

Parada visual.

WWW.PARADAVISUAL.COM

13,95€ #19 NOV 2021

FACEBOOK

| MAS QUE UNA RED SOCIAL

| PORTAL GO
VIDEOLLAMADAS
INALAMBRICAS

CIBERATAQUE

| AFECTA LLAMADAS AL 911,
GOOGLE Y ZOOM

**GOOGLE
PARA AFRICA**

APOYANDO LA TRANSFORMACIÓN
DIGITAL

Paradavisual.

LAS NOTICIAS QUE BUSCAS A UN CLICK DE DISTANCIA



WWW.PARADAVISUAL.COM



SUMARIO

04 NOTICIAS

32 LATAM

46 MAROC

58 EVENTOS

59 REVIEWS



PORTAL GO DISPOSITIVO INALÁMBRICO DEDICADO A LAS VIDEOLLAMADAS DOMÉSTICAS.



Tableta especializada en videollamadas domiciliarias.
Nuevo diseño, en versión inalámbrica.
Experiencia de usuario mejorada.

Facebook lanza sus nuevos modelos de Portal, dispositivos diseñados para el hogar que combinan pantalla táctil y altavoz con un caso de uso central bien definido: las videollamadas. Los primeros modelos nos convencieron, al ofrecer una experiencia de usuario de calidad a un precio asequible.

Con Portal Go, Facebook va más allá: el dispositivo ahora funciona de forma inalámbrica y puede moverse de una habitación a otra, siempre que esté dentro del alcance de la red Wi-Fi, sirve como asa y facilita el transporte. Se utiliza una pequeña base conectada a la red para recargarlo.

La autonomía de Portal Go es de aproximadamente cinco horas para videollamadas continuas. De hecho, durante nuestras pruebas, después de un día lleno de usos ocasionales (videollamadas, música, 30 minutos en Prime Video) todavía tenía el 60% de energía.

La carga se realiza de forma sencilla, colocando el dispositivo en la base. Sin embargo, tenga en cuenta que ajustarlo para colocarlo correctamente no es necesariamente práctico y que podría haber sido preferible una mejor ergonomía de la base (por ejemplo, con una forma triangular). Otra pequeña crítica formulada por uno de nuestros probadores: la pantalla no es inclinable. Para deshacerse de él, es necesario

cambiar al modelo superior, el Portal Plus.

El tamaño de la pantalla permanece en 10 pulgadas, como en el Portal estándar. Sin embargo, el aspecto exterior ha cambiado mucho. No más estilo "marco de fotos digital", ahora estamos más cerca de un altavoz conectado, con una tela gris claro que cubre todo el dispositivo. El sonido también se ha mejorado y puede actuar como un altavoz adicional, especialmente porque las aplicaciones Spotify, Deezer y Tidal están disponibles. También es posible conectar Portal a una cuenta de Alexa para beneficiarse de los servicios del asistente de voz de Amazon.

La cámara ahora está centrada en la parte superior de la pantalla, y la caché se opera manualmente y más a través de un botón separado. Sin embargo, tenga en cuenta que un bloqueo electrónico de la cámara y los micrófonos también está disponible de forma independiente a través de un botón dedicado. Luego, una luz roja se enciende para indicar que el Portal ya no puede capturar nada. Esta es la misma operación que para los modelos anteriores.

Facebook, cuya reputación de privacidad no es la más gloriosa en este momento, está haciendo todo lo posible para asegurar a los usuarios que el dispositivo es seguro.



EN EL CUADRANTE MÁGICO DE CONTACT CENTER AS A SERVICE EL LÍDER ES NICE CXONE



Paul Jarman



Gartner eligió a NICE CXone como líder en el Cuadrante Mágico de Contact Center as a Service (CCaaS) 2021, obteniendo la calificación general más alta por su integridad de visión en el cuadrante de líderes.

Por séptimo año consecutivo CXone logra esta distinción, convirtiendo a NICE en el único proveedor de CX en ser nombrado líder por Gartner en los informes del Cuadrante mágico de 2021 para CCaaS y Workforce Engagement Management (WEM).

NICE CXone mejora las experiencias de los agentes y clientes, proporcionando a las organizaciones de todos los tamaños la confiabilidad, flexibilidad y escalabilidad necesarias en el marco del proceso de transformación digital que vive el mundo, además con la oferta digital omnicanal más completa del mercado CCaaS. Esta plataforma admite más de 620.000 agentes en la nube en más de 100 países.

En palabras de Paul Jarman, director ejecutivo de NICE CXone: "Estamos encantados de ser reconocidos nuevamente como líderes por Gartner. A medida que se afianza una nueva era de experiencias digitales de los clientes, las marcas se están duplicando en lo

digital y estamos preparados para permitir que las empresas de todo el mundo ofrezcan el estándar ideal de interacciones de la experiencia del cliente.

Con el paquete integrado más completo diseñado para la proactividad basada en Inteligencia Artificial con fluidez digital, estamos ayudando a las empresas a pasar a lo digital y crear oportunidades para mejorar las relaciones con los clientes.

Para nosotros, el reconocimiento de Gartner respalda el compromiso de NICE de ayudar a las organizaciones a transformarse digitalmente para que puedan crear experiencias que satisfagan las demandas de los consumidores".

La primera vez que NICE fue reconocida como líder inContact fue en el primer informe del Cuadrante Mágico de Gartner para CCaaS en 2015, desde entonces es líder en el Cuadrante Mágico consecutivamente.

Nice CXone cree que su reconocimiento constante en este informe refuerza su capacidad para detectar las tendencias del mercado con anticipación e innovar continuamente y ofrecer las soluciones tecnológicas que las organizaciones necesitan para impulsar el éxito del cliente.



OBSERVE.AI PRESENTA UNA NUEVA PLATAFORMA PARA IMPULSAR LOS CENTROS DE CONTACTO DE PRÓXIMA GENERACIÓN

Observe.AI ha anunciado el debut de su Intelligent Workforce Platform, una nueva forma para que los centros de contacto alcancen niveles sin precedentes de productividad y resultados comerciales innovadores.

La compañía dice que el lanzamiento es en respuesta a la transformación explosiva que el ecosistema de tecnología de experiencia del cliente ha experimentado durante la pandemia a medida que los empleados del centro de contacto pasaron a modelos de trabajo remoto y aumentó la demanda de software de servicio al cliente digital.

Esta serie de interrupciones llevó a muchos líderes de centros de contacto a comprometerse con la transformación digital, con la tecnología en la nube y la inteligencia artificial en el centro. Según el estudio de 2021 Global Contact Center de Deloitte, más del 75% de los centros de contacto esperan realizar una transición completa a la nube en los próximos 2 años.

Los nuevos modelos de trabajo requerirán un nuevo énfasis en la experiencia de los empleados. Observe.AI plataforma de fuerza de trabajo inteligente de AI transforma los centros de contacto al integrar la inteligencia artificial en el 100% de las conversaciones de los clientes, optimizar el rendimiento de los agentes y automatizar los flujos de trabajo repetibles que impulsan los ingresos y la retención. Como resultado, Observe.AI ayudará a las empresas a marcar el comienzo de una nueva generación de trabajadores de centros de contacto que estén capacitados para la inteligencia artificial, sean ultra productivos y mejoren constantemente.

"El centro de contacto es el núcleo de la experiencia del cliente en la actualidad. Sin embargo, las organizaciones han seguido invirtiendo y volcando recursos en casi todas las demás funciones, dejando que los centros de contacto funcionen como lo han hecho durante décadas: de manera inconsistente, reactiva y en una caja negra", dijo Swapnil Jain, cofundador y director ejecutivo de Observe.AI.

"Observe.AI está marcando el comienzo de una nueva era habilitada para la inteligencia artificial para los centros de contacto, una en la que se comprenden las necesidades del cliente, se prioriza la experiencia del agente y se superan los resultados comerciales".

Observe.AI, el mejor motor de inteligencia artificial de su clase, combina análisis de sentimientos e intenciones, redacción, detección de silencio, detección de entidades y transcripción de audio de alta precisión para mostrar la inteligencia más relevante para los operadores de centros de contacto.

Observe.AI también se asoció con los clientes para refinar sus casos de uso comercial para elevar mejor el centro de contacto como un impulsor del crecimiento comercial con resultados claros de ROI:

GENERACIÓN Y CRECIMIENTO DE INGRESOS:

Los operadores ahora pueden realmente entrenar a los agentes para que sigan las mejores prácticas, impulsen mejores tasas de conversión y cierren nuevas reservas a gran escala.

EXPERIENCIA Y RETENCIÓN DEL CLIENTE:

El rendimiento optimizado de los agentes mejora los procesos, los servicios y las ofertas. Esto conduce a experiencias de cliente consistentes y de alta calidad.

EFICIENCIA OPERATIVA:

Los centros de contacto logran una mayor productividad al tiempo que reducen los costos a través de la inteligencia artificial y la automatización.

RIESGO Y CUMPLIMIENTO:

Las empresas reducen el riesgo y se mantienen en cumplimiento con un rastro completamente auditable de conversaciones precisas y seguras con los clientes.

Puede encontrar más información sobre el nuevo conjunto de soluciones de productos y resultados comerciales de Observe.AI en www.observe.ai.com



ORACLE NETSUITE INTEGRA LOS SERVICIOS DE BANCA CORPORATIVA HSBC EN ERP

ORACLE[®] NETSUITE

Las empresas pueden poner los servicios bancarios de HSBC en sus propias plataformas tecnológicas a través del último software de Oracle NetSuite, a medida que se unen las fintech y la planificación de recursos empresariales (ERP).

Mediante el uso de interfaces de programación de aplicaciones (API), las empresas podrán integrar los servicios bancarios de HSBC, como los pagos internacionales y la gestión de gastos, en sus propias plataformas tecnológicas.

La banca como servicio verá los servicios integrados en el software SuiteBanking de NetSuite. Los usuarios comerciales del software podrán pagar facturas, enviar facturas, recibir pagos y obtener una visibilidad completa del flujo de caja desde un único sistema unificado. HSBC planea expandir su oferta de banca como servicio con planes para integrar su Global Wallet, que ofrece acceso instantáneo a monedas.

Barry O'Byrne, director ejecutivo de banca comercial global de HSBC, dijo: "Al combinar las nuevas tecnologías con nuestro alcance global y nuestra profunda experiencia en soluciones de banca transaccional, podremos asociarnos con nuestros clientes para ofrecer propuestas de banca empresarial a sus clientes, integradas en sus plataformas y con el respaldo de la tecnología y la red internacional de HSBC.

"Integrar nuestras soluciones en las plataformas de nuestros clientes es fundamental para nuestra estrategia de apoyar el crecimiento de nuestros clientes en todas las regiones, desde Asia hasta las Américas. Prevemos que esta será la primera alianza de muchas".

El vicepresidente de Oracle NetSuite, Evan Goldberg, dijo que el software SuiteBanking es el primer paso para unir los mundos de

ERP y fintech. "Ayudará a nuestros clientes a automatizar todos estos procesos en una sola suite, al tiempo que aumenta la visibilidad y el control, para que puedan mantener un flujo de caja saludable a medida que crecen", dijo. "Estamos entusiasmados de trabajar con HSBC, un banco internacional líder que está adoptando la innovación fintech, para ayudar a que esto cobre vida para nuestros clientes".

En junio, HSBC lanzó su Portal para desarrolladores de API, que brinda a los desarrolladores acceso a una variedad de API de HSBC, así como a un entorno de prueba seguro. En ese momento, Nadya Hijazi, directora de gestión de efectivo y liquidez global y digital de HSBC, dijo que las API son el futuro de la conectividad entre empresas y bancos.

"Al abrir nuestra suite de API a clientes y desarrolladores, les permitimos integrar rápidamente nuestras soluciones en sus propios productos", dijo. "La integración de nuestros conocimientos en los propios negocios de los clientes los hará más resistentes y menos dependientes de las limitaciones de su propia tecnología".

Los bancos buscan cada vez más fuentes de ingresos adicionales a través de servicios fintech.

El banco Starling, basado en la aplicación Challenger, lanzó su banca como servicio en el Reino Unido en 2018. Después de ganar 25 clientes comerciales, ha expandido el servicio a Europa continental. Las API de Starling se pueden implementar con unas pocas líneas de código y brindan a las empresas de usuarios acceso a los principales sistemas de pago, como Faster Payments, Sepa y Bacs.

Entre sus clientes de banca como servicio se incluyen las fintechs CurrencyCloud, Moneybox y Raisin UK.



ROKITA DEMANDA A EMPRESAS ESTADOUNIDENSES POR LLAMADAS AUTOMÁTICAS

Después de una investigación de un año y medio, el fiscal general de Indiana, Todd Rokita, está persiguiendo a las empresas que, según él, ayudaron con las llamadas automáticas.

Los investigadores dicen que Startel Communications de Evansville sirvió como puerta de entrada a los Estados Unidos para llamadas automáticas en India, Filipinas y Singapur.

Si bien las leyes de Indiana Do Not Call están vigentes, la tecnología, dijo Rokita, dificulta el seguimiento de las personas que llaman. Debido a que muchas de las llamadas se inician fuera del país, Rokita persigue a una empresa de Indiana que cree que jugó un papel en el proceso de llamada.

Los investigadores dicen que Startel Communications de Evansville sirvió como puerta de entrada a los Estados Unidos para llamadas automáticas en India, Filipinas y Singapur. La ahora extinta operación se llevó a cabo desde un remolque, según las autoridades.

La demanda también nombra a dos empresas de California, Piratel LLC y VoIP Essential LLC. Están acusados de enrutar millones de llamadas automáticas: Piratel LLC, 3,1 millones y VoIP Essential LLC, 1,5 millones. Rokita dijo que ambas compañías sabían que Startel estaba enviando llamadas automáticas, y que a cada una se les pagó más de \$ 100,000 por mirar hacia otro lado.

La demanda alega que las empresas y las personas cometieron millones de infracciones federales y estatales, con multas potencialmente de miles de millones.

"Esta es una denuncia civil, no criminal. Por lo tanto, no estamos hablando de tiempo en la cárcel. Pero puede obtener restitución.

Aquellos que han resultado heridos por sus acciones pueden obtener restitución, pero es demasiado pronto para decir cómo sería", Dijo Rokita.

13News se acercó a los acusados y solo llegó a Piratel LLC. Piratel dijo en un correo electrónico: "Como miembro del Industry Traceback Group (ITG) de US Telecom, Piratel LLC sigue de cerca las Políticas y Procedimientos implementados para identificar y detener las llamadas automáticas ilegales. Nos asociamos con agencias federales, estatales y gubernamentales para lograr este objetivo. La oficina de Indiana El Procurador General no nos ha proporcionado una copia de la demanda mencionada en su comunicado de prensa, por lo que no podemos comentar sobre su contenido en este momento".

La procuradora general Rokita ofrece los siguientes consejos para evitar estafas y llamadas no deseadas:

Tenga cuidado con las personas que llaman y le piden específicamente que pague con una tarjeta de regalo o una moneda criptográfica (Bitcoin). Por ejemplo, el IRS no acepta tarjetas de regalo de iTunes.

Esté atento a las llamadas pregrabadas de agencias gubernamentales que no esperaba. Por lo general, el IRS y la SSA no llaman a las personas.

Si sospecha de una actividad fraudulenta, no proporcione ninguna información personal y finalice la llamada.

Comuníquese con la División de Protección al Consumidor al 1-888-834-9969 o donotcall@atg.in.gov. Agregue su número a la Lista de No Llamar de Indiana en <https://www.indonotcall.org/>

AgenciaLeads

TE CONSEGUIMOS

LEADS
DE FORMA
OPTIMIZADA

AL MEJOR PRECIO



www.agencialeads.com



TRANSFORMACIÓN DIGITAL: AGENDA ESPAÑA DIGITAL 2025

ESPAÑA
DIGITAL
2025

É D
2 5

La Agenda España Digital 2025 constituye las medidas, reformas e inversiones, articuladas en ejes estratégicos, consustanciales a las políticas digitales marcadas por la Comisión Europea para el nuevo periodo.

VEAMOS EL CONTENIDO DE LA AGENDA:

Garantizar una conectividad digital adecuada para el 100% de la población (meta 2025: 100% de la población con cobertura 100 Mbps).

Despliegue de la tecnología 5G, incentivando su contribución al aumento de la productividad económica, al progreso social y a la integración territorial (meta 2025: 100% del espectro radioeléctrico preparado para 5G).

Reforzar las competencias digitales de los trabajadores y del conjunto de la ciudadanía (meta 2025: 80% de personas con competencias digitales básicas, de las que el 50% serán mujeres).

Reforzar la capacidad española en ciberseguridad (meta 2025: 20.000 nuevos especialistas en ciberseguridad, IA y Datos).

