

Parada visual.

PRECIO 13,95€

CON WHATSAPP PAGAR Y ENVIAR DINERO YA ES POSIBLE

TWITTER

LANZÓ "AUDIOTUITS"

WIFI

¿BAJO EL AGUA?

CALL CENTER

PARA FAMILIARES
DE PACIENTES COVID 19

IBM

NO AL RECONOCIMIENTO
FACIAL





descuelgo

PORTAL DE EMPLEO PARA CONTACT CENTER

**ENCUENTRA
EL TRABAJO QUE SUEÑAS**

Nuevo portal de empleo para
teleoperadores y empresas
de centros de llamadas

www.descuelgo.com



CURSOS ONLINE

COMERCIAL Y VENTAS

¿Y SI APROVECHAS
EL TIEMPO
QUE ESTÁS
EN CASA?

- DIRECCIÓN COMERCIAL
- DISTRIBUCIÓN COMERCIAL
- GESTIÓN COMERCIAL
- NEGOCIACIÓN COMERCIAL
- SERVICIO POSTVENTA
- TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL



www.formantec.es



hola@formantec.es

formantec



SUMARIO

04 NOTICIAS

33 LATAM

44 MAROC

57 EVENTOS

58 REVIEWS

GOOGLE CLOUD Y TELEFÓNICA

Por la transformación digital de las empresas españolas

La transformación digital es una de las vías a transitar por las empresas que miran hacia el futuro. En tal sentido, para satisfacer las crecientes necesidades tecnológicas de las empresas españolas, Google Cloud y Telefónica han anunciado una alianza para impulsar la transformación digital del país y avanzar en la computación Mobile Edge 5G. Como parte de este acuerdo, Google Cloud anuncia la creación de una nueva región cloud en España que aprovechará la infraestructura de Telefónica en la región de Madrid.

En palabras de José María Álvarez-Pallete, presidente ejecutivo de Telefónica: "La insólita situación que nos ha tocado vivir marcada por el confinamiento de la población mundial y el incremento exponencial del teletrabajo o la educación y el entretenimiento online, ha puesto de manifiesto la importancia vital que desempeñan la conectividad y la digitalización para el funcionamiento de la sociedad y crear un futuro más inclusivo y sostenible (...) Con nuestra alianza con Google Cloud queremos cumplir con nuestro compromiso social e impulsar la recuperación de la economía ayudando a las empresas, la administración pública y todo tipo de organizaciones no solo a recuperar el terreno perdido por la crisis sino también a acelerar su transformación digital y fortalecerse para el futuro".

Por su parte, Sundar Pichai, CEO de Google y Alphabet, asegura que: "Ayudar a las empresas a adaptarse a nuestro mundo en constante cambio

ha sido siempre un objetivo prioritario para Google antes y durante la crisis de la Covid-19 (...) Estamos muy contentos de asociarnos con Telefónica y lanzar una nueva región cloud en España con la que esperamos ayudar a las empresas españolas, tanto grandes como pequeñas, a encontrar nuevas formas de innovar y prosperar, a la par que contribuimos a la recuperación económica del país".

La aceleración de la transformación digital en España y la proliferación de las tecnologías 5G son motores clave para el crecimiento de la economía. Ambas compañías coinciden en que este sólido eje tecnológico facilitará el acceso a innovaciones que permitirán acelerar el desarrollo empresarial y que se completarán con inversiones en soluciones tecnológicas. Este acuerdo también demuestra la importancia y la relevancia de la computación en la nube para el futuro de la industria de las telecomunicaciones. La sólida infraestructura de Telefónica combinada con la plataforma Mobile Edge de Google Cloud, permitirá ofrecer servicios 5G de confianza y de valor para las empresas y los consumidores españoles.

Asimismo, Telefónica utilizará los servicios de Google Cloud para impulsar sus propias capacidades digitales en áreas como el machine learning, la inteligencia artificial, el análisis de datos y el desarrollo de aplicaciones para continuar ofreciendo nuevos servicios y herramientas a su base global de clientes.

The logo for Telefonica, featuring the word "Telefonica" in a stylized, dark blue script font.

Google Cloud

TWITTER LANZÓ UNA NUEVA FUNCIÓN PARA PUBLICAR "AUDIOTUITS"



La función, que por ahora estará a prueba en dispositivos iOS (iPhone y iPad), fue pensada para momentos en los que "280 caracteres no son suficientes".

Twitter anunció que comenzó a probar una nueva función para su plataforma que permite grabar hasta 140 segundos de audios y agregarlos a un tuit.

La función, que por ahora estará a prueba en dispositivos iOS (iPhone y iPad) fue pensada por la compañía para aquellos momentos en los que "los 280 caracteres no son suficientes y algunos detalles sutiles pueden perderse en la traducción", según indicó en un comunicado.

Cómo funciona

Para acceder a la función en iOS, Twitter ha habilitado un nuevo botón en la pantalla de redacción de un nuevo tuit, situado a la izquierda del de cámara de fotos y vídeo.

Es importante recalcar que la función llega limitada a audio grabado por el micrófono, es decir, que no se podrán subir audios pregrabados que el usuario tenga en sus archivos. Asimismo, 140 es el límite en segundos de audio por cada tuit. Si se graba más tiempo, la plataforma cortará el audio en las partes que sea necesario para cumplir con ese límite por mensaje.

Así, si un usuario graba 420 segundos, Twitter generará un hilo con tres mensajes de 140 segundos. Esto significa que para los hilos no hay límite de tiempo, por lo que probablemente todo esto sea utilizado para nuevas narrativas. Respecto a cómo aparecen estos audios en la cronología, lo cierto es que la estética de los tweets de voz guarda cierta relación con los vídeos, aunque cuentan con un botón de "play" negro en vez de azul. Además, en la parte inferior derecha se indica "voz", aludiendo a que es audio y no GIF o vídeo.

Tanto durante el proceso de grabación como en el de reproducción, Twitter permite pausar. Lo mismo ocurre con la reproducción, que puede pausarse gracias a un widget con play y pause que aparecerá en la parte inferior.

snom
exchange

SNOM FORTALECE SU PROPUESTA DE TELEFONÍA IP

Snom presenta su último teléfono de escritorio IP, el D335, un modelo de entrada de gama que incursiona en el mercado gracias al camino abierto por el emblemático Snom D385.

Lo más novedoso del teléfono D335 es su sensor de proximidad integrado, que muestra automáticamente las funciones e informaciones más relevantes según el usuario se acerca a la pantalla o a las teclas de función.

Cuenta con pantalla TFT de alta resolución, procesador DSP integrado para un sonido HD nítido y 32 teclas de función de auto-etiquetado.

Además, combina un amplio abanico de prestaciones con un diseño elegante y moderno, con sensor de proximidad, lo que supone una funcionalidad innovadora e inteligente, dado que muestra automáticamente las funciones e informaciones más relevantes según el usuario se acerca a la pantalla o a las teclas de función, volviendo la pantalla al estado de espera una vez que el usuario se aleja.

Con pantalla en color TFT de alta resolución, procesador DSP integrado para un sonido HD nítido y un total de 32 teclas de función de auto-etiquetado (ocho de las cuales son físicas), el D335 ofrece también todas las funciones de llamada estándar necesarias en una jornada laboral convencional, incluyendo marcación rápida, marcación URL, plan de marcación local, rellamada automática,

remarcado a número ocupado, llamada en espera e identificación de llamadas entrantes.

El modelo D335 cuenta también con un conmutador Gigabit integrado con funcionalidad de alimentación a través de Ethernet (POE) y un puerto USB para conectar diferentes dispositivos. Por ejemplo, la memoria USB A210 WLAN para permitir que los dispositivos Snom funcionen sin un aparatoso cable de red, o la memoria USB A230 DECT para convertir fácilmente un teléfono de escritorio Snom en una solución de conferencia flexible.

En palabras de Gernot Sagl, CEO de la compañía: "Con el D335, ofrecemos a nuestros clientes un teléfono de escritorio de alta calidad a un precio atractivo, que es el resultado de una combinación perfecta entre las características de rendimiento de nuestro exitoso teléfono IP D735 y el diseño de la popular serie 3".

SERENOVA Y FUZE SE UNEN PARA OFRECER SOLUCIONES UNIFICADAS DE CONTACT CENTER EN LA NUBE



Serenova es un proveedor líder de soluciones de contact center servicio (CCaaS) y de optimización de la fuerza de trabajo.

Ha anunciado la firma de un acuerdo marco con Fuze, proveedor líder de comunicaciones unificadas basadas en la nube (UCaaS) para la empresa global moderna.

Serenova, que recientemente anunciaba su fusión con Lifesize, formando una compañía de contact center y colaboración unificada en nube que atiende a más de 10.000 clientes en todo el mundo, ahora con esta nueva asociación con Fuze proporciona a las organizaciones una solución de comunicación integral basada en la nube que eleva la experiencia del cliente en todo el mundo.

Las expectativas de los clientes evolucionan y exigen una experiencia simple y la combinación de UCaaS y CCaaS proporciona a las organizaciones la flexibilidad de satisfacer las demandas de sus clientes.

También permite a las organizaciones eliminar los silos de datos y comunicaciones que se erigen como obstáculos para una experiencia de cliente más unificada, todo ello reduciendo el costo total de propiedad.

La asociación de Serenova y Fuze reúne al proveedor líder del mercado de UCaaS con la solución de CCaaS más escalable a nivel global para proporcionar una visión completa y unificada de toda la actividad del contact center en cualquier momento y lugar.

La solución combinada permite a los empleados de las grandes organizaciones globales tomar decisiones informadas para una experiencia del cliente más fluida y eficiente.

En palabras de John Lynch, vicepresidente senior de Serenova: “Las oportunidades para que los contact centers pasen a ser componentes más perfectos y rentables de las estrategias de comunicaciones unificadas de las organizaciones son ilimitadas (...)

La combinación de la plataforma de contact center en la nube ampliable a escala mundial de Serenova con la plataforma de comunicaciones unificadas y del contact center de Fuze proporciona a las organizaciones una solución totalmente integrada, la mejor de su clase, para ofrecer una experiencia excepcional al cliente a través del canal”.

Por su parte, Tim Puccio, vicepresidente de canal y alianzas globales de Fuze, expresa que: “La plataforma de comunicaciones y de contact center de Fuze proporciona a los centros de atención al cliente de las empresas una visión integral de su organización y un conocimiento más profundo del rendimiento de los centros (...) Serenova es una gran incorporación a la cartera de soluciones de Contact center existentes de Fuze y al Fuze Ecosystem. Estamos deseando iniciar esta asociación con Serenova para proporcionar las ricas experiencias a los clientes que permiten a las empresas modernas diferenciarse”.





PRINCIPALES RECINTOS FERIALES EUROPEOS ESPERAN REABRIR SUS PUERTAS EN SEPTIEMBRE

Se plantean desplegar en todos los espacios medidas sanitarias que cumplan con los estándares más elevados y garantizar la seguridad de expositores y visitantes.

La asociación Emeca, que representa a los mayores recintos feriales europeos y que cuenta con miembros como Fira de Barcelona, Ifema de Madrid, Bilbao Exhibition Centre (BEC) y Feria de Valencia, alerta sobre la urgencia de su reapertura y solicita un sólido respaldo financiero a las autoridades públicas europeas y nacionales para garantizar la supervivencia y la recuperación económica de todo un sector.

La industria ferial europea, líder mundial en capacidad, calidad y número de recintos, es uno de los sectores más afectados por la pandemia, al igual que los viajes y el turismo.

En palabras de Maurits von der Sluis, presidente de Emeca y director de Operaciones de RAI Amsterdam: "Las ferias son un catalizador comercial y socioeconómico, así como una fuente de vínculos sociales. Sin embargo, ahora que estamos preparados para acoger eventos al tiempo que garantizamos la salud y la seguridad de todos, las persistentes medidas de cierre de la actividad están poniendo en peligro a todo nuestro sector (...)

Algunos eventos han sido reprogramados, pero muchos se han cancelado definitivamente. El lucro cesante de nuestro sector rondó el 40% en el primer trimestre, y se sitúa en el 100% en el segundo, con una pérdida prevista del 60% para los dos últimos trimestres del año. Fuimos los primeros en vernos obligados a cerrar y puede que seamos los últimos en reabrir. En una situación de necesaria recuperación económica, nuestro sector debe ser capaz de desempeñar su papel fundamental. La inseguridad amenaza ya las ferias previstas para el otoño, puesto que las empresas dudan en confirmar su participación".

Las pérdidas ascienden a 124.900 millones de euros en el primer y segundo trimestre del año según Maurits von der Sluis.

La industria ferial europea precisa de un gran apoyo y enormes ayudas financieras por parte de los Gobiernos nacionales y la UE, como la exención del pago de alquileres, tasas, subvenciones, préstamos e incentivos para la participación de expositores y compradores en el futuro. El apoyo para este sector es necesario dado que su ecosistema está compuesto mayoritariamente por pymes, como las dedicadas al montaje de stands, el transporte de mercancías, el catering, la interpretación y los servicios de azafatas. Los miembros de Emeca estiman que pueden ser necesarios al menos 2-3 años para retomar el nivel de actividad anterior.

MEJORAR LA CIBERSEGURIDAD DE LAS EMPRESAS VASCAS



Este es el objetivo del proyecto Sendai, que cuenta con el financiamiento del Departamento de Desarrollo Económico e Infraestructuras del Gobierno Vasco y está en sintonía con la estrategia del Basque CyberSecurity Center (BCSC).

Sendai (SEgurtasun iNtegrala inDustria AdImentsurako) involucra a los nueve agentes investigadores en ciberseguridad del País Vasco: Tecnalía, Ikerlan, Vicomtech, BCAM, Ceit, Mondragon Unibertsitatea, Tecnun, UPV/EHU y la Universidad de Deusto

Según datos aportados recientemente por Javier Diéguez, director del Basque Cybersecurity Centre existen dos debilidades identificadas por la industria vasca: la capacitación y entrenamiento de profesionales con los perfiles adecuados y contar con tecnologías adecuadas a las necesidades de la industria que mitiguen los riesgos asociados a la ciberseguridad. El incidente más habitual en el País Vasco está causado por redes de ordenadores

infectados controlados por ciberdelincuentes para el envío masivo de spam, emails maliciosos o para llevar a cabo otros tipos de ciberataques o fraudes. Otros ataques que sufren las compañías están relacionados con el phishing, la suplantación de identidad para robar información o para interrumpir operaciones en Internet. Se estima que la media de tiempo desde que un ataque se produce hasta que se detecta es de 9 meses y que el 43% de los ciberataques afectan a pymes.

Este es el contexto en el que va a desarrollar su actividad el proyecto Sendai, que surge como continuador de la senda iniciada por los proyectos Sekutek y Cyberprest, desarrollando tecnología alrededor de los Laboratorios del Nodo de Ciberseguridad del Basque Digital Innovation Hub (BDIH) y de otros laboratorios que puedan llegar a incorporarse al mismo, permitiendo el desarrollo de la Industria Vasca de Ciberseguridad.

descuelgo
PORTAL DE EMPLEO PARA CONTACT CENTER

Nuevo portal de empleo para
teleoperadores y empresas
de centros de llamadas

www.descuelgo.com

PREOCUPADOS LOS ESTUDIANTES LLAMAN A LA LÍNEA DE AYUDA DE LA UNIVERSIDAD DE PANJAB

"La compañía que me contrató hace dos meses retiró la carta de oferta y hay una congelación de colocación en el mercado. ¿Qué debo hacer?"

"Estaba planeando ir al extranjero para realizar más estudios, pero Covid-19 ha eliminado mis planes debido a lo cual he perdido la esperanza de un futuro brillante".

"No tengo ni idea sobre el examen y parece que todo mi año se desperdiciará debido a la demora en el resultado. ¿Qué debo hacer?" Estas son algunas de las consultas que han estado inundando la línea de ayuda establecida por el departamento de psicología de la Universidad de Panjab, desde que se levantó el bloqueo nacional.

Desde mayo, las llamadas de los estudiantes de último año de posgrado, pregrado y clase XII han aumentado y hasta la fecha

200 se han acercado a la línea de ayuda de PU de todo Punjab, Chandigarh, Haryana y Himachal Pradesh. Para compartir el estrés y la ansiedad, los estudiantes están llamando en grupos para discutir sus problemas de carrera y educación.

El presidente del departamento, el profesor Seema Vinayak, quien también dirige el equipo de la línea de ayuda, dijo que la mayoría de las personas que llamaron habían mostrado signos de estrés y ansiedad con respecto a su futuro. Agregó que muchos tenían la esperanza de que después de que se levantara el cierre, las cosas se racionalizarían. "Sin embargo, con el paso del tiempo se han dado cuenta de que sus planes futuros para subir a bordo, aparecer en el examen competitivo y la colocación se han visto afectados debido a que se sienten deprimidos. Es motivo de preocupación ya que pocas

personas que llaman especialmente, que son estudiantes brillantes, están bajo mucho estrés sobre su carrera".

Desde la última semana, incluso los padres también comenzaron a hacer llamadas a la línea de ayuda para recibir orientación sobre cómo manejar a sus hijos, que están estresados debido al encierro de Covid-19 que había afectado sus estudios.

El profesor Vinayak dijo que lidiar con el estrés y la ansiedad en las etapas iniciales era imprescindible, ya que más tarde podría convertirse en depresión.



Ya es posible ejecutar potentes algoritmos de IA en un simple 'smartphone'

¿Qué? Ya es posible ejecutar potentes algoritmos de inteligencia artificial en un simple smartphone

¿Por qué? Nuestros dispositivos ya no nece-

sitan comunicarse con la nube para que nos beneficiemos de las últimas funciones basadas en la inteligencia artificial

¿Quién? Google, IBM, Apple, Amazon

¿Cuándo? Ya



INTELIGENCIA ARTIFICIAL DIMINUTA

La inteligencia artificial (IA) tiene un problema: con la intención de crear algoritmos más potentes, los investigadores utilizan una cantidad cada vez mayor de datos y potencia informática, y dependen de servicios centralizados en la nube.

Esta situación no solo genera emisiones de carbono a niveles alarmantes, también limita la velocidad y la privacidad de las aplicaciones de IA.

