

DUBÁI BUSCA CONVERTIRSE EN MECA DEL METAVERSO.



AI

Microsoft limita el acceso a su software de reconocimiento facial.

Apple rescinde el contrato con su famoso diseñador Jony Ive.

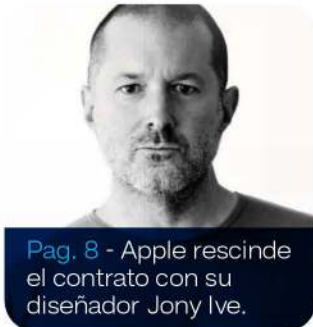
TikTok: Senadores estadounidenses piden una investigación.

Google Cloud anuncia la apertura de tres centros de datos en francia.



Contenido.

Pag. **4** Noticias



Pag. **36** Latam



Pag. **52** Marroc



Pag. **68** Eventos

Pag. **69** Review

in

okdiga[®]

Contact Center
Customer Experience



Soluciones Integrales de Contact Center.

Creadas con el **objetivo** de
optimizar el **rendimiento** y la
interacción de tu empresa.



okdiga.com

+212 - 808547833

3 operadores móviles multados en torno a Tk2cr por servicio VoIP ilegal.

Las comunicaciones han sido multadas con más de Tk2 crore por permitir que sus SIM usen servicios ilegales de voz sobre protocolo de Internet (VoIP).

VoIP es la transmisión de voz y contenido multimedia a través de una conexión a Internet.

La Comisión Reguladora de Telecomunicaciones de Bangladesh (BTRC) envió las órdenes de pago correspondientes, por un monto de Tk2,78,25,000, a Banglalink el 12 de julio, Grameenphone el 13 de julio, Robi hoy (14 de julio).

El 10 de abril, se llevó a cabo una audiencia de conformidad con la Sección 65 (5) de la Ley de Telecomunicaciones de Bangladesh de 2001, en presencia del presidente de BTRC, Shyam Sunder Sikder, entre otros.

Se ha instruido a los operadores afectados al pago de la sanción administrativa impuesta según la decisión de la audiencia.

Anteriormente, Grameenphone y Teletalk, de propiedad estatal, fueron multados con alrededor de Tk8 crore por permitir que sus SIM usaran servicios de VoIP.



Acumatica amplía su relación estratégica con Shopify para mejorar las experiencias de los compradores B2B.

Acumatica, la empresa de ERP en la nube de más rápido crecimiento en el mundo, ha ampliado su relación con Shopify apoyando el desarrollo de la nueva solución de empresa a empresa (B2B) de la plataforma de comercio electrónico líder. Los comerciantes pueden usar la solución de Shopify para administrar tiendas B2B y directas al consumidor (DTC) en una sola plataforma.

Acumatica anunció una sólida integración con Shopify que simplifica la conexión con la aplicación de comercio electrónico líder de Shopify. En 2021, Shopify anunció el lanzamiento de un programa ERP global para satisfacer las necesidades de los comerciantes más grandes al conectar directamente sus soluciones ERP administrativas (incluida Acumatica) a sus tiendas Shopify.



La nueva solución se basa en la integración nativa de Shopify de Acumatica, que permite a los comerciantes administrar su back-office dentro del ERP de Acumatica mientras crea una experiencia de cliente excepcional en el front-end de Shopify. Con la nueva solución de Shopify, los comerciantes pueden administrar toda su experiencia de ventas omnicanal B2B en una solución unificada que combina todos los datos comerciales esenciales sin necesidad de ingresar datos manualmente.

"Nuestra asociación continua con Shopify nos ha permitido brindarles a nuestros clientes soluciones innovadoras de gestión comercial que los ayudan a escalar sus operaciones minoristas en línea y en la tienda", dijo Josh Fischer, director de gestión de productos en Acumatica. "Trabajamos en estrecha colaboración con Shopify para desarrollar una solución B2B que se integraría a la perfección con Acumatica Cloud ERP. La integración está diseñada para brindar una experiencia de compra verdaderamente optimizada a los mayoristas y sus compradores".

La relación estratégica de Acumatica y Shopify proporciona desarrollos de productos regulares y soluciones conjuntas que permiten el crecimiento de los clientes y experiencias de usuario perfectas a través de canales de venta en línea y POS. En 2020,

La conexión entre los dos sistemas crea una solución de gestión empresarial unificada. Shopify's brinda experiencias de compra sobresalientes y Acumatica brinda administración de inventario, cumplimiento automatizado y soluciones de contabilidad precisas. En conjunto, la solución es una solución ERP integral habilitada para comercio electrónico para ayudar a los comerciantes a crecer más rápido.

"Nuestros comerciantes han indicado su deseo de vender al por mayor y directamente a los consumidores desde una tienda en línea", dijo Mani Fazelli, director de producto, B2B en Shopify. "Para satisfacer esta creciente demanda, hemos trabajado para crear potentes funciones que los comerciantes B2B necesitan directamente en la plataforma Shopify. Acumatica ha agregado valor a los clientes de Shopify al permitirles administrar y hacer crecer ambos lados de sus negocios desde una solución unificada".

La solución Shopify B2B estará disponible para los clientes de Acumatica en dos fases. La fase uno estará completa en septiembre de 2022 como parte de la actualización semestral de productos de la compañía. La fase dos estará completa en el primer trimestre de 2023.

Al amparo de la ética, Microsoft limita el acceso a su software de reconocimiento facial.



Microsoft está cambiando su estrategia en el campo del reconocimiento facial. El acceso a algunas de sus API estará sujeto a un formulario de aprobación. El reconocimiento de emociones se suprime por completo. Además del afán de verse bien, la empresa se prepara sobre todo para los cambios regulatorios en curso.

Microsoft tiene acceso limitado a algunos de su software de reconocimiento facial recientemente, deseando garantizar una "inteligencia responsable". Estos cambios son parte de la segunda versión de su libro blanco "Estándar de inteligencia artificial responsable de Microsoft", que se acaba de publicar.

Por lo tanto, enumera las pruebas realizadas por equipos internos para comprobar que los algoritmos respetan determinados principios (seguimiento de impactos negativos, sesgos, etc.).

Estas nuevas restricciones se refieren a tres API que ofrece Microsoft: AzureFace API (reconocimiento facial), ComputerVision (algoritmos para el procesamiento de imágenes) y Video Indexer (extracción de información de sus videos utilizando modelos de video y audio).

Recientemente, los nuevos clientes deben solicitar acceso para usar estas API y los clientes existentes tienen un año para solicitar y recibir permiso para usarlas según los casos de uso provistos. Para ello se ha creado un formulario.

Al 30 de junio de 2023, los clientes existentes ya no podrán acceder a las capacidades de reconocimiento facial si su aplicación de reconocimiento facial no ha sido aprobada.

El objetivo de Microsoft es claro, evitar que cualquier persona tenga acceso a tecnologías que, mal utilizadas, pueden causar un gran daño. "Al presentar el acceso limitado, estamos agregando una capa adicional de control al uso y la implementación del reconocimiento facial para garantizar que el uso de estos servicios se alinee con el estándar de IA responsable de Microsoft", dice Sarah Bird, directora de inteligencia artificial de Azure AI Cognitive. La compañía aclara que las funciones consideradas menos o no sensibles, como la detección de desenfoco, la exposición, las gafas, la postura de la cabeza, los puntos de referencia, el ruido, la oclusión y el cuadro delimitador de la cara, seguirán estando disponibles "en general".

Alemania: Estrategia Gigabit 2030.

La Estrategia Gigabit 2030 del Ministerio Federal de Asuntos Digitales fue aprobada por el Gabinete Federal alemán, con lo que comenzará su implementación de cara a la próxima década.

El Ministro Federal de Asuntos Digitales, Volker Wissing, señaló que con la adopción de la estrategia el gobierno alemán crea un marco adecuado para la inversión de 50 mil millones de euros que la industria de las telecomunicaciones planea devengar en la expansión de fibra óptica en los próximos años.

Objetivos de la estrategia

Esta nueva estrategia tiene como objetivo lograr una amplia cobertura de redes de

fibra óptica y el último estándar de comunicaciones móviles en todos los rincones del país para 2030.

Además, describe una serie de objetivos clave, incluido el suministro de al menos la mitad de todas las empresas y hogares alemanes con redes FTTH/B para finales de 2025 y una mejor cobertura de telefonía móvil en las líneas ferroviarias.

Propone que los permisos de sitio y construcción se simplifiquen, con la posibilidad de que la edificación comience antes de que se otorgue el permiso, la reducción de las distancias de separación previstas para las torres de telefonía celular y una exención de permiso para torres móviles y modificaciones a las existentes.

El objetivo de estas medidas es aumentar la aceptación de las técnicas de micro zanjas y tendido sobre el suelo, que despliegan cables de fibra óptica más rápido y con menos capacidad, entre los municipios y las empresas de la construcción.

Para dar seguimiento a la implementación de la Estrategia Gigabit, el Ministerio anunció que creará un nuevo Comité del Secretario de Estado Federal, el cual se reunirá cuatro veces al año para revisar el avance de la estrategia y, cuando sea necesario, realizar ajustes y brindar asistencia.

Finalmente, dio a conocer que ha abierto un diálogo industrial institucionalizado para mejorar la cooperación entre el Estado y el mercado y acelerar la expansión.



Apple rescinde el contrato con su famoso diseñador Jony Ive.

Jonathan Ive, conocido como JonyIve, el famoso diseñador que dio origen al iMac redondeado de 1998 y sus varios colores, deja de trabajar para Apple. El hombre, que había dejado Apple en 2019, había firmado un contrato de varios años con la firma Apple a través de su empresa de diseño LoveFrom. Contrato que llega a su fin sin ser renovado.

Jonathan Ive, el diseñador insignia de Apple, deja de trabajar para la empresa. El hombre había dejado la empresa en 2019, pero un contrato de varios años entre su empresa de diseño, LoveFrom, y Apple significaba que todavía trabajaba para la empresa. Este contrato, que ha expirado, no ha sido renovado. Un contrato plurianual por valor de 100 millones de dólares: Cuando Jonathan Ive, deja Apple en 2019, su CEO, Jim Cook, promete que seguirá trabajando en exclusiva para Apple durante muchos años. En ese momento, JonyIve fundó su propia empresa, LoveFrom, con la que Apple firmó un contrato de varios años por valor de más de 100 millones de dólares. La empresa de manzanas se convierte así en el principal cliente de LoveFrom. Pero el acuerdo impidió que JonyIve aceptara un trabajo que Apple consideraba competitivo y en particular en cascos de realidad aumentada.

Llegando a su fin este contrato, las partes han decidido no renovarlo. Los ejecutivos de Apple han

expresado su frustración por el hecho de que personas del equipo de diseño dejen la empresa para unirse a LoveFrom. Por el contrario, JonyIve quería ser libre de aceptar clientes o no, sin tener que obtener la autorización de Apple.

Apple estuvo al borde de la bancarrota en 1997 cuando Steve Jobs le pidió a JonyIve que diseñara el iMac. La computadora translúcida con sus formas redondeadas se convirtió en la computadora de escritorio más vendida. Sus diferentes colores, combinados con los del teclado y el mouse, conquistaron a los consumidores y resaltaron la importancia del diseño. "No es solo un diseñador", le dijo Steve Jobs a su biógrafo, Walter Isaacson. "Tiene más poder operativo que nadie en Apple excepto yo".

JonyIve también desarrolló los famosos auriculares blancos y apoyó la creación de la tecnología de pantalla táctil del iPhone. Luego participó en la creación del Apple Watch. Según los informes, se acercó a Jim Cook en 2015 para dejar la empresa. El director ejecutivo habría aceptado entonces que pasara a trabajar a tiempo parcial. Cuatro años después, ambos anuncian que JonyIve deja la empresa.

El papel de JonyIve se había vuelto menos importante.

Bajo el impulso de Jim Cook, Apple se ha centrado más en la venta de software y servicios, restando importancia al diseño de productos y sus evoluciones. Jeff Williams, director de operaciones de Apple, seguirá supervisando los equipos de diseño.



Array Architects cambia a Unanet AE para ERP.

La solución moderna y flexible de Unanet ayudará a la empresa a evitar la reimplementación y actualización del sistema heredado

Unanet, el proveedor líder de ERP y CRM basados en proyectos para la industria de la arquitectura, ingeniería y construcción (AEC), anunció hoy que Array Architects, líder en diseño, consultoría y tecnología de instalaciones de atención médica, ha cambiado de un sistema ERP heredado que requiere un actualizar a la moderna solución ERP de Unanet. Array Architects ya comenzó un plan de implementación que Unanet adaptó para ajustarse a su cronograma y necesidades y espera que Unanet continúe brindando soluciones que ayudarán a la empresa a crecer y brindar valor a los clientes.

Cuando el proveedor de software actual de Array planeó dejar de usar el software que usaba la empresa de arquitectura, lo que requería una costosa actualización y reimplementación, Array determinó que necesitaba una solución ERP más flexible e intuitiva. Array formó un equipo de empleados en contabilidad, gestión de proyectos y operaciones para llevar a cabo un riguroso proceso de RFP y evaluación para buscar una nueva solución que cumpliera mejor con los objetivos de la empresa. El equipo optó por unanimidad por cambiar a Unanet AE por su flexibilidad y escalabilidad para las necesidades

de análisis y operaciones comerciales específicas de Array.

"Utilizamos una importante solución ERP de la industria durante años que nos dimos cuenta de que nunca nos iba a proporcionar los conocimientos personalizados que necesitamos para ayudar a que nuestro negocio crezca, y que simplemente nos decía que necesitábamos gastar más y volver a implementar para actualizar, ", dijo Tim Nichols, director de operaciones de Array Architects. "Unanet comparte nuestro nuevo enfoque hacia las soluciones creativas y un compromiso con el servicio al cliente que valoramos y que creemos que beneficiará enormemente a nuestra empresa. Muchas empresas pueden proporcionar software, pero Unanet nos proporcionó más: una verdadera asociación basada en la confianza ganada de su equipo de personas dedicadas a trabajar con nosotros".

Estos valores motivaron a Array a ver a Unanet como una solución que puede convertir su información en una variedad de conocimientos que ayudarán a la empresa a administrar los recursos y crecer estratégicamente.

"Como arquitectos, necesitamos visualizar datos para obtener información sobre proyectos individuales o la salud general de nuestra empresa", dijo Nichols. "La capacidad de Unanet para trabajar con nuestra pila tecnológica y proporcionar imágenes perceptivas de nuestro rendimiento y finanzas, rápidamente, es extremadamente valiosa".

Más de 1850 empresas de arquitectura, ingeniería y construcción como Array eligen Unanet ERP y CRM porque tienen la combinación adecuada de funcionalidad y accesibilidad, al tiempo que ofrecen la capacidad de escalar y crecer sin problemas.



Bromas, llamadas que no son de emergencia obstruyen el centro de llamadas al **911** de Atlanta.

Una mirada a cómo el centro de llamadas del 911 de Atlanta está combatiendo el casi 75 por ciento de las llamadas que no alcanzan el nivel de una emergencia que obstruyen las líneas y ralentizan los tiempos de respuesta.

ATLANTA - Los funcionarios del Centro de Despacho 911 de Atlanta dijeron que las llamadas de broma y que no son de emergencia se suman a los tiempos de respuesta lentos.

Con más de 3000 llamadas al día, los despachadores dijeron que solo las tres cuartas partes de esas llamadas son emergencias reales.

FOX 5 ha hecho historias sobre los largos tiempos de espera del 911 que algunos espectadores dijeron que experimentan. El Departamento de Policía de Atlanta dijo que hay cosas que pueden hacer las personas que llaman que pueden ayudar a los despachadores.

"Una vez que comencé a recibir llamadas y me di cuenta de que estaba teniendo un impacto y una diferencia, me enamoré y he estado aquí desde entonces", dijo Brittney Williams.

Brittney Williams es coordinadora asistente de capacitación en el centro de despacho del 911 de Atlanta. Ella está aquí para ayudar a no recibir llamadas como esta:

"Entré a la cafetería y pedí un batido de durazno. No sé qué era, pero no era un batido de durazno. Soy de Atlanta y sé a qué saben los duraznos", dijo una mujer después de llamar al 911..

