

Parada visual.

DICIEMBRE 2021 | PARADAVISUAL.COM

**TENDENCIAS
EN REDES**

**INTELIGENCIA
ARTIFICIAL**

OMNISCANALIDAD

**AUTOMATIZACIÓN
INTELIGENTE**

**TRANSFORMACIÓN
DIGITAL**

04 **NOTICIAS**



08

WATERFIELD TECHNOLOGIES



14

UNIT4 ADQUIERE COMPRIGHT



22

METAVERSO



26

ATOS Y NVIDIA

32 **LATAM**



34

**CARLOS ANCHANTE
DIRECTOR
SEIDOR TECHNOLOGIES**



36

**INVERSIÓN TECNOLÓGICA
EN SECTOR CONTACT CENTER**



40

**INVERSIÓN TECNOLÓGICA
EN SECTOR CONTACT CENTER**

46 **MAROC**

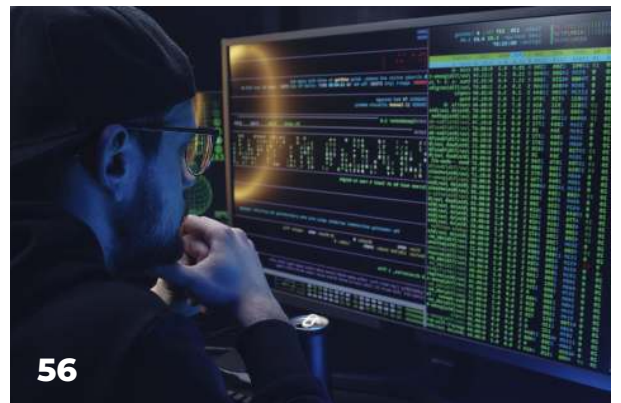


**"SUPER DEVICE"
DE HUAWEI**



52

5G-DATACENTERS



56

CIBERSEGURIDAD

58 **EVENTOS**

59 **REVIEWS**

Paradavisual.

+

+ **Anuncia**
CON *Nosotros*



WWW.PARADAVISUAL.COM



skit

VOICE AI COMPANY, APUNTA A RECLUTAR 1000 NUEVOS EMPLEADOS EN 2022

La compañía de inteligencia artificial de voz, Skit, dijo que contratará a 1000 empleados el próximo año, su nivel más alto hasta ahora, en diversos roles y conjuntos de habilidades dinámicas para la expansión comercial estratégica y técnica. La compañía ahora se está preparando para satisfacer la demanda cada vez mayor de ejecutar proyectos a medida que desarrolla su equipo para atender a los clientes empresariales globales y resolver las consultas del centro de contacto para un grupo demográfico más amplio.



Desde sus inicios, la compañía ha fortalecido su fuerza laboral en más de 6 veces a más de 200 empleados y ha construido un sólido ecosistema de socios que cubre múltiples industrias como banca, seguros, comercio electrónico, bienes de consumo duraderos, viajes y hotelería, logística, entre otros para apoyar sus crecientes ingresos y base de clientes. Actualmente, la compañía está contratando para puestos que incluyen nombramientos senior clave en productos, ingeniería, ingresos, marketing, nombramientos en la junta, recursos humanos y equipos de crecimiento. Además, Skit planea incorporar roles de CXO para Producto, Marketing y Entrega para solidificar aún más su peldaño de liderazgo.

Al tiempo que garantiza evaluaciones, bonificaciones y promociones programadas para los empleados actuales, Skit ahora tiene como objetivo contratar agresivamente en tres mercados principales, incluidos los EE. UU., El sudeste asiático y la India.

"Nuestro producto, VIVA, que cuenta con el respaldo de más de 10 millones de horas de datos de capacitación y la capacidad de sentir las emociones y la intención subyacentes, ha sido diseñado para enfrentar los matices y los requisitos únicos del panorama contemporáneo.

Con el objetivo de escalar la empresa por 10 veces En el próximo año, nuestra prioridad es aumentar primero nuestros equipos de Ventas, Entrega y Tecnología que estarán a la vanguardia de la trayectoria de crecimiento explosivo de Skit.

Actualmente estamos invirtiendo en personas capacitadas y talentosas que impulsarán este éxito e innovarán para construir un ecosistema. de conversaciones naturales entre el hombre y la máquina, creando un mundo donde las interfaces de voz son las principales ", dijo Sourabh Gupta, cofundador y director ejecutivo de Skit.

TENDENCIAS QUE SE PERFILAN EN LOS PRÓXIMOS AÑOS

Entre las tendencias que se perfilan con fuerza para los próximos años están las redes globales que utilizarán 5G, se estima que serán el 40% en 2024, y así se manejará el 25% del tráfico móvil a escala global.

Además, el 5G y el borde potenciarán otras tecnologías como la inteligencia artificial, IoT, Machine Learning y Blockchain. La nube híbrida será clave para garantizar una mejor gestión y visibilidad de los datos, así como para garantizar que los datos permanezcan accesibles y seguros. Esto, tomando en cuenta que el 83% de los usuarios de la nube busca una infraestructura consistente y capacidad para operar desde el centro de datos a la nube.

De acuerdo con el director de Dell Technologies, el 90% de las organizaciones cree en los beneficios de un modelo as a Service, pero solo el 25% ha hecho la transición a él. Mientras que el 70% piensa que implementar un modelo as a Service le permitirá ser más ágil.

De igual manera, se estima que habilitar a la fuerza de trabajo para realizar sus funciones desde cualquier lugar es fundamental en la nueva realidad.

Un estudio realizado por Dell, indica que el 57% de las empresas encuestadas reportó mejoras en su productividad y en la retención de su personal.

Así las cosas, los ciberataques continúan como una de las preocupaciones latentes en las organizaciones públicas y privadas en todo el mundo. Aproximadamente 30% de las organizaciones ve a la privacidad de los datos y la ciberseguridad como una barrera para lograr su transformación digital.

En 2020 se robaron 30 mil millones de registros de datos, más que en los últimos 15 años anteriores juntos. Sin duda, y a manera de conclusión, estas tendencias jugarán un papel importante en el proceso de la transformación digital y la recuperación económica.



5G, Edge, multicloud, as a Service, work everywhere y seguridad se apuntalarán en 2023, de acuerdo con lo que estima Juan Francisco Aguilar, director general de Dell Technologies México.





TOKIO MARINE SE ASOCIA CON WIZ.AI PARA AUTOMATIZAR EL SERVICIO AL CLIENTE A TRAVÉS DE UN TALKBOT CONVERSACIONAL DE IA

Yakarta, Indonesia. En su reciente iniciativa de transformación de la digitalización regional, P.T. Asuransi Tokio Marine Indonesia ("TMI") se asoció con WIZ.AI, un proveedor de inteligencia artificial de voz de la ASEAN, para lanzar su Talkbot de voz conversacional AI.

TMI tiene un fuerte compromiso de dar prioridad a la satisfacción del cliente, guiado por su misión principal "Ser una buena empresa". Combinando la eficiencia de las soluciones de autoservicio y la calidez de los compromisos humanos, los Talkbots han mejorado la puntuación de satisfacción del cliente de TMI en todos los ámbitos.

El Talkbot es indistinguible de un agente de centro de llamadas humano, y más del 95% de las personas que llaman no pueden notar la diferencia. Incorpora técnicas de inteligencia artificial, como pausas, reconocimiento de intenciones y tono y tono variables para interactuar con el cliente de una manera natural similar a la humana. También está respaldado por sus tecnologías patentadas de procesamiento de lenguaje natural y comprensión del lenguaje natural, que permiten que Talkbot comprenda y hable varios idiomas diferentes de la ASEAN.

Los Talkbots de WIZ.AI trabajan en estrecha colaboración con los agentes humanos de TMI y solo las llamadas que se hayan identificado que requieran más de un toque humano se canalizarán a un agente humano. Esto cultiva un centro de contacto más ágil, que impulsa la capacidad de servicio de TMI y la eficiencia laboral.



TOKIO MARINE



WIZ HOLDINGS



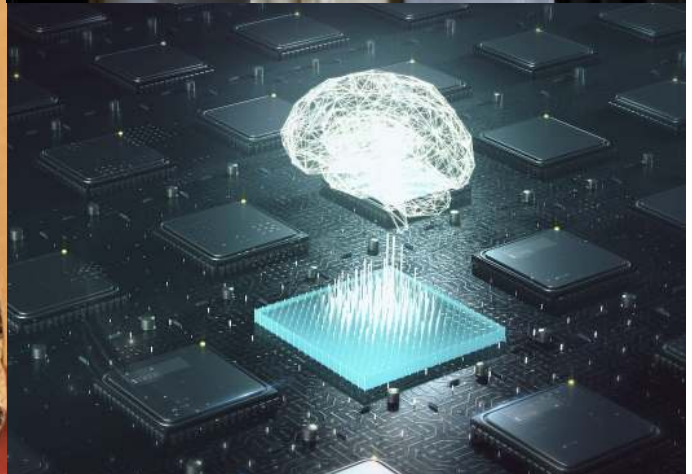
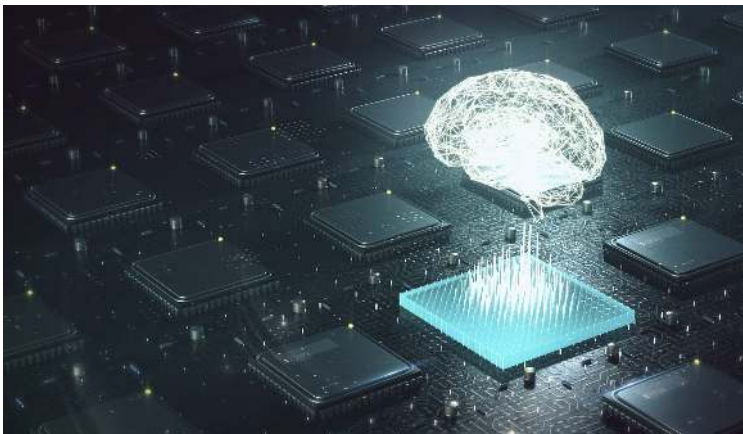
El Sr. Sancoyo Setiabudi, CEO de TMI, comentó: "La era digital llega con un conjunto de grandes desafíos de comunicación para las estrategias de comunicación convencionales.

Es importante para nosotros encontrar formas innovadoras, eficientes e interactivas de manejar la comunicación masiva con nuestros clientes y socios". Creo que esta implementación nos ayudará a brindar más servicios a los clientes existentes y acercarnos de manera proactiva a los clientes potenciales".

"Creo que el servicio al cliente debe ser accesible, similar a un humano, cálido y, lo que es más importante, hiperpersonalizado.

Al trabajar en estrecha colaboración con TMI, hemos superado los límites de la colaboración humano-IA para brindar una mejor experiencia al cliente", dijo Jennifer Zhang, directora ejecutiva y fundador de WIZ.AI.

Original de Veronica Silva Cusi





Google Cloud

Partner

WATERFIELD TECHNOLOGIES SE UNE A GOOGLE CLOUD PARTNER ADVANTAGE

Waterfield Technologies, un proveedor global de soluciones tecnológicas para centros de contacto, anunció que se ha unido al programa Google Cloud Partner Advantage.

La asociación permite a los clientes de Google Cloud aprovechar la experiencia de Waterfield en el diseño de la experiencia del cliente, el desarrollo de aplicaciones de voz y el programa de servicios administrados.

Al combinar Google Contact Center AI con las capacidades de la plataforma Blueworx Intelligent Voice, Waterfield Technologies permite a las empresas hacer crecer sus relaciones con los clientes y ofrecer resultados comerciales medibles.

Disponible en la nube, en las instalaciones y en los modelos híbridos, la suite de productos Blueworx combinada con Google CCAI mejora la experiencia del cliente a través de la implementación de aplicaciones de inteligencia artificial conversacionales enriquecidas.

