

OI – Plano Estratégico

Domínios Funcionais

Gestão de Parceiros

Agosto 2011

Índice



- Enquadramento
- Drivers de Transformação
- Descrição Domínio
- Situação Atual (AS-IS)
- Arquitetura Alvo (TO-BE)
- Detalhamento de Iniciativas
- Mapa de Evolução

Enquadramento

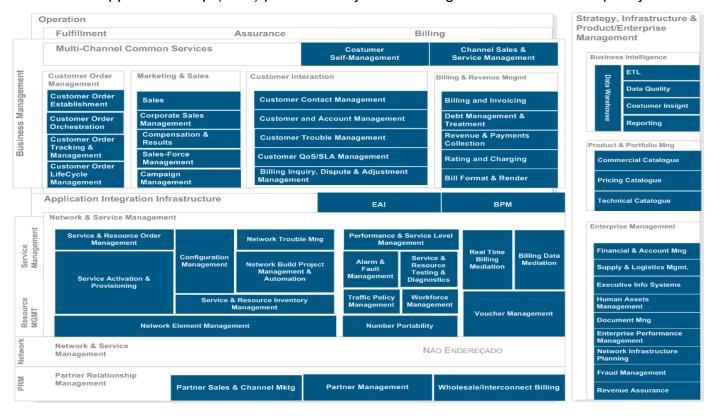


No contexto da elaboração do Plano Estratégico de Sistemas de Informação da OI para o Quadriénio 2012-2015, este documento suporta a sistematização da Situação Atual, Arquitetura Alvo e Iniciativas, consideradas necessárias para o processo de transformação, tendo em conta os drivers Estratégicos, Organizacionais e de TI considerados para a elaboração do Plano Estratégico

Modelo de Referência



A Arquitetura Funcional de referência para os SI/TI, assenta no standard para o setor das Telecomunicações para o desenvolvimento dos SI, desenvolvido pelo *Telemanagement Forum* (TM *Fórum*, <u>www.tmforum.org</u>), e denominado de *Enhanced Telecommunications Operations Map* (eTOM) para a definição dos processos de negócio *end-to-end* (E2E), e do *Telecommunications Application Map* (TAM) para a definição da abrangência funcional das aplicações.



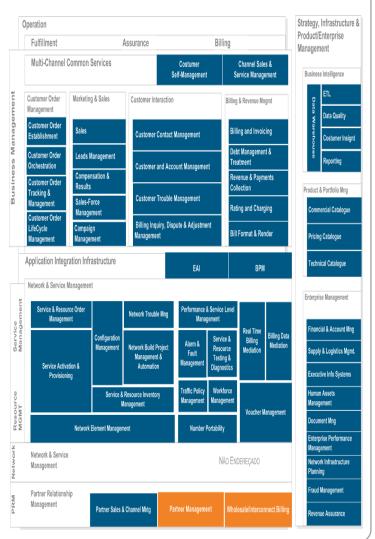
Descrição do Domínio: Gestão de Parceiros



O domínio de Gestão de parceiros engloba as funções:

- ✓ Definição de serviços, tarifas e regras de interconexão entre operadoras;
- ✓ Armazenamento e Consolidação de informações de tráfego de interconexão para fins de contestação entre operadoras;
- ✓ Remuneração de parceiros e terceiros pela prestação de serviços;
- ✓ Gestão de acordos e cenários de chamadas entre operadores pelo uso de redes;
- √ Troca de arquivos entre operadoras para serviços de roaming;
- √ Contestação de recebíveis e pagáveis entre operadoras;
- ✓ Remuneração e recebimento de receita de outras operadoras por uso de CSP para completamento de chamadas de LDN e LDI
- ✓ Negociação e definição das condições e validade dos contratos.
- O dominio agrega como sub-dominios:
 - ✓Interconexão
 - ✓ Roaming
 - √ Cobilling
 - ✓ Repasse
 - ✓ Gestão de Contratos (Partner Agreement Management)

O Domínio aborda as àreas funcionais Identificadas no modelo de Referencia.