"Muchas de las llamadas que recibimos son problemas de calidad de vida. Cuando a la gente no le gusta eso, algo ha sucedido. No necesariamente es un crimen contra ellos, pero simplemente no les gusta algo", dijo Williams.

Estas llamadas están obstruyendo las líneas telefónicas y aumentando los tiempos de espera.

Williams dijo que si hay una emergencia real, las personas que llaman saben dónde están ayuda.

"Ya sea una dirección, un punto de referencia, un negocio y una autopista, podemos encontrarlo si sabe dónde se encuentra", dijo Williams.

Las personas que llaman nunca deben colgar pensando que obtendrán una respuesta más rápida al devolver la llamada.

"No cuelgues pensando que te devolveré la llamada y buscaré a alguien. De hecho, te pondrá al final de la lista de llamadas y tendremos que revisar todas las demás llamadas", dijo Williams.

Williams dijo que las bromas solo desvían recursos para emergencias reales.

"Somos personas reales. Estamos aquí para ti. Nos preocupamos por ti, pero necesitamos que nos ayudes a ayudarte", dijo Williams.



CAI Software, LLC adquiere xTuple.



CAI Software, LLC ("CAI" o "Software CAI"), líder en la entrega de planificación de recursos empresariales (ERP) de misión crítica, sistemas de ejecución de fabricación (MES), comercio electrónico EDI (intercambio electrónico de datos) y software de gestión de almacenes (WMS) y servicios, anunció hoy que adquirió OpenMFG LLC, que opera como xTuple. CAI es propiedad mayoritaria de Symphony Technology Group ("STG"), un socio de capital privado de empresas líderes en el mercado de software, datos y análisis.

Como proveedor líder de soluciones ERP para pequeños y medianos fabricantes y distribuidores, la plataforma ERP de próxima generación y la interfaz de programación de aplicaciones (API) de xTuple permiten a los fabricantes y distribuidores hacer crecer su negocio de manera rentable. Los clientes de xTuple pueden implementar selectivamente las funciones de ventas y CRM, inventario, fabricación, compras, envío y recepción, y contabilidad como parte de su estrategia de crecimiento general.

Brian Rigney, director ejecutivo de CAI Software, dijo: "El sólido ERP de mercado medio de xTuple ha permitido que cientos de clientes felices crezcan exponencialmente con ellos a lo largo de los años. Estamos especialmente entusiasmados con el nuevo CRM de ventas modular xT y el potencial para aprovechar la API xTuple para conectar sin problemas soluciones adicionales para ayudar a todos nuestros clientes a crecer".

Ned Lilly, cofundador y director ejecutivo de xTuple, dijo: "Hemos estado trabajando diligentemente para nuestros clientes, empleados y accionistas durante 20 años como empresa independiente y estamos orgullosos del éxito que

hemos logrado en el mercado de ERP. Estamos encantados de dar el siguiente paso y unirnos a un líder importante, creciente e innovador como CAI para llevar a la empresa y a nuestros clientes al siguiente nivel. Estamos impresionados con el equipo de CAI, su amplia gama de soluciones de software complementarias, y el poderoso respaldo que disfrutan de STG. Estamos seguros de que asociarse con CAI y STG agregará un valor tremendo para todos los asociados con xTuple".

Acerca de xTuple

xTuple es la principal plataforma ERP para pequeñas y medianas empresas, diseñada para abordar necesidades específicas de fabricación y distribución. Liderando con un compromiso con el éxito del cliente, xTuple ayuda a los fabricantes de todas las industrias a mejorar el control sobre los procesos y la productividad, con una incorporación acelerada para que los nuevos clientes estén en funcionamiento en tan solo 60 días.

Acerca de CAI Software, LLC. CAI Software, LLC es un proveedor líder de planificación de recursos empresariales (ERP) orientados a la producción y de misión crítica, sistemas de ejecución de fabricación (MES), software de gestión de almacenes (WMS), intercambio electrónico de datos (EDI) y automatización de procesos empresariales (EPA).) software para empresas líderes en mercados verticales selectos, incluidos alimentos y bebidas y fabricación. Para obtener más información, visite www.caisoft.com.

Campus 365 incursiona en el sector de la educación corporativa.

La reciente asociación con DJIME ha ayudado a Campus 365 a incursionar en el sector de la educación corporativa, donde la empresa ofrece una solución ERP personalizable y consolidada.

Campus 365, una empresa de edtech conocida por su software de gestión escolar, ha anunciado que se ha aventurado en el sector de la educación corporativa. La noticia llega después de su colaboración más reciente con Daikin Japanese Institute of Manufacturing Excellence (DJIME).

Con su exclusiva solución de software integral, Campus 365 ahora administrará las finanzas de los estudiantes, hará un seguimiento del progreso en las clases, administrará los gastos, las licencias, la asistencia, las admisiones e incluso un registro de vacunas.

La reciente asociación con DJIME ha ayudado a Campus 365 a incursionar en el sector de la educación corporativa, donde la empresa ofrece una solución de planificación de recursos empresariales (ERP) personalizable y consolidada a los alumnos del curso de certificación en curso que el instituto ofrece desde principios de este año.

En una declaración anterior, Campus 365 ya mencionó que la asociación con DJIME es un trampolín para que la empresa de tecnología educativa automatice la industria de la educación india y, como resultado, eleve los estándares educativos en India.

Campus 365 es un software ERP escolar con sede en Gurgaon. En los últimos dos años, la necesidad de sistemas en línea se ha magnificado, especialmente cuando se trata de escolarización y educación. Campus 365 ha entendido estas necesidades y ha logrado varios avances en la implementación de funciones que son útiles para estudiantes, maestros, padres y administración por igual. Campus 365 afirma haber recaudado 2,15 millones de rupias en fondos iniciales en 2021.

Campus 365

Canix continúa creciendo a pesar de la recesión del mercado.

Canix, el software ERP de cannabis líder en la industria, ha seguido creciendo a pesar de la recesión del mercado.

Desde principios de 2022, Canix, el software ERP de cannabis líder en la industria, ha aumentado su equipo en más del 20%. A pesar de la reciente recesión del mercado, la empresa se mantiene fuerte. Canix no ha realizado despidos ni licencias y continúan contratando y promoviendo desde adentro.

La industria del cannabis se ha visto muy afectada este año y el precio del cannabis sigue cayendo. Las empresas de software de cannabis han sufrido especialmente los efectos de esa recesión; Las empresas de cannabis iniciadas están volviendo a la gestión manual de inventario para reducir costos.

Mientras tanto, lo contrario es cierto para muchos usuarios de Canix. Descubrieron que el software está ayudando a su estabilidad financiera y es clave para sus operaciones. La solución todo en uno de cultivo, fabricación y distribución de cannabis de la plataforma está demostrando ser demasiado valiosa para una operación de cannabis.

Otras soluciones de software en la industria del cannabis han tenido que reducir o eliminar por completo a sus empleados como medida de ahorro de costos.

Canix ha estado contratando proactivamente todo el año y continúa contratando a pesar de las condiciones del mercado. Desde diciembre de 2021, la empresa ha aumentado su plantilla en un 20 % y ha promovido a varias personas clave. La compañía contrató recientemente a Alyson DeNardo como directora de operaciones de personas para mantenerse al día con las necesidades de contratación.

"Por mucho, la mejor parte de Canix son las personas con las que tenemos el honor de trabajar todos los días", dijo Stacey Hronowski, directora

ejecutiva y cofundadora de Canix.

La compañía está más enfocada en hacer crecer el equipo de ingeniería. Consulte las ofertas de trabajo de Canix aquí.

La compañía recaudó una Serie A a principios de año y desde entonces ha utilizado esos fondos para contratar a los mejores ingenieros, representantes de atención al cliente y miembros del equipo de liderazgo.



La funcionalidad que ofrece el software también ha crecido significativamente. Canix ahora ofrece funciones de CRM, pronósticos, una mejor integración de Metrc, informes granulares de inteligencia comercial y más. Obtenga más información sobre las características de Canix visitando el sitio web.

Junto con este crecimiento interno, la base de usuarios de la empresa ha florecido. Actualmente, Canix se utiliza en 660 instalaciones en 15 estados y 6 países.

Acerca de Canix

Canix es un software ERP de cannabis y una plataforma de venta de semillas para cultivadores, fabricantes y distribuidores de cannabis. Fundada en 2019, la empresa presta servicios tanto a grandes operaciones comerciales como a operadores independientes de un solo servicio. Canix proporciona un conjunto de herramientas para que las empresas de cannabis operen de manera eficiente y aumenten los márgenes de ganancias sin dejar de cumplir con las autoridades legislativas. Con Canix, las empresas tienen control total sobre su inventario en tiempo real y los datos de ventas.

Cetec ERP y Paperless Parts se integran para un proceso de cotización sin inconvenientes.



Cetec ERP se complace en integrarse con Paperless Parts para ayudar a los clientes a optimizar su proceso de estimación y cotización.

Cetec ERP, con sede en Austin, y Paperless Parts, con sede en Boston, se han asociado para proporcionar a las empresas manufactureras una solución de cotización más rápida y eficaz. Las empresas ahora pueden utilizar la tecnología ERP moderna con Cetec ERP y potenciar su proceso de cotización con piezas sin papel al mismo tiempo.

Paperless Parts es una plataforma basada en la nube que está revolucionando la fabricación. El potente motor de análisis geométrico desbloquea información oculta y permite a los fabricantes de talleres modernizar y hacer crecer su negocio. Los fabricantes utilizan piezas sin papel para aumentar las tasas de ganancias y reducir el tiempo dedicado a la estimación, cotización y procesamiento de pedidos. La plataforma impulsa las operaciones de fabricación para una amplia gama de industrias, incluidas la aeroespacial, la defensa nacional, la tecnología y el sector privado.

"Cetec ERP está encantado de integrarse con Paperless Parts para ayudar a nuestros clientes a optimizar su proceso de estimación y cotización", dijo Taylor Wagen, director de operaciones de Cetec. "Cotizar para talleres mecánicos, talleres y fabricantes personalizados puede llevar mucho tiempo, ser complejo y costoso. Las piezas sin papel pueden ayudar a reducir esa carga. Vincular la

producción directamente a Cetec ERP agiliza drásticamente todo el proceso y proporciona un retorno de la inversión en cada oferta. "

En la mayoría de los casos, la cotización de un solo componente puede demorar hasta dos horas y la cotización de ensamblajes complejos puede demorar hasta cuatro días. Con Paperless Parts, el tiempo para una cotización de un solo componente se reduce a quince minutos, mientras que la cotización de ensamblajes complejos se puede terminar en tan solo cuatro horas. Combine la plataforma integral y moderna basada en la nube de Cetec ERP con el software de cotización de Paperless Parts, ¡y todos ganan!

"Paperless Parts ayuda a los talleres a cotizar más partes, cotizar partes más rápido, ganar más clientes y definitivamente aumentar los ingresos". - Jay Jacobs, cofundador y presidente de Paperless Parts.

Cetec permite a los usuarios realizar un seguimiento, ejecutar informes sobre órdenes de compra abiertas, ver qué se debe a los proveedores y mucho más. Cetec permite que las empresas operen con mayor eficiencia y permite que los empleados tomen decisiones basadas en información precisa en tiempo real, ayudándolos a expandirse y prosperar en su industria. A los clientes de Cetec les encanta la opción de usar la integración de Paperless Parts para hacer que todo sea aún más oportuno y optimizado para su negocio.

ComTec Solutions adquiere RAM Software Systems.

ComTec Solutions, con sede en Nueva York, está avanzando hacia el suroeste de EE. UU. con la adquisición de la consultora empresarial RAM Software Systems. Los términos financieros del acuerdo no fueron revelados.

Este es el acuerdo de fusiones y adquisiciones de tecnología número 638 que ChannelE2E ha cubierto hasta ahora en 2022. Vea más de 1,000 acuerdos de fusiones y adquisiciones de tecnología que involucran a MSP, MSSP y proveedores de servicios de TI enumerados aquí.

ComTec Solutions adquiere RAM Software Systems
ComTec, fundada en 1995, tiene su sede en Gates Center, Nueva York. La empresa tiene 59 empleados que figuran en LinkedIn. Las áreas de especialización de ComTec incluyen TI administrada, planificación de recursos empresariales (ERP), recuperación ante desastres y respaldo en la nube.

RAM, fundada en 1982, tiene su sede en Richardson, Texas. La empresa tiene 44 empleados que figuran en LinkedIn. Las áreas de especialización de RAM incluyen ERP, implementación, capacitación y soporte y consultoría.

La adquisición permitirá a ComTec expandir sus operaciones en todo el suroeste de Estados Unidos, según la empresa. RAM es un especialista certificado en la cadena de valor de ERP que trabaja con pequeños y medianos fabricantes y distribuidores para implementar Epicor y otras soluciones de software expertas.

ComTec es un Socio Platino de Epicor.

La adquisición es parte de un plan de crecimiento de 10 años establecido por ComTec, con planes de contratar a 10 nuevos empleados para fines de 2022, según la compañía. RAM también trae 30 clientes de Epicor propios, todos los cuales ComTec ahora atenderá mientras ayuda a incorporar nuevos, dijo la compañía.

Rob Moyer, propietario y presidente de ComTec Solutions, comentó:

"Estamos orgullosos de ofrecer a los clientes de RAM una gran cantidad de ofertas diseñadas para promover su evolución digital. Además, esta adquisición nos ayudará a alcanzar nuestros agresivos objetivos de crecimiento más rápido y con mayor precisión para continuar brindando soluciones de TI inigualables a través de enfoques tecnológicos y de mejores prácticas".

Mike Greene, propietario de RAM Software Systems, dijo:

"RAM se complace en unir fuerzas con ComTec Solutions. Con casi 20 años de experiencia al servicio de nuestros clientes de Epicor, además de nuestra experiencia, podremos ofrecer más recursos y una amplia gama de servicios de TI a medida que trabajamos juntos para hacer crecer la presencia de ComTec en el suroeste".

Lisa Pope, presidenta de Epicor, agregó:

"Nuestro negocio de canales continúa experimentando un fuerte crecimiento e impulso, y esta asociación entre ComTec y RAM Software es otro gran ejemplo de dos proveedores de Epicor enfocados en soluciones que se unen para apoyar a nuestros clientes trabajadores con soluciones Industry ERP Cloud que ayudan a resolver sus desafíos únicos."



RAM
SOFTWARE SYSTEMS INC.



COMTEC
SOLUTIONS

Deutsche Telekom vende 51% de su negocio de torres en Alemania y Austria.

Deutsche Telekom venderá el 51% de GD Towers, que agrupa el negocio de torres en Alemania y Austria, valuado en 17.530 millones de dólares (17.500 millones de euros).

Así, la mayor porción del negocio de las torres en esas latitudes pasará a manos de un consorcio formado por Brookfield, empresa oriunda de Canadá, y el grupo de capital de riesgo DigitalBridge Group. La expectativa formal indica que el cierre de la transacción sería a fin de 2022.

El cierre de la transacción habilitaría a que Deutsche Telekom se quede con el 49% de la operación y, concentrará "importantes derechos de protección de minorías, manteniendo una exposición considerable al valor futuro en esta atractiva clase de activos de infraestructura de telecomunicaciones".

En palabras de Tim Höttges, CEO de Deutsche Telekom: "Deutsche Telekom una vez más cumple con su agenda estratégica. Cristalizamos el valor de nuestros activos de torres, creando así valor para nuestros accionistas (...) Para continuar mejorando el liderazgo indiscutible de la red de Deutsche Telekom en Alemania y beneficiarnos de un mayor valor alcista del negocio de torres a través de nuestra participación retenida del 49 por ciento".

Esperan que esta operación permita reducir la deuda en 10.700 millones de euros; "y acelerar el camino hacia una participación objetivo del 50,1 por ciento en T-Mobile Estados Unidos".

Cabe recordar que hace dos meses, Deutsche Telekom, Telefónica Alemania y Vodafone acordaron compartir sus redes para garantizar que sus clientes accedan a la misma cobertura 4G y 5G en más de 2.000 localidades a las que, hasta ahora, no llegaban.