Como socio de entrega estratégico dentro del centro de contacto heredado y el mercado visionario de CCaaS, esta asociación con Google Cloud es un emocionante paso adelante en la provisión de asistentes digitales y de voz con tecnología de inteligencia artificial a clientes de todo el mundo.

“Estamos muy emocionados de continuar nuestra expansión en el espacio de IA conversacional con Google Cloud”

Evan Jones,

Director de atención al cliente de Waterfield.”



Troncal Voip)))

COMUNICACIONES AL
ALCANCE DE TODOS

WWW.TRONCALVOIP.COM



CONTACT CENTERS, TELETRABAJO Y EXPERIENCIA OMNISCANAL



Tal vez las tendencias que apuntan a que los consumidores prefieran los canales digitales en lugar de las llamadas de voz, o que los empleados trabajen fuera de los contact centers físicos, sean probablemente irreversibles. Los operadores hacen inversiones para optimizar la mala conectividad, el ruido de fondo y la seguridad en entornos de trabajo remoto.

De acuerdo con el informe de Information Services Group (ISG), los contact centers europeos están adoptando modelos de teletrabajo y nuevas tecnologías para hacer frente a los cambios en el comportamiento de los consumidores y el servicio al cliente tras la pandemia. Concluye que las principales tendencias observadas en los últimos 18 meses, como que los consumidores prefieran los canales digitales en lugar de las llamadas de voz, y que los empleados trabajen fuera de los contact centers físicos, son probablemente irreversibles. La industria de los contact centers ahora debe desarrollar experiencias omnicanal eficientes entregadas de forma segura por trabajadores descentralizados. Para un soporte seguro y efectivo por parte de una fuerza laboral cada vez más remota, las empresas invierten en paneles de rendimiento en tiempo real, entrenamiento automatizado, análisis de rendimiento de agentes y gamificación.

Las empresas europeas han tenido que adoptar nuevos modelos de trabajo que permiten que casi todos los agentes de los contact centers trabajen de forma remota, son modelos que proporcionan beneficios que incluyen el ahorro de costos, acceso al talento, flexibilidad de los trabajadores y el incremento de la productividad. Los operadores están haciendo inversiones para abordar la mala conectividad, el ruido de fondo y la seguridad en entornos de trabajo remoto a través de herramientas como las redes privadas virtuales (VPN), el reconocimiento facial, la biometría de voz y la monitorización de pantalla, están cerrando la brecha en ciberseguridad entre el trabajo en la oficina y el trabajo en el hogar.

"Las empresas en Europa y el Reino Unido han comenzado a reconocer que necesitan nuevas tecnologías y modelos operativos para sobrevivir en un mundo post-pandemia. Han cambiado drásticamente sus enfoques comerciales en los últimos 18 meses y están acelerando sus transformaciones".
Aumenta el uso de la inteligencia artificial (IA) y el aprendizaje automático, así como de las personas automatizadas en roles de cara al cliente, refleja el informe.

Jan Erik Aase
Socio y líder global de
ISG Provider Lens Research

**Blue Prism,
un proveedor global en
automatización
inteligente (IA),
ha sido reconocido
como líder en la
evaluación de
proveedores de IDC
MarketScape RPA
Software 2021.**

**Blue Prism
fue nombrada líder
debido a sus precios
basados en resulta-
dos, capacidades de
estudio e impulso
del mercado.**



blueprism[®]
I world

LÍDER EN IDC MARKETSCAPE

La RPA ya no se limita a complementar los procesos existentes con la automatización, sino que transforma la forma en que se realiza el trabajo e interrumpe las tecnologías comunes que se utilizan para la mejora de procesos.

Los líderes en esta evaluación mostraron capacidades que mejoran la productividad de todos los trabajadores, especialmente con el uso de lo que llamamos 'asistentes robóticos' que completan y entregan tareas a los trabajadores en lugar de que los trabajadores salten de una aplicación a otra para hacer su trabajo".

"Las fortalezas en el impulso basado en los ingresos, las capacidades de planificación y desarrollo, y una estrategia centrada en la inteligencia artificial, impactaron

positivamente la posición de Blue Prism en esta evaluación", afirmó IDC MarketScape.

Además, Blue Prism también fue reconocido por su estructura de precios diferenciada.

IDC destacó el modelo de precios basado en resultados de Blue Prism en el que los clientes pagan por el uso de trabajadores digitales en la producción (los trabajos de automatización se asignan a un trabajador digital en un grupo más grande de trabajadores digitales para su ejecución y no están vinculados a una sola tarea o proceso, ya que trabajar en toda la empresa)", señalando que esto significa que "los nuevos trabajos de automatización se envían al siguiente trabajador digital disponible de una manera que maximiza la utilización".



Ser reconocido como líder por el informe IDC MarketScape destaca nuestro fuerte enfoque en la innovación de productos, que continúa aumentando en las áreas más importantes para nuestros clientes, y esto está teniendo un efecto enormemente positivo.

Debido a este enfoque en el desarrollo, nuestros clientes no solo aumentan continuamente la escala y la seguridad de la implementación de la automatización inteligente en sus negocios, sino que también pueden hacerlo con mayor facilidad e impacto.

Permite a nuestros clientes desbloquear un valor inmenso en sus empresas, y estamos entusiasmados con lo que podemos lograr junto con ellos a medida que continuamos innovando".

Según IDC MarketScape, las empresas deberían considerar Blue Prism "Cuando el valor es una consideración primordial, las capacidades en función del costo, especialmente cuando no existen barreras de dominio interno que impidan que diferentes grupos cooperen en el uso compartido de grupos de trabajadores digitales.

Blue Prism también es una buena opción como plataforma RPA de gama alta que admite asistentes de robot e interactividad entre el usuario final y el robot".

Original de Veronica Silva Cusi



UNIT4 ADQUIERE COMPRIGHT PARA AMPLIAR LAS CAPACIDADES DE SU PLATAFORMA ERPX

Unit4 ha anunciado la adquisición de Compright, una solución de planificación de compensación SaaS que ampliará las capacidades de la solución Unit4 ERPx. La transacción proporcionará a los usuarios de Unit4 las herramientas de análisis e integración de datos que necesitan para automatizar los procesos de compensación y gestionar los requisitos económicos en todas las ubicaciones y monedas. La noticia se dio a conocer junto con el anuncio de Unit4 Industry Mesh, un nuevo servicio en la nube de múltiples inquilinos para la plataforma ERPx.

Unit4 proporciona soluciones empresariales de próxima generación para organizaciones del mercado medio centradas en las personas en todo el mundo. El software en la nube de la empresa reúne las capacidades financieras, adquisiciones, gestión de proyectos, recursos humanos y FP&A en una plataforma unificada capaz de compartir información en tiempo real con los usuarios. Unit4 trabaja con industrias de educación superior, organizaciones sin fines de lucro, servicios profesionales, arquitectura, TI y el sector público.

Con la adquisición de Compright, Unit4 continuará expandiendo las capacidades de su solución ERPx con una solución de compensación intuitiva que se adapta a las empresas del mercado medio centradas en las personas. Las empresas pueden utilizar estas funcionalidades ampliadas para mejorar los requisitos financieros multinacionales, la fuerza laboral global y la gestión de divisas.




Mike Ettling, CEO de Unit4, dice:

“Con las organizaciones basadas en servicios que necesitan acelerar la adopción digital mientras luchan por reclutar y retener talento para respaldar esa transformación, la gestión de la compensación se ha convertido en una herramienta crítica en su arsenal para responder rápidamente a la aceleración en la movilidad del talento y disponibilidad.

Compright complementa y amplía perfectamente el poder combinado de ERP, HCM y FP&A para abordar las necesidades de aquellas industrias cuyo éxito depende de las personas y adaptar sus negocios a la 'nueva normalidad'. Estoy encantado de dar la bienvenida a este talentoso equipo a Unit4. Juntos, podremos ofrecer una solución de gestión y planificación de compensaciones más inteligente e innovadora que sea adecuada para organizaciones centradas en las personas”.





El auto ideal de Apple no tendría pedal ni volante. Una opción discutida internamente incluiría un interior similar al diseñado por Canoo, una start-up que funciona con vehículos eléctricos. En este automóvil, los pasajeros se sientan de lado y se enfrentan como en una limusina.

Apple Car 2025

Alentado por Kevin Lynch, recién nombrado director del proyecto Titan, Apple está concentrando sus esfuerzos en el desarrollo de un vehículo eléctrico 100% autónomo, que pretende lanzar en 2025. Un calendario que parece imposible de cumplir.

Apple parece decidido a reenfocar su proyecto automotriz en torno a la conducción autónoma y a acelerar su desarrollo.

La compañía, conocida por su discreción en sus proyectos innovadores, inició este programa conocido como Titan en 2014. Apple entonces aspiraba a producir su propio vehículo desde cero.



La investigación paralela en torno a las tecnologías de asistencia al conductor y las dificultades para diseñar y producir su vehículo, han trastocado los objetivos de la empresa, que ha realizado sus investigaciones de forma desigual a lo largo de los años.

Apple ha perseguido durante mucho tiempo dos estrategias simultáneas: desarrollar un vehículo con capacidades reducidas de conducción autónoma que se centre en el frenado y la aceleración; y desarrollar una versión totalmente autónoma que no requiera intervención humana.



Asimismo, bajo el liderazgo de Kevin Lynch, el nuevo jefe de este proyecto designado después de la salida de Doug Field, los equipos de Apple ahora se están enfocando en el desarrollo de un vehículo completamente autónomo.

Apple tiene como objetivo el lanzamiento de su vehículo autónomo en 2025, mucho más rápido que la línea de tiempo de 5 a 7 años que algunos ingenieros insinuaron a principios de este año. Si Apple no puede cumplir con su objetivo, la compañía podría retrasar el lanzamiento o vender un vehículo con menores capacidades.

Apple también está trabajando en un diseño en el que el sistema de información y entretenimiento, presumiblemente un iPad bastante grande, se coloca en el centro del vehículo, lo que permite a los pasajeros interactuar con el dispositivo durante todo el viaje.

Finalmente, el automóvil debería tener capacidades de integración con los servicios y dispositivos de Apple. Aunque la compañía parece decidida a no equipar su vehículo con un volante estándar, Apple está considerando equiparlo con un modo de toma de control de emergencia.

La transición al sistema Electronic Road Pricing (ERP) de próxima generación se retrasa una vez más, esta vez por la escasez global de chips. La Autoridad de Transporte Terrestre (LTA) dijo el miércoles (17 de noviembre) que el lanzamiento, planeado por última vez para fines de 2021, ahora se llevará a cabo en la segunda mitad de 2023.

La autoridad dijo que se espera que la escasez de chips termine solo a fines de 2022 y principios de 2023.

El plan inicial era comenzar a reemplazar las actuales unidades ERP en vehículos con nuevas unidades a bordo (OBU) el año pasado. Esto finalmente se retrasó hasta el final de este año debido a la pandemia de Covid-19. Como la instalación de OBU, que involucra a casi un millón de vehículos, tomaría 18 meses, es poco probable que el nuevo sistema ERP se active hasta al menos 2025.

El nuevo sistema ERP basado en satélites reemplazará al sistema actual de 23 años, que LTA dijo anteriormente estaba llegando al final de su vida operativa.

TENDRÁ MÁS FUNCIONES QUE LA ACTUAL

Además de proporcionar información sobre ubicaciones y tarifas de carga de ERP, la OBU proporcionará información como actualizaciones de tráfico en tiempo real, así como ubicaciones de zonas escolares cercanas y zonas plateadas, dijo LTA.

La mejor aplicación del nuevo sistema es su capacidad para cobrar por la distancia recorrida. Sin embargo, LTA había indicado anteriormente que esta función no se implementaría inicialmente.

Pero el viceprimer ministro Heng Swee Keat anunció el año pasado que la función de cobro a distancia aún estaba "a varios años de distancia".

En un comunicado de prensa conjunto con los contratistas de sistemas NCS y Mitsubishi Heavy Industries, LTA explicó que la pandemia había impulsado la demanda mundial de microchips.