Drivers de Transformação



As principais razões na base da transformação da Gestão de Parceiros são:

- ➤ Consolidar aplicações semelhantes e ou redundantes, e respectivas equipes de suporte, operação e manutenção, de forma a reduzir os custos operacionais na área de sistemas de informação.
- ➤ Simplificar a arquitetura de sistemas de informação com vista a reduzir o tempo de implementação de novos produtos e serviços.
- > Aumentar as capacidades de configuração dos sistemas e reduzir o esforço de desenvolvimento e teste necessário à implementação de novos produtos e serviços.
- ➤ Os sistema de roaming, interconexão, cobilling e repasse deverão atender todas as regiões de maneira centralizada, além de ter flexibilidade para se integrar entre diversas plataformas. Ex (alta e baixa).
- Gestão eficiente e de qualidade dos serviços dos parceiros.

Situação Atual – Sub domínio ROAMING





Posicionamento do componente na Arquitetura

- ✓ Falta de flexibilidade na validação da versão dos arquivos TAP
- √ Aplicabilidade funcional indevida e obrigatória para cadastramento de CNPJ, onde é necessário cadastrar números fictícios de CNPJ para operadoras internacionais
- ✓ Inexistência de alarmes para quebra de sequenciais de arquivos TAP para o fluxo de TAP_IN e TAP_OUT
- ✓ Solução de relatórios fraca e ineficiente, pois os relatórios nativos não atendem e não existe a possibilidade de customizar e/ou gerar novos relatórios.
- ✓ Impacto financeiro (multa) pela utilização da versão antiga do sistema (RMS)
- ✓ Administração limitada de PMN Codes independentes (ex: incluir uma nova operadora como PMN Code da Oi)
- √ Complexidade no cadastramento de planos tarifários para acordos de roaming
- ✓ Limitação de segurança (ausência de interface com autenticação centralizada, rastreabilidade de ações e de uso, falta de aderência as necessidades da SOX).

Funcionalidades

- ✓ Acordos de Roaming Processos de negociações e testes entre operadoras interessadas em compartilhas serviçoes de roaming.
- ✓ Rating Aplicação de tarifas as chamadas de Roaming.
- √Geração e Decodificação de arquivos TAP (Transfer Account Procedure) –

Arquivos trocados entre as operadoras com os registros das chamadas dos visitantes em suas redes através da DCH (data clearing house)

- ✓ Gestão de TADIG (Transfer Account Data Interchange Group) — Validação dos testes de rede envolvendo cenários de Roaming acordados entre operadoras
- Gestão chamadas inbound e outbound –
 Clientes de outras operadoras nacionais ou
 internacionais em roaming na rede da Oi e
 Clientes da Oi em roaming na rede de outras
 operadoras GSM nacionais ou
 internacionais.

AS-IS





- FixoDados
- Móvel
- Solução Região 1 e 3
- Solução Região 2
- Solução Região 1,2 e 3

Iniciativas em Curso/Planejadas

Projeto Nº 52575

Descrição: Unificação do Sistema de Roaming

RI_RIII (RMS) e RII (ERS)

Status: RFP enviada ao mercado, aguardando

propostas.

Data de Início: 09/02/2011

Previsão de data fim: TBD

Situação Atual – Sub domínio INTERCONEXÃO







Posicionamento do componente na Arquitetura

- √ Interface de relatórios (Interviewer) fechada Software Proprietário, dificultando a necessidade de alterações de relatórios existentes e ou criação de novos:
- ✓ Aplicação de services packs para corrigir eventuais bugs na interface de tarifação (InterConnect);
- ✓ Constantes inconsistências entre as informações dos CDR's gerados pela empresa e os gerados e apresentados por operadoras internacionais;
- ✓Excesso de parametrização na Interface de tarifação (InterConnect) e dificuldade de navegação pois possui muitas telas:
- √ Fregüente perda de arquivos pela Cleartech e muita solicitação de reprocessamento no TERADATA
- ✓ Alto custo de armazenamento das chamadas de interconexão móvel e fixa no TERADATA
- ✓ Dificuldade de entendimento do modelo de remuneração da CLEARTECH