En el marco de este anuncio, Marc Ganzi, director ejecutivo de DigitalBridge, dijo: "la asociación que se está formando hoy tiene como objetivo construir el campeón europeo de infraestructura digital de próxima generación".

Por su parte, Sam Pollock, socio gerente de Brookfield y director ejecutivo de Infraestructura, sostuvo que poseen aproximadamente 200.000 sitios de torres de telecomunicaciones y azoteas bajo administración a nivel mundial y celebró el acuerdo: "Esperamos aportar esa experiencia y conocimientos a esta nueva asociación, en beneficio de nuestros clientes en Alemania, Austria y más allá".

GD Towers opera en más de 40.000 sitios en Alemania y Austria, posee unos 800 empleados y en su último balance figura el haber generado 1.102 millones de dólares de ingresos proforma en 2021, cuyo EBITDA ajustado al 2021 fue de 640 millones de euros.

dialgoo[®]

CALL CENTER
SOFTWARE SOLUTIONS

Convierte tu navegador
en un **centro de**
atención telefónica
al instante.

✓
Sin instalación
ni costes de
instalación.

✓
Paga por lo que
consumes o una
tarifa mensual.

✓
Agentes y
campañas
ilimitados

Ya seas un particular que tiene que llamar a muchos contactos de una lista o un centro de atención telefónica con cientos de estaciones de trabajo, para poner en marcha una campaña

**SOLO NECESITAS DIALGOO,
UN NAVEGADOR Y TRES MINUTOS.**

www.dialgoo.com



app@dialgoo.com

División de chips de Huawei busca doctorados en tecnología.

La división de chips de Huawei está contratando decenas de ingenieros altamente capacitados para ayudar a desarrollar su propio software de diseño de semiconductores.

Huawei Technologies incursiona en un campo del nicho ahora dominado por las estadounidenses Cadence Design Systems y Synopsys.

La ola de contrataciones marca el último esfuerzo del gigante tecnológico chino para desarrollar tecnologías a las que ya no puede acceder libremente debido a la sanciones de Estados Unidos.

HiSilicon, que fabrica los procesadores que alimentan los teléfonos inteligentes y los equipos de telecomunicaciones de Huawei, se ha anunciado para 50 puestos relacionados con las tecnologías informáticas y de fabricación de próxima generación, según los puestos de trabajo en la cuenta de WeChat de HiSilicon.

Entre ellos, roles enfocados en desarrollar herramientas internas de diseño de chips conocidas como software de automatización de diseño electrónico, un producto esencial que Huawei no puede comprar a Cadence o Synopsys, debido a las sanciones.

Desde que Washington incluyó a Huawei en la lista negra que considera una amenaza a la seguridad nacional, la compañía ha recurrido a un software EDA obsoleto y a alternativas locales toscas para elaborar los planos de sus últimos conjuntos de chips.

Los candidatos serán responsables de investigar tecnologías EDA avanzadas, según una descripción de trabajo.

En una publicación separada, otra unidad de Huawei dijo que está buscando talento para participar en proyectos de desarrollo de EDA que puedan lograr avances en las tecnologías de chip centrales.

Washington está restringiendo el acceso de China a las últimas tecnologías de fabricación de chips, años después de que la administración Trump bloqueara por primera vez a Huawei para que no obtuviera los conjuntos de chips y el software más avanzados.

Estados Unidos ahora está presionando a los países bajos para que prohíba ASML Holding NV, que domina la producción de máquinas críticas para fabricar el silicio más avanzado que venda equipos a China.



HUAWEI

Dubái busca convertirse en meca del metaverso.

Dubái busca convertirse en la meca del metaverso lanzando una estrategia para que éste aporte 4.000 millones de dólares a la economía local en los próximos cinco años.

La estrategia ha sido presentada y persigue fomentar la economía basada en el metaverso y el blockchain e intentar convertirse en una de las mecas mundiales del universo virtual para empresas.

En palabras del príncipe heredero del rico emirato, Hamdan bin Mohamed bin Rashid: "Con la adopción temprana de la tecnología del metaverso, Dubái busca convertirse en una de las diez primeras economías del metaverso y un pionero global a la hora de adoptar soluciones digitales".

Este rico territorio situado en el medio oriente, en el norte de Emiratos Árabes Unidos ya es sede de más de 1.000 empresas que operan en el sector del metaverso y el blockchain, el cual contribuye con 500 millones de dólares anuales a su economía, según Bin Mohamed bin Rashid.

Con su nueva estrategia, pretenden multiplicar por cinco el número de

compañías, crear 40.000 empleos virtuales y aportar 4.000 millones de dólares a la economía local en los próximos cinco años.

El plan recién lanzado contempla aspectos como educación y capacitación en realidad virtual, desarrollo de aplicaciones, mejora de las infraestructuras y la regulación, fomento de la innovación y la adopción de plataformas seguras.

Dubái lleva años apostando por las industrias de la tecnología y tratando de convertirse en una ciudad ultramoderna, ya había dado algunos pasos para adoptar el metaverso.

En mayo pasado su Autoridad Reguladora de Activos Virtuales se convirtió en el primer ente regulador del mundo en entrar en el metaverso al establecer su sede en el mundo virtual.

Además, recientemente el grupo emiratí Thumbay, con sede en Dubái y dedicado al sector sanitario, anunció que en octubre pondrá en marcha un hospital en el metaverso en donde los pacientes podrán acudir a algunas consultas con su doctor mediante un avatar.



Eichleay elige Unanet para ERP y CRM.

La solución moderna y flexible ayudará a la empresa a obtener una mayor comprensión de los recursos y proyectos y proporcionará una plataforma estratégica para el crecimiento.

DULLES, Virginia, 19 de julio de 2022 /PRNewswire/ -- Unanet, el proveedor líder de ERP y CRM basados en proyectos para la industria de la arquitectura, la ingeniería y la construcción (AEC), anunció hoy que Eichleay, Inc., una familia de quinta generación La firma de ingeniería y diseño de propiedad de Unanet ha pasado de una plataforma heredada que había utilizado durante más de 20 años a las soluciones ERP y CRM de Unanet. Eichleay ya ha comenzado la implementación de las soluciones combinadas y espera que Unanet les permita gestionar la previsión de recursos de formas que la empresa no ha podido antes.

Después de décadas de confiar en el mismo ERP heredado, así como en un sistema de gestión de proyectos patentado que se desarrolló internamente, el equipo de liderazgo de Eichleay quería ver si podía existir una mejor alternativa en el mercado. El personal clave de los equipos de finanzas corporativas, gestión de proyectos, controles de proyectos y contabilidad de proyectos de Eichleay desarrolló una RFP integral que luego fue seguida por un riguroso proceso de evaluación para buscar una solución

que no solo satisficiera las necesidades actuales, sino que también se mantuviera al ritmo del crecimiento y permitir la evolución continua. Esa búsqueda condujo a una selección unánime de Unanet por su funcionalidad bien diseñada, informes personalizados y capacidad para proporcionar información profunda en toda la empresa.

"Valoramos las asociaciones a largo plazo y tomamos un enfoque reflexivo y deliberado para encontrar una nueva solución con la que pudiéramos crecer durante varias décadas", dijo George Eichleay, Jr., director ejecutivo de Eichleay. "Nos impresionó el compromiso personal de Unanet por parte de su equipo de liderazgo para ayudarnos en nuestra transición, y seguimos impresionados por el servicio al cliente y la capacidad de respuesta del equipo. Están comprometidos con nuestro éxito".

Los orígenes del negocio de Eichleay se remontan a 1875 cuando John Eichleay, Jr. fue pionero en tecnología y técnicas para mover grandes estructuras. Ese conocimiento se aplicó luego a proyectos cada vez más grandes y notables, como la Presa Hoover y el Proyecto Manhattan. En la actualidad, Eichleay sigue siendo una empresa con visión de futuro comprometida con la prestación de servicios técnicos profesionales que satisfacen las necesidades complejas de un mundo en constante cambio. La longevidad es uno de los valores clave que impulsa las decisiones comerciales estratégicas de la empresa. Este valor motivó a Eichleay a ver a Unanet como una solución que puede elevar sus operaciones y procesos internos al siguiente nivel.

"A medida que evolucionamos, necesitamos una solución como Unanet que pueda diseccionar todos nuestros diversos proyectos en diferentes unidades comerciales y reunir esa información en instantáneas útiles y fáciles de digerir que nuestros líderes puedan usar para tomar decisiones comerciales críticas", continuó Eichleay.

Más de 1.850 empresas de arquitectura, ingeniería y construcción como Eichleay eligen Unanet ERP y CRM porque tienen la combinación adecuada de funcionalidad y accesibilidad, al tiempo que ofrecen la capacidad de escalar y crecer sin problemas.



El 70% de los **hoteleros** quiere una plataforma en la que **compartir datos para mejorar su gestión.**

El 70% de los establecimientos y entidades participantes en el proyecto "ITH AEI Estudio de viabilidad de la Plataforma Colaborativa de Inteligencia Empresarial para la Industria Hotelera 4.0", considera necesaria la creación de una plataforma donde los hoteleros puedan compartir datos para mejorar la eficiencia y gestión operativa.

Se trata de un proyecto financiado por el Programa de Agrupaciones Empresariales Innovadoras de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYME) del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España, del que el Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) forma parte como representante del sector turístico.

A nivel de inteligencia de datos, y como resultado de los Focus Groups de expertos llevados a cabo por ITH durante estos meses, se han identificado dos áreas críticas y prioritarias para la gestión en el sector hotelero: Comercialización y Control de Gestión; así como una tercera necesaria a medio plazo: Eficiencia Energética.

Estas tres áreas compondrían la posible "Plataforma Colaborativa de Gestión Integral del Sector Alojativo" demandada y propuesta por los participantes, que iría un paso más allá en el Business Intelligence y será necesario abordar en futuros proyectos.

En base a las conclusiones, se realizó una propuesta de diseño o mock-up, incluyendo las dos áreas de gestión prioritarias: Comercialización (origen de datos PMS) y Control Gestión (origen de datos ERP), para llevar a cabo posteriormente un testeo piloto, en el que han participado una representación del sector incluyendo tanto hoteles independientes como cadenas, hoteles urbanos, vacacionales, de playa o de montaña, entre otros, y las

principales asociaciones hoteleras a nivel nacional.

A pesar de las principales barreras detectadas en un principio, como son el cambio de mentalidad para compartir datos y el coste de integración de los diferentes sistemas o la ausencia de estos:

Más del 70% de los participantes estaría a favor de una plataforma colaborativa donde compartir sus datos de forma anonimizada para acceder al paquete de informes.

Cerca del 50% de los hoteles considera imprescindible el envío automático de datos, pero el 15% no dispone de PMS y el 42% no utiliza un ERP.

Los resultados generales de este piloto ponen de manifiesto la necesidad de unificar criterios comparativos dentro de la industria hotelera, especialmente en la parte de Control de Gestión (modelos contables USALI vs. Plan General Contable) y disponer de un mismo repositorio de información en una única plataforma colaborativa útil para el destino, el establecimiento y las asociaciones o entidades locales, y que esté automatizada, además de ser escalable y personalizable para el sector hotelero, también debe integrar los diferentes sistemas de información de los que dispone el hotel.

El tribunal falló a favor de VoIP-Pal y denegó la solicitud de reconsideración de Amazon.

VoIP-Pal.com Inc. se complace en anunciar que la Compañía ha recibido un fallo favorable en el Caso No. 6:21-cv-00668-ADA, VoIP-Pal.Com Inc. v. Amazon.Com Inc. et al., en el Tribunal de Distrito de EE. UU. para el Distrito Oeste de Texas, División de Waco. Amazon había presentado una moción de reconsideración de la orden del Tribunal que denegó la moción de Amazon de transferir el caso al Distrito Norte de California. El Tribunal rechazó la moción de reconsideración de Amazon sin perjuicio, pero les permitirá la posibilidad de volver a presentarla después de que 1) se hayan notificado las alegaciones finales de infracción y 2) después de haber consultado con VoIP-Pal para determinar si las partes tienen alguna disputa por infracción que dependa sobre el funcionamiento del sistema operativo de los dispositivos acusados. La fecha límite para notificar las alegaciones finales de infracción es el 26 de julio de 2022.

Emil Malak, director ejecutivo de VoIP-Pal, declaró: "Una vez más, nos complace haber obtenido otro fallo favorable en los tribunales. Estamos muy contentos de estar en condiciones de hacer valer nuestras patentes en los tribunales y estamos seguros de que se sostendrán por sus méritos técnicos. La paciencia es una virtud."

Acerca de VoIP-Pal.com Inc.

VoIP-Pal.Com, Inc. ("VoIP-Pal") es una corporación que cotiza en bolsa (OTCQB: VPLM) con sede en Waco, Texas. La empresa posee una cartera de patentes relacionadas con la tecnología de protocolo de voz sobre Internet ("VoIP") que actualmente busca monetizar.

Cualquier pronóstico de rendimiento financiero futuro es una "declaración prospectiva" según las leyes de valores. Dichas declaraciones se incluyen para permitir a los inversionistas potenciales la oportunidad de comprender las creencias y opiniones de la gerencia con respecto al futuro para que puedan usar tales creencias y opiniones como un factor entre muchos al evaluar una inversión. Si bien la Compañía cree que, dadas las circunstancias, se necesitan acciones legales para monetizar sus patentes, los litigios sobre patentes implican varios riesgos e incertidumbres que podrían afectar su capacidad para monetizar las patentes. Reconocemos que es imposible predecir los resultados específicos de un litigio.



Epicor adquiere el intercambio de datos de proveedores de EDI, ampliando el alcance global para ayudar a los clientes a generar valor en la cadena de suministro.

Epicor, un líder global de software empresarial específico de la industria para promover el crecimiento empresarial, anunció hoy que adquirió Data Interchange, un proveedor de servicios administrados y tecnologías de nube de intercambio electrónico de datos (EDI) con sede en el Reino Unido. La adquisición de Data Interchange amplía el alcance de Epicor en los mercados europeos y se suma a la cartera de tecnologías de integración B2B de la empresa, lo que permite a los clientes conectar empresas y socios comerciales, aumentar la eficiencia e impulsar el valor en la cadena de suministro. Los términos financieros no fueron revelados.

"El futuro de EDI se trata de crear cadenas de suministro más flexibles y transparentes que puedan adaptarse sin problemas a una amplia gama de insumos y, al mismo tiempo, garantizar resultados automatizados y controlables", dijo el director ejecutivo de Epicor, Steve Murphy. "La adquisición de Data Interchange brinda a los clientes de Epicor un conjunto aún más poderoso de soluciones EDI basadas en la nube para agilizar la colaboración en la cadena de suministro, simplificar los procesos y tomar decisiones basadas en datos para identificar tendencias y oportunidades".

A medida que las empresas, particularmente en los mercados europeos, gestionan requisitos cada vez mayores para la integración de datos en las cadenas de suministro B2B, se enfrentan al desafío de navegar por las complejidades del cumplimiento de los socios comerciales, los protocolos de comunicación y el soporte en el idioma local.

Las soluciones de integración B2B de Data Interchange, que incluyen la red EDI global DiNet de la compañía, la plataforma de comunicaciones B2B Odex, la solución de procesamiento de pedidos Darwin y la herramienta de mapeo EDI XE, ayudarán a los clientes de Epicor a optimizar sus estrategias de cadena de suministro, brindando una única fuente de información para administrar las relaciones con los proveedores, automatice los procesos comerciales y planifique las necesidades comerciales cambiantes. Eso incluye soporte para protocolos y estándares del mercado europeo como OFTP2, EDIFACT, VDA, TRADACOMS y PEPPOL.

"Nuestro objetivo en Data Interchange siempre ha sido optimizar la forma en que EDI se entrega y se presenta a nuestros clientes y socios", dijo el director ejecutivo de Data Interchange, Andrew Filby. "Al unirnos a Epicor, estamos ampliando nuestra misión de ayudar a las empresas a generar resultados comerciales positivos al simplificar cada etapa de su viaje EDI".