Más personas compraron dispositivos electrónicos para trabajar o estudiar desde casa. Los bloqueos también llevaron a la suspensión de operaciones en las principales fundiciones de semiconductores en varios países.

LTA dijo que esto "afectó gravemente la producción de dispositivos electrónicos en múltiples sectores, desde la electrónica de consumo hasta las máquinas industriales y la automoción".

Por Christopher Tan

SISTEMA ERP BASADO EN SATÉLITES RETRASADO POR LA ESCASEZ GLOBAL DE CHIPS





“Nos gustaría buscar la comprensión de los automovilistas mientras trabajamos en estrecha colaboración con nuestros socios para resolver los desafíos de producción provocados por Covid-19. Nuestra prioridad es asegurarnos de que el ejercicio de instalación se desarrolle sin problemas. Avisaremos ampliamente a los automovilistas y a la industria de los vehículos de motor antes del ejercicio de instalación ”.

Ng Lang
Director Ejecutivo de LTA



Los datos de casi 65 millones de usuarios y 421.000 artistas de StripChat, un sitio de video chat para adultos, se han expuesto libremente en Internet. Los servidores dieron acceso a 134 millones de transacciones realizadas y 719.000 mensajes intercambiados; es decir, una mina de oro para los hackers que deseen realizar campañas de phishing o chantajear a las víctimas del ciberataque.

FUGA MASIVA DE DATOS

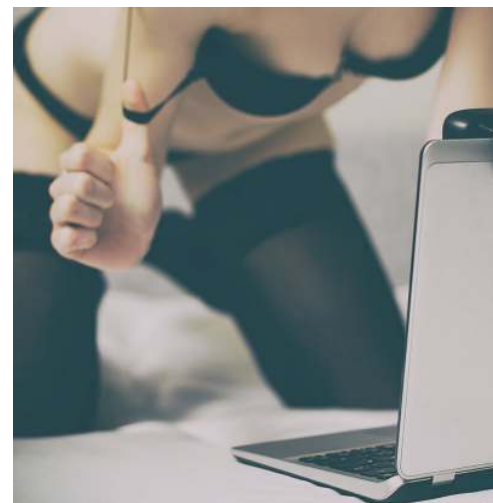
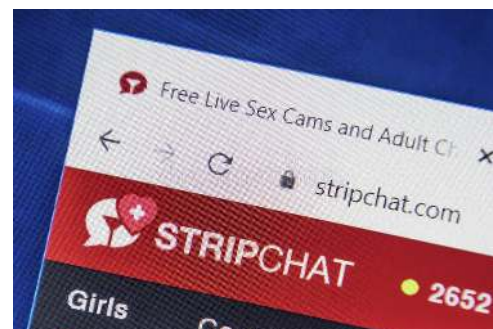
Según un artículo publicado recientemente por 01Net, Fue un investigador de ciberseguridad, Bob Diachenko, quien trabajaba en la empresa Comparitech, el que descubrió hace poco, que un "cluster de servidores " estaba "disponible gratuitamente en Internet". Del lado del usuario, cualquiera podría haber accedido al nombre del usuario, la dirección de correo electrónico, la dirección IP, el proveedor de servicios de Internet, los pagos, la fecha de la última actividad y la fecha de creación de la cuenta.

En el lado de los profesionales del sitio, el nombre de usuario, el género, la identificación del estudio, el estado, las opciones de pago y la puntuación general están relacionados.

Por el contrario, en un comunicado, StripChat aseguró que los datos expuestos, no contenían contraseñas, datos financieros o documentos de verificación de cuentas. Al mismo tiempo, agregó que se inició una investigación "sobre las circunstancias que rodearon esta violación". Se debería publicar información adicional en las próximas semanas.

Tras su descubrimiento, Bob Diachenko alertó al sitio con sede en Chipre, que afirma tener 500 millones de usuarios por mes. La empresa aseguró la base de datos dos días después.

Finalmente, es imposible saber, según 01Net, si los ciberdelincuentes robaron los datos expuestos. Según el experto en seguridad informática, es muy fácil para los piratas informáticos detectar una base de datos de acceso abierto en Internet; unas pocas horas bastarían.



El gigante farmacéutico desea apoyarse en la plataforma desarrollada por esta compañía franco-americana, para optimizar el diseño de ensayos clínicos y detectar biomarcadores de determinadas enfermedades. El trabajo se centrará en el cáncer de pulmón, mama y médula ósea.



SANOFI INVIERTE EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL DE SALUD DE OWKIN

Después de Google, es el turno de Sanofi de invertir en Owkin. Sanofi anunció recientemente, una inversión de 180 millones de dólares, (unos 159 millones de euros) en la start-up Owkin, especializada en inteligencia artificial, aplicada a la salud.

Asimismo, los dos socios colaborarán en programas de investigación y desarrollo sobre cuatro formas de cáncer. Se planea un sobre inicial de \$90 millones durante tres años, con pagos adicionales por hitos.

Con sede inicialmente en París y luego en Nueva York, la start-up Owkin, fue cofundada en 2016 por Thomas Clozel, investigador clínico y ex profesor asistente de hematología clínica, y Gilles Wainrib, doctor en IA aplicada a la biología. Ha desarrollado una plataforma que permite a los investigadores y hospitales utilizar sus datos, al tiempo que garantiza la protección de la privacidad del paciente.

Al mismo tiempo, en la práctica, Owkin tiene servidores en varios centros médicos que han acordado proporcionar acceso a sus datos. Sin embargo, estas bases de datos no están vinculadas entre sí.

Permanecen en cada uno de los centros, lo que permite proteger la información médica del riesgo de piratería. Usando esta plataforma, Owkin ha desarrollado una cartera de sistemas de aprendizaje automático, particularmente en la detección y el tratamiento del cáncer.

Además, Sanofi utilizará esta plataforma para optimizar el diseño de ensayos clínicos y detectar biomarcadores predictivos de enfermedades y resultados terapéuticos. Esto le permite respaldar el crecimiento de su cartera en tres áreas principales: cáncer de pulmón, cáncer de mama y mieloma múltiple (cáncer de médula ósea).

Finalmente, la participación de Sanofi en su capital, permite a este joven crecimiento seguir su desarrollo y lograr su objetivo principal: construir la base de datos genómica de cáncer más grande. "Creemos que el futuro de la medicina de precisión, radica en las tecnologías que pueden identificar y analizar información de la gran cantidad de datos de pacientes en poder de hospitales y centros de investigación, de forma segura y sin comprometer su carácter confidencial", dijo Thomas Clozel, director ejecutivo de Owkin.

EL METAVERSO Y EL COMERCIO ELECTRÓNICO

El Metaverso se perfila a integrar las empresas al mundo virtual, superando el entretenimiento para apuntalar otras esferas, por ejemplo, el comercio electrónico o ecommerce.

El Metaverso es el inicio de los espacios virtuales compartidos, esto modifica las dinámicas sociales a las que estamos acostumbrados. En algo contribuyeron la pandemia con el teletrabajo y la educación en línea. El Metaverso pretende ser el vehículo para crear vínculos más completos y óptimos. Una empresa dedicada al marketing digital como Geformas, expone algunas tendencias en las estrategias de marketing, que pueden aplicables en el metaverso y el comercio digital:

ADAPTACIÓN A LAS INQUIETUDES DEL USUARIO:

Anticipar las inquietudes de los consumidores, indagar en sus intenciones más allá de averiguar la mejor manera de venderles un producto o servicio.

STORYDOING:

Supone la transformación de la forma de contar historias al usuario, haciendo que se involucren y creen sus propias experiencias.

CONTENIDO STREAMING:

Cominar la creación de contenido y ofrecer una biblioteca amplia.

Así las cosas, aparecen en el horizonte retos como los siguientes:

EL COMERCIO DE ATUENDOS DIGITALES:

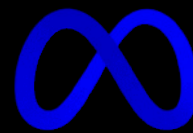
El mercado de los outfits digitales ya es un negocio rentable. Se pretende dinamizar el mercado digital y alcanzar cifras millonarias en ventas, en las próximas décadas.

COMERCIO DE ARTE VIRTUAL:

La forma de adquirir arte irá diluyendo la brecha entre el coleccionista virtual y físico. Los NFTs son prueba de ello, una nueva propuesta de consumo del arte.

OPORTUNIDADES DE VENTA RECURRENTE:

Crecimiento exponencial del ecommerce y de la competencia. Las tiendas en línea deberán actualizar su inventario en los diferentes marketplaces en tiempo real, para dar respuesta a las múltiples solicitudes de venta.





DIALGOO

CALL CENTER SOFTWARE SOLUTIONS

APP@DIALGOO.COM
WWW.DIALGOO.COM



“La cadena de restaurantes mexicanos de rápido crecimiento aprovechará la plataforma de tecnología omnicanal de Givex para ayudar en su expansión continua en todo Canadá”

Givex, la plataforma de TI global enfocada en brindar a los comerciantes información útil sobre los clientes, ha anunciado su asociación con Barburrito, una cadena de restaurantes mexicana con 150 ubicaciones en todo Canadá. El concepto de restaurante de rápido crecimiento ha elegido a Givex como su proveedor de sistemas POS preferido, implementando la tecnología Givex en un esfuerzo por crear una relación más cercana y simplificada con los clientes, desde el punto de compra hasta la posventa, y reforzando la innovación y expansión continua de la marca a través de Canadá.

"Estamos encantados de anunciar nuestra última asociación con Barburrito y estamos orgullosos de haber sido elegidos como su socio tecnológico que proporciona puntos de venta, tarjetas de

regalo, lealtad y pedidos en línea que respaldan las operaciones existentes de la marca y la expansión continua en Canadá", dijo Mo Char, Director Comercial de Givex. "Su asociación habla de la capacidad de la tecnología Givex para escalar rápidamente con una marca y marca un gran paso adelante para nuestro crecimiento general".

Fundada en 2005, Barburrito se lanzó por primera vez con Givex en octubre de 2020, probando el sistema POS en tiendas selectas en todo el área de Saskatchewan. Una vez lanzado, GivexPOS ayudó rápidamente a la marca a optimizar la experiencia del cliente, aprovechar valiosos informes de ventas, crear promociones de menú basadas en datos y optimizar las operaciones dentro y fuera de las instalaciones, todos los activos valiosos que ayudaron a la marca a navegar con éxito las



primeras etapas del COVID-19 pandemia. Después de un programa piloto exitoso, Barburrito ahora está lanzando GivexPOS en todas sus ubicaciones existentes y estará completamente integrado en todo el sistema a finales de este mes. Barburrito lanzó la aplicación Givex para pedidos en línea, obsequios y fidelización, permitiendo que todas las relaciones en la red se manejen a través de una única solución con altos niveles de servicio. Givex es una ventanilla única para Barburrito, para ayudar a la cadena a optimizar la eficiencia de sus negocios. Al proporcionar actualizaciones constantes y un sistema robusto que se construye a escala, Givex ofrece a los clientes un sistema POS que siempre está preparado para el crecimiento. "La incorporación de Givex como nuestro socio ha demostrado ser invaluable para el crecimiento

continuo de la marca Barburrito", dijo Sameer Lalji, vicepresidente senior de Barburrito. "A medida que la pandemia continuaba obstaculizando las ventas de los restaurantes en las instalaciones, tener GivexPOS y una aplicación de pedidos en línea optimizada y eficiente se convirtió en un factor fundamental para el éxito y la supervivencia de nuestros restaurantes. Además, las capacidades de generación de informes de Givex son incomparables y los datos le han proporcionado a nuestro equipo la información necesaria para fomentar conversaciones más sólidas con nuestros clientes y crear promociones que resuenen.

Todas estas capacidades, trabajando en conjunto, están ayudando a impulsar a Barburrito hacia el éxito continuo y el crecimiento en nuevos territorios en todo Canadá".

Atos y Nvidia anunciaron recientemente, la creación de un nuevo laboratorio centrado en la inteligencia artificial. Denominado "Excellence AI Lab" (EXAIL), reunirá a científicos e investigadores para acelerar el progreso de las tecnologías informáticas, la educación y la investigación en Europa".