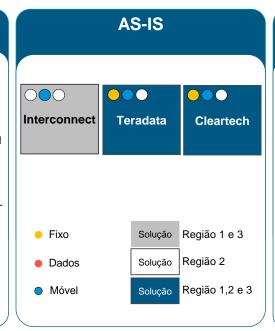
Funcionalidades

✓ Documento de declaração de tráfego – **DETRAF** – Processamento e consolidação das dos CDR's para fechamanto mensal de trafego de interconexão

Tarifação/ Re-tarifação / Remuneração dos CDRs de interconexão (VOZ e DADOS) LDN e LDI.

Geração das invoices para cobrança e contestação entre operadoras

- √ Gestão de relatórios de clearing house A apuração dos valores a serem pagos por uma operadora à outra pelo uso de suas redes, e que devem fazer parte do DETRAF trocado mensalmente entre elas.
- ✓ Armazenamento Retenção de todas as chamadas de interconexão oriundas da mediação e as chamadas processadas pelo Interconnect e a Cleartech por 90 dias.



Iniciativas em Curso/Planejadas

 Não existe iniciativas em curso para interconexão.

Situação Atual – Sub domínio COBILLING





Posicionamento do componente na Arquitetura

- ✓O sistema de cobilling da Móvel da região 1 e 3 opera com os processos bastante onerados.
- ✓ Apresenta problemas de paralelismo em determinados processos, além da vulnerabilidade no controle dos CDR's.
- ✓O sistema de cobilling da Região 2 (SCO) depende de várias interações do usuário que realiza diversas operações de forma manual.
- ✓Não há pontos de controle ao longo do processo que assegure e ou justifique os valores calculados pelo mesmo. A detecção de falhas e gaps só ocorre de forma reativa, com por exemplo, uma reclamação da operadora de longa distância.
- ✓ Atualmente os sistemas de cobilling não possuem relatórios operacionais e gerenciais que permitam a gestão adequada do processo, em diversas vezes para gerar relatórios precisa de desenvolvimentos pontuais.

Funcionalidades

- O Cobilling é a prestação do serviço de remuneração de uma operadora para operadoras de longa distância, estabelecido através de contrato.
- Estes contratos seguem a regulamentação da ANATEL referente à prestação de serviços de faturamento conjunto e a liberdade para os assinantes do SMP de escolher a empresa prestadora de serviços de longa distância através do uso do CSP.
- O Sistema de Cobilling geralmente é responsável pela gestão dos usos, cálculo e repasse dos valores de chamadas de longa distância via CSP.



Iniciativas em Curso/Planejadas

Projeto Nº 47029

Descrição: Sistema Unificado de Gestão e Apuração de Co-billing, SVA e Terceiros

Status: Após escolha do sistema unificado de cobilling (GCOB), projeto se encontra em

elaboração de EF.

Data de Início: 19/07/2011

Previsão de data fim: TBD

Situação Atual – Sub domínio REPASSE





Posicionamento do componente na Arquitetura

- ✓ Não há pontos de controle ao longo do processo que assegure e justifique os valores comissionáveis calculados pelo mesmo, na maioria das vezes a identificação de inconsistências só ocorrem de forma reativa, com a reclamação do parceiro.
- ✓Não há relatórios operacionais e gerenciais que permitam a gestão adequada do processo de repasse nem dos cadastros dos parceiros.
- ✓ Não há flexibilidade no sistema para diferentes formas de remuneração dos parceiros, como exemplo: cálculo por degrau, receber do parceiro caso ele não atinja um mínimo de volume de tráfego/dados acordado e etc.
- ✓O Repasse da Região 1 e 3 é formado por 2 sistemas com diversas integrações degradando a performance, o escalonamento do serviço e a sua operação.
- ✓O Repasse da Região 2 é descentralizado, sendo o repasse de Terceiros realizado pelo próprio sistema de Arrecadação e o Repasse para Parceiros é realizado de forma manual.

