

NOKIA



Modelos de atacado em ascensão

O compartilhamento de infraestrutura melhora
o caso de negócios

Caso de uso

Introdução

Nos primeiros dias das implantações de fibra para casa, o preenchimento do modelo de 3 camadas de varejo passivo-ativo com um escopo nacional foi aceito como o modelo de negócios vencedor. Este “modelo verticalmente integrado” foi extrapolado a partir de redes de acesso de cobre generalizadas, principalmente implantadas por operadores históricos instalando e mantendo a rede de acesso de cobre, implantando equipamentos ativos do tipo DSL e, em seguida, vendendo serviços triple-play (voz, dados e vídeo) aos seus clientes.

Figura 1. Modelo verticalmente integrado



Logo ficou claro que a implantação de infraestrutura de fibra passiva representava a maior parte do investimento total em FTTH e, portanto, era uma tarefa enorme cobrir uma nação inteira com fibra, tanto dispendiosa quanto demorada.

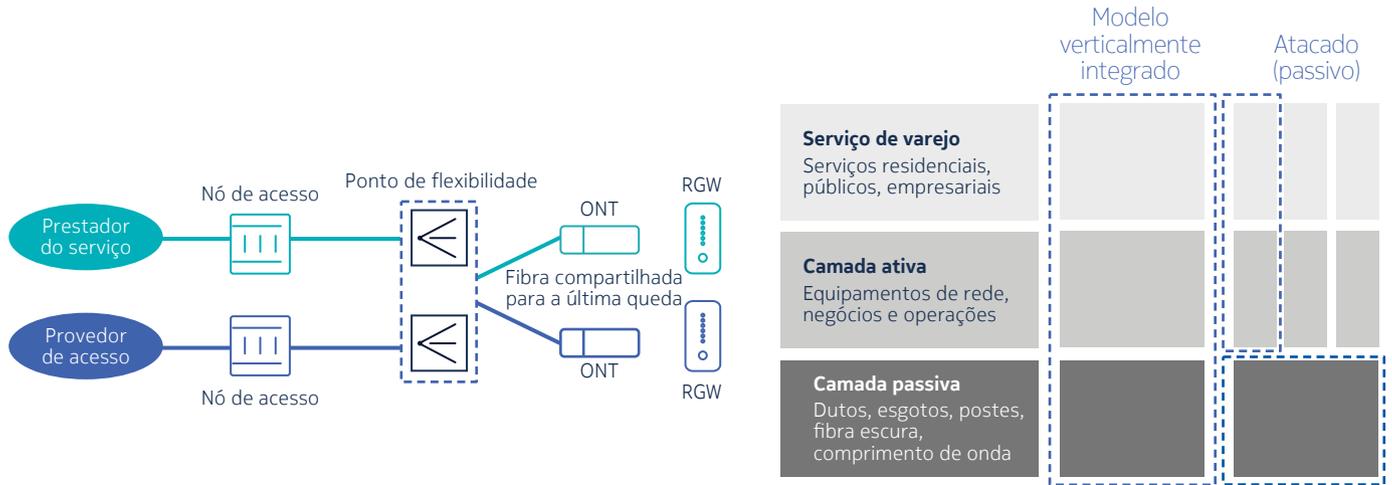
Para acelerar as implantações de FTTH, ficou claro que a concorrência era necessária. Agora, como você cria um mercado com dois ou mais players competitivos sem ter que replicar toda a infraestrutura duas ou mais vezes? Nos primeiros dias, reguladores e governos promoveram a concorrência no nível de infraestrutura, mas logo pareceu que a concorrência baseada em infraestrutura com a construção de redes de sobreposição só era válida para áreas muito densas e competitivas. Em áreas menos densas e rurais, um investimento em infraestrutura já é difícil o suficiente para suportar.

Passo a passo, o conceito de compartilhamento de infraestrutura ganhou espaço. Começou na camada mais baixa, compartilhando dutos, esgotos e postes, porque esses ativos físicos são os mais difíceis de replicar.

A partir do momento em que os dutos da Telefônica foram abertos na Espanha, as implantações de fibra aceleraram no mercado, com a Vodafone e a Orange competindo puxando sua própria fibra até as residências.