Impulsar la digitalización de las Administraciones Públicas (meta 2025: 50% de los

servicios públicos disponibles en app móvil).

Acelerar la digitalización de las empresas, con especial atención a las micropymes y las startups (meta 2025: 25% de contribución del comercio electrónico al volumen de negocio pyme).

Acelerar la digitalización del modelo productivo mediante proyectos tractores de transformación sectorial que generen efectos estructurales (meta 2025: 10% reducción de emisiones CO2 por efecto de la digitalización).

Mejorar el atractivo de España como plataforma europea de negocio, trabajo, e inversión en el ámbito audiovisual (meta 2025: 30% de aumento de la producción audiovisual en España).

Favorecer el tránsito hacia una economía del dato, garantizando la seguridad y privacidad y aprovechando las oportunidades que ofrece la Inteligencia Artificial (meta 2025: 25% de empresas que usan IA y Big Data).

Garantizar los derechos de la ciudadanía en el nuevo entorno digital (meta 2025: una carta nacional sobre derechos digitales).



SHOPIFY LANZA UN PROGRAMA ERP GLOBAL PARA MINORISTAS



La plataforma de infraestructura comercial Shopify ha lanzado un nuevo programa de planificación de recursos empresariales (ERP) global en asociación con los principales proveedores de ERP, incluido Microsoft .

El nuevo programa permitirá a las empresas minoristas y de comercio electrónico acceder a las herramientas ERP necesarias para gestionar sus operaciones.

Los comerciantes podrán acceder a un conjunto de aplicaciones ERP directamente desde la plataforma Shopify y utilizar la plataforma para integrar su sistema ERP con sus operaciones comerciales.

Además de Microsoft, Shopify se está asociando en el programa con Oracle NetSuite , Infor , Acumatica y Brightpearl . El programa es una extensión del Programa de socios de aplicaciones certificados de Shopify Plus existente.

La integración directa con los socios de ERP también permitirá a los comerciantes implementar más automatización en sus operaciones.

El director general de Shopify para APAC, Shaun Broughton, dijo que el programa ya está disponible para los comerciantes de la región.

“Estamos orgullosos de apoyar a las empresas en cada paso de sus viajes, independientemente de su tamaño, madurez o complejidad”, dijo.

“La integración de Shopify con los principales proveedores de ERP brinda a los comerciantes, especialmente a aquellos que tienen varias tiendas en diferentes geografías, sub-marcas y audiencias, el poder de administrar sus operaciones comerciales directamente en sus tiendas Shopify”.



SHARPEN FIRMA UN ACUERDO DE AGENTE MAESTRO CON PLANETONE



Sharpen Technologies, desarrolladores de la plataforma de centro de contacto en la nube, omnicanal y de agente primero, firmaron un acuerdo de agente principal con PlanetOne, un socio comercial del canal de TI para identificar y ofrecer soluciones de conectividad y basadas en la nube a pequeñas y medianas empresas. Con el acuerdo, la creciente red nacional de agentes y socios de canal de PlanetOne ahora puede acceder y vender la solución de centro de contacto CCaaS de Sharpen diseñada para el mercado medio.

"Además de proporcionar un ROI económico, hemos incorporado Performance Tiles en nuestra plataforma central de centro de contacto", dijo Joe Davis, director de canales y asociaciones de Sharpen. "Aunque los productos de gestión del rendimiento han estado disponibles en el centro de contacto durante los últimos cinco años, tradicionalmente han venido como un costoso complemento de proveedores especializados que alojan una integración completa. Dado el costo y la complejidad de esas integraciones, ha sido un estándar inalcanzable para las operaciones de centros de contacto de tamaño pequeño a mediano,

hasta ahora Sharpen lo incluye en su licencia principal sin costo adicional, una gran solución para las empresas a las que PlanetOne y sus socios prestan servicios".

"Con las organizaciones cambiando a entornos de trabajo híbridos y de trabajo desde cualquier lugar, los centros de llamadas necesitan la tecnología adecuada para brindar una experiencia de cliente rápida, personalizada y consistente, independientemente de cuándo o dónde estén trabajando sus agentes", dijo Karie Atwood, Vicepresidente de Gestión de Proveedores, PlanetOne.

"La innovadora plataforma CCaaS de Sharpen es una solución omnicanal integrada en la nube que proporciona una gran cantidad de características y funcionalidades diseñadas para satisfacer las necesidades cambiantes de los operadores de centros de llamadas modernos. PlanetOne se enorgullece de registrarse como uno de los maestros de Sharpen Agentes, y esperamos aprovechar sus soluciones para ayudar a nuestros socios a aprovechar la creciente oportunidad de ayudar a sus clientes a mejorar la experiencia del centro de llamadas".



LUCID GREEN INTEGRA ODOO POS Y ERP A TRAVÉS DE UNA ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA CON EL INTEGRADOR MÁS GRANDE DE ODOO, CAPTIVEA



Lucid Green, la plataforma líder en administración de información de marca e inventario, anunció hoy una asociación con Captivea. Captivea es un Gold System Partner y líder mundial de la planificación de recursos empresariales de Odoo y las integraciones de sistemas de punto de venta.

"Lucid Green se está convirtiendo en el UPC (código de producto universal) digital de Cannabis, lo que permite la transferencia bidireccional de datos en cada parada del ciclo de vida del producto de cannabis a través de un único código QR incorporado en la etiqueta reguladora", dijo Larry Levy., cofundador y director ejecutivo de Lucid Green.

"Nuestra asociación con Captivea significa que los minoristas de cannabis ahora pueden aprovechar el ERP y POS de Odoo con una integración perfecta con los distribuidores y las marcas de cannabis. Al recibir el inventario de cannabis, un minorista simplemente escanea un Lucid CaselD y registra todo el inventario y las identificaciones regulatorias asociadas, certificados de análisis e información del producto en su punto de venta.

Además, las capacidades de ERP de Odoo permiten a los minoristas la integración directa y la comunicación con su distribuidor de cannabis para simplificar la gestión de pedidos y el inventario. Esto cambia las reglas del juego para los dispensarios de cannabis, ya que reduce significativamente el tiempo y el costo de las operaciones. y errores".

"Captivea está comprometida con la excelencia funcional y técnica a medida que brindamos soluciones a los minoristas y marcas de cannabis. LucidID y CaselD son una combinación natural para nuestra práctica de integración de Odoo", dice Joshua Rodery, CEO de Captivea. "Nuestra asociación con Lucid Green nos permite ofrecer un inventario completo y soluciones ERP / POS para los minoristas de cannabis con una automatización que la mayoría nunca ha encontrado.

Los minoristas de cannabis verán un ROI inmediato por las soluciones que les proporcionamos".

Los beneficios de esta nueva asociación para los minoristas de cannabis incluyen:

Aumenta la eficiencia en la rapidez con que el dispensario puede llevar el producto del camión al estante. Un solo escaneo de Lucid CaselD entrega toda la información regulatoria y del producto en el sistema Odoo POS (punto de venta) del minorista.

Sin adherencias secundarias. Archivo central de todos los COA para una fácil recuperación. El tiempo de recuento de ciclos y los errores se redujeron significativamente con una visibilidad detallada de todos los productos. Se eliminan la entrada manual y los errores asociados.

Convenciones de nomenclatura de datos normalizadas impulsadas por sanciones de marca para simplificar los pedidos y generar informes más precisos.

Pago simple del producto con solo escanear un LucidID en el POS Odoo del minorista.

Integración de POS y ERP, de modo que los minoristas y distribuidores automatizan sin problemas la gestión de pedidos, entregas y inventario.

ACERCA DE LUCID GREEN

Lucid Green fue fundado a principios de 2018 por los veteranos de los datos Paul Botto y Larry Levy con la misión singular de construir un estándar de confianza y transparencia en el ecosistema del cannabis. La plataforma de Lucid Green ofrece a los minoristas y distribuidores una solución completa de gestión de inventario sin contacto, lo que aumenta la eficiencia de la cadena de suministro y los ahorros de costos; y proporciona a las marcas un canal para conectarse directamente con los consumidores. Para obtener más información, visite www.lucidgreen.io.



GL ANUNCIA SOLUCIONES DE PRUEBA DE GESTIÓN DEL TRÁFICO AÉREO (ATM) DE VOIP



GL Communications Inc., líder mundial en soluciones de prueba y medición de telecomunicaciones, se dirigió a la prensa con respecto a sus soluciones de prueba de Gestión del tráfico aéreo (ATM) que facilitan la transición de la tecnología. y servicios desde sistemas tradicionales de comunicaciones de voz analógicos / TDM hasta basados en IP.

“El cajero automático tradicional está migrando de comunicaciones analógicas / TDM a comunicaciones y control de voz basados en IP. La migración pasa a un banco de pruebas de comunicaciones mejorado, optimizado e integrado. Las pruebas automatizadas de funcionamiento y rendimiento son valiosas y ayudan a acelerar la implementación de equipos y servicios ATM de próxima generación”, dijo Vijay Kulkarni, director ejecutivo de GL Communications.

“GL ofrece soluciones estandarizadas, portátiles y de alto rendimiento / alta densidad para probar redes de cajeros automáticos de próxima generación. Esto incluye la capacidad de simular todas las entidades, desde las interfaces de radio hasta las posiciones de trabajo del controlador (CWP), y medir los tiempos de respuesta de la red, los retrasos y las condiciones de carga”.

Añadió además, “la migración a Voice over Internet Protocol (VoIP) plantea desafíos, lo que requiere una solución de prueba personalizada. La red central ATM y todas sus entidades subyacentes (CWP / VCS, GRS, pasarelas de radio y registradores) se pueden probar con precisión en cuanto a temporización, rendimiento y funcionalidades. Las herramientas de prueba GL para cajeros automáticos de próxima generación ofrecen señalización y simulación de tráfico según los

estándares ED-137, monitorean la calidad del servicio según ED-138 y proporcionan mediciones críticas de retardo de red y calidad de voz”.

“Nuestras herramientas de prueba de voz sobre IP ED-137 y ED-138 han sido muy bien recibidas por los proveedores de servicios de navegación aérea global y las empresas de VCS / Radio / Gateway / Recorder por igual, que han descubierto que son herramientas esenciales durante la fase de desarrollo, pruebas de funcionalidad, pruebas de rendimiento, fases de prueba de aceptación de fábrica, fase de implementación y pruebas 'en el campo'”.

“Medir el retraso en la red ATM híbrida es fundamental y necesario para medir con precisión el retraso introducido por cada elemento de la red a medida que los eventos se propagan de un extremo a otro.

Es necesario reconocer, capturar, marcar la hora y correlacionar eventos en interfaces analógicas, TDM e IP. Las mediciones de retardo deben realizarse repetidamente para garantizar que el dispositivo y la red bajo prueba estén funcionando como se espera de manera consistente a lo largo del tiempo”.

“Para contrarrestar este problema, GL ha desarrollado el conjunto de pruebas TM-ATM (Medidas de temporización en la gestión del tráfico aéreo) para simular con precisión los puntos finales en la red ATM y proporcionar medidas de temporización críticas para varios tipos de retardos en la transmisión de señales y voz a través de la red. Incluye todo el hardware y software necesarios para identificar, capturar, marcar la hora y correlacionar eventos en interfaces analógicas, TDM e IP”.



LINQ PRESENTA LA SOLUCIÓN ERP EN LA NUBE, PARA FORTALECIMIENTO DE LAS ESCUELAS

LINQ ERP

EMS LINQ INC, la única empresa de tecnología educativa K-12 que cierra la brecha entre los estudiantes y las agencias estatales, anunció recientemente que está trasladando oficialmente su sólida solución ERP a la nube en enero de 2022. LINQ está fortaleciendo las escuelas™ al modernizar los procesos de la oficina central para crear una flexibilidad aún mayor para los administradores escolares y el personal.

La directora ejecutiva de LINQ, Krista Endsley, señaló que, al igual que cualquier empresa moderna, los distritos escolares necesitan soluciones poderosas que permitan a los administradores gestionar completamente las operaciones desde cualquier lugar.

"La demanda de soluciones flexibles de administración de capital humano y financiero para los distritos K-12 se ha vuelto crucial a medida que la comunidad educativa continúa librando una batalla cuesta arriba contra los problemas operativos que se han profundizado debido a la pandemia", dijo Endsley.

Desde el lanzamiento de la empresa hace más de 30 años, LINQ ha alineado continuamente la evolución de sus productos con las necesidades de sus distritos asociados. Adam Hooks, presidente de ERP y Digital de LINQ, ha visto de primera mano la evolución de su producto ERP; su padre, Ben Hooks, desarrolló el software después de desempeñarse como director financiero de las escuelas del condado de New Hanover.

Hooks explicó cómo la visión mejorada de LINQ ERP responde a las necesidades del distrito escolar moderno.

"La misión principal de LINQ siempre ha sido simplificar el trabajo de los administradores escolares para que luego puedan centrar su atención en garantizar que los estudiantes

tengan un entorno educativo que los nutra y ofrezca abundantes oportunidades. Al mover nuestra plataforma ERP a la nube, estamos habilitando distritos para tener una mayor flexibilidad y aumentar la productividad", dijo Hooks.

Con el lanzamiento de LINQ ERP, los administradores pueden trabajar desde cualquier lugar y en cualquier momento desde una única plataforma basada en la nube, lo que permite a los héroes de la oficina central lo siguiente:

Soluciones financieras para distritos, como libro mayor, órdenes de compra, licitaciones, cuentas por pagar, cuentas por cobrar, ingresos y gastos, activos fijos, almacén e informes Soluciones de recursos humanos, como administración de aplicaciones, reloj de tiempo, un portal de servicio para empleados, licencia automática contabilidad de acumulación y asistencia, múltiples ciclos de nómina, control de puestos y un sistema de administración de sueldos.

Como parte de una prueba beta, las Escuelas Públicas de Wyoming (WPS) de Michigan, un distrito asociado de LINQ, hicieron la transición del producto ERP heredado a su versión basada en la web y ya están viendo los beneficios.

"Es fantástico tener una solución basada en la web", dijo Debra Sellers, especialista en soporte de software de tecnología para WPS. "[Cambiar del producto heredado] fue la transición más fácil que jamás haya existido".

En enero, LINQ ERP estará disponible para los distritos de todo el país. LINQ también continuará sirviendo con orgullo a su estado de origen con una solución ERP basada en la nube diseñada específicamente para las necesidades de los distritos de Carolina del Norte.



CHATBOTS DE PALABRAS CLAVES Y CHATBOTS CON IA

Los chatbots son excelentes herramientas para brindar una experiencia del cliente más completa, mejorar la eficiencia del contacto y aumentar la satisfacción del cliente. Y este tipo de asistente virtual ha ido ganando terreno muy rápidamente.

Es un software para automatizar las comunicaciones. Se puede integrar con diferentes plataformas, como WhatsApp, Facebook Messenger, sitios web, contact centers, etc.

En general, existen dos tipos de chatbot para dar servicio: uno basado en pautas o palabras clave y otro basado en inteligencia artificial. Veamos en qué consiste cada uno:

CHATBOT DE PALABRAS CLAVES

Están basados en pautas o palabras clave, pueden interactuar con los consumidores utilizando parámetros predefinidos ingresados en el sistema. Este tipo de asistentes virtuales ofrecen una lista de opciones para que el usuario elija la que desee y avance en el servicio.

Debido a su estructura más rígida, estos chatbots se utilizan normalmente para ayudar a los usuarios con consultas más simples. Por ejemplo: conocer el menú de un restaurante, concertar una cita con un médico o realizar un seguimiento de una compra en línea.

CHATBOT DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Los basados en inteligencia artificial son conocidos también como intent chatbots, crean una interacción conversacional con los usuarios al interpretar frases, intenciones y sentimientos.

La Inteligencia Artificial que alimenta esta experiencia reconoce la intención del cliente y brinda el servicio de una manera que imita a la perfección la experiencia de conversar con un ser humano.

Para capacitar a un chatbot basado en inteligencia artificial, es necesario comenzar mapeando las consultas de los clientes más frecuentes y simples con la empresa. Se recomienda ingresar al menos 50 variaciones de frase para cada consulta posible del consumidor para que la conversación fluya sin problemas.

Como se trata de una gran tarea, las empresas que ofrecen chatbots suelen ofrecer plantillas o profesionales para ayudar a identificar estas variaciones. Aunque laboriosos, los beneficios superan con creces los desafíos de desarrollar un chatbot basado en inteligencia artificial. Entrenar a un chatbot para que hable el tono de voz de su empresa crea una experiencia consistente con un impacto positivo en la relación de sus clientes con su marca.



