

SE INICIA EL DESPLIEGUE DE LA TECNOLOGÍA 5G

CONTAC CENTERS
AVANZAN EN
OPTIMIZAR
SISTEMAS

CENTRO DE I.A
EN PARIS

REALIDAD VIRTUAL
GOOGLE SIGUE APOSTANDO

04 NOTICIAS



06

NAVIGATOR 500



21

UNIT4 ADQUIERE COMPRIGHT



18

GOOGLE: GAFAS DE REALIDAD VIRTUAL



22

METAVERSO BAJO INVESTIGACIÓN



28

IBM INAUGURA CENTRO DE I.A EN PARIS

32 LATAM



38

BRASIL: CONTRATOS LISTO TECNOLOGÍA 5G



40

AMERICA LÁTINA: MASTERCARD Y CIBERSEGURIDAD



45

CHILE: INICIA DESPLIEGUE 5G

46 MAROC



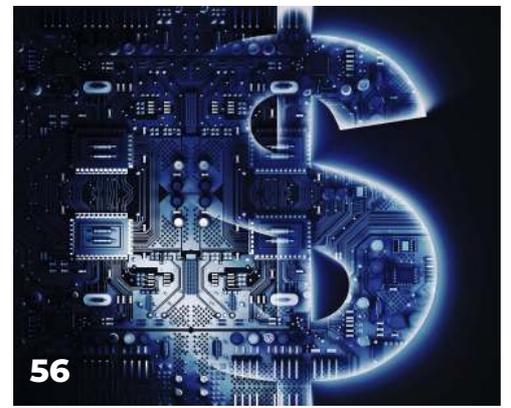
48

PRINCIPALES HALLAZGO EN TECNOLOGÍA DIGITAL



52

COMPETITIVIDAD DIGITAL



56

INNOVACIONES FINANCIERAS

58 EVENTOS

59 REVIEWS

Parada^{visual}.

LAS NOTICIAS QUE BUSCAS A UN CLICK DE DISTANCIA



WWW.PARADAVISUAL.COM

TRANSPARENTE BPO EXPANDE LAS OPERACIONES GLOBALES DEL CENTRO DE CONTACTO A JAMAICA



Transparent
BPO



"Jamaica es una opción ideal para nuestra cartera nearshore, ya que ofrece a los clientes una opción regional adicional para sus centros de contacto a un precio competitivo", dijo Scott Newman, director ejecutivo de Transparent BPO. "Si bien Belice es el único país latinoamericano donde el inglés es el idioma principal, Jamaica es el país de habla inglesa más grande del Caribe.

"Además, los proveedores de BPO están bien establecidos en todo el país y el gobierno reconoce a esta industria como un segmento prioritario que brinda carreras bien pagadas con capacitación y desarrollo de liderazgo".

Al seleccionar Jamaica, Newman dijo que la proximidad del país a Estados Unidos, la fuerte afinidad cultural con los estilos de vida y las preferencias de compra de América del Norte, junto con las rutas de viaje directas al país, influyeron en la decisión de la empresa. Ya que un cliente puede estar en su sede en los EE. UU por la mañana y más tarde, el mismo día, caminar por nuestras instalaciones y visitar a los agentes y al equipo de liderazgo local que brinda apoyo a sus clientes".

Transparent BPO está expandiendo sus operaciones nearshore a Jamaica, agregando una nueva instalación de 108,000 pies cuadrados a su cartera de capacidades de centros de contacto globales. La compañía establecerá una instalación en Spanish Town que puede emplear a más de 2.000 jamaicanos para respaldar su rápido crecimiento ofreciendo servicios de BPO a empresas con sede en EE. UU. Transparente BPO actualmente tiene capacidades de centro de contacto en Belice y Filipinas.

Las estadísticas laborales y la investigación del mercado local indican que hay una gran cantidad de agentes de centros de contacto con experiencia que viven en Spanish Town o comunidades adyacentes, dijo Newman. Las encuestas laborales indican que miles de jamaicanos trabajan en el sector de BPO y viajan diariamente varias horas hacia y desde Kingston o Portmore.

La compañía estará renovando una fábrica textil abandonada en el Parque Tecnológico MJS y espera que las operaciones comiencen durante el segundo trimestre de 2022.

Las instalaciones de Spanish Town de Transparent BPO albergarán eventualmente alrededor de 1.500 estaciones de trabajo, así como personal de recursos humanos, reclutamiento y capacitación.

"Nuestra nueva instalación ofrecerá carreras de calidad que están cerca de casa", dijo Newman. "Nuestra ubicación de vanguardia en Spanish Town tendrá acceso exclusivo a una gran cantidad de candidatos motivados y experimentados".

Newman dijo que Transparent BPO también se está asociando con la principal institución de educación física y deportes del Caribe. GC Foster College, ubicado junto a las nuevas instalaciones de la empresa, pondrá a disposición de los empleados sus comodidades, como piscina, gimnasio y pista.

Ubicado estratégicamente al lado de la universidad y cerca de una escuela secundaria técnica local y seis escuelas secundarias, la nueva instalación de Spanish Town ofrecerá desarrollo profesional y capacitación a los jamaicanos a través de la Universidad Transparente BPO. Esta herramienta de aprendizaje, la primera en su tipo, brinda a los empleados la oportunidad de desarrollar habilidades profesionales y avanzar en sus carreras utilizando un enfoque de aprendizaje universitario autoguiado. BPO transparent brinda soporte de centro de contacto, adquisición y retención de clientes, soporte técnico y servicios de entrada de datos para pequeñas, medianas empresas y empresas de FORTUNE 500.

Original de Veronica Silva Cusi

El especialista en inteligencia artificial Jada Gaming será adquirido por Symplify, líderes del mercado en soluciones CRM y CRO en la nube, en un acuerdo por valor de 30 millones de euros.

La experiencia en inteligencia artificial de datos y análisis de Jada Gaming será una extensión bienvenida a la lista en expansión de servicios de Symplify, que ya ha producido excelentes resultados dentro de iGaming gracias a las asociaciones de CRM con William Hill, LeoVegas, Mr.Green, Betsson y MegaRush, por nombrar algunos. Jada incorporará su Jada Brain en el software Symplify para crear un ecosistema todo en uno, donde los clientes pueden usar AI y ML para crear, administrar y optimizar todos sus ciclos de comunicación.

Los cofundadores de Jada, Alberto Alfieri y Josh Tromans-Jones, mantendrán sus roles y continuarán dirigiendo las operaciones y el desarrollo de la plataforma Jada. El director ejecutivo de Symplify, Robert Kimber, y la directora de operaciones, Fatima Ekekrantz, se unirán a la junta junto con los cofundadores para trabajar en el fortalecimiento de la oferta de Jada y prepararse para ingresar a nuevos mercados y verticales. Jada se beneficiará de esta adquisición que impulsará la próxima etapa de crecimiento emocionante para el negocio.

La creciente cartera de socios de Symplify está ahora en posición de beneficiarse de las fortalezas de Jada en marketing en tiempo real, predicción de abandono, hiperpersonalización y segmentación impulsada por IA. Cada elemento permitirá que la red de Symplify mejore la visibilidad operativa y las capacidades predictivas.

Los módulos de Juego Responsable y Abuso de Bonificaciones de Jada se pueden integrar sin problemas en cualquier operación para monitorear mejor los comportamientos e identificar a los abusadores. Armados con datos más claros, los socios de Symplify ahora estarán en posición de optimizar el gasto en marketing y nutrir el sentimiento del cliente, lo que generará un mayor valor de por vida.

Robert Kimber, dijo: "La IA está desempeñando un papel cada vez más influyente en las operaciones exitosas y las capacidades de Jada aumentarán la ya sólida posición de iGaming de Symplify. Nuestra misión es brindar un servicio de 360 ° para nuestros socios y estoy emocionado de agregar otra capa vital a nuestra solución y trabajar junto a Alberto y Josh mientras continuamos haciendo crecer el negocio".



ADQUIERE JADA GAMING EN UN ACUERDO DE 30 MILLONES DE EUROS



ALBERTO ALFIERI
COFUNDADOR DE JADA GAMING



JOSH TROMANS-JONES
COFUNDADOR
DE JADA GAMING

Alberto Alfieri, dijo: "Josh y yo estamos increíblemente emocionados de formar equipo con Symplify y sentir que nuestra solución de inteligencia artificial encaja perfectamente en el negocio.

Las sinergias entre los dos objetivos y filosofías de nuestra empresa significan que esto brindará un sistema de gestión empresarial incomparable que se traduce en una amplia gama de verticales".



ROBERT KIMBER
DIRECTOR EJECUTIVO DE SYMPLIFY



REALWEAR LANZA NAVIGATOR 500, EVOLUCIÓN DE SU DISPOSITIVO DE REALIDAD ASISTIDA

Los casos de uso de orientación remota o experiencia en un entorno industrial se han disparado durante dos años. Uno de sus discretos beneficiarios es RealWear, que proporciona dispositivos que combinan pantalla, cámara y micrófono que se colocan en la cabeza para mantener las manos libres. Sobre la base de este crecimiento, anuncia un nuevo modelo, el RealWear Navigator 500, y tiene la intención de abordar nuevos mercados.

RealWear, un proveedor estadounidense de soluciones para el "trabajador aumentado" en entornos industriales, anunció su nuevo equipo recientemente. Con el nombre de RealWear Navigator 500, reemplazará al modelo HMT-1.

Aunque es relativamente rudimentario en comparación con dispositivos como HoloLens 2, (consta de una cámara, un micrófono, un pequeño altavoz y una pantalla en miniatura en el extremo de un brazo articulado), el HMT-1, se ha ganado a muchos fabricantes para el control remoto, aplicaciones de orientación o experiencia.

Podemos citar en particular, Total Energies, Astellas, BMW, Michelin, Coca-Cola, Volkswagen o Bureau Veritas. Stellantis, lo fabricó de serie el año pasado, presente en todas sus fábricas. RealWear, se enorgullece de tener más de 5000 clientes en todo el mundo.



El punto fuerte del dispositivo, es su facilidad de uso, su robustez y su peso relativamente ligero. Los operadores mantienen las manos libres y no están estorbadas, sobre todo porque se puede utilizar sin problemas con gafas y casco protector.

El Navigator 500, completa este diseño con características técnicas mejoradas y modularidad de sus diversos componentes.

La pantalla LCD sigue siendo la misma, con una resolución de 854 x 480 píxeles y un campo de visión de 20°, pero la parte óptica está mejorada para una mayor legibilidad. Otra pantalla estará disponible como opción en 2022.

La cámara pasa de 16 megapíxeles a 48MP, con zoom digital hasta 6x a 720p y 4x a 1080p, estabilización de video, autofocus mejorado y mejor disparo con poca luz. La captura de video de 1080p, también va de 30 a 60Fps y es compatible con los códecs HEVC VP8, VP9, H.264 y H.265. La cámara también se puede reemplazar, por una cámara térmica según sea necesario.

La potencia informática la proporciona un Qualcomm Snapdragon 662, acompañado de 4GB de RAM. El dispositivo tiene 64GB de almacenamiento interno que se puede ampliar con una tarjeta MicroSD (hasta 512 GB).

Ergonomía mejorada y un peso de solo 270 gramos, (contra 380g para el HMT-1), mientras permanece "endurecido" según los estándares IP66 y MIL-STD-810H, garantizado para caídas desde 2 metros de altura y capaz de operar en temperaturas que van desde -20° C, hasta 55 ° C, entre otras características.

Además de estas mejoras de hardware, el paquete de software RealWear, también se ha rediseñado con una interfaz más conveniente, especialmente para conectarse a los servicios de Foresight Cloud, y nuevas funciones como la entrada de texto por reconocimiento de voz y la autenticación de huellas dactilares. El Navigator 500 se vende por \$ 2,500 y ya está disponible.





SOFTWARE PARA CONTACT CENTERS ICR EVOLUTION AÑADE CHATBOT A SU SOFTWARE OMNICANAL

El fabricante de software para Contact Centers ICR Evolution, ha incluido la posibilidad de añadir chatbots a su software omnicanal Evolution, agregando así una nueva vía de comunicación a los canales ya existentes: voz, livechat, email y redes sociales.

Los chatbot se han convertido en estos últimos meses en un canal altamente solicitado por los consumidores que exigen cada vez más autonomía y respuestas inmediatas como parte de la experiencia del cliente.

El autoservicio de chat o chatbot permite diseñar experiencias interactivas para la web, facebook messenger, telegram, whatsapp y móvil en minutos, personalizando conversaciones para trabajar en el objetivo de negocio que el Contact Center necesite: generación de leads, FAQs, soporte al cliente, feedback, etc.

Entre las ventajas de esta nueva alternativa están las siguientes:

No se necesita código para montarlo, solo un sencillo drag&drop.

Es 100% customizable.

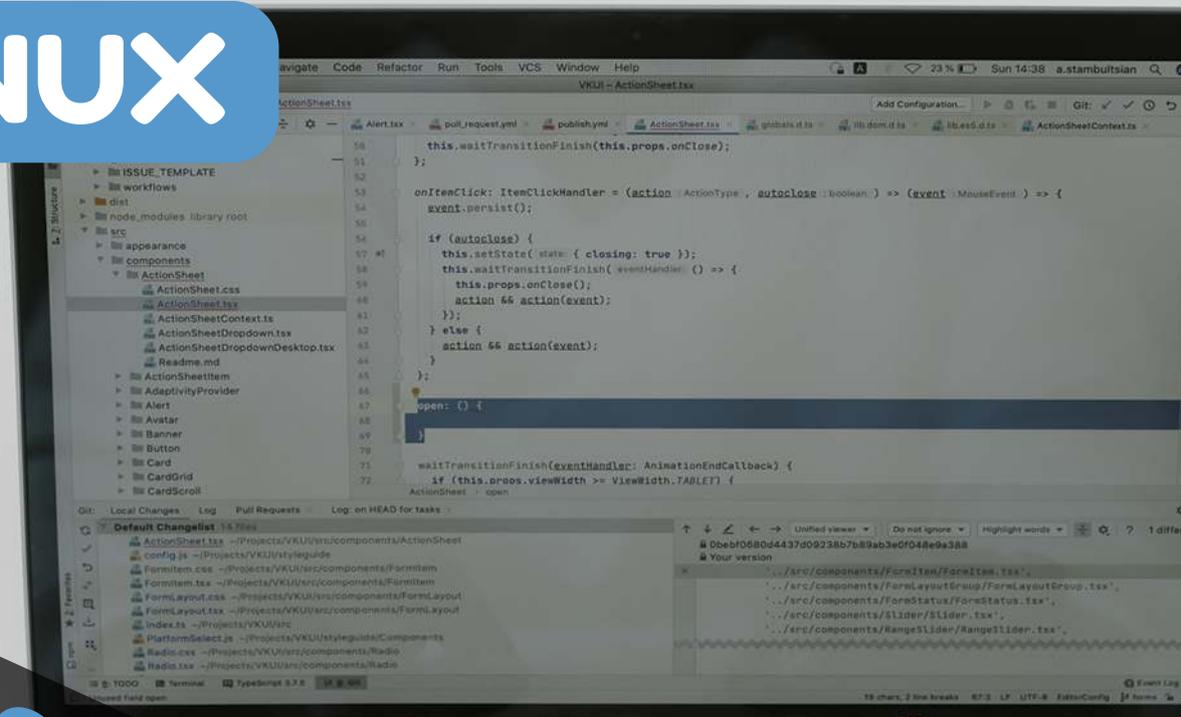
Permite personalización y human touch para una comunicación sin fricciones.