Con el respaldo de más de 30 años de experiencia, Data Interchange es pionera en la tecnología que sustenta las cadenas de suministro más complejas del mundo con un intercambio de datos rápido y preciso. Un equipo profundo y experimentado y un canal de socios con especialistas en toda Europa ayudan a los clientes de los sectores de la automoción, la fabricación, el comercio minorista y la logística a optimizar las cadenas de suministro y los procesos comerciales, con una cartera de productos y servicios innovadores que ayudan a los clientes a mejorar sus operaciones comerciales.



Google Cloud anuncia la apertura de su región francesa con tres centros de datos.



Google Cloud anunció la apertura oficial de su región francesa recientemente. Denominado internamente Europa-Oeste 9, ya está disponible para todos sus clientes. Los servicios habituales de GCP están todos presentes, incluyendo Compute Engine, App Engine, Google KubernetesEngine, Bigtable, Cloud Storage, Spanner y BigQuery.

En efecto esta región consta de tres centros de datos "resistentes y replicados". Google no revela la ubicación exacta ni los nombres de los proveedores de alojamiento implicados, pero todos ellos están situados en la región de París, con las distancias técnicas de seguridad habituales, es decir, superiores a 10km. Para los clientes basados en la región de París que actualmente operan desde Bélgica o Alemania, Google prevé una latencia reducida a la mitad, de 5 milisegundos a 2 ms.

Anthony Cirot, responsable de Google Cloud en Francia, se congratula que se hayan cumplido los plazos con respecto al anuncio realizado hace dos años. Esta apertura se inscribe en nuestra lógica de desarrollo en Francia", explica a L'UsineDigitale "nuestro negocio en Francia está creciendo rápidamente y nuestros clientes franceses son cada vez más importantes y también estamos abriendo regiones en Madrid y Milán con pocas semanas de diferencia lo que satisface la

demanda de nuestros clientes de la cuenca mediterránea".

Este crecimiento en todos los sectores y con todas las categorías de empresas (desde las start-ups hasta los grandes grupos) está probado y se puede ver en particular durante el anuncio en el testimonio de Frédéric Vincent, CIO del grupo Renault, pero también de los grupos L'Oréal y Leclerc, el banco online BforBank, surgido del Crédit Agricole, los laboratorios farmacéuticos Servier, Start-ups NamR y TheGood AI.

En cuanto a las cuestiones de soberanía de los datos, vinculadas a la CLOUD Act americana y a la invalidación del Escudo de Privacidad, Anthony Cirot menciona obstáculos "principalmente psicológicos", pero que la empresa debe abordar.

Asimismo, "queremos asegurar a la gente que los datos se encuentran en el país de uso. Cuando los datos se encuentran en Francia, se quedan allí. Hace hincapié en el aspecto operativo de la soberanía (quién puede acceder al sistema) y también destaca la importancia del código abierto en los ladrillos tecnológicos utilizados por Google lo que a su juicio, facilita la portabilidad de datos y aplicaciones si por casualidad un cliente quisiera abandonar su plataforma. Pero está claro que la respuesta para los casos de uso sensibles como los denominados operadores críticos está en su empresa conjunta con Thales para la "nube de confianza", que se anunció en paralelo.

Los centros de datos de esta última, llamados S3NS, se ubicarán finalmente en el mismo edificio que los de la región francesa de Google Cloud, pero con una separación física para garantizar su integridad.

IPI recibe la acreditación de "Mejores empresas para trabajar"

UK. IPI, proveedor de Contact Center, anunció que ha sido nombrada como una de las Mejores Empresas para Trabajar en 2022, por segundo año consecutivo. Este año, IPI ha progresado a una calificación de tres estrellas, la acreditación más alta posible, como reflejo de sus prácticas de participación en el lugar de trabajo de "clase mundial", un galardón que solo se otorga a las organizaciones que realmente sobresalen.

"Estamos muy orgullosos de lo que hemos logrado al pasar de una acreditación de dos a tres estrellas. Es nuestra gente excepcional la que hace IPI, y el hecho de que hayamos logrado este reconocimiento como resultado de sus comentarios lo hace incluso más significativo para nosotros como organización", dijo Lisa Fradin, Directora de Recursos Humanos de IPI.

IPI ha lanzado una serie de nuevas iniciativas de personas este año que han incluido un enfoque mejorado en el bienestar con el Día del Bienestar de la compañía inaugural que se enfoca en educar a todos sobre el bienestar mental y físico. El aprendizaje y el desarrollo también han ocupado un lugar destacado en la agenda con talleres mensuales y sesiones de "píldora de habilidades" disponibles para todos. El trabajo caritativo de IPI también ha continuado con los empleados ejecutando una iniciativa "5k a tu manera" para recaudar fondos para el socio caritativo de IPI, UK Youth, además de brindar oportunidades de tutoría a los jóvenes para ayudarlos a progresar en sus carreras.

El CEO Sat Sanghera y el equipo de People Experience han estado al frente del desarrollo y ejecución de

talleres de aprendizaje y desarrollo, organizando y dirigiendo mesas redondas de colaboración para discutir y explorar iniciativas como la inclusión en el lugar de trabajo y reunirse personalmente con nuevos miembros para darles la bienvenida. IPI e introdúzcalos en el propósito y los valores de IPI.

"Alcanzar la calificación de tres estrellas es testimonio de todo el trabajo arduo, la dedicación y el enfoque que hemos puesto en la creación de una cultura dirigida por personas y propósitos aquí en IPI", dijo Sat Sanghera, director ejecutivo de IPI. "Me siento honrado, privilegiado y orgulloso de trabajar con un grupo tan excepcional de personas que se enfocan en cumplir nuestro propósito de contacto excepcional con el cliente y demostrar constantemente nuestros valores de tener éxito juntos, apuntar más alto y poseerlo, mientras siempre evolucionamos. Gracias al equipo de IPI y a Best Companies por este reconocimiento."

IPI recibió su acreditación luego de una encuesta de sus empleados que cubrió ocho factores clave del lugar de trabajo, incluidas las evaluaciones de los gerentes, el liderazgo, la empresa, el crecimiento personal, el equipo en general, el salario/beneficios, el bienestar y las iniciativas benéficas.

"IP Integration debería estar muy orgullosa de su logro, demostrando niveles de compromiso de clase mundial. Esta acreditación es un reconocimiento a todo lo que han hecho para ser la mejor compañía para trabajar, y siempre anteponiendo a su gente", dijo Jonathan Austin, fundador. y CEO de Best Companies.



La correduría Asset Ibérica adopta segElevia como plataforma para la gestión de su negocio.

Asset Ibérica Underwriting fue fundada en el año 2000 como correduría mayorista que ofrece, a través de su amplia red de colaboradores, acceso a productos aseguradores que dan soluciones a nichos de mercado como por ejemplo los seguros de Contingencias, el seguro de franquicias de Autos y el complemento por taller en Autos a terceros. También ofrecen soluciones para los corredores con penetración en mercados, así como colectivos específicos.

«La correduría avanza en el camino de la transformación digital de su negocio y concluye la puesta en marcha de su proyecto tecnológico mediante integración de la plataforma en la nube segElevia de MPM Software», se añade desde la tecnológica.

Entre los principales objetivos del proyecto, se encontraban la adopción de una solución que le permitiese abordar los futuros retos del negocio, así como la necesidad de integrar sus diferentes aplicaciones de gestión e información en un único entorno operativo capaz de dar cobertura a todos los requisitos de gestión.

«A parte de por su flexibilidad, escalabilidad y adaptación a los requerimientos de negocio, el ERP de MPM Software fue escogido por su capacidad de controlar todo el ciclo de vida completo del cliente, la conectividad con aseguradoras, la integración con plataformas de terceros, sus funcionalidades de automatización de procesos y trazabilidad y las posibilidades de explotación de la información», se concluye.

 **ASSET IBÉRICA**
UNDERWRITING



Listo o no, se lanzará la línea de ayuda de salud mental 988.

Muchos consideran que el lanzamiento este mes de un número nacional de emergencias de salud mental de tres dígitos es un paso importante hacia la expansión del acceso al apoyo de salud mental en un momento en que la preocupación por los efectos psicológicos y emocionales a largo plazo del COVID sigue siendo alta. -19 pandemia.

A partir del sábado, la Línea Nacional de Prevención del Suicidio, financiada a través de la Administración de Servicios de Salud Mental y Abuso de Sustancias y administrada por la organización sin fines de lucro Vibrant Emotional Health, está programada para expandirse y recibir llamadas o mensajes de texto enviados al nuevo número de emergencia 988 de tres dígitos, junto con con llamadas y mensajes de respuesta a su línea directa anterior al 1-800-273-8255.

El objetivo: Brindar a las personas un acceso más fácil a la consejería de crisis adecuada y referencias a recursos y apoyos, así como visitas de un equipo de intervención móvil en áreas donde esos servicios están disponibles. Algunos expertos dicen que el nuevo número 988 marca el primer paso sustancial en años en el esfuerzo por crear una atención continua para quienes sufren una crisis de salud mental.

Shawn Coughlin, presidente y director ejecutivo de la Asociación Nacional para la Atención de la Salud del Comportamiento, reconoce que el proceso inicial para mejorar el sistema de respuesta a crisis de salud mental de la nación será uno de altibajos. La esperanza, dice, es que el cambio a 988 reforzará la prestación de servicios de atención de salud mental con el tiempo al ayudar a los gobiernos estatales y locales a identificar las brechas en sus sistemas.

"La idea es que esto realmente debería ayudarnos a identificar aquellas áreas en las que faltan los sistemas y en las que debemos mejorar", dice Coughlin.



Pero aunque el 988 está programado para ser un número de emergencia universal, y ha sido ordenado por el gobierno federal, los desafíos de construir la infraestructura para ayudar a quienes llaman recaen en gran medida en los estados individuales. Una preocupación inicial implica simplemente crear conciencia: los resultados de una encuesta en línea de más de 2,000 personas realizada en mayo para la Alianza Nacional sobre Enfermedades Mentales encontró que el 77% de los encuestados informaron que nunca habían oído hablar del número 988, una cifra que prácticamente no ha cambiado con respecto a los resultados en Octubre.

"No podemos tardar años, estas cosas deben resolverse con bastante rapidez", dice Robert Gebbia, director ejecutivo de la Fundación Estadounidense para la Prevención del Suicidio.

Gebbia dice que crear conciencia sobre el 988 será crucial para determinar qué tan rápido se convierte en el predeterminado para la respuesta a crisis de salud mental en lugar del sistema de emergencia 911. Pero él siente que, dado que muchas llamadas al 988 serán atendidas por consejeros por teléfono y no requerirán una respuesta en persona como el 911, puede facilitar un poco la implementación del nuevo sistema.

"Cuando las personas comienzan a hablar con un consejero, esa debería ser su puerta de entrada al sistema de atención de la salud mental. Esos servicios pueden comenzar a brindarse en ese mismo momento", dice Gebbia.

Meta revela su visión de los auriculares VR del futuro con el concepto **Mirror Lake**.



Los investigadores de Meta han estado trabajando arduamente durante años para superar las limitaciones de las tecnologías de visualización actuales. El objetivo es crear unas gafas de realidad virtual ultraligeras y compactas que puedan mostrar una imagen tan realista que sea inseparable del mundo real.

Meta da a conocer sus avances en pantallas para cascos de realidad virtual recientemente. La compañía americana, pionera en el sector desde que adquirió la start-up Oculus en 2014, ha dado un importante salto en el mercado de consumo con su Quest 2, cuyas ventas totales se estiman en 15 millones de unidades hasta la fecha por IDC.

Sin embargo, las tecnologías de visualización que utiliza (lentes Fresnel, pantallas LCD) están cerca de sus límites y no lograrán la calidad visual y la compactidad suficiente para convencer realmente al mundo más grande. Aquí es donde entra en juego la división de investigación de Meta, encabezada por Michael Abrash. Abordó el problema ya en 2015.

Una "prueba visual de Turing" para auriculares VR, desarrolló lo que los investigadores llaman una "prueba visual de Turing" cuyo objetivo es proporcionar una imagen tan realista que el usuario no pueda saber si está viendo el mundo real o si usa un auricular VR.

Evidentemente, hoy estamos muy lejos de ello debido a toda una serie de problemas, empezando por la resolución (que debe ser superior a 8K por ojo) y, por supuesto, la latencia, pero también el conflicto entre vergencia y acomodación, paralaje ocular, aberraciones cromáticas y "pupils swim", que designa las distorsiones de la imagen que se aprecian mirando

en distintos puntos de las lentes y no sólo en su centro.

Los investigadores de Meta han creado un prototipo adhesivo de este nivel de calidad, llamado Butterscotch. Proporciona una resolución de 55 píxeles por grado, suficiente para poder leer la última línea de una prueba de visión (tipo carta de Snellen) directamente en el casco. Para lograr esto, los investigadores tuvieron que reducir el campo de visión horizontal a la mitad en comparación con Quest 2.

En cuanto a la distorsión relacionada con los lentes, se debe a que los algoritmos que corrigen su distorsión natural son estáticos. Meta busca dinamizarlas en función de lo que mira el usuario. Para acelerar la investigación en esta área, sus investigadores han desarrollado un simulador de distorsión para que puedan iterar lo más rápido posible en lugar de esperar semanas para crear lentes de prueba.

Todavía tenemos trabajo por hacer para acelerar su rendimiento y el seguimiento ocular para que sea lo suficientemente confiable como para que todos puedan usarlo en todas las circunstancias., dijo Mark Zuckerberg al respecto.



Oracle Interconnect para Azure Momentum continúa.

Así como las empresas han confiado durante mucho tiempo en más de un único proveedor de software, ahora están adoptando múltiples proveedores de nube para ejecutar sus operaciones importantes. Es por eso que, hace casi tres años, Oracle y Microsoft anunciaron planes con Microsoft para una serie de "interconexiones" en la nube que, como su nombre lo indica, conectan sus respectivas nubes.



Un avance rápido hasta principios de este año, cuando lanzamos nuestro noveno y décimo Oracle Interconnect para Azure en Phoenix y Seúl. Desde entonces, hemos agregado un undécimo en Singapur con (pista, pista) más por venir pronto. Estas ubicaciones de interconexión garantizan que las muchas empresas que ejecutan, por ejemplo, Oracle Autonomous Database en Oracle Cloud Infrastructure (OCI), puedan conectarse a las herramientas de análisis de Microsoft Azure y las cargas de trabajo de IA en Azure sin copiar datos. Los clientes también pueden ejecutar aplicaciones en Azure con Oracle Applications como E-Business Suite en OCI como parte de una única solución.

Las empresas quieren esta experiencia de "lo mejor de ambas nubes", y nuestro objetivo es satisfacer esa demanda con nuestras conexiones de red privada de alta velocidad y simplificando la administración y el monitoreo de las aplicaciones de ambas empresas.

¿Por qué más de una nube? Porque las empresas quieren ejecutar sus cargas de trabajo en las nubes más adecuadas para ejecutarlas.

En los últimos dos años y medio, los más de 250 clientes que utilizan Oracle Interconnect para Azure incluyen a TIM Brasil, la empresa de

telecomunicaciones más grande de Brasil; IntegraLife Sciences, una empresa líder en biotecnología; y MESTEC, un proveedor del Reino Unido de software de fabricación basado en la nube.

Clientes como estos pueden usar Oracle Interconnect for Azure para dividir una sola carga de trabajo o varias cargas de trabajo que necesitan comunicaciones frecuentes, ejecutando algunas partes en OCI y otras en Azure, beneficiándose así de una experiencia de "lo mejor de ambas nubes". También pueden usar OCI Identity and Access Management o Microsoft Active Directory (AD) para el inicio de sesión único en las dos nubes y esas aplicaciones.

Como se señaló anteriormente, las empresas se beneficiarán de las nubes, en plural. La firma de investigación de mercado Gartner descubrió que una gran mayoría, el 81 %, de las empresas encuestadas cuentan con una estrategia de múltiples nubes. Al construir y respaldar estas ubicaciones de interconexión, Oracle está respondiendo a esta



demanda de elección claramente articulada. Brindar tal flexibilidad es bueno para nuestros clientes compartidos.

