentel.com.ar

Presidente de NET

**HALLAR FUGAS DE INGRESOS Y COSTOS EVITABLES ES EL OBJETIVO DE TODO PROCESO DE REVENUE ASSURANCE MEJORANDO EL P&L DE SU COMPAÑÍA.**

**E**n tiempos de crisis en los cuales inevitablemente las proyecciones de nuevos negocios y pérdida de cartera se agudizan, definir y ejecutar un proyecto de Revenue

Assurance con un desafiante objetivo de hallazgos de fugas de ingresos y costos evitables podría ser una excelente alternativa para mejorar los resultados de su compañía.

Son muchas las empresas de telecomunicaciones que aun no contemplan en su organigrama un área de Revenue Assurance formalizada. Otras tantas, si bien han avanzado en este sentido, todavía no cuentan con la cantidad de recursos humanos y técnicos suficientes para afrontar los controles que cubran todas las necesidades de la organización.

NET en pocos días estará cumpliendo su cuarto año en

el mercado. Desde el primer día hemos intentado, con mucho o poco éxito dependiendo del lector, instalar en la industria de las telecomunicaciones la importancia de la función de Aseguramiento de Ingresos (tal como deberíamos llamarlo en esta parte del mundo si para los argentinos fuera menos "cool" usar términos anglosajones). Este suplemento que hoy comienza su tercera temporada es nuestro mejor aval.

A lo largo de estos pocos años hemos participado en los proyectos de Revenue Assurance más importantes de la región de la mano de cVidya Networks, uno de los vendors más reconocido en los cinco continentes. Esto, complementado con un 2008 superlativo para NET en el que hemos cuadruplicado nuestra facturación comparativamente con el 2007, nos posiciona de la mejor manera para embarcarnos junto a su compañía en un desafiante proyecto de Aseguramiento de Ingresos

que se refleje en el P&L de manera inobjetable.

Después de cuatro años, con un inicio muy difícil por cierto, estamos en condiciones humanas, técnicas y financieras para acompañar a su organización en un proyecto de Revenue Assurance que solo garantice ganancias a NET si el esfuerzo se traduce en éxito para su compañía. Un modelo de compensación a riesgo para NET asegura al cliente objetivos encontrados y el máximo nivel de compromiso para lograrlos.

En la contratapa de este suplemento describimos brevemente la metodología propuesta por NET consistente en cuatro etapas y que finaliza con la implementación de un RA tool (herramienta de Aseguramiento de Ingresos) para la automatización de los controles definidos en el modelo de KPIs.

**Continúa en contratapa...**

## Revenue Assurance.

En tiempos de crisis hallar fugas de ingresos es una de las pocas alternativas para mejorar los resultados.

En **net** estamos preparados para acompañarlo en este desafío.

Tenemos la metodología. Tenemos los recursos.

Tenemos la herramienta.



negocios en  
**telecomunicaciones**  
know how end-to-end

Av. Entre Ríos 258 piso 4  
(C1079ABP) CABA | Tel: +54 11 5217 8527  
info@negentel.com.ar | www.negentel.com.ar

# CONSULTORIA e INTEGRACION.

## SOLUCION INTEGRAL PARA OPERADORES 3-PLAY

CONVERTIRSE EN UN PRESTADOR ISP Y EN UN OPERADOR DE TELEFONÍA PUEDE SER UN GRAN NEGOCIO PARA

**C**uando un cableoperador toma la decisión de convertirse en un operador triple-play son muchísimas las variables que debe analizar.

En principio, el cableoperador debe repasar las licencias que tiene asignadas. Para brindar servicios de Internet se requiere una licencia de ISP, por otro lado, para brindar un servicio de telefonía sin restricciones se requieren licencias de telefonía local y de larga distancia.