La Inteligencia Artificial diminuta es la tendencia precisamente contraria y está cambiando la situación. Los gigantes tecnológicos y los investigadores académicos están desarrollando nuevos algoritmos para reducir los actuales modelos de aprendizaje profundo sin que pierdan eficiencia. Además, una generación emergente de chips diseñados específicamente para la IA promete aumentar la potencia computacional en espacios físicos más reducidos, y la posibilidad de entrenar y ejecutar IA con mucha menos energía.

Estos avances ya empiezan a estar disponibles para los consumidores. En mayo pasado, Google anunció que Google Assistant ya funcionaba en los teléfonos de sus usuarios sin tener que enviar solicitudes a un servidor remoto. A partir de iOS 13, Apple ejecuta localmente el reconocimiento de voz de Siri y su teclado QuickType en iPhone.

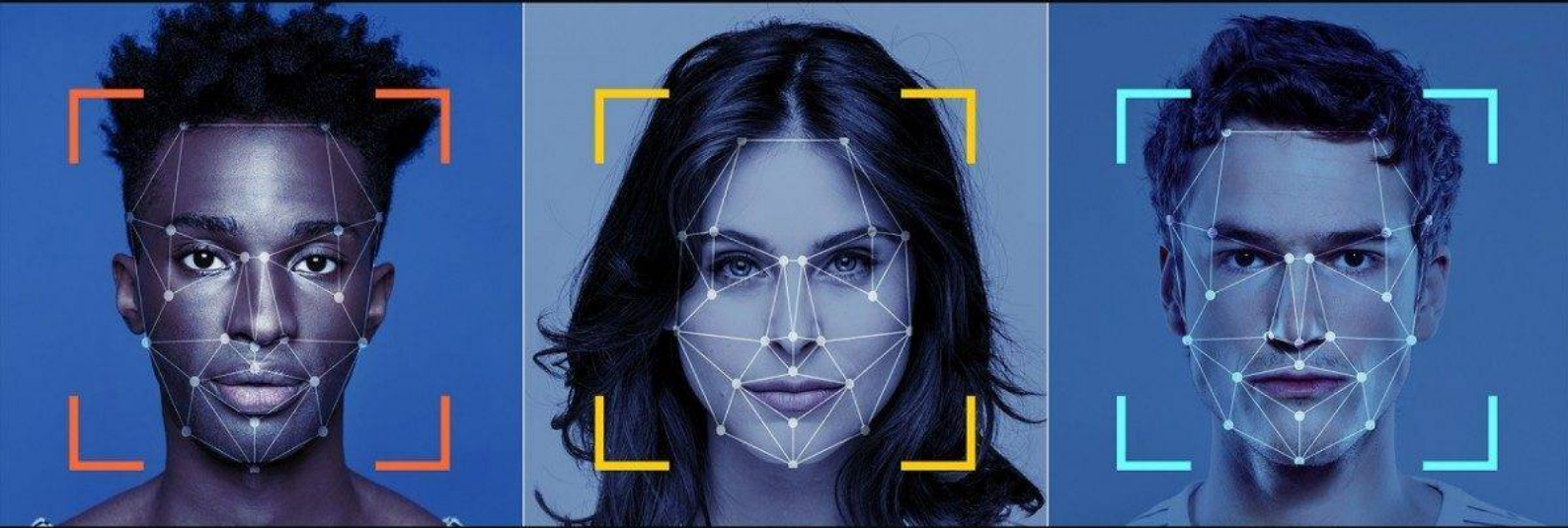
IBM y Amazon también ofrecen plataformas de desarrolladores para crear e implementar IA de pequeño tamaño. Todo esto podría traer muchos beneficios.

Algunos servicios como los asistentes de voz, la autocorrección y las cámaras digitales mejorarán y serán más rápidos sin tener que acudir a la nube cada vez que necesiten acceder a un modelo de aprendizaje profundo.

La IA diminuta también facilitará la creación y popularización de nuevas aplicaciones, como análisis de imágenes médicas en dispositivos móviles o tiempos de reacción más rápidos en coches autónomos. Finalmente, la IA centralizada resulta mejor para la privacidad, porque los datos ya no tienen que salir del dispositivo para mejorar un servicio o una función.

Pero a medida que los beneficios de la IA aumentan, también lo hacen sus desafíos. Por ejemplo, combatir los sistemas de vigilancia o vídeos falsos podría resultar cada vez más complicado, y los algoritmos discriminatorios también podrían proliferar aún más. Los investigadores, ingenieros y responsables políticos deben empezar a colaborar para desarrollar los controles técnicos y normativos para estos posibles efectos nocivos.

IBM RECHAZA EL RECONOCIMIENTO FACIAL: UN PASO VALIENTE PERO CÓMODO



IBM ha comunicado que dejará de desarrollar y vender software de reconocimiento facial debido a las preocupaciones de que la tecnología se use para fomentar el racismo.

En una carta al Congreso de EE. UU., el CEO de IBM, Arvind Krishna, afirma que el gigante tecnológico rechaza cualquier tecnología utilizada "para la vigilancia masiva, la creación de perfiles raciales, las violaciones de los derechos humanos y las libertades básicas".

También pide un "diálogo nacional" sobre si resulta apropiado que la tecnología de reconocimiento facial sea utilizada por las agencias policiales nacionales y de qué forma. La carta también llama a crear nuevas reglas para tomar medidas energéticas contra la conducta indebida de la policía, y más formación y educación en las habilidades requeridas para mejorar las oportunidades económicas de las personas de color.

El problema no es nuevo: distintos activistas y expertos llevan años señalando que los sistemas de reconocimiento facial están sesgados y no han parado de alzar la voz para alertar sobre sus preocupaciones sobre su potencial de abuso. Sus temores son justificados: un destacado estudio

realizado del año pasado por el Instituto Nacional de Normas y Tecnología de EE. UU. confirmó que la mayoría de los algoritmos de reconocimiento facial habían tenido un peor desempeño en caras no blancas.

Cómo se ha recibido: IBM es la primera gran compañía tecnológica que se desvincula por completo del desarrollo de esta tecnología. Aunque, en general, la noticia ha sido recibida positivamente por los tecnólogos, y en especial por los activistas preocupados por el uso del reconocimiento facial, los críticos subrayan que el hecho de abandonar un mercado en el que apenas participaba no supone un gran sacrificio para IBM.

A pesar de ello, sigue siendo una gran compañía tecnológica que adopta una inusual y firme postura moral sobre uno de los asuntos actuales más controvertidos. El paso resulta particularmente oportuno debido a las actuales protestas por violencia policial y el racismo en Estados Unidos y en todo el mundo. Pero no se sabe si será un cambio puntual de IBM o una medida que ayude a animar a otras compañías tecnológicas a pasar a la acción.

The IBM logo, consisting of the letters 'IBM' in a bold, black, sans-serif font, is displayed on a white background. The logo is centered horizontally and vertically within the frame.

FUJITSU

CATALIZA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Fujitsu ha anunciado el lanzamiento del ETERNUS DSP (Data Services Platform), una solución de gestión de datos de gran volumen para empresas que dependen de grandes cantidades de información para su éxito.

Es una plataforma de servicios de datos de almacenamiento flexible y definido por software con un entorno de almacenamiento. El nuevo ETERNUS DSP permite a las organizaciones mantener el control de los volúmenes de datos de rápido crecimiento mediante la implementación de un enfoque de almacenamiento como servicio ágil, altamente automatizado, inteligente y escalable, que abarca el centro de datos y otras ubicaciones relevantes además de la infraestructura existente y la heredada con la que las organizaciones están luchando.

Al combinar las mejores características del almacenamiento empresarial y la gestión avanzada de datos, con otras adicionales como el aislamiento de la red y el control autónomo del acceso a los datos en una única solución,

ETERNUS DSP controla incluso las aplicaciones más exigentes y garantiza que las infraestructuras de TI estén preparadas para las mayores demandas futuras.

Dentro del portfolio ETERNUS de Fujitsu, el almacenamiento definido por software con ETERNUS Data Services Platform es un software de gestión de datos basado en servidores x86. El uso de estos servidores en el hardware ofrece un entorno de almacenamiento flexible que incorpora la última tecnología, incluyendo una mayor capacidad de unidad de soporte y rendimiento de procesamiento.

La solución permite una expansión flexible y rápida, reduciendo la carga de gestión y los costos a lo largo del ciclo de vida del sistema. ETERNUS DSP proporciona una agilidad integral desde el despliegue hasta el uso de diferentes tipos de medios y aprovechar al máximo los elementos de infraestructura existentes para trabajar a través de generaciones de innovaciones tecnológicas y soportar una amplia gama de capacidades.

Fujitsu continuará ayudando a los clientes a conseguir la transformación digital proporcionando una base de vanguardia con los productos de almacenamiento y resolviendo sus retos de gestión de datos.





PANDEMIA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR FINANCIERO

Luis García San Luis, CIO de Deutsche Bank en España, detalla cómo ha afrontado el banco la situación emergida de la pandemia y analiza las transformaciones que supone de cara al futuro del sector financiero.

Deutsche Bank es uno de esos bancos que no precisa presentación. Líder en Alemania, de donde es originario, está presente en España desde hace 130 años. Ofrece productos y servicios de banca minorista, de inversión y transaccional y gestión patrimonial y de activos a grandes compañías, gobiernos, inversores institucionales, pymes y particulares.

Respecto a la pandemia, su CIO explica: "Afortunadamente ya estábamos preparados para una situación como la pandemia, contábamos con un plan de contingencia y lo que hicimos fue activarlo. Hemos podido reaccionar de una manera muy rápida que no solo ha sido reconocida en España sino también fuera (...) Funciones del banco que nunca antes habían tenido acceso al trabajo en remoto lo han hecho. Es decir, no hablamos de que teletrabaje el área de tecnología o servicios centrales sino de áreas como la de operaciones o los call centers. Hay empresas de servicios online y de call center que aún no tienen ni la disponibilidad ni la calidad del servicio que Deutsche Bank tiene desde el día uno de la crisis".

Según el CIO, la situación que ha surgido con la pandemia será una clara impulsora del modelo cloud.

"La flexibilidad y capacidad que los servicios de nube aportan no las podemos tener con la tecnología on premise (...) También se acelerará la digitalización del sector, que ya venía apostando por eliminar el papel y la presencia física para completar operaciones. La adopción de servicios digitales es una tendencia imparable y durante la pandemia se ha incrementado el consumo de los canales electrónicos de forma muy elevada".

PRÓXIMAMENTE WHATSAPP PERMITIRÁ VIDEOLLAMADAS DE HASTA 50 PERSONAS



WhatsApp Web se vinculará con las salas de Facebook y le permitirá realizar videoconferencias reales. Pero aún los métodos técnicos elegidos por los desarrolladores de Facebook y WhatsApp no están del todo claros.

A mediados de abril del año pasado, les contamos cómo estaban trabajando los desarrolladores de WhatsApp para llevar el número máximo de participantes en videollamadas grupales de 4 a 8.

Dada la presión que Facebook está experimentando por otros servicios como Zoom, Microsoft Teams, Google Duo y Meet, de acuerdo con lo que se descubrió recientemente al examinar las últimas versiones de vista previa de WhatsApp, el cliente de mensajería pronto podría permitirle comenzar videoconferencias con un máximo de 50 personas.

WhatsApp, sin embargo, debería confiar en la nueva función Rooms, presentada recientemente por Facebook: Facebook Messenger está inspirado en Zoom con la nueva función Rooms.

Si la aplicación WhatsApp, utilizando una función de herramientas, puede iniciar llamadas de video de hasta 8 usuarios, los usuarios de la web serán capaces de realizar videoconferencias con un mayor número de participantes (hasta 50, de hecho).

No se sabe cuándo WhatsApp Web comenzará a ofrecer esta novedad. Además, se debe verificar si los equipos de desarrollo de WhatsApp y Facebook están trabajando en una integración completa de Rooms o si la versión web de la popular aplicación de mensajería simplemente ofrecerá un enlace simple.



PRESENTA EL SERVICIO EN LA NUBE CLINICAL ONE DATA COLLECTION

La captura electrónica de datos (EDC) ya no es suficiente para los ensayos clínicos actuales, que incorporan más componentes virtuales y se vuelven más descentralizados. Mientras que los sistemas EDC tradicionales capturan datos de formularios, los datos de pacientes en ensayos clínicos ahora fluyen a un ritmo rápido y a un alto volumen de una miríada de fuentes novedosas, como dispositivos portátiles.

Para abordar este desafío, Oracle Health Sciences, uno de los primeros pioneros en la tecnología eClinical, ha presentado Clinical One Data Collection Cloud Service.

Con la capacidad de capturar datos de cualquier fuente en una única plataforma unificada, Oracle Clinical One está redefiniendo cómo la tecnología respalda la investigación clínica para mejorar la eficiencia y ayudar a acelerar la entrega de terapias innovadoras.

"La plataforma Oracle Clinical One cambia las reglas del juego", dijo Michele Taylor-Scott, directora de gestión de datos de Health Decisions. "Hemos utilizado Clinical One para la aleatorización independiente y la gestión de suministros de prueba y estamos entusiasmados de poder usarlo ahora para la recopilación de datos.

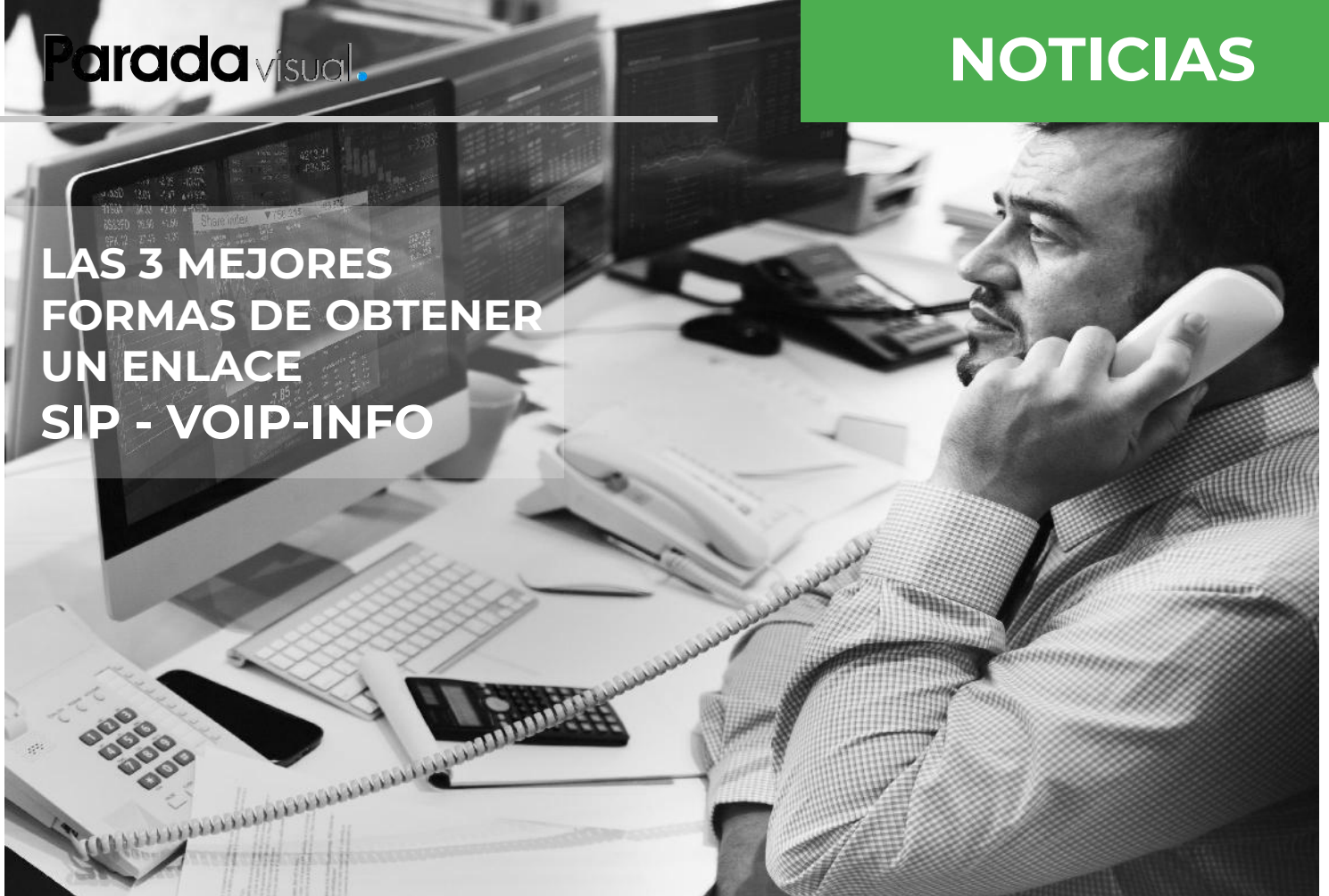
Clinical One es muy fácil de usar y creemos que nos permitirá reducir no solo los plazos de creación

de la base de datos, sino también los plazos de bloqueo de la base de datos, que son críticos en los ensayos clínicos. Lo digo con confianza porque con Clinical One, tenemos la capacidad de construir un estudio completo en cuestión de semanas, en lugar de meses, y los cambios a mitad de estudio o los cambios de postproducción se pueden hacer en tiempo real sin una migración prolongada proceso."

La tecnología actual de eClinical no ha seguido el ritmo de la aceleración de la ciencia y la investigación clínica, lo que aumenta los costos de los ensayos. Según el informe de Gartner 2020 Industry Vision, "la tasa actual del aumento de los costos de prueba es insostenible y los líderes clínicos deben desafiar el modelo existente y permitir que se establezcan nuevos enfoques".

Oracle Clinical One Data Collection recopila datos de cualquier fuente (formularios, sensores portátiles, aplicaciones para pacientes, registros de salud electrónicos (EHR), laboratorios) y los armoniza en un solo lugar. Estos datos ampliados brindan a los sitios y equipos de estudio una imagen más completa de la experiencia del paciente y, en última instancia, de la seguridad y la eficacia de la terapia de investigación, lo que les permite tomar mejores decisiones. Y, como Clinical One es una plataforma unificada, los sitios pueden aleatorizar, dispensar medicamentos y recopilar datos de pacientes en un solo sistema.

LAS 3 MEJORES FORMAS DE OBTENER UN ENLACE SIP - VOIP-INFO



Cuando esté buscando un sistema telefónico para su negocio, debe investigar un poco sobre las ofertas disponibles para asegurarse de elegir el servicio que mejor se adapte a sus necesidades.