Así como los proveedores de software abandonaron hace mucho tiempo el sueño de que podían satisfacer todas las necesidades de aplicaciones de una empresa, ninguna nube por sí sola puede satisfacer todas las necesidades de nube de un cliente. Y como los proveedores de aplicaciones en los días de antaño aprendieron a hacer que sus paquetes de software funcionaran juntos, Oracle Interconnect for Azure señala el comienzo de una era de cooperación competitiva entre los proveedores de la nube que antepone las necesidades de sus clientes.

PMC acelera el proceso para llenar los baches y lanza una línea de ayuda para informar sobre los baches.

India. Las lluvias que han continuado en la ciudad de Pune durante los últimos ocho días pasaron factura el jueves. Luego de eso, la administración municipal inmediatamente entró en modo de acción y las fosas fueron reparadas en 139 lugares durante el día, informó la administración municipal.

Mientras tanto, la Corporación Municipal de Pune (PMC, por sus siglas en inglés) ha establecido otros dos números de línea de ayuda para quejas de baches en la ciudad y la administración municipal ha hecho un llamado a los ciudadanos para que se comuniquen con estos números.

Ha estado lloviendo por toda la ciudad durante los últimos ocho días. Como resultado, muchas vías de la ciudad se han convertido en ríos y muchas intersecciones, así como las vías principales, no tienen sistema de drenaje.

Sigma Connected y Shadow Careers abren el centro de contacto e instalación de capacitación de Mitchells Plain.

Tras un anuncio a principios de este año, Sigma Connected South Africa, que ofrece servicios de centro de atención al cliente de "marca blanca" en una variedad de sectores, ha abierto ahora sus instalaciones del Centro Watergate en Cape Flats.

Con planes para crear 1,000 nuevos roles en Mitchells Plain y a nivel nacional para 2025, muchos a través de Impact Sourcing, el centro de contacto fue presentado por el jefe de la Oficina de Gestión de Proyectos, en la Oficina Privada del Presidente, Rudi Dicks, quien está trabajando en estrecha colaboración con el presidente Cyril Ramaphosa sobre el programa de desempleo.

El embajador Sadick Jaffer, director jefe de Promoción y Facilitación de Inversiones del Departamento de Comercio, Industria y Competencia, ayudó a Dicks y otros delegados a cortar la cinta para abrir el nuevo centro de contacto.

El evento fue organizado por el director gerente de Sigma Connected, David Neale, y asistieron más de 50 invitados, además de los primeros 90 empleados que se unieron al negocio en Mitchells Plain.

David Neale, director general de Sigma Connected South Africa, dijo: "Estoy orgulloso de que nos hayamos convertido en la primera operación de GBS en Western Cape en brindar soluciones de centros de contacto de Mitchells Plain. Nuestra inversión le ha dado un enfoque y un perfil reales a esta comunidad y crear carreras para muchos años por venir.

"Hasta ahora, hemos recibido más de 800 solicitudes de empleo, y 300 se recibieron dentro de las primeras horas de anunciar los puestos. Me complace decir que todas estas provinieron de personas locales que viven en Mitchells Plain.

"Durante los próximos tres años, planeamos contratar a más de 1000 personas en Sudáfrica y esperamos replicar este modelo para marcar una diferencia real en comunidades similares en todo el país.

"Con las tasas nacionales de desempleo juvenil actualmente por encima del 70%, esperamos que otras empresas sigan nuestro ejemplo y la oportunidad de abordar el problema mediante la creación de carreras duraderas".

A través de su socio de abastecimiento de impacto, Shadow Careers, que también tiene su sede en el Centro Watergate de Mitchells Plain, la empresa ha contratado a más del 60 % de sus empleados de entornos excluidos.

Franco Cotumaccio, director y cofundador de Shadow Careers agregó: "Sigma Connected South Africa comparte nuestra visión de crear oportunidades profesionales significativas para los jóvenes excluidos. Estamos entusiasmados con la apertura de las operaciones de su centro de llamadas de Sigma Connected justo al lado de nuestro nuevo centro de creación de carreras en Llanura de Mitchells".

"Nuestra visión compartida crea un nuevo modelo para la sostenibilidad futura del sector GBS, que podría replicarse en todo el país para alentar a otros a invertir en comunidades similares".

"La aspiración de Shadow es nacional y estamos buscando socios que nos ayuden a lograr este objetivo, aumentando así sustancialmente la creación de empleo".

"Una parte esencial de la creación de estos resultados es asociarse con un propósito".



Sistemas **Elastix VoIP** apuntados por campaña masiva de malware.

Múltiples actores de amenazas han intentado implementar miles de variantes de malware

Varios actores de amenazas diferentes han atacado servidores de telefonía VoIP (se abre en una pestaña nueva) pertenecientes a Elastix con más de 500,000 muestras de malware diferentes (se abre en una pestaña nueva) entre diciembre de 2021 y marzo de 2022, afirman los investigadores.

Elastix es un software de servidor de comunicaciones unificadas que reúne IP PBX, correo electrónico, mensajería instantánea, fax y herramientas de colaboración.

Los investigadores especulan que los atacantes explotaron CVE-2021-45461, una vulnerabilidad de alta gravedad (9.8) que permite la ejecución remota de código. Su objetivo era configurar un shell web de PHP que les permitiera ejecutar código arbitrario en los puntos finales comprometidos.

Mimetizándose con el entorno

Los expertos de la Unidad 42 de Palo Alto Networks que vieron por primera vez la campaña dijeron que dos grupos de ataque separados, usando diferentes métodos para explotar las fallas, intentaron implementar un script de shell en miniatura, que instala una puerta trasera de PHP y les da a los atacantes acceso de root.

"Este cuentagotas también intenta mezclarse con el entorno existente falsificando la marca de tiempo del archivo de puerta trasera de PHP instalado con la de un archivo conocido que ya está en el sistema", señalaron los investigadores.

Las direcciones IP de los grupos están en los Países Bajos, se explicó con más detalle, pero los datos de DNS apuntan a sitios para adultos rusos. La infraestructura de entrega de carga útil solo está parcialmente activa, en este momento.

La campaña aún está en curso, concluyeron los investigadores.

Según el objetivo de la campaña, los servidores empresariales a veces son un objetivo de mayor valor que las computadoras, portátiles u otros puntos finales de la empresa. Los servidores suelen ser dispositivos más potentes y podrían utilizarse, por ejemplo, como parte de una potente red de bots que envía miles de solicitudes por segundo.

Los servidores también se pueden usar para implementar software de criptomoneda, obteniendo valiosas criptomonedas para sus atacantes. Y, por último, si los servidores se comparten (por ejemplo, en un entorno de nube), una posible filtración de datos podría comprometer a varias empresas a la vez y a todos sus clientes combinados.



TikTok: Senadores estadounidenses piden una investigación.

Una comisión parlamentaria ha pedido que se investiguen las prácticas de privacidad de datos de la red social del grupo chino ByteDance.

TikTok en la agitación de los Estados Unidos. Una comisión parlamentaria pidió una investigación sobre las prácticas de privacidad de datos de la red social china ByteDance. La medida agrava la presión contra la plataforma que se produjo después de que BuzzFeed publicara un artículo a mediados de junio en el que se afirmaba que empleados de ByteDance en China habían tenido acceso a datos no públicos de usuarios estadounidenses, de la aplicación en numerosas ocasiones.

TikTok confirmó esta información. También intentó responder a las preocupaciones de los representantes electos estadounidenses, sin conseguir tranquilizarlos. Mark Warner (demócrata) y Marco Rubio (republicano), presidente y vicepresidente del Comité de Inteligencia del Senado de EE.UU., escribieron a la agencia de protección del consumidor de EE.UU. La FTC, pidiéndole que investigue un "aparente engaño". Se esforzaron por señalar que la legislación china obliga a las empresas del país a compartir sus datos si Pekín se lo pide.

Asimismo, "como hemos dicho una y otra vez, TikTok nunca ha compartido los datos de los

usuarios estadounidenses con el gobierno chino y no lo haría si se lo pidieran", dijo un portavoz de la app, contactado por AFP. A mediados de junio TikTok había anunciado que todos los datos relativos a los usuarios estadounidenses de la plataforma se almacenaban ahora en servidores del grupo Oracle en Estados Unidos.

Recientemente la red social envió una carta a los senadores estadounidenses en la que les aseguraba que el acceso a la información se hizo cumpliendo un protocolo de autorización y unos controles "robustos". Los responsables del grupo también explicaron que los ingenieros de ByteDance sólo podrán trabajar en los algoritmos de la plataforma en el entorno informático de Oracle, sin extraer ningún dato. Sin embargo, TikTok ha emitido numerosos comunicados de prensa pero los funcionarios elegidos insisten.

Hay que recordar que durante su mandato en la Casa Blanca, Donald Trump intentó prohibir la aplicación a través de varios decretos. El presidente Joe Biden los revocó.

Finalmente TikTok sigue siendo revisada por el Comité de Inversiones Extranjeras en Estados Unidos (CFIUS), una agencia que evalúa los riesgos de cualquier inversión extranjera para la seguridad nacional de Estados Unidos.



Unión Europea abrirá oficinas en San Francisco para acercarse a Silicon Valley.

La Unión Europea abrirá una oficina en San Francisco para fortalecer su relación con las tecnológicas de Silicon Valley.

Esto ocurre en un momento en que Bruselas está aprobando nuevas normas para limitar su poder de mercado.

La oficina está coordinada por la delegación que la Unión Europea tiene en Washington y promoverá las políticas y los estándares europeos ante los gigantes de internet.

Entre las nuevas normas, destacan la ley de mercados digitales, que establece nuevas prácticas antimonopolio a las compañías, y la ley de servicios digitales, que les obliga a una mayor transparencia sobre el contenido que los usuarios ven en internet.

Además, están negociando actualmente una directiva sobre inteligencia artificial para mitigar los riesgos que puede generar en la privacidad de las personas o en el suministro de sectores clave como el energético o el transporte.

Normas con las que la Unión Europea quiere liderar en el siglo XXI los estándares que regulan la economía digital, después de haber

perdido la batalla principalmente ante Estados Unidos, pero también frente a China en el impulso de las grandes tecnológicas.

La futura oficina en San Francisco forma parte también de la diplomacia digital que está construyendo la Unión Europea en su objetivo de disponer de una nueva herramienta de su Política Exterior para jugar un papel geopolítico destacado.

Esta oficina permitirá incrementar la cooperación entre la UE y Estados Unidos en el marco del Consejo de Comercio y Tecnología que pactaron en 2020 el presidente estadounidense, Joe Biden, y por parte de la Comisión Europea, Ursula Von der Leyen, en la última cumbre entre ambos, para pactar normas comunes en el sector digital.



mejora tu
experiencia



in

Auditorias,
 cursos y
Customer
Experience
Management
para Contact
Center.



mejoratuexperiencia.com

América Latina y el Metaverso

En la Argentina, el 52% de los directivos de empresas están investigando el metaverso, mientras que en Chile el porcentaje señala al 57% de los casos; en Colombia, a su vez, involucra al 48%; en México, al 28%; y en Brasil, al 33%; por citar los indicadores regionales de una encuesta realizada por Accenture a lo largo de 35 países.

La tendencia indica la incorporación de la Internet de las cosas (IoT, por sus siglas en inglés), la computación cuántica, el procesamiento de borde, los automatismos, las personalizaciones y la generación de nuevas experiencias.

En palabras de Juan Pablo Chemes, director ejecutivo de Accenture: "El metaverso es una evolución de Internet que permite al usuario ir más allá de la navegación en la pantalla para habitar y/o participar en una experiencia inmersiva y compartida persistente, que abarca el espectro de nuestro mundo real hasta el totalmente virtual y el intermedio. Comprende múltiples tecnologías que incluyen la realidad extendida, blockchain, la inteligencia artificial, los gemelos digitales y los objetos inteligentes".

El ejecutivo se refiere al resultado del trabajo para el que entrevistaron a 4.600 ejecutivos de diferentes latitudes y que fue publicado con el título Technology Vision 2022.

Entre las conclusiones del abordaje realizado, se enumeran cuatro tendencias destacadas, encabezadas por una apuesta generalizada por la experiencia digital, la programabilidad total y la automatización de los entornos; las realidades virtuales y la computación cuántica, entre otras en las que el metaverso sirve de contexto.

Por ejemplo, el 96% de los entrevistados latinoamericanos dijo ver en la web 3.0, interactiva, intuitiva y dinámica, una nueva forma de crear vínculos y lazos entre las marcas y las personas. En ese escenario, el 72% de los

encuestados de la región dijo ver al metaverso como "una oportunidad de crecimiento" y el 57% admitió que planea reforzar esa experiencia para "retener a sus consumidores".

Y agrega Chemes: "Los esfuerzos para hacer que la experiencia de la web sea más 'real' necesitarán una base de datos subyacente que garantice la confianza, seguridad y opcionalidad para todos los implicados".

"El mundo programable" y la posibilidad para que las personas automaticen y personalicen los entornos virtuales y físicos es otra de las tendencias señaladas y por las que este trabajo advierte que "las personas tendrán una capacidad sin precedentes para decidir lo que ven, con qué interactúan y experimentan con mayor facilidad y fidelidad que nunca" y, en ese marco, las empresas tienen renovadas oportunidades para interactuar, generar productos, diseñar servicios y propiciar experiencias.

Argentina: Telecom busca colaboradores para el segundo semestre del año.

Telecom Argentina, busca atraer talento digital con experiencia en IT, que pueda impulsar el desarrollo de sus nuevos negocios.

La multinacional anunció que va a tomar 1.000 colaboradores de cara al segundo semestre del año, con vacantes abiertas principalmente a profesionales de software, datos y desarrollo. Así, la empresa prevé incorporar aproximadamente 120 perfiles digitales por mes, que se sumarán a los 300 que ingresaron en la primera mitad del año.

Entre otros, la empresa abrió oportunidades laborales para los siguientes puestos:

Desarrolladores
Technical Bs Analyst
QA
Devops
Tech leads
Diseñadores UX/UI
Roles Agile
Especialistas en ciberseguridad y producto
Especialistas en IA
Especialistas de datos
Arquitectos
Líderes técnicos
Desarrolladores de soluciones Salesforce

Desde Telecom detallaron que quienes ingresen a algunas de las áreas mencionadas, se sumarán a proyectos core de transformación en advance analytics, customer experience, IOT, entretenimiento y contenido con Flow, fintech, contact center cognitivo y cloudificación, entre otros.

A su vez, priorizan perfiles expertos en arquitectura y desarrollo y líderes de tecnología de las soluciones Salesforce.

Entre los requisitos, al tratarse en su mayoría de puestos ligados al mundo de la programación, se destacan contar con experiencia en los puestos mencionados, tener título o estar finalizando los estudios del puesto solicitado (por ejemplo, de ingeniería).

También se destacan un buen dominio del idioma inglés (de intermedio a avanzado, dependiendo la vacante), manejo de relaciones interpersonales y atención al cliente, dominio de programas de software para los roles que lo requieran (IT), entre otros.

Gabriel Székely: Hemos visto en otros países, como es el caso de Estados Unidos, donde se invirtieron 100 mil millones de dólares para llevar Internet a las áreas rurales porque no le puedes pedir a las empresas que viven de los mercados que financien un tema público.

En México, Altán, a pesar de sus dificultades, ha hecho un esfuerzo de enfocarlo. Me refiero a proyectos nuevos que están impulsando para llegar a las comunidades en zonas pobres de México con Altán y la Banca de Desarrollo.

Pero hay que tomar en cuenta que una cosa es cerrar la brecha digital con cobertura y otra es el acceso, pues muchas veces llegan adonde está la población, pero la gente no tiene el dinero para poder conectarse. Hay zonas donde hay conexión pero no se aprovecha. No ha habido una agenda de desarrollo digital del país de enfoque a largo plazo a 20 ó 30 años, que es a lo que se debe apostar.

Bolivia: Sistema Nacional de Espectro Radioeléctrico con miras al 5G.

Bolivia avanza en la creación de condiciones para el establecimiento de las redes y tecnología 5G en el país, para ello, empezó a trazar el camino para entender y limpiar sus frecuencias, y ha anunciado la implementación de su Sistema Integrado Nacional del Espectro Radioeléctrico (Siner), y una inversión de 24,6 millones de dólares (169.718.855 bolivianos).