Tu negocio estará disponible 24/7.

Optimiza el tiempo de los agentes de contact center, asignándoles sólo conversaciones complejas o ya avanzadas.

Con esta nueva incorporación, ICR Evolution se posiciona como un proveedor de software realmente omnicanal para Contact Center enfocado en las necesidades de sus clientes.

Los clientes son los que marcan el roadmap de los avances de esta empresa, estableciendo prioridades y necesidades que desde ICR Evolution están pendientes de satisfacer, ofreciendo siempre el valor añadido del seguimiento y de la atención personalizada.



SOLUCIONES INFORMÁTICAS

PÁGINA WEB



CALL CENTER

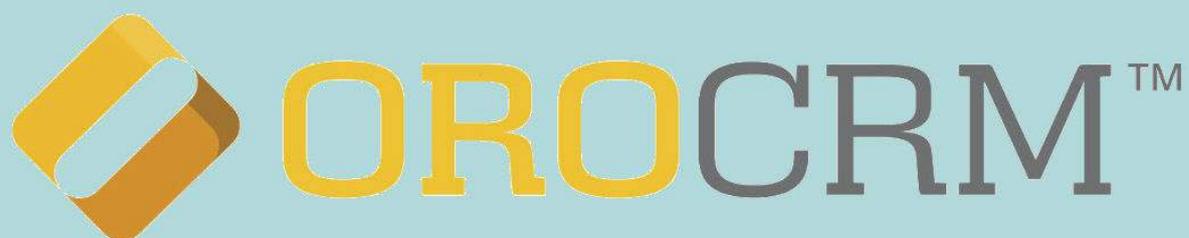


TIENDAS ONLINE



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

Y MUCHAS COSAS MÁS



**RECONOCIDO EN EL INFORME
DE LA FIRMA ANALISTA
SOBRE PROVEEDORES DE CRM**



El pionero del comercio digital Oro, Inc., anunció hoy que ha sido reconocido en el informe Now Tech: CRM del cuarto trimestre de 2021 de Forrester sobre 20 proveedores de CRM.

El informe incluye la solución de gestión de relaciones con los clientes de Oro, OroCRM, y ofrece información sobre el poder de las soluciones de CRM eficaces para empoderar a los empleados, deleitar a los clientes y hacer que las organizaciones empresariales sean más eficientes y resistentes.

El informe de Forrester Now Tech reconoce a Oro como uno de los 10 jugadores en la categoría de presencia en el mercado de "jugadores más pequeños" e incluye a OroCRM en el segmento de funcionalidad generalista de CRM. El informe de Forrester afirma: "Estos proveedores ofrecen paquetes de CRM que impulsan todo el recorrido del cliente: desde la prospección hasta la incorporación, la gestión de cuentas, el servicio y la retención a través de un conjunto unificado de aplicaciones que potencian la oficina central con una visión singular del cliente".

Según el informe de Forrester, el enfoque de mercado vertical de Oro incluye finanzas, seguros y venta minorista. Los clientes de muestra incluyen Hoyes Michalos y MTH Retail Group. La presencia geográfica de Oro se encuentra en América del Norte, América Latina, EMEA y APAC.

"OroCRM es un componente crucial de la oferta de comercio digital B2B de Oro, y nuestra misión más amplia de construir un ecosistema donde las empresas B2B puedan prosperar y escalar sin limitaciones", dice Yoav Kutner, CEO de Oro. "Desde los primeros días de Oro, nos hemos centrado en la importancia de las relaciones para las marcas B2B. Hacemos mucho, mucho más que solo CRM, pero estamos muy orgullosos de ver que firmas de analistas líderes de la industria reconocen nuestra solución junto con otros productos CRM especializados en el mercado".

"Las tecnologías CRM empoderan a los equipos de atención al cliente (especialistas en marketing, vendedores, gerentes de éxito, agentes de servicio al cliente y técnicos de campo) para establecer y fomentar relaciones con los clientes que impulsen la satisfacción, el compromiso continuo, la retención de clientes y la promoción, todo lo cual tiene un impacto directo en los ingresos de la empresa", señala el informe. "CRM integra profundamente la inteligencia artificial y la automatización para hacer que la oficina de atención al cliente sea más productiva, les ayuda a concentrarse en el trabajo que importa, el compromiso personalizado y les permite colaborar tanto interna como externamente para brindar un mejor apoyo a los clientes en sus trayectos".

YOAV KUTNER
CEO DE OROCRM

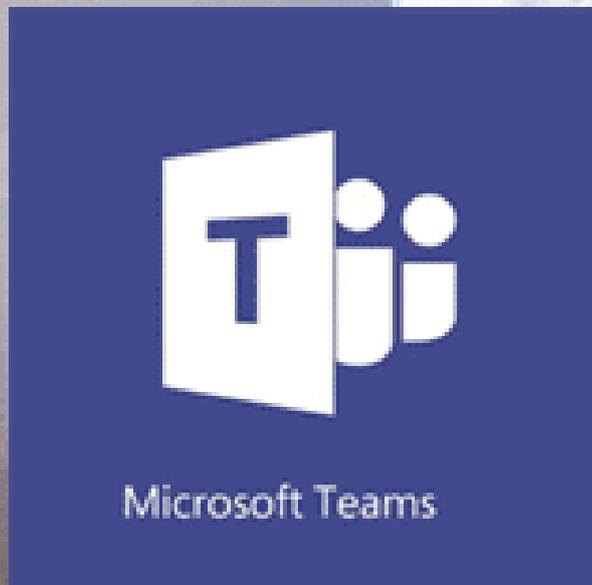


El objetivo de las mejoras pasa por alinear las experiencias de Reunirse ahora (Meet Now) y de llamadas al escritorio de Teams. Se remplazará el botón de «Nueva reunión» en la sala de Teams con Reunirse. También está cambiando el botón dentro del teclado numérico con un botón de Llamar.

Con el botón de Reunirse, los usuarios pueden iniciar una reunión ad-hoc con un clic e invitar a participantes. La aplicación proporciona a los usuarios la capacidad de realizar llamadas PSTN cuando estén disponibles. También dispone del punto de entrada para llamadas P2P en Teams, las llamadas de grupo de Teams y las llamadas de usuarios P2P.

En la página de inicio, los usuarios pueden ver los nuevos botones de Reunión y Llamada, que sustituyen a los botones «Nueva reunión» y «Teclado de marcación». Es posible seleccionar el botón Reunirse para iniciar una reunión. A continuación, los usuarios pueden añadir un participante desde el control de búsqueda de la lista para invitar a otros a la reunión.

La aplicación de llamadas proporciona puntos de entrada al teclado de marcación para marcar un número (se requiere un plan de llamadas), así como la capacidad de buscar personas en su organización para hacer una llamada P2P o de grupo.



MICROSOFT TEAMS ROOMS: MEJORANDO LA EXPERIENCIA DE LLAMADAS

Las llamadas SIP URI aún no están disponibles en el modo sólo para Teams, sin embargo, se puede configurar en el modo «Skype for Business y Microsoft Teams (por defecto)» para tener un punto de entrada SIP URI en la aplicación de llamadas.

Los usuarios también disponen del botón «Introducir un URI» presente en la aplicación de llamada y permite a los usuarios marcar en un URI SIP.

Este cambio sólo es aplicable si las salas de Teams se ejecutan en los modos Microsoft Teams solamente o Skype for Business y Microsoft Teams (por defecto).

Con este cambio, toda la funcionalidad de las llamadas P2P y las llamadas de grupo que antes se encontraba en el botón «Nueva reunión» se traslada a Llamada.

Para los clientes que utilizan llamadas SIP URI a través de Skype for Business, el punto de entrada Enter SIP URI está disponible en los modos Microsoft Teams (por defecto) y Skype for Business bajo Llamada.

La versión 4.11.xx.0 de la aplicación Microsoft Teams Rooms que incorpora estos cambios comenzará a desplegarse a mediados de enero y se espera que esté completa a mediados de febrero de este año.



MYOB ADQUIERE LA PRÁCTICA DE ERP DE GREENTREE DEL SOCIO DE NUEVA ZELANDA ENDEAVOUR SOLUTIONS

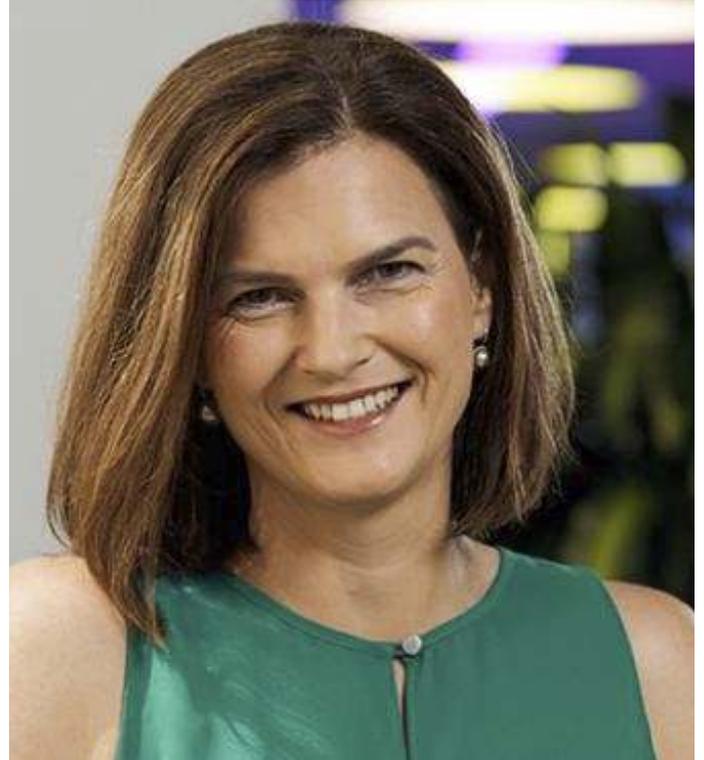
El proveedor australiano de software de impuestos y contabilidad MYOB ha anunciado que ha adquirido la práctica Greentree del revendedor Endeavour Solutions con sede en Nueva Zelanda por una suma no revelada.

Endeavour Solutions es un especialista en la práctica Greentree de MYOB de ERP en línea e inteligencia empresarial, y también revende una serie de otros productos MYOB. El proveedor australiano dice que la adquisición es parte de su nuevo canal de servicio y ventas directas en el mercado medio, con el equipo NZ Greentree de Endeavour brindando ventas y soporte, personalización y desarrollo de productos para Greentree. El acuerdo también reforzaría la capacidad de ventas y soporte para ERP MYOB Advanced Business en la nube. El director ejecutivo de Endeavour, Tim Ryley, dijo que casi todos los nuevos clientes de la compañía buscan soluciones ERP en la nube y SaaS y que la adquisición garantizaría que el equipo de Endeavour pueda concentrarse en brindar resultados comerciales para los clientes.

"Estamos logrando un rápido crecimiento en nuestra base de clientes del mercado medio habilitado en la nube y estoy seguro de que este crecimiento solo se acelerará a partir de aquí", dijo Ryley. "Además de estar mejor posicionados para ofrecer modelos de implementación rápida a nuestros clientes, también podemos compartir las mejores prácticas para mejorar aún más el retorno que reciben de sus inversiones en ERP. MYOB espera que el acuerdo se complete en algún momento a principios de 2022.



KIM CLARKE
GERENTE GENERAL DE MYOB



*“El equipo de Endeavour está obsesionado con ayudar a las empresas a hacer más y lograr más a través de las soluciones ERP”.
“Han construido una base muy sólida de clientes de Greentree y, en los últimos años, han utilizado esa experiencia para emerger como soluciones ERP en la nube y líderes de SaaS en el mercado medio. No hace falta decir que estamos realmente entusiasmados con las posibilidades que este próximo capítulo les brindará a ellos, a MYOB ya nuestros ambiciosos clientes”.
Endeavour es socio de Greentree desde 1998 y se centra en los clientes del mercado medio. MYOB adquirió Greentree con sede en Nueva Zelanda en 2016 por \$ 27 millones en ese momento.*

“La adquisición fue una gran oportunidad para que los clientes de Greentree de la compañía obtengan acceso a una línea directa en MYOB y la capacidad de beneficiarse de las inversiones recientes de MYOB en ventas, operaciones y soporte de Greentree. A lo largo de los años, hemos construido un negocio sólido en torno a nuestros clientes y nuestro equipo, muchos de los cuales tienen una larga trayectoria en ambos lados, por lo que será muy difícil verlos partir, pero creemos firmemente que esta decisión brindará importantes beneficios para todos involucrados. Estamos muy emocionados de que nuestros especialistas de Greentree se conviertan en parte del equipo de MYOB que se dedica a apoyar a los clientes de Greentree, mientras desarrollan sus propias carreras, y nos entusiasma la perspectiva de enfocarnos en llevar a más clientes a la nube y habilitarlos para prepararse para el futuro”.