En este caso, vamos a hablar sobre tres formas de obtener un Troncal SIP, teniendo en cuenta sus ventajas y desventajas.

Si desea obtener canales SIP, tendrá que pensar en los minutos que su compañía usa por mes para hacer llamadas, así como si esas llamadas son a destinos nacionales o internacionales. Por otro lado, es muy importante que tenga una IP fija de su PBX para poder usar SIP Trunking sin problemas.

INTRODUCCIÓN AL SERVICIO DE ENLACE TRONCAL SIP

Antes de obtener un enlace troncal SIP, debe saber que la tecnología de enlace troncal SIP funciona a través de la red de Internet. Transforma la voz en paquetes de datos para que pueda transmitirse a través de Internet. Solo con una conexión a Internet puede enviar y recibir llamadas a través de un canal SIP.

Las llamadas salen de la centralita virtual de la empresa y viajan a través de Internet gracias al canal SIP Trunking, que lo envía a un teléfono móvil o fijo. Los enlaces troncales SIP establecen un canal de conexión para pequeñas centrales o innumerables conexiones para grandes empresas y centros de llamadas.

FORMAS DE OBTENER UN TRONCO SIP

Estas son las mejores formas de instalar un servicio de enlace troncal SIP para su empresa.

Cada uno está adaptado a diferentes presupuestos y a la cantidad de canales de voz que necesita.

Proveedor de troncal SIP: Pago por minuto

Si solo desea pagar el tráfico de sus llamadas y no desea tener una tarifa mensual fija, esta sería su mejor opción para comprar un enlace SIP.

La configuración es gratuita y tiene hasta 50 canales gratuitos. Incluye llamadas a destinos nacionales e internacionales. Tendrá llamadas y minutos ilimitados (sujeto a las condiciones de la política de uso justo) y solo pagará los minutos que use.

Proveedor de troncales SIP: Paquetes nacionales

Si prefiere saber exactamente cuánto pagará por este servicio y no obtener sorpresas a fin de mes, un paquete sería la mejor opción.

Su precio varía según la cantidad de canales de voz que necesite, es decir, la cantidad de llamadas simultáneas realizadas.

Incluye solo destinos nacionales y minutos ilimitados (política de uso justo). Los precios varían desde 29 € para 2 canales hasta 116 € para 8 canales.

Proveedor de troncales SIP: Paquetes internacionales

Como su nombre lo indica, este paquete incluye llamadas internacionales ilimitadas a 36 destinos diferentes (también con condiciones de uso justas).

Su precio es de 49 € para 2 canales hasta 196 € para 8 canales.

HUARIS CALL CENTER SE PREPARA PARA LA NUEVA NORMALIDAD

Huaris fue el primer call center en “enviar a sus trabajadores a casa” para efectuar teletrabajo durante la pandemia. Para ello, la empresa invirtió inicialmente 96.000 euros destinados a duplicar los ordenadores y que se pudiera realizar el trabajo desde los domicilios, por lo que al decretarse el confinamiento ya tenían al 98% de los empleados teletrabajando, quedando pendientes entonces tan solo los que no contaban con conexión de internet en sus domicilios.

Con las distintas fases de la desescalada, la empresa ha realizado otra inversión que supera los 45.000 euros, para garantizar la seguridad en el centro laboral del polígono de San Román de Bembibre. Con esa inversión se cuenta con un acceso a las instalaciones en el que se pasa por una alfombra biocida y posteriormente una cámara térmica que mide la temperatura.

Tras la recepción de un positivo cartel que luce el eslogan “Todo ha salido bien. Bienvenido a casa”, se suman las dotaciones de gel y mascarillas y, ya entrado en el recinto de trabajo, se aprecia la principal diferencia, al sustituirse buena parte de las hileras de mesas de trabajo por mesas de 4 usuarios, con mamparas divisorias que evitan el contacto cercano de los empleados.

También han separado las antiguas mesas de trabajo y se realiza desinfección con máquina de ozono.

La distribución de seguridad ha creado distintas vías de salida y acceso al recinto. Todo un abanico preventivo que a hecho a Huaris CC acreedor del “Certificado ISO 9001 espacio protegido Covid”.



My Country Mobile es telefonía avanzada para línea telefónica comercial, un número virtual para los negocios desde cualquier lugar en más de 2000 ubicaciones en todo el mundo, a través de servicios de contacto en la nube.

Se puede seleccionar el plan acorde a tus necesidades, posee configuraciones instantáneas, desvío de llamadas a cualquier país, tiene aproximadamente más de 25 características de VoIP Business incluidas, es un servicio móvil usado hoy en día por más de 3000 de empresas en todo el mundo.

My Country Mobile permite monitorear llamadas, por medio de la opción Escritorio Mobile, lo que brinda la oportunidad de tener un mejor control, es telefonía virtual de menor costo, permite desarrollar un contact center en la nube.

La interfaz de My Country es fácil de usar, permite examinar las grabaciones de llamadas para crear la secuencia de comandos más adecuada, crear un escritorio de ventas, permite aplicar filtros, elegir un usuario específico, un tipo de llamada, analizar el flujo de llamadas, entre otros.

Sin duda una alternativa a valorar de acuerdo a las necesidades de su empresa.



Google excluyó del formato de pago su aplicación de videollamadas Google Meet y ya está a disposición de todos los consumidores, profesionales o no.

GOOGLE MEET DISPONIBLE PARA TODOS

El formato videollamada ha experimentado un auténtico boom con la pandemia, sobre todo en el formato laboral, y ante el crecimiento del número de aplicaciones que se pueden utilizar a las grandes compañías no les ha quedado otra opción que readaptarse para no perder mercado.

Un ejemplo es Google Meet, hasta ahora restringido a los usuarios de Suite G. Para poder llegar mejor a todo el mundo, la empresa ha sacado del formato de pago y ahora está a disposición de todos los consumidores.

De momento el nivel gratuito tiene, al igual que la competencia, algunas limitaciones como es el caso de contar con una cuenta de Google, o un límite de tiempo de hasta 60 minutos por videollamada, no obstante este punto no se comenzará a aplicar hasta después del 30 de septiembre.

En palabras de Javier Soltero, vicepresidente de Google a cargo de G Suite: "Es importante que todos los que utilicen Meet tengan una experiencia segura y fiable desde el principio, por lo que a partir de la próxima semana, iremos ampliando gradualmente su disponibilidad a más y más personas en las próximas semanas".

Ante la cantidad de noticias poniendo en duda la seguridad de plataformas como Zoom, Google está pregonando la seguridad de su plataforma para intentar rasgar clientes a sus rivales y según Soltero, Google Meet está recibiendo 100 millones de participantes diariamente.



Google Meet



FACEBOOK SINGAPUR SE INCORPORA A WEBER SHANDWICK

El gigante tecnológico se mudó a una agencia independiente de Singapur luego de una revisión.

Con vigencia inmediata, Facebook Singapur eligió a AKA Asia, con sede en Singapur, para encargarse de las tareas de relaciones públicas, asumiendo el control de Weber Shandwick. Se ha formado un equipo en AKA para atender al cliente.

Esta victoria señala una tendencia en la región de corporaciones tecnológicas gigantes que eligen trabajar con redes independientes de tamaño pequeño a mediano. Recientemente, informamos que la Agencia Hofman se hizo cargo de la cuenta de Twitter de Golin, y la misma agencia también trabaja con Twitch. Mientras tanto, Google Singapur se fue con la agencia local Tate Anzur luego de una revisión en 2017.



weber
shandwick



NUBALIA OFRECERÁ CONSULTORÍA E INSTALACIÓN DE G SUITE ESSENTIALS DE FORMA GRATUITA

G Suite

Comunicación, colaboración y almacenamiento en la nube



Google Cloud

Nubalia anunció una promoción por la que ofrece consultoría e instalación de G Suite Essentials de forma gratuita hasta el próximo mes de septiembre.

Como Partner Premier de Google en Iberia, Nubalia ha conseguido posicionar el ecosistema Google como una de las opciones más fiables para entornos 100% cloud, si bien, desde el comienzo de la alerta sanitaria, ha experimentado un fuerte incremento en la implementación de herramientas Google Cloud.

En palabras de Manuel Galayo,

CEO de Nubalia: “Las empresas están apostando por la nube de Google por ser la manera más segura de mejorar la colaboración y la producción de forma ágil e innovadora dentro de la transformación digital de los negocios”.

Las herramientas de Google Cloud ofrecen un valor añadido para las empresas que han optado por el trabajo remoto, mejorando los procesos de comunicación, a la vez que potencia la colaboración y la movilidad, factores esenciales para ser más rentables y competitivos. Entre las más demandadas está

G Suite Essentials, un conjunto de herramientas colaborativas para videoconferencias seguras, elaboración de documentos, presentaciones y acceso a Drive o Calendar.

De acuerdo con la promoción, hasta el próximo mes de septiembre, la compañía ofrecerá consultoría e instalación de G Suite Essentials de forma gratuita para así ayudar a muchas empresas a mantener conectados a sus empleados y clientes de una manera más eficiente y rentable, una promoción que se encuentra disponible dentro de su página web.





LANZA UN DISPOSITIVO DE PRODUCCIÓN DE VIDEO Y TRANSMISIÓN EN VIVO DE DOBLE CÁMARA PARA UNA SOLA PERSONA



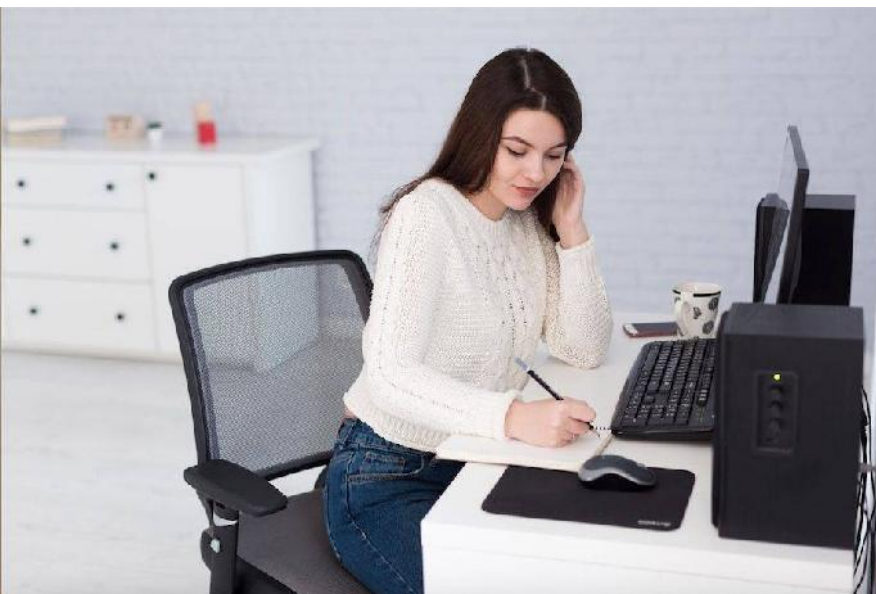
ATEN Technology, Inc., un proveedor de tecnología y fabricante global de soluciones de administración y conectividad KVM y AV / IT, lanzó durante InfoComm Connected, su nuevo dispositivo de captura y mezcla de video diseñado para transmitir dos cámaras 4K sin problemas a una audiencia global con transiciones y calidad de la imagen.

Como parte de la creciente cartera de productos de creación de contenido de nivel profesional

de ATEN, el UC3022 CAMLIVE PRO se presentó para satisfacer la creciente demanda de videoconferencia, transmisión en vivo, aprendizaje a distancia y adoración en línea al permitir a los usuarios publicar y transmitir contenido de nivel profesional que realmente se destaca fuera.

"Ya sea que se trate de eventos de transmisión en vivo, aprendizaje remoto, entrevistas en el sitio, transmisión en casa de culto, transmisión en vivo profesional o

juegos, CAMLIVE PRO permite la creación de contenido de nivel profesional con calidad Full HD. El dispositivo y su tamaño compacto serán útiles para los streamers y equipos de producción de video pequeños que desean equipos profesionales, portátiles y con capacidad de transmisión que estén libres de cableado excesivo y requisitos complejos del sistema ", dijo Aaron Johnson, gerente senior de productos de ATEN Technology, Inc.



CALL CENTER EN LA NUBE Y DESDE CASA



CXone@home se activa en pocos días, es ilimitado y escalable, se ofrece gratis por 60 días.

La solución CXone@home de NICE busca alternativas para frenar la propagación del coronavirus, es nativa de cloud y se diseñó para permitir a las empresas hacer la transición de sus contact centers al modelo de oficina en casa en unos pocos días, incluso si aún no están utilizando la plataforma CXone. La solución se ofrece de manera gratuita por 60 días, sin compromiso y sin contrato, incluye características como DAC / URA y grabación de audio, 99.99% de disponibilidad, además de e-learning para la integración de agentes.

La plataforma de experiencia en la nube de NICE inContact, CXone, permite a las organizaciones de todos los tamaños hacer una transición rápida de los agentes de sus centros de contacto al trabajo remoto, mover dinámicamente las llamadas entre ubicaciones y manejar volúmenes significativamente más altos de llamadas o interacciones digitales a medida que aumenta la demanda en las áreas afectadas.

La oferta nativa de la nube permite a las empresas pasar de sus contact centers al modelo de oficina en casa en unos pocos días, incluso si aún no utilizan la plataforma CXone.

BITRIX24 EL MEJOR ASISTENTE PARA GESTIONAR SU NEGOCIO

Se trata de una plataforma CRM que le permite manejar y controlar múltiples tareas de su empresa de manera sencilla e intuitiva, tales como generar reportes, compartir documentos (puede conectar sus cuentas de Dropbox, Google Drive o One Drive) y hasta crear páginas web sin necesidad de tener conocimientos de diseño o programación.

La versión gratuita es hasta para 12 usuarios y brinda acceso prácticamente a todas las herramientas disponibles de la plataforma, las cuales se integran en 5 grandes áreas: Comunicación, Tareas y Proyectos, CRM, Contact Center, Sitios y Tiendas Online.

CONTACT CENTER, CADA VEZ MÁS CERCA DEL CLIENTE

A través del Contact Center podrá generar negocios al instante, ya que le permite gestionar los principales canales de comunicación para estar siempre en contacto con sus clientes. Conecte y administre redes sociales (Facebook, Instagram, Viber, Telegram, entre otros), cuentas de correo, llamadas telefónicas, chat en vivo y formularios web.

CRM MARKETING, LA HERRAMIENTA MÁS ÚTIL PARA SUS CAMPAÑAS

Con CRM Marketing podrá crear campañas de marketing y orientarlas adecuadamente gracias a la segmentación de clientes. Además, con la información que le brinda el CRM Analytics usted podrá tomar decisiones pertinentes para obtener los mejores resultados.



¡PÁGINAS WEB EN UN DOS POR TRES!

Una de las grandes ventajas de Bitrix24 es que le permite crear sus propias páginas web con un aspecto profesional, sin gastar demasiado en ello y sin necesidad de tener conocimientos de diseño y programación. Esto es especialmente útil para empresas pequeñas y medianas que no cuentan con un gran presupuesto.

NUESTROS USUARIOS NOS RESPALDAN

Bitrix24 tiene actualmente más de 4 000 000 de cuentas creadas con diferentes empresas de todo el mundo. Y para dar servicio a todas ellas, cuenta con una infraestructura de 16 Data Centers en 9 países y 400 servidores.

Si te interesa conocer más de esta novedosa herramienta ingresa a partners.bitrix24.com y descubre cómo puede ayudarte a optimizar la gestión de tu negocio.

CURSOS ONLINE

EMPREENDEDORES

¿Y SI APROVECHAS
EL TIEMPO
QUE ESTÁS
EN CASA?

- CREACIÓN DE EMPRESAS:
PLAN DE NEGOCIOS
- INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN



www.formantec.es



hola@formantec.es

formantec

INTELIGENCIA ARTIFICIAL: IBM LANZA WATSON WORKS PARA AYUDAR A LAS EMPRESAS



IBM anunció Watson Works, un conjunto seleccionado de productos que integran modelos y aplicaciones de inteligencia artificial (IA) Watson para ayudar a las empresas a gestionar diversos aspectos del desafío de retornar al lugar de trabajo, una vez que se levanten las medidas de cuarentena destinadas a contener la propagación de COVID-19.

"Watson Works proporciona insights basados en datos, para ayudar a los empleadores a tomar decisiones informadas sobre el reingreso al lugar de trabajo, la administración de oficinas, la asignación de espacios y otras prioridades asociadas a COVID-19".

Natalia De Greiff, Vicepresidente de Cloud and Cognitive Software para IBM América Latina, señaló: "Utilizar modelos y aplicaciones de inteligencia artificial es particularmente útil en este contexto, caracterizado por diferentes fuentes de información que las organizaciones deben considerar, y el dinamismo permanente de cada aspecto de la situación".

LAS SOLUCIONES DE WATSON WORKS

ADMINISTRAR

Las instalaciones y optimizar la asignación de espacio mediante el uso de datos en tiempo real proporcionados por el empleador que incluyen WiFi, cámaras, balizas Bluetooth y teléfonos móviles. Estos datos, recopilados de una manera diseñada para cuidar la privacidad de los empleados, permite a los gerentes reasignar rápidamente los espacios, designar zonas prohibidas, organizar la limpieza y controlar la circulación, el distanciamiento social y el uso de mascarillas.

PRIORIZAR

La salud de los empleados, habilitando a los empleadores para tomar decisiones basadas en evidencia sobre cuándo decidir que los empleados regresen al lugar de trabajo y cuándo deben cerrarse ciertas oficinas o lugares de trabajo. Facilitar la recopilación y el análisis de datos en tiempo real de múltiples fuentes, que incluyen tasas y tendencias de infección local, síntomas de los empleados y resultados de las pruebas compartidos de manera voluntaria, riesgos para la salud de los empleados y los hogares, y regulaciones estatales y locales. Adicionalmente, los gerentes pueden recibir alertas rápidas sobre actualizaciones relevantes.

COMUNICARSE

Con empleados, proveedores y otras partes interesadas. A través de agentes virtuales y aplicaciones que utilizan las capacidades de procesamiento de lenguaje natural de Watson, los empleados pueden obtener respuestas de los empleadores a COVID-19 y preguntas de recursos humanos, auto-declarar síntomas o saber si deben presentarse o no al trabajo ese día. Los empleados también pueden averiguar a qué hora el empleador cree que es el mejor momento para llegar a la oficina para evitar aglomeraciones.