Para realizar esta investigación, Atos desarrollará una supercomputadora "BullSequana X" equipada con el procesador Grace de Nvidia, un brazo de CPU diseñado específicamente para cálculos relacionados con la inteligencia artificial y su plataforma de red Quantum-2 InfiniBand. El trabajo inicial se centrará en cinco áreas de investigación posibles, "gracias a los avances en la informática de alto rendimiento y la IA". Estos son la investigación climática, la salud /el análisis del genoma, la computación cuántica, la visión por computadora y la ciberseguridad.

En detalle, investigadores de dos empresas ejecutarán nuevos modelos en el superordenador más rápido de Europa, en el Centro de Supercomputación de Jülich en Alemania, con el fin de perfeccionar las proyecciones del cambio climático. Además, estos modelos podrían utilizarse para "predecir la evolución de fenómenos meteorológicos extremos", como huracanes, precipitaciones extremas y olas de calor y frío, y su comportamiento cambia debido al calentamiento global. Asimismo, en el lado de la investigación médica, Atos y Nvidia, quieren acelerar el progreso médico a través del procesamiento informático de datos genómicos para "revolucionar el desarrollo de fármacos y cuidado de la salud" los investigadores utilizarán la plataforma Clara, que aplica las capacidades de las GPU Nvidia para el aprendizaje profundo a los campos de la imagen médica y genómica.

Finalmente, trabajar en la investigación se centrará en la computadora "confianza cero", que consiste en reducir la confianza implícita en los usuarios y en las actividades que se realizan, a través de los equipos de una entidad. Se basará en el framework Morpheus de Nvidia, dedicado a la ciberseguridad, así como en nuevos modelos de IA para detectar nuevas amenazas al instante.



**ATOS
&
NVIDIA**



**LANZAN LABORATORIO
DE INVESTIGACIÓN SOBRE
CLIMA, SALUD
Y CIBERSEGURIDAD.**

***"Revolucionar
el desarrollo de fármacos
y cuidado de la salud"***





APPLE DA ACCESO A SUS CLIENTES A PIEZAS Y HERRAMIENTAS ORIGINALES PARA REPARACIONES QUE ALARGARA VIDA UTIL

No solo los técnicos capacitados podrán utilizar repuestos originales de Apple, incluidas las tiendas o por correo, AASP, proveedores de reparación independientes, ahora también los propietarios de productos serán capaces de realizar reparaciones por ellos mismos

Es una medida a contracorriente de la obsolescencia programada, las piezas y herramientas estarán disponibles para iPhone 12 y iPhone 13, y pronto para las computadoras Mac con chips M1.

La reparación de autoservicio estará disponible a principios del próximo año en Estados Unidos y se extenderá al resto del mundo durante 2022.

La fase inicial se enfocará en los módulos con servicios más comunes, como la pantalla del iPhone, la batería y la cámara. La posibilidad de realizar reparaciones adicionales estará disponible durante el transcurso del próximo año. En palabras de Jeff Williams, director de operaciones de Apple: "En los últimos tres años, Apple casi ha duplicado la cantidad de ubicaciones de servicio con acceso a repuestos, herramientas y capacitación originales de Apple, y ahora ofrecemos una opción para quienes deseen completar sus propias reparaciones".

La empresa recomienda que antes de realizar una reparación tú mismo, consultes el manual de reparación. Luego, realizar un pedido de repuestos y herramientas originales de Apple utilizando la tienda en línea de reparación de autoservicio.

Adicionalmente, al realizar la reparación, si devuelves la pieza usada para reciclar, recibirás un crédito para un repuesto nuevo.

Serán ofrecidas más de 200 piezas y herramientas individuales, lo que permitirá a los clientes completar las reparaciones más comunes en el iPhone 12 y el iPhone 13. La reparación de autoservicio está destinada a técnicos individuales con el conocimiento y la experiencia para reparar dispositivos electrónicos. Generalmente, visitar a un proveedor de reparaciones profesional con técnicos certificados que usan repuestos originales de Apple, es la forma más segura y confiable de obtener una reparación.



YEASTAR REFUERZA SU PRESENCIA EN FRANCIA A TRAVÉS DE UNA NUEVA ASOCIACIÓN CON DISTRIBUTION SERVICE INTERNATIONAL

Yeastar, un proveedor de soluciones de comunicaciones unificadas y proveedor de lugar de trabajo digital, y Distribution Service International, un distribuidor francés de valor agregado especializado en TI, anuncian hoy conjuntamente una asociación de distribución.

La alianza permite a DSI (abreviatura de Distribution Service International) proporcionar los productos de Yeastar, así como soluciones de comunicaciones unificadas a sus socios de canal en Francia. Además de eso, más oportunidades nuevas en UCaaS, habilitación de soporte técnico y servicios de valor agregado están disponibles para los clientes de DSI.

Sobre la base de esta asociación de distribución, Yeastar y DSI comparten la misma ambición de crear un ecosistema estable y positivo para todos sus clientes que garantice Comunicaciones Unificadas integrales.

Estamos encantados de dar la bienvenida a Distribution Service International como distribuidor certificado de Yeastar. Con esta asociación, se entregarán soluciones de comunicaciones unificadas más completas y sólidas a nuestros clientes franceses, y creemos que les brindará una mejor experiencia de servicio en la industria de las comunicaciones VoIP. Dijo el príncipe Cai, vicepresidente de Yeastar.

Original de Veronica Silva Cusi



Walmart

LOS CONSUMIDORES OMNICANAL TODAVÍA LES GUSTA COMPRAR EN LAS TIENDAS



Si hubiera alguna duda de que el consumidor omnicanal llegó para quedarse, los últimos resultados de Walmart, publicados esta mañana (16 de noviembre), podrían disiparlos. Muestran una desaceleración en el impulso del comercio electrónico, pero ventas en la misma tienda saludables, lo que indica un giro hacia la compra en persona, en la tienda o la recogida en las instalaciones.

Las ventas en EE. UU. En las tiendas abiertas al menos un año aumentaron un 9.2%, excluyendo el combustible (que puede ser un contribuyente volátil a la combinación). Las ventas de comercio electrónico de Walmart en los EE. UU. Crecieron un 8% en comparación con el trimestre del año anterior, o un 87% en una "pila" de dos años, como informó el gigante minorista en materiales complementarios. El número de transacciones comparables aumentó un 5,7% interanual.

Las ventas comparables de comestibles aumentaron en porcentajes altos de un solo dígito, mientras que la mercancía general ganó puntos porcentuales de un dígito medio. Los resultados reflejan un fuerte tráfico en las tiendas que aumentó en comparación con los niveles previos a la pandemia, ya que las tiendas aumentaron un 15,6% en una pila de dos años y los boletos comparables aumentaron un 27% en una pila de dos años.



DATOS GUBERNAMENTALES

Los datos de ventas minoristas de octubre publicados por la Oficina del Censo el martes subrayan un impulso más amplio en todo el sector. Las ventas minoristas aumentaron un 1,7% el mes pasado. Excluidas las ventas de automóviles, gasolina y materiales de construcción, aumentaron un 1,6%. El tráfico de comestibles de Walmart parece hacerse eco del impulso de la industria. Los datos del gobierno muestran que las ventas en las tiendas de comestibles aumentaron aproximadamente un 8% en octubre, por ejemplo, y un 2,7% durante los últimos 10 meses, medido en 2020. Los minoristas que no son tiendas, una categoría que incluye empresas que venden sus ofertas en línea, registraron ventas aumentaron 14.2% durante los últimos 10 meses.

Walmart ha dicho que el inventario ha subido un 11,5%, en un intento por satisfacer la demanda de los compradores durante las vacaciones. La naturaleza aparentemente híbrida de las ganancias de ventas de Walmart ilumina

el impacto del aumento de las tasas de vacunas y el deseo de los consumidores de pasar al menos algún tiempo en entornos físicos, entre las personas y entre los estantes.

Pero para el invierno y más allá, el impulso del comercio electrónico podría recuperarse nuevamente para Walmart y otros minoristas. En términos de tendencias a largo plazo, un estudio de PYMNTS encontró que el 31% de los consumidores han comprado artículos minoristas en canales en línea, mientras que el 17% había comprado comestibles de esa manera, lo que indica que hay espacio para el crecimiento en esta última categoría.

Y de manera más inmediata, la investigación de PYMNTS muestra que el 87% de los compradores navideños planean comprar en línea este año, frente al 77% del año pasado. Hasta el 48% dice que comenzarán sus compras navideñas antes del Día de Acción de Gracias. Otro plan del 25% comenzará el Black Friday, el inicio tradicional de la temporada de compras navideñas.



**REPASANDO
LOS HÁBITOS
EN INTERNET
PARA
APROVECHAR
AL MÁXIMO
EL WIFI**

De acuerdo con la Escuela de Negocios de la Universidad Panamericana (IPADE) luego de la pandemia, el 68% de los mexicanos trabajan de tiempo completo desde su casa. Esto, supone resolver la demanda de una conexión de Internet de calidad.

Existen algunos hábitos y elementos que debemos considerar a la hora del aprovechamiento de la conexión a internet. Veamos las recomendaciones de BroadBand LATAM en Viasat:

Realizar pruebas de velocidad:

De acuerdo con el informe del INEGI, la lentitud en la transferencia de información (50,1%) y las interrupciones del servicio (38,6%) son los principales problemas detectados por los usuarios mexicanos con su respectiva conexión.

Se pueden realizar pruebas de velocidad en plataformas optimizadas para el internet satelital. Esto da una idea del panorama de sus velocidades actuales de internet y ayuda a determinar si un plan de banda ancha diferente con mayores velocidades es el adecuado.

Viasat muestra que el streaming de vídeo es una actividad que consume grandes cantidades de datos, con un rango de entre 1 y 7 Gigabytes por hora, dependiendo de la resolución del vídeo.

En ese orden siguen las videoconferencias (1 GB/hora de media), el streaming de música (150 MB/hora), la navegación en redes sociales (120 MB/hora), los juegos (entre 40 y 150 MB/hora) y los dispositivos conectados al "Internet de las Cosas", con un rango de consumo muy variado.

ENTENDER CUÁNTOS DATOS SE UTILIZAN PARA LAS ACTIVIDADES EN LÍNEA AYUDA A ELEGIR EL PLAN DE INTERNET

Cable Ethernet:

Una forma de aumentar la velocidad de Internet es conectar tus dispositivos directamente al router con un cable ethernet. Además, ayuda a eliminar la congestión de la red inalámbrica, especialmente cuando hay varios dispositivos conectados. El uso de un cable ethernet con tantos dispositivos como sea posible ayuda a optimizar la conexión a Internet.

Cambio a la banda de 5 GHz:

En general, los equipos conectados de forma inalámbrica utilizan señales en la frecuencia de 2,4Hz, con un mayor alcance y puede atravesar más fácilmente las paredes. Utilizar la banda de 5GHz es una alternativa, que a pesar de tener un menor alcance, tiene más canales disponibles y menos congestión.



CIBERSEGURIDAD INTEGRANDO SERVICIOS DE VALOR AGREGADO



Seidor Technologies, del Grupo Seidor, fortalece su portafolio de ciberseguridad y reafirma su compromiso con sus clientes como consultora líder en servicios gestionados en Perú. Durante la pandemia muchas empresas fueron atacadas por Ransomware, y especialmente las empresas de retail tuvieron que afrontar grandes desafíos ante el crecimiento de las ventas en línea, que trajo como consecuencia el incremento de fraudes. La mayor adopción de e-learning, también conllevó a una mayor demanda de productos y servicios de seguridad que crecieron debido al trabajo remoto y la educación virtual.

Con un portafolio de ciberseguridad conformado por 4 grandes verticales, la consultora cubre todos los frentes de una empresa, en especial la protección hacia el usuario final; donde precisa que más del 90% de ataques o vulnerabilidades se generan a través de los usuarios.