ORACLE®
NETSUITE

NETSUITE ANUNCIA SUITEBANKING, UN NUEVO ERP EN LA NUBE PARA FINTECH

NetSuite anunció recientemente SuiteBanking, una solución ERP en la nube para ayudar a los clientes a automatizar los procesos financieros y equiparlos con una visibilidad completa de los flujos de efectivo. El conjunto de soluciones unificadas integra funcionalidades fintech en el sistema ERP y permite a los usuarios utilizar procesos automatizados de cuentas por pagar y cuentas por cobrar, pagar facturas, enviar facturas y recibir pagos, todo desde la plataforma NetSuite.

La noticia se anunció en SuiteWorld, un evento virtual y en persona de NetSuite que se llevará a cabo entre el 18 y el 21 de octubre.

Oracle NetSuite es un proveedor global de servicios para organizaciones en más de 20 industrias que necesitan ayuda para crecer, escalar y adaptarse a los cambios en la industria de su elección. La empresa ofrece a los clientes un sistema integrado con planificación de recursos empresariales (ERP), finanzas, gestión de inventario, análisis, recursos humanos, automatización de servicios profesionales, contabilidad, comercio omnicanal y otras características.

Con el lanzamiento de SuiteBanking, los usuarios de NetSuite pueden mejorar los

procesos de efectivo con tecnología de automatización que les brinda más control sobre sus gastos, maximiza la eficiencia de los procesos contables y ofrece información detallada sobre esos procesos, todo desde un único sistema unificado.

Los usuarios también tendrán acceso a otros servicios financieros, como una tarjeta de pago virtual y una billetera digital global, debido a su capacidad de integración con HSBC, el primer socio de alianza de SuiteBanking.

Evan Goldberg, vicepresidente ejecutivo de Oracle NetSuite, dice: "Las organizaciones en crecimiento no pueden permitirse tener equipos de personas que ingresan datos, tratan con bancos, monitorean transacciones desde múltiples sistemas y procesan manualmente los pagos de los proveedores.

El tiempo que se ahorra al automatizar estos procesos podría dedicarse a proyectos estratégicos que ayuden a impulsar un mayor crecimiento de la organización. SuiteBanking es el primer paso para unir los mundos de ERP y fintech. Ayudará a nuestros clientes a automatizar todos estos procesos en una sola suite y aumentar la visibilidad y el control para que puedan mantener un flujo de caja saludable a medida que crecen".



ERP

ABC DE UN ERP

Seguramente ya conozcas lo que es el software ERP, sin embargo, no sobra el repaso del ABC de este tipo de sistemas para las personas que no sepan de qué estamos hablando.

Sus siglas ERP se refiere a las siglas de Enterprise Resource Planning, que se podría traducir como Sistema de planificación de recursos empresariales.

Un ERP es un conjunto de sistemas de información que permite a las empresas la integración de distintas operaciones dentro de un mismo programa: operaciones de producción, logística, inventario, contabilidad y recursos humanos.

Funciona como un sistema integrado, un único programa que cuenta con una base de datos central, aunque pueden existir menús modulares.

Esto supone ventajas para tu negocio, por un lado, la automatización de procesos con el

ERP aumenta, y con ello el ahorro de tiempo y costos que supone.

Por otro lado, podrás contar con una gran disponibilidad de información interna en la misma plataforma.

Adicionalmente, te ayuda a dar orden y forma a todos los datos de tu negocio, y, por último, produce una integración en el ERP de las distintas bases de datos de la empresa.

Implementar un ERP en una empresa es una decisión muy importante, ya que de ello depende una gran inversión.

Para que la decisión sea la correcta lo principal es saber cuáles son las necesidades de la compañía, qué se desea automatizar y qué significa simplificar tanto trabajo.

Ya te hemos dado un visión general, el uso de un ERP está asociado a el Control de todos los flujos de información que se generan en cada ámbito de una organización.



FACEBOOK CAMBIARÁ SU NOMBRE PARA REFLEJAR SUS NUEVAS AMBICIONES



Facebook no es solo una red social. La empresa va a cambiar de nombre. Su nueva identidad reflejará la visión de Mark Zuckerberg, que quiere convertirlo en líder en la próxima evolución de la informática, a través de tecnologías de realidad virtual y aumentada.

Facebook está a punto de cambiar de nombre. La empresa quiere emanciparse de la red social que la vio nacer, con una nueva identidad que reflejará mejor la diversidad de sus productos, y especialmente sus ambiciones en cuanto a realidad virtual y aumentada.

Facebook ha invertido mucho durante siete años en este campo, que su fundador y director, Mark Zuckerberg, ve como la próxima evolución de la informática después del teléfono inteligente.

Facebook no está solo en ver este futuro, Apple también está trabajando en él en su esquina, al igual que Microsoft, Sony, Snap, Niantic, Valve y muchos otros, cada uno en su propio nivel. Pero Facebook es sin duda la empresa que más ha apostado y de forma muy pública, desde que adquirió Oculus en 2014 por 2.000 millones de dólares. Asimismo, Facebook ya emplea a más de 10.000 personas en su división Facebook Reality Labs, y ha anunciado su intención de crear 10.000 puestos de alta cualificación en Europa, para fortalecer sus esfuerzos en este sector.

El nuevo nombre se asociará con el concepto de "metaverso", palabra de moda, siempre y cuando Facebook lamentablemente haya adoptado para comunicar su visión del futuro.

El término, mal definido, se utiliza para describir un entorno virtual inmersivo, en el que los usuarios pueden interactuar sin problemas y navegar entre varios mundos interconectados. En resumen, está destinado a ser una red mundial inmersiva en 3D. Facebook promueve una visión plural y abierta de este concepto.

Más allá de las ambiciones de Facebook en AR/VR, un cambio de nombre para la empresa tiene mucho sentido. A diferencia de Google, cuyo holding Alphabet todavía está luchando por impresionar mientras sus otras compañías (Waymo, Wing, Sidewalk Labs, etc.) están luchando por despegar, Facebook se compone de productos fuertes y muy distintos: Instagram, WhatsApp, Oculus, Workroom.

Su asociación con el nombre "Facebook", sinónimo de red social, no es necesariamente beneficiosa. Rechazada por los jóvenes durante mucho tiempo, ha adquirido una reputación especialmente negativa, con una franja de la población a lo largo del tiempo, especialmente durante las elecciones presidenciales estadounidenses de 2016. Una reputación que también se traduce en una creciente presión por parte de los reguladores, tanto en Europa y Estados Unidos.

Pero, ¿cuál será el nuevo nombre de la empresa? Este último estaría bien protegido. La mente, naturalmente, se dirige a la marca Horizon, presentada recientemente. Primero con Horizon Workrooms, luego Horizon Worlds, dos productos "sociales" para la realidad virtual. Sin embargo, Horizon también podría ser una nueva marca junto con Oculus y el resto.



LO QUE DEBES SABER PARA ELEGIR UN CRM

Si eliges el CRM adecuado, definirás tu rutina empresarial diaria. Las ventajas que el sistema CRM aporta a tu negocio hacen que debas considerar todos los aspectos posibles y viables de la compra y cómo puede repercutir en tus equipos empresariales.

Veamos algunos de los aspectos a considerar a la hora de elegir:

DEFINE TUS NECESIDADES:

Es conveniente escoger uno que se adapte al tamaño de tu negocio. Actualmente hay muchas alternativas en el mercado, lo que significa que cada empresa debería poder conseguir una que se corresponda con las exigencias de su negocio.

PRECIO:

Debe ser uno que tu empresa pueda costear razonablemente. Si se trata de una empresa pequeña o en crecimiento, elige uno que se ajuste económicamente a tu presupuesto sin que tu pequeña empresa se arruine, y que al mismo tiempo dé respuesta a todas tus necesidades y consultas.

CURVA DE APRENDIZAJE:

Elegir una aplicación con una curva de aprendizaje pronunciada puede ser perjudicial para tu organización, ya que puede generar una forma de resistencia considerable entre tus empleados.

BUSCA RESULTADOS:

Una vez que el sistema esté en uso, busca los

datos de rendimiento. Trata de averiguar el número de clientes potenciales convertidos, los que geográficamente te dan más negocios. ¿Cómo es el flujo de trabajo de ventas en tu empresa? ¿Y qué informes obtienes del software? Cuantos más obtengas, mejor serás para proporcionar más información a tus equipos.

DISPOSITIVOS DE ACCESO:

Es muy común que ofrezcan acceso móvil al CRM. Se trata de una necesidad empresarial clave que hay que tener en cuenta antes de elegir un software.

INTEGRACIÓN CON REDES SOCIALES:

El CRM social hace que sea mucho más fácil para las empresas supervisar las menciones de la marca, así como interactuar con los clientes. Aparentemente, se generan más clientes potenciales a través de las redes sociales y más interacciones con los clientes tienen lugar ahora a través de las plataformas sociales basadas en la web.

Esto hace que sea una necesidad para todas las empresas elegir un CRM con integración con las redes sociales.

En síntesis, con un buen CRM las empresas pueden impulsar un crecimiento significativo de los ingresos, la productividad y la eficiencia. Sólo hay que hacer un estudio de mercado antes de elegir un CRM. Es más importante conocer y elegir lo que se adapta exactamente a tus necesidades.



LINN AREA CREDIT UNION REDUCE KPI DE TASAS DE ABANDONO CON AVANCES TECNOLÓGICOS



Linn Area Credit Union ha logrado una reducción en la tasa de abandono a pesar de un aumento masivo en el volumen de llamadas causado por el inicio de la pandemia de COVID-19 y una importante dotación de personal transición. Según un nuevo informe, la cooperativa de ahorro y crédito logró este éxito aprovechando la solución Voice Call-Backs de Fonolo.

Rich Head es el vicepresidente de tecnología de la información en Linn Area Credit Union. Dice que la organización había duplicado el personal de su centro de llamadas para satisfacer las demandas de volumen de llamadas. En busca de una solución estratégica, se conectaron con Fonolo, un proveedor de soluciones de devolución de llamadas basadas en la nube.

En enero de 2020, a solo unas semanas del primer bloqueo de COVID-19, lanzaron Fonolo Voice Call-Backs en su centro de contacto. "Con Fonolo, vimos un impacto con los

miembros y el personal en la primera semana de implementación", dice Head.

"La retroalimentación inmediata fue que a ambos grupos les encantó la solución".

Gorman le da crédito a las devoluciones de llamadas por ayudarlos a mitigar el volumen de llamadas, lo que permite a su equipo aumentar la capacitación sin sacrificar el servicio. "Me estremezco al pensar en cómo habrían sido nuestras estadísticas sin Fonolo".

Shai Berger, director ejecutivo de Fonolo, dice que la pandemia fue una gran llamada de atención para las empresas. "Estamos muy contentos de haber podido apoyar a Linn Area Credit Union y a nuestros otros clientes durante este momento desafiante", dice Berger.

"Realmente nos lleva a comprender lo importante que es tener las herramientas y la tecnología adecuadas para que sus operaciones tengan una red de seguridad a la que recurrir".



ANCHO DE BANDA AFECTADO POR UN CIBERATAQUE QUE CAUSA INTERRUPCIONES EN ALGUNAS LLAMADAS TELEFÓNICAS COMERCIALES

La compañía de tecnología de Raleigh Bandwidth, que fabrica software para comunicaciones de voz y texto basadas en Internet, está experimentando interrupciones después de que fue golpeada por un ataque cibernético durante el fin de semana, dijo la compañía el martes.

El ancho de banda, junto con varios otros proveedores de protocolo de voz sobre Internet (VoIP), como la empresa canadiense Voip.ms, dijo que un ataque DDoS ha causado interrupciones intermitentes en su servicio durante los últimos tres días. Un ataque DDoS, o denegación de servicio distribuida, es una avalancha de solicitudes falsas y tráfico al sitio web o servicio de una empresa.

Las solicitudes pueden abrumar a una empresa, lo que hace que los usuarios normales no puedan acceder a sus servicios, según CompTIA, una asociación comercial sin fines de lucro para la profesión de la información y la tecnología. El miércoles, la Oficina Federal de Investigaciones dijo que estaba al tanto del ciberataque contra Bandwidth.

"El FBI está al tanto de los informes de un ataque DDoS que involucra al ancho de banda", dijo Shelley Lynch, portavoz de la División de Charlotte del FBI, en un correo electrónico. "Estamos monitoreando la situación y hemos estado en contacto con la empresa". Bandwidth es uno de los mayores proveedores de tecnología VoIP del país, que ayuda a las empresas a conectar teléfonos y mensajería a los clientes a través de Internet.

La compañía brinda servicios claves que hacen posibles las llamadas telefónicas en plataformas como RingCentral, Google y Zoom. También ayuda a muchos servicios de emergencia del 911 a manejar el tráfico de llamadas. El ataque, que comenzó el 25 de septiembre, está provocando que algunas llamadas telefónicas y mensajes fallen.

Una página de estado en el sitio web de Bandwidth mostró cortes parciales de sus servicios de llamadas entrantes y salientes, aunque la mayoría de sus servicios están operativos nuevamente, incluidos sus servicios 911.

"Si bien hemos mitigado muchos de los daños intencionados, sabemos que algunos de ustedes se han visto afectados significativamente por este evento. Lo lamento mucho", dijo el director ejecutivo de Bandwidth, David Morken, en un comunicado.

"Nos confían sus comunicaciones de misión crítica. No hay nada que este equipo se tome más en serio.

"Trabajamos las 24 horas del día para apoyar a sus equipos y minimizar el impacto de este ataque". Bandwidth se negó a comentar sobre el incidente más allá de la declaración de Morken, y no está claro cuántos clientes han experimentado interrupciones. Bandwidth no es la única empresa de VoIP afectada por ciberataques este mes; Voip.ms con sede en Canadá y VoIP Unlimited con sede en Inglaterra también vieron sus servicios de llamadas interrumpidos por un ataque DDoS, informó la publicación tecnológica ArsTechnica.

Los autores del ataque contra Voip.ms exigieron que la empresa pagara 100 bitcoins, o alrededor de \$ 4,2 millones, para detener el ataque DDoS, informó ArsTechnica. Bandwidth es una de las empresas de más rápido crecimiento en el Triángulo.

La compañía, que tuvo ingresos de \$ 343.1 millones en 2020, un 47.5% más que en 2019, se comprometió a contratar a más de 1,000 empleados en Raleigh en los próximos años.

Actualmente está construyendo una nueva sede masiva en la esquina de las carreteras Edwards Mill y Reedy Creek.



Troncal Voip»»



INBOUND GRATIS

WWW.TRONCALVOIP.COM



EL CENTRO DE LLAMADAS DE AHLIBANK AVANZA EN SUS SERVICIOS BANCARIOS BAJO 'AHLI CONNECT'

En línea con sus iniciativas para desarrollar soluciones seguras y sin problemas para sus clientes, ahlibank ha anunciado el lanzamiento de 'Ahli Connect', un centro de servicio 24/7 destinado a mejorar la experiencia de clientes del banco, y brindándoles servicios bancarios basados en las últimas prácticas y tecnologías.

Con motivo del lanzamiento, Ruqaiya Al Lawati, Jefe de Gestión del Cambio de ahlibank, dijo: "Ahli Connect refleja el interés del banco en garantizar que las necesidades de sus clientes se satisfagan de manera constante, profesional y rápida. Entendemos la necesidad de soluciones innovadoras que adoptan las últimas tecnologías y prácticas para ayudar a satisfacer las necesidades

individuales de nuestros clientes y agregar valor a los servicios que se les brindan".

El nuevo 'Ahli Connect' recibe las llamadas de los clientes y responde a sus consultas a través de un equipo dedicado que es responsable de atender sus diversas necesidades bancarias de manera profesional. El equipo está altamente calificado para mantenerse al día con los estándares de servicio al cliente en un entorno competitivo. El equipo también puede lidiar con las dificultades que puedan enfrentar los clientes, utilizando métodos avanzados y tecnologías modernas que mejoran la eficiencia comercial y contribuyen a administrar las expectativas y el servicio del cliente de manera distintiva.



CALIX SELECCIONA A ALIANZA COMO SOCIO ELITE CLOUD VOIP

Alianza, Inc., se une al Programa de Socios de Calix como el socio Elite VoIP inaugural de Calix para brindar soluciones de valor agregado a los clientes de proveedores conjuntos de servicios de banda ancha.

La comunidad de socios de Calix reúne a innovadores y pioneros que comparten una visión común del mundo conectado para permitir que los proveedores de servicios hagan crecer rápidamente su negocio y aceleren su tiempo de comercialización.

Calix también es socio del ecosistema tecnológico en la red de socios de Alianza.

"Desde la empresa de telecomunicaciones establecida hasta el ISP emergente, está claro que las soluciones modernas de comunicaciones en la nube son fundamentales para el éxito de los principales proveedores de servicios de banda ancha.