Funcionalidades

- Geralmente o repasse é responsável pelo processo de cálculo e remuneração de valores devidos a terceiros e parceiros conforme contratos de prestação de serviços conjuntos, como os serviços de portais de voz, portais de dados, menus SMS e outros negócios que envolvam o compartilhamento de recursos da operadora e do terceiro.
- O Negócio de Serviços Exclusivos de Terceiros envolve a apresentação em fatura e posterior remuneração do serviço à terceiros que não possuem nenhuma outra relação com os serviços de telefonia e telecomunicações prestados pela operadora, por exemplo, cobrança de assinatura de jornal.

AS-IS



Iniciativas em Curso/Planejadas

Projeto Nº 47029

Descrição: Sistema Unificado de Gestão e Apuração de Co-billing, SVA e Terceiros

Status: Após escolha do sistema unificado de repasse (TVAS), projeto se encontra em

elaboração de EF.

Data de Início: 19/07/2011

Previsão de data fim: TBD

Situação Atual – Sub domínio Gestão de Contratos (Partner Agreement Management)







Posicionamento do componente na Arquitetura

- ✓ Atualmente não há um sistema único de gestão de contratos, estes objetos são geridos individualmente por cada sistema do domínio (PRM)
- ✓ A inexistência de um sistema automatizado de gerenciamento de contratos cria incerteza quando é necessário realizar alterações aos mesmos, designadamente na integração destas alterações nos diversos sistemas como por exemplo faturamento, cobilling e repasse
- ✓ A gestão do workflow de contratos de parceiros é feito num sistema da área usuária (OIMPWEB), fora do controle de TI.

Funcionalidades

 Gestão do ciclo de vida das parcerias ou contratos celebrados com os parceiros e terceiros.

AS-IS

Atualmente não existe um sistema centralizado em TI para gestão de contratos de parceiros e terceiros

- Fixo
- Solução Região 1 e 3

Solução

Dados

Região 2

- Móvel
- Solução Região 1,2 e 3

Iniciativas em Curso/Planejadas

 Não existe iniciativas em curso para gestão de contratos.

Arquitetura Alvo : Domínio Gestão Parceiros



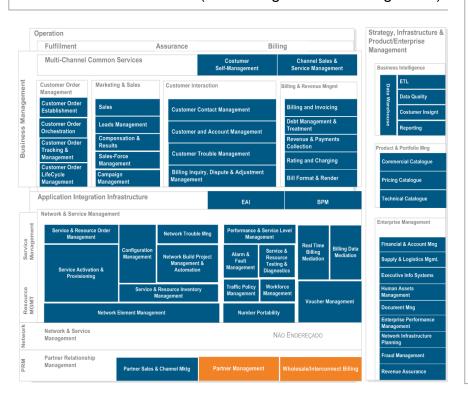
Racionais da arquitetura alvo: consolidar funções, simplificar arquitetura, reduzir time-to-market e custos operacionais. Strategy, Infrastructure & Operation Product/Enterprise Fulfillment Billing Assurance Management Multi-Channel Common Services Costumer Self-Management Channel Sales & Business Intelligence Service Management **Business Management** Customer Order Marketing & Sales **Customer Interaction** Billing & Revenue Mngmt Management Sales Billing and Invoicing Customer Order Customer Contact Management Costumer Insight Establishment Debt Management & Treatment Leads Management Reporting Customer Order Customer and Account Management Compensation & Results Revenue & Payments Collection Customer Order Product & Portfolio Mng Tracking & Customer Trouble Management Commercial Catalogue Management Rating and Charging Sales-Force Management Customer Order Billing Inquiry, Dispute & Adjustment LifeCycle Campaign Management Management Bill Format & Render Management Technical Catalogue Application Integration Infrastructure EAL BPM Network & Service Management Enterprise Management Service & Resource Order Financial & Account Mng Performance & Service Level Network Trouble Mng Management Management Real Time Supply & Logistics Mgmt. Billina Management Service & Alarm & Fault Network Build Project Resource Testing & Management Management & Automation Executive Info Systems Service Activation & Human Assets Management Traffic Policy Workforce Resource MGMT Service & Resource Inventory Management Management Management Voucher Management Document Mng Network Element Management Number Portability Enterprise Performance Management Network Network & Service Network Infrastructure NÃO ENDEREÇADO Management Planning Fraud Management Partner Relationship PRM Wholesale/Interconnect Billing Management Partner Management NOVO SISTEMA DE ROAMING, Revenue Assurance Partner Sales & Channel MKTG **TVAS** GCOB, INTERCONNECT