LOS 4 VERTICALES DE SEIDOR TECHNOLOGIES SE CENTRAN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS DIRIGIDOS A BRINDAR PROTECCIÓN EN:

Las aplicaciones web, activos en la nube, los endpoints y las plataformas de correo y colaboración, teniendo como valor agregado el componente de servicios gestionados que se integran en forma orgánica a todos los productos.

En un entorno cada vez más digital, las soluciones de seguridad para Aplicaciones Web cumplen un papel clave ya que permiten que las plataformas empresariales se mantengan activas y protegidas contra ataques externos, de otra manera las ventas en línea no estarían disponibles 24/7 lo cual impactaría gravemente el negocio, en tanto que las soluciones Cloud Security de Seidor Technologies brinda servicios de seguridad orientados a entornos multicloud, herramientas que cobran gran importancia en una coyuntura donde son cada vez más las empresas que llevan sus datos a la nube y requieren un esquema de gobierno de seguridad para entornos on premise como cloud.

Seidor Technologies atiende actualmente a más de 350 empresas en el país y cerca del 20% cuentan con productos y servicios de ciberseguridad, sus socios fabricantes son las empresas globales Cloudflare, Bitdefender, Proofpoint y Palo Alto Networks.

CARLOS ANCHANTE
DIRECTOR
SEIDOR TECHNOLOGIES



“Uno de nuestros desafíos para atender a nuestros clientes de retail fue el poder mejorar la seguridad desde los dispositivos de los usuarios finales, esto conllevó a trabajar a profundidad el aseguramiento de los servicios y ayudarlos a que puedan estar 24/7 disponibles e incrementar su seguridad ante cualquier ataque externo”.

BEEOK INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y SAAS

La plataforma permite que las empresas estén actualizadas en todas las normativas y requisitos legales ambientales, laborales, de salud y seguridad en el trabajo, utilizando algoritmos de computadora que identifican e incluyen las nuevas normativas en tiempo real. Además, permite a las empresas evaluar el cumplimiento de estas normas, ahorrando tiempo y promoviendo operaciones responsables.

En Chile son más de 80 empresas grandes y medianas que utilizan este software as a service (SaaS), que han solicitado que el servicio también se implemente en sus filiales peruanas.

En esa misma línea, enfatiza que la apuesta de Beeok incluye la búsqueda de distribuidores y partners peruanos, colombianos y chilenos, que colaboren con la expansión de esta herramienta tecnológica de máxima utilidad para las empresas, y con los cuales compartir sus beneficios.

“En Chile existen alrededor de 43 mil empresas que necesitan de Beeok, en Perú son 41 mil y en Colombia 48 mil, a las que buscamos ayudar a dar cumplimiento a sus requisitos legales en materia de medioambiente, salud y seguridad ocupacional con unos pocos clics, lo que puede impulsarlas más velozmente en el camino hacia la sostenibilidad”, concluye Bustos.

La startup ingresa al mercado peruano gracias al respaldo de GoGlobal, un programa creado por ProChile para apoyar la internacionalización de los emprendimientos chilenos (soft landing).

En el 2021, son 11 las empresas tecnológicas que vienen siendo empoderadas para su ingreso al mercado peruano, uno de los principales socios comerciales de la nación inca.

“Desde el primer semestre de 2021 habilitamos las plataformas y nuestros algoritmos para trabajar con los requisitos legales y necesidades del mercado peruano y colombiano. Hicimos las pruebas y ya estamos iniciando la comercialización”.

**CRISTIÁN BUSTOS
CEO DE BEEOK**





“La certificación Great Place to Work, nos distingue como una compañía líder y protagonista de una cultura empresarial basada en la integridad, respeto, profesionalismo, innovación y compromiso de nuestros colaboradores. Aspiramos a la excelencia y al crecimiento juntos, como la familia TP que somos. Contar con la tercera certificación consecutiva para Costa Rica, es un reflejo de que estamos haciendo bien las cosas y vamos por más, en una de las geografías en las que buscamos fortalecer nuestra presencia por el talento de su gente”.

FRANCISCO LARA
COO para Teleperformance Costa Rica, Honduras y República Dominicana



TELEPERFORMANCE UNO DE LOS MEJORES LUGARES PARA TRABAJAR

Teleperformance recibió la certificación Great Place to Work (autoridad global en cultura laboral) para Costa Rica (además de conseguirla para todos los países de la Región).

Es la única empresa de Contact Center dentro del listado Los Mejores Lugares para Trabajar en el Mundo.

Teleperformance Costa Rica generará 400 nuevas fuentes de empleo en el último trimestre de 2021.

La certificación tomó en cuenta los altos estándares en valores como integridad, respeto, profesionalismo, innovación y compromiso.

Teleperformance también recibió la distinción en El Salvador, Guatemala, Honduras, México y República Dominicana, emplea a más de 40.000 colaboradores, expertos en interacciones y servicio al cliente.

Teleperformance funciona con un esquema de trabajo híbrido en Costa Rica,

en el que 90% de su fuerza laboral opera mediante teletrabajo, y el 10% en sus instalaciones bajo estrictos protocolos de seguridad e higiene.

A escala global, la empresa obtuvo la certificación Great Place to Work en más de 60 países, lo que indica que más del 90% de sus colaboradores se encuentran laborando en centros de trabajo inmersos en un ambiente laboral sano, que incentiva el crecimiento y aprendizaje continuo de las personas.

Entra algunos datos que se pueden resaltar del estudio Great Place to Work para Centroamérica y El Caribe, están: el 67% de los empleados encuestados son Millennials, el 25% pertenecen a la Generación X, el 5% a Generación Z y el 3% pertenecen a los Baby Boomers.

Lo que anticipa que las compañías deben responder a los intereses de nuevas generaciones que se están incorporando al mundo laboral.



“Costa Rica es un país con personal altamente capacitado y con gran potencial humano. Desde la llegada de la empresa al país, hemos ido creciendo y afianzando nuestras operaciones gracias a la calidad y compromiso de nuestros colaboradores. Nuestro objetivo es continuar brindando oportunidades de trabajo, capacitación y crecimiento profesional para nuestros colaboradores”.

JORGE LOBO
Director Health Prime

HEALTH PRIME **OFERTA VACANTES PARA AGENTES DE CALL CENTER**

La empresa Health Prime oferta plazas vacantes para personal con dominio del idioma inglés y habilidades en atención del servicio al cliente.

La cuenta en total con 100 plazas abiertas que busca consolidar las operaciones de Health Prime en Costa Rica, desde donde presta servicios de soporte a prácticas médicas a lo largo de todo el territorio estadounidense.

La empresa busca personal en el área de servicios financieros, departamento especializado en atender llamadas de personas de prácticas médicas en Estados Unidos, son puestos para agentes de call center, líderes e instructores del equipo.

En vista de que se dedicarán a la atención de clientes ubicados en Estados Unidos, quienes opten por los

puestos deben estar capacitados en dominio del idioma inglés, contar con habilidades en atención del servicio al cliente, y tener experiencia en seguros médicos, aunque no es esencial.

Los interesados pueden visitar la web de Home - Health Prime (hpiinc.com).

Esta empresa abrió sus operaciones en Costa Rica en diciembre del 2019, contando con 41 colaboradores. Actualmente tiene un total de 80 empleados, y esperan quintuplicar la cantidad inicial de colaboradores en el 2022.

Las instalaciones en Costa Rica se encuentran ubicadas en el Cariari Corporate Center, en Heredia. A escala global, Health Prime cuenta con operaciones en Estados Unidos, India y Costa Rica.



AUMENTAN INVERSIONES EN SEGURIDAD DE DATOS

El 42% de las empresas chilenas aumentarán sus inversiones en seguridad de datos este año. Durante el IDC IT Security Roadshow, Alberto Arellano, Gerente de Telecomunicaciones de IDC para América Latina, afirmó que el 62% de las empresas chilenas ven la seguridad informática como una de sus prioridades estratégicas.

Es un asunto que no solo ayuda a las empresas a protegerse y cumplir con las regulaciones, también ayuda a fidelizar a los clientes, y a lograr un diferenciador frente a la competencia.

En América Latina el 39% de las organizaciones se sienten más vulnerables a los ataques que antes, dado que más transacciones se hicieron en línea durante la pandemia. Sin embargo, las empresas aún necesitan invertir en la última tecnología para proporcionar esa protección.

Las empresas llegan a ser vulnerables en áreas que antes no se había pensado proteger, por ejemplo, los puntos de venta. Procedimientos como la firma de un voucher no estaban protegidos por la firma digital y, por lo tanto,

esos datos de clientes tampoco lo estaban. Hoy en día, una de cada tres organizaciones latinoamericanas busca proteger estos procedimientos de forma digital.

La investigación de IDC expone que el 29% de las organizaciones latinoamericanas considera que su arquitectura de seguridad de TI heredada las frena a la hora de implementar un “programa de confianza digital” que les ayude a retener a sus clientes. Como resultado, el 40% de las organizaciones de la región están considerando aumentar su consumo de servicios en la nube.

Cabe precisar que la ciberseguridad es una responsabilidad compartida y que las empresas no deben asumir que el hecho de migrar a la nube significa que no tienen que tomar sus propias medidas para proteger sus datos.

Cuando las empresas almacenan sus datos on-premise, son responsables de toda la seguridad de los mismos, desde las aplicaciones hasta la identidad, los sistemas operativos, la virtualización, las redes y la infraestructura.

“Seis de cada 10 empresas consideran la seguridad informática como una prioridad, antes de la nube, la analítica y las redes. Esto ya se está haciendo en 2021, las empresas no lo están planificando para el próximo año. Si su empresa no ha empezado todavía a cuidar los datos de sus clientes, sus competidores utilizarán la privacidad de los datos como un diferenciador (...) Las organizaciones coinciden en que su infraestructura de seguridad les protegía hasta ayer, pero no están preparadas para lo que vendrá mañana. Así como las empresas se están transformando digitalmente, los ciberdelincuentes están utilizando métodos de ataque cada vez más sofisticados”

ALBERTO ARELLANO,
Gerente de Telecomunicaciones
IDC para América Latina



SECTOR CONTACT CENTER AUMENTÓ 73% SU INVERSIÓN EN TECNOLOGÍA



Con la pandemia, el teletrabajo supuso un esfuerzo económico grande en todos los sectores, el servicio al cliente fue de los que más potenciaron el crecimiento tecnológico con gastos que han subido más de 4 puntos.

Los Contact Centers debieron adecuarse a las circunstancias. Si bien el sector se venía caracterizando en los últimos años por ser uno de los más innovadores y avanzados tecnológicamente, realizando altas inversiones en tecnología, el último año requirió un incremento de 11 puntos porcentuales en la cifra de inversión de tecnología hasta dejarla en un 73% respecto al costo total.

En palabras de Laura Fabro, CMO de Kenwin: “Dentro de estos números, empresas de todo el mundo se centraron y potenciaron el uso de la IA dentro de sus servicios. Dieron importancia a la omnicanalidad, sumando nuevos canales de atención, como WhatsApp Business, y hasta bots”.

La capacidad de procesamiento robótica permitió potenciar, automatizar cantidad de labores que hasta ahora debían hacer los humanos, ganando en costos, tiempos y performance. El 70% de las llamadas que atiende un centro de atención al cliente suelen ser simples y repetitivas, y al encargarse los bots de ellas, bajan entre un 30% y un 40% los costos de personal -que son el 75% del costo de un contact center- aumentando a la vez, la precisión de las respuestas.

Otra parte del esfuerzo económico que debieron hacer las empresas estaba orientado a la adaptación del teletrabajo, y todo lo que supuso: materiales para la comodidad de los colaboradores en su casa, pago de servicios, entre otros. Esto, sumado a las innovaciones, se tradujo en un aumento del gasto tecnológico, que subió más de 4 puntos y supone un 20%.