Las soluciones de Alianza encajan bien con las plataformas estratégicas de Calix, y nuestras empresas están estrechamente alineadas para brindar una excelente experiencia de servicio proveedores de todos los tamaños, desde el lanzamiento inicial hasta la implementación a gran escala", dijo Stephen Eyre, vicepresidente de la comunidad de socios de Calix. "Alianza ha demostrado ser un gran socio para Calix y será una maravillosa adición a la Comunidad de Socios de Calix".

"Alianza desarrolla y administra relaciones con líderes de la industria para acelerar la

innovación y el crecimiento de los ingresos para todos nosotros. Calix es un líder en el espacio de banda ancha, reconocido por su experiencia y sólida cartera de productos.

Hemos trabajado con Calix durante muchos años y estamos complacido de formalizar y fortalecer nuestra asociación", dijo Kevin Mitchell, vicepresidente de socios y alianzas de Alianza. "A medida que continuamos creciendo juntos, mejoraremos nuestras carteras de soluciones en la nube para aumentar las fuentes de ingresos de nuestros proveedores conjuntos de servicios de banda ancha".

LOS BENEFICIOS DE ESTA NUEVA ASOCIACIÓN INCLUYEN:

Alianza admite la entrega de VoIP en toda la Calix GigaFamily, incluidas las plataformas de entrega de servicios GigaSpire® BLAST, GigaHub y GigaCenter.

Calix agregó perfiles VoIP de Alianza para los sistemas GigaSpire BLAST u6 agilizando aún más las operaciones para los operadores.

Con más de 35 clientes conjuntos que abarcan MSP de cable, cooperativas eléctricas, ISP y empresas de telecomunicaciones, los CSP tienen garantizada la interoperabilidad, la integración y la implementación sin problemas. Los socios de sistemas comunes de facturación y aprovisionamiento simplifican y automatizan aún más la entrega de servicios VoIP a los sistemas Calix.



GE HEALTHCARE ELIGE EL SOFTWARE DE DETECCIÓN AUTOMÁTICA DE FRACTURAS AZMED

GE Healthcare está enriqueciendo su conjunto de soluciones para médicos con el software Rayvolve, desarrollado por la empresa emergente AZmed.

Detecta automáticamente fracturas en rayos X utilizando inteligencia artificial, con una sensibilidad del 96%.

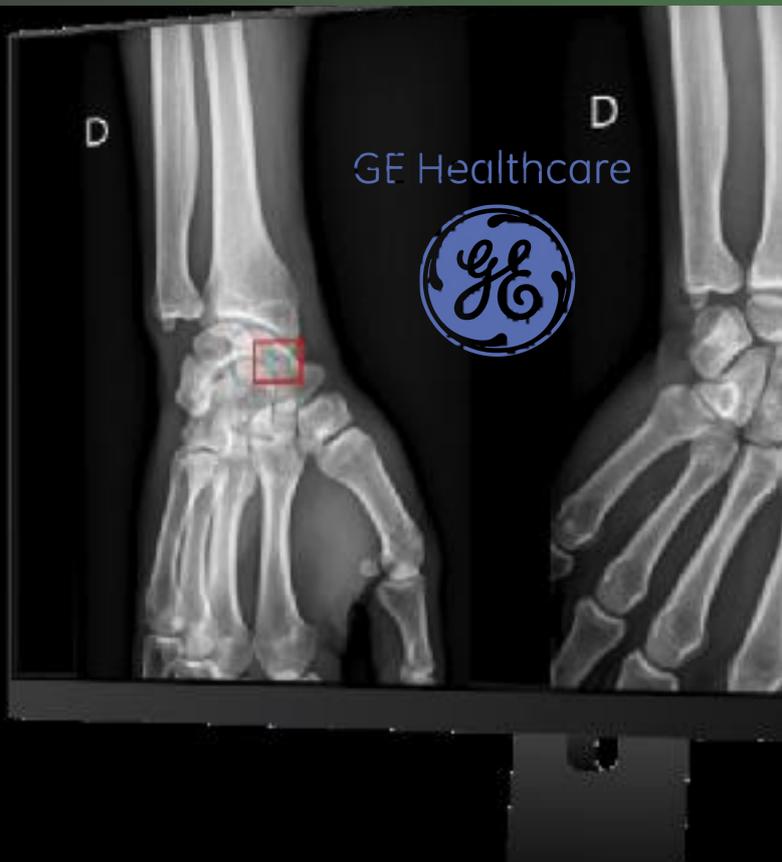
GE Healthcare, la filial sanitaria de General Electric, ha elegido la empresa francesa AZmed, para optimizar el flujo de trabajo de los radiólogos. De hecho, comercializa el software "Rayvolve", que es capaz de detectar fracturas mediante rayos X gracias a un sistema de aprendizaje automático.

Los radiólogos pueden acceder a Rayvolve, a través de la plataforma Edison Software Marketplace. El software está integrado con las soluciones Centricity Open PACS AI y Centricity Universal Viewer.

Así, Rayvolve, recibe las radiografías enviadas desde el PACS (servidor de imágenes médicas), luego las descarga y analiza antes de devolver las radiografías originales con un duplicado en menos de un segundo.

Este duplicado es una imagen de rayos X anotada por IA, que proporciona información a los radiólogos para ayudar en la detección de fracturas.

Rayvolve, que recibió la marca CE como dispositivo médico, ya ha analizado más de

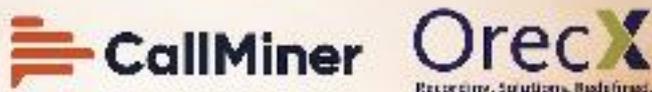


tres millones de rayos X que se han recopilado, etiquetado y utilizado para entrenar el sistema de aprendizaje automático. Tiene una sensibilidad del 96% (capacidad para detectar correctamente la fractura), con una especificidad superior al 86% (capacidad para detectar correctamente la ausencia de fractura).

El objetivo, obviamente, no es reemplazar a los radiólogos, sino hacerlos libres de tiempo para archivos más complejos. De hecho, el uso de Rayvolve reduciría el tiempo necesario para la interpretación de radiografías en un 36%. Además, la prevalencia de errores en el análisis y detección de fracturas en las radiografías se reduciría en un 20%.

GE Health, es uno de los mayores proveedores de equipos de imágenes médicas. Por eso está interesado en la contribución de la IA a estos sistemas. Con esto en mente, creó un consorcio, para estimular la creación de proyectos en torno a la IA aplicada a la imagen médica.

La contribución de los algoritmos en la imagenología médica, está bien establecida. Aceleran el trabajo de los radiólogos al tiempo que mejoran la precisión del diagnóstico. La pandemia Covid-19 ha acelerado proyectos en esta área, en particular en torno al análisis automatizado de escáneres de tórax.



CALLMINER ADQUIERE EL PROVEEDOR DE CAPTURA DE AUDIO ORECX

CallMiner, un proveedor de análisis de conversaciones para impulsar la mejora empresarial, anunció que ha adquirido OrecX, un proveedor de captura de pantalla y audio para grabación, análisis y aprendizaje basado en máquina.

OrecX ofrece un software de captura de audio con todas las funciones a cientos de clientes, incluidos centros de contacto de todos los tamaños y proveedores de telefonía.

Al adquirir OrecX, CallMiner obtiene una tecnología fundamental que proporciona los medios para alimentar el audio de la conversación desde diversas fuentes directamente a los servicios de transcripción de CallMiner para mejorar el análisis de conversación en tiempo real y posterior a la llamada.

Con la adquisición, CallMiner fortalecerá su plataforma existente y su cartera de productos para casos de uso locales y de Contact Center as a Service (CCaaS).

El software OrecX mejorará las capacidades de CallMiner en su centro de contacto principal y los mercados de experiencia del cliente, así como también apoyará la expansión a otros mercados como ventas empresariales multitáctiles y atención médica.

"Como socio de CallMiner desde hace mucho tiempo, la adquisición de OrecX es un ajuste natural. La experiencia de OrecX en captura de audio flexible y eficiente es un verdadero valor agregado dentro de nuestra estrategia de expandir nuestra plataforma de análisis de conversación líder en el mercado y brindar la información que impulsa una mejora comercial real para nuestros clientes", dijo Paul Bernard, presidente y director ejecutivo de CallMiner. "Damos la bienvenida al equipo calificado de OrecX a CallMiner y esperamos seguir impulsando nuestro crecimiento juntos".

"OrecX y CallMiner es una combinación poderosa, una que crea una oferta única para el éxito a largo plazo y más oportunidades para nuestros clientes, socios y empleados", dijo Steve Kaiser, CEO de OrecX. "Tenemos mucha confianza en la estrategia de comercialización de CallMiner y creemos que juntos estamos preparados para lograr más".

El personal de OrecX en América del Norte se unirá al personal de CallMiner en cuatro oficinas principales. Steve Kaiser, CEO de OrecX, continuará sirviendo en el mismo puesto de la unidad de negocios de OrecX bajo CallMiner.



FINANCIAL
STABILITY
BOARD

LA JUNTA DE ESTABILIDAD FINANCIERA QUIERE ARMONIZAR PRÁCTICAS EN LA LUCHA CONTRA LOS CIBERATAQUES

Las reglas para informar un incidente de seguridad difieren considerablemente de un país a otro. Esto complica la lucha contra los ciberataques, según un informe de la Financial Stability Board, acaba de iniciar un trabajo destinado a armonizar prácticas entre instituciones financieras.

El Consejo de Estabilidad Financiera (CSF), un grupo económico internacional encabezado por el G20, pide a los Estados que acuerden el concepto de "ciberincidente" y definan sus líneas generales.

De hecho, en un informe publicado recientemente, la autoridad con sede en Basilea, Suiza, señala que las prácticas están extremadamente fragmentadas entre cada jurisdicción, lo que no permite luchar eficazmente contra los ciberataques.

Sin embargo, "los incidentes cibernéticos, siguen siendo una amenaza para el sistema financiero y están aumentando rápidamente en frecuencia y sofisticación", preocupa el CSF.

Se ha elaborado una primera hoja de ruta, que se completará más adelante. Se señalaron tres puntos principales:

Desarrollo de "mejores prácticas" a través de la identificación de una base de información que las autoridades necesitarán, para desarrollar su régimen de informes de ciberataques.

Tipo de información que se va a compartir y cómo hacer circular esta información rápidamente.

Crear una terminología común, en particular para definir el "ciberincidente".

Las instituciones financieras (bancos y compañías de seguros), ya tienen reglas estrictas en la mayoría de los países a seguir, en caso de un incidente de seguridad. Pero varían de un país a otro. Como señala el informe, por ejemplo, los tiempos de notificación difieren significativamente: inmediatamente después de identificar una amenaza para algunos, 48 horas después de identificarla para otros. Además, no todas las instituciones están obligadas a publicar actualizaciones periódicas.



INFINITE INVESTMENT SYSTEMS LTD. ANUNCIA UNA ASOCIACIÓN RENOVADA CON BAROMETER CAPITAL MANAGEMENT INC.

Infinite Investment Systems Ltd. (IIS) se complace en anunciar la asociación renovada con Barometer Capital Management Inc. (Barometer). IIS es una empresa Fintech líder en la industria canadiense de gestión de carteras con más de 70 implementaciones en el mercado.

IIS y Barometer han estado en una asociación exitosa desde 2018 e IIS continuará ofreciendo su plataforma integral, Harmony, para ayudar a Barometer a llevar a cabo sus operaciones diarias.

Ali Zahedi, Director Gerente, dijo: "Realmente apreciamos la asociación en curso con Barometer y su equipo de trabajo duro. Estamos orgullosos de ser su proveedor de servicios de Portfolio Management, CRM y Portal en una industria que está en constante cambio y que los ayuda continuamente.

A través de cualquier problema que enfrenten a medida que evoluciona la industria. Su confianza es invaluable y esperamos respaldar su crecimiento con nuestro sistema y servicios".

ACERCA DE BAROMETER CAPITAL MANAGEMENT INC.

Barometer Capital Management tiene su sede en Toronto, Ontario y fue establecida por sus socios fundadores en 2006.

Barometer ofrece un conjunto de productos, servicios y gerentes de relaciones cuidadosamente diseñados para servir a una amplia gama de tipos de inversores.

Barometer tiene \$ 1.1 mil millones en activos bajo administración y se confía en el cuidado de los activos de más de 400 familias canadienses de alto patrimonio en todo Canadá.

ACERCA DE INFINITE INVESTMENT SYSTEMS LTD.

IIS es una FinTech canadiense centrada en la industria canadiense de gestión de patrimonios. Nuestra compañía y nuestros servicios han evolucionado desde 2004 estrictamente en torno a las necesidades de las firmas canadienses de administración de carteras, trabajando con más de 70 firmas y más de \$ 120 mil millones en activos bajo administración.

A medida que la industria cambia y los requisitos cambian, IIS evoluciona constantemente para garantizar que nuestros clientes siempre aprovechen al máximo la tecnología. Como proveedor de servicios, nos enorgullecemos de nuestro servicio y apoyo. Nuestros clientes son nuestros socios y sus necesidades están a la vanguardia de nuestro soporte y desarrollo de productos.



GOOGLE HACE BALANCE DESPUÉS DE ANALIZAR 80 MILLONES DE MUESTRAS DE RANSOMWARE EN VIRUSTOTAL



Para obtener más información sobre el panorama actual de las amenazas cibernéticas, Google analizó más de 80 millones de muestras de ransomware a través de su servicio VirusTotal. Se registraron un total de 130 familias de malware durante el período de enero de 2020 a septiembre de 2021. Israel lidera el número de ataques detectados, seguido de Corea del Sur y Vietnam.

El servicio de detección VirusTotal, propiedad de Google desde 2012, presentó los resultados de su primera investigación de ransomware recientemente. Entre enero de 2020 y septiembre de 2021, se analizaron más de 80 millones de muestras de ransomware, para obtener más información sobre este tipo de malware.

El objetivo de este informe, es proporcionar datos a empresas y agencias gubernamentales, para que puedan adaptar su estrategia de seguridad de TI al panorama actual de amenazas.

De los 140 países que participaron en este estudio, Israel proporcionó la mayor cantidad de muestras con un aumento del 600% sobre su línea de base. Le siguen Corea del Sur, Vietnam, China, Singapur, India, Kazajstán, Filipinas, Irán y Reino Unido.

El informe identifica al menos 130 familias de ransomware en 2020, que distribuyen casi 30.000 virus. GandCrab fue la familia más

activa, seguida de Babuk, Cerber, Matsnu, Congur, Locky, Teslacrypt, Rkor y Reveon. De manera más general, 100 familias de ransomware nunca se detienen independientemente del período.

VirusTotal observó dos picos de actividad durante el período estudiado. El primero está vinculado a GandCrab, cuyo distribuidor fue finalmente detenido en Bielorrusia en agosto de 2020. El segundo, en julio de 2021, se refiere a Babuk, que estaba detrás de un ciberataque contra la Policía Metropolitana del Distrito de Columbia, uno de los departamentos policiales más importantes de los Estados Unidos. Había denunciado el robo de 250 GB de datos.

Ante la proliferación de ransomware, los países están endureciendo su tono. Estados Unidos ha adoptado un nuevo marco sobre los flujos de criptomonedas, en el corazón del ciberdelito. El objetivo de cerrar los principales operadores responsables del blanqueo de capitales en Estados Unidos es bloquear a los delincuentes. Este último ya no podrá convertir ni almacenar las criptomonedas recuperadas en forma de rescate.

Finalmente, la plataforma Suex, fue incluida en la lista negra por la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC), el organismo de control financiero estadounidense dependiente del Tesoro, recientemente.



CGS RECIBIÓ EL PREMIO DE ORO EN LA REGIÓN DE LAS AMÉRICAS 2021



CGS, un proveedor global de aplicaciones comerciales, aprendizaje empresarial y servicios de subcontratación, anunció que fue galardonado con el oro en la decimosexta edición anual del Contact Center World regional (Américas). Premios a los mejores intérpretes del ranking mundial en la categoría "Mejor proveedor de premios a la innovación tecnológica - Solución de soporte de agentes en vivo". CGS presentó su Teamwork AR™ con la solución de asistencia al agente, que brinda transformación digital en tiempo real al soporte técnico y la atención al cliente. La Conferencia Global y los Premios se llevarán a cabo en enero de 2022.

Los premios 2021 Top Ranking Performers Awards atrajeron a más de 2,000 entradas de más de 80 países. Ahora en su decimosexto año, los premios son el máximo reconocimiento de la industria para la industria de los centros de contacto y están disponibles exclusivamente en ContactCenterWorld.com, la Asociación Global de Mejores Prácticas para Centros de Contacto y Compromiso con el Cliente, con casi 210.000 miembros en 200 países.