Mas e quanto a compartilhar a fibra física também? Em áreas muito densas da França, eles definiram um ponto de flexibilidade ou concentração no porão de um edifício ou na rua de onde apenas uma fibra chega ao domicílio. Cada operador concorrente só precisa implantar fibra até esse ponto de flexibilidade e, mesmo assim, algumas soluções alternativas de “backhaul” foram fornecidas. O compartilhamento de fibra é entendido pelo mercado como “atacado passivo”.

Figura 2. Atacado passivo

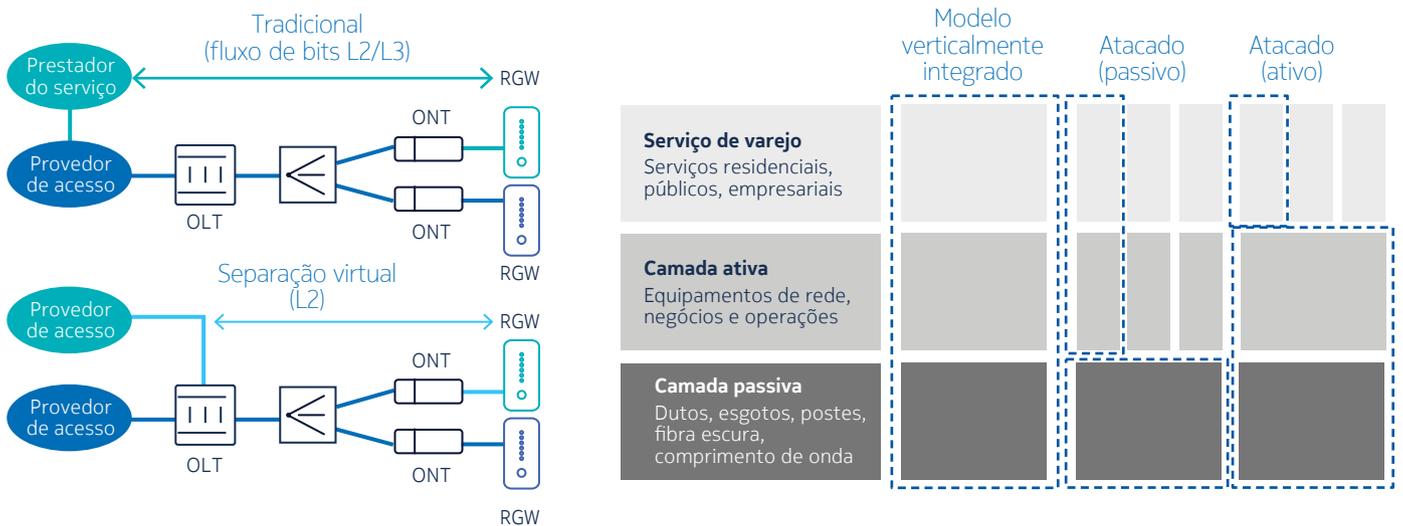


O atacado passivo tem prós e contras: vários operadores podem ter controle sobre todo o caminho físico, mas surgem investimentos múltiplos significativos e a troca manual é necessária quando os clientes cancelam e, com isso, um OPEX considerável é gerado.

A concorrência também pode ser criada no nível de serviço. Ter apenas uma infraestrutura física, um operador que ilumina a fibra e instala os ativos como GPON ou Ethernet P2P e, em seguida, compartilha Ethernet ou tubos IP com os provedores de varejo, é conhecido como fluxo de bits ou VULA (desagregação virtual). Isso é especialmente útil em áreas de média a baixa densidade, como regiões suburbanas e rurais, onde o caso de negócios FTTH é mais desafiador.