CHRIS MILLER
EL DIRECTOR FUNDADOR
DE ENDEAVOUR



NUTSHELL

***OBTIENE LA PRIMERA
UBICACIÓN DE
"LÍDER"
EN EL INFORME GRID®
DE INVIERNO 2022
DE G2 PARA MARKETING
POR CORREO
ELECTRÓNICO***

La empresa de software de crecimiento con sede en Michigan también obtiene las mejores clasificaciones en las categorías de CRM, compromiso de ventas y análisis de ventas.

Por primera vez, Nutshell ha sido nombrado "Líder" en el Informe Grid® de G2 para marketing por correo electrónico, un honor reservado para las soluciones de software que están altamente calificadas por los usuarios de G2 y tienen puntuaciones sustanciales de presencia en el mercado basadas en la participación de mercado, el tamaño de la empresa, e impacto social.

De las 475 marcas de software que figuran en la categoría de software de marketing por correo electrónico en G2.com, solo 32 obtuvieron una ubicación de líder en el Informe Grid® de invierno de 2022, lo que coloca a Nutshell en la compañía de pesos pesados de la industria como Constant Contact, Mailchimp y AWeber.

Este honor llega tan solo 10 meses después de que la herramienta nativa de marketing por correo electrónico de Nutshell, Nutshell Marketing, fuera lanzada al público.

"El meteórico ascenso de Nutshell Marketing ha sido tremendamente alentador para nuestro equipo este año", dijo el CEO y cofundador de Nutshell, Andy Fowler. "Después de una década de ser conocido como 'solo' un producto de CRM y mantener un enfoque láser en ese espacio, no estábamos seguros de cómo reaccionarían nuestros clientes ante el lanzamiento de una herramienta nativa de marketing por correo electrónico.

Afortunadamente, ha sido uno de los lanzamientos de productos más exitosos de todos los tiempos. Menos de un año después del lanzamiento de Nutshell Marketing, más del 10% de nuestros clientes ya han dado el salto de MailChimp y Constant Contact a un producto de marketing por correo electrónico que está realmente conectado con el alcance de las ventas".



"Obtener una posición de líder en el Informe Grid® de G2 para marketing por correo electrónico nos da aún más validación para seguir adelante y resolver desafíos más importantes para los equipos de ventas y marketing y construir la plataforma de software de crecimiento más valiosa del planeta", agregó Fowler.

Los informes Grid® de G2, que se publican cada trimestre, rinden homenaje a los productos de software líderes en el mundo en cientos de categorías. Además de la ubicación de Nutshell en la categoría de software de marketing por correo electrónico, la empresa SaaS con sede en Ann Arbor también obtuvo las mejores clasificaciones en otras tres categorías.

Una vez más, Nutshell ha sido nombrado líder en el Informe Grid® de invierno de 2022 para CRM, así como en el Informe de Small-Business Grid® de invierno de 2022 para CRM.

Este es el sexto trimestre consecutivo en el que Nutshell ha sido reconocido como líder en el informe Grid® para CRM, manteniendo nuestra posición como una de las soluciones de CRM más populares y mejor valoradas del mundo.

Por primera vez, Nutshell obtuvo una posición de líder en el Informe Grid® de Winter 2022 para el compromiso de ventas, una categoría que se enfoca en herramientas que agilizan los procesos de ventas y automatizan las tareas. Nutshell también ha sido nombrado líder en el informe Grid® de invierno de 2022 para análisis de ventas para pequeñas empresas, gracias a nuestras potentes herramientas de informes de ventas listas para usar.

Nutshell se está preparando actualmente para lanzar un creador de formularios web nativo en el primer trimestre de 2022, lo que acercará a la empresa un paso más a su visión de ofrecer una solución completa de software de ventas y marketing para pequeñas y medianas empresas B2B.

Google está contratando para desarrollar un equipo dedicado al desarrollo de un sistema operativo para un "dispositivo innovador de realidad aumentada".

Una fuerte señal de que la firma de Mountain View, que ya ha contratado a Mark Lucovsky, anteriormente en Meta, ha decidido embarcarse en la batalla de las gafas de realidad aumentada.

Google esta contratando ingenieros para formar el equipo que creará, "los componentes de software que controlan y administran el hardware de nuestros productos de realidad aumentada (AR)", detallan las ofertas de trabajo de Google.

Esta no es la primera vez que la compañía se codea con el tema. Los teléfonos inteligentes que utilizan su sistema operativo Android, están equipados con ARCore, un SDK para diseñar aplicaciones de realidad aumentada. Nació de las cenizas del proyecto Tango, que se basó en un módulo de cámara dedicado para ayudar a los teléfonos inteligentes a mapear su entorno.

Google también se lanzó en 2013, en el mercado de gafas conectadas con Glass, un producto que rápidamente resultó ser un fiasco, por multitud de razones y de las cuales el sector aún soporta el estigma.

Entre esta adquisición y estas nuevas ofertas de trabajo, Google parece querer (re) involucrarse seriamente en la realidad aumentada. La firma de Mountain View está aumentando su fuerza laboral, en un momento en que Apple también parece decidida a dar un paso adelante.

Finalmente, esta última estaba trabajando en un visor de realidad mixta que podría presentar el próximo año. La batalla también (si no sobre todo) se jugará con Meta, cuyas ambiciones en este terreno son muy claras.

"Estamos enfocados en hacer que las soluciones de computación inmersiva, sean accesibles para muchas personas a través de dispositivos móviles".

Google también serán responsables de ayudar a "crear experiencias atractivas de realidad aumentada en plataformas de hardware, altamente personalizadas".



**GOOGLE
DESARROLLA
SISTEMA
OPERATIVO
DEDICADO
A LAS GAFAS
DE REALIDAD
AUMENTADA**



Casey



• 6 min

Just finished my
workout class.
Meet you on the
patio?

Google está contratando ingenieros a toda costa para formar, un equipo dedicado al desarrollo de un sistema operativo para "un dispositivo innovador de realidad aumentada". El equipo estará dirigido por Mark Lucovsky, quien se unió a Google recientemente, ya que anteriormente trabajó en Meta, donde estaba desarrollando un sistema operativo alternativo a Android, para los futuros productos de realidad aumentada de la compañía. También estuvo involucrado en la creación del sistema operativo Windows NT en el pasado.



LUCID Y ATTEST CONTINÚAN SU ASOCIACIÓN

Lucid, un proveedor de tecnología de investigación programática, y Attest, proveedores de una plataforma de investigación de consumidores basada en la nube, han firmado un acuerdo de asociación de cinco años.

"Obtener información, conocimiento y datos de origen ético sobre clientes potenciales o futuros se ha vuelto crucial para el éxito empresarial, y el surgimiento de plataformas de investigación impulsadas por la tecnología, como Lucid y Attest, están haciendo posible que cualquier persona pueda realizar investigaciones y análisis en su a su manera, tiempo y presupuesto ", dijo Emel Mohammadally, vicepresidente senior de EMEA en Lucid, en un comunicado.

"La industria de la investigación avanza a un ritmo tan emocionante, con una creciente demanda de simplicidad y potencia; simplicidad para iniciar y realizar grandes investigaciones fácilmente, con el poder de aterrizar en conocimientos únicos y tomar medidas con una confianza cada vez mayor", dijo Jeremy King, CEO de Attest, en un comunicado.

"La experiencia y el juicio humanos siempre serán una parte esencial de la investigación, y ahora el software y la tecnología están permitiendo avances en la automatización, la eficiencia y la escala. Esto hace que sea mucho más fácil para cualquier persona que sienta curiosidad por los consumidores o las tendencias obtener las respuestas que necesita de forma continua, para descubrir opciones audaces y hacer movimientos ganadores rápidamente. Lucid comparte la misma mentalidad que Attest cuando se trata de mejorar radicalmente las capacidades y la disponibilidad de la investigación de mercado. Estamos muy emocionados de continuar nuestra asociación ".

The logo features the word "Gartner" in a bold, blue, sans-serif font. Below it is the "Magic Quadrant" logo, which consists of a blue square divided into four smaller squares, followed by the text "Magic Quadrant" in a smaller, blue, sans-serif font. The entire logo is centered within a large, solid blue circle. The background of the page is white with a repeating pattern of light green, stylized diamond shapes.

Gartner

 **Magic Quadrant**

MICROSOFT LÍDER EN COMUNICACIONES UNIFICADAS PARA GARTNER

Los cuadrantes mágicos de la firma Gartner sirven para posicionar a las distintas soluciones del mercado. Se trabaja en dos áreas que permiten ubicar a las empresas en cuatro áreas diferentes: líderes, aspirantes, jugadores de nicho y visionarios. Microsoft ha sido elegida como líder tanto en Comunicaciones Unificadas como Soluciones de Reuniones.

Microsoft ha sido reconocido como líder en los informes Gartner Unified Communications as a Service (UCaaS) de Gartner 2021 y Gartner Meeting Solutions Magic Quadrant. Es el tercer año de Microsoft como líder para UCaaS y el decimoquinto año como líder para Soluciones de Reuniones, es el único proveedor posicionado como el más alto en capacidad de ejecución en ambos informes.

Esto ha situado a Microsoft una vez más al frente de esta calificación. Teams y su suite de Office son clave para infinidad de empresas.

La confianza de estas empresas está haciendo que cada vez más gente utilice Teams.

Por ejemplo, casi 80 millones de usuarios activos mensuales confían en Teams para mantenerse conectados. Estos acaban realizando más de mil millones de llamadas cada mes. Unos datos que demuestran que la transición desde Skype Empresarial a Teams ha sido todo un acierto englobando todo bajo una única aplicación.

Muchas organizaciones grandes de todo el mundo están utilizando Microsoft Teams: 124 organizaciones tienen más de 100.000 usuarios de Teams, y casi 3.000 organizaciones tienen más de 10.000.

Cifras como las anteriores, demuestran por qué el gigante de Redmond ha sido elegido líder por Gartner una vez más. Un dominio continuo a partir de servicios que siguen creciendo y evolucionando cada día.

LA FTC INVESTIGA LAS ADQUISICIONES DE REALIDAD VIRTUAL DE META

Al cambiar el nombre de su empresa a Meta, Mark Zuckerberg ha demostrado que debe tomarse muy en serio sus ambiciones de realidad virtual y aumentada. La Comisión Federal de Comercio, la autoridad de competencia de Estados Unidos, ha recibido el mensaje. Acaba de abrir una investigación sobre la adquisición por parte de Meta de la start-up Within, que ascendería a 400 millones de dólares.

La Comisión Federal de Comercio (FTC), el organismo estadounidense a cargo de la protección del consumidor y antimonopolio, comienza a interesarse por las actividades de Meta (antes Facebook), en el sector de la realidad virtual.

El medio especializado The Information, informó recientemente, que la agencia abrió una investigación sobre la actual anunciada adquisición de Within, que publica la aplicación deportiva Supernatural.

Bajo el liderazgo de la nueva presidenta Lina Khan, la FTC ya ha abordado el negocio principal de la empresa: las redes sociales. Presentó una denuncia en agosto cuyo objetivo declarado es la división o reventa de Instagram y WhatsApp.

Esta acción no tiene precedentes ya que estas dos empresas fueron adquiridas en 2012 y 2014, sin plantear objeción en su momento. Ambos productos también han sido desarrollados en gran medida por Meta desde entonces.

Es diferente para la realidad virtual y aumentada. Al prestar atención, la FTC ya no mira al pasado sino al presente y al futuro. Meta nunca ha ocultado su ambición de consolidarse como líder en este sector, que percibió en 2014 como la plataforma informática del futuro, en la era "post-smartphone". Una visión poco compartida y que sobre todo no ha convencido, al resto de gigantes tecnológicos de invertir en ella sumas colosales, como es el caso de

Como resultado, Meta ahora domina el mercado del entretenimiento de realidad virtual, a pesar de los esfuerzos de competidores como Sony (cuya próxima generación de cascos de realidad virtual hace mucho tiempo), Valve o HTC.

Dentro también se encuentra la sexta compra anunciada públicamente por Meta en realidad virtual durante dos años. Sigue a Beat Games, Ready at Dawn, Sanzaru Games, Downpour Interactive y BigBox VR.