En palabras de Edgar Montaña, ministro de Obras Públicas, Servicios y Vivienda: "Con este sistema vamos a poder detectar aquellas frecuencias que no han sido regularizadas; es decir, radios y televisoras ilegales, y, además, con esto damos un paso esencial para que Bolivia pase a la tecnología 5G".

En el anuncio también estuvo presente Néstor Ríos, quien desde marzo ocupa el rol de director de la Autoridad de Regulación y Fiscalización de Telecomunicaciones y Transportes (ATT) y quien en ese momento ya adelantaba que 5G formaba parte de su agenda y objetivo para que en 2024 sea una realidad. A su sombra, además, se enlista la administración de este nuevo sistema.

La preocupación son las frecuencias no regularizadas y por ello el proceso de licitación está abierto hasta el 12 de septiembre próximo, en una convocatoria abierta al sector privado para que se presenten en el Sistema de Contrataciones Estatales (SICOES).

Agrega el mencionado ministro: "Tenemos que apuntar no solo a hacer un control nacional, sino en línea; es decir, vamos a poder detectar interferencias ilegales en la banda aeronáutica, en la prestación de servicio móvil y a radiodifusoras ilegales. Además, vamos a poder sancionar al que corresponde y también

otorgar las licencias necesarias".

Por su parte, Néstor Ríos expresó: "Bolivia cuenta con una cobertura de Internet en el 92 por ciento del territorio nacional pero esta tecnología necesita ser actualizada", afirmación hecha en un diálogo con la prensa local al momento de su asunción y repasó el plan de actualización tecnológica iniciado.

Bolivia está enmarcado en un contexto particular, donde sus vecinos del norte y del sur, Brasil y Chile, avanzan a ritmo parejo en el camino en el despliegue y comercialización de 5G, donde ya es una realidad; en Perú también está disponible; mientras que en Argentina está presente sobre espectro experimental y su licitación todavía es una promesa; y en Paraguay forma parte del plan a 2024.



Brasil: Petrobras inicia montaje de supercomputadora Pégaso.

Pégaso será la supercomputadora más grande de América Latina. Se espera que la máquina comience a operar a plena capacidad en diciembre.

Pégaso supera a Dragão y Atlas, que también son propiedad de Petrobras.

Se espera que aumentará la capacidad de procesamiento actual de Petrobras de 42 a 63 petaflops, además de contar con 678 terabytes de RAM, red de 400 Gbps y 2016 GPUs.

Todo eso sería el equivalente a seis millones de teléfonos celulares o 150 mil computadoras portátiles modernas.

Aumentar la capacidad de procesamiento es importante para reducir los riesgos geológicos y operativos y reducir el tiempo entre el descubrimiento de un campo y el inicio de su producción. La supercomputadora también genera imágenes más nítidas del subsuelo de las áreas mapeadas para la exploración de petróleo y gas natural.

Todo el potencial permite llevar a cabo iniciativas de tecnología digital y mejora la eficiencia de las operaciones. Pégaso también contribuirá a programas estratégicos, como EXP100, que propone alcanzar el 100% de uso de datos y conocimiento en proyectos exploratorios, y PROD1000, que apunta a reducir el tiempo para comenzar a explorar un campo.

Petrobras utilizó 32 camiones para transportar las 30 toneladas de componentes de Pégaso a Vargem Grande, en Río de Janeiro, donde está siendo ensamblada. Cuando todas las estructuras estén listas, formarán una línea de 35 metros.

El montaje puede demorar hasta tres meses y, luego de eso, la máquina pasará por los ajustes finales, con la instalación del sistema operativo y software y un periodo de operación asistida. Se espera que esté operando a plena capacidad en el mes de diciembre de este año.

La empresa ha invertido más en nuevas tecnologías para aumentar la productividad. Uno de los programas es RES20, que utiliza ciencia de datos e Inteligencia Artificial para acelerar los procesos de recuperación de depósitos.

De acuerdo con el Director de Transformación e Innovación Digital de Petrobras, Nicolás Simone, el sector de petróleo y gas debe sumar 250 mil millones de dólares más en resultados con las nuevas tecnologías de conectividad en plataformas y refinerías (5G y satélites de órbita baja, por ejemplo).



Brasil: Senado aprueba silencio positivo para instalación de antenas.

El Senado de Brasil aprobó el pasado mes de julio, un proyecto de ley (PL) que incluye el silencio positivo en la Ley General de Antenas. El texto va al presidente de la república para su sanción.

El texto determina que, cuando una empresa solicite licencia para instalar infraestructura de soporte de antena y no tenga respuesta en 60 días, se considerará la autorización automática.

También establece que los órganos responsables pueden revocar la licencia automática y solicitar el retiro de la infraestructura si perciben que se han incumplido las normas federales o municipales. Las empresas podrán recurrir la casación.

El objetivo es acelerar la concesión de licencias de infraestructura de soporte de antenas, especialmente con la llegada de 5G a Brasil, porque la nueva tecnología requiere más antenas para tener la misma cobertura que 4G, por ejemplo.

En palabras del senador Izalci Lucas (PSDB-DF) en su informe: "Se estima que los proveedores precisarán multiplicar por una cifra entre cinco y 10 el número de antenas celulares actualmente instaladas en el país".

"Ocurre que, en muchos casos, el tiempo para obtener las licencias necesarias para la instalación de las antenas supera, con creces, el plazo legalmente establecido de 60 días. Debido a este retraso, pierden la población, que actualmente se encuentra sin un servicio ya considerado esencial, y los

prestadores, que no pueden ejercer plenamente el derecho a la libre iniciativa en sus actividades económicas".

En palabras de Luciano Stutz, presidente de la Asociación Brasileña de Infraestructura de Telecomunicaciones (Abrintel): "Nuestra lucha siempre será por colocar el silencio positivo también en las leyes municipales. El comando existe desde la Ley General de Antenas, no estaba tan bien detallado, pero ya existía y siempre tuvo poco efecto en la adhesión de los municipios brasileños".

El silencio positivo planteado en el proyecto de ley 1.885/2022 no es exclusivo de Brasil, el dispositivo también es utilizado por otros países de América Latina, como Bolivia, Chile, Colombia y Perú. Su adopción es un intento de evitar que la burocracia obstaculice la inclusión digital, especialmente en regiones que carecen de infraestructura, y el consiguiente desarrollo económico.

Chile: El Laboratorio Nacional de Supercomputación.

En colaboración interinstitucional inédita, treinta y nueve universidades, cuatro centros de investigación y Red Universitaria Nacional (REUNA), firmaron el convenio para la creación del Laboratorio Nacional de Supercomputación, con el objetivo de garantizar que la comunidad científica local cuente con los recursos de cómputo necesarios para mantener un grado de competitividad internacional y, a la vez, contribuir al desarrollo del país de manera transversal, mejorando las capacidades de la industria nacional e impulsando la innovación en el sector público.

En Chile, la inversión estatal en infraestructura de supercomputación ha sido canalizada principalmente a través de fondos concursables, entregados por la Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo (ANID). Fruto de este financiamiento, nace el Laboratorio Nacional de Computación de Alto Rendimiento (NLHPC, por su sigla en inglés), creado en 2010 por el Centro de Modelamiento Matemático (CMM) de la Universidad de Chile, junto a las Universidades de la Frontera, de Talca, Federico Santa María, de Santiago, Católica de Chile, Católica del Norte y REUNA, el que actúa en base colaborativa. Su nodo de procesamiento está alojado en el CMM, donde se encuentra instalado Guacolda-Leftraru, el supercomputador más potente de Chile y uno de los más importantes de Latinoamérica dedicado a la academia, con una capacidad de 5236 núcleos de cómputo, 266 TFLOPS de rendimiento, conexión Infiniband a 56 Gbps y 4 PB de almacenamiento.

Los fondos que permiten el funcionamiento del NLHPC provienen, además de ANID, de otras tres fuentes: el CMM, la Facultad de Ciencias

Físicas y Matemáticas de la Universidad de Chile y aportes de los usuarios, lo cual hace muy compleja la proyección a largo plazo de un proyecto de estas características, en el que la actualización periódica de hardware es crítica, así como también poder conformar y mantener un equipo profesional especializado. Ante este desafío, con la experiencia de más de una década y habiendo generado lazos de confianza con gran parte del ecosistema académico chileno, desde el NLHPC se impulsó la propuesta de avanzar hacia la siguiente etapa, con la creación del Laboratorio Nacional de Supercomputación, que permitirá tener un financiamiento del Estado de manera permanente, con una gobernabilidad que siga asegurando los mejores estándares de transparencia y calidad del servicio, y dará los pasos para converger con el NLHPC en una estructura común.

Con la creación del Laboratorio Nacional de Supercomputación, Chile busca seguir el ejemplo de potencias como China, Estados Unidos, Japón y España, donde el Estado invierte millones de dólares en estos centros, que son considerados de importancia crítica, no solo para el desarrollo científico de los países, sino también económico y social. Bajo esta misma lógica, la Unión Europea creó en 2018 la European High Performance Computing Joint Undertaking (EuroHPC JU), entidad que agrupa a treinta y dos países, y está financiada conjuntamente por sus miembros, con un presupuesto de alrededor de 7000 millones de euros para el período 2021-2027.

Chile: Usuarios 5G ya suman los que 4G logró en un año.

En cuatro meses de activación de los primeros despliegues de 5G en Chile, ya se registran 545.323 usuarios de esa red, cantidad que a la red 4G le costó lograr en un año.

Esto, de acuerdo a cifras del primer cuatrimestre de 2022, dadas a conocer por la Subsecretaría de Telecomunicaciones (Subtel) en un contexto donde las operadoras de telecomunicaciones están comenzando a salir más fuertemente con sus estrategias comerciales al mercado.

Al observar los datos de la evolución de las redes de quinta generación en esta fase inicial, el crecimiento es espectacular, 996%, nivel que se explica por la sencilla razón que es como medir algo prácticamente desde 0. Más allá de esta consideración, que es lógico que se informe desde un organismo oficial que debe dar cuenta de su gestión, se está advirtiendo también un cambio en el comportamiento de consumo – otro más – entre la ciudadanía chilena que adopta la tecnología más moderna a medida que está disponible.

Por su parte, el crecimiento de la banda ancha fija fue de 9% en los últimos 12 meses, lo que se tradujo en una penetración de 61,82% de este servicio.

Subtel informó, asimismo, que el 63,6% del tráfico de Internet fija se cursa por las redes de fibra óptica que viene creciendo de manera exponencial antes de la pandemia, desde 2018. Este comportamiento inicial sería, luego, superado por los adoptados a a partir de las restricciones

sanitarias implementadas desde marzo de 2020 y que, en el caso de este país, fue un impulsor nato de la construcción de nuevas infraestructuras.

En palabras textuales del subsecretario de Telecomunicaciones, Claudio Araya: "el 5G es un cambio tecnológico que viene a entregarnos muchas posibilidades de mejorar nuestra calidad de vida. Su implementación es mucho más que avances en materia de telecomunicaciones. Es esencial para transformar digitalmente al territorio. Permitirá dar cobertura al 90 por ciento del territorio poblacional de nuestro país, conectar a zonas urbanas y rurales que aún no cuentan con conectividad, y abrirá posibilidades mucho más potentes que las que hoy conocemos gracias al 4G. En resumen, es un elemento fundamental, junto al despliegue de fibra óptica en todo el país, para digitalizar Chile".

Chile cuenta con un total de 59 millones de servicios de telecomunicaciones y una penetración de 135,3 accesos a Internet tanto fijos como móviles en todas las tecnologías disponibles – 3G, 4G, 5G – por cada 100 habitantes, y un total de 26,8 millones de accesos.

El tráfico de datos, tanto fijo como móvil, también continuó creciendo, y se ubicó en 28,1% en modo interanual. El consumo promedio a abril de 2022 se estableció en 447,4 GB por usuario de banda ancha fija y 16,8 GB por usuario móvil, valores que prácticamente duplican los registrados en pandemia.



Videsk, video-contact-center

Videsk es un software as a service (SaaS), es el primer video-contact-center "Plug&Play" del mundo, no requiere descargas ni instalaciones previas. El contacto entre la empresa y el cliente ocurre directamente desde el mismo sitio web, aplicación o kiosco de cada empresa.

Es más que una video conferencia, debido a que permite administrar demanda de atenciones, formularios de contactos, equipos de trabajo y entregar métricas y encuestas personalizables. Se puede insertar directamente en la página web, app o kioscos; no requiere de descargas ni instalaciones, tan simple como hacer un par de clics y comenzar de inmediato una atención con un ejecutivo real.

Admite integraciones más complejas dentro de otras herramientas como un chatbot u otra burbuja de ayuda además de integrarse sistemas como CRM, BI y más de 200 aplicaciones. La atención puede ser por segmentos o departamentos diferentes y personalizables, se puede configurar video atención en tiempo real (On Demand) o también mediante agendamiento (Videsk Calendar).

La integración es muy simple y puede estar en funcionamiento en menos de 5 minutos en sitios web, aplicaciones móviles o quioscos / Tótems de auto atención.

Es una solución B2B que permite a los clientes contactarse con las empresas en solo dos click a través de un video y sin necesidad de ir a una tienda física para lograr atención cara a cara.

Acaban de ser escogidos dentro del listado de los top 100 startups en Chile según Forbes y su próximo paso es preparar la primera ronda de inversión.

El año 2017 Andrés Leiva y Matías López estaban terminando la universidad cuando se conocieron y comenzaron a trabajar, al poco tiempo un partner

de Zoom para Latinoamérica necesitaba desarrollar un proyecto para México, donde nadie había sido capaz de manipular la API de Zoo. En 24 horas habían creado la solución y de paso descubrieron el producto base que se convertiría en Videsk cuatro años después.

Así, partió este emprendimiento que, aunque no había vendido en Chile, ya estaban operando en México. Ambos venían de sectores distintos y no conocían el mundo startup por lo que no desarrollaron pilotos y desde el principio trabajaron el producto base que se convertiría en tecnología chilena única en el mundo y de referencia para el resto.

El 2021 quedaron Startup Chile y empezaron a trabajar también en Argentina, Salvador, Honduras, Colombia y aunque han aparecido soluciones similares en el mundo, son el referente. Tienen pilotos exitosos en todo el mundo y a diferencia de los que han tratado de imitarlos trabajan con tecnologías propias que les otorga gran escalabilidad.



Chile y el Índice Global de Amenazas de Check Point Research.



Check Point Research publicó recientemente su Índice Global de Amenazas del mes de junio de 2022, encontrando que Emotet sigue siendo el malware número uno en Chile, con cerca de un 9% de incidencia, que además ha aumentado alrededor de un 6% su incidencia global.

Emotet, ha afectado al 14% de las organizaciones de todo el mundo en junio, un aumento que supone prácticamente el doble con respecto al mes anterior.

Este malware es muy rentable gracias a su capacidad para pasar desapercibido. Su persistencia también hace que sea difícil de eliminar una vez que un dispositivo se infecta, lo que lo convierte en la herramienta perfecta en el arsenal de un ciberdelincuente.

Concebido como un troyano bancario, suele distribuirse a través de correos electrónicos de phishing y tiene la capacidad de incorporar otros malwares, lo que aumenta su habilidad para causar daños generalizados.

Otro malware con incidencia importante en Chile es Phorpiex, también conocido como Trik, que ha estado activo desde 2010 y en su apogeo controló más de un millón de hosts infectados.

Es conocido por distribuir otras familias de malware a través de campañas de spam, así como por impulsar campañas de spam y sextortion a gran escala, y durante el último mes creció en un 4%.

En tercer lugar está Formbook, que alcanzó un 3% de aumento en Chile, es un Infostealer dirigido al sistema operativo Windows y fue detectado por primera vez en 2016. Se comercializa como Malware as a Service (MaaS) en foros clandestinos de hacking por sus potentes técnicas de evasión y su precio relativamente bajo.

FormBook recolecta credenciales de varios navegadores web, recoge capturas de pantalla, monitoriza y registra las pulsaciones del teclado, y puede descargar y ejecutar archivos según las órdenes de su C&C.