"Estamos encantados de haber ganado el oro en las Américas por el premio Top Performers Award", dijo Steven Petruk, presidente de la división de subcontratación global de CGS. "Estamos especialmente emocionados de ser reconocidos por 'Innovación tecnológica - Solución de soporte de agentes en vivo' dada nuestra reciente integración de realidad aumentada para complementar nuestro servicio de atención al cliente. A medida que más empresas confían en trabajadores dispersos y los consumidores buscan opciones de autoservicio, las empresas deben

brindar soluciones a sus clientes y empleados donde sea que residan. Para una conexión más inmersiva para guiar a los clientes, ya sea una reparación en el hogar o ayudar a un técnico de servicio de campo en el sitio a reparar el equipo, Teamwork AR ayuda a reducir la cantidad de despachos, reduce el tiempo que los técnicos pasan en el sitio, mejora las tasas de reparación a la primera, reduce el costoso tiempo de inactividad y asegura la continuidad del negocio. En última instancia, esto ayuda a reducir los costos de la empresa y mejorar la experiencia del cliente".

Utilizando cualquier dispositivo, en cualquier lugar, la solución Teamwork AR™ ofrece soporte de nivel superior, capacitación en el trabajo y asistencia remota para servicios de campo, operaciones y manufactura. La RA de trabajo en equipo con la asistencia de un agente mejora la experiencia del cliente y aumenta la eficiencia de las llamadas al eliminar la falta de comunicación, reducir la duración de las llamadas y mejorar los tiempos de espera y la resolución de la primera llamada.

ACERCA DE CONTACTCENTERWORLD

La asociación es la asociación más grande del mundo para profesionales de Contact Center y CX con más de 210,00 miembros profesionales. ContactCenterWorld.com se fundó en 1999 y ejecuta el programa de premios más grande de nuestra industria, los eventos mejor calificados, ofrece redes para miembros, tiene más de 40,000 documentos en línea y ofrece consejos diarios, datos de evaluación comparativa, participación de los empleados y programas de experiencia del cliente.



CLARO RECIBE PREMIO POR SERVICIOS DE REDES INTELIGENTES



La consultora internacional Frost & Sullivan, le entregó a Claro Colombia el premio de Liderazgo de Productos en América Latina en el mercado de servicios SD-WAN.

Claro Colombia fue la primera empresa en el país en ofrecer soluciones de redes inteligentes SD-WAN (Software Defined Wide Area Network, por sus siglas en inglés o Red de Área Amplia Definida por Software en español), y que permiten a las compañías colombianas construir redes de datos de forma ágil, simples y seguras, con el fin de soportar la demanda de nuevas iniciativas comerciales digitales, aplicaciones basadas en la nube y de intensivo uso de banda ancha.

En palabras de Isam Hauchar, director ejecutivo Unidad de Empresas y Negocios de Claro Colombia: "este reconocimiento de Frost & Sullivan ratifica el liderazgo en redes de datos inteligentes para las empresas que ofrecemos en Claro Colombia y confirma el liderazgo e innovación en la estrategia que implementamos con tecnologías SD-WAN como habilitador de la Transformación Digital, en donde las redes son el eje central en el ecosistema actual al que se enfrentan las compañías cuando se conectan con los centros de datos, la nube y las sedes remotas.

Las empresas colombianas que estén en procesos de transformación digital o que ya los están implementado, y frente a los retos que trajo consigo el coronavirus de adoptar nuevos modelos de negocio a sus productos y

servicios, SD-WAN es ideal para flexibilizar las capacidades de red, priorizando el tráfico de manera inteligente, brindando agilidad en la gestión".

Según Frost & Sullivan estima -sobre la base de la conectividad y la infraestructura de red existente- Claro Empresas puede actuar como un único proveedor de servicios para conectarse y ayudar a administrar la arquitectura de nube de una empresa de manera más eficiente. "Al conectar servicios y aplicaciones por medio de varias implementaciones y conectividad en la nube, los servicios SD-WAN de Claro simplifican la administración, el escalado y la seguridad.

Con conexiones directas a los proveedores de la nube y los propios centros de datos avanzados de Claro, así como integraciones con los servicios de comunicaciones existentes, la empresa ofrece una experiencia óptima", expone la consultora.

En la actualidad, Claro Colombia tiene tres Data Centers Triara en el país, dos en Bogotá y uno en Medellín, más de 90.000 kilómetros de fibra óptica a lo largo del territorio nacional, 9.163 estaciones base en todos los departamentos del país, y su red 4G que llega a 1.088 municipios, logrando que esta tecnología esté disponible en el 99% de las cabeceras municipales de Colombia. De acuerdo con la consultora IDC, se estima que el mercado de infraestructura de SD-WAN crecerá a un ritmo del 40,4 por ciento anual entre 2017 y 2022, hasta alcanzar 4.500 millones de dólares.



ASÍ ES TRABAJAR EN UN CALL CENTER



Vender y lograr que el cliente quede satisfecho es una de las misiones de quienes laboran en un call center.

Detrás de un teléfono, en la mayoría de los casos jóvenes que no superan los 25 años, deben tener preparación para recibir desde felicitaciones hasta insultos en cada llamada. La clave para evitar afectaciones emocionales, dicen quienes tienen este trabajo, es llenarse de paciencia.

La mayoría de personas que trabajan en un call center, en Colombia, no superan los 26 años y en algunas ocasiones con su trabajo se pagan sus estudios.

Sebastián López recuerda los horarios que suman las 42 horas semanales en los que pasa haciendo llamadas. El joven, de 22 años, dice que tiene “en total 2 descansos, cada uno de 15 minutos y el almuerzo de una hora, los descansos son a las 10 am y a las 4 pm y el almuerzo a la 1pm”. En las llamadas se ofrecen servicios, productos, entretenimiento y seguros de todo tipo entre otros.

La atención al cliente, asegura Erika Alvarado, pone a prueba la calma porque “hay gente que hace sus solicitudes muy bien y hay gente que lo hacen de manera grosera y se ponen muy bravos”.

Los salarios mensuales para quienes trabaja en un call center van desde un millón de pesos hasta dos millones si la persona es bilingüe.

En cada jornada de 9 horas no faltan las anécdotas y más en tiempos de pandemia, cuando aquellas personas que se buscan, ya no están. Pero cuando se atiende clientes, se ofrece servicios o se intenta concretar una venta, asegura Luisa Bulla, hay una clave, para tener éxito y no dejarse afectar emocionalmente.

Jóvenes, estudiantes, profesionales, madres y padres de familia, entre las personas que están detrás de los call center, dicen que a pesar de las que a veces son duras jornadas diarias y de los miles de minutos en un teléfono, aprecian su trabajo.



“WHATSAPP NO INSISTA” CANAL DE DENUNCIA DE “LLAMADAS FANTASMAS”



Las denominadas “llamadas fantasmas”, además de generar insatisfacción en los clientes, también tienen el potencial para perjudicar la imagen de las empresas que están detrás de ellas. Detrás de las “llamadas fantasmas” están los call centers, que prestan sus servicios a entidades financieras, empresas de telecomunicaciones, compañías de seguros, por mencionar a los más comunes.

Las “llamadas fantasmas” se producen porque funcionan con un sistema de automatización de llamadas que están programados para “optimizar al máximo el tiempo de los teleoperadores”.

Estadísticamente estos sistemas saben cuánto dura “en promedio” una llamada, por lo que de manera automática y aleatoria contactan a los clientes –del lote de números telefónicos que tienen– con la finalidad de que los teleoperadores no pierdan tiempo. No obstante, cuando no hay operadores disponibles, se produce un vacío y nadie contesta después del “aló” que generalmente expresa el usuario, por lo que algunos segundos después la llamada se corta.

Aunado a ello, vale la pena recordar que desde el 2018, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) cuenta con el servicio “WhatsApp, no insista” (999273647), en el que los usuarios pueden informar que recibe llamadas, mensajes de texto o correos publicitarios no autorizados.

En este canal de denuncia puede reportar los números telefónicos que realizan las “llamadas fantasmas”. Ahí puede adjuntar capturas de pantalla u otras pruebas para facilitar la identificación de las empresas que incurren en faltas, que pueden ser sancionadas con multas que pueden llegar hasta las 450 UIT.

También puede optar por bloquear desde su celular las llamadas entrantes de los números que ha logrado identificar como los autores del “spam telefónico”. Y es que aunque son muchas las grandes empresas que están usando este tipo de servicio porque es muy útil para ellas, puede ser molesto para el consumidor si no está bien programado, por lo que estará en todo su derecho de bloquearlos.



EVALUANDO LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE



La pandemia obliga a las empresas a adaptarse a un nuevo ecosistema digital que cubra las necesidades de sus clientes, y que deriven en una experiencia del cliente adecuada, en el marco de las exigencias de la nueva normalidad.

En Perú, de acuerdo con datos de la Cámara Peruana de Comercio Electrónico (Capece) durante la pandemia el comercio electrónico logró un crecimiento de 400%. No obstante, el Instituto de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) registró alrededor de 6.012 reclamos, de parte de los consumidores que optaron por este canal de compra, situación que ha puesto en alerta a las empresas y las ha impulsado a reevaluar sus procesos internos y la experiencia del cliente.

Así las cosas, GSS Grupo Covisian, empresa de soluciones innovadoras de contact center, expone algunas recomendaciones para optimizar la experiencia del cliente:

Fidelización

Las empresas deben redoblar sus esfuerzos para consolidar el compromiso que tienen con sus clientes y lograr fidelizarlos. Lo primordial es ponerlos en primer lugar, atendiendo sus necesidades, ansiedades y preocupaciones, de manera rápida y eficaz, apoyándose de sus canales de contacto, los cuales deberán estar disponibles las 24 horas del día.

Omnicanalidad

Si bien el contacto directo es indispensable,

habrá que elegir bajo qué canal sucederá.

Actualmente, la conversación está muy presente en las ventas digitales a través de soluciones de omnicanalidad, del uso de herramientas tecnológicas que permitan acompañar al cliente a resolver sus dudas bajo nuevas modalidades de interacción de voz, video y chat en el que se pueden compartir contenidos multimedia.

Webinars y videoconferencias

Estas nuevas plataformas de interacción se han convertido en un canal propicio para resolver las dudas más recurrentes de nuestros clientes. Permiten brindar al cliente contenido de valor, que aporte significativamente y ofrezca una nueva experiencia que lo lleve a seguir consumiendo el producto o servicio que se le está ofreciendo.

Trabajo en equipo

Es clave que el equipo maneje una misma metodología de trabajo. Por eso, es necesario generar espacios que permitan conocer, en tiempo real, cómo se están ejecutando los procesos y qué se espera de ellos.

Existen soluciones tecnológicas como Sparta AI, que permiten alinearse con los KPI avanzados de negocio de los clientes, tales como fidelización, calidad y otros, permitiendo que todos los miembros del equipo se mantengan conectados, mejorando su productividad, ahorrando costos y tiempo.



5G

RETRASOS EN LA LLEGADA DE LA TECNOLOGÍA 5G

Tableta especializada en videollamadas domiciliarias.
Nuevo diseño, en versión inalámbrica.
Experiencia de usuario mejorada.



En México la tecnología 5G podría generar 90.000 millones de pesos (US\$4.510mn) de acuerdo con estimaciones de la empresa de investigación IDC, sin embargo, según Forbes México, la pandemia retrasaría en tres años la llegada de las redes 5G.

México lanzará este año la licitación IFT-10 para adjudicar 41 bloques de espectro nacionales y regionales en las bandas de 800MHz, PCS (1.9GHz), 2.5GHz y AWS-3, principalmente para 4G.

No existe información oficial sobre la adjudicación de las bandas de 5G, a pesar de que los servicios comerciales de 5G podrían ofrecerse en 2022, según las previsiones de los operadores y las pruebas en curso, según dijo IDC en un comunicado.

Textualmente IDC indica: "Se considera que, en los primeros meses de operación de la nueva red, se capte un pequeño porcentaje del mercado de comunicaciones, cercano al 2% del total de las suscripciones;

pero con un rápido crecimiento, tomando en cuenta la tasa de adopción de las generaciones anteriores como 4G y 3G".

Por su parte, la asociación de la industria 5G Americas expone en un comunicado reciente que "atrasos en asignación de espectro radioeléctrico adicional para servicios móviles representan la permanencia de un gran obstáculo para el lanzamiento y buen funcionamiento de redes 5G".

La tecnología 5G podría alcanzar una tasa de penetración de entre 15% y 20% en los dos primeros años de operaciones en el país azteca, y supone grandes oportunidades en verticales como juegos en línea, iluminación inteligente, logística o agroindustria, por sólo mencionar algunos sectores.

Resta estar atento a los anuncios oficiales que podrían poner al día a México con la implementación de las redes 5G.



RingCentral

MCM

BUSINESS TELECOM

RINGCENTRAL Y MCM TELECOM SE ASOCIAN



RingCentral es proveedor de comunicaciones empresariales globales en la nube, videoconferencias, colaboración y soluciones de contact center -con sede en California- que anunció que MCM Telecom ofrecerá una solución de marca compartida llamada RingCentral para Symphony, que será la principal empresa de comunicaciones unificadas de MCM como servicio (UCaaS) para todos los clientes comerciales.

MCM y RingCentral se han asociado para hacer confluír los elementos esenciales del trabajo híbrido en una sola aplicación para videoconferencias, colaboración móvil y capacidades telefónicas comerciales avanzadas mejoradas por la red de fibra de MCM y la experiencia en el servicio al mercado empresarial mexicano.

Esto permitirá a las organizaciones mexicanas transformar sus comunicaciones comerciales con nuevas formas de atender a los clientes, involucrar a los empleados e integrar procesos comerciales críticos.

En palabras de Benito Ohara, director ejecutivo de MCM Telecom: "Estamos proporcionando aplicaciones empresariales integradas y funciones de comunicaciones avanzadas en un único espacio de comunicaciones para el ecosistema empresarial.

La asociación RingCentral llegó en el momento exacto en el que buscábamos algo nuevo, diferente, listo para usar, para nuestros clientes. Las empresas de hoy operan en un

entorno altamente dinámico y nuestra nueva solución conjunta les permite acelerar las iniciativas de transformación con una implementación más rápida, mayor movilidad y mayor flexibilidad".

La alianza amalgama la innovación de RingCentral con servicios localizados de la red confiable de MCM en México.

RingCentral para Symphony se mejorará con los servicios líderes en el mercado de MCM, que incluyen Internet para aplicaciones SaaS y herramientas en línea, conexión dedicada a servicios en la nube, servicio de LAN privada virtual (VPL), centro de datos, protección de datos, firewall en la nube, integración de aplicaciones y definido por software. WAN (SDWAN) para ofrecer un servicio sólido, conectividad de alto rendimiento y seguridad de datos a sus clientes comerciales.

Por su parte, Sandra Krief, vicepresidenta de proveedores de servicios para las Américas de RingCentral, expresó: "Estamos entusiasmados de expandirnos a México a través de nuestra asociación con MCM. Juntos, MCM y RingCentral ofrecerán las últimas capacidades de comunicaciones comerciales a empresas de todo México. Esperamos trabajar en estrecha colaboración con MCM para garantizar que las personas tengan acceso a las soluciones de colaboración y comunicaciones de próxima generación y puedan trabajar de manera productiva y eficiente desde cualquier lugar".

BANCA DIGITAL, PERSONALIZACIÓN Y CIBERSEGURIDAD



De acuerdo con el estudio “Tensión Digital en México”, organizado por Flybits y Mastercard, los datos deberían impulsar la personalización de los servicios bancarios, dado que 20% de los mexicanos ignora los mensajes que le envía su institución bancaria.

Según datos del estudio el 49% admite que nunca o casi nunca ha comprado un producto como resultado de recibir un mensaje, y un 20% ignora el contenido no solicitado que reciben en sus móviles.

Además, el 6.4% de los usuarios mexicanos no solo ignora el contenido móvil no solicitado, sino que trata de evitar que la marca vuelva a interactuar. Otro 40% podría instalar un bloqueador de anuncios móviles; mientras que 12% ya lo hizo.

Uno de cada diez usuarios califica como “experiencia dolorosa” que las marcas le soliciten sus datos personales.

Por otr parte, 15% de los mexicanos creen que su banco solo se comunica con ellos para enviar contenido urgente. El 30% nunca han considerado que sus bancos hacen algo más que mover dinero.

El marco referencial de todo esto es que en México actualmente el 70% de los usuarios

financieros usan la banca electrónica, razón por la que los bancos profundicen en sus campañas de acercamiento y fidelización con los clientes y revertir el hecho de que el 16% de los usuarios considera que su aplicación móvil no le ofrece información relevante o de interés.