Detalhamento de Iniciativas: Domínio Gestão de Parceiros



Sub-domínios

- ✓Interconexão
- ✓ Roaming
- √ Cobilling
- ✓ Repasse
- ✓ Gestão de Contratos (Partner Agreement Management)



Princípios Orientadores

- ✓ Consolidar aplicações semelhantes e ou redundantes, e respectivas equipes de suporte, operação e manutenção, de forma a reduzir os custos operacionais na área de sistemas de informação.
- ✓ Simplificar a arquitetura de sistemas de informação com vista a reduzir o tempo de implementação de novos produtos e serviços.
- ✓ Aumentar as capacidades de configuração dos sistemas e reduzir o esforço de desenvolvimento e teste necessário à implementação de novos produtos e serviços.
- ✓Os sistema de Roaming, Interconexão, Cobilling e Repasse deverão atender todas as regiões de maneira centralizada, além de ter flexibilidade para se integrar entre diversas plataformas. Ex (alta e baixa).
- ✓ Após avaliação técnica e funcional, foi concluído que a ferramenta (INTERCONNECT) atende em toda sua plenitude as necessidades de negócio de interconexão.
- ✓ Gestão eficiente e de qualidade dos serviços dos parceiros.
- ✓ Centralizar a gestão de contratos de parceiros e terceiros em um único sistema

Detalhamento de Iniciativas: Domínio Gestão de Parceiros





Programas

Unificação dos sistemas de cobilling e repasse para ambas as regiões: Consolidação dos diversos sistemas de cobilling e repasse em uma única ferramenta centralizada, provendo benefícios funcionais e simplificando integrações entre diversas plataformas e sistemas além de permitir uma visão unificada de todo o processo.

*Atualmente estamos em processo de detalhamento de especificação funcional do produto e em revisão do estudo e das propostas.

P2 Unificação do Sistema de Roaming R1_R3 (RMS) e R2 (ERS): Consolidação dos sistemas atuais de roaming em uma solução centralizada para ambas as regiões e simplificar as integrações atuais com sistemas de mediação, faturamento e anti-fraude.

*Atualmente estamos em processo de avalição das propostas.