El Índice Global de Impacto de Amenazas de Check Point Software y su Mapa ThreatCloud están impulsados por la inteligencia ThreatCloud de Check Point Software.

ThreatCloud proporciona inteligencia de amenazas en tiempo real derivada de cientos de millones de sensores en todo el mundo, sobre redes, endpoints y móviles. La inteligencia se enriquece con motores basados en IA y datos de investigación exclusivos de Check Point Research, la rama de inteligencia e investigación de Check Point Software Technologies.

Costa Rica: Internet lidera servicios de telecomunicaciones.

La Superintendencia de Telecomunicaciones (Sutel) de Costa Rica publicó recientemente los indicadores del sector durante el año 2021. El informe califica al acceso a Internet como "el rey de los servicios" argumentando que: "El consumo de datos se agranda cada vez más, al punto de que unido a la telefonía móvil generó el 87 por ciento de los ingresos del sector de las telecomunicaciones en 2021".

En la introducción del reporte se puede leer: "En tiempos de pandemia, nuestro sector no solo ha sido un importante apoyo para otras áreas y para la reactivación económica, sino que su diversificación le ha permitido mantenerse hasta en los momentos más difíciles de la economía nacional", de acuerdo con la opinión de Gilbert Camacho Mora, presidente del Consejo de la Sutel.

Costa Rica posee 4.501.028 conexiones a Internet móvil, un 3% menos que las registradas en 2020; al tiempo que las de fibra óptica se duplicaron en un año y totalizaron las 289.249 suscripciones, e implicaron al 27,3% de los accesos a Internet fijo.

En lo que a capilaridad de fibra óptica refiere, el país registra un tendido de 186.287 kilómetros, lo que implica un crecimiento del 5,7% frente al año anterior.

La existencia de 187 operadores y proveedores de servicios de telecomunicaciones con título

habilitante, significó un incremento de 29 empresas más en comparación con el año anterior.

El reporte aclara la creciente tendencia en el servicio de acceso a Internet (4,5%) que involucra a las modalidades fijas y móviles; y, en el caso de la telefonía móvil también logró incrementar las suscripciones en un 4,1% y totalizar las 322.065 líneas.

Sin embargo, los ingresos de los servicios de voz, "continuaron a la baja", dice el balance que señala que fue del 18,7% la telefonía básica tradicional y voz sobre IP (VoIP) y una caída del 10% en la cantidad de suscriptores; y del 7,2% la telefonía móvil).

En el período estudiado, los operadores comenzaron a ofrecer paquetes de servicios y entre los que mejor recepción tuvieron se encuentran los de doble play (Internet fijo y TV paga) y el triple play (Internet fijo, TV y VoIP).

Los indicadores macro del sector señalan que esta actividad pasó de representar un 0,2% del PIB en 2020 a significar el 0,6% en 2021; y que la relación entre el ingreso total del sector y el PIB a precios de mercado fue del 2%, es decir, casi igual que en el ciclo anterior.

Por último, el informe sostiene que buena parte de las iniciativas y objetivos propuestos de brecha digital fueron alcanzados.

Guatemala: 5G llega de la mano de Tigo.

La red 5G se extiende por todo el continente y ya llegó a Guatemala de la mano de Tigo, logrando convirtiéndose en la primera compañía de telefonía en ofrecer a los usuarios guatemaltecos los beneficios de la red de quinta generación.

En una primera etapa, la nueva tecnología inició el pasado 8 de julio en el Centro de Experiencia Cayalá, donde se instaló una sección de navegación móvil, simuladores de Realidad Virtual (RV) y Realidad Aumentada (RA), así como estaciones de videojuegos.

Además, el operador destacó que tienen previsto ubicar otros dos centros de experiencia en las zonas comerciales de Miraflores y Oakland Mall, para que los usuarios experimenten la velocidad de 5G.

Tigo declaró que trabajan para llevar la experiencia 5G a todo el país; sin embargo, el lanzamiento se irá dando por sectores. Recalcó que continúan invirtiendo en infraestructura, a fin de expandir esta tecnología a otras áreas de Guatemala.

Para que los usuarios accedan a la red, necesitan un smartphone 5G con certificación Tigo, así como planes activos de Internet, ya sea postpago o prepago.



Tigo en línea y los Centros de Atención cuentan con los modelos Samsung A22 (modelo SM-A226BR), Samsung S21 (modelo SM-G991B) y Samsung Z Flip 3 (modelo SM-F711B), capaces de conectarse a la red 5G.

Durante la presentación del piloto, Marvin Martínez, Chief B2C Officer de Tigo Guatemala, destacó que el compromiso de la compañía es garantizar a los guatemaltecos un mejor servicio y lo último en tecnología e innovación.

Finalizó el ejecutivo aseverando que: "Hoy, Guatemala da un gran paso hacia una nueva conectividad de la mano de Tigo para vivir un nuevo nivel de experiencia juntos".

México: Anatel y el impulso de la transformación digital.

La Asociación Nacional de las Telecomunicaciones (Anatel) cumplió el pasado mes de julio dos décadas de acompañar e impulsar la transformación digital en México. Su director general, Gabriel Székely, habló sobre la transformación digital de la que ha sido testigo activo y de los retos de políticas públicas que siguen siendo prácticamente los mismos. Veamos parte de lo que dijo a DPL News

¿Cómo ha cambiado la industria de las telecomunicaciones en dos décadas?

Gabriel Székely: En esencia el mercado cambió muchísimo, yo usaba el dato de 2002 de que teníamos un mercado que apenas nacía con 26 millones de líneas móviles. Hoy hay 124 millones. Es un cambio radical en sólo 20 años, pues los teléfonos inteligentes se convirtieron desde hace varios años en el principal punto de acceso para Internet; las tabletas y las computadoras pasaron a segundo plano.

Lo anterior da muchas oportunidades de acceso gracias a la movilidad. Hay fechas importantes que nos han tocado durante la existencia de la Anatel, como cuando las personas comenzaron a beneficiarse del programa "El que llama paga", gente de escasos recursos pudo recibir llamadas sin que le costara nada.

El elemento central es que pensamos que no hay una industria donde el ritmo del cambio sea tan rápido como el de las telecomunicaciones. Esto implica una demanda de inversiones constantes, de no quedarse atrás, por eso el escepticismo de proyectos públicos de redes, porque demandan mucho dinero y debe haber un modelo de negocios que demanda los fondos para estar invirtiendo sin parar.

Así como ha habido avances, ¿considera que ha habido retrasos o estancamiento?

Gabriel Székely: Hay dos insumos de la industria que sin ellos se explican los retrasos y que no puedes ofrecer a empresas y ciudadanos los servicios: estos son los costos del espectro, acompañado de la liberación de frecuencias.

Eso ya ha cambiado en algunas cosas, por ejemplo, en la disponibilidad de frecuencias ha habido un buen trabajo en general, y sin embargo, el costo del espectro es algo que no logramos resolver. Ha habido estudios, la GSMA se ha pronunciado en muchas ocasiones; existen propuestas de la Anatel, como que se destine 5 por ciento de lo que las empresas pagan de derechos en un año y utilizarlo para conectividad, y que esto se pueda acreditar para el próximo pago de derechos, pero no se ha aceptado, sigue habiendo un tema ahí.

Gabriel Székely: Hemos visto en otros países, como es el caso de Estados Unidos, donde se invirtieron 100 mil millones de dólares para llevar Internet a las áreas rurales porque no le puedes pedir a las empresas que viven de los mercados que financien un tema público.

En México, Altán, a pesar de sus dificultades, ha hecho un esfuerzo de enfocarlo. Me refiero a proyectos nuevos que están impulsando para llegar a las comunidades en zonas pobres de México con Altán y la Banca de Desarrollo.

Pero hay que tomar en cuenta que una cosa es cerrar la brecha digital con cobertura y otra es el acceso, pues muchas veces llegan adonde está la población, pero la gente no tiene el dinero para poder conectarse. Hay zonas donde hay conexión pero no se aprovecha. No ha habido una agenda de desarrollo digital del país de enfoque a largo plazo a 20 ó 30 años, que es a lo que se debe apostar.



20
ANIVERSARIO

México: El costo del espectro radioeléctrico para la red 5G.

El Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) reconoció que México es uno de los países donde más cuesta el espectro radioeléctrico, al grado que podría inhibir el desarrollo de la red 5G.

Para Lorely Ochoa, directora general de Desarrollo de las Telecomunicaciones y Radiodifusión en la Unidad de Política Regulatoria del IFT: "se impediría cumplir el derecho Constitucional de la población al acceso a las telecomunicaciones y Tecnologías de la información y Comunicación (TIC)".

En entrevista con El Heraldo de México detalló: "Lo que se ha visto en México, es que, si se compara con otros países, el espectro es más caro".

De acuerdo con datos del IFT y de la Ley Federal de Derechos 2021, los operadores de 5G pagaron por los derechos del espectro radioeléctrico un estimado de 18 mil 289 millones de pesos. De ellos, América Móvil erogó ocho mil 606 millones de pesos; en tanto que AT&T destinó siete mil 457 millones de pesos y Telefónica de México pago dos mil 226 millones de pesos. Además, en la Ley Federal de Derechos 2021 se establece que el costo de los derechos por el uso de la banda de 600 MHz es de 25 mil 143 millones de pesos y en el caso de la banda de 800 MHz tiene un valor de 73 mil 967 millones de pesos.

Por ello, explicó Lorely Ochoa, "reducir el costo del espectro radioeléctrico es básico", si entendemos que 5G es una evolución de la tecnología que permitirá mayores velocidades, tener acceso al internet de las cosas, realidad virtual y a través de esa conectividad atender otros sectores de la economía, desde el punto de vista social, como lo son la teleeducación o telemedicina, con lo cual los beneficios serán mayores.

La mayor parte de los pagos de los operadores que explotan 5G, correspondan a los derechos anuales que se dan a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), sumado a los desembolsos para desplegar infraestructura "son cargas económicas muy demandantes y eso implica que no haya entrada de nuevos operadores".

Telefónica en 2019 decidió devolver el espectro radioeléctrico al gobierno, por los altos costos y ahora opera a través de la red desplegada por otros operadores.

El Instituto Federal de Telecomunicaciones, reitero "no fija las tarifas", no obstante, a través de distintos foros ha sido enfático en lo importante que resulta la reducción del cobro de derechos por el uso del espectro, ello incluso sin afectar la recaudación del gobierno.

Pese a todo, el desarrollo de la red quinta generación para dispositivos móviles "ya es imparable", pues indicó la también vicepresidenta del Comité 5G, que hasta el momento en México operan con esta nueva tecnología América Móvil a la que recientemente se modificaron 18 nuevos títulos de concesión para que ofrezca servicios de telefonía de quinta generación en la banda de 3.5 GHz donde a finales de este año planea llegar a 200 ciudades del país, con servicios de voz, datos e imagen.



México: Microsoft nombra nuevo Director General.

Microsoft ha designado a Rafael Sánchez Loza como nuevo director general en México.

Durante el periodo de transición, Sánchez Loza trabajará de cerca con Enrique Perezyera, quien ocupó el cargo desde julio de 2018 y, como parte de su crecimiento en la compañía, se desempeñará como non-Executive Chairman.

Rafael Sánchez Loza es de origen mexicano, ha trabajado para IBM y SAP como gerente general, y en Softtek participando en su expansión y crecimiento.

Recientemente fungió como VP & Country General Manager en Genesys.

A propósito de su nombramiento Sánchez Loza dijo: "Microsoft sin duda es un referente en el mundo y ha moldeado la innovación en diferentes sectores por décadas, por esta razón, para mí es un honor asumir este rol. Estoy muy emocionado de tomar este reto rodeado por un equipo de colaboradores que han sido tan exitosos, y seguro de que con compromiso y responsabilidad continuaremos el gran camino que Enrique ha cimentado para seguir ofreciendo las mejores soluciones a nuestros socios y clientes, y seguir contribuyendo con el crecimiento y desarrollo tecnológico de México".

Durante el tiempo que Enrique Perezyera ha desempeñado el rol de director general, ha resaltado su liderazgo y condujo a un importante crecimiento en Microsoft México.

Lideró el diseño y ejecución del plan nacional 'Innovar por México', anunciado en 2020 de la mano del Gobierno Federal en Palacio Nacional.

Ha sido un gran impulsor de proyectos utilizando Inteligencia Artificial, enfocados en Cuidado de la Salud y Sostenibilidad.

Además, ha recibido importantes reconocimientos, al ser nombrado dentro de los profesionales más

notables de la industria tecnológica hispana por HITEC en tres años consecutivos.

En palabras textuales de Perezyera: "Estar al frente de Microsoft México ha sido sin duda el reto más importante de mi carrera, pero también una de las satisfacciones más grandes de mi vida. Estoy sumamente agradecido con todo el equipo que conforma la compañía, por su esfuerzo y entrega en nuestra misión de ayudar en el desarrollo tecnológico del país, pero también por su confianza. Asumo con muchísimo gusto la responsabilidad de asesorar a nuestros líderes para continuar el crecimiento de Microsoft y seguir ayudando a México a desarrollar todo su potencial a través de la tecnología".



Perú: Integran iniciativas tecnológicas para construir ciudades digitales.

La estrategia nacional tiene como objetivo determinar los ejes, objetivos y acciones para la implementación de ciudades inteligentes, así como impulsar políticas en TIC para maximizar la productividad, competitividad y gobernanza en dichas localidades. Se espera contar con una propuesta el próximo mes de septiembre, que luego será compartida con la ciudadanía.

Algunos distritos han avanzado en la implementación de la infraestructura tecnológica como un primer paso para convertirse en ciudades digitales. Para concretar estos proyectos, la Secretaría de Gobierno y Transformación Digital de la Presidencia del Consejo de Ministros trabaja en la Estrategia Nacional de Ciudades Inteligentes, que permitirá integrar estos esfuerzos.

Sin embargo, contar con cámaras de seguridad conectadas a internet o semáforos inteligentes no es suficiente para definir una ciudad inteligente. Las ciudades digitales ponen la tecnología al servicio de la ciudadanía para facilitar el acceso a los servicios y el desarrollo sostenible.

La mayoría de sus aplicaciones se rigen por un control de sensores inteligentes habilitados para realizar mediciones de datos. Esta información está conectada y es compartida sin límites geográficos para adoptar acciones en relación al medio ambiente, salud, urbanismo, gobierno, seguridad, turismo y otros sectores. Es por ello que las iniciativas tecnológicas en el país requieren de una plataforma integrada. Ese es el objetivo de la

Secretaría de Gobierno y Transformación Digital como ente rector.

La secretaria de Gobierno y Transformación Digital, Marushka Chocobar, explicó a la agencia Andina que estas iniciativas de inversión tecnológica en Lima y otras regiones representan un paso importante y generan contribuciones en sectores como seguridad ciudadana o transporte a nivel local, pero requieren de un marco regulatorio que facilite su integración a nivel nacional.

El marco regulatorio permitirá empoderar a las autoridades de los distritos para la implementación de tecnologías integradas y, "así poder hablar realmente de ciudades digitales". A la fecha, algunas regiones trabajan en base a los datos de la plataforma GeoPerú, pero -como ciudades inteligentes- también contarán con información proveniente de la ciudadanía a través de los sensores y otros dispositivos conectados que conforman el ecosistema del Internet de las Cosas.

Es por ello que la PCM asesora a los gobiernos regionales y locales para recibir acreditaciones internacionales como Territorios digitales confiables, lo que confirma su capacidad de gestión para mapear indicadores de brechas en salud, educación, seguridad ciudadana, y otros sectores. Entre ellos están los gobiernos regionales de Amazonas, Cajamarca, La Libertad y Tumbes, así como los gobiernos provinciales de Condorcanqui, Huamanga y Jaén.



agencia**LEADS**[®]
Lead management 360

Expertos generando Leads efectivos

para que puedas
convertirlos en
ventas y hacer
crecer tu negocio.



[agencialeads.com](https://www.agencialeads.com)



Nuevas empresas tecnológicas: BCG Digital Ventures lanza un centro de innovación en Casablanca.