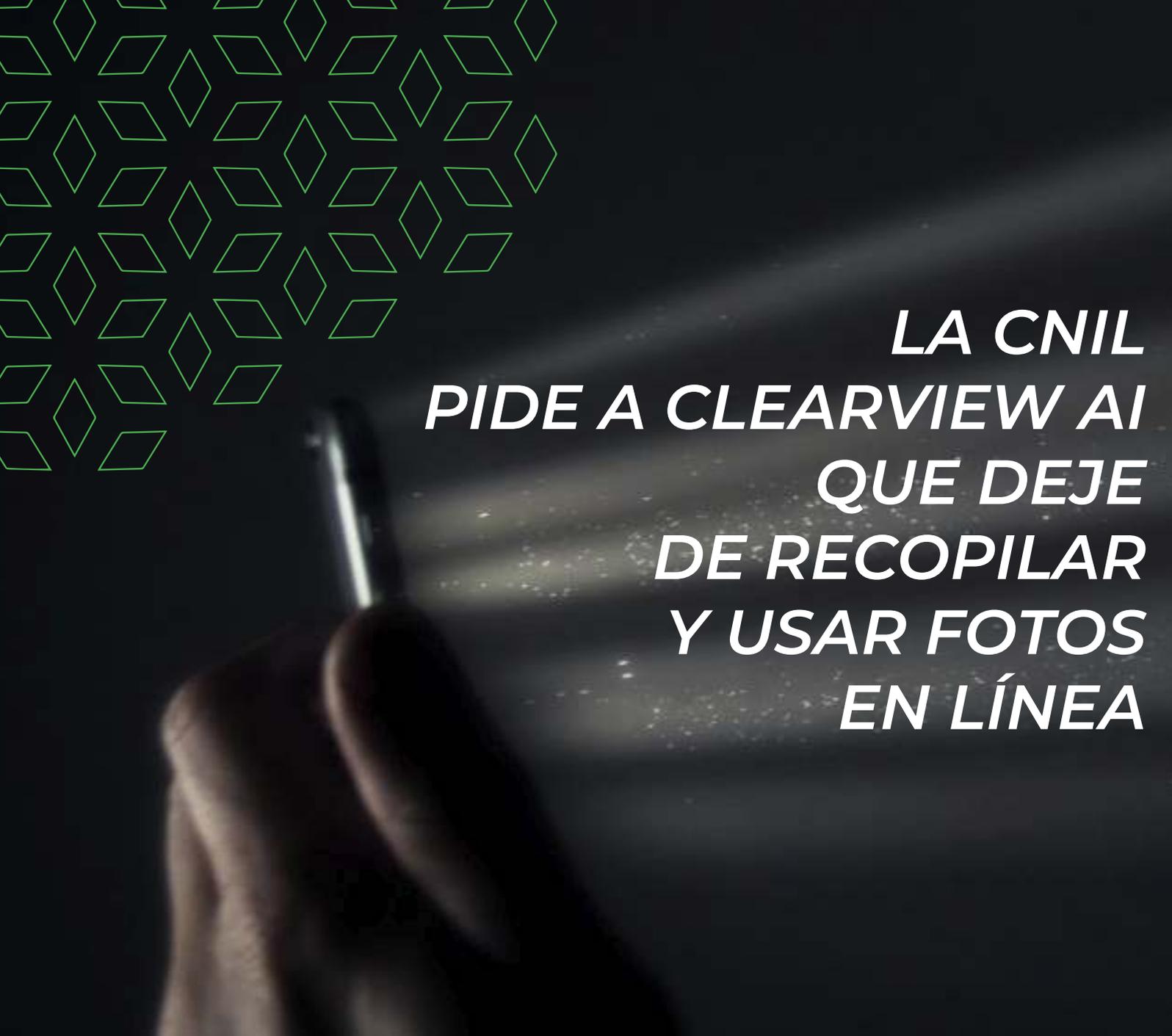
Finalmente, los intercambios anteriores fueron demasiado bajos para merecer una investigación, según The Information. Por otro lado, Within se habría comprado por 400 millones de dólares, una suma considerable dado el tamaño del mercado y la relativa juventud de Supernatural, que se estrenó en 2020. Por ello, la agencia encargó un estudio en profundidad a finales de Noviembre, es decir un mes después del anuncio de la OPA.



Okdiga

+34 910 606 103 | www.okdiga.com





LA CNIL PIDE A CLEARVIEW AI QUE DEJE DE RECOPILAR Y USAR FOTOS EN LÍNEA

La CNIL está pidiendo a la empresa Clearview AI, que detenga en dos meses la recopilación y el uso de fotos y videos públicos tomados de Internet, para alimentar su software de reconocimiento facial. Considera que trata estos datos personales de forma ilícita porque no tiene base jurídica. Además, las solicitudes de acceso y borrado no se procesan.

Igualmente, la Comisión Nacional de Informática y Libertades (CNIL) finalmente se pronuncia sobre las actividades de la empresa estadounidense Clearview AI. Anunció recién que había dado aviso para detener la recolección y uso de fotografías y videos disponibles en línea, así como para eliminar los datos dentro de dos meses.

Asimismo, la decisión se tomó efectivamente el 26 de noviembre de 2021 y fue recientemente, cuando se decidió hacer público el aviso formal. La publicidad se justifica por las características del tratamiento en cuestión. "Este procesamiento afecta a más de diez mil millones de imágenes, así como a un número considerable de personas interesadas".

Por lo tanto, "son varios millones de personas en Francia cuyos rostros aparecen en una fotografía o video accesible al público en Internet, y en particular en una cuenta de red social, quienes probablemente se verán afectados por este procesamiento", escribió la oficina del CNIL.



Del mismo modo, según lo indicado por el CNIL, recibió varias denuncias entre mayo y diciembre de 2020, relacionadas con las dificultades encontradas por los denunciantes para ejercer sus derechos de acceso y borrado ante Clearview. Además llegó, una denuncia de Privacy International, ONG especializada en la protección de los derechos humanos.

De igual manera, esta start-up, con sede en Nueva York, comercializa una plataforma online en la que se encuentra un motor de búsqueda. Funciona descargando la fotografía de un rostro, a partir de la cual calculará la "huella digital", que le corresponde y realizará una búsqueda de las fotografías a las que se vinculan huellas dactilares similares.

Finalmente, la base de datos, en el origen del funcionamiento de este buscador, consta de fotografías y videos de acceso público en redes sociales, sitios profesionales que contienen fotografías de sus empleados, así como blogs. Las imágenes también se toman de videos disponibles en línea, por ejemplo, en YouTube.

En conclusión, esta colección se refiere a imágenes tanto de adultos como de menores, no aplicando ningún filtro al respecto. Solo cientos de URL, asociadas con sitios "para adultos", con algunas de las audiencias más grandes, están bloqueadas y excluidas de la recopilación, especifica el CNIL.

“Pasar de SAP a Eureka Solutions fue un proyecto estratégico para nuestra empresa. Pudimos ganar en agilidad y rendimiento y beneficiarnos de una solución adaptada a nuestra organización. Eureka Solutions pudo apoyarnos en nuestra puesta en marcha, confió en nosotros y nos permitió lanzar rápidamente nuestra nueva estrategia de crecimiento. Su profesionalismo y su capacidad para escuchar fueron activos invaluable. También apreciamos la proximidad geográfica a los equipos de Eureka Solutions. Este punto ha contribuido en gran medida a simplificar la implementación de nuestra nueva solución de gestión.”

CÉCILE ALLEMANN
CEO DE ISOLA COMPOSITE FRANCE

La editorial Eureka Solutions está apoyando a Isola Composite France en su nueva estrategia de crecimiento mediante la implementación de su ERP dentro de la empresa. Históricamente, Isola Composite France es el líder mundial en la fabricación de materiales compuestos aislantes. En la actualidad, sus equipos desarrollan y producen aisladores que cumplen con los estándares internacionales y se adaptan a las especificaciones de los clientes que operan en los sectores de energía, alta tensión, electrónica, aeronáutica y transporte marítimo, por ejemplo y ferroviario.

Tras la reorganización legal de la empresa en 2020 y la reanudación de la actividad por un nuevo equipo, el tema de las tecnologías de la información se ha posicionado como una prioridad para el relanzamiento de la producción y el marketing.

Es en este sentido que, para cumplir con sus objetivos de cobertura funcional, tiempo y coste, se seleccionó el ERP de Eureka Solutions que se ejecuta en la plataforma IBM Power i.

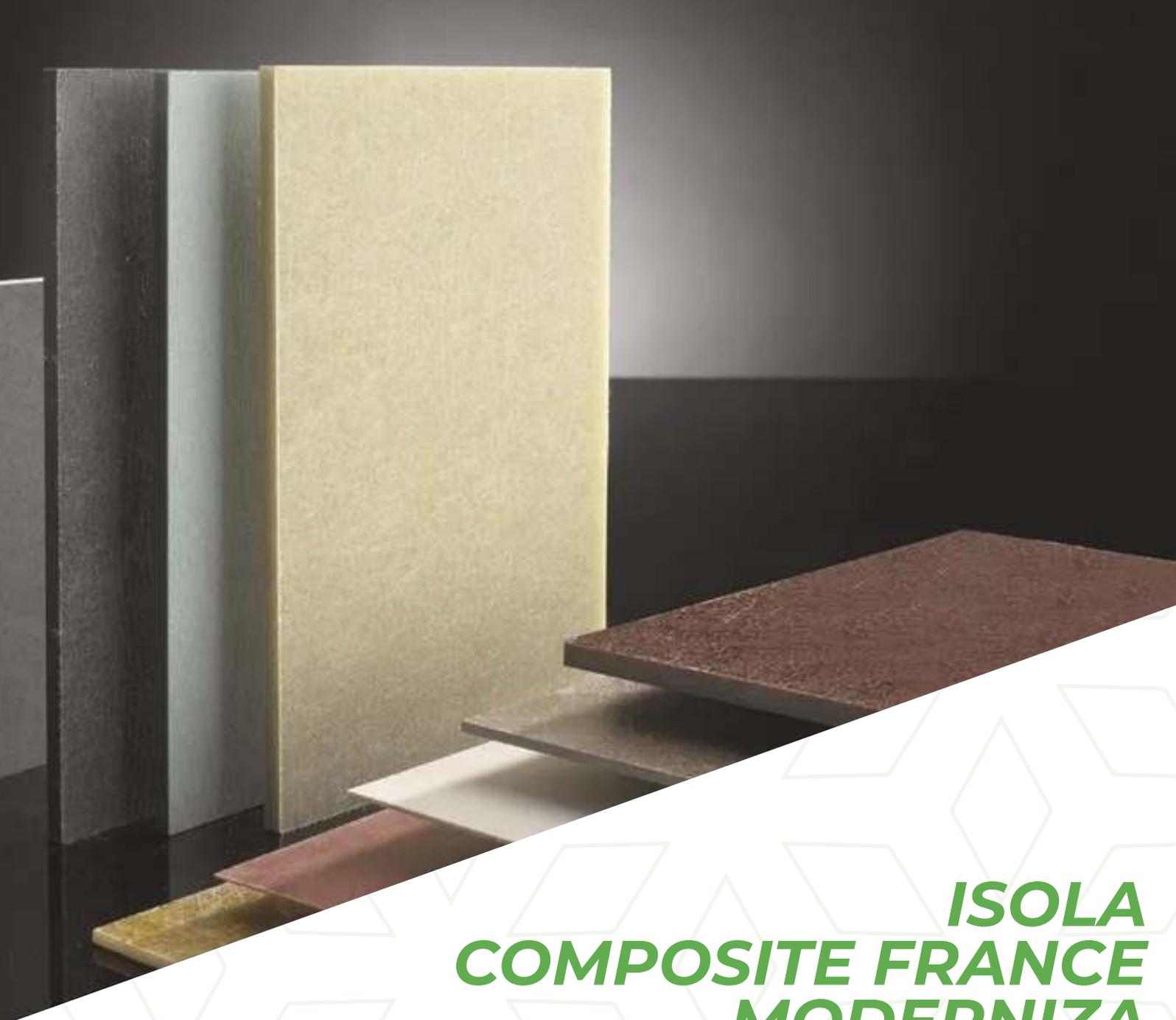
Esta decisión puede explicarse por el enfoque del editor, que pudo apoyar a Isola Composite France en su proyecto, teniendo en cuenta sus limitaciones operativas y financieras vinculadas al reinicio de sus actividades.

Es en este contexto que en tan solo tres meses se culminó con éxito el proyecto y la compañía pudo contar con una plataforma de gestión adaptada a sus expectativas para gestionar sus diversas operaciones:

Producción, comercio, finanzas, compras y logística.

Así, desde el 1 de junio de 2021, Isola Composite France puede ahora desarrollarse tranquilamente y prepararse para el futuro confiando en una solución que se adapte a sus expectativas.

A través de este despliegue, Eureka Solutions ha podido destacar su capacidad para responder rápidamente a proyectos complejos y gestionarlos de principio a fin mediante la movilización de sus equipos técnicos, de I + D, consultoría e integración. Finalmente, otro punto clave está ligado al perfecto conocimiento de los oficios de la industria por parte del editor, que por lo tanto es capaz de configurar rápidamente soluciones que respondan a este sector de actividad.



**ISOLA
COMPOSITE FRANCE
MODERNIZA
SUS PROCESOS
DE GESTIÓN
CON EUREKA SOLUTIONS**



IBM INAUGURA SU CENTRO DE INNOVACIÓN DEDICADO A LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL CORAZÓN DE PARIS-SACLAY

IBM inauguró recientemente, su centro de innovación dedicado a la inteligencia artificial en la meseta París-Saclay. Reúne a más de 200 profesionales (investigadores, científicos de datos, etc.). Ya están en marcha varios proyectos, especialmente en el sector de la imagen médica.

Béatrice Kosowski, presidenta de IBM Francia, y Harley Davis, vicepresidenta de IBM France Lab, en presencia del secretario de Estado de digital Cédric O, inauguraron el recientemente, el centro de "co-innovación" ubicado en el corazón de la meseta de Saclay.

Del mismo modo, fue presentado en 2019 en la cumbre Choose France, tiene como objetivo acelerar la colaboración entre socios públicos y privados dentro del "ecosistema Paris-Saclay", un centro científico y técnico inspirado en el Silicon Valley estadounidense.

El centro reúne a casi 200 profesionales, (investigadores, desarrolladores, gerentes de producto, diseñadores, científicos de datos y consultores) de alrededor de diez nacionalidades.

Además, trabajan con otros centros de I+D de IBM, ubicados en Francia, especialmente en Sophia-Antipolis en los Alpes Marítimos y Pornichet en

Loire-Atlantique, pero también en el resto del mundo. IBM France Lab reúne a un total de 320 profesionales.

Los equipos trabajan en tres áreas principales: toma de decisiones "asistida", por inteligencia artificial como "reglas de negocio y optimización matemática". La automatización de los procesos comerciales y las herramientas de desarrollo en el mainframe, (computadoras muy potentes en la arquitectura específica, que centralizan los datos y el procesamiento, y que se caracterizan por una alta estabilidad).

Durante la inauguración del centro, los equipos presentaron varios proyectos. Trabajan en particular en la contribución de la IA a las imágenes médicas. El objetivo es desarrollar herramientas para el análisis automático de imágenes médicas destinadas a ayudar a los radiólogos.

Finalmente, están desarrollando dos proyectos: Detección de lesiones en la resonancia magnética de la próstata y el otro en el hígado.

Se llevan a cabo en colaboración con la empresa francesa Guerbet, especializada en soluciones para diagnóstico y diagnóstico por imagen médica intervencionista.



FORTERRO ADQUIERE EL PROVEEDOR DE SOFTWARE ERP EN LA NUBE MYFACTORY



Forterro, un proveedor europeo de soluciones de software ERP para casi 8.000 empresas medianas de fabricación y producción, anunció hoy la adquisición de myfactory, un proveedor de software ERP basado en la nube para más de 2.000 mayoristas y fabricantes en DACH.

La adquisición expande el mercado total direccionable de Forterro en DACH y casi duplica el número de clientes atendidos por el grupo en la región.

myfactory operará como un negocio independiente dentro de Forterro.