El 69% de los consumidores mexicanos están abiertos a recibir información sobre productos y servicios financieros de sus bancos, y 61% podría interesarse en recibir ofertas y descuentos de otras marcas. En palabras de con Ivonne Muñoz, abogada de IT Lawyers: “La banca está en el móvil de las personas, puede usar ese medio para potencializar el mensaje sobre servicios adicionales con base en sus hábitos de consumo; dar beneficios por el uso de la aplicación, incluso, abrir hacia una comunicación humana, no solo de ventas”.

La tendencia apunta a la hiperpersonalización de los servicios bancarios hacia el celular u otros canales digitales, pues, a pesar de que hoy 20% de los usuarios de banca digital ignora los mensajes de su banco, en 2025 la comunicación entre banco y cliente será uno a uno. Además, usando tecnologías basadas en un plan de ciberseguridad con proceso de validación, protección y prevención de fraude, en donde se incluyen analíticos y herramientas de autenticación.





CENTRO DE GESTIÓN DE AMENAZAS INAUGURADO EN MÉXICO



Tata Consultancy Services (TCS) inauguró su primer Centro de Gestión de Amenazas en América Latina. Ubicado en la ciudad mexicana de Querétaro, la nueva instalación se centrará en servicios de ciberseguridad a sus clientes empresariales en toda la región.

De acuerdo al informe COVID-19 Risk Outlook del World Economic Forum, los ciberataques son la tercera mayor preocupación, debido a la transición continua y sostenida hacia esquemas de trabajo digital.

Por su parte, la investigación sobre ciberseguridad Mobile Phishing Spotlight Report de Lookout, muestra un aumento del 37% en los ataques de phishing de carácter móvil durante la pandemia. De allí que TCS aspire reclutar a más de 500 ingenieros de ciberseguridad.

En palabras de Santha Subramoni, directora global de ciberseguridad de TCS: “en esta situación, la salud de los centros de datos, los sistemas en la nube, los servidores departamentales y los dispositivos digitales que utilizan los empleados para estar conectados entre sí y con los datos de la empresa, se vuelve cada vez más vital. Casi de la noche a la mañana, las exigencias en la infraestructura digital se han disparado”.

Los ciberataques se han vuelto más sofisticados y pueden ocasionar grandes daños.

Así, se incrementa la necesidad de contar con sistemas de vigilancia continua y análisis de riesgos en tiempo real. Las empresas empiezan a ser conscientes de la necesidad de proteger sus sistemas contra cualquier amenaza.

Para proporcionar la tan necesaria tecnología de seguridad de última generación, TCS está creando Centros de Gestión de Amenazas en todo el mundo. “Estos centros están orientados a proveer soluciones y servicios de ciberseguridad, incluyendo asistencia para la detección y respuesta, gestión de incidentes y soporte en caso de vulneración, servicios de cibervigilancia bajo demanda, análisis forense digital y cumplimiento de las regulaciones.”, añade Subramoni.

El centro se enfocará en proporcionar soluciones y servicios de ciberseguridad, incluida la detección y servicios de respuesta, manejo de incidentes y soporte en caso de vulneración, servicios de cibervigilancia bajo demanda, análisis forense digital y cumplimiento regulatorio. Además, ofrecerá servicios de gestión de amenazas completos e integrados en los ecosistemas de TI, OT, IoT y la nube, y aprovechará la experiencia local y los ecosistemas de socios para una escalabilidad perfecta de las operaciones.





ERICSSON DESPACHA EQUIPOS 5G A OPERADOR CHILENO ENTEL

Ericsson Group



Ericsson tiene una fábrica de equipos en Brasil que produce hardware y software 3G, 4G y 5G, se ubica en São José dos Campos y ya está despachando equipos 5G al operador chileno Entel, uno de sus clientes que adquirió licencias de espectro 5G en la licitación de febrero.

La planta comenzó a operar en marzo, Ericsson cuenta con otras tres fábricas de este tipo en todo el mundo.

Entre 40% y 50% de la producción de la planta se exporta, principalmente a países de América Latina.

Recientemente, la fábrica comenzó a enviar equipos a Europa y otras regiones, la escasez de chipsets y la depreciación del real frente al dólar no han afectado significativamente la producción local de la empresa, dado que Ericsson ha acumulado inventarios.

Ericsson se encuentra a la espera de la licitación brasileña de 5G, programada para

este año, así como también por otros procesos en la región.

Hasta ahora no se han cerrado contratos específicos de suministro de equipos para 5G en Brasil, pero las conversaciones están avanzando, entre ellas para modernizaciones que los operadores ya están implementando como preparativos para las redes 5G.

Se realizará un plan de inversión de 1.000mn de reales (US\$189mn) para Brasil en el período 2020-2025. La mayor parte del gasto de capital se destinará a ampliaciones y mejoras en la planta de São José dos Campos.

Todo lo anterior generará oportunidades en Brasil durante los próximos años, gran parte de las cuales serán aprovechadas por empresas y por el segmento industrial.

Ericsson tiene actualmente 93 redes 5G en operación en 45 países, además de contratos ya firmados para otras activaciones.



EL PAÍS CON MAYORES CIBERAMENAZAS EN LA REGIÓN



Analicemos el informe semestral Cyber Risk Index (CRI) de Trend Micro, cuyo fin es el de medir la brecha de ciberseguridad de las empresas encuestadas y la probabilidad de ser atacadas. En la primera mitad de 2021, el CRI encuestó a más de 3.600 empresas de todos los tamaños e industrias en América del Norte, Europa, Asia-Pacífico y América Latina.

El CRI se basa en una escala numérica de -10 a 10, donde -10 representa el nivel más alto de riesgo. El índice mundial actual se sitúa en -0,42, un ligero aumento con respecto al año pasado, lo que indica un riesgo "elevado".

En esta edición y por primera vez, la investigación analizó seis países de Sudamérica: Perú, Colombia, Argentina, Ecuador, Brasil y Chile. Se concluyó que este último tiene un CRI de -0,26, lo cual lo hace el país de la región con la mayor cantidad de ciberamenazas. Por otra parte, Argentina y Brasil son consideradas las naciones con organizaciones mejor preparadas en materia de ciberseguridad con un CRI de 0,6 y un 0,19.

Uno de los indicadores que es analizado en el estudio es el Índice de Preparación. Consiste en definir qué tan capacitadas se encuentran las organizaciones para enfrentar un

ciberataque y de acuerdo a su escala, mientras menor es el número, mayor es el riesgo.

En dicha evaluación, Chile resultó con un 5,3, encontrándose nuevamente en la posición más baja, seguido de Perú con un 5,47 y Ecuador con un 5,49. En este indicador volvieron a destacar Argentina y Brasil como los mejor posicionados de la zona.

Otras de las conclusiones importantes del informe son:

El 86% de los encuestados dijo que era muy probable que sufrieran ciberataques graves en los próximos 12 meses, en comparación con el 83% la última vez.

El 24% sufrió más de siete ciberataques que se infiltraron en redes y/o sistemas, frente al 23% del informe anterior.

El 21% tuvo más infracciones en los activos de información, en comparación al 19% del informe anterior.

El 20% de los encuestados dijo que había sufrido violaciones en los datos de los clientes durante el año pasado, frente al 17% del último informe.



SECTOR CONTACT CENTER Y BPO CRECIÓ 12%

El Sector de contact center y BPO (Externalización de Procesos de Negocios, por sus siglas en inglés) viene experimentando un crecimiento progresivo en los últimos años, incluso con la pandemia. Los mencionados sectores no han dejado de desarrollarse dado que la demanda de algunos servicios se incrementó y los contact centers y BPO fueron clave para brindar soluciones.

Desde la Cámara Paraguaya de Contact Center y BPO (Capacc) ha señalado que justamente el sector creció en promedio 12% en tiempos de pandemia, dependiendo de los distintos mercados a los que Paraguay exporta dichos servicios.

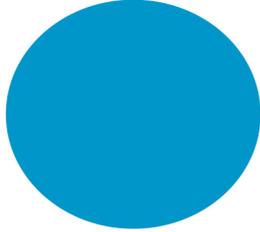
En palabras de Óscar Piris, miembro del directorio de la Capacc, sobre la situación de la industria: "Actualmente, el sector del contact center y BPO en Paraguay está prestando servicios a países como Argentina, Uruguay, Brasil, Chile y España".

El directivo explica que el crecimiento sostenido se pudo mantener especialmente en tiempos de cuarentena estricta a mediados del 2020, cuando la demanda de servicios en algunos sectores como salud, bancarios, telecomunicaciones fue aumentando, y que incluso hubo empresas que abrieron nuevas oportunidades laborales.

Y agrega que un aspecto más que importante para el mercado laboral interno, ya que afirmaron que el 95% de los puestos del citado sector lo ocupan colaboradores jóvenes menores de 35 años.

Esto, gracias a las posibilidades que ofrece este segmento de la industria de servicios, brindando espacios a muchos jóvenes sin experiencia laboral a ingresar a un contact center, principalmente porque no se requieren de destrezas previas para la inserción, lo que facilita el acceso al primer empleo.





LOS MEJORES EMPLEOS DE CALL CENTER EN UN SOLO LUGAR





INGRESOS DE CONTACT CENTERS ASCENDERÁN A MÁS DE USD 1.400 MILLONES EN 2025

Se estima que para 2025 los ingresos de la industria de servicios de contact center ascienda a 1.400 millones de dólares en México, con una tasa de crecimiento superior al 3.7%.

Esto, según un estudio de Frost & Sullivan, que también señala que la industria de atención al cliente alcanzó en Latinoamérica y el Caribe los 10 mil 460 millones de dólares de ingresos durante 2019, lo que significó un crecimiento de 0.5% respecto al año anterior. Así las cosas, la empresa colombiana especialista en crear soluciones desde la nube para este sector, Wolkvox, señaló que México es un mercado con gran potencial para ofrecer sus servicios tecnológicos, por lo que ha decidido expandirse a territorio nacional, esperando facturar un millón de dólares mensuales durante los próximos 3 años.

Por su parte, Alfredo Calderón, gerente de cuentas Corporativas en wolkvox México, expresó: "México es especial porque tiene presencia de grandes compañías del sector del BPO (business process outsourcing),

pero también porque 75 por ciento del total de las empresas en el país son MiPymes, las cuales están en una demanda constante de soluciones en la nube para contact center.

Los retos en materia tecnológica, derivados principalmente de la pandemia, obligaron a las compañías a reaccionar de manera acelerada, poniendo principal foco en la selección de plataformas que les permitiera seguir operando de forma ágil y sin importar el lugar donde estén, manteniendo en todo momento a los clientes como prioridad."

Adicionalmente, los módulos de omnicanalidad y la integración de las funciones del CRM a plataformas de contact center son las soluciones más demandadas hasta ahora para la industria de atención al cliente.

La pandemia imprimió un giro de 180 grados al papel de los contact centers al ser los aliados de los negocios que buscan brindar un servicio satisfactorio a sus usuarios desde cualquier canal sin importar su tamaño y demanda.



The image shows the Ascenty logo in blue and yellow letters mounted on a building's facade. The building has large glass windows reflecting the sky. The background of the top half of the page is a red-to-orange gradient.

CENTROS DE DATOS DE ASCENTY EN BRASIL, MÉXICO Y CHILE PARA 2022



Ascenty, controlada por el grupo estadounidense Digital Realty, destinará 1.350 millones de reales (US\$257mn) a la construcción y expansión de centros de datos en Brasil, México, Chile y tal vez en Colombia para el año 2022.

Con 228MW de capacidad instalada y 17 sitios en operación (16 en Brasil), el grupo es el mayor proveedor de servicios de centros de datos de América Latina.

Ascenty capta alrededor de dos tercios del mercado brasileño de hiperescala. Los centros de datos de hiperescala son instalaciones grandes, generalmente con un solo inquilino, que arriendan los principales proveedores de nube como AWS, Google y Oracle.

En la actualidad, diez centros están en desarrollo, incluidos los 2 primeros centros de datos de la empresa en México y un segundo en Chile, con más de 20MW de capacidad proyectada cada uno.

Las nuevas instalaciones agregarán más de 210MW de potencia eléctrica combinada al

total de la compañía. La mayoría de los nuevos sitios están previstos para 2022, aunque hay dos en etapa inicial contemplados para 2023 y uno para 2024.

La inauguración de los dos centros de datos mexicanos estaba agendada para este año, pero se pospuso para 2022. La empresa priorizó la salud de los empleados durante la pandemia y reducir la fuerza laboral dedicada a construir y expandir los centros de datos.

En Santiago de Chile se contruye la segunda unidad en ese país, ubicada en el municipio capitalino de Quilicura y estará lista en el primer trimestre del 2022.

El presidente ejecutivo de Ascenty, Chris Toro, expuso: "También estamos poniendo mucha atención a Colombia en este momento, pero aún no hemos anunciado nuestra decisión de inversión".

Además de los centros de datos, la empresa instala redes de fibra óptica para interconectar sus instalaciones.



TELEVISORES SONY BRAVIA XR TELEVISORES CON INTELIGENCIA COGNITIVA YA ESTÁN DISPONIBLES EN MARRUECOS

BRAVIA

El nuevo proceso cognitivo XR, imita el cerebro humano y ofrece una experiencia de visualización inmersiva sin precedentes.

Sony Middle East & Africa, ha anunciado que los nuevos televisores BRAVIA XR, incluyendo la serie MASTER XRZ9J 8K LED, XRA90J OLED, XRA80J OLED, X90J y otros televisores 4K LED, ya están disponibles en Marruecos.

Equipados con el innovador procesador cognitivo XR, los televisores BRAVIA utilizan un método de procesamiento totalmente nuevo que va más allá de la inteligencia artificial convencional y está diseñado para replicar la forma en que los humanos ven y oyen. El nuevo procesador, dotado de inteligencia cognitiva, es capaz de identificar el punto focal de cada imagen.

El procesador cognitivo XR, también es capaz de analizar la posición de la señal sonora y hacerla coincidir, con extrema precisión, con las imágenes de la pantalla. También puede convertir cualquier señal de audio en sonido envolvente 3D, proporcionando un paisaje sonoro increíblemente envolvente.

El procesador aprende, analiza y procesa cantidades de datos sin precedentes, optimizando de forma inteligente cada píxel, cada fotograma y cada escena.

En relación con el lanzamiento, Takakiyo Fujito, Director General de Sony para Oriente Medio y África, dijo: "Estamos orgullosos de lanzar estos nuevos televisores en Marruecos y en toda la región, que cuentan con el increíble procesador cognitivo XR, que imita el cerebro humano. Dada la situación sanitaria actual, en la que pasamos mucho

más tiempo en casa, confiamos más en la televisión para entretenernos.

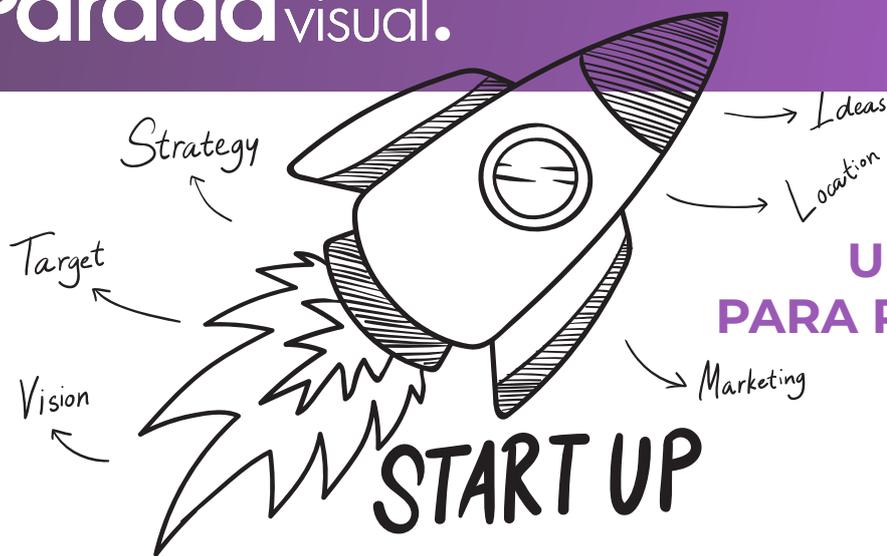
Para ello, Sony vuelve a innovar, mostrando su procesador cognitivo XR, capaz de detectar y analizar de forma inteligente cada objeto de la imagen, lo que permite obtener un detalle y un contraste excepcionales para una experiencia visual aún más realista. Es una experiencia televisiva revolucionaria que vamos a ofrecer a nuestros clientes.

Para obtener más información sobre los nuevos modelos de televisores Sony BRAVIA XR, vea el vídeo de anuncio de Sony BRAVIA XR aquí o visite el sitio web de BRAVIA XR: <https://www.sony.com/fr-ma/electronics/bravia-xr>

SONY EN ORIENTE MEDIO Y ÁFRICA

Sony Middle East and Africa FZE, es una filial propiedad de Sony Corporation y la sede regional para las regiones de Oriente Medio y África. La empresa se dedica a los negocios de productos de electrónica de consumo, medios de grabación y energía, electrónica móvil (Car Audio) y entretenimiento informático, (PlayStation) de Sony en más de 40 países de la región.