MAXIMIZAR

La efectividad del rastreo de contactos ayudando a las organizaciones con apoyo para agentes de atención y rastreadores de contactos. Cuando los empleados voluntariamente notifican a sus empleadores el resultado positivo de una prueba y dan su consentimiento, los rastreadores de contactos pueden realizar entrevistas y utilizar información de múltiples fuentes para ayudar a identificar individuos que deben ser notificados de una posible exposición, documentar la información relacionada con el caso en un sistema y activar flujos de trabajo de gestión de casos para apoyar a los empleados mientras se recuperan, indicó Cointelegraph.



DUDAS SOBRE TELETRABAJO, HERRAMIENTAS, VIDEOCONFERENCIA Y CURSOS GRATIS ONLINE EN ACELERANDOEMPRESAS.COM

En el sitio acelerandoempresas.com encontramos un podcast dedicado a resolver las dudas de la audiencia sobre teletrabajo, herramientas videoconferencia y cursos gratis online para este tiempo que nos queda reclusos en casa.

Pero antes, recomiendan que visites su web donde encontrarás cursos y MasterClass en vídeo para aprender a emprender.

Al inscribirte tendrás acceso completo directamente a 7 MasterClass completas, 6 cursos prácticos completos con casos de empresas reales: Lean Canvas, Elevator Pitch, Pitch Deck, Plan de Negocio y Design Thinking para generar ideas de negocio, SCRUM para emprendedores.

Puedes escuchar este episodio completo gratis en iTunes, iVoox, Google Podcasts, Spotify y Spreaker o en el reproductor de esta misma web al inicio del artículo.

¿Qué aconsejas para organizar el teletrabajo?

- Respetar horario y vestimenta para tener conciencia de trabajo
- Aplicar metodología Scrum:
 - Reunión Sprint semanal (review y planning)
 - Reuniones diarias (daily meeting 15 min al principio de la jornada: qué hice ayer, qué pienso hacer hoy, qué obstáculos tengo)
- Tener una sala compartida (ej: Slack, grupos en Google hangouts, WhereBy, etc), hay quien tiene de forma continua videoconferencia.
- Tolerancia ante interrupciones (niños, etc)

¿Qué herramientas de videoconferencia aconsejas?

Zoom, Google Hangouts, Skype

Pero se aconseja por ser la más simple: <https://whereby.com/> gratuitamente te deja 1 sala con 4 participantes con URL fija y va muy bien, para entrar como invitado no hay que registrarse siquiera

¿Con qué me formo?

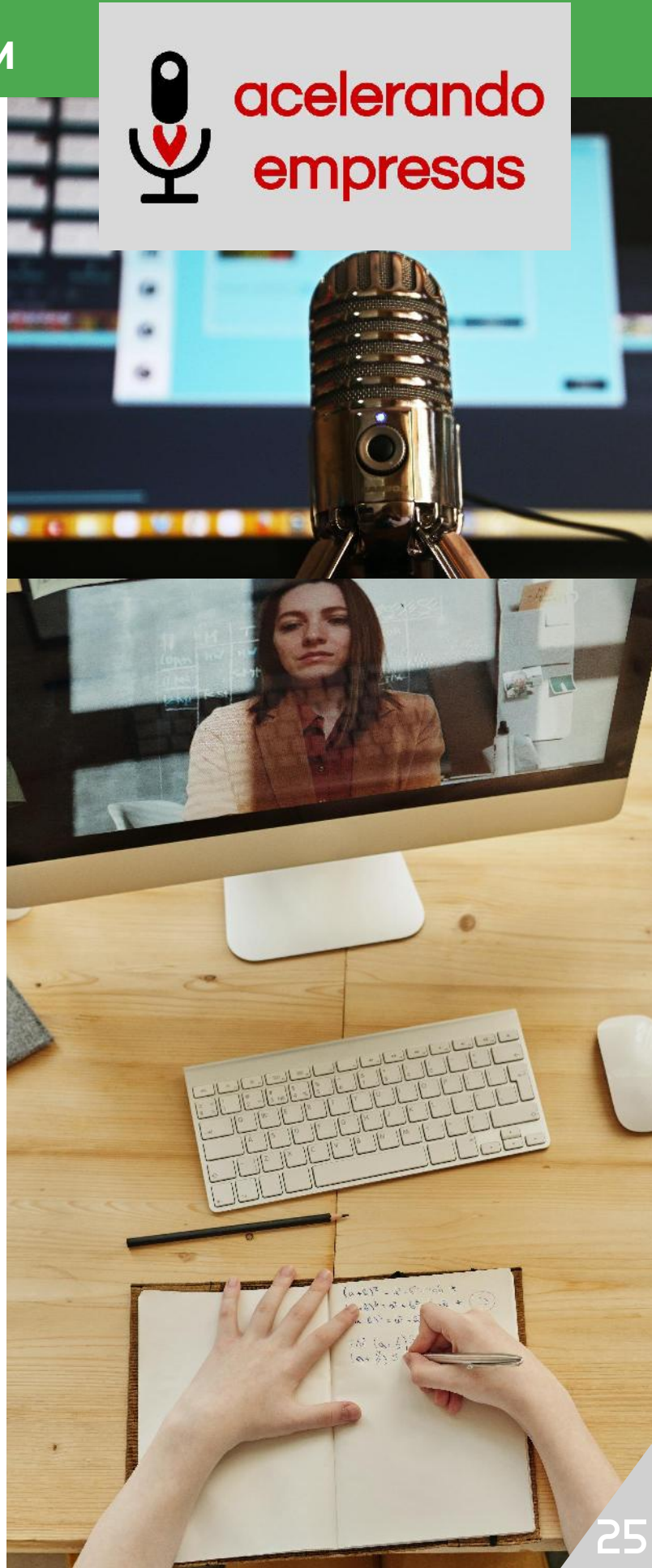
Acelerandoempresas.com: Hasta ahora eran 7 días gratis. Hasta que acabe el estado de alarma han ampliado el periodo gratuito.

Opositores.net: regalan el temario gratis

Si podéis hacerlo vosotros, hacerlo



acelerando
empresas





DESCUBRIENDO LAS VENTAJAS OCULTAS DE LAS EMPRESAS DE OUTSOURCING DE CALL CENTER

Ejecutar un Call Center con éxito no es tarea fácil. Hay muchas dinámicas que deben manejarse con cuidado, lo que puede dejarlo exhausto y con muy poca energía para el producto / servicio principal. Entonces, ¿por qué no subcontratar los servicios del centro de llamadas y mantener su enfoque en los servicios básicos del proceso? Veamos algunas razones:

Los beneficios ocultos del Call Center develados

Si cree que los beneficios convencionales de la externalización de negocios de call center no son útiles para usted, entonces tal vez las siguientes ventajas le harán cambiar de opinión:

Explore un nuevo mercado y cree nuevos contactos

La externalización de call center a una empresa ubicada lejos puede parecer una decisión difícil. Pero puede ofrecer a su empresa una ventaja como ninguna otra. A medida que visita la ubicación del proveedor, puede conocer gente nueva, familiarizarse con una nueva cultura y, lo más importante, acceder a un mercado completamente nuevo.

Compartir la carga y la culpa

Debido a una gran cantidad de cumplimientos y regulaciones, es posible que se encuentre contra la pared. Y cualquier error de tu parte puede ser crítico para su negocio. Pero cuando externaliza los servicios del centro de llamadas, puede compartir la carga del trabajo con alguien que ya es competente en este campo. Si la tasa de abandono de llamadas se establece en un valor particular, entonces su proveedor tiene que cumplir. Si disuade o no cumple según el acuerdo, la culpa será suya.

Oportunidad de explotar el tipo de cambio

La subcontratación en alta mar puede convertirse en la varita mágica para los negocios, cambiando su fortuna por completo. Una compañía en el país en desarrollo puede ofrecer a una compañía en el mundo desarrollado enormes beneficios de costos. Por ejemplo, una compañía en los EE. UU. Puede reducir el costo de la operación del centro de llamadas de 2 a 4 veces fácilmente, si decide externalizar los servicios del centro de llamadas a la India.

Beneficios de escalabilidad

Cuando una empresa externaliza el centro de llamadas, no prevé el impacto futuro de esta empresa. Debido a la miopía, muchas empresas terminan con socios de outsourcing de negocios de call center con una fuerza laboral limitada. Entonces, cuando su negocio crece y necesitan más empleados para manejar las estaciones telefónicas, simplemente no obtienen la fuerza laboral deseada. El resultado es un funcionamiento deficiente del centro de llamadas y una mayor tasa de caída de llamadas.



DATOS INTELIGENTES LA CLAVE PARA LA GARANTÍA Y SEGURIDAD 5G

Exactamente qué tan rápido 5G barrerá a la nación y al mundo está en debate, pero la realidad es que está llegando. De hecho, según informes recientes, se pronostica que el número de conexiones 5G alcanzará entre 20 millones y 100 millones para 2021, y posiblemente incluso más. Se pronostica que el gasto en infraestructura móvil 5G para ese mismo año será de alrededor de US \$ 2.3 mil millones. Si bien esta ola 5G representa una enorme oportunidad, también crea desafíos importantes para los proveedores de servicios de operadores (CSP). Las funciones de red desagregadas de 5G con RAN en la nube, control y separación de plano de usuario (CUPS), segmentación de red, nuevo núcleo desglosado 5G, nube de borde, NFV, SDN, contenedores, microservicios y más traerán mayor complejidad, vulnerabilidades de seguridad, y desafíos de visibilidad del servicio con ellos. Resolverlos requerirá dos cosas: visibilidad generalizada y análisis inteligente.

La visibilidad generalizada impulsará la garantía de servicio 5G

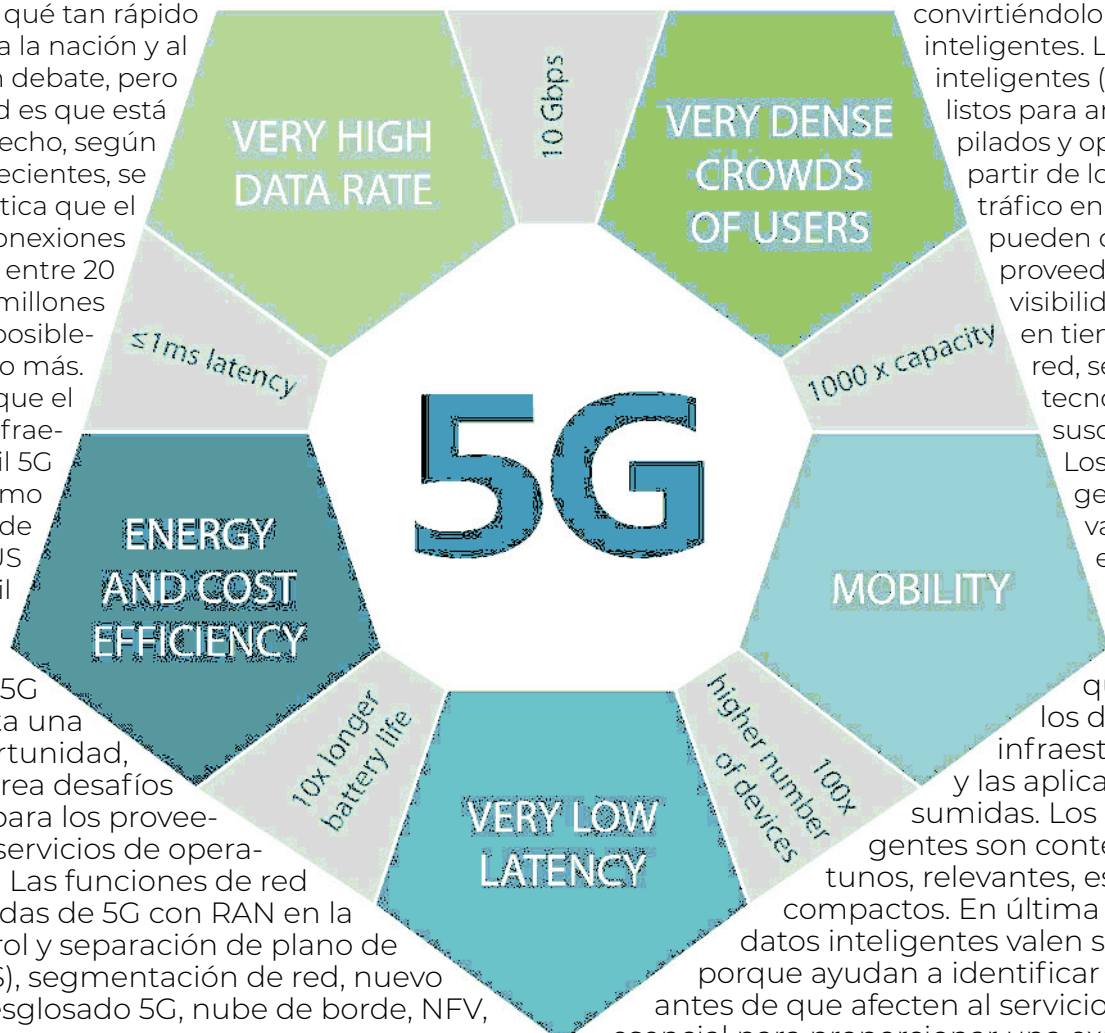
Para los proveedores de servicios, la clave para superar los desafíos de 5G y ofrecer una experiencia superior al usuario final se reduce a comprender lo que está sucediendo en la red. Esto requerirá una visibilidad generalizada a través de un entorno de red distribuido en múltiples nubes, lo que significa un monitoreo efectivo tanto en las implementaciones perimetrales como en las centrales. Para esto, necesita una instrumentación flexible y rentable que se pueda implementar en entornos físicos y virtuales en todo el entorno de red híbrida.

Para lograr esta visibilidad, los proveedores de servicios deben buscar generar valor del tráfico IP

convirtiéndolo en datos inteligentes. Los datos inteligentes (metadatos listos para análisis recopilados y optimizados a partir de los flujos de tráfico en tiempo real) pueden ofrecer a los proveedores una visibilidad holística y en tiempo real de su red, servicios, tecnologías y suscriptores. Los datos inteligentes son muy valiosos porque están imbuidos de la experiencia del usuario que cubre todos los dispositivos, la infraestructura de red y las aplicaciones consumidas. Los datos inteligentes son contextuales, oportunos, relevantes, estructurados y compactos. En última instancia, los datos inteligentes valen su peso en oro porque ayudan a identificar problemas antes de que afecten al servicio, lo cual es esencial para proporcionar una experiencia de calidad al cliente. Los datos inteligentes también son el combustible para el análisis inteligente, que se puede utilizar para identificar qué aspectos del rendimiento de la red y los dispositivos son responsables de la rotación.

Clave de análisis inteligente para mejorar la seguridad

A medida que los proveedores de servicios se embarcan en los esfuerzos de implementación de 5G, deben elaborar una estrategia para asegurar la superficie de ataque expandida de la infraestructura virtualizada contra amenazas persistentes avanzadas. Los proveedores necesitarán una solución de análisis escalable en tiempo real que ofrezca advertencias tempranas de detección de comportamiento anómalo para evitar interrupciones del servicio, así como mitigación de amenazas con recursos en la nube a pedido. Aquí también, los datos inteligentes y los análisis inteligentes serán clave para la gestión avanzada de amenazas para las operaciones de seguridad.



COVID-19

CENTRO DE LLAMADAS 10111 DE EAST LONDON CERRADO

La línea de emergencia policial East London 10111 se apagó y el centro de atención telefónica se cerró después de que un miembro de la policía dio positivo por Covid-19.

La concurrida línea gratuita da servicio a grandes partes del Metro de Buffalo City, incluyendo King William's Town, East London, la capital de Eastern Cape, Bhisho y las aldeas y pueblos de los alrededores.

El portavoz de la policía nacional, brigadier Vish Naidoo, dijo: "Debido al hecho de que no existe un alojamiento adecuado u otro alojamiento alternativo que se adapte a las necesidades específicas de la unidad y sus sistemas únicos, se recomienda a los miembros de la comunidad atendida por las estaciones enumeradas a continuación que llamen al estación para denunciar delitos y actividades delictivas".

Si vive en las siguientes áreas, se le recomienda que llame directamente a estas estaciones de policía cercanas:

East London, Buffalo Flats, Duncan Village, Scenery Park, Cambridge, Beacon Bay, Conubie, Mdantsane, Berlín, Inyibiba, Vulindlela, Macleantown, King William's Town, Bhisho, Dimbaza, Ndevana, Steve Vukile Tshwete, Tamara, Zele, Punzana, Zwelitsha y Kei Road.

Naidoo dijo que el edificio del centro de atención telefónica había sido descontaminado el lunes y estaría en pleno funcionamiento el jueves.

La gerencia de SAPS se disculpó por las molestias.





FIRMA CONTRATO DE SERVICIO AL CLIENTE CON IRISH WATER

Capita plc ha recibido un contrato de Irish Water para la transformación y operación de sus servicios de atención al cliente.

El contrato se ganó luego de un proceso de licitación pública competitiva. Irish Water tendrá la opción de extender el contrato por otros dos años.

Según el contrato, Capita transformará los servicios de soporte de gestión de clientes para los clientes de Irish Water con una gama de software nuevo y capacidades digitales.

Operando desde Cork, el servicio proporcionará experiencia digital, incluidas las capacidades de datos y análisis, para proporcionar una mejor visión del cliente y el servicio. Esto permitirá que los problemas del cliente se identifiquen y resuelvan más rápidamente, al tiempo que proporciona una mayor eficiencia en las áreas de prestación de servicios, como los cobros de pagos.

