



SOLUÇÕES
TECNOLÓGICAS

Zeus

Tarifação e Faturamento

Novembro – 2014



Sumário

Fluxo de Tarificação e Faturamento	2
Regras de Faturamento.....	2
Tarificação.....	2
Classificação da chamada.....	3
Cálculo de preço de venda	3
Cálculo de preço de custo	3
Cálculo de cadência.....	3
Período de faturamento.....	3
Faturamento.....	4
Tabela 1 - Críticas de tarificação.....	4

Fluxo de Tarificação e Faturamento

Após o término de cada ligação, o CDR é armazenado numa área chamada *Buffer de Chamadas*. Todos os CDRs permanecem nesta área até serem tratados pelo sistema de tarificação (Mediator), onde é identificado o tipo da chamada, preço, cadência, período etc. A partir deste momento os CDRs já estão disponíveis para serem processados pelo módulo de faturamento, onde serão aplicados descontos, franquia, custo de equipamentos, pró-rata etc. Depois da geração do faturamento o assinante está pronto para ser cobrado e visualizar a conta detalhada online.

Regras de Faturamento

Uma regra de faturamento é composta por *data de vencimento*, *data corte* e *data de geração*. A data de vencimento é a chave usada para relacionar o assinante a uma regra de faturamento. A data de corte indica o dia de corte entre um faturamento e outro, e a data de geração indica em qual dia será gerado o faturamento dos assinantes com o vencimento em questão.

Tarificação

O Mediator é o sistema responsável pela tarificação. É executado a cada 30 segundos tratando as chamadas existentes no *Buffer*, portanto, as chamadas são tratadas com um pequeno demora depois do seu término. Após o tratamento, o CDR tem três destinos possíveis: Ligações Calculadas, Ligações não classificadas (não completadas)



ou permanecem no buffer com crítica (Vide tabela 1), por falha em alguma das operações. As operações executadas na tarificação são as seguintes:

- Classificação da chamada (Local, VC1, LDN etc.);
- Cálculo de preço de venda;
- Cálculo de preço de custo;
- Cálculo de cadência;
- Período de faturamento;

Classificação da chamada

A classificação das chamadas saintes é baseada no Dialplan. Uma consulta é feita utilizando o número de destino (Número de B) e grupo do assinante de origem. Desta forma é possível classificar, de forma diferente, assinantes de grupos diferentes, como assinantes em regiões distintas, por exemplo. Sendo assim, além de definir o encaminhamento das chamadas o Dialplan é de extrema importância para a tarificação.

Cálculo de preço de venda

Uma vez classificada, o preço de venda da chamada é determinado pelo *Plano de Serviços* do usuário, de acordo com a classificação. O preço de venda é calculado baseado na duração corrigida (Vide cálculo de cadência), e não na duração real.

Cálculo de preço de custo

O preço de custo da ligação é calculado obtendo o custo do minuto na base de *Gateways Lógicos*, nos campos “Valor 1” e “Valor 2”. Essas tarifas se referem às tarifas direta e indireta, respectivamente. Por exemplo, uma interconexão indireta para uma operadora móvel, tem as tarifas de R\$ 0,068 de TRTL (Valor 1) e R\$ 0,35 de VUM (Valor 2). Desta forma, o sistema identifica para qual *gateway* a ligação foi encaminhada e determina o preço de custo somando os dois valores e multiplicando pela quantidade de minutos.

Cálculo de cadência

A cadência é aplicada de acordo com os valores cadastrados no plano do usuário.

Período de faturamento

O período de faturamento é determinado seguindo as *Regras de Faturamento* cadastradas no sistema. O *Mediator* identifica o vencimento do assinante e busca a



regra definida para ele. Se o dia da ligação realizada for inferior à data de corte, o período da ligação será o mês atual, caso contrário o período será o mês subsequente. Desta forma são criados diferentes períodos de tarifação. Por exemplo, um assinante com vencimento no dia 5, com data de corte no dia 25, o período de apuração do faturamento 102014 será de 26/09/2014 à 25/10/2014.

Faturamento

O módulo de faturamento é executado nas datas de geração programadas na tela de *Regras de Faturamento*. O sistema consulta os assinantes com vencimento em questão e faz o processamento um-a-um, aplicando cobrança e descontos nas ligações dentro da franquia, caso haja, calculando pró-rata etc. Por questões de segurança, uma vez fechado o faturamento, a base deste período e vencimento é “congelada” e nenhuma alteração é permitida. E, caso haja real necessidade de alteração, a solicitação deverá ser feita via Suporte Técnico da Tip. Durante o processo de faturamento, se houver alguma falha, de qualquer origem, ela ficará disponível para visualização na tela *Críticas de Faturamento* e um novo alerta será lançado no *Administrator*. Algumas falhas interrompem o processo de faturamento e não permitem o fechamento, outras continuam e apenas alertam o usuário para que alguma ação seja tomada.

Apenas estarão disponíveis, tanto na consulta no Administrator, quanto via as APIs de integração, os faturamentos fechados. O usuário e/ou integrador devem estar atentos a faturamentos não fechados por falha ou por má configuração.

Tabela 1 - Críticas de tarifação

1	Gateway de destino não encontrado
2	Contrato não encontrado
3	Plano não encontrado
6	Assinante não encontrado
10	Impossível determinar direção da chamada
13	Dia de vencimento não encontrado nas regras de faturamento
12	Impossível classificar a chamada
21	Ramal não encontrado
5	Impossível classificar a chamada
51	Impossível classificar a chamada
52	Impossível classificar a chamada