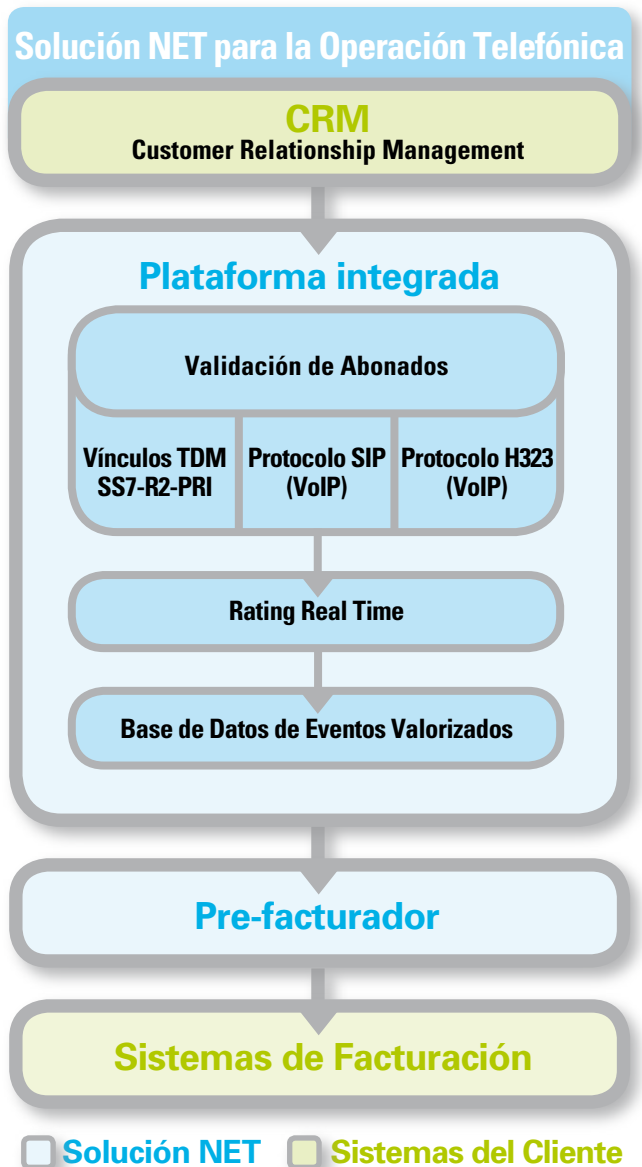
El atajo es brindar ambos servicios (o alguno de ellos) a través de un operador autorizado. La limitación en esta modalidad radica en que el/los servicio/s deberán ser facturados por cuenta y orden del tercero. El dueño del negocio es el licenciatario y el cableoperador ofrece su red a cambio de una comisión sobre la facturación con muy poco margen de maniobra para adaptar los productos a las necesidades de sus abonados.

El escenario ideal para todo cableoperador es convertirse en prestador ISP y operador de telefonía. Es cierto

que esta opción requiere una masa crítica mínima de abonados que lo justifique. ¿Cuál sería el punto de equilibrio que permita elegir uno u otro modelo?

Con una sencilla simulación se podría identificar fácilmente cual sería la cantidad de abonados necesaria para lanzar una operación propia de Internet y telefonía. Dependerá de la zona de explotación, la cantidad y calidad de competidores y las redes mayoristas que se desplieguen en la región lo que determinará los costos de conectividad e interconexión, entre otras variables.

Otra disyuntiva es qué tipo de red desplegar para brindar los nuevos servicios. La primera y la más recomendable de las opciones es convertir la red actual en doble vía pero, frente a un presupuesto limitado, hay opciones alternativas. Si el cableoperador cuenta con una frecuencia licenciada asignada se podría desarrollar una red Wi-Max carrier class de alta calidad. La tercera opción, solo recomendable en zonas de baja penetración, permitiría



## Outsourcing.

Resolvemos las necesidades técnicas y funcionales de los recursos de IT. Nos hacemos cargo.



negocios en  
**telecomunicaciones**  
know how end-to-end

# PROYECTOS TRIPLE-PLAY.

SU COMPAÑÍA SI SE TOMAN LAS DECISIONES CORRECTAS CON UNA VISIÓN END-TO-END DE TODO EL PROCESO.

desplegar una red Wire-Less sobre una frecuencia no licenciada.

No es menos importante la selección de las plataformas sobre las que se montarán los servicios de internet y telefonía. Respecto de la banda ancha, hay varias soluciones de distintos vendors probadas exitosamente y a precios relativamente accesibles.

En cuanto a la conmutación de telefonía, se encuentran en el mercado plataformas para todos los gustos y presupuestos. Desde soluciones propietarias word class provistas por los principales vendors (switches y softswitches) hasta herramientas open-source desarrolladas en Asterix sobre Linux.