David Lauchenauer, director ejecutivo de myfactory, seguirá supervisando el negocio en el papel de director general con el apoyo de su equipo de gestión existente.

Richard Furby, director general de abas Software GmbH y presidente de M&A de Forterro, habló con entusiasmo sobre la naturaleza complementaria de myfactory. "La solución myfactory es la adición perfecta a nuestra cartera", dijo. "Myfactory tiende a servir al segmento inferior del mercado medio, mientras que abas es más fuerte a la hora de abordar las complejidades de las empresas del mercado medio superior.

La solución myfactory tiene una competencia central en la venta al por mayor y la distribución, mientras que abas ERP se adapta mejor a la fabricación y producción discretas. Combinadas, estas dos ofertas le dan a Forterro la IP requerida para abordar casi la totalidad del mercado medio industrial en DACH, por lo que todos estamos entusiasmados con las oportunidades que se avecinan".

"Hemos desarrollado una de las soluciones ERP en la nube más completas y totalmente integradas disponibles en el mercado europeo en la actualidad", dijo Lauchenauer. "Habiendo alcanzado esta posición de fortaleza, vimos que era el momento adecuado para encontrar un comprador estratégico que nos ayudara a ir aún más lejos con lo que hemos construido.

En Forterro, vimos un socio que no solo tiene la infraestructura y el capital que necesitamos para crecer, sino mucho más importante, una estrategia que valora nuestra marca, nuestra gente, nuestros productos y las inversiones que han realizado nuestros clientes existentes. Simplemente no podría estar más feliz con el lugar donde hemos aterrizado".

"Myfactory es una gran victoria para Forterro, hemos ganado un negocio extremadamente bien administrado que ha estado creciendo de manera constante durante los últimos 20 años y ya ha tomado las medidas necesarias para realizar la transición tanto de su producto como de sus clientes a la nube. Nuestro objetivo principal será impulsar el continuo crecimiento e impulso de la empresa"

Dean Forbes
Director de Forterro





ICICI BANK INCORPORA A 70 EMPRESAS LÍDERES EN LA PLATAFORMA DIGITAL 'CORPCONNECT'

ICICI Bank ha anunciado que ha incorporado a 70 empresas líderes en "CorpConnect", la plataforma digital que lanzó el año pasado para permitir que las empresas realicen pagos y cobros instantáneos hacia / desde sus socios de canal. "CorpConnect", una iniciativa única en su tipo, también ofrece soluciones de financiación de canales digitales instantáneas y sin garantías, como financiación de concesionarios para distribuidores y financiación de proveedores / factorización inversa para proveedores. En consecuencia, estas empresas, muchas de las cuales son miembros del 'Índice S&P BSE 200', representan diversas industrias, a saber, bienes de consumo, bienes de consumo duraderos, accesorios para automóviles, acero, petróleo, cemento, textiles, pinturas, baldosas / artículos sanitarios, tuberías, productos químicos, productos de ingeniería. y productos agrícolas.

A través de "CorpConnet", las empresas pueden integrarse directamente con los sistemas del Banco e incorporar las soluciones bancarias, como el financiamiento de canales, el descuento de facturas / facturas de proveedores, las finanzas a pagar y la factorización dentro de sus sistemas ERP. Esto se puede hacer con la integración de API con el banco o con la solución SFTP (Protocolo seguro de transferencia de archivos) de host a host. El uso de estas tecnologías de vanguardia reduce significativamente el tiempo de integración, mejorando así la eficiencia operativa y financiera de las empresas de manera significativa.

CorpConnect realiza transacciones mensuales promedio por valor de algunos miles de millones de rupias. CorpConnect tiene un inmenso potencial para simplificar la gestión de la cadena de suministro de documentos intensivos al reunir a todas las partes interesadas en una sola plataforma y brindarles soluciones instantáneas, digitales y sin problemas".



"ICICI Bank cree en aprovechar la última tecnología para brindar nuevas y mejoradas soluciones de banca digital a sus clientes. De acuerdo con la filosofía, lanzamos "CorpConnect" el año pasado para ayudar a las empresas y sus socios de canal con la facilidad de cobranza / pago, conciliación y financiamiento sin problemas en el día a día. Nos complace compartir que hemos incorporado a 70 empresas líderes en "CorpConnect".

Anuj Bhargava
Jefe del Grupo de Clientes Globales
de ICICI Bank

**LOS BENEFICIOS QUE OFRECE
"CORPCONNECT"
PARA LAS EMPRESAS:**

ECOSISTEMA DIGITAL:

Las empresas pueden interactuar y realizar transacciones de forma digital con sus socios de canal, proveedores y distribuidores, en una única plataforma.

PROCESO DIGITAL:

Los procesos digitales y sin papel de un extremo a otro para la banca y las operaciones ayudan a las empresas con mayor velocidad y productividad.

PAGOS Y COBROS INSTANTÁNEOS:

Las empresas pueden realizar pagos y cobros instantáneos hacia / desde sus socios de canal. La integración con ERP asegura la automatización de las actualizaciones de transacciones en ERP en tiempo real y la reconciliación automatizada.

FINANCIACIÓN INSTANTÁNEA:

Las empresas pueden aprovechar la facilidad de factorización, financiación pagadera y pago anticipado en la plataforma.

EFICIENCIAS FINANCIERAS:

La reducción del capital de trabajo y los costos operativos aportan importantes eficiencias operativas y financieras

PANEL DE CONTROL DE MIS:

Los informes personalizados de MIS actualizados en ERP en tiempo real mejoran la previsión de empresas al combinar operaciones y datos financieros.



HISPAM DIGITAL FORUM 2021

**EMPRESAS
EN LA REGIÓN
SE DECANTARÁN
POR UN MODELO
HÍBRIDO DE
TRABAJO**

7 de cada 10 empresas en la región se decantarán por un modelo híbrido de trabajo. Esto de acuerdo con un sondeo de Telefónica Hispam realizado a sus clientes empresariales en la región para analizar la evolución de la transformación digital.

Los resultados se presentaron en la segunda edición del HISPAM DIGITAL FÓRUM organizado por Telefónica Hispam, a través de su marca Movistar Empresas, y que convocó a ejecutivos de Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela.

En palabras de Alfonso Gómez Palacio, CEO de Telefónica Hispam: “La digitalización significa crecimiento, empleo de calidad, sostenibilidad e inclusión. Si hablamos en términos económicos, la transformación digital podría aportar hasta 5,2 puntos porcentuales de crecimiento anual al Producto Interior Bruto hispanoamericano. Hoy hablar de digitalización se ha convertido en uno de los aspectos más demandados, y para ello es fundamental disponer de las redes adecuadas, así como una preparación para anticiparse a los cambios acelerados que estén por venir”.

También estuvieron presentes Sergio Díaz – Granados, presidente del Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), compartiendo panel junto a Alfonso Gómez Palacio, CEO de Telefónica Hispam, para analizar los desafíos que los países están abordando para su crecimiento sostenible. Destacaron la necesidad que los gobiernos promuevan una regulación adecuada para que contribuya al cierre de la brecha digital, especialmente en las zonas rurales.

Hispam Digital Fórum contó con la participación de Irene Gómez, directora global de Wayra, hablando del estado de la innovación abierta o Corporate Venturing en la región. Este modelo de trabajo entre corporaciones y startups ha permitido la generación de nuevas empresas y servicios, así como la creación de valor agregado en los procesos especializados de las organizaciones, lo que contribuye a optimizar su productividad y competitividad.

Por su parte, Ana María Choquehuanca, presidenta del Gremio de Pymes en Perú, expuso la evolución acelerada que han vivido las empresas en la región con la adopción de la tecnología.

En el HISPAM DIGITAL FÓRUM también se presentaron los resultados del sondeo de Adopción Digital entre las empresas clientes de Movistar Empresas, marca con la que opera Telefónica en el segmento B2B en Hispanoamérica. Los resultados señalan entre las prioridades empresariales en el 2021 predominó la optimización de los canales de contacto digitales, rubro en el que aún hay oportunidades de crecimiento: si bien el 86% de las corporaciones cuentan con presencia en canales digitales, solo el 30% permite una experiencia de compra totalmente digital.



TENDENCIAS TECNOLÓGICAS EN CONTACT CENTERS

Los contact centers están ubicados en el espectro de la atención al cliente y se distinguen de los call centers porque apuestan por un modelo multidisciplinario, que incluye canales como el correo electrónico, soporte web, chats y otras figuras.

En México, el sector contact center refleja un crecimiento estable que deriva de la necesidad de valerse de tecnologías y de vías alternas de comunicación para atender más peticiones de los clientes, sin descuidar la experiencia del cliente, que se sientan cómodos y seguros.

Así las cosas, las redes sociales en la era del smartphone y la pandemia, han inducido a las empresas a conectar desde distintos ángulos con sus clientes. Esto hace que se hable de la omnicanalidad, el empleo de diversos canales que se rigen bajo una sola estrategia de alcance al consumidor.

La firma Frost & Sullivan, realizó un estudio referido a la industria de atención al cliente en Latinoamérica y el Caribe, la cual registró ingresos por 10,470 millones en 2019, margen en el que México reportó un crecimiento del 3.7%.

La distinción de México en esa cifra radica en que es una región en la que hay presencia no solo de compañías grandes del sector BPO, sino también de MiPymes (75% del total de empresas registradas) que necesitan implementar mecanismos de atención al cliente. De hecho, la proyección es que en 2025 la industria de servicios de contact center reporte ingresos por 1.400 millones de dólares en México.



FROST
&
SULLIVAN

Powering Clients
to a Future Shaped by Growth

Son necesarios los contact centers, por eso existen firmas que ofrecen soluciones integrales basadas en la nube y bajo el modelo SaaS (Software como un Servicio, por sus siglas en inglés), con el fin de que las operaciones de las compañías sigan teniendo verificativo a través de múltiples plataformas y desde cualquier lugar en el que haya conexión a Internet.

Es una estrategia que deriva de la necesidad de que haya comunicación constante, incluso mediante canales digitales directos como redes sociales.

TELEPERFORMANCE Y NESTLÉ CREARÁN OPORTUNIDADES PARA MÁS DE 8.000 JÓVENES

Teleperformance (empresa de servicios digitales integrados) y Nestlé México, firmaron un convenio de colaboración que denominan: “Unidos por el Propósito”, su objetivo es beneficiar en los próximos años a más de 8.000 jóvenes con oportunidades laborales y capacitación en competencias técnicas y funcionales.

El acuerdo se basa en las siguientes premisas:

Crear Oportunidades:

Consolidar la integración de personas con discapacidades y lograr un balance de género.

Desarrollo de Habilidades:

Impulsar la empleabilidad y brindar oportunidades para que los jóvenes construyan un futuro sólido con competencias técnicas y funcionales.

En una primera etapa, estiman la contratación de 70% de jóvenes de un total de 500 asesores telefónicos de la línea “Nestlé Cerca de ti”, que forma parte de los servicios de Contact Center que Teleperformance proporciona a la empresa suiza. También, esperan consolidar la integración de 10% de personas con discapacidad

motriz y alcanzar un balance de género de 60% mujeres, 40% hombres en las contrataciones.

El proyecto conjunto incluye el ingreso de la primera generación de 10 estudiantes del modelo de Formación Dual, que podrán cursar 1 año en el Contact Center como especialización y para adquirir experiencia laboral; al terminar sus estudios, se graduarán en la carrera técnica de Asesor de Servicio de Ventas y Servicio al Cliente, y Asesor de Servicio Técnico.

Por otro lado, 20 inscritos en Jóvenes Construyendo el Futuro tendrán la oportunidad de trabajar durante 1 año para fortalecer sus habilidades.

El convenio forma parte de las acciones de Iniciativa por los Jóvenes en México que, desde 2015, ha beneficiado a 700.000 jóvenes con capacitación, orientación vocacional, mentorías y oportunidades de desarrollo profesional. Gracias a la fortaleza del programa, actualmente el 40% de la plantilla de colaboradores de Nestlé está conformada por jóvenes. A nivel mundial, la meta es ayudar a 10 millones de jóvenes a tener acceso a oportunidades económicas para 2030.



Manuel Laborde

CEO Teleperformance
Mexico Doméstico

 Teleperformance **NEO**

“Nuestra responsabilidad social por excelencia es la generación de empleo y el desarrollo de nuestros empleados. Como uno de los 25 Mejores Lugares para Trabajar en el Mundo®, reafirmamos nuestro compromiso con nuestros jóvenes mexicanos, brindando oportunidades de primer empleo. Tan solo en el 2020, contratamos a más de 70.000 inmigrantes, refugiados, personas con discapacidad y personas de bajos recursos a nivel mundial, brindando una nueva oportunidad de vida. Poner fin al ciclo de la pobreza comienza con el acceso a oportunidades laborales honestas y responsables”.



“Hasta agosto de 2021, hubo 10.000 empresas relacionadas a los servicios de call center, pero solo 62 cumplían con la normativa. Sin embargo, el funcionario indica que la “Arcotel” no tiene relación directa con las empresas comerciales”. Por eso, están haciendo una campaña para que se acoja la normativa y, junto a las operadoras móviles, “buscan una alternativa para difundirla”.



GUSTAVO ORNA
Coordinador Técnico
de Arcotel

REGULACIONES A LA LLAMADAS DE LOS CALL CENTERS

Las llamadas comerciales y anónimas por parte de los call centers incumplen la ley e incomodan a los usuarios de telefonía móvil. Son llamadas que no cumplen con la regulación vigente de la Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones (Arcotel).

A pesar de la regulación a las llamadas comerciales, publicitarias o proselitistas sean notificadas a las personas, siguen produciéndose fuera de regulación. De allí que la Superintendencia de Control del Poder del Mercado exhortó a los call centers a evitar estas prácticas consideradas desleales y de acoso. Adicionalmente, Arcotel es clara sobre el “derecho a recibir o no llamadas con fines de venta directa”.

Arcotel estipuló que las empresas deben registrar las líneas que usan

como call center e identificarse con la respectiva etiqueta.

Hay cinco identificadores. Las entidades bancarias deben mostrarse como ‘Finanzas’, las aerolíneas y empresas relacionadas a la actividad turística como ‘Turismo’, la oferta de productos de uso personal, comida, libros, entre otros, como ‘Venta’; y para las actividades políticas como ‘Proselitismo’. Además de las propias operadoras de telefonía móvil.