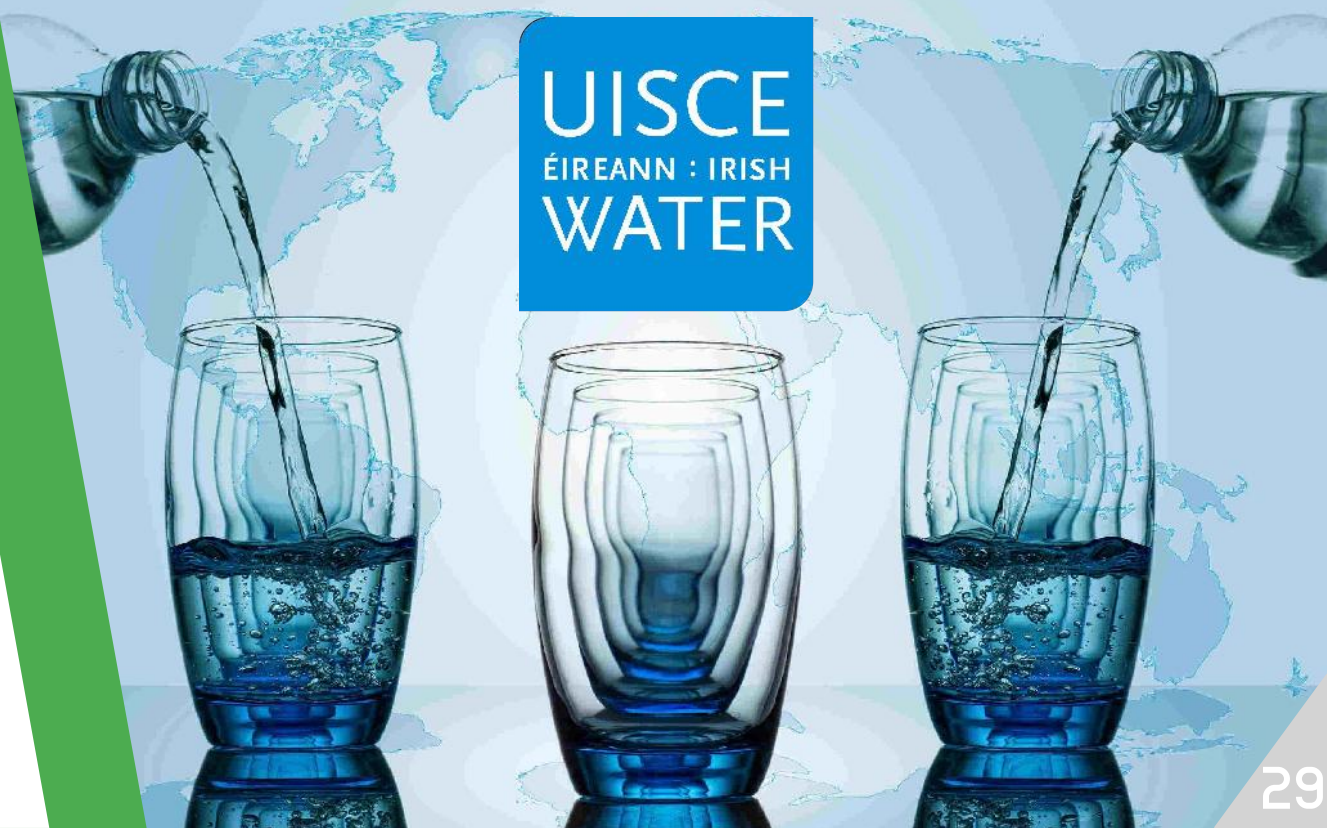
Aimie Chapple, Directora Ejecutiva de Gestión de Clientes, dijo:

"Estamos encantados de trabajar con Irish Water y tener la oportunidad de construir sobre nuestro historial de ofrecer servicios de atención al cliente altamente eficientes y habilitados por la tecnología, al mismo tiempo que brindamos un mejor servicio relación calidad-precio

"La adjudicación de este contrato es un testimonio de la fortaleza de la plataforma paneuropea de Capita. Capita se beneficia de tener un equipo de gestión comprobado en Irlanda, centrado en la entrega en el mercado local, complementado por la transformación y las capacidades técnicas de la empresa en general".

Yvonne Harris, directora de operaciones de clientes de Irish Water, dijo: "Irish Water espera participar en esta nueva asociación que se basará en nuestra oferta de servicios existente a través de ofertas digitales mejoradas y otras tecnologías de primer nivel.

"Capita trabajará con Irish Water para transformar nuestros servicios de centro de contacto para clientes nacionales y no domésticos en los próximos cinco años. Esperamos trabajar con el equipo en los próximos meses y años".





Aqua-Fi es una nueva tecnología basada en luces y rayos láser desarrollada por investigadores de Arabia Saudita que le permitirá usar Internet bajo el agua.

AQUA-FI, EL PRIMER SISTEMA WI-FI PARA DISFRUTAR DE INTERNET BAJO EL AGUA

Internet se ha convertido en una parte obligatoria de nuestras vidas. No importa si estamos en el aire o en tierra, queremos estar conectados a Internet.

¿Pero qué pasa cuando estamos bajo el agua? ¿Cómo podemos usar Internet bajo el agua? Después de conquistar el mundo sobre la tierra, ahora Internet está listo para invadir el mundo submarino gracias al nuevo sistema innovador desarrollado por investigadores de la Universidad de Ciencia y Tecnología King Abdullah, Arabia Saudita.

Los investigadores afirman que las redes ópticas tienen la capacidad de entregar Internet bajo el mar. Su sistema desarrollado sirve como un refuerzo de WiFi para los buceadores de aguas profundas, ayudándoles a transmitir imágenes en tiempo real a las computadoras ubicadas en el suelo.

El sistema se llama Aqua-Fi, utiliza ondas de radio para transmitir datos desde el teléfono inteligente de un buzo. El buzo tiene un dispositivo Raspberry Pi conectado a su equipo submarino, que recibe los datos del teléfono inteligente y los transfiere a la superficie.

Velocidad de transferencia

El revolucionario sistema puede cargar y descargar multimedia entre dos computadoras con la condi-

ción de ambas se establezcan a una distancia de unos pocos pies en agua estática. La velocidad de transferencia de datos es de 2.11 megabytes/segundo con un retraso promedio de 1.00 milisegundos para un viaje de ida y vuelta.

Aqua-Fi actúa como un amplificador de señal para transferir los datos a una computadora ubicada en la superficie utilizando un haz de luz. La computadora está conectada a Internet por satélite, convierte los videos y fotos en una serie de 1s y 0s, y los traduce en haces de luz que se encienden y apagan a velocidades extremadamente altas.

El investigador Basem Shihada, que forma parte del equipo de investigación de la universidad, afirma que al usar este sistema, tanto los exploradores como los sectores industriales pueden monitorear los entornos submarinos con gran detalle. Este es el primer sistema inalámbrico de Internet subacuático de su clase y están trabajando para mejorar la calidad del enlace y el rango de transmisión.

“Hemos creado una forma relativamente barata y flexible de conectar entornos submarinos a internet global. “Esperamos que algún día, Aqua-Fi sea ampliamente utilizado bajo el agua”, dijo Shihada .



ASISTENTES DE IA QUE HABLAN CASI COMO LOS HUMANOS

Estos sistemas serán capaces de lidiar con las minucias diarias, como tomar apuntes de reuniones, buscar información y comprar por internet

¿Qué?

Las nuevas técnicas que descubren las relaciones semánticas entre las palabras logran que las máquinas entiendan mejor el lenguaje natural.

¿Por qué?

Los asistentes de inteligencia artificial (IA) ya son capaces de realizar tareas que requieren una conversación, como por ejemplo hacer una reserva en un restaurante o coordinar la entrega de un paquete, en vez de limitarse a obedecer órdenes simples.

¿Quién?

Google, Alibaba, Amazon

¿Cuándo?

Entre uno y dos años

Ya nos hemos acostumbrado a convivir con asistentes de inteligencia artificial: Alexa pone música en el salón y Siri activa las alarmas en el teléfono. Pero ninguno de ellos tiene lo que se considera inteligencia. Se suponía que estos aparatos iban a simplificar nuestras vidas, pero sus logros han sido más bien pocos. Estas IA solo reconocen un rango muy concreto de órdenes y se equivocan fácilmente.

Pero algunos avances recientes están a punto de ampliar su repertorio. En junio de 2018, los investigadores de OpenAI desarrollaron una técnica que entrena a una IA con un texto no etiquetado para evitar el trabajo necesario de categorizar y etiquetar manualmente todos los datos. Unos meses más tarde, un equipo de Google reveló un sistema llamado BERT que aprendió a predecir las palabras que faltaban después de estudiar millones de frases.

En una prueba de opción múltiple, el sistema respondió a las preguntas igual de bien que los humanos.

Estas mejoras, junto con síntesis de voz cada vez más avanzada, nos permiten dejar de dar comandos simples a los asistentes de IA para empezar a conversar con ellos. Estos sistemas serán capaces de lidiar con las minucias diarias, como tomar apuntes de reuniones, buscar información y comprar por internet.

Algunos ya están listos. Google Duplex, la versión inquietantemente humana de Google Assistant, puede coger las llamadas para detectar spammers y vendedores telefónicos (ver Duplex, la IA parlante de Google, suena increíblemente humana).

También puede hacer llamadas para realizar reservas en restaurantes y pedir citas en salones.

En China, los usuarios se están acostumbrando a AliMe de Alibaba, que coordina las entregas de paquetes por teléfono y regatea el precio de los productos mediante chat (ver Alibaba reta a Google con una IA que conversa como los humanos).

Pero mientras que los programas de inteligencia artificial entienden cada vez mejor lo que queremos, aún les cuesta comprender lo que decimos. Las frases que dicen se predefinen o se generan estadísticamente, lo que refleja lo difícil que las máquinas adquieran una verdadera comprensión del lenguaje.

Una vez solucionado ese obstáculo, veremos otra evolución, tal vez hacia un coordinador de logística un cuidador, un maestro o incluso ¿un amigo?



WHATSAPP YA COMENZÓ A OFRECER EL SERVICIO DE PAGO

El servicio de mensajería WhatsApp de Facebook Inc. lanzó un sistema de pago en todo Brasil, esto permitirá a los usuarios enviar dinero a individuos o empresas locales en un chat, adjuntando el pago como lo harían con una foto o video.

WhatsApp probó el sistema de pago en India a partir de 2018. El lanzamiento en Brasil será el primer lanzamiento a nivel nacional e introducirá la capacidad de pagar directamente a un negocio.

La compañía tiene más de 120 millones de usuarios individuales en Brasil, su segundo mercado más grande detrás de India.

“WhatsApp es muy utilizado allí, tanto por personas como por pequeñas empresas”, “Creemos que podemos ayudar a aumentar los pagos digitales, ayudar a hacer crecer la economía digital con las pequeñas empresas y ayudar a apoyar la inclusión financiera”, dijo Matt Idema, director de operaciones de WhatsApp Brasil.

Muchas de las pequeñas empresas de Brasil ya usan WhatsApp como herramienta de marketing para responder preguntas o enviar catálogos.

El presidente ejecutivo de Facebook, Mark Zuckerberg, dijo en abril que la compañía estaba expandiendo herramientas para negocios en WhatsApp.

El lanzamiento en Brasil se planeó durante mucho tiempo, pero puede ayudar a los usuarios que están encerrados durante la pandemia de coronavirus, “No podemos tener el tipo de interacción entre nosotros que normalmente tendríamos, si desea prestar dinero a alguien o si desea comprar algo de un negocio local”, dijo Idema.

El sistema de pago utilizará Facebook Pay y será gratuito para usuarios individuales, mientras que cobra a las empresas una tarifa por recibir los pagos.

Inicialmente, el sistema aceptará pagos de tarjetas de débito y crédito de Banco do Brasil, Nubank y Sicredi, y está trabajando con Cielo S.A. para procesar los pagos.

Idema dijo que la compañía planeaba llevar el sistema de pago a varios otros países, pero no especificó cuáles.



CHILE



FORTALECE CANAL DE COMUNICACIÓN Y IMPULSAN LA CREACIÓN DE CALL CENTER ESPECIALIZADO EN MATERNIDAD

Una diputada chilena hizo la petición al Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género con el objetivo de contar con esta herramienta especializada para las mujeres embarazadas, y así evitar controles de manera presencial durante la pandemia.

Así se busca atender minimizando los riesgos a las mujeres embarazadas que se ven en la obligación de asistir a centros asistenciales para controles y emergencias.

La propuesta de la parlamentaria es la implementación de un call center, por lo que solicitará a la Cámara de Diputados que se oficie al Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género, con el propósi-

to de que “evalúen la posibilidad de facilitar un call center especializado en maternidad, y resolver dudas relacionados con el embarazo durante la pandemia (...) es necesario preocuparnos de toda la población que se encuentra más amenazada por el coronavirus y ahora también con las enfermedades respiratorias por las bajas temperaturas, por ello -adicionalmente a un call center- el Gobierno debe evaluar la implementación de una plataforma virtual, específicamente para resolver dudas y tener conocimiento de los protocolos sobre el parto en caso de que la madre esté contagiada con el Covid-19 y medidas de prevención para los recién nacidos”. Concluyó.



MEXICO

CALL CENTER, CLAVE PARA NO SATURAR HOSPITALES

La localidad de Culiacán en México a través de un Call Center dedicado a la atención de la pandemia por coronavirus, ha dado apoyo a 25 mil personas incluso enviando medicamentos a domicilio.

Este call center ha sido fundamental para dar apoyo a los sinaloenses que se contagian de coronavirus, que son sospechosos de tenerlo, y también para evitar que se saturen los hospitales.

El call center del coronavirus en Sinaloa es el 6677-13-00-63; también se puede consultar información en la página “[covid.sinaloa.gob.mx](https://www.covid.sinaloa.gob.mx)”.



INTERNET Y ELECTRICIDAD GRANDES ANGUSTIAS DEL TELETRABAJO

REPUBLICA
DOMINICANA

Cuando inició la pandemia ninguna empresa estaba preparada para que sus colaboradores trabajarán de manera remota y aunque algunas empresas de call center contrataban jóvenes para trabajar desde sus casas, la mayor parte del personal operaba de manera presencial.

La paralización de las actividades económicas no esenciales a mediados de marzo y la solicitud para que las empresas e instituciones que tenían que seguir operando lo hicieran con el mínimo de personal, obligó a ejecutivos y gerentes a encontrar mecanismos de conexión, coordinación y supervisión para mantener mínimamente el flujo de acción que les permitiera seguir operando.

Como explica el Consejo Nacional de Zonas Francas (CNZF), las plataformas digitales como Zoom, Teams y modalidad tradicional vía telefonía celular, incluyendo el uso de video llamadas y Whatsapp han sido las herramientas que han permitido la implementación del teletrabajo y el monitoreo en tiempo real, a pesar de que muchos colaboradores no las dominaban, la situación les impuso un aprendizaje acelerado y práctico con el fin de mantener su trabajo.

Testimonios de mandos medios en empresas de call center, que prefieren no ser identificados,

refieren que las mayores dificultades del teletrabajo han sido las averías de internet y las interrupciones eléctricas. "Esas cosas no se sienten cuando estas en la empresa, porque hay plantas de emergencia o inversores potentes que permiten seguir trabajando, pero desde las casa el panorama es distinto".

Con estos testimonios coincide el CNZF, señalando que las principales dificultades han sido la baja de estabilidad de los servicios de Internet y la conectividad telefónica, que interrumpe la fluidez de la comunicación entre colaboradores y clientes. Apunta que muchas empresas han tenido que invertir en compra de dispositivos móviles de mayor calidad para el uso en los hogares, pero dice que esto es un reto para actividades masivas y sostenibles.

El CNZF indica que ha sido compleja la logística que han tenido que desarrollar las empresas para equipar a miles de empleados en sus hogares y para adoptar protocolos de seguridad para garantizar la integridad en el manejo de documentos e información sensible. Así las cosas, puede que se eleven los costos pero si el teletrabajo llegó para quedarse bien vale la pena si se piensa en el futuro.



**GUSTAVO MONTALVO
PRIMER LATINOAMERICANO
EN PRESIDIR
LA CUMBRE MUNDIAL
SOBRE
LA SOCIEDAD
DE LA INFORMACIÓN**

El ministro de la Presidencia, Gustavo Montalvo, elegido para presidir la Cumbre Mundial sobre la Sociedad de la Información (CMSI), disertará en la apertura del principal evento anual de la comunidad de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), convirtiéndose en el primer latinoamericano en encabezar este encuentro anual.

De acuerdo con la agenda, la Cumbre será inaugurada el lunes 22 de junio por Houlin Zhao, secretario general de la Unión Internacional de las Telecomunicaciones (UIT). Después, el ministro se dirigirá a la audiencia en un discurso de 6 minutos. El evento iniciará a las 8:00 de la mañana, hora de nuestro país con difusión en vivo a través de las plataformas digitales oficiales.

“Es un honor poder representar a mi país en este magno evento, en unas circunstancias como la que vivimos a nivel mundial con el impacto del COVID-19, donde las tecnologías de la información y la comunicación han adquirido un rol protagónico para la continuidad de las actividades productivas, sociales y económicas a nivel global”, afirmó Montalvo.

La Cumbre Mundial fue programada inicialmente para realizarse en abril en Ginebra, Suiza, pero fue pospuesta debido a la pandemia mundial del coronavirus y se realizará de manera virtual. Es organizada por UIT, organismo especializado de las Naciones Unidas para las tecnologías de la información y la comunicación.

República Dominicana ha sido seleccionada por los grandes avances en materia de transformación digital y democratización del acceso a Internet, para reducir la brecha tecnológica. En esta ocasión, el desarrollo del evento girará en torno al avance de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) con el empleo de las TIC.

La organización estima la participación virtual de más de 3,000 personas vinculadas a las tecnologías de la información de 60 países, incluyendo alrededor de 200 ministros, embajadores, jefes de organismos internacionales, autoridades reguladoras, líderes de la industria, representantes de alto nivel de la sociedad civil y la academia.

La última semana del Foro 2020 de la CMSI virtual tendrá lugar del 7 al 10 de septiembre de 2020 y contempla declaraciones de política, diálogos interactivos de alto nivel, una ceremonia de entrega de premios de la CMSI y una serie de reuniones de facilitación de la línea de acción de la CMSI. La UIT fue fundada en 1865 para facilitar la conectividad internacional de las redes de comunicaciones. A través de la organización se elaboran las normas técnicas que garantizan la interconexión armoniosa de redes y tecnologías.



Falabella Retail lanzó su co-work "Emprende con Falabella" que busca acompañar y fortalecer a las PyMEs por medio de varias instancias de aprendizaje entre ellos un programa formación que contempla reflexionar y entregar herramientas frente al contexto actual, así como atender sus principales necesidades.