A esta altura solo resta definir cuales serán los sistemas de gestión para la valorización de los eventos (llamadas-CDRs, internet on demand, pay per view, etc.). Se identifican en este sentido dos modalidades que pueden complementarse perfectamente. Por un lado tenemos la valorización en tiempo real

(Real Time). Esta solución permite lanzar productos como tarjetas prepagas, línea control y cualquier servicio atado a un crédito. Por otro lado encontramos la valorización post-proceso que tasa por lote de eventos, es decir, reúne una cantidad de eventos pre-determinada ó acumula todos los eventos generados en un determinado lapso de tiempo y corre el proceso de valorización. Esta modalidad de tasación se podría acercar a un esquema Near Real Time si, por ejemplo, se decide correr el proceso de valorización cada cinco minutos.

El último desafío consiste en integrar toda la solución (nuevas plataformas y herramientas) a los sistemas que el cableoperador utiliza para brindar su servicio de CATV, definir una eficiente plataforma de reporting para el seguimiento del negocio y disponibilizar a los abonados el detalle de la factura.

Desde NET les ofrecemos acompañarlos en el start-up de la operación triple-play modelizando, de punta a punta, la mejor solución. So-

mos integradores sin ningún tipo de compromiso comercial lo que nos convierte en independientes. Somos consultores que conformamos un equipo multidisciplinario con especialistas en marco regulatorio, ingeniería de red, sistemas de información y desarrollo de productos.

**NET es la única alternativa en el mercado con experiencia y capacidad para acompañarlo durante todo el proceso. Desde la tramitación de las licencias necesarias para brindar los servicios hasta su facturación.**

## NOVEDADES

**NET lo invita a conocer la solución integral para operadores triple-play en su stand de la 4ª Conferencia Cono Sur N-Play organizado por el Grupo Convergencia los días 16 y 17 de Abril de 2009 en el hotel Sheraton de la ciudad de Córdoba.**

## CAMBIO DE IMAGEN

Hemos decidido hacer un cambio de la imagen institucional acompañando el crecimiento de NET y reflejando más ajustadamente la cultura de nuestra organización. La imagen está fundada en las prácticas, ideas y valores de quienes forman parte de la compañía y esta nueva cara nos sienta mejor. (Alejandro Carassale – Director Ejecutivo).

**NET**  
NEGOCIOS EN  
TELÉCOMUNICACIONES S.A.



## Solución integral para proyectos Triple-Play.

Un nuevo negocio. Muchos desafíos. Una solución llave en mano para el start-up de la telefonía en su compañía. Conozca nuestro producto en el próximo evento Triple-Play organizado por el Grupo Convergencia. Hotel Sheraton – Córdoba. 16 y 17 de abril.



Av. Entre Ríos 258 piso 4 | (C1079ABP) CABA | Tel: +54 11 5217 8527 | info@negentel.com.ar | www.negentel.com.ar

## REVENUE ASSURANCE: UNA EXCELENTE ALTERNATIVA PARA TIEMPOS DE CRISIS

### ...Viene de Tapa

Es sin dudas un buen momento para tomar la decisión de encarar un proyecto de Aseguramiento de Ingresos que tenga por único objetivo mejorar los resultados de su compañía hallando fugas de ingresos y costos evitables. NET propone acompañarlos bajo un modelo a riesgo donde en el mejor de los casos haya dos ganadores y en el peor de los casos un único perdedor. Asumimos este riesgo porque confiamos en nuestros recursos y en la metodología que hemos definido.

El proyecto lo planteamos en cuatro etapas. La primera de ellas consiste en un relevamiento inicial y en la ejecución de controles pilotos predefinidos. Esta etapa nos permitirá contar con una estimación inicial de los hallazgos potenciales de manera de definir junto al cliente los objetivos del proyecto. Finalizada esta instancia el cliente podrá decidir si el monto objetivo amerita embarcarse en un proyecto de esta naturaleza.

La segunda etapa contempla definir junto con la dirección el modelo de KPIs, es decir, los indicadores (y sus métricas asociadas) con los que se evaluará la función de Revenue Assurance de la compañía.