A través del convenio, la Fiscalía y Arcotel se comprometieron a organizar cursos, eventos, seminarios y talleres para capacitar a los funcionarios. Las sanciones, según la regulación, van desde multas económicas hasta la suspensión de la línea telefónica utilizada por la empresa.

No necesitas ir a los balcones de servicio



#ImpuestoPredialUIO

QUITO
grande atraves

CONTACT CENTER PARA EL PAGO DEL IMPUESTO PREDIAL

El Municipio de Quito habilitó un Contact Center con 57 agentes para resolver las inquietudes de la ciudadanía, respecto al pago del impuesto predial.

Desde el 1 de enero del 2022 está disponible la información sobre el valor del impuesto predial en la web del Municipio. Las personas pueden pagar los 365 días del año, pero los contribuyentes que paguen en la primera quincena de enero tendrán un descuento del 10% por un pago temprano.

Después de este periodo, hasta junio se bajará el descuento a razón de 1% cada 15 días. Se trata de un incentivo tributario que busca mejorar la cantidad de recaudación.

Sin embargo, entre julio y diciembre, habrá un incremento fijo del 10% sobre ese rubro para quienes no hayan pagado en el primer semestre del año. Según lo establece el artículo 512 del Código Orgánico Organización Territorial Autonomía Descentralización (Cootad).

Con el pago del impuesto predial del 2022, el ciudadano contribuye a favor del Cuerpo de Bomberos con el 0,15 % por mil del avalúo de su propiedad. Además, aporta a la contribución de obras que se realizan en la zona

urbana y rural del Distrito Metropolitano de Quito. Para conocer el valor, la persona debe considerar que el monto puede variar según el número de propiedades que tenga.

Otro factor que incide es el avalúo de la propiedad. Los adultos mayores tienen la posibilidad de exonerarse del pago del Impuesto Predial. Entre los requisitos debe ser propietario del predio en el Distrito Metropolitano de Quito y que hayan cumplido 65 años. No tengan remuneraciones superiores a cinco Salarios Básicos Unificados (SBU). Para realizar este trámite debe ingresar al portal web de Municipio de Quito.

Consulte el avalúo de su propiedad en www.quito.gob.ec a partir de hoy y el valor del impuesto a pagar desde el 1 de enero.

El Municipio habilitó varios canales para consultar sus inquietudes cómo al chatBot alojado en la misma página web. Escribir al WhatsApp 023952310 o enviar un mensaje de texto SMS desde el celular al número 6367 con la palabra (PREDIO) acompañado del número de su predio o llamar a la línea gratuita del Contact Center Municipal número 1800510510, opción 1 auto consulta las 24 horas del día o la opción 6 para ser atendido por un agente telefónico.



FORMALIZADOS LOS CONTRATOS CON EMPRESAS QUE OFRECERÁN TECNOLOGÍA 5G

El Gobierno de Brasil firmó el pasado mes de diciembre los contratos con las empresas que ganaron la licitación de la tecnología 5G, con lo cual las operadoras podrán empezar a ofrecer la quinta generación de redes móviles a los consumidores.

La ceremonia fue realizada en el Palacio de Planalto, con la participación del presidente del país, Jair Bolsonaro y otros funcionarios entre los que destacan el ministro de Comunicaciones, Fábio Faria.

De acuerdo con los términos de la licitación, todas las capitales brasileñas deberán disponer de esta tecnología hacia junio de 2022.

La Agencia Nacional de Telecomunicaciones señaló que la subasta generó 47.200 millones de reales (unos 8.367 millones de dólares), incluidos los pagos al Tesoro y las inversiones obligatorias.

La licitación estuvo marcada por el dominio de las tres mayores empresas de telecomunicaciones del país: Claro, Tim y Vivo, y por la entrada de siete nuevas empresas para ofrecer redes móviles a nivel regional.

Con los contratos firmados, las empresas podrán utilizar las bandas de frecuencia, que son vías para el tráfico de datos de Internet, y ofrecer el servicio a sus clientes.

La licitación ofrecía cuatro bandas de radiofrecuencias 700 megahercios, 2,3 gigahercios (GHz), 3,5 GHz y 26 GHz, cada una con fines comerciales específicos, divididas en varios lotes.

La duración de los contratos varía de acuerdo con los rangos de frecuencia, pero la mayoría tiene una vigencia de 20 años.

"La licitación celebrada en Brasil es "la mayor subasta de radiofrecuencias del mundo", prometió que las inversiones previstas como contrapartida serán la herramienta para la democratización del internet en Brasil.

"Teníamos 50 millones de personas sin acceso a Internet en Brasil cuando el Gobierno asumió el poder. Lo que celebramos aquí, hoy, es que los 39 millones restantes, sin teléfonos móviles y sin internet, sin poder estudiar a distancia, aislados del mundo, muchos en el norte y el nordeste, en comunidades rurales e indígenas, tendrán acceso"

FÁBIO FARIA
Ministro de Comunicaciones
Brasil



A large, semi-transparent 5G logo is centered over a high-angle photograph of a busy city street. The logo consists of a circular base with the letters '5G' in a bold, gold-colored font. Above the circle are three curved lines representing signal waves. The background image shows a multi-lane road with cars, a red-paved pedestrian walkway, and several tall skyscrapers under a clear sky. In the bottom left corner, there is a decorative pattern of orange and white geometric shapes.



MASTERCARD Y LA CIBERSEGURIDAD EN AMÉRICA LATINA

A medida que los consumidores entran en la economía digital en grandes cantidades, un estudio comisionado por Mastercard a Kantar reveló que la ciberseguridad se ha convertido en lo más importante para ellos.

El estudio “Barómetro de Seguridad Digital” de Mastercard, presentado por primera vez en el 10° Foro Anual de Innovación de Mastercard, reveló que el 87% de los consumidores están al tanto de los ciberataques, el 75% reportó haber sido víctima de ciberdelincuentes de una forma u otra, y el 20% dijo que una empresa filtró su información personal.

La ciberseguridad se ha convertido en uno de los problemas sistémicos más importantes para la economía mundial. Los ciberataques cada vez son más sofisticados y costosos, creando un problema de US\$ 350.000 millones de dólares en todo el mundo y costando US\$ 5.2 billones de dólares anuales en pérdidas.

Los consumidores son conscientes del impacto que puede tener la violación de la seguridad de su información personal. Para el 92% de los consumidores, la exposición de su número de seguridad social, número de teléfono móvil y los resultados de sus exámenes médicos, serían los que causarían el “mayor daño”.

Cuando se les preguntó “cuán segura crees que las empresas mantienen tu información”, la puntuación promedio fue de 3 en una escala de 0 a 10, donde 0 representa “No está segura” y 10 representa “Muy segura”. Como resultado de esta percepción, el 70% de los encuestados dice haber adoptado un identificador biométrico.

En Latinoamérica, el 77% de los consumidores tiene problemas para determinar a qué corresponden algunas de las transacciones que aparecen en sus cuentas digitales.

A medida que más personas comparten más datos en el ecosistema, siempre en constante evolución, y con el crecimiento infinito del Internet de las Cosas (IoT, por sus siglas en inglés) y mayores conexiones digitales, también se exponen a infinitas amenazas a gran escala, y los consumidores son conscientes de ello.

En palabras de Jorge Arbesú, vicepresidente senior de Cibernética e Inteligencia de Mastercard: “Infundir confianza en cada transacción e interacción es más importante que nunca. Ya no basta con que los actores individuales inviertan en sistemas de ciberseguridad que ofrezcan protección solo para ellos. Todos los actores del ecosistema de pagos deben invertir en las bases y barreras adecuadas que creen un escudo alrededor de toda la cadena de suministro. Como empresa tecnológica en el mundo de los pagos, la confianza y la seguridad son fundamentales para nosotros”.

movilnet

EMPRESA ESTATAL ACTIVARÁ PLAN PILOTO DE TECNOLOGÍA 5G EN CARACAS

El presidente de la Empresa Estatal de telefonía celular Movilnet, Aníbal Briceño, anunció que la empresa se encuentra preparada para activar el plan piloto tecnología 5G en la ciudad de Caracas, con el objetivo de brindar una mejor conexión en la prestación del servicio.

Además indicó que el plan piloto se centrará en “hacer pruebas para entender cómo reaccionamos a esa tecnología, si realmente es aplicable, si es útil o no”.

Movilnet también espera reforzar el área de atención al cliente, así lo expresó el presidente de la empresa: “El área de atención al cliente antes se encontraba dentro del área comercial, esto te lleva a la larga a que sea un área orientada comercialmente y el comercio no tiene mucho corazón ni mucho entendimiento de lo que realmente puede ser, al comercio lo que le interesa es vender”.

Detalló que han sufrido el bloqueo de las cuentas en redes sociales, un canal que consideró importante para los clientes.

Sin embargo, dijo que han creado canales de atención no presenciales que antes no existían y no eran tan duros en la empresa.

Para concluir la entrevista concedida a un medio local, el presidente de Movilnet expresó: “El covid nos enseñó que igual hay que atender a los clientes y nos fuimos con todo a crear canales vía whatsapp. Tenemos 19 líneas regionalizadas que atienden en todo el país a los clientes. Estamos en el proceso de reforzar los canales de atención a los clientes, buscar las herramientas que necesitamos para realmente automatizar esto y hacerlo mucho más notable porque no solamente son las ganas, sino que hay que salir a trabajar”.

“Primero va ser algo pequeño aquí en la ciudad de Caracas y esperamos que se dé lo necesario para seguir invirtiendo en ella. Esto viene acompañado de una inversión en mantenimiento también. No es que vamos a colocar radiobases nuevas, sino que estamos llevando adelante un proceso de optimización de todas estas zonas donde se están instalando y eso se debe mantener a futuro adquiriendo ciertas herramientas para permitir que nuestros equipos de operación y mantenimiento de red estén más al día y puedan responder mucho más rápido”. “Estas redes se desconfiguran en el tiempo entonces siempre es bueno entonarlas nuevamente. Cada cierto tiempo hay que hacer revisiones, viendo cómo están, llevándolas a su estado óptimo para ofrecer un mejor servicio”.



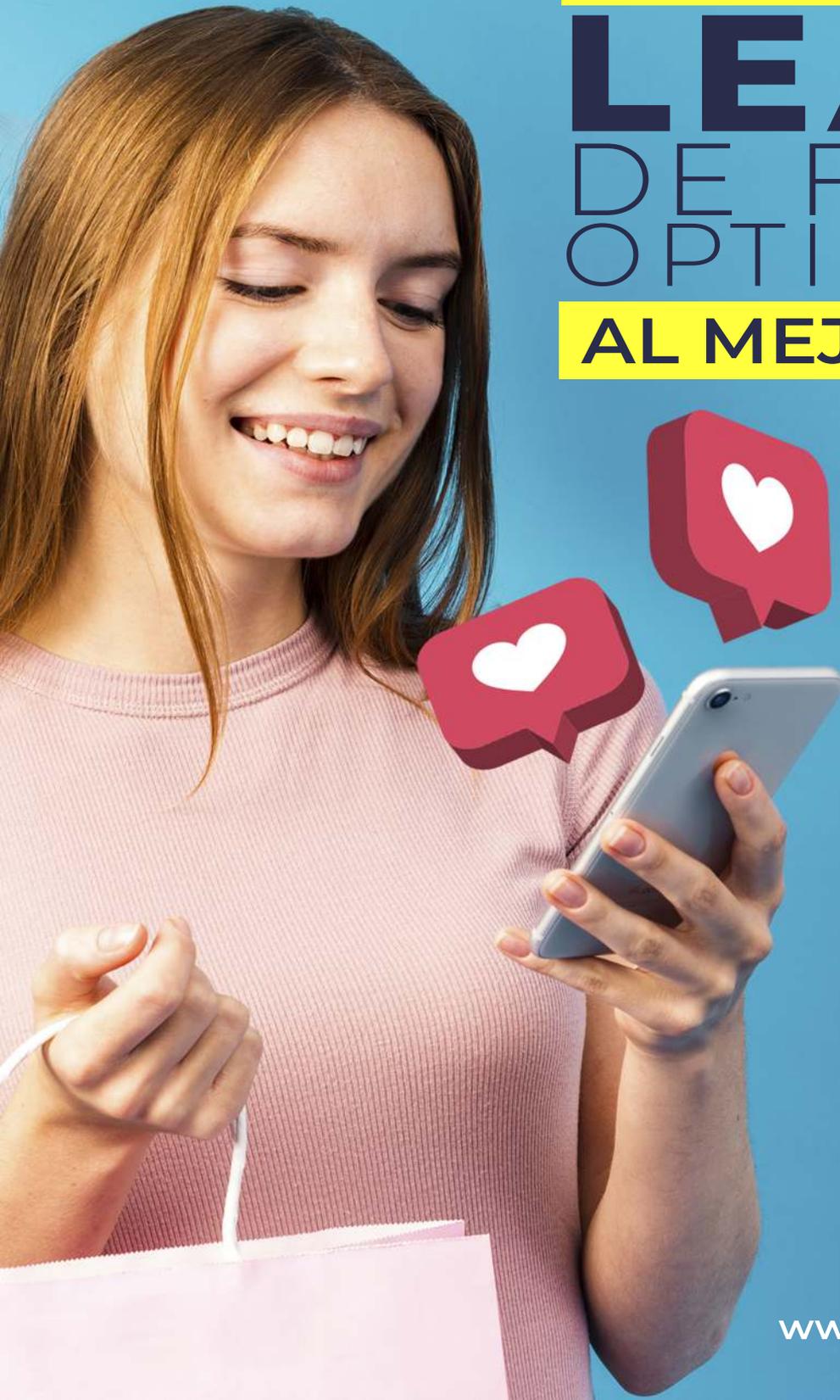
Aníbal Briceño
Presidente de **movilnet**

AgenciaLeads

TE CONSEGUIMOS

LEADS
DE FORMA
OPTIMIZADA

AL MEJOR PRECIO



www.agencialeads.com

COLOMBIA

El Contact Center para personas con discapacidad auditiva es una apuesta incluyente de la ciudad de Barranquilla en Colombia.