La iniciativa arrancó con el laboratorio de innovación "Talento Emprendedor", dirigido a 25 emprendedores, con el apoyo de Colab UC y Laboratorio de innovación Social de la Universidad Católica. De esta manera, se generarán tres sesiones de formación y encuentro, instancia donde se abordarán las oportunidades de mejora de sus negocios. Un mentor experto de Falabella les ayudará a enfrentar o desarrollar sus ideas.

El CEO Latam Falabella.com, Ricardo Alonso, destacó que 'Emprende con Falabella' "busca propiciar un espacio de diálogo, aprendizaje y conexión horizontal entre todos los miembros del ecosistema. Tenemos la convicción de que la colaboración y la apertura son factores cada vez más decisivos para la sostenibilidad y éxito de los negocios".

El programa contempla un proceso de diseño, ejecución y seguimiento realizado por Colab UC, que sistematiza los aprendizajes.

NUEVOS NEGOCIOS

"Ninguna empresa está preparada para una pandemia de esta magnitud y mucho menos para el confinamiento de estos meses". Así dio inicio a su intervención el CEO de Falabella.com, Ricardo Alonso en el cónclave "El futuro del retail" organizado por CLA Consulting.

En la instancia, el ejecutivo repasó los desafíos que ha significado el Covid-19 en la demanda y el traslado del comercio físico al comercio a distancia. En esa línea, indicó que la compañía vio una oportunidad para hacer frente al crecimiento exponencial que ha tenido los últimos meses el comercio electrónico.

DESAFÍOS

"Esta pandemia significó adaptar parte importante de nuestra infraestructura para atender con más velocidad y eficiencia la situación. La gran cobertura de tiendas que tenemos, muchas de ellas las hemos transformado en dark stores que nos permiten operar con mucha más eficiencia en la inclusión de la última milla y llegar mucho más rápido a las distintas geografías", explicó.

Es así que, de cara a este objetivo, Alonso señaló que será relevante ver como se irá avanzando en

ARGENTINA

FALABELLA LANZA PROGRAMA DE APOYO A PYMES

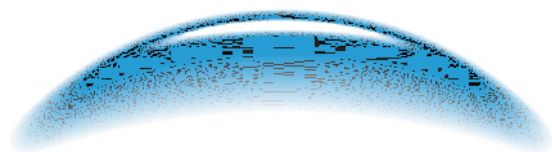
esta tendencia que se está optando en diferentes mercados. Otro tema importante es el desafío de la distribución ante las cuarentenas implementadas por las autoridades sanitarias.

"Con las tiendas cerradas se ha generado un desafío tremendo, porque todo lo que se distribuye en el mundo a través del click and collect, para quienes no han podido operar están tiendas han tenido que trasladarse a la distribución de 'home delivery'. Y eso genera una presión muy fuerte en toda la red de distribución", comentó el ejecutivo.

Por otro lado, destacó el beneficio de este escenario no solo para que el e-commerce crezca más rápido, sino también para que las tiendas tengan una ejecución digital mucho más fuerte de cara al consumidor. En esta línea, valoró el inicio temprano de diversas inversiones en la empresa que les permitió procesar el incremento significativo de las órdenes.



TELECOM



SE UNE A ASIET

ARGENTINA

la Asociación Interamericana de Empresas de Telecomunicaciones, que impulsa la transformación digital en el país y la región

La incorporación de Telecom desde enero de 2020 convierte a ASIET en la asociación gremial internacional más representativa del sector digital en Argentina.

Desde inicios de año, la Asociación Interamericana de Empresas de Telecomunicaciones (ASIET) sumó al conjunto de sus asociados a Telecom Argentina. A través de sus marcas comerciales Telecom Argentina ofrece servicios de telefonía fija y móvil, transmisión de datos, televisión paga e Internet, en todo el país.

Para Maryleana Méndez, Secretaria General de ASIET, la incorporación de Telecom como miembro asociado supone la inclusión de “un actor fuerte y relevante del mercado argentino y del Cono Sur, tanto en la provisión de servicios como para el avance en materia de conectividad”, con el que la Asociación espera “trabajar para avanzar en el diálogo público privado que permita dar pasos decisivos para el desarrollo de la digitalización en el país y la región; un factor clave para el salto productivo que Argentina necesita para volver a la senda del crecimiento Económico”.

Por su parte, Hernán Verdagner, Director de Asun-

tos Regulatorios de Telecom Argentina, destacó que “es gratificante formar parte de esta prestigiosa asociación que representa al sector en la región.


Estamos convencidos de que el diálogo multisectorial y el intercambio de las mejores prácticas, potenciando el relacionamiento con autoridades regulatorias, son factores imprescindibles para favorecer el desarrollo de las telecomunicaciones y, por ende, la transformación digital de nuestras sociedades y el crecimiento de nuestra región y su gente.”

ASIET está conformada por empresas públicas y privadas del sector de las telecomunicaciones que operan en 19 países del continente americano, centrando su trabajo en el desarrollo de las telecomunicaciones y la sociedad de la información, promoviendo el crecimiento de la industria y favoreciendo el intercambio de conocimiento y de buenas prácticas. Entre sus miembros se encuentran, además de Telecom, América Móvil -Claro-, Telefónica -Movistar-, AT&T DirecTV, Millicom -Tigo-, Hispasat, CNT (Ecuador), Copaco (Paraguay), ICE -Kölbi- (Costa Rica), Etecsa (Cuba) y CanTV (Venezuela).



ASIET

Telecomunicações de América Latina
Telecomunicações da América Latina



CALL CENTER FORMA PARTE DEL “CEREBRO” PARA COMBARTIR LA PANDEMIA

La Sala de Análisis de Riesgos (SAR) está en el centro del combate a la pandemia en el Norte de Santander en Colombia.

Su misión de mantener bajo control la pandemia del coronavirus en Cúcuta y el departamento se ha logrado, en parte, por las decisiones que se toman desde la Sala de Análisis de Riesgos (SAR), más conocida en el ambiente científico como el ‘cerebro’ de la COVID-19.

Todas las incidencias que tengan que ver con la pandemia, desde la más simple sospecha, el paciente positivo o la persona fallecida por el virus y su destino final es controlado desde la SAR.

Son en total 55 las personas que están al frente de la estrategia que funciona desde este ‘cerebro’ científico, entre operadoras de teléfono, epidemiólogos, médicos, laboratoristas químicos, bacteriólogos y enfermeras.

En el Call Center, que también forma parte del “cerebro” para combatir la pandemia, un grupo 20 operadoras recibe las llamadas a través de las

líneas que se habilitaron para que la comunidad comunique los casos sospechosos en cualquiera de los municipios del departamento.

La información que se recibe es monitoreada por un grupo de médicos que la analiza y da parte a la Secretaría de Salud para que se active la ruta a seguir con cada caso sospechoso de COVID-19 que se conozca. A las EPS en las que están afiliadas las personas que están manifestando los síntomas respiratorios se les notifica para que trasladen personal médico a los domicilios y brinden la atención requerida.

A partir de este momento es que el ‘cerebro’ empieza a actuar con el seguimiento de los pacientes, lo cual incluye el monitoreo inmediato de los posibles portadores de COVID-19 por espacio de 14 días, al igual que a su núcleo familiar, pero también a las personas que hayan tenido contacto con ellos en los últimos 14 días.

Es el cerco que se tiende para combatir a la pandemia del coronavirus en este departamento colombiano fronterizo con Venezuela.



CALL CENTER Y DESARROLLO DE SOFTWARE CRECIERON A PESAR DE LA PANDEMIA

COLOMBIA

A pesar del aumento de desempleo en Bogotá sectores como los call center y el desarrollo de software, muestran crecimiento en medio de la pandemia.

En la capital colombiana se encuentra la cuarta parte de la economía del país, que es el 25% del producto interno bruto de la nación, de ahí que preocupe los niveles de desempleo en la ciudad.

Bogotá asume de forma significativa el efecto negativo de la parálisis en todo el país, mientras el comercio minorista cayó 47,3%, manufacturas en la capital de la República tuvo una caída superior al 41%.

El Departamento Nacional de Estadística, DANE, le hace seguimiento constante a 18 sectores de la economía, de los cuales solo dos tuvieron crecimiento desde que inició la pandemia: los call center y el desarrollo de software hasta con un 20%.

Las industrias manufactureras y el sector de la construcción están dando luces, pues la reactivación laboral progresiva podría significar que su caída sea menos fuerte.



LA COMPRA DE IECISA COMPLETA 10 AÑOS DE CRECIMIENTO PARA GFI

ESPAÑA

A mediados de diciembre de 2019 se anunciaba la adquisición de Informática El Corte Inglés, la filial del Grupo El Corte Inglés, por parte del Grupo francés Gfi. Esta operación daba carpetazo a meses de rumores sobre el posible comprador que se hiciera con la firma española de servicios TI. Finalmente, la operación -valorada en aproximadamente 350 millones de euros- fue ratificada a finales del mes de abril.

El grupo tecnológico resultante del acuerdo contará con una plantilla de unos 27.000 profesionales y una cifra de negocio de aproximadamente 2.300 millones de euros.

Según Vincent Rouaix, presidente del Grupo Gfi, "la adquisición de este activo estratégico, en medio de la actual crisis sanitaria, demuestra la confianza que tenemos en el futuro, en el que se espera que la tecnología digital crezca de forma espectacular, y en los beneficios que traerá consigo la recuperación tras la crisis". El directivo confía en que tras la Covid-19 muchas organizaciones acelerarán su transformación digital.

Gfi se presenta al mercado como un jugador fuerte con ganas de tener relevancia internacional. Sigue teniendo en mente mantener su política de adquisiciones y consolidar esa presencia global, tanto en Europa, como África y Latam.



INFORMÁTICA

El Corte Inglés

ENCUENTRO EMPRESARIAL ONLINE PERÚ-ESPAÑA

La organización corre por cuenta de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ), es el Primer Encuentro Empresarial Online Perú-España para Servicios TIC y Digitales, en el marco de la rueda de negocios Perú Service Summit que se organiza anualmente en Perú.

Gracias a esta iniciativa las empresas españolas podrán conocer de primera mano los productos y servicios de un grupo de empresas peruanas especialmente seleccionadas por la calidad de su oferta y su proyección internacional en los siguientes sectores: Animación; BPO – Call y contact center – Gestión de recobros e impagos; Marketing digital y Software.

El objetivo es explorar una vía innovadora para desarrollar nuevas relaciones empresariales en

diferentes sectores de actividad de Perú y España en el complicado contexto para los negocios internacionales creado por la pandemia del coronavirus.

El encuentro tendrá lugar este 7 y 8 de julio de 15:00 a 20:00 horas, las empresas españolas que se inscriban podrán mantener reuniones personales con los directivos de las empresas peruanas que elijan.

La modalidad de encuentro empresarial virtual es una iniciativa que se realizó por primera vez durante el Perú Service Summit 2019 en Lima, buscando acercar la oferta peruana de servicios a un mayor número de mercados internacionales, mediante reuniones con empresarios de Europa, Estados Unidos y Asia en plataformas interactivas.

prom
perú

CALL CENTER PARA INFORMAR ESTADO DE SALUD A FAMILIARES DE PACIENTES CON CORONAVIRUS

EsSalud decidió abrir este canal de atención para evitar que los parientes se expongan al coronavirus al asistir al nosocomio a solicitar información por el estado de salud de pacientes.

El call center informará acerca de los informes médicos a los familiares de los pacientes con coronavirus internados en el Hospital Guillermo Almenara.

Los médicos a cargo de brindar el servicio revisan la historia clínica del paciente para luego llamar a su familiar directo, al número de teléfono fijo o celular, que registró al momento de ingresar al nosocomio.

Las llamadas se realizan en dos turnos. El primero de lunes a domingo de 8 a. m.

a 9 p. m. y es para los familiares de los pacientes hospitalizados.

El segundo es de 11 a. m. a 1 p. m. para los que se encuentran en la unidad de emergencia.

Jorge Amorós, gerente de la Red Prestacional Almenara, explicó que: "Solo un miembro de la familia podrá recibir el informe médico de su paciente, así que invocamos a ellos ponerse de acuerdo sobre quién será el encargado de recibir las llamadas que nosotros efectuamos. En los casos de los pacientes internados en el área COVID-19, nuestros médicos brindan la información a través de la llamada telefónica, en ese sentido se viene mejorando el flujo de información evitando que los familiares vengan al hospital".

DENUNCIAN A MULTINACIONAL ATENTO POR VIOLENTAR DERECHOS LABORALES

Los trabajadores denuncian irregularidades como recibos de sueldo liquidados en cero, no renovación de contratos de trabajo y ofrecimientos de retiros voluntarios.

Atento es una empresa multinacional con sedes en Argentina, España, Uruguay, Colombia, Chile, E.E.U.U, Perú, Panamá y otros países.

Es uno de los call centers más grandes de Latinoamérica, cuenta con más de 400 clientes, y ofrece los servicios de atención y venta telefónica a empresas como Santander, HSBC, Telefónica, TASA/Telecentro, Movistar, LG, Club La Nación, Firstdata, Renault, Telecom y Anses.

También es parte de los beneficiados por el programa ATP (Asistencia al Trabajo y a la Producción) que lanzó el gobierno nacional argentino, aunque nunca dejó de operar desde el inicio de la cuarentena.

Desde que comenzó el aislamiento obligatorio la empresa viene pasando por alto los derechos de los trabajadores. A algunos los hacían concurrir a la empresa en las primeras fases del aislamiento social, siendo que no eran parte del grupo llamado esencial.

Para tentar a la ruptura de la cuarentena, la empresa ofrecía bonos como premio. Sin contar que aquellos que aceptaban la propuesta se encontraban en las instalaciones sin siquiera un trapo con lavandina para limpiar el box de trabajo, violando así uno de los derechos de la ley de trabajo artículo 75, que indica que la empresa debe garantizar los elementos de seguridad e higiene. Una vez más las ganancias de estas empresas, están por delante de la vida de las y los trabajadores de la vincha.

A su vez, la patronal cuenta con denuncias por parte de sus trabajadores, para realizar home office. Muchos de los operadores deben ser quienes garanticen sus propias herramientas de trabajo, aunque algunos no cuentan siquiera con computadoras o internet. De esta forma, Atento, aplica una suspensión sobre quienes no cumplan con los requisitos de trabajo (SIC), lo que conlleva a la rebaja salarial del 75%. La empresa, asegura a sus trabajadores que les brinda un 80% de la remuneración, como indica el acuerdo firmado por el sindicato de comercio con el Gobierno. Pero sus trabajadores denuncian que este DNU no se cumple, ya que perciben solo el 75% de su salario.



Al día de la fecha, gran parte de los operarios se encuentran en su casa realizando teletrabajo. Aún así la empresa realiza malas liquidaciones, donde algunas de ellas han figurado con la suma de \$0. Los trabajadores denuncian que no tienen una respuesta concreta, y si las hay sólo son evasivas.

“Se están aprovechando de la situación de aislamiento para no brindar información clara.

Nos encontramos a 19 de junio sin saber cuándo, ni cómo nos van a pagar el aguinaldo, siendo que la ley de contrato laboral y Faecys nos ampara”, señala una de sus trabajadoras, quien a su vez afirma: “Nos encontramos en un momento donde a inflación va aumentando y el aguinaldo sería un mínimo respiro para nuestras familias.”

Con respecto al Sindicato de Empleados de Comercio, fue uno de los primeros en entregar el salario de miles de trabajadores, acordando con el Gobierno y la UIA (Unión Industrial Argentina) una rebaja del 20%.

Nadie puede decir que esta empresa está en crisis, es una gran multinacional, que, a pesar de la pandemia y crisis sanitaria, no ha dejado de facturar. Por otra parte, cuenta con operarios que denuncian que no les han pagado su sueldo, que, a pesar de contar con los elementos de trabajo, no les garantizan “campañas”, y manteniendo así una discriminación laboral con ellos.

Cómo también denuncian, hay trabajadores que tienen contrato “a plazo fijo” que se renueva cada 3 meses, muchos de los cuales por la cuarentena no fueron renovados. También hay ofertas de retiros voluntarios, como forma de extorsionar a los trabajadores, a pesar del DNU de la prohibición de despidos.

CURSOS ONLINE

LEGISLACIÓN

¿Y SI APROVECHAS
EL TIEMPO
QUE ESTÁS
EN CASA?

- APLICACIÓN PRÁCTICA DEL REGLAMENTO GENERAL DE PROTECCIÓN DE DATOS (RGPD)
- FIRMA Y FACTURACIÓN ELECTRÓNICA
- LEY DE SERVICIOS DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN (LSSI)
- PLAN DE IGUALDAD DE GÉNERO
- REGLAMENTO GENERAL DE PROTECCIÓN DE DATOS (RGPD)
- SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN



www.formantec.es



hola@formantec.es

formantec

EL BANCO MUNDIAL COLOCA A MARRUECOS EN EL PUESTO 53 EN RANKING MUNDIAL DE NEGOCIOS

El Grupo del Banco Mundial emitió su informe "Doing Business" para 2020, evaluando las regulaciones que mejoran y limitan las actividades comerciales en 190 países. Ciento veintiocho instituciones privadas y públicas marroquíes se unieron a empresas e instituciones de todo el mundo que presentaron cuestionarios para apoyar la evaluación.

"Doing Business presenta indicadores cuantitativos sobre las regulaciones comerciales y la protección de los derechos de propiedad que se pueden comparar en 190 economías", explica el informe. Los datos en "Doing Business 2020" están actualizados al 1 de mayo de 2019.

El informe demuestra las regulaciones que afectan a 12 áreas de la vida, es decir, iniciar un negocio, tratar con permisos de construcción, acceder a la electricidad, registrar propiedades, acceder a créditos, proteger a los inversores minoritarios, pagar impuestos, comerciar a través de las fronteras, hacer cumplir los contratos, resolver la insolvencia, emplear trabajadores y contratando con el gobierno.

Las clasificaciones generales de la regulación empresarial reflejan la posición de cada uno de los 190 países en términos de la facilidad para hacer negocios.

Marruecos ocupa el puesto 53 a nivel mundial con un puntaje de 73.4, convirtiéndose en el segundo país africano después de Ruanda (38) con un puntaje de 76.5.

En el norte de África, Marruecos es seguido por Túnez (76) con un puntaje de 68.7, Egipto (114) con un puntaje de 60.1 y Argelia (157) con un puntaje de 48.6. Argelia se encuentra entre los 50 países mejor clasificados. El primer clasificado a nivel mundial es Nueva Zelanda con un puntaje de 86.8 y el último es Somalia con un puntaje de 20.