Además de las operaciones de almacenamiento en las instalaciones de la Zona Franca de Jebel Ali en Dubai, Sony Oriente Medio y África dirige la ejecución de diversas actividades de logística, ventas, marketing, publicidad y servicio al cliente a través de sus socios comerciales. 273 centros de servicio de terceros acreditados refuerzan la presencia de Sony en los mercados clave de la región.



LA MARCA EMPLOYER UN TEMA ESTRATÉGICO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS Y START-UPS

Tanto para las grandes empresas como para las pequeñas o las nuevas empresas, cuidar la imagen de marca de su empleador es de suma importancia. De hecho, una empresa que gestiona bien su marca de empleador atrae talento con mayor facilidad, retiene su capital humano y disfruta de una mejor reputación en el mercado.

La marca empleadora es una prioridad tanto para las grandes empresas como para las pymes. Sea cual sea el tamaño de la empresa, cuidar la imagen de marca de su empleador es de suma importancia. Para las grandes empresas, la marca empleadora es una necesidad desde hace unos años, y la mayoría de ellas están interesadas en el tema.

Su principal problema es protegerse contra las crisis de comunicación, mediante la planificación de una estrategia de comunicación eficaz.

La problemática de las pymes es diferente, aunque sean eficientes, carecen de visibilidad. El desarrollo de la marca de empleador les permitiría mejorar su imagen, para establecerse con éxito en el tejido socioeconómico y, al mismo tiempo, conservar la lealtad de los empleados.

Con las transformaciones tecnológicas, de comportamiento de lo digital y la llegada de nuevas generaciones al mercado laboral, el desafío de atraer y retener talento está adquiriendo nuevas dimensiones. De hecho, se trata de crear puntos de contacto, que permitan a los jóvenes familiarizarse con la empresa y sus valores. Lo digital juega un papel de facilitador, es vector de influencia para la empresa y su marca empleadora.

Para el fundador de la start-up Disruptia, Othman Mdidech, este es un enfoque basado en la transparencia, que primero implica construir una identidad que se corresponda con los valores de la empresa.

“Es más importante enfocar la inversión en la construcción de la identidad patronal aguas arriba de la 'marca', que será resultado de la comunicación”, además señala que este enfoque debe realizarse de forma natural, “no dudamos en comunicarnos en nuestras redes profesionales como LinkedIn, porque estamos orgullosos de mostrar lo que hacemos, dónde lo hacemos y quiénes somos, sin caer en la trampa de la comunicación forzada para marcar una casilla con un nombre: marca de empleador”.

Del mismo modo, Othman Mdidech, explica “Disruptia es un nuevo tipo de agencia de publicidad digital en Marruecos. Un género nuevo por tres motivos: El primero es una elección empresarial donde hemos optado por subcontratar todas las profesiones técnicas (diseño, video, desarrollo), con el fin de mantener la agilidad en las necesidades específicas de cada uno de nuestros clientes. La segunda innovación de nuestra agencia es posicionarnos en Growth Marketing y Automation, mientras que la tercera es que amamos la innovación y la disrupción, por eso hemos decidido crear productos y servicios innovadores internamente. También somos lo que se llama un estudio de puesta en marcha”.

Finalmente, establecimos un sistema de remuneración que aún estaba en línea con nuestros valores: santo, honesto y transparente. Cada miembro del equipo tiene objetivos muy claros y alcanzables, clasificados por bloques de objetivos individuales, así como un grupo de objetivos colectivos”, dice Othman Mdidech. Porque es una inversión a “largo plazo”. “Al final, ¿qué impacto y retorno de la inversión de una marca de empleador, construido sobre la base saludable de una verdadera identidad de la persona jurídica? Tenemos todo para ganar y muchas veces nos sorprende la velocidad de propagación de esta victoria”, dice el empresario.



ORANGE INAUGURA SU QUINTO CENTRO DIGITAL EN LA REGIÓN DE ÁFRICA Y ORIENTE MEDIO EN ABIDJAN.



El grupo de telecomunicaciones Orange, decidido a crear un Centro Digital en cada país en el que opera el Grupo para apoyar a las start-ups de aquí a 2025, en el marco de su estrategia Engage 2025, acaba de inaugurar en Abiyán su 5º Centro Digital en la región de África y Oriente Medio.

El grupo de telecomunicaciones Orange y la Cooperación Alemana (GIZ), inauguraron recientemente, en Abiyán (Costa de Marfil), el Centro Digital Orange, un ecosistema enteramente dedicado al desarrollo de las competencias digitales y la innovación.

Con una superficie de 1.200 m², el Orange Digital Center de Costa de Marfil reúne en un mismo lugar los cuatro programas estratégicos del Grupo Orange, a saber, una escuela de códigos Orange Digital Academy, un taller de fabricación digital FabLab Solidaire, apoyado por la Fundación Orange, un acelerador de start-ups, Orange Fab y Orange Ventures Africa, el fondo de inversión del Grupo Orange.

Todos estos programas son gratuitos y están abiertos a todos. Van desde la formación digital de los jóvenes (el 90% de estos cursos son de formación práctica), hasta el apoyo a los responsables de proyectos, pasando por la aceleración de las empresas de nueva

creación y la inversión en ellas. Orange y la Cooperación Alemana, a través de la GIZ, están trabajando para alcanzar su visión común de "fomentar la empleabilidad de los jóvenes, el acceso de las mujeres y las niñas a los puestos de trabajo relacionados con las TIC, al tiempo que apoyan el crecimiento sostenible y la transformación digital en Costa de Marfil".

También en colaboración con Amazon Web Services (AWS) re/Start, Orange tiene previsto ofrecer un programa gratuito de formación y certificación de habilidades en la nube, de 12 semanas de duración y a tiempo completo, para que los solicitantes de empleo puedan lanzar sus carreras en la nube en 18 países, a través de los Centros Digitales de Orange en África y Oriente Medio.

Hasta la fecha, se han abierto ocho Centros Digitales Orange en: Túnez, Senegal, Etiopía, Camerún, Costa de Marfil, Jordania, Marruecos y Malí. Otras inauguraciones llegarán a finales de 2021 y durante 2022.

Finalmente, esta ceremonia se celebra en presencia de las más altas autoridades políticas y administrativas del país, así como del embajador alemán en Costa de Marfil y de la GIZ.



EL PAGO SIN CONTACTO SIGUE CRECIENDO CON FUERZA

El pago sin contacto en Marruecos continuó su fuerte crecimiento durante los nueve primeros meses de este año. El mismo presenta una ratio sin contacto del 32,5% en número y del 15,7% en importe, frente a una tasa del 9,2% en número y del 3,7% en importe, durante el mismo período de 2020, según el Centre Monétique Interbancaire (CMI).

Indica el CMI en su último informe sobre la actividad de pago electrónico marroquí, "que continúa la paulatina pero fuerte adopción del pago sin contacto, así hemos pasado de un ratio sin contacto del 9,2% en número, y del 3,7% en importe durante el período de los primeros 9 meses de 2020, a un ritmo del 32,5% en número y 15,7% en importe durante el período de los primeros 9 meses de 2021".

Por otra parte, el CMI informa que las tarjetas emitidas por los bancos marroquíes, alcanzaron un saldo vivo de 18,1 millones de tarjetas, (+5,2% en comparación con el final de 2020),

incluyendo casi 10 millones de tarjetas con funcionalidad sin contacto.

Según la misma fuente, 17,9 millones de tarjetas de "Pago y Retirada", están bajo la marca Visa, Mastercard y la marca nacional cmi y Cobadge cmi-mastercard.

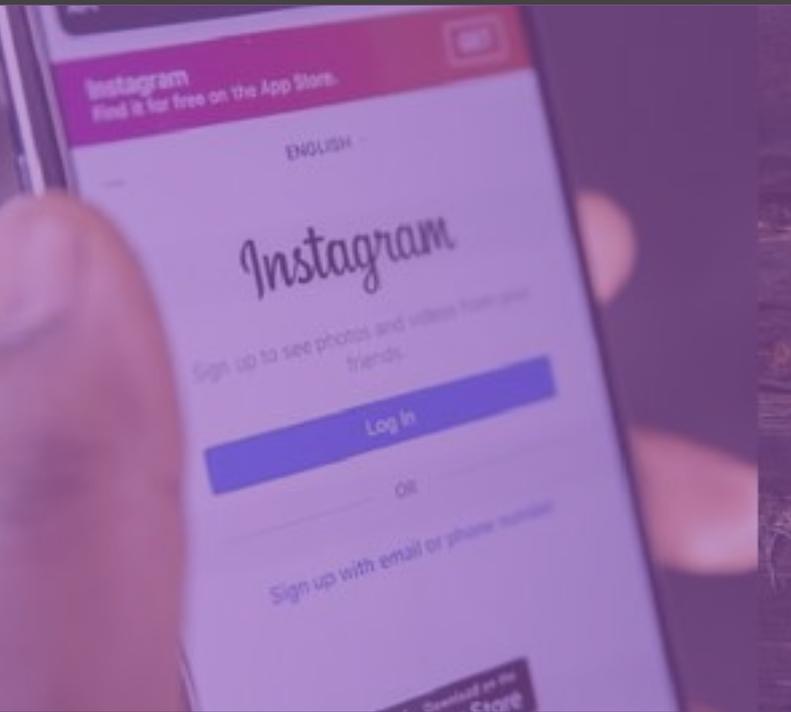
Este crecimiento del número de tarjetas, es el resultado de un aumento significativo del número de tarjetas con la etiqueta Mastercard (+15,3%), un aumento moderado del número de tarjetas con la etiqueta Visa (+4,7%) y un ligero aumento del número de tarjetas con las etiquetas cmi y Cobadge cmi-mastercard (+0,4%).

Por su parte, las tarjetas de marca blanca registraron un fuerte descenso del 48,2% respecto a finales de diciembre de 2020.

El saldo de tarjetas cmi y Cobadge cmi-mastercard ascendía a 3,6 millones de tarjetas a 30 de septiembre, de las cuales 2,5 millones eran tarjetas cmi y 1,1 millones tarjetas Cobadge cmi-mastercard.

Las tarjetas de prepago, que representan 1,9 millones de tarjetas en circulación, se dividen en un 65,3% en tarjetas Visa, un 18,4% en tarjetas Mastercard y un 16,2% en tarjetas cmi.





CUANDO INSTAGRAM SE VUELVE TÓXICO

Muy apreciado por millones de jóvenes, Instagram no obstante es perjudicial para su salud mental, por su modelo que favorece el embellecimiento en detrimento de lo natural.

Al crear Instagram en 2010 en Silicon Valey, Kevin Systrom y Mike Krieger, dos estudiantes de la Universidad de Stanford, probablemente estaban lejos de imaginar que su nuevo hallazgo sería tan popular entre los jóvenes. Su adquisición por parte de Facebook en 2012 aumentó su aura y explotó su audiencia. En Marruecos, el 51,6% de los usuarios de Internet de entre 16 y 64 años lo utilizan, según el informe Global Digital Insights de 2021 publicado por We Are Social y Hootsuite.

Si tanto entusiasmo despierta la red social, es gracias a su atractivo modelo que permite a sus usuarios publicar fotos cuidadosamente retocadas con filtros, para revelar en esta multitud virtual, una imagen que contrasta, en muchos aspectos, con la realidad. Los adolescentes son los más expuestos, e Instagram lo sabe.

Según el Wall Street Journal, una encuesta interna realizada por sus propios investigadores, sociólogos y científicos de datos, reveló su impacto negativo en su salud mental. "Empeoramos la relación con su cuerpo de uno de cada tres adolescentes", decía una diapositiva de la red social difundida durante una reunión interna en 2019.

Estos expertos indican que los adolescentes son conscientes de que la aplicación es mala para su salud mental, pero que se ven

obligados a consultarla por temor a perderse una tendencia cultural o social. El artículo también revela que los responsables de esta red social, no siguieron las recomendaciones de los investigadores, quienes propusieron reducir la exposición al contenido de moda y en cambio favorecer las publicaciones de amigos cercanos. Para ellos, esto distorsionaría el concepto mismo de Instagram: establecer una competencia fotogénica.

En este ring virtual, no todo el mundo está boxeando en la misma categoría. Los influencers dictan su ley allí. Estas estrellas, seguidas por cientos de miles de suscriptores, son consideradas expertas en moda y referentes de belleza. Y muchos de sus suscriptores sueñan con reunirlos.

Todos los medios son buenos, a sus ojos, para lograr su fin. Incluso si eso significa seguir una dieta específica con el riesgo de caer en anorexia, o peor aún. "Esta búsqueda frenética de un bienestar que no podemos alcanzar (...) conduce inevitablemente a trastornos psicológicos, a veces incluso a patologías psiquiátricas realmente graves", explica.

Algunos incluso, llegan a suicidarse después de que sus suscriptores se burlen de sus publicaciones. Lo que tal vez no sepan es que estos influencers a los que idolatran son verdaderos empresarios, algunos de los cuales incluso ganan hasta 25.000 dirhams por publicación en Marruecos. Marketing publicitario que en su mayoría coquetea con mentiras para seducir a su audiencia, para disgusto de sus seguidores.



LOS ACTORES MONTAN SU OBSERVATORIO

Con el fin de unir a todos los actores digitales y lograr la soberanía digital, expertos en la materia, se reunieron recientemente, para dar a luz al Observatorio Marroquí de Soberanía Digital (OMSN).

El Observatorio Marroquí de la Soberanía Digital (OMSN), un think tank que reúne a expertos, académicos e investigadores especializados en el mundo digital, celebró recientemente, su asamblea general constitutiva (AGC) en Rabat, con el objetivo de elegir al presidente de esta estructura, así como los miembros de su junta ejecutiva. Elegido al final de esta asamblea, Mustapha Meloui, nuevo presidente de WHON, acogió con satisfacción la creación de esta estructura, que trabajará activamente para contribuir al proyecto digital en Marruecos.

Así como también, colaborar con todos los actores y asociaciones gubernamentales, con el fin de implementar recomendaciones del informe sobre el Nuevo Modelo de Desarrollo, en lo que respecta a la transición digital y la aceleración de la digitalización de la administración pública. Dijo Meloui en su

discurso, “tengo plena confianza en que nuestro país cuenta con los activos necesarios para un verdadero despegue digital”

Además Meloui señaló, “que la reciente creación de un ministerio dedicado a la transición digital y la reforma de la administración, es la prueba real de que la tecnología digital es una prioridad estratégica para nuestro país”.

Asimismo, la OMS tiene como objetivo, según sus estatutos, “unir a todos los actores digitales y otros de la soberanía digital, como eje estratégico de Marruecos, para desarrollar estudios e informes en torno a este tema y áreas afines, además de apoyar, sensibilizar y asesorar a las organizaciones para el despliegue de una estrategia digital”.

También tiene como objetivo organizar eventos, establecer una plataforma de intercambio y reflexión en torno a temas digitales y reunir a empresas y actores en el campo, para el surgimiento de un ecosistema digital soberano marroquí.



MyCAMPUS

APRENDIZAJE MÓVIL: CREDIT DU MAROC PREMIADO INTERNACIONALMENTE

Un año después de su lanzamiento, "My Campus", la aplicación de aprendizaje móvil de Crédit du Maroc, ha ganado una distinción internacional.

Acaba de ganar el premio Coup de cœur del jurado, en los Mobile Learning Awards 2021, una reunión anual organizada por TeachOnMars, un especialista europeo en Ed-Tech, particularmente en aprendizaje móvil. Desde 2018, esta competencia ha recompensado a los diseñadores de capacitación móvil más excepcionales cada año y permite compartir las mejores prácticas de aprendizaje móvil.

Para esta cuarta edición, que contó con la participación de varios grandes grupos internacionales, cada participante tuvo que presentar su proyecto a un jurado compuesto por profesionales del sector.

La competencia incluye varias categorías. Crédit du Maroc, compitió por esta edición de 2021 en la categoría "implementación y lanzamiento", los primeros 6 meses más

exitosos de una nueva aplicación de aprendizaje móvil. El banco ganó así, el premio Coup de cœur du jury, que premia la arquitectura, el estilo gráfico y editorial, así como la interactividad conferida por la aplicación "My Campus" a los empleados de Crédit du Maroc.

Como recordatorio, "My Campus" es una aplicación de formación 100% dedicada a los empleados bancarios. Les permite aprender más sobre sus profesiones, consolidar sus conocimientos y enriquecer sus conocimientos.