Estos gastos fueron significativos y positivos, tanto que el 57% de las empresas proyecta continuar teletrabajando en más del 50% de sus operaciones. Además, demostró que esta forma remota de trabajar, otorgaba beneficios como: la reducción de costos de infraestructura, mejora en la productividad, aumento de la retención de los colaboradores y potenció la atracción de colaboradores más diversos.

El sector tuvo que adaptarse, debió trabajar fuertemente en los avances tecnológicos que marcaron una diferencia sumamente positiva y que demostraron la capacidad de seguir trabajando desde casa, e incluso, que esta puede ser aún mejor que la forma tradicional.

El esfuerzo no fue sólo económico, el teletrabajo implicó también una adaptación de los enfoques de liderazgo, comunicación y desarrollo de las personas en el ambiente remoto, lo que fue también un gran desafío.

HABILITADO CALL CENTER PARA DENUNCIAS ANÓNIMAS



Se trata de un sistema de denuncias anónimas de Crime Stoppers, funciona las 24 horas y su objetivo es fortalecer la lucha contra la delincuencia común y organizada.

El número de teléfono habilitado es el 1561. Existe un protocolo para la canalización de esta información, a través de una unidad de investigación criminal. La plataforma ayudará a esclarecer hechos delictivos, es una herramienta para los guatemaltecos en la que no tienen que dar ninguna información personal.

El centro de denuncias opera a un costado de

la Dirección General de la PNC, cuenta con 10 cubículos asignados a agentes que trabajan en tres turnos diarios. Además de un equipo de información policial para canalizar la información y darle seguimiento, con el objetivo de judicializar los casos en coordinación con el Ministerio Público. Los agentes que reciben las denuncias han sido capacitados para optimizar su trabajo.

Crime Stoppers es un programa de captación de información ciudadana, que nació en Estados Unidos en el año 1976. Hoy en día se implementa en ciudades de Estados Unidos, Canadá, Europa, el Caribe, Australia y África.



ALEJO CAMPOS
CRIME STOPPERS
DIRECTOR GENERAL
DE CARIBE, BERMUDA
Y AMÉRICA LATINA

“La gente tiene que entender que debe involucrarse, para construir juntos la seguridad. La forma para hacerlo es compartiendo información que conoce y tiene sobre hechos delictivos”.



PEDRO CRUZ
CRIME STOPPERS
REPRESENTANTE
GUATEMALA

“Es un paso crucial para fortalecer ese puente de comunicación entre ciudadanía y Policía, a fin de que todos unidos combatan el crimen organizado y acaben con la delincuencia en el país (...) Ahora, el call center 1561 está al servicio de los guatemaltecos; juntos, población y autoridades, tenemos el poder de la denuncia en nuestras manos, y ese poder transforma cualquier sociedad”



JUAN MONGE
FUNDACIÓN
PARA EL DESARROLLO
DE GUATEMALA
(FUNDESA)

“El call center permitirá coordinar de mejor manera la capacidad de respuesta de las diferentes instituciones de seguridad y facilitará la prevención de incidentes que afectan la vida, integridad y propiedad de los ciudadanos”

Parada^{visual}.

LAS NOTICIAS QUE BUSCAS A UN CLICK DE DISTANCIA



CHILE | CARBONO NEUTRALES

Es una medida a contracorriente de la obsolescencia Chile se plantea como meta, ser carbono neutrales al 2050, con la electromovilidad como uno de los protagonistas, dado que esperan que aporte casi el 20% de la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero para alcanzar esa meta.

La Estrategia Nacional de Electromovilidad para Chile, establece además metas como que al 2030 el 100% de los vehículos livianos y medianos, buses, taxis y colectivos serán cero emisiones.

Para ello, se va garantizando una red robusta de cargadores que satisfaga las necesidades de los usuarios. Por lo que es muy importante que las electrolinerías sigan aumentando.

De allí que, con el propósito de acercar la electromovilidad a las personas, Mallplaza y Copec Voltex habilitarán 38 equipos de carga eléctrica vehicular dentro de los 17 centros comerciales de Mallplaza, en 7 regiones de Chile, los que permitirán realizar cargas rápidas para distintos tipos de vehículos eléctricos.

La iniciativa brindará cobertura desde Arica a Los Ángeles, en su primera etapa los centros comerciales de Arica, Iquique, Copiapó y Los Ángeles, fortaleciendo la infraestructura de carga eléctrica del país, promoviendo el uso de vehículos eléctricos y facilitando su desplazamiento en más ciudades. Las electrolinerías comenzarán a operar gradualmente en los centros comerciales de Mallplaza desde diciembre de 2021.

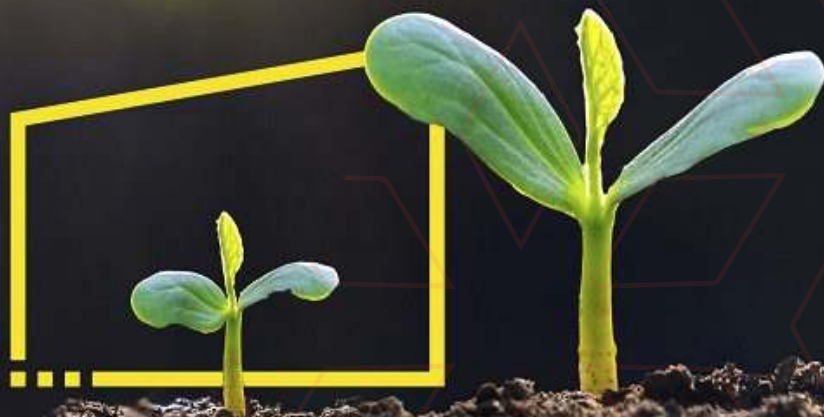
“Como compañía estamos comprometidos con las iniciativas que vayan en beneficio de nuestros visitantes y de las comunidades que formamos parte. Valoramos poder contar con estos puntos de carga eléctrica que contribuirán a masificar los beneficios de la electromovilidad, a través de estos 38 cargadores eléctricos que estarán en todos nuestros centros comerciales.

Además, nos alegra poder contar con todo el conocimiento y experiencia de Copec Voltex en nuestro nuevo Distrito de Electromovilidad en Autoplaza, que será un espacio ícono dentro de la ciudad, en el que todos podrán vivir esta forma más sustentable de transporte. Sumado a esta alianza, como compañía, esperamos alcanzar al 2022, 72 electrocargadores, que en su conjunto generarían un ahorro de 142.915 Ton/año de Co2, por concepto de circulación de estos vehículos versus automóviles convencionales”.

CRISTIÁN MUÑOZ,
gerente Corporativo Comercial de Mallplaza



**CARBONO
NEUTRAL**



**Blah Blah!
es un sistema de
comunicación
alternativa que
reemplaza
el habla natural
de las personas
sordas, para
brindarles voz
y comunicación,
basado en
tecnología
de inteligencia
artificial de
lectura
automática
de labios
LipNet/Dialog**

SISTEMA DE COMUNICACIÓN ALTERNATIVA CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL ES PREMIADO EN CHILE

La Fundación Everis de Chile ha dado conocer el proyecto ganador de del Premio Actitud 2021. Se trata de Blah Blah!, sistema de Comunicación Aumentativa o Alternativa (CAA) que sustituye el habla natural de las personas sordas.

Blah Blah! es una aplicación que busca la inclusión de las personas sordas. Se aloja en una plataforma WEB de comunicación conversacional en lengua oral sordo- oyente y como lugar de aprendizaje de la lengua verbal oral, es decir, la articulación labial y lectura de labios a través de un tutor digital.

Es capaz de entregar las primeras voces a niños sordos, jóvenes y adultos en la comunicación verbal oral con oyentes, apoya a todos los niños sordos y con trastornos del habla a sentirse parte de una comunidad hablante, alejándolos de la exclusión, la discriminación, las barreras de comunicación, al tiempo que los involucra e invita a participar. Además, los niños se involucran con actividades de aprendizaje y enseñanza, ofrece competencias lingüísticas para conseguir relacionarse con otros niños oyentes y personas, compartiendo el día a día y promueve la opción de un futuro laboral.

En palabras de Juan Hernández, diseñador industrial, USS, Director Dialog Chile y

Director proyecto Blah Blah!: “Nuestra idea partió en 2017 y la pandemia la atrasó mucho, por eso este premio es un tremendo aporte no solo en lo económico, sino también en lo anímico.

Agradecemos que se valore nuestro proyecto que es de un fuerte impacto social en todos los ámbitos de la actividad humana”.

Como ganadores del premio Actitud 2021 los impulsores del proyecto de Dialog Chile obtuvieron 10 millones de pesos, los pasajes para ir una semana a Madrid a la competencia global por 60 mil euros y el acceso a un acompañamiento para crear nuevas alianzas y dar a conocer su emprendimiento.

Y agrega Juan Hernández: “Este premio nos ayuda mucho en lo que el marketing, difusión y prospección comercial. Vamos mentalizados a ganar la competencia en España y a buscar alianzas e inversionistas. Vamos por todo”.

En Chile, se estima en 700 mil las personas con discapacidad del habla, que además no cuentan con un medio efectivo para comunicarse, conversar, aprender, integrarse en el ámbito social, familiar, comunitario, laboral ni actividades de la vida cotidiana.



MOHAMMED VI
POLYTECHNIC
UNIVERSITY

UM6P LANZA DEBATE SOBRE TECNOLOGÍA DE PUNTA PARA LA CIENCIA

Abriéndose a los avances científicos en la era digital y la inteligencia artificial, la Universidad Politécnica Mohammed VI (UM6P), tiene como objetivo democratizar el acceso a la producción científica de vanguardia por parte de ciudadanos, tomadores de decisiones y de opinión.

La primera edición de las “Jornadas Científicas” de la Universidad Politécnica Mohammed VI (UM6P) reunió, recientemente en Benguerir, reconocidos expertos internacionales para discutir las últimas tendencias científicas en los campos de la salud digital, la inteligencia artificial o incluso espacio. Fue la oportunidad de lanzar una reflexión global sobre los avances científicos en la era

digital y ponerlos a disposición del público en general. Las “Jornadas Científicas” también han permitido fortalecer los vínculos entre la UM6P y las instituciones de investigación internacionales, en particular el Centro Nacional de Investigaciones Científicas (CNRS) en Francia.

La primera de las “Jornadas Científicas”, estuvo marcada por la diversidad de las áreas de especialización de los ponentes (tecnología digital, medicina, genética, exploración espacial, neurología, ética, investigación e innovación), que ayudarán a promover una reflexión holística sobre la actualidad. Evolución científica y sus consecuencias para las sociedades humanas.

“La UM6P ha trabajado desde su inauguración en 2017, para incubar un entorno de reflexión constructiva sobre los principales problemas sociales en relación con el progreso científico. “Jornadas Científicas, constituyen una nueva etapa tras varios años de esfuerzos, por democratizar el acceso a la producción científica de vanguardia por parte de los ciudadanos, decisores y formadores de opinión; este encuentro permitirá que surja una reflexión multidisciplinaria de la que se puedan beneficiar los estudiantes, investigadores y profesores de la Universidad.

HICHAM EL HABTI

Universidad Politécnica Mohammed VI (UM6P)



JEAN-YVES LE GALL
Embajador de Honor
de la Federación
Astronáutica
Internacional (IAF)

“Son importantes los avances de Marruecos en el campo espacial. Marruecos ahora tiene dos satélites puestos en órbita hace dos años, tiene dos centros de investigación en esta área. Esto ilustra que el Reino tiene una política espacial real y que seguirá desarrollándose”



ANTOINE PETIT
Presidente
y Director Ejecutivo
CNRS

“Marruecos y Francia tienen una relación muy larga de amistad y colaboración científica. El Reino tiene las estructuras de investigación más conjuntas con el CNRS a escala africana y estamos convencidos de que podemos ir más allá. La idea actual es construir programas de investigación con UM6P en diferentes campos, como la inteligencia artificial”



***FINANCIAMIENTO DE LA
TECNOLOGÍA DIGITAL
¿DÓNDE ESTAMOS?***



La financiación es el pilar central para el desarrollo de la tecnología digital y su generalización en los territorios. En este sentido, el fondo del servicio universal de telecomunicaciones, juega un papel importante en el acceso al servicio de Internet al brindar apoyo financiero a los proyectos lanzados, entre ellos el de modernización del estado civil, el Registro Nacional de Población o la hoja de ruta para la transformación digital. También ayuda a configurar la cobertura de Internet.