En comparación con su clasificación en "Doing Business 2019", Marruecos ha escalado siete lugares, subiendo de su rango anterior de 60 y un puntaje de 71.02. En 2018, Marruecos ocupó el puesto 69 con un puntaje de 67.91.

El informe 2020 vincula las dificultades que Marruecos podría enfrentar con el "seguimiento insuficiente de la reforma", indicando que el país dejó de publicar estadísticas sobre el número de transacciones de propiedad y disputas de tierras.

Sin embargo, "Doing Business" clasifica a Marruecos entre las 42 economías que mejoraron en tres o más de las 12 áreas en 2018/2019, implementando reformas regulatorias para facilitar el negocio.



PRECIOS DE TELECOMUNICACIONES ESTÁN ENTRE LOS MÁS BAJOS DEL MUNDO

El ministro de Industria marroquí, Moulay Hafid Elalamy, corroboró recientemente que los precios de las telecomunicaciones en Marruecos se encuentran entre los más bajos del mundo y no se pueden reducir.

El ministro hizo el anuncio ante la Comisión de Sectores Productivos en la Cámara de Representantes. La reunión tuvo lugar para estudiar cinco solicitudes de grupos parlamentarios sobre la estrategia del departamento.

"Presionar a las compañías de telecomunicaciones para que reduzcan sus precios hará que quiebren o les impedirá hacer más inversiones", dijo Elalamy. "Queremos más inversión en este campo, nos gustaría tener internet 5G y más".

Elalamy también destacó cómo las empresas de telecomunicaciones están contribuyendo a la campaña de aprendizaje remoto en Marruecos. Su ministerio fue el que intervino para garantizar el acceso gratuito a los estudiantes que utilizan los servicios en línea.

El Ministerio de Educación de Marruecos anunció el 31 de mayo que la plataforma de aprendizaje remoto TelmidTICE no requiere suscripción a Internet para acceder, y que los estudiantes también pueden descargar sus lecciones y recursos digitales en la plataforma.

El ministro de Educación, Said Amzazi, dijo que la iniciativa tiene como objetivo promover la igualdad de oportunidades entre los estudiantes marroquíes y facilitar su acceso al contenido educativo.

El 20 de abril, la principal empresa de telecomunicaciones de Marruecos, Maroc Telecom (IAM), anunció que donará 1.500 millones de MAD (146,96 millones de dólares) al Fondo Especial de Marruecos para la Gestión y Respuesta a COVID-19.

El Rey Mohammed VI creó el fondo el 15 de marzo, con un presupuesto inicial de MAD 10 mil millones (979.9 millones de dólares), para mitigar las repercusiones negativas de la crisis COVID-19 en la economía marroquí.

El mismo día que anunció su contribución al fondo, un comunicado de prensa de IAM informó un crecimiento del 4% en los ingresos totales en el primer trimestre de 2020. Los ingresos de la compañía actualmente son de MAD 9,3 mil millones (911 millones de dólares).



Como parte de su contribución al impulso nacional e internacional en la lucha contra la pandemia de Covid-19, la Confederación de Jóvenes Empresas Marroquíes (CJEM) se ha movilizado con otras confederaciones internacionales para apoyar a las PYME's durante este tiempo de crisis.

Llamada iniciativa 1000, esta acción solidaria tiene como objetivo lograr 1000 proyectos gratuitos para 1000 PYME's en dificultades en todo el mundo. A nivel del Reino, el CJEM se compromete a apoyar a 5 Junior-Entreprises en la realización de 5 proyectos gratuitos en nombre de 5 MIPYME's marroquíes.

Las empresas junior que participan en esta iniciativa se dividen en dos categorías: las empresas junior-comerciales que pueden proporcionar servicios como estudios de mercado, estudios de posicionamiento, plan de negocios, estrategia de marketing, gestión contable..., y las empresas junior-engineering / TI que proporciona servicios de ingeniería y tecnología de la información, como desarrollo de sitios web y aplicaciones móviles, estudios de optimización de la cadena de suministro, estudios de ingeniería civil, estudios de ingeniería eléctrica e ingeniería mecánica.

STAGIAIRES.MA REVELA SU ÚLTIMO INFORME SOBRE EMPLEABILIDAD DE JÓVENES MARROQUÍES

En línea con su vocación como laboratorio para el mercado de prácticas y empleo juvenil, Stagiaires.ma acaba de presentar los resultados de su último estudio: "El impacto de COVID-19 en la empleabilidad de los jóvenes en Marruecos".

Este trabajo tiene como objetivo medir el impacto de la crisis de salud en las pasantías y la integración profesional de los jóvenes. Realizado del 02 al 30 de mayo de 2020 con una muestra representativa de 13.005 estudiantes, 1.279 galardonados y 812 empresas, este estudio ofrece un mapeo real de las dificultades causadas por esta epidemia, que enfrentan empresas, estudiantes y jóvenes galardonados con proyección sobre las perspectivas posteriores a la crisis en términos de reclutamiento y empleo de jóvenes.



LA MARROQUÍ CJEM PARTICIPA EN LA INICIATIVA 1000 DE LA RED MUNDIAL DE JUNIOR-ENTREPRISES

En detalle, se trata de la empresa junior de ENCC Settat "AES", la empresa junior de ENSAM Meknes "CJC", la empresa junior de ENSEM Casablanca "Ensem engineering", el Junior-Enterprise de Tánger ENCC "JBC" y Junior-Enterprise de Casablanca Central School "JECC". Estas JE ofrecerán sus servicios a las MIPYME's en dificultad.

Las empresas que deseen beneficiarse de esta iniciativa pueden completar el formulario de solicitud provisto para este fin en la página oficial de Facebook de CJEM. Luego, la Confederación se pondrá en contacto con estas MIPYME, quienes los ayudarán a identificar y definir sus necesidades para asignarlos a las diferentes empresas junior registradas en esta iniciativa.



El informe precisa que:

67% de los reclutamientos fueron suspendidos o pospuestos contra 17% y 16% respectivamente para reclutamientos mantenidos y parcialmente mantenidos.

Solo se ha mantenido el 19% de las pasantías, mientras que el 64% se ha suspendido o pospuesto.

98% de los galardonados del sector público dice que no ha recibido ningún apoyo para la búsqueda de una nueva oportunidad contra 78% para el sector privado.

El teletrabajo ha sido adoptado exclusivamente por el 49% de las empresas encuestadas.

El 86% de las empresas confirman que tienen confianza en la evolución de la situación (13% muy seguro, 17% seguro y 56% moderadamente seguro).

EN MARRUECOS LA DIGITALIZACIÓN ESTÁ GANANDO TERRENO EN LA ERA DE LA CONTENCIÓN

La crisis de salud ha alterado los hábitos de consumo de los marroquíes. La contención ha creado nuevas necesidades. También ayudó a atraer nuevos seguidores al pago en línea y al comercio electrónico.

La crisis de salud ha cambiado los hábitos de consumo en todo el mundo. Marruecos no se ha salvado. Desde el comienzo del encierro en marzo, el ciudadano marroquí ha revisado su forma de consumo. Con los efectos de la pandemia, algunos sectores han sufrido severamente, mientras que otros han tenido buenos resultados; pero los últimos meses han estado marcados principalmente por la aceleración de la digitalización de los procesos.

Esta es una de las observaciones realizadas durante el seminario web, organizado recientemente por Avito. El evento, que se centró en los hábitos de consumo posteriores a Covid 19, fue una oportunidad para hacer un balance de las nuevas tendencias y lecciones aprendidas en estos tiempos de crisis. Todos los participantes fueron unánimes: el comercio electrónico y el pago en línea han ganado terreno en los últimos meses.

“Hemos notado cambios habituales en el pago de facturas, a pesar del obstáculo del pago en línea. También hemos observado un aumento en las descargas de billeteras entre las personas que no están bancarizadas y aquellas que no quieren compartir sus datos bancarios, en particular”, dijo Sofia Assad, consultora en transformación digital y fundadora de Digicap. Esta teoría la refuerza Glovo Maroc: “Con la propagación del coronavirus, hemos alentado el contacto sin contacto. De hecho, desde el comienzo de la crisis, el 70% de las transacciones en nuestra plataforma se han realizado con tarjeta”, dijo el CEO de Glovo Maroc, Karim Debbar. Los marroquíes también han revisado sus prioridades en términos de compras. En Glovo, por ejemplo, si antes de la crisis, la categoría de Alimentos capturaba el 77% de la actividad, la aparición de nuevas necesidades lo ha cambiado todo.

En los últimos meses, y con el cese de los servicios de entrega de comidas, nuevos segmentos han ganado terreno: supermercados, con frutas y verduras como las mejores ventas; las farmacias, donde las máscaras y geles hidroalcohólicos muestran los mejores vendedores. Y finalmente, la categoría de panadería-pastelería, que fue particularmente buena durante el mes de Ramadán con pedidos de panes y briouates principalmente.

En Avito, los cambios en los hábitos de consumo fueron bien marcados. “Como mercado generalista, hemos seguido bien los cambios. Sectores clave, como las industrias automotriz e inmobiliaria, se vieron fuertemente afectados. Mientras que otros sectores han salido adelante”, dijo Yassine Zyad, gerente de producto en Avito.

En la industria del automóvil, por ejemplo, debido al cierre de todo el ecosistema, la oferta y la demanda cayeron hasta un 80% en marzo. “Pero notamos, para la ocasión, una buena recuperación de la demanda a mediados de mayo y una mejora tímida en la demanda”. También se espera una recuperación en la nueva construcción, dadas las nuevas necesidades de los hogares y los riesgos en el uso del transporte público.

En el sector inmobiliario, se registró una caída del 70% debido al cierre del ecosistema. “Esperamos una recuperación, pero por el momento, no tenemos signos claros en cuanto al automóvil”, especifica Yassine Zyad. Para el post-Covid, los participantes alientan la importancia de capitalizar los cambios realizados en los últimos meses para acelerar la transformación digital del país.



CAPVALUE PONE SU EXPERIENCIA EN BENEFICIO DE LAS EMPRESAS MUY PEQUEÑAS

CAPVALUE, un jugador de referencia nacional en la seguridad de los Sistemas de Información desde 2008, participa en el impulso nacional de solidaridad con el objetivo de luchar contra la propagación de Covid-19, poniendo a disposición de forma gratuita la experiencia de sus equipos. VSE marroquíes para el establecimiento de dispositivos seguros de teletrabajo para garantizar el mantenimiento de sus actividades durante el período de reclusión.

“Las empresas, cualquiera sea su tamaño, tuvieron que tomar la difícil decisión de abrir todo o parte de sus sistemas de información en Internet, para no impactar la productividad, lo que ha provocado que varios VSE, que no están equipados con herramientas técnicas, se suscriban a nuestra oferta de asistencia gratuita y garanticen la continuidad del negocio al tiempo que garantiza una seguridad óptima sin que sus sistemas de información se publiquen y estén expuestos a riesgos en Internet” subraya Mohamed TMART, experto en seguridad de sistemas de información y fundador de la empresa.

Agregó: “El éxito de esta operación requirió la movilización de un equipo de expertos que brindan asistencia las 24 horas durante el teletrabajo.

El compromiso y la capacidad de respuesta de las VSE marroquíes fue un elemento esencial que hizo posible remolcar este proyecto y garantizar su éxito.”

Después de haber lanzado la operación de soporte para VSE marroquíes en la configuración de los dispositivos necesarios para garantizar la transición al teletrabajo con total seguridad durante el período de confinamiento vinculado a la epidemia de Covid-19, CAPVALUE enumera los retornos de este acompañamiento y muestra los siguientes resultados:



■ 117 solicitudes para empresas muy pequeñas.

■ 22 VSEs (elegibles) se beneficiaron de la asistencia de teletrabajo.

■ Se han instalado 23 servidores con todas las herramientas para garantizar condiciones óptimas de teletrabajo en empresas muy pequeñas.

■ Todas las herramientas integradas en los servidores son de código abierto.

■ Más de 400 empleados de VSE pudieron realizar sus tareas diarias desde sus hogares.

■ Accesible 24/7.

■ Un promedio de 400 GB de tráfico cada 24 horas, filtrado y cifrado en el nivel CAPVALUE antes de distribuirlo a los servidores instalados en los VSE en cuestión.

■ Algunos mini problemas aparecieron y se resolvieron en unos minutos.

■ Se aproxima a cero el nivel de paro técnico entre las VSE afectadas.

$$a^2 + b^2 = ab^2$$

$$a(a+b) = (a \times a) + (a \times b)$$

20 %

45 %



HSEVEN OPTA POR APOYAR STARTUPS INNOVADORAS

CREAR CAMPEONES MARROQUÍES DE INNOVACIÓN Y CAPITALIZAR LAS TECNOLOGÍAS EMERGENTES PARA HACER QUE LOS SECTORES CLÁSICOS SEAN EFICIENTES ES EL OBJETIVO DE LA INICIATIVA LANZADA RECIENTEMENTE POR HSEVEN

Así lo manifiesta la firma Hseven a través de sus convocatorias de proyectos para los programas Rise-Up, Res-Start y Disrupt destinados a nuevas empresas innovadoras y líderes de proyectos con alto impacto para Marruecos y el África.

Un enfoque que tiene lugar en un contexto en el que las startups marroquíes han demostrado durante este período de crisis una capacidad de innovación y creatividad sin precedentes.

"Hseven tiene como objetivo apoyar a cerca de 70 nuevas empresas en las próximas semanas para ayudar a ofrecer soluciones concretas e innovadoras, ya sea a nivel de nuestro país o del continente", dijo Amine Hazzaz, fundadora de Hseven, durante una reunión remota celebrada recientemente.

Para los iniciadores de estos programas, la crisis económica y de salud que nuestro país ha estado experimentando desde marzo pasado, como otros países del mundo, moviliza a todas las fuerzas vivas del país para reflexionar sobre la salida de la crisis y la contribución en startups de sectores vitales, como salud, educación, agricultura, economía circular, energía limpia, finanzas inclusivas y gobierno electrónico.

En detalle, el primer programa está dirigido a grupos de empresarios que tienen una idea o un prototipo. Se extiende durante 3 meses y da acceso a fondos de 200,000 DH.

Este programa incluye 7 talleres y 12 sesiones con el equipo de Hseven. También proporciona acceso a 8.000 dólares en créditos de tecnología gratuita de Amazon (socio de Hseven). En cuanto a "Res-start", este es un programa de incubación de tres meses.

Está dirigido a emprendedores avanzados y al comienzo del inicio efectivo de su startup.

Da acceso a 500,000 dirhams de préstamos de honor y 1,5 a 15 millones de dirhams de préstamos no garantizados y no garantizados. Este programa tiene 15 talleres e incluye 15.000 euros de créditos tecnológicos de Amazon. Repartido en 6 meses, el tercer programa "Disrupt" es una iniciativa para acelerar las nuevas empresas que ya están funcionando y que necesitan ser impulsadas para cambiar la escala.

Da acceso a financiación desde 150.000 euros hasta 1.5 millones de euros para una participación minoritaria entre 5 y 7% por programa, se trata de 20 y 25 startups. Durante este seminario web, el fundador de Hseven explicó que "Marruecos no puede darse el lujo de perderse esta revolución tecnológica. El Covid-19 solo ha acelerado esta revolución exponencialmente "agregando que Marruecos tiene la posibilidad real y concreta de convertirse en un centro continental en términos de tecnología, innovación e inversión". Debemos centrarnos en estos sectores del futuro.

"Estas son oportunidades masivas que suman miles de millones de euros. Necesitamos poner la innovación y el espíritu empresarial en el corazón de nuestro modelo de desarrollo futuro y esto requiere la creación de un fondo de inversión estratégico, un banco de inversión pública en pequeñas y medianas empresas, orientando 20% de contratación pública para empresas nuevas e innovadoras y, finalmente, debemos adquirir una infraestructura tecnológica que nos permita capitalizar esta revolución. Honestamente, Marruecos tiene todos los activos y los medios para capitalizar esta revolución ", señaló.

AUSIM

HACE BALANCE DE SUS ACCIONES FRENTE A CRISIS DE SALUD



Para acompañar y apoyar su ecosistema en este período sin precedentes de crisis de salud, la Asociación de Usuarios de Sistemas de Información en Marruecos (AUSIM) ha multiplicado las iniciativas en los últimos tres meses.

Un contexto que llevó a AUSIM a proporcionar recomendaciones y consejos a los gerentes de SI que tuvieron que tomar, en una emergencia, las acciones necesarias para garantizar la continuidad de las actividades comerciales vitales. También propuso varias medidas a implementar, definidas por sector de actividad, con el fin de cambiar con éxito al teletrabajo, al tiempo que garantiza la seguridad de los datos y la lucha contra el delito cibernético.

En este sentido, la Asociación ha organizado varios seminarios web desde marzo de 2020 para tratar temas tan diversos como esenciales para pasar este período en el mejor de los casos. "Desde el lanzamiento de nuestras reuniones virtuales, nos hemos asegurado de que los temas que discutimos en nuestros seminarios web con nuestros

expertos sean temáticos, diversificados y que aborden varios problemas. Presentamos varios estudios de caso, así como comentarios para responder a las diversas preguntas de la comunidad sobre TI y digital, pero también más allá del campo de TI", dice Nihal Djebli, CEO de AUSIM.

Además, y como fuerza impulsora, AUSIM fue invitada, el 11 de junio de 2020, por el Consejo Económico, Social y Ambiental de Marruecos (CESE) para discutir los principales problemas y desafíos relacionados con la tecnología digital en Marruecos.

"Nuestra reunión con el CESE fue fructífera. Discutimos varios temas de actualidad, en particular la inclusión digital y los factores clave de éxito que podrían favorecer el establecimiento de un ecosistema digital ético, justo y bien gobernado. AUSIM se complace en aportar su toque al desarrollo de lo digital en Marruecos y responder así al llamado de Su Majestad el Rey Mohammed VI, que Dios lo ayude", subraya Mohamed SAAD, Presidente de AUSIM.



INWI

OFRECE A LOS ESTUDIANTES ACCESO GRATUITO A LA PLATAFORMA "TELMIDTICE"

"Sin obligación de suscripción o saldo de Internet, los estudiantes de todos los niveles y especialmente los graduados pueden tener acceso, en las mismas condiciones, a todos los recursos digitales puestos en línea por el Ministerio de Educación Nacional, formación profesional, educación superior e investigación científica", se explica en la misma fuente.