"My Campus", está disponible en dispositivos móviles, tabletas y PC, en modo en línea o fuera de línea.

Finalmente subraya la filial marroquí, de la Grupo Crédit Agricole France, "este premio representa una verdadera consagración para los equipos de la Universidad Crédit du Maroc, que hace que la actualización de las competencias de los empleados de Crédit du Maroc sea una prioridad, al servicio del éxito del Proyecto Humano del banco".

SOLUCIONES **INFORMÁTICAS**

**PÁGINA
WEB**



**CALL
CENTER**



**TIENDAS
ONLINE**



+34 919 158 215
+34 744 638 917
info@sinux.es
www.sinux.es

Y MUCHAS COSAS MÁS



FEZ-MEKNES

CRI REFUERZA SU ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN DIGITAL

El Centro Regional de Inversiones de Fez-Meknes (CRI), está implementando su hoja de ruta digital. Como parte de su nueva estrategia de promoción regional, el CRI presenta su nuevo portal que ofrece a inversionistas, emprendedores y líderes de proyectos soluciones 100% digitales.

El Centro Regional de Inversiones de Fez-Meknes (CRI), acaba de colocar uno de los principales ladrillos de su plan de digitalización global. Se trata del lanzamiento oficial, anunciado esta semana por los responsables del centro, del portal creado como parte de la nueva estrategia de promoción territorial.

Este logro sigue al de la plataforma CRI-Invest que es, hoy, el canal único para procesar y recibir archivos de inversión. "Diseñado para optimizar la experiencia del usuario, este portal es una de nuestras prioridades, ya que será considerado como un escaparate, tanto para el IRC, como para toda la región", indica la gerente general del CRI Fès-Meknes, Yassine Tazi.

Accesible en el enlace www.fesmeknesinvest.ma, el nuevo portal está destinado a inversores, emprendedores, y promotores de proyectos de ideas y socios. También ofrece una navegación intuitiva e interactiva, organizada en cuatro secciones principales, a saber, "la Región", el "CRI Fès-Meknès", "J'investis" y "servicios electrónicos".

De hecho, el nuevo sitio ofrece contenido enriquecido, presentando información clave sobre la región, su monografía, sus fortalezas y factores de atractivo: sus sectores y proyectos emblemáticos. Así como sus estrategias de desarrollo.

También permite conocer el CRI Fès-Meknes en su versión 2.0, en particular su organización, sus misiones y su nueva gama de servicios tras la reforma de los CRI, introducida por la ley 47-18. El sitio también incluye áreas dedicadas a la prensa y publicaciones (guías, reportajes y revistas de información).

A través de la sección "Yo invierto", los usuarios tienen acceso a todas las herramientas de apoyo, para llevar a cabo sus proyectos de inversión. Descubrimos así la guía de tenencia de la tierra para la región, una verdadera herramienta práctica de toma de decisiones, para inversores que deseen descubrir las oportunidades en suelo industrial, logística y servicios de la región. También descubrimos la guía de creación de empresas, o de ofertas de incentivos, presentando todas las fórmulas de financiación, subvenciones, apoyo técnico o formativo, a nivel nacional y autonómico, desglosadas por tipo de negocio y sectores de actividad.

Soluciones 100% digitales para inversores, como parte de su enfoque centrado en las necesidades de los inversores, el CRI Fès-Meknès, ha dedicado un apartado a sus E-services. Soluciones 100% digitales para apoyar a los inversores y facilitar sus trámites, durante todas las fases de sus proyectos. Incluye, en particular, análisis sectoriales, con más de 250 expedientes llave en mano, detallados por sector, rama y actividad.

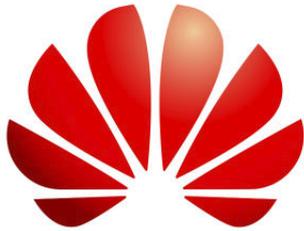
Los inversionistas también pueden tener acceso a los barómetros de inversión y negocios, que monitorean la dinámica de inversión y la salud económica y financiera de las empresas en la región.

Para facilitar la creación y financiación de proyectos, los responsables de CRI han puesto en marcha un simulador legal que permite al usuario, elegir la forma más adecuada a su actividad futura, y un "plan de e-business" que presenta una herramienta práctica e interactiva para simplificar su primer plan de negocios.

Los líderes de proyecto o inversores también pueden acceder al "E-RDV", para concertar citas online con los distintos servicios de CRI y al "E-conciliación / E-reclamación", para la tramitación online de reclamaciones y posibles disputas, que se hayan producido durante la realización o funcionamiento de sus proyectos.



INNOVACIÓN ÁRABE 2021 HUAWEI ANALIZÓ LAS TECNOLOGÍAS EMERGENTES



HUAWEI

El evento anual recogió a líderes de gobiernos regionales y actores clave de la industria de las TIC recientemente en GITEX Global.

Huawei, uno de los principales proveedores mundiales de infraestructura y dispositivos inteligentes de tecnología de la información y las comunicaciones (TIC), anunció que el Día de la Innovación Árabe de Huawei 2021, se llevó a cabo recientemente en el Al Mutaqa Ballroom, Dubai World Trade Center, Emiratos Árabes Unidos.

Al margen de GITEX Global, el evento anual reunió a líderes gubernamentales de la región, académicos, analistas y reguladores de la industria, así como al equipo de liderazgo de Huawei.

La conferencia de este año se llevó a cabo bajo el tema "Una colaboración para impulsar las innovaciones en el mundo Árabe". El discurso de apertura estuvo a cargo de Catherine Chen, vicepresidenta Senior, directora de la junta directiva y presidenta del departamento de comunicaciones y asuntos públicos de Huawei. A esto le siguieron discursos de ministros y altos funcionarios de gobiernos árabes, organizaciones industriales regionales e internacionales y actores de alto nivel en el sector de las TIC de diferentes sectores verticales e industriales.

El Día de la Innovación Árabe de Huawei 2021, tuvo como objetivo trazar la hoja de ruta para la adopción de tecnologías emergentes en el mundo árabe, destacando la importancia de la ciberseguridad y discutiendo los beneficios de integrar tecnologías como 5G, Cloud e IA en el desarrollo de verticales, industrias clave, empresas y servicios. El evento también reafirmó el papel fundamental que

desempeñan las TIC en el crecimiento socioeconómico de la región, incluido el apoyo a los ambiciosos planes y visiones nacionales de los Estados árabes, que sitúan el desarrollo de las TIC en el centro de sus preocupaciones.

Al comentar sobre la importancia de este día, el Sr. Steven Yi, presidente para la región de Oriente Medio de Huawei, dijo: "Durante más de dos décadas, Huawei ha colaborado con entidades públicas y privadas, líderes en todo el mundo en términos de digitalización.

En el contexto de la pandemia, la digitalización se ha acelerado en todo el mundo, lo que ha permitido que las economías se recuperen y crezcan durante este momento difícil.

En la edición de este año, nos enorgullece reunir a las principales voces de la región y de todo el mundo, para proporcionar una visión en profundidad del papel que desempeñarán las TIC en la transformación digital, de los países del mundo árabe durante los próximos años".

Esta conferencia llegó en un momento en que los sectores público y privado están realizando inversiones críticas en infraestructura de TIC. Se espera que el gasto en TI en Oriente Medio y África del Norte (MENA), alcance los 171.000 millones de dólares este año, con un aumento del 4,5% desde 2020, según Gartner, una firma de consultoría e investigación tecnológica.

La innovación digital es ahora la prioridad en la cara de muchos planes nacionales de desarrollo en el Medio Oriente y se considera un ingrediente crucial para diversificar las economías locales, crear puestos de trabajo en el futuro y, al mismo tiempo, acelerar el desarrollo sostenible.



TRANSFORMACIÓN DIGITAL: GOOGLE INVIERTE MIL MILLONES DE DÓLARES EN ÁFRICA

A medida que la economía digital crece en África, se espera que se creen alrededor de 1,7 millones de puestos de trabajo en el continente para 2025. Una bendición para el mayor gigante tecnológico, Google, que recientemente delineó su estrategia para aprovechar este potencial.

Google acaba de anunciar una inversión de mil millones de dólares, durante cinco años para cubrir una variedad de iniciativas, desde mejorar la conectividad, hasta invertir en nuevas empresas, en la parte de un evento llamado "Google para África" para apoyar "la transformación digital" en el continente africano.

El plan incluirá la transformación digital de empresas, así como la de organizaciones sin fines de lucro, que trabajan para mejorar vidas en todo el continente.

Al mismo tiempo, se tendrá en cuenta, la contribución del cable submarino al continente, para acelerar las velocidades de Internet de las pequeñas empresas, ofrecer préstamos a bajo interés, a las pequeñas empresas, invertir en startups africanas e impartir formación profesional, etc.

Dijo Sundar Pichai, director ejecutivo de Google, "Hemos logrado un gran progreso juntos durante la última década, pero aún queda trabajo por hacer para que Internet sea accesible, asequible y útil para todos los africanos"

Además Sundar afirmó, "Me complace reafirmar nuestro compromiso con el continente, a través de una inversión de mil millones de dólares durante cinco años, para apoyar la transformación digital de África, para cubrir una gama de iniciativas que van desde la mejora de la conectividad, hasta la inversión en nuevas empresas".

Según el CEO, Google ha capacitado a seis millones de personas para mejorar sus habilidades digitales.

Del mismo modo, la multinacional de Internet también ha capacitado a 80.000 desarrolladores de toda África, y ha apoyado a más de 80 nuevas empresas para recaudar fondos de capital de riesgo globales, creando miles de puestos de trabajo.

Con esta iniciativa, Google ha anunciado su intención de invertir en proyectos que se implementarán en todo el continente.



SAMSUNG LANZA SU PRIMERA SALA DE PRENSA MENA

Con el fin de mantener siempre informados a sus clientes y a los medios de comunicación de sus últimas novedades, Samsung Electronics acaba de anunciar el lanzamiento de Samsung Newsroom Middle East and North Africa (MENA).

Samsung Newsroom Middle East and North Africa (MENA), servirá como fuente oficial de noticias de Samsung Electronics para los medios y los consumidores en la región MENA.

Este lanzamiento es parte de la visión de la compañía, de responder a los clientes y mantenerlos informados de las últimas noticias y anuncios de Samsung en árabe, para llegar aún más al público en nueve países MENA.

Esta primera sala de prensa de Samsung en la región MENA, complementará la sala de prensa global de Samsung y ofrecerá una amplia gama de contenido, desde comunicados de prensa y características de productos Samsung, hasta imágenes, videos e infografías de alta calidad, así como anuncios de lanzamiento de productos e iniciativas de la

empresa.

La sala de redacción integrará contenido personalizado en árabe, para una audiencia más amplia en la región MENA. Además, contará con voceros de Samsung MENA y destacará temas regionales, iniciativas y actividades de RSE.

Con este nuevo lanzamiento, Samsung Electronics MENA, ratifica su compromiso con el mercado local, para ofrecer la mejor experiencia e interacción con la marca.

La plataforma aprovechará sus recursos, para compartir historias, entrevistas y opiniones exclusivas con representantes de la industria en tiempo real. La nueva sala de redacción en línea es la 33ª que Samsung Electronics lanza en el mundo.

Del mismo modo, es una empresa especializada en la fabricación de productos electrónicos, Samsung Electronics, es una filial al 100% del Grupo Samsung, uno de los principales chaebol coreanos.

Asimismo, en 2019, emplea a 308,745 personas y es la 13ª empresa más grande del mundo según la lista Forbes Global 2000.

Finalmente, la empresa está redefiniendo televisores, teléfonos inteligentes, dispositivos móviles, tablets, cámaras digitales, sistemas de redes y sistemas de memoria, LSI y soluciones LED.





Feria Digital Semantic Systems

9, 10 y 11 de noviembre

REGÍSTRATE Y DESCUBRE LO ÚLTIMO EN TECNOLOGÍA

[www.https://semanticsystems.eventscase.com/ES/smticdigital](https://semanticsystems.eventscase.com/ES/smticdigital)



SEMANTIC SYSTEMS ORGANIZA LA SEGUNDA EDICIÓN DE SMTICDIGITAL

Del 9 al 11 de noviembre, Semantic Systems ofrecerá 21 ponencias con expertos en las últimas tendencias y estrategias en el ámbito de la Inteligencia Artificial, la Ciberseguridad, la Industria 4.0, ERP, o la Digitalización de operaciones financieras.

Semantic Systems es una empresa del sector TIC y proveedor global de soluciones tecnológicas a las empresas industriales en sus procesos de Transformación Digital, ha organizado la feria digital #SMTicDigital. Un programa virtual de inmersión en las últimas tendencias TICS.

Durante las jornadas los expertos se acercarán a distintos aspectos del campo de la Ciberseguridad, la protección de los datos más sensibles, la ingeniería social, las amenazas en

la era post-pandemia, los ataques más dañinos a PYMES, o la redefinición de la seguridad empresarial. Desgranarán también casos de éxito de la Inteligencia Artificial.

La Industria 4.0 se abordará en distintas sesiones donde se hablará de la Realidad Extendida, o como optimizar la planta mediante el control digitalizado.

Las sesiones abordarán un tema de actualidad referente a Infraestructuras IT: La estrategia del espacio de trabajo digital seguro y flexible.

El ERP tendrá también su espacio en este completo programa donde se podrán conocer más de cerca las ventajas de externalizar el SAP con Semantic Systems.



ALTA VOZ JABRA IDEAL PARA SUS REUNIONES EN LÍNEA

En Parada visual hacemos un gran esfuerzo para dar la mejor orientación en materia de centros de comunicaciones, especialmente en su equipamiento con los mejores dispositivos tecnológicos, con ese interés le recomendamos estos altavoces especiales para Comunicaciones Unificadas.

Detalles interesantes de estos excelentes altavoces:

Puede convertir cada habitación en una sala de reuniones.

Es oportuno para conferencias telefónicas individuales y con grupos pequeños de hasta cuatro personas.

Llamadas en conferencia con una calidad de sonido y control óptimo.

Conversaciones nítidas gracias al micrófono omnidireccional de 360 grados, cancelación de eco, control de llamadas y botones sensibles al tacto

Altavoz portátil completamente optimizado para la movilidad y la mejor experiencia de usuario.

Simplemente conéctelo al ordenador con el cable USB o a su móvil, tablet o auricular vía Bluetooth

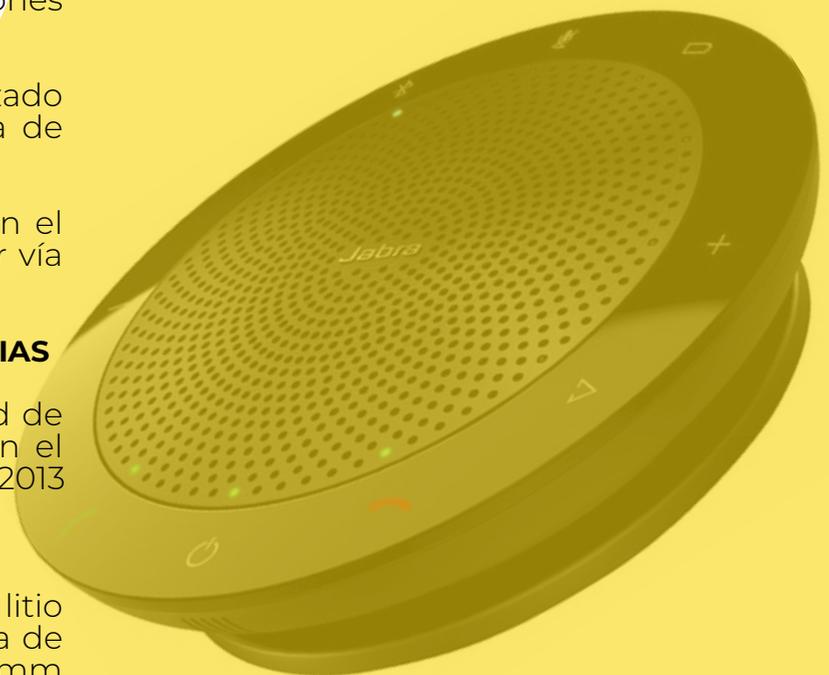
PRESTIGIOSO ALTAVOZ PARA CONFERENCIAS

Reconocido como el número 1 en calidad de sonido (voz y música) y galardonado con el premio de diseño Red Dot Design Award 2013

CONTENIDO DEL PAQUETE:

1 x Jabra Speak 510, batería de iones de litio incluida, estuche de viaje, folleto con guía de inicio rápido - 120 mm de diámetro y 33 mm de altura, color: negro

Equipe su centro de operaciones con este potente altavoz y agréguele calidad a su sistema de trabajo.



okdiga

SOLUCIONES INTEGRALES DE CONTACT CENTER

+34 910 606 103 | www.okdiga.com