El aplicativo, ofrece atención en servicios como Sisbén, salud, subsidios, tránsito, entre otros, y también es una oportunidad laboral para las personas en condición de discapacidad.

Este contact center del Distrito, ha aumentado significativamente su acogida entre los ciudadanos con discapacidad auditiva.

El asistente virtual que fue lanzado desde octubre de 2021, en la actualidad ofrece cinco servicios que se distribuyen en temas como Sisbén, salud, subsidios, tránsito, programas sociales, catastro, impuesto predial, migrantes, participación ciudadana, información turística, líneas de emergencias y servicios públicos, entre otros.

Es una oportunidad laboral para la población, pues, pensando en generar un beneficio en doble vía, el contact center es atendido por personas en condición con discapacidad.

La apuesta ratifica que Barranquilla es una de las ciudades que tiene mayor participación de colocaciones de personas con discapacidad, según el lugar de ubicación de la oferta de empleo.

Hoy, ocupa el segundo lugar en Colombia, solo por debajo de Bogotá.

De acuerdo con el gerente de Desarrollo Social, Alfredo Carbonell, Barranquilla es un territorio que piensa en cada uno de sus ciudadanos. Por esta razón, todos los días implementa nuevas estrategias que permitan impactar positivamente a las necesidades sociales.

Además, Carbonell agregó que la ciudad trabaja para que cada vez sean más las iniciativas como este contact center, que ratifiquen que en esta ciudad existe la equidad y la igualdad social.

Hasta el momento, la preferencia de los usuarios en cuanto a temas se inclina hacia COVID y Vacunación (29%), Sisbén (25%), Subsidios (22%) y Secretaría de Salud (22%).

El contact center LSC opera de lunes a viernes de 8:00 a. m. a 12:00 m. y de 1:00 p. m. a 5:00 p. m. y sábados de 8:00 a. m. a 12:00 m.

Se puede ingresar a través del vínculo www.barranquilla.gov.co/linea-unica-195 o por WhatsApp agregando el número 310 442 0195.

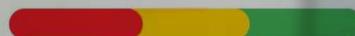
Por Telegram: @Alcaldia_Barranquilla_bot.

Allí son atendidos en una videollamada, por una persona que se comunicará con ellos en lenguaje de señas.

CONTACT CENTER PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD AUDITIVA



ALCALDÍA DE
BARRANQUILLA





INICIA EL DESPLIEGUE

El Presidente de Chile, Sebastián Piñera, anunció la activación de la red de quinta generación de tecnología de telefonía móvil, es la primera nación de Latinoamérica en contar con 5G a nivel nacional.

Por medio de los Concursos Públicos 5G, el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones (MTT) a través de la Subsecretaría de Telecomunicaciones (SUBTEL) exigió a las empresas de telecomunicaciones adjudicatarias, dar cobertura al menos 90% del territorio poblacional, acercando la tecnología a los distintos rincones del país.

Conectarán 199 hospitales y 358 postas de salud rural de Chile, lo que permitirá potenciar la telemedicina, la realización de procedimientos médicos remotos y la capacidad de obtener diagnósticos en tiempo real, lo que es de suma importancia para las zonas rurales y aisladas de nuestro país.

Serán conectados 2.118 sistemas de agua potable rural, y más de 80 zonas de interés se verán impactadas positivamente con esta nueva tecnología, en concreto, 17 aeropuertos y aeródromos, 12 centros de interés científico, 28 instituciones de educación superior y 23 puertos marítimos.

Chile es el primer país de la región en concursar espectro para el 5G, el país sudamericano que mayor cantidad de espectro ha disponibilizado para ser concursado (1.800 MHz).

En palabras de la Ministra de Transportes y Telecomunicaciones, Gloria Hutt: “Licitación de espectro y despliegue de las redes 5G, son algunos de los objetivos más ambiciosos que nos propusimos al inicio de este gobierno, y hoy lo estamos concretando, es la piedra angular de nuestra estrategia para convertir a Chile en un Hub Digital de la región y que permitirá que nuestro país se sume con fuerza a la nueva economía digital 4.0”.

Por su parte, el Subsecretario de Telecomunicaciones, Francisco Moreno, expuso que 5G: “será una tecnología transformacional tanto para los usuarios, la academia y cientos de sectores productivos. Proyectamos que generará cerca de 68 mil nuevos empleos en una primera etapa y que, con el despliegue de las estaciones base a lo largo de Chile, se crearán adicionalmente entre 2.500 a 3.000 empleos. Con este hito tecnológico que hoy le estamos presentando a Chile, seremos testigos en un breve plazo del gran impulso que producirá el 5G para la masificación y desarrollo de nuevas tecnologías tales como el Internet de las Cosas, la robótica, la inteligencia artificial, el análisis de grandes volúmenes de datos en tiempo real, entre otros. Todo lo anterior, agregará a Chile un importante potencial digital y tecnológico que nos permita seguir generando iniciativas de valor que nos mantengan a la vanguardia en el sector de las telecomunicaciones”.



**ATTIJARIWAFABANK
COMPLETA SU OFERTA DIGITAL PARA EMPRESAS
CON EL LANZAMIENTO DE
"ATTIJARI EBICS"**

La División de Banca Corporativa y de Inversión del banco Attijariwafa ha anunciado el lanzamiento de Attijari Ebics, un servicio a través del cual el banco completa su oferta digital para empresas.

Del mismo modo, Attijari Ebics, es una solución basada en una conexión integrada y altamente segura entre los sistemas de información de las empresas y el del banco para recibir archivos de informes y transmitir transacciones de pago o cobranza.

Para satisfacer las necesidades de sus clientes que deseen registrarse para una completa digitalización de sus intercambios, Attijariwafa Bank les ofrece la posibilidad, a través de este servicio, de transmitir sus transacciones a través del protocolo EBICS, y validación online en sus portales de banca electrónica.

Asimismo, explicó el Responsable Corporativo y Gestión de efectivo internacional dentro del banco Attijariwafa, Adnane Driouech, “para nuestros clientes, esta solución permite una reducción significativa en sus tareas administrativas, relacionadas con las conciliaciones bancarias y un mejor control de los riesgos comerciales, gracias a una información rápida y confiable sobre recibos,

desembolsos y deudas impagas del día”.

Concretamente, Attijari Ebics permite, a través de sus dos módulos “Reporting” y “Transacciones”, una integración automática de extractos bancarios en el software de gestión de caja de sus clientes, y una transmisión integrada desde ellos, de ficheros de pago de sueldos y proveedores o incluso directos, débitos.

Esta nueva solución del banco Attijariwafa, es una oferta de transmisión remota que también llega como respuesta a los clientes que utilizaban el antiguo protocolo de intercambio ETEBAC 3, con mayor seguridad de los flujos de datos.

Las transacciones que pasan por Attijari Ebics están así encriptadas y pueden realizarse en diferentes formatos, reconocidos por sistemas de conciliación e información contable de referencia tanto a nivel local como internacional.

En conclusión, permite a sus usuarios ahorrar un tiempo considerable, garantizándoles intercambios de flujos rápidos y fluidos, así como una protección óptima de sus datos bancarios.



ANRT entrega su encuesta anual. El uso del teletrabajo, la educación a distancia y las compras online debido a los impactos inducidos por la pandemia Covid-19, ha tenido un efecto notable en los usos y una nueva percepción de la tecnología digital. Un hallazgo establecido por la Agencia Nacional de Reglamentación de las Telecomunicaciones (ANRT), como parte de su encuesta anual sobre el uso de las TIC en hogares e individuos.

Esta encuesta, que se dirigió a 3.840 hogares durante el período comprendido entre el 08/03/2021 y el 04/04/2021, destacó la intensificación del uso de las TIC durante el período de la pandemia Covid-19. "El contexto de la pandemia y lo que supuso en términos de teletrabajo en educación a distancia y comercio electrónico ha aumentado el número de usuarios de Internet", según la encuesta ANRT.

Asimismo, y para especificar que 3, refiriéndose al ANRT, 8 de cada 10 personas creen que la pandemia ha acelerado el uso de herramientas digitales en Marruecos. "Ya sea por medio del hábitat o según el tipo de encuestado, una gran mayoría de marroquíes se ha dado cuenta de que la pandemia ha servido de catalizador para el uso de herramientas digitales", informa la ANRT. Y precisar que "en el medio urbano, más del 84% de los individuos cree que se mantendrán los cambios inducidos por la pandemia". En el mismo orden de ideas, la encuesta ANRT también muestra que 3 de cada 4 personas vieron aumentar considerablemente el uso de su teléfono durante el confinamiento. Asimismo, 8 de cada 10 personas confirmaron esta tendencia con respecto al uso de Internet, es decir, el 34,3% de los encuestados. También se desprende que casi 2 de cada 3 personas aumentaron su consumo de medios tradicionales durante dicho período.

De esta forma, la ANRT destaca en su estudio los efectos del encierro y las restricciones sanitarias en la práctica de los usuarios de Internet. La frecuencia de conexión a Internet durante los últimos 3 meses de 2020, es del orden de al menos una vez al día. Además, el 87% de los encuestados lo confirman, incluido el 89% en zonas urbanas y el 82% en zonas rurales. Entre las tendencias observadas, observamos que los más jóvenes se conectan con mayor frecuencia mientras que las personas de entre 15 y 24 años casi todas se conectan al menos una vez al día. Cabe señalar que los equipos domésticos de acceso a Internet se han multiplicado por 3,4 durante los últimos 11 años, o sea, 8 de cada 10 hogares equipados a nivel nacional. Se pretende que este desarrollo sea más importante en las zonas rurales. En un momento en que los hogares no contemplan el acceso fijo exclusivo a Internet, Internet móvil sigue siendo el medio preferido. Finalmente, el ANRT también indica que 8 de cada 10 hogares están satisfechos con la calidad de los servicios de Internet fijo.



DEDICADO A ARTESANOS Y COMERCIANTES: LA CARAVANA DE FORMACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO SE DETIENE EN KSAR EL KÉBIR

Tras las ciudades de Tánger, Asilah, Fahs Anjra y Larache, fue el turno de Ksar El Kébir de acoger, recientemente, la caravana de formación y sensibilización sobre la importancia del comercio electrónico en beneficio de los artesanos, comerciantes y cooperativas del Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas.

Este quinto paso permitió a los beneficiarios y profesionales conocer y desarrollar sus conocimientos en marketing digital. También fue una oportunidad para informarles sobre el papel de las plataformas de comercio electrónico, en la creación de oportunidades para promover sus productos y desarrollar sus medios de producción, permitiéndoles abrir nuevos horizontes para atraer nuevos clientes.

Del mismo modo, como fue el caso de las cuatro etapas anteriores, este quinto encuentro estuvo marcado por la presentación de la plataforma Jumia.ma y sus características así como su oferta de servicios destinados a facilitar y mejorar el proceso de venta, y aumentar así la rotación de profesionales en la región.

Lanzada, recientemente, en Tánger, esta caravana, que generalmente se presenta como giras promocionales de comercio electrónico para apoyar a los artesanos, comerciantes y cooperativas en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, continúa hasta el 20 de diciembre, como parte de una asociación y acuerdo firmado el 22 de octubre entre el Centro Regional de Inversiones (CRI), de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, la Agencia para la Promoción y Desarrollo del Norte (APDN),

el líder nacional y africano en comercio electrónico y logística, Jumia Maroc, para ayudar a la recuperación, revitalización económicas y, en particular, a la actividad comercial y artesanal en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas.

De acuerdo con lo dispuesto en este acuerdo tripartito, las partes signatarias se comprometen a movilizar sus esfuerzos y, cada uno a su vez, beneficiar a los artesanos, comerciantes y representantes de las cooperativas, con su apoyo y experiencia para facilitar la integración de los beneficiarios en el mundo del comercio electrónico, y el aumento de su facturación a través de la venta de sus productos en línea.

En este sentido, la plataforma Jumia.ma, servirá también como espacio publicitario a favor de los beneficiarios mediante la creación de una tienda oficial dedicada a la comercialización de sus productos.

Cabe señalar que después de Ksar El Kébir, esta caravana regional tiene como objetivo recorrer otras cinco ciudades para reunirse con profesionales de la región.



"CAMPAMENTO DE INNOVACIÓN"

TERCERA EDICIÓN VIRTUAL EXITOSA DEL PROGRAMA

La Fundación Bancaria Attijariwafa, junto a su socio estratégico INJAZ Al-Maghrib, organizaron, recientemente, la 3ª edición del programa "Innovation Camp", en beneficio de 100 estudiantes de diferentes regiones de Marruecos.

El programa "Innovation Camp" tiene como objetivo introducir, a través de la práctica y los desafíos, metodologías de creatividad e innovación (Modelo de negocio, lluvia de ideas, selección de ideas relevantes, etc.) a jóvenes académicos, potenciales líderes de proyectos. Se nutre fuertemente de la sinergia entre los orientadores voluntarios del Grupo y sus equipos multidisciplinares de estudiantes. Se anima a los beneficiarios a desarrollar nuevas habilidades, experimentar el trabajo en equipo, dar rienda suelta a su imaginación, adoptando nuevas posturas y finalmente construir modelos innovadores y económicamente viables.

Para esta edición, la Fundación del banco Attijariwafa trabajó en sinergia con Wafa Immobilier e INJAZ Al-Maghrib, para proponer un tema de actualidad, con un fuerte contenido de innovación e inspirar los desafíos de transformación y digitalización en el sector inmobiliario. Así, el programa puso a concurso, durante 48 horas, a 5 equipos que asumieron el reto de "Diseñar una herramienta digital para realizar una visita virtual a un inmueble por las necesidades de peritaje".

Este programa ha sido un éxito notable gracias a la movilización activa de empleados voluntarios del grupo bancario Attijariwafa, así como expertos en negocios de Wafa Immobilier. A través de su grado de implicación, intercambio de conocimientos y la calidad de la supervisión de sus equipos, pudieron estimular el pensamiento colectivo y la creatividad de los estudiantes para ofrecer soluciones innovadoras a este desafío.