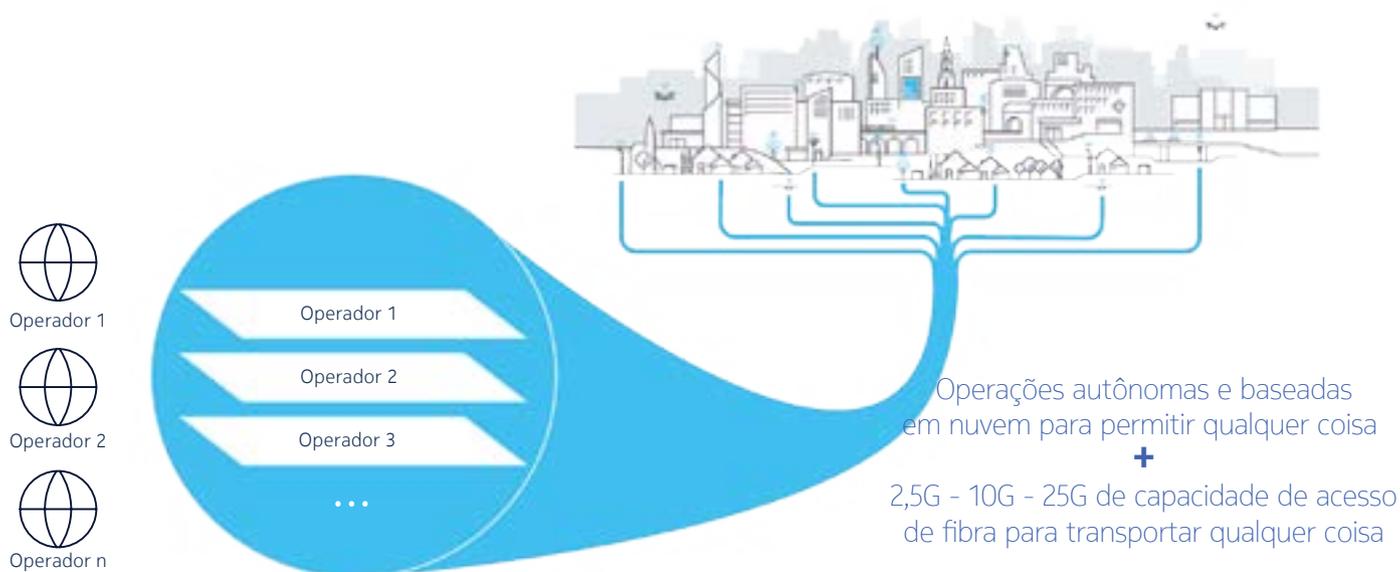
Este é o atacado ativo, o modelo que está ganhando terreno devido a sua flexibilidade e oportunidades de receita: construir uma infraestrutura de fibra que pode ser monetizada repetidamente conectando clientes de diferentes provedores de varejo. Quanto mais usuários você se conectar à sua rede, mais poderá reduzir o CAPEX por assinante e, com isso, otimizar seu custo total de propriedade. Vemos cada vez mais investidores privados convencidos do sucesso desse modelo e optando por investir.

Figura 3. Atacado ativo



Além disso, o atacado ativo se beneficiará no futuro da evolução para virtualização e fatiamento de rede. Em vez de um tubo de fluxo de bits um-para-um estático, o provedor de infraestrutura pode oferecer uma instância virtual da rede física (uma fatia) na qual o provedor de varejo pode conectar todos os seus clientes e gerenciar dinamicamente os SLAs individuais e parâmetros de QoS para sua conectividade. O nível de controle é muito maior e o gerenciamento do usuário final pode ser mais dinâmico.

Figura 4. Fatiamento da rede



A aparência e o sucesso dos modelos de atacado descritos acima certamente estão impulsionando a implantação e a adoção da fibra na maioria dos países europeus e é provável que o atacado ativo prevaleça no futuro.

Para saber mais sobre os serviços SDAN da Nokia, [clique aqui](#).

Sobre a Nokia

Na Nokia, criamos tecnologia que ajuda o mundo a agir em conjunto.

Como líder em inovação tecnológica B2B, somos pioneiros no futuro em que as redes se encontram com a nuvem para realizar todo o potencial do digital em todos os setores.

Por meio de redes que sentem, pensam e agem, trabalhamos com nossos clientes e parceiros para criar os serviços e aplicativos digitais do futuro.

Nokia é uma marca registrada da Nokia Corporation. Outros nomes de produtos e empresas aqui mencionados podem ser marcas comerciais ou nomes comerciais de seus respectivos proprietários.