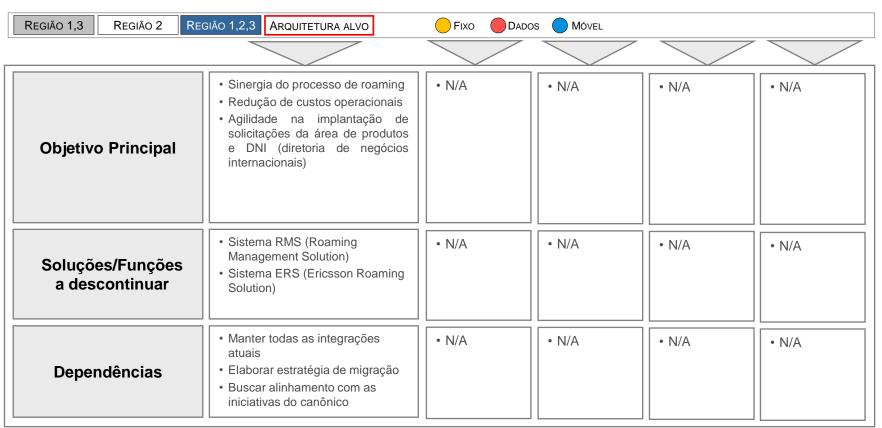
Pontos em Aberto / para decisão

- Atualmente todo o processo de interconexão móvel e fixa da R2 e a fixa da R1 está terceirizado junto a Cleartech, nesse cenário é importante avaliar se essa prática facilita e dá visibilidade plena do que é processado pela Cleartech, caso essa avaliação seja positiva, verificar a possibilidade de evoluir com a estratégia de manter esse processo terceirizado, ou em caso de avaliação negativa, verificar a possibilidade de unificar a interconexão no sistema atual (Interconnect), visto que o mesmo atende funcionalmente e tecnicamente o processo de interconexão.
- → Foi realizada uma análise técnica da solução atual de armazenamento dos dados de interconexão (TERADATA) e concluímos que esta é a mais aderente no que tange as necessidades do usuário, devido à sua flexibilidade para composição de indicadores e relatórios, porém é necessário decidir se essa solução é a mais aderente financeiramente, tendo em vista o elevado custo operacional para manter essa solução e o seu crescimento.
- Atualmente há a necessidade de decidir se haverá uma solução única para centralizar toda a gestão de contratos da empresa, pois os contratos de parceiros e terceiros estariam sendo geridos individulamente por seus sistemas envolvidos.

Detalhamento de Iniciativas: Domínio Gestão de Parceiros Sub-domínios – Roaming

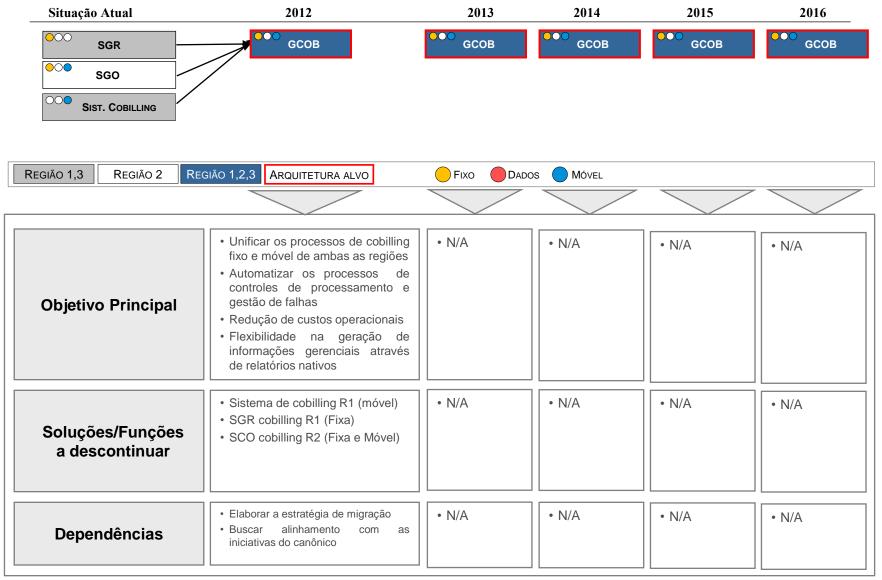


_	Situação Atual	2012	2013	2014	2015	2016
	RMS	●●○ Novo Sist. Roaming				
	ERS					



Detalhamento de Iniciativas: Domínio Gestão de Parceiros Sub-domínios – Cobilling





Detalhamento de Iniciativas: Domínio Gestão de Parceiros Sub-domínios – Repasse