Asimismo, un jurado formado por directivos y expertos en innovación del grupo bancario Attijariwafa, seleccionó el proyecto más innovador sin antes haber debatido con los diferentes equipos en torno a sus soluciones y haberles brindado consejos y recomendaciones. Es así como el proyecto, presentado por "WIEXPERT", un equipo formado por estudiantes graduados de varias ciudades; (Casablanca, Fez, Taza, Errachidia, Meknes, Kénitra), fue seleccionado por unanimidad como ganador de la 3ª edición del Innovation Camp.

En respuesta al desafío de la competencia, el equipo de "WIEXPERT" se ha destacado a través de un proyecto estructurado y exitoso.

Se trata de una solución basada en una aplicación geo-localizada, para ser descargada por el cliente y que permite un recorrido íntegramente digital de la tasación física de un inmueble, de la concertación de una cita con el experto de Wafa de la propiedad, basado en la toma de fotografías de 360° a través de una función incorporada en la solución.

En conclusión, ante el esfuerzo realizado por todos los equipos en el desarrollo de sus proyectos, la Fundación del banco Attijariwafa, felicita a todos los estudiantes participantes por su compromiso y agradece a su socio INJAZ Al-Maghrib, a los asesores voluntarios del banco Attijariwafa y a los mentores de Wafa. Inmobiliaria que contribuyó al éxito de esta 3ª edición.

Finalmente, a través de esta acción cívica, el grupo bancario Attijariwafa, a través de su Fundación y mediante la movilización de sus empleados voluntarios y su patrocinio de competencias, reafirma su fuerte compromiso con el apoyo al emprendimiento juvenil.



RETOS Y OPORTUNIDADES COMPETITIVIDAD DIGITAL UN LARGO CAMINO POR RECORRER

Adaptarse a lo digital, también significa dominar las reglas de la competitividad en este campo y saber hacerlo bien. ¿En qué medida Marruecos está aprovechando la tecnología digital para aumentar su competitividad? En este sentido, el informe mundial sobre tecnologías de la información elaborado por el WEF en 2020, analiza la capacidad de los Estados para beneficiarse de la tecnología digital y el nivel de su despliegue a través de diversos índices. Se desprende que a pesar del crecimiento generalizado de los parques y los esfuerzos por elevar la economía digital en el país, todavía queda camino por recorrer.

Un retraso para ponerse al día. Entre 134 países, Marruecos ocupa el puesto 93 en términos de "competitividad digital", seis puestos menos que en 2019. Tecnológicamente, Marruecos obtuvo una puntuación de 34,3 por detrás de Túnez (33,8) y Egipto (33,5). "A nivel de pilar tecnológico, el desempeño de Marruecos se ve penalizado por los dos sub-pilares, Tecnología del futuro y Contenido".

En contenido, Marruecos tiene una puntuación baja en cuanto al desarrollo de aplicaciones móviles y contenidos locales, explica el último informe DEPF 2021, sobre los retos, riesgos y oportunidades de la transición digital en Marruecos y añade que el país obtiene una buena puntuación en términos de cobertura de red móvil 4G, ancho de banda

internacional de Internet y acceso a Internet, especialmente en las escuelas.

En el nivel del sub-pilar "Individual", que se centra en el uso de las TIC, por parte de las personas en tres niveles de análisis, a saber, las personas, las empresas y los gobiernos, Marruecos tiene un rendimiento inferior.

Del mismo modo, esto se justifica por la puntuación limitada obtenida en el sub-pilar "Empresa". Asimismo, "a pesar de la buena puntuación de Marruecos en el indicador relativo a la facilidad para hacer negocios, donde ocupa el tercer lugar detrás de Bahrein y los Emiratos Árabes Unidos, la puntuación de Marruecos sigue siendo baja en los indicadores relacionados con el gasto en I+D de las empresas y el uso de herramientas digitales por parte de las empresas", indica la misma fuente.

Además, con respecto a los servicios públicos en línea (gobierno), el país tiene una buena puntuación (50,91) y una buena clasificación en términos de gasto público en I+D y educación superior (39°).

Finalmente, con respecto al pilar "Impacto", el país tiene una de las puntuaciones más bajas de la muestra con Túnez, Líbano y Argelia. Además, Marruecos tiene una posición relativamente importante en la industria de tecnología media y alta (59°).

DIALGOO

Call Center Software Solutions

GESTIÓN SENCILLA, SIN INSTALAR SOFTWARE, SIN SERVIDORES Y SIN LÍNEAS DE TELÉFONO

APP@DIALGOO.COM
WWW.DIALGOO.COM



DIGITALIZACIÓN LA APUESTA GANADORA DEL GRUPO OCP



La estrategia digital del Grupo OCP, es inseparable de su negocio principal. Está en el ADN del Grupo y está disponible tanto a nivel de proyecto como a nivel de su gestión interna.

Hay que decir que OCP fue pionera en el campo, al lanzar varios proyectos innovadores. Su madurez tecnológica se encuentra en una etapa avanzada.

Además, el grupo ha inculcado fuertemente la cultura digital en todos los empleados, en particular a través del diseño de soluciones innovadoras, para enriquecer y apoyar las diversas profesiones de OCP y los sectores comerciales de la compañía.



Días atrás, OCP llevó a cabo una operación sin precedentes al ejecutar una transacción comercial infraafricana, utilizando tecnología blockchain. Esta es la primera vez en África. “Esta transacción permitió financiar el envío de fertilizantes fosfatados de Marruecos a Etiopía.

Esta iniciativa, forma parte de la estrategia de digitalización del Grupo, destinada a contribuir en particular a reducir la brecha de financiamiento comercial en África y estimular el comercio intraafricano, en particular en el sector de fertilizantes, a través de la inclusión digital”, dijo el Grupo en esta ocasión.

El uso de esta tecnología, permite a todos los interesados completar la transacción digitalmente y completar la operación de importación-exportación en menos de dos horas. Esta operación se llevó a cabo en un momento en que la logística global, la cadena de suministro se ralentizaron, y las transacciones financieras se retrasaron debido a medidas restrictivas debido a la propagación de Covid-19. En el caso de esta operación, los interesados podrán descargar, visualizar, modificar y validar los documentos de la blockchain privada en tiempo real.

Asimismo, el Grupo OCP ha confiado durante mucho tiempo en la digitalización. Ha contribuido a la creación de un ecosistema virtuoso, que fomenta la innovación, especialmente en el ámbito industrial. Su filial OCP Maintenance Solutions (OCP-MS), especializada en digitalización industrial y mantenimiento predictivo, firmó recientemente un acuerdo con BCG Gamma, la entidad de inteligencia artificial y ciencia de datos de la oficina de BCG en Casablanca. El objetivo es ofrecer soluciones avanzadas de transformación en el sector del mantenimiento, y la digitalización industrial para los actores industriales a escala africana e internacional.

Finalmente, OCP-MS se basará, por un lado, en la experiencia confirmada de BCG Gamma en ciencia de datos e IA aplicada al mantenimiento predictivo, optimización de operaciones y simulación de procesos, y por otro lado en su experiencia en el liderazgo de transformaciones a gran escala. En este sentido, el know-how de OCPMS, en el desarrollo de soluciones IoT de vanguardia que ya han demostrado su eficacia, permitirá en particular mejorar la calidad, así como la fiabilidad de los procesos, gracias a sistemas inteligentes y en red, con el fin de ampliar sus oportunidades de negocio tanto a nivel africano como internacional.



***INNOVACIONES
FINANCIERAS / FINTECHS:
UN ECOSISTEMA QUE SE AFIANZA***

El sector de la tecnología financiera está creciendo rápidamente, y los grandes minoristas electrónicos pueden ahora confiar en soluciones de pago en línea, más fáciles de usar para mejorar su rendimiento en línea.

En todo el mundo, las fintechs están creciendo rápidamente como resultado del creciente interés del público por la tecnología digital, y el entorno favorable en el que pueden ofrecer servicios bancarios innovadores y diversos. Para los menos eruditos, el término "fintech" es una combinación de las palabras "tecnología" y "finanzas".

Las tecnologías financieras o fintechs, se utilizan para describir las nuevas tecnologías, que buscan mejorar y automatizar los servicios financieros. Durante la crisis sanitaria, demostraron una gran capacidad de resistencia. Al entrar en escena, tras la crisis financiera de 2008, las fintechs ofrecieron soluciones disruptivas que proporcionaban una nueva experiencia de cliente 100% digital. Con la crisis de Covid-19, demostraron ser resistentes.

Del mismo modo, en Marruecos, el desarrollo del ecosistema de las tecnologías financieras, está todavía en sus inicios. En 2020, Bank Al-Maghrib, afirma haber reforzado el posicionamiento de este ecosistema como catalizador de la innovación.

Durante el último año, Bank Al-Maghrib ha puesto en funcionamiento la ventanilla única a través de "One Stop Shop Fintechs", creada en 2019 en el banco. Así, unas cuarenta fintechs, se han acercado a la tienda, exponiendo sus modelos de negocio, sus servicios y su valor añadido al mercado.

Igualmente, en 2020, el banco recibió 18 fintechs. "Nadie puede negar la contribución de las fintech al desarrollo de los servicios financieros en general y de los servicios de pago en particular.

Durante esta crisis sanitaria, las fintechs de todo el mundo han demostrado estar muy presentes y responder a las necesidades específicas de los clientes. Por lo tanto, es esencial apoyar a estos nuevos actores, tanto en lo que respecta al marco jurídico y reglamentario como en el plano operativo", señala el banco central en su informe anual, dedicado a las infraestructuras de mercado y los recursos del país.

Resulta que de las 34 fintechs recibidas hasta finales de 2020, el 63% son fintechs marroquíes, fundadas por marroquíes y con sede en Marruecos. Asimismo, el 33,3% ofrece soluciones de pago con una propuesta de aplicación móvil, y más del 27,7% ha expresado su deseo de unirse al ecosistema de las entidades de pago.

En conclusión, el mostrador creado por Bank Al-Maghrib, tiene como objetivo apoyar, asesorar y orientar a las empresas innovadoras, reguladas o no, en los aspectos legales y reglamentarios. Se pretende que sea un punto de contacto único dentro del Banco. Que sea accesible, este canal único permite crear un diálogo abierto con el regulador y con todas las estructuras "fintech" que deseen ofrecer servicios innovadores a la plaza financiera marroquí.

selligent

AWARDS 2021

La entrega de premios anuales a las mejores marcas mundiales por su innovación en marketing digital, reconoce en esta edición las campañas de marketing omnicanal más dinámicas y reflexivas. Selligent Marketing Cloud (Selligent), la plataforma marketing omnicanal inteligente de CM Group fue la encargada de anunciar los ganadores de los Selligent Awards 2021. Estos premios destacan las campañas más exitosas, creativas e innovadoras que han desarrollado sus clientes y partners en el último año mediante la plataforma Selligent.

Los nominados se anunciaron durante Reconnect 2021, el evento anual a nivel mundial de Selligent para celebrar la innovación, transformación y colaboración en marketing digital. En esta edición se celebraron seis eventos Reconnect en múltiples idiomas, uniendo profesionales de 24 países que crean experiencias digitales inspiradoras que abordan los retos más importantes del marketing, y ayudan a los marketers a destacar para llegar a más clientes gracias a la innovación.

Los ganadores de los Selligent Awards se anunciaron durante una celebración virtual que celebró el duro trabajo que los clientes y partners de Selligent han realizado durante el año 2021.

Las marcas ganadoras crearon mensajes personalizados, ofertas de fidelización creativas y contenidos dinámicos gracias a la tecnología de Selligent, con el objetivo de crear experiencias significativas adaptadas al journey del cliente en tiempo real.

El jurado, compuesto por un conjunto de destacados profesionales del marketing, empresarios y pensadores a nivel mundial, eligió a los ganadores en cuatro categorías: Excelencia en la categoría Consumer-First, Excelencia en Innovación MarTech, Excelencia en Marketing Omnichannel, y Mejor en Comunicaciones Ágiles e Inclusivas.

El panel independiente estaba formado por Torsten Schwarz - Evangelista de Innovación Digital en absolut Dr. Schwarz Consulting, Rubén Bastón - Director Marketing4eCommerce, Carole Lamarque - CEO & Founding Partner DUVAL UNION Innovative Marketing, François Pichon - Marketing Lead SEMEA Seismic, Francesco Susca - Especialista en CRM y Marketing automation en Francesco Susca, Sandra Cordero - Consultora de CRM y Customer Messaging, y Pete Durant - Director de Marca y Marketing, Director de Contenidos y Creatividad, Consultor de RSC y Sostenibilidad.

"Los Selligent Awards nos dan la oportunidad de celebrar el increíble trabajo de nuestros clientes y partners. Nuestros clientes necesitan un marketing omnicanal sofisticado para moverse a la velocidad de sus consumidores, y nosotros nos dedicamos a proporcionar las mejores soluciones para este cometido. Los premios destacan las campañas extraordinarias que nuestros clientes han creado utilizando la innovadora tecnología de Selligent. Agradecemos a todos los que se presentaron y felicitamos a todos los ganadores".

Ramses Bossuyt
Vicepresidente Global
de Client Success de Selligent





PROYECTOR WIMIUS

5G, 9000 Lúmenes, Wifi, Bluetooth, 4k Ultra HD 1080P y más!

- FUNCIÓN DE ZOOM**
100% a 50%
- VIDA ÚTIL DE LA LÁMPARA**
100,000 Horas
- BRILLO**
9000 Lúmenes
- RESOLUCIÓN NATIVA**
1920x1080P
- RESOLUCIÓN NATIVA**
1920x1080P
- SONIDO ESTÉREO SRS HI-FI**
Potente altavoz integrado de
- PESO DEL PRODUCTO**
3.27 kg

Este proyector wifi Full HD 1080P tiene una función para duplicar la pantalla de forma inalámbrica que le permite conectarse a un teléfono IOS/Android/Tableta.

Función de extensión de salida de audio Bluetooth 5.0, Compatible con altavoces/auriculares bluetooth y airpods, y el altavoz integrado de 10W de diseño personalizado ofrece un sonido envolvente estéreo HiFi de 360° sin precedentes para una espacialización sorprendente.

okdiga

SOLUCIONES INTEGRALES
DE **CONTACT CENTER**

www.okdiga.com

+34 910 606 103 · hola@okdiga.com





Troncal Voip)))

COMUNICACIONES AL
ALCANCE DE TODOS

WWW.TRONCALVOIP.COM