

Estudo de caso



UMA “CARRIER” NORTE AMERICANA PREPARANDO UMA PROPOSTA PARA TERCEIRIZAR A REDE MUNDIAL DE TELECOMUNICAÇÕES DE UMA EMPRESA MULTINACIONAL NORTE AMERICANA

Esta empresa é uma provedora de serviços de comunicação de dados e voz canadense cuja rede é uma das mais avançadas redes de banda-larga baseada em fibra ótica do mundo. Esta rede cobre mais de 100 pontos de presença através do Canadá e principais cidades nos EUA.

Esta empresa serve não apenas as principais cidades canadenses mas, também, pequenas comunidades, e mantém pessoal técnico em todo o país. Ela tem tido uma agressiva política de expansão adicionando nós e estendendo sua rede por toda a América do Norte. Além disso, a empresa oferece vários diferentes tipos de serviços agrupados em três categorias básicas: Transport Network, National IP Network e ATM/Frame Network.

O cliente para o qual a proposta foi preparada é uma corporação americana com presença mundial que tinha, na ocasião, 690 escritórios pelo mundo, sendo 280 deles nos EUA e 19 no Canadá.

Os fatores que geraram a necessidade do projeto

O provedor de serviços de telecomunicações canadense (referido neste texto como “carrier”) estava preparando uma proposta com o objetivo de terceirizar a rede de telecomunicações de uma corporação americana com pontos de presença em todo o mundo.

A “carrier” tinha um problema complicado: como oferecer uma proposta atrativa dado o fato de que ela possuía infra-estrutura de rede própria apenas dentro do Canadá e em algumas poucas áreas dentro dos EUA. Além disso, os provedores de serviço de transporte de dados e voz internacionais cujos serviços a “carrier” canadense tinha que sub-contratar para conectar muitos dos *sites* do cliente, estavam eles mesmos preparando propostas, diretamente para o cliente.

Para tornar as coisas ainda piores, o cliente tinha menos de 5% de seus *sites* dentro da área coberta pela infra-estrutura própria da *carrier*.

Confrontada com o fato de que teria de contratar os circuitos internacionais de empresas que eram ao mesmo tempo concorrentes, a *carrier* tinha que garantir que os *links* contratados fossem otimizados e que os fluxos de voz e dados fossem corretamente arranjados.

Tornou-se claro que o único jeito de produzir uma proposta competitiva seria através de um cuidadoso estudo de tráfego incluindo volumes e fluxos, arranjando os mesmos de forma a tirar o máximo de vantagem possível das possibilidades de interconexão.

A solução ideal foi identificada usando-se duas grandes provedoras de interconexão internacionais e nove provedoras regionais.

As estratégias adotadas

Nossa estratégia foi em muitos aspectos bem clássica. Inicialmente, nós identificamos os volumes de tráfego de cada *site* do cliente. (o cliente facilitou este processo provendo uma detalhada matriz de tráfego incluindo voz e dados) e todos os preços e possibilidades de interconexão de todos os onze provedores de serviço (internacionais e regionais). Em seguida, nós aglomeramos os *sites*, identificando todos os possíveis cenários, entendendo cenários como o número de *sites* que torna um

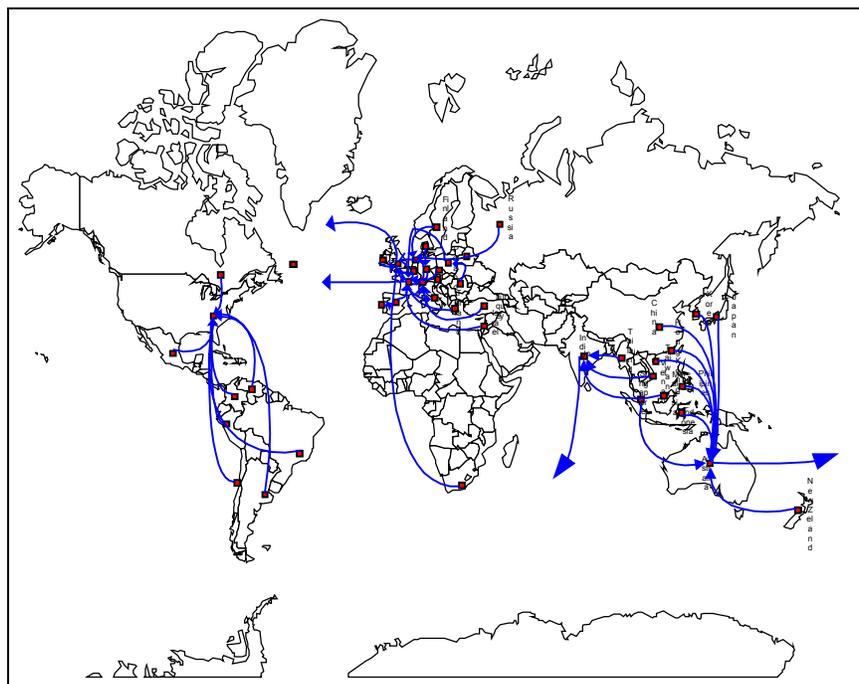
WANOPT

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

nó de agregação viável. Finalmente, nós identificamos a topologia e o arranjo de fluxos que proveriam a solução mais econômica.



Os resultados

Nós fomos capazes de produzir uma proposta quase 10% mais barata do que o competidor que ofereceu o segundo menor preço. Isto foi, sem dúvida, um resultado notável considerando que a maioria dos competidores tinha uma percentagem dos *sites* do cliente dentro de sua própria área de cobertura bem maior.

O resultado só não foi mais favorável porque o cliente não estava procurando apenas preço mas também colocar o maior percentual de seus *sites* suportado diretamente pelo terceirizador.

De qualquer modo, a *carrier* canadense foi selecionada entre as finalistas contra todas as possibilidades. Ela apresentou a proposta mais barata e isto só foi possível pela combinação de todas as possíveis rotas de todos os possíveis provedores 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