Dentro de los servicios de administración desmaterializados, se han llevado a cabo varios programas con este fondo. Podemos citar el programa GENIE lanzado en 2006, que tiene como objetivo generalizar el uso de las tecnologías de la información y la comunicación en la educación pública. Este programa se benefició de una financiación global de 1.128 millones de dirhams, con un coste de las operaciones realizadas en 2021 que alcanzó los 853 millones de dirhams, según el último informe sobre cuentas especiales de tesorería.

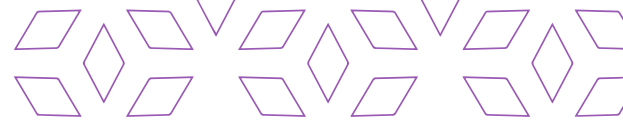
En cuanto a los proyectos de conexión a Internet de determinadas localidades y sitios a través de enlaces satelitales, dicho fondo les aporta una financiación de 70 millones de MAD entre 2018 y 2021. Plazo que se ampliará durante el período 2021-2024. Entre los programas insignia del Estado se encuentra el de modernización del estado civil. Esto tiene como objetivo desmaterializar el proceso de certificados de nacimiento y modernizar todas las oficinas de estado civil. El fondo de servicios universales de telecomunicaciones participa en este proyecto por una suma de 100 millones de MAD.

En el mismo sentido, el proyecto del Registro Nacional de Población se beneficia de un apoyo financiero de 100 millones de MAD del mismo fondo. Con el objetivo de la desmaterialización de los servicios públicos, la hoja de ruta de la transformación digital, recibió un primer pago de este fondo que alcanzó los 200 DH, en beneficio de la Agencia de Desarrollo Digital. En cuanto al desarrollo del portal de la administración nacional, a este proyecto se le ha asignado una financiación de 120 millones de dirhams en 2021. Nótese que esta iniciativa tiene como objetivo simplificar y digitalizar los trámites administrativos.

Asimismo, La Cobertura de Internet, en cuanto al programa de cobertura 4G del segundo año del Plan Nacional de Alta y Muy Alta Velocidad (PNHD1), su implementación se llevará a cabo de manera paulatina entre 2018 y 2023. Para ello, se han declarado cubiertas por el 2G 5.000 localidades con / Servicios 3G / 4G en marzo de 2021. Además, 3.000 localidades descubiertas, se beneficiarán del servicio 4G como parte de un nuevo programa (PNHD2), cuyo costo total alcanza 350 MDH, repartidos en el período 2021-2023.

El desarrollo de muy alta velocidad forma parte de esta gama de programas. Esto podría activarse en 2021, durante un período de 4 años con una dotación presupuestaria de 800 millones de dirhams.

Finalmente, el Acceso al servicio de internet satelital. Tenemos, la iniciativa VSAT, que es un proyecto que se ha desarrollado, para permitir que personas ubicadas en áreas no cubiertas por Internet en tecnologías terrestres, puedan acceder a ella vía satélite. Como tal, el fondo del servicio universal de telecomunicaciones asignó una subvención.



COMERCIO ELECTRÓNICO EL PAGO EN LÍNEA SE ESTÁ DISPARANDO

La actividad de pago por Internet, tiene una tendencia ascendente durante los primeros nueve meses de 2021. Además, la adopción gradual de tarjetas sin contacto pasa de un ratio del 9,2% en número al 3,7% en importe a finales de septiembre de 2020, al 32,5% en número y 15,7% en monto, durante los primeros nueve meses del año pasado.

EL PAGO EN LÍNEA ES AHORA UN LUGAR COMÚN

Fácil de usar, la tarjeta bancaria parece ser una herramienta cada vez más popular entre los marroquíes en las transacciones en línea, especialmente para los servicios de comercio electrónico.

Si usted es un jugador de comercio electrónico, una marca, un mercado o un negocio que pertenece a una red de franquicias, el pago en línea le permite optimizar su desempeño. Se trata de una forma eficaz y rápida de realizar transacciones comerciales, y al mismo tiempo de fidelizar a los clientes. Además, asegura una mejor trazabilidad para ambas partes.

Con la evolución del pago online, están floreciendo nuevas prácticas que favorecen la expansión del comercio electrónico. La actividad de pago por Internet, está en tendencia alcista durante los primeros nueve meses de 2021.

Asimismo, en términos de cifras, los sitios comerciales y los sitios de facturación afiliados al CMI, registraron no menos de 14,9 millones de transacciones de pago en línea a través de tarjetas bancarias, marroquíes y extranjeras, alcanzando un monto total de 5.700 millones de euros. DH durante los primeros nueve meses del año 2021, un 48,4% más en número y un 30,5% en monto respecto al mismo período del año 2020, según las últimas estadísticas del CMI.

Para las tarjetas marroquíes, observamos un aumento del 48,1% en el número de transacciones,

pasando de 9,7 millones de transacciones, durante los primeros nueve meses de 2020, a 14,3 millones durante el período de los primeros 9 meses de 2021, y un +29,9% en importe, desde 4.1 mil millones de DH, durante el período de los primeros 9 meses de 2020 a 5.3 mil millones de DH, durante el período de los primeros 9 meses de 2021.

Además, durante los primeros nueve meses de 2021, los comerciantes y eMerchants afiliados al CMI, registraron un total de 81,1 millones de transacciones de pago, por tarjetas bancarias marroquíes y extranjeras, por un monto total de 33,3 mil millones de DH, un aumento del +32,8% en el número de operaciones y +23,2% en importe, respecto al mismo período del año 2020.

Por sectores de actividad, la distribución a gran escala ocupa el primer lugar con un 25,2%, en cuanto al volumen de pagos con tarjetas bancarias marroquíes y extranjeras. Le siguen el sector de confección (10,6%), hoteles (7,2%), estaciones (7%), restaurantes (6,2%), mobiliario y electrodomésticos (5,6%) y finalmente salud (5,4%). Los demás sectores representan el 32,6% en este ranking.

Finalmente, en cuanto a la extensión de la red de cajeros automáticos, está en cámara lenta ya que solo se instalaron 97 nuevos cajeros automáticos durante los primeros nueve meses de 2021.

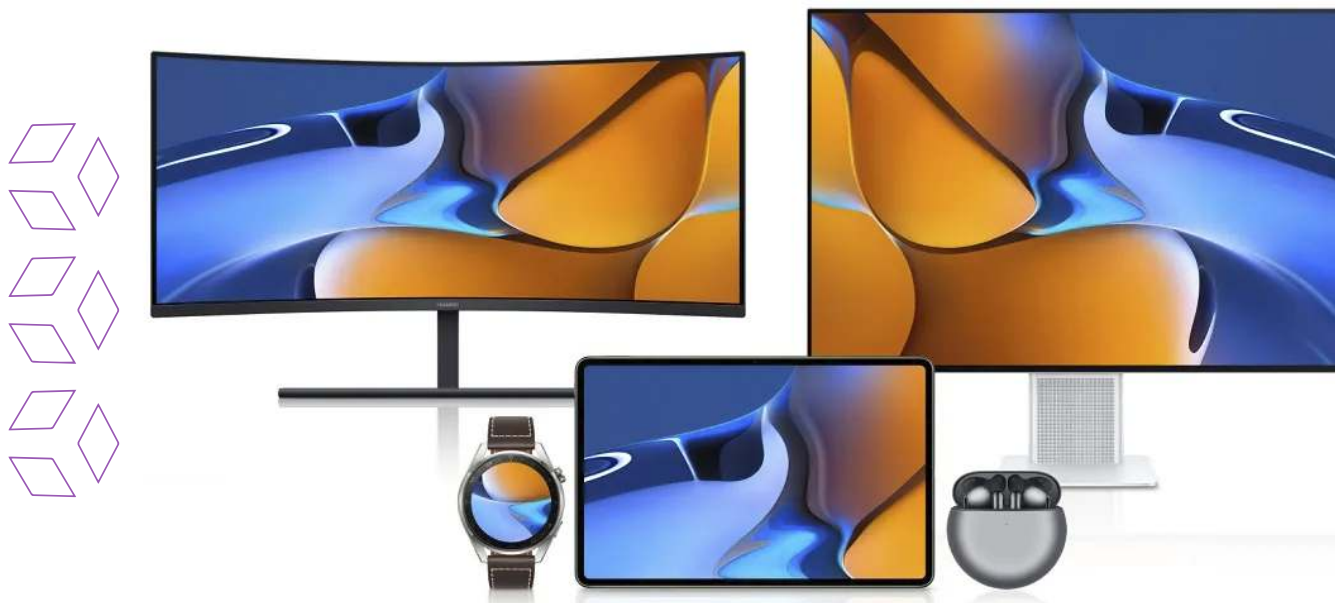


"SUPER DEVICE" NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS DE EXPERIENCIA DE HUAWEI

La nueva gama proporciona un lenguaje común para que diferentes tipos de dispositivos se conecten y colaboren, brindando a los usuarios una experiencia más conveniente, fluida y segura.

La experiencia de "súper dispositivo" de Huawei, permite a los consumidores acceder a una experiencia perfecta e inteligente en múltiples dispositivos en todo tipo de escenarios.

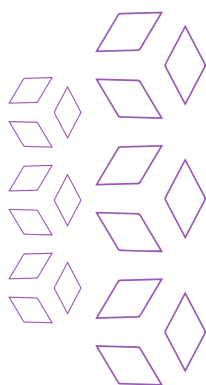
¿Cómo? 'O' ¿Qué? Ofreciendo un ecosistema integrado de dispositivos inteligentes capaces de fusionarse y colaborar entre sí de forma óptima.



Nueva gama de productos de experiencia "Super Device"

El televisor "Vision S"
La computadora portátil "MateBook D15"
Los monitores independientes "MateView"
La tableta "MatePad 11"
El nuevo teléfono inteligente "Nova 9"
El reloj "Watch 3 Pro"

"Esta nueva gama de dispositivos no es completamente exhaustiva. La idea es ofrecer la posibilidad de combinar todo el hardware y todos los recursos para explotar libremente las capacidades de sus componentes, según las necesidades en tiempo real del usuario".



QUENTIN LIU

DIRECTOR EJECUTIVO
DE HUAWEI CBG PARA ÁFRICA DEL NORTE

"Al ofrecer su nueva línea de dispositivos innovadores que van desde computadoras, teléfonos inteligentes, televisores y objetos conectados, Huawei ha desarrollado tecnología distribuida para combinar dispositivos previamente independientes en un Super Dispositivo Virtual, donde los servicios y funciones pueden cambiar de un dispositivo a otro sin problemas.

El desafío es ofrecer la mejor experiencia a los consumidores a diario"



5G Y DATACENTERS LA INFRAESTRUCTURA DIGITAL PARA ASEGURAR LA RECUPERACIÓN

A medida que los países de todo el mundo buscan reconstruir economías más resilientes en un mundo pos-pandémico, es esencial fortalecer la infraestructura digital para acelerar el desarrollo económico y social en Marruecos. La aparición de Covid-19 ha obligado a pasar de los lugares de trabajo y las escuelas al trabajo, al e-learning, pero la transformación digital, no ha beneficiado a todos y no se ha vivido de la misma forma en todo el territorio. Los trabajadores y los estudiantes se han enfrentado a dificultades estructurales para acceder a los datos en línea.

La implementación de 5G, el desarrollo de la nube y la conexión de muy alta velocidad requieren una infraestructura digital de alto rendimiento.

Para implementar esta visión, será fundamental crear un entorno propicio para el desarrollo de lo digital. Esto debería basarse en varios componentes, incluida la infraestructura necesaria. El desafío para los próximos años será adquirir más infraestructuras en el ámbito digital y asegurar su soberanía digital.

