

CAPITULO V CONCLUSIONES

Debido al constante crecimiento del mercado de las telecomunicaciones, ha aumentado la competencia entre los proveedores de servicios tratando de ofrecer una amplia variedad de servicios a los usuarios finales.

Por ello, la preparación de propuestas en la fase de preventas, es una etapa importante y estratégica. Ya que gracias a ella, los operadores de servicios tendrán una visión clara tanto del costo como del beneficio que le traerá adquirir la solución con algunos de los distintos proveedores de equipos de telecomunicaciones.

Mi rol dentro de ésta empresa que provee equipos de telecomunicaciones a nivel global, consiste en preparar las propuestas a nivel técnico, de manera que se adecuen a las necesidades de los proveedores de servicios de Telecomunicaciones, tomando en cuenta la factibilidad técnica, las necesidades en cuanto a tráfico, cantidad de usuarios, diversidad de servicios, integración, presupuesto, entre otros factores.

Mi participación dentro del proceso de elaboración de propuestas se limita a todo lo relacionado con Circuit Switched Release 4, que a pesar que la tendencia es migrar hacia IP, el 80% de los ingresos totales provienen del servicio de voz sobre circuitos conmutados.

Debido a ésta evolución y a la creciente demanda de los usuarios finales, hay distintas opciones en el mercado para ofrecer voz sobre IP o voz sobre LTE (último estándar desarrollado por 3GPP, LTE Release 10).

En ésta especificación, circuitos conmutados no tiene presencia, simplemente es enfocada a paquetes conmutados EPC. Sin embargo y el propósito de éste reporte es describir las dos soluciones con las que cuenta la empresa para la que laboro.

Estas soluciones permiten una suave transición hacia Release 10, pues permite ofrecer servicios de VoLTE a partir de utilizar la infraestructura de R4 y sin la necesidad de implementar una red IMS para dicho propósito.

Durante la fase de preparación de la propuesta, es muy importante considerar el número de usuarios, la distribución de tráfico, la configuración de la red existente y el presupuesto. Derivado de la RFP también se identifica el Software adicional que se necesita incluir en la propuesta económica, tanto el software y el hardware son dimensionados en base a la cantidad de usuarios a la que la red proporcionara servicios.

Inclusive se toman en cuenta aspectos técnicos tales como el tipo de conectividad deseada por cada proveedor de servicios, pues cada detalle tiene un impacto en el dimensionamiento, en el hardware y en el software.

De ahí que mi incursión en el mundo laboral, me ha llevado a aplicar los conocimientos teóricos adquiridos en la escuela para entender las necesidades técnicas de los clientes y poder ofrecerles la solución optima. Así como también he tenido que desarrollar otras habilidades, tales como liderazgo, manejo del stress, comunicación oral entre otras. Debido a que trabajar en una empresa de servicios implica que tu atención este orientada a brindar un mejor servicio, para ser capaces de entregar proyectos en tiempo y forma y satisfacer al 150% las expectativas de nuestros clientes.