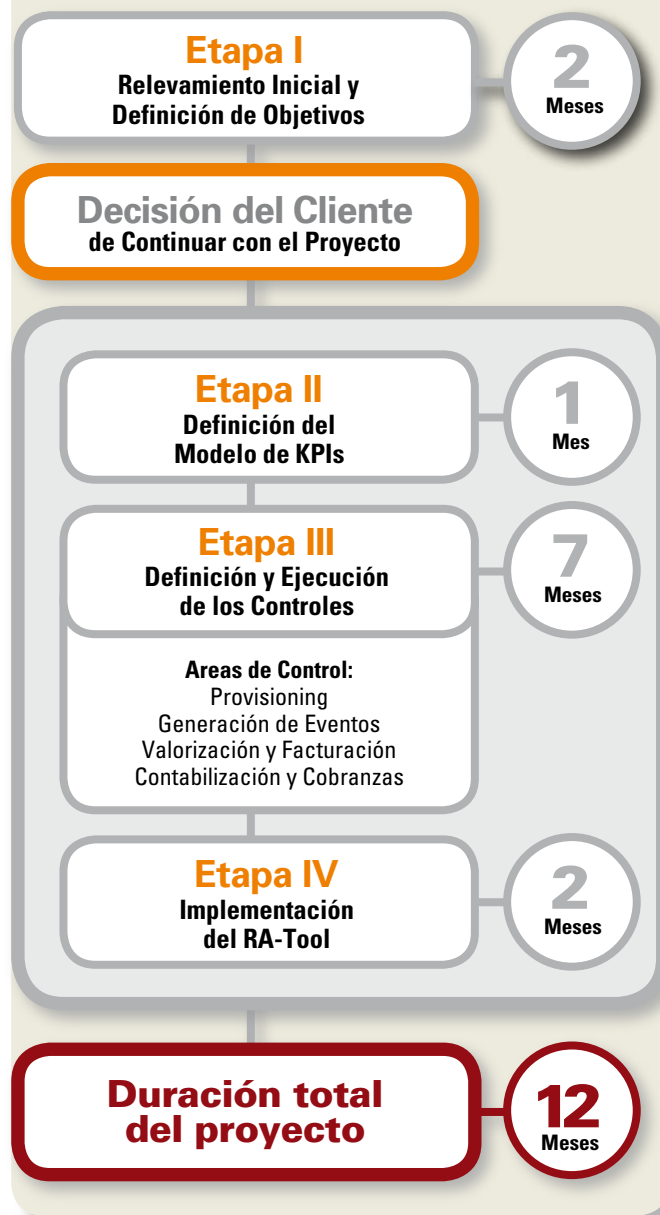
Tomando como base el modelo de KPIs, en la tercera etapa se diseñan y ejecutan los controles que identificarán y cuantificarán los hallazgos de ingresos y costos evitables. Cada control será documentado para su revisión y seguimiento. Sugerimos en esta instancia trabajar con un equipo mixto integrado por recursos de NET y del cliente. Es importante para este tipo de proyectos entender que un hallazgo suma al objetivo una vez que impacta en el P&L. Este punto en NET lo tenemos muy claro.

Por último y como cuarta etapa del proyecto implementamos el RA-Tool para la automatización de los controles que conforman el modelo de KPIs. Nuestra herramienta de Aseguramiento de Ingresos permite ejecutar controles de distinto tipo: seguimiento de archivos, seguimiento de registros, simulación de valorización de eventos, reconciliación de tablas de dos o más sistemas y análisis de tendencias.

Si considera al igual que nosotros que este es un buen momento para un proyecto de Revenue Assurance no tiene más que contactarnos para conocer los detalles.

**Por Javier Zucconi**  
- **Presidente de Net.** 

### Proyecto Triple-Play: Etapas



## Consultoría integral en telecomunicaciones.

Marco regulatorio | Ingeniería de red | Reingeniería de procesos  
Sistemas de información | Desarrollo de productos y servicios  
Nuevas tendencias.



negocios en  
**telecomunicaciones**  
know how end-to-end

Av. Entre Ríos 258 piso 4  
(C1079ABP) CABA | Tel: +54 11 5217 8527  
info@negentel.com.ar | www.negentel.com.ar