UN PLAN DE DESARROLLO DIGITAL EN PREPARACIÓN

La crisis del Covid-19 ha reconfigurado las formas de trabajar, enseñar y acceder a los servicios básicos. Además, el poder transformador de la tecnología digital sobre las interacciones económicas y sociales, está obligando a los gobiernos, las empresas y las personas a adaptarse para no perder el barco del progreso tecnológico. Este nuevo acuerdo debería promover la capacidad de explotar datos tanto a nivel individual como a nivel de un Estado o una empresa. Para lograrlo, una infraestructura digital confiable (Internet y

redes) es esencial. "El despliegue de una infraestructura de muy alta velocidad (fija y móvil, incluido 5G en todo el país, dando prioridad a las zonas blancas, probablemente promovería un mayor acceso de personas y empresas a la tecnología digital)". Asimismo, reducir las desigualdades digitales a nivel territorial y promover la inclusión de capas sociales desfavorecidas. La reducción de la brecha digital entre los territorios sigue siendo, por tanto, un gran proyecto que debe acelerarse mediante un plan de desarrollo digital", indica el informe económico y financiero que acompaña al proyecto de ley de Finanzas 2022.

CENTROS DE DATOS EFICIENTES GARANTÍA DE SOBERANÍA

La soberanía digital tiende a preservar el respeto, la integridad y la confidencialidad de los datos de sus ciudadanos y sus sectores estratégicos. También representa la capacidad de un país para dominar todas las tecnologías, particularmente en términos económicos y sociales. "En la era digital y la profusión del Big Data, es necesario el desarrollo de centros de datos y computación", asegura la misma fuente. Se han puesto en marcha algunos proyectos en esta dirección como el Datacenter de la Universidad Politécnica Mohammed VI de Benguerir. Lanzada en febrero de 2021, esta estructura integra la supercomputadora más potente de África. Se llama "Centro Africano de Supercomputación" y permite a Marruecos tener un lugar en el Top 100 mundial de centros inteligentes. Los datos son ahora un activo estratégico para la creación de valor tanto privado como social.

LOS MEJORES EMPLEOS DE CALL CENTER EN UN SOLO LUGAR



¿Cómo se ve el sector de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones en Marruecos y cuál será su futuro?

Estas son dos preguntas importantes a las que los participantes intentaron responder en la 1ª conferencia de una serie de 4 Matinales del Grupo Le Matin, organizada en colaboración con el grupo Intelcia, sobre el tema "Situación y perspectivas de las partes interesadas en las tecnologías de la información y las telecomunicaciones".

TI Y TELECOMUNICACIONES

intelcia
VOTRE RÉUSSITE NOUS PASSIONNE



MALIKA AHMIDOUCH
DIRECTORA DE SOLUCIONES
IT DE INTELICIA



"Si tuviéramos que mantener una sola idea fuera de este debate, es la necesidad de que el sector público, pero también el privado sea creativo e innovador, para avanzar hacia nuevas profesiones y desarrollar entornos laborales que se adapten a nuestros recursos."

"Creo que Marruecos puede llegar muy lejos en este ámbito"



MEHDI KETTANI
DIRECTOR EJECUTIVO DE DXC
TECHNOLOGY MARRUECOS

“Esta mañana fue muy interesante, porque tuvimos un panel de actores del sector de diferentes orígenes, que van desde clústeres digitales, hasta empresas de BPO, TI y consultoría. Pudimos discutir los problemas y desafíos de las tecnologías digitales en Marruecos y en el mundo y cómo el Reino puede posicionarse en este campo.

Creo que tenemos una oportunidad fenomenal, desde el Covid-19, para crear crecimiento en Marruecos en particular. Sabemos algo al respecto, ya que logramos un crecimiento de dos dígitos cada año en este sector tecnológico que está explotando hoy”.



NASSER KETTANI
MIEMBRO DEL CONSEJO DE
APEBI, FUNDADOR DE KETTANI
DIGITAL CONSULTING Y HIDDEN

“Creo que todavía queda un largo camino por recorrer, muchas cosas que discutir durante las próximas reuniones, pero en cualquier caso gracias por la oportunidad a los diferentes actores, a los distintos representantes del sector para discutir con tranquilidad y plantear los verdaderos temas para nuestro Marruecos de mañana”.



FAYSSAL SOULAYMANI
DIRECTOR DE SOPORTE DE
VENTAS B2B Y MARKETING
DE ORANGE MAROC

Hoy, existe un tema de generalización de la conectividad, es un requisito previo para la transformación digital de nuestro país. Debemos redoblar nuestros esfuerzos y establecer los marcos legales, regulatorios y de otro tipo que nos permitan ir más rápido. También es necesario capacitar a más ingenieros, para desarrollar capacitación y soporte de certificación.



SANAA TAZI
DIRECTORA GENERAL DE MAROC
NUMERIC CLUSTER

“Los tres componentes que hoy nos interesan son, en primer lugar, todo lo relacionado con la innovación para el liderazgo con el estudio, seguimiento, investigación, desarrollo y tecnologías disruptivas. La segunda parte se refiere a la innovación para reformas donde abordamos aspectos relacionados con la vigilancia regulatoria y fiscal. Finalmente, abordamos los temas de innovación para el desarrollo, para preparar las habilidades del mañana”.

A man with glasses is shown in profile, looking intently at a computer monitor. The monitor displays various data visualizations, including a bar chart and a table of numbers. The scene is dimly lit, with a blue glow from the screen and a purple pattern of diamond shapes in the upper left corner.

**CIBERSEGURIDAD
HACIA UN FORTALECIMIENTO
DEL ARSENAL LEGAL**

Como parte de su plan de acción para el año 2021 y con miras a actualizar la estrategia nacional de ciberseguridad de 2012, la DGSSI acaba de lanzar un estudio destinado a evaluar los riesgos cibernéticos a nivel nacional de acuerdo con la metodología NCRA.

Un virus informático puede detener la continuidad o el funcionamiento de un servicio. El delito cibernético puede resultar costoso para una organización si no se protege contra los intentos maliciosos en línea. Este fenómeno concierne tanto a empresas privadas como a entidades públicas. En Marruecos, la Dirección General de Seguridad de los Sistemas de Información (DGSSI), ayuda a las administraciones públicas y al sector privado a establecer la seguridad de su sistema de información.

Como parte de su plan de acción para el año 2021 y con miras a la actualización de la estrategia nacional de ciberseguridad de 2012, la DGSSI acaba de lanzar un estudio orientado a evaluar los riesgos cibernéticos a nivel nacional de acuerdo con la metodología NCRA (National Cyber Risk Evaluación). Como parte de una acción de cooperación con el gobierno de Reino Unido, este estudio se basa en un cuestionario interactivo de autoevaluación, para evaluar la sensibilidad y criticidad de los sistemas de información pertenecientes a sectores considerados estratégicos para el Estado, y posteriormente identificar los riesgos y amenazas que pesan sobre dichos sistemas, utilizando un enfoque declarativo.

Asimismo, indica la DGSSI "Durante los últimos 3 años, este estudio se ha utilizado con éxito en varios países y organizaciones de Europa, Oriente Medio y África. Se presenta como una etapa crucial para el desarrollo de ciberestrategias, y permite la implementación de proyectos de cibercapacidad y el seguimiento de los avances en materia de mitigación de riesgos".

Este Departamento también está trabajando en la capacidad de desarrollar la madurez de Marruecos en materia de ciberseguridad. Se trata de desarrollar una política y estrategia de ciberseguridad, fomentar una cultura responsable de ciberseguridad en la sociedad, fortalecer el conocimiento y las capacidades de ciberseguridad y controlar los riesgos a través de estándares y tecnologías.

Además de la ley adoptada por Marruecos, en el campo de la ciberseguridad (ley n °09-08 relativa a la protección de las personas en lo que respecta al procesamiento de datos personales y ley 07-03 relativa a las violaciones de los sistemas automatizados de procesamiento de datos), es necesario para hacer cumplir la Ley 09-08. De hecho, los magistrados todavía no se refieren al derecho consuetudinario para tipificar como agresión, los delitos cibernéticos.

"También deben dedicarse esfuerzos a concienciar a las empresas, para animarlas a invertir lo suficiente en ciberseguridad"

Además de formar a los ingenieros en sistemas de información de ciberseguridad, es interesante recurrir a la cantera de hackers arrepentidos para mejorar nuestra capacidad de recursos humanos", señala el último informe económico-financiero que acompaña al Proyecto de Ley de Presupuestos para 2022, y añade que en materia de protección de datos personales, la Ley 09-08 merece ser actualizada, "inspirándose en el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) de la Unión Europea".

EVENTO

DELL Technologies Forum



DELL Technologies /Forum

ESPAÑA | 1 DICIEMBRE 2021

REGÍSTRATE AHORA

intel. Microsoft

Speakers



Michael Dell
Chairman and CEO



John Roese
President and Chief
Technology Officer



Aongus Hegarty
President International
Markets



Karinne Brannigan
Sr. Vice President
International Marketing



Nicholas Day
Director Global Alliance -
Intel



Luis Gonçalves
Leader for Latin America



Marcelo Fandiño
General Manager South
Cone



Gustavo Ripoll
Vice President & GM C.
America & The Caribbean



Marcela Perilla
Vice President Sales
Andean & SOLA Distribution

EL FUTURO DE IT, EL FUTURO DEL PUESTO DE TRABAJO Y EL FUTURO DE LOS DATOS

UNO DE LOS TEMAS QUE SE ANALIZARÁN
LAS CONCLUSIONES DEL ESTUDIO 'THE DATA PARADOX'
LLEVADO A CABO POR DELL TECHNOLOGIES Y FORRESTER CONSULTING,
LAS OPINIONES DE 4.036 RESPONSABLES DE ESTRATEGIA DE DATOS
EN ORGANIZACIONES DE 17 PAÍSES DE TODO EL MUNDO.

SWITCH DE RED EDIMAX



POTENTE MULTI SWITCH

IDEAL PARA UN CENTRO DE CONTACTOS EQUIPADO CON UN GRAN NÚMERO DE ORDENADORES CON ALTA DEMANDA DE EFECTIVIDAD DE SERVICIO DE CONEXIÓN, CONTAR CON ESTE EQUIPO LE GARANTIZARÁ UN EXCELENTE SERVICIO DE CONEXIÓN A SU CONTACT CENTER



PESO Y DIMENSIONES

ANCHO: 441 MM
PROFUNDIDAD: 197 MM
ALTURA: 45 MM
PESO: 2,52 KG



CONTROL DE ENERGÍA

CONECTOR: TERMINAL BLOCK (3-PIN)
VOLTAJE AC: 100-240
FUENTE DE ALIMENTACIÓN INCLUIDA
FRECUENCIA DE ENTRADA AC: 50-60



CONEXIÓN

ESTÁNDARES DE RED:
IEEE 802.1D, IEEE 802.1Q, IEEE 802.1P, IEEE 802.1W, IEEE 802.1X, IEEE 802.3, IEEE 802.3AB, IEEE 802.3AD, IEEE 802.3AZ, IEEE 802.3U, IEEE 802.3X, IEEE 802.3Z
ESPEJEO DE PUERTOS: SI
CONTROL DE TRANSMISIÓN DE TORMENTAS: SI



TRANSMISIÓN DE DATOS

TABLA DE DIRECCIONES MAC: 8000 ENTRADAS
CAPACIDAD DE CONMUTACIÓN: 56 GBIT/S
TASA DE REENVÍO: 35,7 MPPS
JUMBO FRAMES, SOPORTE: SI
VELOCIDAD DE REDIRECCIONAMIENTO DE PAQUETES (1 GBPS): 1488000 PPS



AgenciaLeads

TE CONSEGUIMOS

LEADS
DE FORMA
OPTIMIZADA

AL MEJOR PRECIO



www.agencialeads.com

Troncal Voip)))

**Te ofrecemos la
CENTRALITA**

WWW.TRONCALVOIP.COM