De hecho, desde el comienzo de la crisis de Covid-19, inwi se ha unido al esfuerzo nacional para garantizar la continuidad pedagógica y el aprendizaje a distancia al ofrecer acceso gratuito a todos los sitios y plataformas de cursos en línea del ministerio.

En la misma línea, el operador se movilizó para apoyar a la facultad a adaptarse mejor al contexto del aprendizaje electrónico.

Con este fin, se ha implementado un programa de capacitación de certificación en herramientas de implementación y administración de cursos en línea con la startup "Remoteach" y ya ha beneficiado a miles de maestros y sus estudiantes en todo Marruecos.

El operador también recuerda que ofrece, de forma gratuita, su aplicación emadrassa y su sitio "emadrassa.inwi.ma" para ayudar a los estudiantes a revisar sus lecciones y acceder a más de 100 libros en línea.

Creado en 2012, "Emadrassa.inwi.ma" es una plataforma de aprendizaje y orientación gratuita que oculta el compromiso de inwi con el aprendizaje electrónico.

Desarrollado con socios educativos, es accesible en particular a través de la aplicación móvil e-madrassa disponible de forma gratuita en iOS y Android.

Sus temas prioritarios se definen con las academias regionales de educación y formación del Ministerio de Educación Nacional.

The logo for inwi, consisting of the lowercase letters 'inwi' in a white, rounded, sans-serif font, centered on a purple rectangular background.

inwi
معناكم كل يوم

Apebi
Fédération des Techniciens de l'Informatique
des Télécommunications et de l'Internet

INICIATIVAS DIGITALES INNOVADORAS PARA LUCHAR CONTRA EL COVID-19

</HackCovid>

Moroccan Tech Community Against Covid-19

"Nuestra misión es apoyar el desarrollo y la puesta en el mercado de proyectos digitales innovadores y duraderos a través del soporte operativo y el apoyo estratégico ofrecido a los empresarios marroquíes".

Acelerar la adopción y el despliegue de soluciones digitales innovadoras y unidas capaces de contribuir al esfuerzo nacional para movilizar y luchar contra la pandemia de coronavirus. Este es el objetivo de Inwi a través de su apoyo a iniciativas digitales de asistencia mutua y solidaridad ciudadana lanzadas en el contexto de Covid-19, en particular en el marco del programa nacional HackCovid.

En este espíritu, la compañía participa en "HackCovid" iniciado por Apebi en asociación con varias organizaciones públicas y privadas (CGEM, ADD, AUSIM, CNDP, ...). "Nuestra misión es apoyar el desarrollo y la comercialización de proyectos digitales innovadores y duraderos a través del apoyo operativo y el apoyo estratégico que se ofrece a los empresarios marroquíes."

Este enfoque es aún más importante en este período de crisis en el que lo digital juega un papel central en la lucha contra las repercusiones vinculadas a Covid-19", subraya Rida Chahoud, Gerente de Innovación Abierta en inwi.

Como parte del programa HackCovid, varios proyectos de nuevas empresas se han beneficiado del programa "inwi innov" administrado por operadores como "tbib24.ma", que es una plataforma que conecta a pacientes y médicos voluntarios para recibir asesoramiento médico gratis, y que ya registra más de 50.000 visitas por día.

Para Mohamed Alaoui, cofundador de "tbib24.ma", "desde nuestra creación, y después de pasar por inwiDAYS, nuestra startup ofrece una red comunitaria vertical para varias organizaciones públicas y privadas."

Además, han surgido otros proyectos prometedores a través de esta iniciativa, como la startup Remoteach que, con el apoyo de "inwi innov", ha desplegado su servicio para capacitar y certificar a los maestros con las herramientas de gestión de clase virtual, explica el operador.

Esta iniciativa ya cuenta con alrededor de cincuenta maestros capacitados y casi 2.000 estudiantes impactados por su solución.

Según Salaheddine Moutacharif, cofundador de "Remoteach.ma", "desde el comienzo de la emergencia del estado de salud, nos hemos movilizado para apoyar a la facultad para que se adapte mejor al contexto digital actual. Inwi nos apoyó para asumir este desafío y poder apoyar a miles de maestros en el despliegue de sus cursos en línea".

Soluciones informáticas a tu alcance



LA FUNDACIÓN JOBS FOR AFRICA DETALLA 20 OFERTAS DE TRABAJO

¿Qué lecciones debería aprender Marruecos de la pandemia? ¿Y qué soluciones innovadoras tendrá que implementar el Reino para salir de la crisis? La fundación Jobs for Africa, a través de la voz de su presidente, Jamal Belahrach, proporciona elementos de respuesta a través de una promoción que detalla 20 propuestas concretas para restaurar la confianza, construir un contrato social eficiente y crear empleos sostenibles.

Jobs for Africa recurrió a todos los recursos disponibles, desde el HCP y otras organizaciones, para trazar los caminos que deberían permitir a Marruecos crear un nuevo marco para el progreso.

En este contexto, la fundación ha identificado varios requisitos previos para salir de la crisis. Entre ellos, la modernización del diálogo social para que sea la herramienta principal para la co-construcción entre las partes interesadas, la competitividad y el empleo, que debe estar en el centro de los intercambios entre las empresas y los interlocutores sociales. Políticas sectoriales ágiles, más coherentes y legislación laboral más moderna.

Para ganar competitividad y poder adquisitivo, pero también para garantizar una legislación más adecuada y una gobernanza más efectiva, Jobs for Africa ofrece un cambio de paradigmas que da como resultado medidas fuertes y sin precedentes.

En número 20, estas soluciones incluyen entre otras: la introducción de una SMIC a 3.500 DH sin cargas sociales, el establecimiento de un IVA social para compensar esta exención, la abolición del Ministerio de Empleo a favor de "una agencia dedicada a la empleabilidad, la creación de un e-Anapec y una agencia de orientación profesional 2.0 de la universidad, el establecimiento de un contrato de trabajo único o un plan de capacitación proactivo para todos los solicitantes de empleo.

La fundación también ofrece un marco para el debate a través de un hackatón social que reunirá a todas las partes interesadas para construir conjuntamente una política de empleo en el corazón del sistema de contratos sociales. Al final de este hackathon, se organizará una conferencia social para registrar la implementación y gestión de esta política.



SEGURIDAD SOCIAL GESTIÓN DIGITAL PARA COMPENSACIÓN GLOBAL

"Covid19.cnss.ma" tiene como objetivo facilitar los procedimientos para declarar un paro laboral de los empleados a través de un seccionamiento simplificado.

Es a través de sus plataformas digitales que el CNSS (Caisse Nationale de Sécurité Sociale) actúa en este momento de crisis. De hecho, el Fondo Nacional de Seguridad Social del reino de Marruecos ha hecho de la herramienta digital un medio eficaz de interacción con empleados y empresas declarados.

La caja registradora gestiona, a través de un portal dedicado a Covid-19, las indemnizaciones para los empleados suspendidos temporalmente durante esta crisis.

Llamado "covid19.cnss.ma", el propósito de la plataforma es facilitar los procedimientos para declarar el paro laboral de los empleados mediante rúbricas simplificadas, de acuerdo con los criterios de elegibilidad definidos en este sentido. El proceso se relaciona con la autenticación de la empresa, la información de los datos de la empresa y la declaración de los empleados en paro temporal.

Este nuevo portal enriquece la oferta digital del CNSS, en particular la aplicación "Mi CNSS" que permite un seguimiento detallado de la situación de los afiliados. Fácil de usar, esta aplicación proporciona al asegurado acceso seguro a su cuenta CNSS. De este modo, podrá navegar por todos los servicios del portal proporcionados en la versión móvil.

El CNSS despliega una amplia gama de servicios digitales adaptados a cada objetivo (asegurados, empleados o proveedores de atención médica). Con este fin, podemos citar el portal asegurado, la verificación de la autenticidad de las declaraciones, el portal para personas aseguradas de salud, el recibo de cotización (BPC), los trabajadores domésticos BPC, el pago en línea y el portal Dam-ancom. Este último servicio es de hecho un portal teledeclarativo que es muy popular entre los miembros afiliados. Su número cambia constantemente.

Por lo tanto, hay un aumento del 21% durante el período de 2018 a 2019. Las ambiciones para 2020 son grandes, el CNSS aspira, como parte de su plan de acción para este ejercicio, alcanzar una proporción del 90% de los afiliados telemarketers.

Como recordatorio, desde principios de 2019, el CNSS ha desmaterializado la obtención de certificados de declaración de salarios, así como el de los cobros de pensiones solicitados por el asegurado a nivel de los diversos departamentos. Todos estos documentos están disponibles en el CNSS.

De hecho, se pueden descargar en la plataforma, lo que permite al asegurado ahorrar tiempo y costos de viaje.

A través de un identificador personalizado, el asegurado puede acceder a una cuenta individual en el sitio. Luego puede formular su solicitud y descargar los documentos que necesita.



الضمان الإجتماعي
+0530 30 30 30 +0530 30 30 30
CNSS

HYUNDAI MARRUECOS

APUESTA POR UNA EXPERIENCIA DEL CLIENTE DIGITALIZADA Y ÓPTIMA



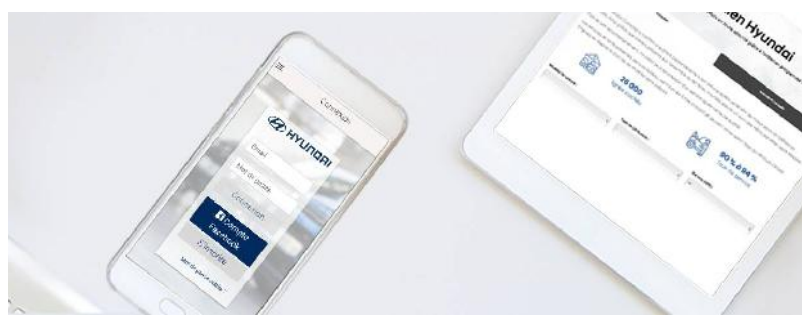
Hyundai Maroc está ampliando su oferta de servicios y digitalizando la programación de citas de servicio.

Esto fue anunciado recientemente por la marca y agregó que también ofrece a sus clientes un taller móvil para el mantenimiento de su vehículo en casa. "Hyundai Marruecos ofrece a sus clientes una cita para el servicio posventa en el sitio web www.hyundai.ma, así como la aplicación móvil Hyundai Marruecos. Este servicio permitirá que el vehículo sea asumido rápidamente para mantenimiento o reparación", dice la compañía.

Para evitar viajes innecesarios para sus clientes y garantizar su seguridad, Hyundai Maroc está lanzando un servicio de taller móvil en Rabat y Casablanca, que garantiza el cuidado en el hogar de los vehículos que necesitan mantenimiento periódico. Este servicio también está disponible al reservar una cita en línea en el sitio web de la marca o en su aplicación móvil Hyundai Marruecos.

En el mismo espíritu, la marca coreana está lanzando Hyundai Connect; una plataforma que le permitirá ponerse en contacto por videollamada con un asesor de ventas para responder todas las preguntas de los clientes, desde la recopilación de información hasta la reserva del vehículo, a través de simulación de crédito "Hyundai Maroc está innovando adaptando su oferta de servicios a sus condiciones específicas, poniendo el servicio al cliente siempre en el centro de sus preocupaciones.

La implementación de estos servicios innovadores permitirá a Hyundai Marruecos estar siempre lo más cerca posible de sus clientes y satisfacer mejor sus necesidades".



by  amdocs**enrích** CALA
Web Seriespowered by  TeleSemana.com**14 de Julio**

Episodio # 2

MIGRANDO**LA INDUSTRIA A LA NUBE**

Enrich CALA es una serie de eventos virtuales desarrollados por Amdocs y TeleSemana.com para destacar las infinitas oportunidades que se presentan para el sector de medios, entretenimiento y de telecomunicaciones en Latinoamérica.

Los operadores en todos los países observan cómo COVID-19 los pone en un nuevo rol en la sociedad: como “superutilidades” o “servicios esenciales”, y lo que eso significa para las estrategias competitivas del futuro. En tiempos extraordinarios como los que el mundo está viviendo hoy, la innovación y la cooperación entre operadores se torna primordial para apoyar objetivos comerciales, educativos y sociales.

No hay duda de que la pandemia acelerará la digitalización, tanto a nivel de experiencia de usuario como de gestión de red. Enrich CALA presenta una serie de eventos virtuales divididos en tres episodios con temáticas tan importantes como: ‘Medios & Entretenimiento’, ‘Migrando la Industria a la Nube’ y ‘Contruyendo y Monetizando Redes y Servicios 5G’.

Web: <https://www.telesemana.com/enrich-cala-2020/>
Organizador TeleSemana.com
Teléfono: +54 11 4772 8777
Correo electrónico: info@telesemana.com
Web: <https://www.telesemana.com>

¿BUSCA UNA PORTATIL PARA JUEGOS? LE PRESENTAMOS LA PODEROSA ASUS ROG ZEPHYRUS GA502DU



SU CUALIDAD DESTACADA ES LA COMBINACIÓN DE LOS PROCESADORES CPU RYZEN Y LA GPU NVIDIA GTX 16 MAX-Q, DÁNDOLE UNA GRAN ROBUSTES QUE VA A LA PAR CON SU GENEROSO TAMAÑO

OPERATING SYSTEM: WINDOWS 10 (64BIT)
SCREEN SIZE: 15.6"/FHD 1920X1080
CPU: AMD RYZEN 7-3750H 2.3GHZ (TURBO UP TO 4.0GHZ)
GPU: NVIDIA GEFORCE GTX 1660TI GDDR6 6GB
RAM: 16 GB (8GB+8GB DDR4 2400 MHZ)
STORAGE: 512GB PCIE SSD
I/O PORTS: 1X HEADPHONE-OUT & AUDIO-IN COMBO JACK
 1X RJ45 LAN JACK FOR LAN INSERT
 1X HDMI
 1X USB TYPE C 3.1
 3X USB TYPE A 3.1
OPTICAL DRIVE: NO OPTICAL DRIVE
NETWORKING: WI-FI 5(802.11AC)
BLUETOOTH: BLUETOOTH 5.0
BATTERY: 76WHRS, 4S1P, 4-CELL LI-ION
DIMENSIONS: 14.2" X 9.9" X 0.8"
WEIGHT: 1,99 KG



Como se puede apreciar, esta poderosa máquina tiene bien puestas sus características, convirtiéndola en la herramienta ideal para el feliz esparcimiento de todo "gamer" exigente y conocedor de la materia.

CONOZCA EL HT801 UNA SOLUCIÓN DE TELEFONÍA IP MANEJABLE Y DE ALTA CALIDAD



El HT801 es un adaptador de teléfono analógico (ATA) de un solo puerto que permite a los usuarios crear una solución de telefonía IP manejable y de alta calidad para entornos residenciales y de oficinas. Su tamaño ultra compacto, calidad de voz, funcionalidad avanzada de VoIP, protección de seguridad y opciones de aprovisionamiento automático permiten a los usuarios sacar provecho de VoIP en los teléfonos analógicos.

También permite que los proveedores de servicios ofrezcan servicio IP de alta calidad a su mercado. El HT801 es un ATA ideal para uso individual, así como despliegues de voz IP comerciales en todo el mundo.

INTERFACES:

1 PUERTO FXS (RJ - 11) PARA LA CONEXIÓN DE UN TELÉFONO ANALÓGICO CONVENCIONAL.
PUERTO ETHERNET 10 - 100 MBPS (RJ - 45).
LEDS INDICADORES PARA ADAPTADOR - INTERNET - TELÉFONO Y ESTADO DE LA LÍNEA.
BOTÓN DE RESET POSTERIOR.

VOZ - FAX Y MÓDEM:

1 LÍNEA - 1 CUENTA SIP Y CONFERENCIA DE 3 VÍAS.

FUNCIÓNES DE TELEFONÍA:

IDENTIFICADOR DE LLAMADAS CON BLOQUEO
LLAMADA EN ESPERA
DOBLE LINEA
TRANSFERENCIA ATENDIDA O CIEGA (BLIND)
REENVÍO (FORWARD)
ESPERA (HOLD)
NO MOLESTAR.

FAX SOBRE IP:

COMPATIBLE CON PROTOCOLO T.38 PARA FAX HASTA 14.4 KBPS.
CÓDECS DE VOZ: G.711 CON ANNEX I (PLC) Y ANNEX II (VAD - CNG)
G.723.1; G.729A - B; G.726 - ; ILBC
DYNAMIC JITTER BUFFER
CANCELACIÓN DE ECO DE LÍNEA.

ADMINISTRACIÓN Y SEGURIDAD:

FAILOVER EN CASO DE QUE SERVIDOR SIP PRINCIPAL
PIERDE CONEXIÓN SE CAMBIA AUTOMÁTICAMENTE A SERVIDOR SECUNDARIO.
COMPATIBLE CON SYSLOG - TELNET Y
ADMINISTRACIÓN REMOTA USANDO NAVEGADOR WEB.
SEGURIDAD SRTP - TLS - SIPS - HTTPS.
QOS DE CAPA 3 (TOS - DI SERV - MPLS).

CONFORMIDAD:

FCC (PARTE 15B) - AS - NZS CISPR22 - CISPR24 - CE - EN55022 -
EN55024 - EN60950 - EN61000 - 3 - 2 -
EN61000 - 3 - 3 - UL (ADAPTADOR DE CORRIENTE).

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS Y ELÉCTRICAS:

RANGO DE TEMPERATURA SOPORTADO: 0°C HASTA 40°C.
ALIMENTACIÓN: 5.0 VCD - 1.0 A
DIMENSIONES: 100 X 100 X 29.5 MM



CURSOS ONLINE

ATENCIÓN AL CLIENTE

¿Y SI APROVECHAS
EL TIEMPO
QUE ESTÁS
EN CASA?

- ATENCIÓN AL CLIENTE
- ATENCIÓN DE RECLAMACIONES Y QUEJAS
- ATENCIÓN TELEFÓNICA
- CALIDAD EN EL SERVICIO AL CLIENTE



www.formantec.es



hola@formantec.es

formantec

Okdiga

SOLUCIONES DE
CONTACT CENTER

www.okdiga.com



+34 910 606 103 · hola@okdiga.com