Para BCGDV, Marruecos juega un papel como plataforma de lanzamiento para empresas tecnológicas innovadoras cada vez más fuertes en el continente africano.

BCG Digital Ventures (BCGDV), la entidad dedicada a la creación de start-ups tecnológicas y de innovación de Boston Consulting Group (BCG), acaba de anunciar la apertura de un centro en Casablanca.

Asimismo, BCGDV se suma así a la red consolidada de BCG en la región y completa su hub digital en Marruecos junto a las entidades especializadas BCG GAMMA (IA) y BCG Platinion (Transformación tecnológica), señaló el grupo en una nota de prensa.

Según la misma fuente, Marruecos juega un papel cada vez más importante como plataforma de lanzamiento de empresas tecnológicas innovadoras en el continente africano. Para el grupo, Marruecos es una de las tierras del futuro para los emprendedores en el mundo de la tecnología, con un enorme potencial en términos de innovación digital y climática.

Cabe señalar que el grupo ya ha acompañado con éxito a varios actores clave, públicos y privados, en Marruecos y África, en el lanzamiento al mercado de innovaciones tecnológicas de vanguardia. Entre estos referentes en Marruecos, la start-up Kenz'up fue la primera plataforma tecnológica en ofrecer un programa de fidelización multimarca a nivel nacional.

Al mismo tiempo, el grupo también está abriendo otros dos centros en India, según el comunicado. Esta expansión refuerza el



**BCG
Digital
Ventures**

anclaje de BCGDV en ecosistemas con alto potencial para la creación de nuevas start-ups digitales y la aceleración de la adopción de soluciones de inteligencia artificial (IA) y nuevas tecnologías, señala la misma fuente.

Con la apertura de centros en Marruecos e India, BCGDV estará presente en 12 países con un total de 16 centros, respectivamente:

En Berlín, Casablanca, Chicago, Dubái, Londres, Los Ángeles, Bombay, Nueva Delhi, Nueva York, París, Riyadh, Shanghai, Shenzhen, Singapur, Sydney y Tokio.



Casablanca: Inauguración de la 9ª edición de la Feria Logismed.

Logismed

Bajo el lema "la digitalización, una simple evolución o una revolución necesaria en un mundo VUCA", Logismed 2022 abordó, recientemente, la digitalización de la cadena de suministro, un tema que revelará las principales tendencias del mercado que se apoyará a través de un programa de conferencias de alto nivel.

Lugar de encuentro de jugadores y profesionales del ámbito de la logística y cruce de caminos para el intercambio de ideas y experiencias, esta edición que fue presencial, promovió los encuentros humanos y por tanto, fue de los grandes reencuentros del sector logístico. En esta ocasión, el ministro de Transportes y Logística, Mohamed Abdeljalil, destacó "el desafío actual de continuar y acelerar la implementación de la estrategia logística y adaptarla a un mundo "volátil, incierto, complejo y ambiguo" (VUCA), destacando que "no se trata sólo de corregir las disfunciones observadas sino también de instaurar una transformación real de los actores que deben todos digitalizarse".

Y para apoyar: "en una economía cada vez más competitiva, la digitalización aporta soluciones innovadoras para acortar los tiempos de entrega, mejorar la calidad y reducir costes y adaptarse continuamente". En este sentido, la ministra llamó a la acción colectiva y en perfecta sinergia, para dar un nuevo impulso al desarrollo de la logística, a través de la digitalización a todos los niveles.

En este contexto "El Estado está llamado a desempeñar un papel unificador en el alineamiento estratégico y la coordinación entre los distintos actores", señaló el Ministro, quien agregó que también está llamado a desempeñar un papel catalizador a través de la implementación de instrumentos de apoyo, iniciativas innovadoras dirigidas a la modernización y digitalización de las actividades logísticas.

Por su parte, Ali Berrada, presidente de Logismed Show, indicó que la digitalización está ahora en el corazón de todos los proyectos de transformación de la cadena de suministro, dado su papel en la eficiencia operativa, la velocidad de ejecución y la automatización de ciertas tareas.

Las ventajas de la digitalización ofrecen a los actores de la cadena de suministro, medios adicionales para actuar y reaccionar rápidamente ante los peligros, explicó, recordando la importancia de centrarse en el aspecto de la seguridad para protegerse mejor contra los crecientes riesgos de ciberataques.

Las profesiones logísticas se han vuelto vitales para Marruecos, destacando la contribución de la logística a la recuperación económica, el desarrollo territorial y la soberanía económica.

Así, la Feria Logismed tiene como objetivo avanzar la comunidad del transporte y la logística y la cadena de suministro, promover estas profesiones y estar al servicio del desempeño empresarial.





El aprendizaje por podcast, la última adición a la caja de herramientas de aprendizaje digital.

Capacite a sus empleados mediante cápsulas de audio, el aprendizaje digital se refuerza con una nueva modalidad de aprendizaje. Entrena cuando quieras, donde quieras, al ritmo que quieras. Aporta flexibilidad y agilidad.

Formatos más corto, más flexible, más práctico. El podcast de aprendizaje es la última adición a la caja de herramientas de aprendizaje digital. "En la era de Covid, el aumento del teletrabajo de los empleados y la dificultad de organizar reuniones presenciales, los podcasts se han sumado a la ya amplia gama de recursos didácticos disponibles y han enriquecido los cursos de aprendizaje digital. Algunas empresas están cada vez más a favor de nuevos métodos de aprendizaje más ágiles", explicó Mohamed Tazi, Director de LMS Formación.

Para los no iniciados, el aprendizaje por podcast o el micro aprendizaje son simplemente contenidos de audio creados específicamente para su distribución digital, que pueden transmitirse o descargarse a través de Internet o de aplicaciones. Es popular en el ámbito de la formación porque aporta una nueva frescura al aprendizaje. Al igual que el vídeo, el aprendizaje por audio es ideal para memorizar, transmitir mensajes y emociones.

Para Ghita Benboujida, Directora de Innovación de LMS, "es uno de los nuevos formatos de formación, porque permite a los

alumnos se formen cuando quieran, donde quieran y al ritmo que quieran. Esta ventaja de agilidad también permite estimular el compromiso y la memorización de los alumnos, especialmente de aquellos que son reacios a utilizar otros formatos más tradicionales como los textos". Añadió que "este tipo de formato es mucho más adecuado para temas más recientes como la gestión 4.0 o el pensamiento de diseño".

Además, ante una demanda cada vez más evidente, la empresa se ha lanzado a la creación de contenidos de audio para las empresas, ofreciendo tanto contenidos personalizados como de libre disposición. "Un banco local se puso en contacto con nosotros para crear podcasts sobre automatización bancaria, comercio, finanzas de mercado, etc. Con el objetivo de popularizar las profesiones bancarias, sobre todo entre los jóvenes, ávidos de aprender nuevas técnicas, como los juegos serios o, por qué no, el aprendizaje por audio", añadió Benboujida.

Por ejemplo, algunos puestos o temas son especialmente adecuados para esta modalidad, sobre todo en el ámbito de la fuerza de ventas, las relaciones con los clientes, la salud y la seguridad o el proceso de incorporación (integración de los nuevos empleados).

La telefonía VoIP pesa sobre los ingresos de los operadores de telecomunicaciones.

Los analistas de CDG Capital esperan que los ingresos de IAM sigan disminuyendo un 1,5% en el próximo año, hasta los 35.300 millones.

El sector de las telecomunicaciones ha experimentado importantes cambios estructurales en la última década. Los ingresos por voz siguen siendo el principal componente de la facturación del sector.



Asimismo, "sin embargo, estos ingresos están ahora amenazados debido en parte a la presión de los precios y al creciente uso de la telefonía VoIP y de las aplicaciones gratuitas de mensajería instantánea", afirman los autores de un nuevo informe de CDG Capital Insight titulado "IAM: un grupo fuerte que se enfrenta a múltiples retos en el sector".

Al mismo tiempo, los operadores de telecomunicaciones han podido diversificarse rápidamente para compensar el descenso de los ingresos por voz, sobre

todo ampliando sus servicios de datos. "De hecho, en los últimos cinco años, la tasa de penetración de los datos móviles ha pasado del 46% en 2016, al 86,5% en el tercer trimestre de 2021, beneficiándose en particular del fuerte aumento de la tasa de posesión de smartphones", señaló el informe.

Se espera que este impulso de los datos móviles continúe y apoye los ingresos del sector a medio plazo, según sus autores. "En general, creemos que el sector de las telecomunicaciones se enfrenta a un entorno altamente competitivo, a limitaciones regulatorias y a cambios importantes que deberían seguir afectando a los ingresos del grupo Maroc Telecom en el próximo año", subrayan.

Sin embargo, la exploración de otros segmentos prometedores del mercado de las telecomunicaciones, especialmente el desarrollo del dinero móvil, sobre todo en el África subsahariana, ofrece interesantes perspectivas de desarrollo y crecimiento a medio y largo plazo.

En este contexto, CDG Insight prevé un nuevo descenso de los ingresos de Maroc Telecom en un 1,5% para el próximo año, hasta los 35.300 millones de dirhams.

Además, el grupo debería experimentar un ligero descenso de los márgenes. En efecto, la ligera mejora del margen bruto tras la caída de las terminaciones de llamadas, en varios países no debería compensar el aumento del peso de las cargas de depreciación vinculadas al aumento previsto de las inversiones.

¿Cómo Moroccan Safety Experts Technologies quiere reducir los accidentes de tráfico?



En Marruecos, los accidentes de tráfico cuestan a la economía nacional 19.500 millones de dirhams al año, es decir el 2% del PIB. Se trata de un coste que las tecnologías ADAS inteligentes pueden reducir, contribuyendo de manera significativa a la seguridad de los pasajeros y los conductores y reduciendo el riesgo de accidentes de tráfico. El ejemplo lo pone la empresa Safety Experts Technologies, proveedora de soluciones tecnológicas relacionadas con la seguridad vial. Su fundador, Amine El Khetar, explicó.

Los accidentes de tráfico causan una media de casi 3.500 muertos y 12.000 heridos graves al año en Marruecos. Esto se traduce en un coste social y económico exorbitante. Asimismo, "los costes de un accidente de tráfico no se detienen en la carretera, sino que crean efectos dominantes en toda la economía. La pérdida de ingresos, los daños materiales, las primas de seguro, la pérdida de impuestos y la carga que supone para el sector sanitario, son algunos de los considerables costes asociados a los accidentes de tráfico", declaró Amine El Khetar, fundador de Safety Experts Technologies, proveedor de soluciones tecnológicas para la seguridad vial.

Los milagros de la digitalización: Safety Experts Technologies ofrece varios tipos de soluciones para el mercado marroquí y africano. En primer lugar, "Sistema ADAS". Esta solución permite identificar en

tiempo real los posibles riesgos en la carretera. Basado en la inteligencia artificial, detecta las marcas viales para indicar a los conductores cuándo se salen de su carril y lee las señales de límite de velocidad.

Por lo tanto, "cuando se detecta un peligro inminente, el sistema emite alertas visuales y sonoras en tiempo real, para garantizar la seguridad de todos. Esto da a los conductores un tiempo crítico, para tomar medidas correctivas y potencialmente evitar o mitigar una colisión. A continuación, el sistema de seguridad "Blind Spot Detection" (BDS) ayuda al conductor a detectar la bicicleta/motocicleta en la zona del ángulo muerto, especialmente en el lateral de los grandes camiones/autobuses y llama la atención del conductor sobre su presencia.

También parece útil otra solución: el "DMS", que es un dispositivo de aviso de somnolencia y atención del conductor, basado en una cámara: detecta la distracción, la somnolencia, el bostezo, el uso del teléfono, la situación de los fumadores, además avisa al conductor para evitar accidentes y advertirle de la situación.

Por último, el proveedor de soluciones de conducción inteligente ha lanzado recientemente un nuevo concepto: "Baby Care". El sistema está pensado para cualquier conductor, que lleve niños menores de 4 años en un vehículo privado y está diseñado para ayudar a mantener la seguridad del niño.



Orange y DabaDoc lanzan la plataforma "Orange Santé" en Costa de Marfil.



Orange Health es una plataforma dedicada al ecosistema sanitario en África que se dirige tanto a los pacientes como a los médicos africanos. Ofrece acceso a varios servicios, como la reserva de citas en línea, el pago a distancia de las consultas por parte de la diáspora, la historia clínica digital y la teleconsulta.

La plataforma Orange Health se ha desarrollado en colaboración con DabaDoc, la start-up marroquí, en la que Orange ha invertido y que lleva ocho años demostrando su valía en el Magreb.

De igual forma responde al problema del acceso limitado y desigual de las poblaciones africanas a la atención sanitaria. De hecho, en el continente africano todavía hay un médico por cada 1.000 habitantes (fuente GSMA).

Por lo tanto Orange Health, pretende apoyar al sector médico africano para superar la escasez de médicos en determinados distritos sanitarios, permitiendo a los pacientes que viven en zonas remotas consultar a distancia al especialista que deseen.

A partir de este verano, Costa de Marfil será el primer país del África subsahariana en beneficiarse de la plataforma Orange Health con la reserva de citas online. De aquí a 2023 se añadirán gradualmente otros servicios innovadores.

Orange Health, se dirige especialmente a los establecimientos sanitarios marfileños, ya que les permite figurar en la plataforma y digitalizar la gestión de su centro sanitario, desde la reserva de citas en línea hasta la creación del expediente médico digital del paciente.

Al mismo tiempo, la plataforma ofrece así a los profesionales sanitarios afiliados visibilidad, mejor gestión de los flujos y optimización de su organización.

Como recordatorio, Orange y DabaDoc firmaron una asociación estratégica en junio de 2021 para beneficiarse de la experiencia tecnológica de DabaDoc y de las soluciones de pago de Orange para desarrollar soluciones digitales que aporten rápidamente beneficios concretos a los pacientes y a todo el ecosistema sanitario africano.

El lanzamiento de Orange Health en Costa de Marfil forma parte de la estrategia del Grupo Orange para convertirse en el principal operador digital y en un actor clave de la sanidad electrónica en África y Oriente Medio.

Finalmente, la plataforma Orange Health se lanzará en otros países del África subsahariana antes de 2023.

Pago por móvil: BAM da un nuevo impulso.

Ampliación a los no comerciantes, límites máximos y creación de cuentas. Se decretan nuevas flexibilidades. Es un cambio importante que acaba de introducir el banco central. Un cambio que parece sencillo, incluso insignificante, pero que amplía considerablemente el abanico de profesionales y actividades que pueden ofrecer o proponer nuevos medios de pago a sus clientes.

Un nuevo intento, un nuevo empuje para impulsar nuevos medios de pago. El banco central decreta nuevas flexibilidades, para que los monederos electrónicos y con ellos las nuevas entidades de pago se pongan al día. Se trata de un cambio importante introducido recientemente por el banco central. Un cambio que parece sencillo, incluso trivial, pero que amplía considerablemente el abanico de profesionales y

encargar a las personas físicas o jurídicas designadas como agentes de pago, que ofrezcan a los clientes bajo su responsabilidad y en su nombre, los servicios de pago para los que han sido autorizadas".

Así, se ha suprimido la primera disposición, que estipula que sólo están autorizadas las personas jurídicas y las personas físicas con estatuto de comerciante. Para animar a más profesionales a afiliarse, se ha introducido otro cambio relativo a los agentes de pago y los comerciantes. De hecho, las entidades de pago están ahora obligadas a garantizar que los clientes con varias cuentas de pago no superen los límites máximos establecidos por las autoridades monetarias del país. A modo de recordatorio, existen tres categorías de



actividades, que pueden proporcionar u ofrecer nuevos medios de pago a sus clientes. En concreto, el wali del Bank Al-Maghrib (BAM), acaba de modificar una primera circular que establece las condiciones y modalidades de aplicación del artículo 22 de la ley 103-12 relativo a las entidades de crédito y organismos similares.

La enmienda se refiere al artículo 11 que en su versión inicial limitaba la posibilidad de proporcionar medios de pago únicamente a los comerciantes. El problema es que muchas profesiones o actividades profesionales que prestan servicios remunerados estaban excluidas de facto por la antigua circular. El banco central ha puesto remedio a esta situación, ya que la nueva versión del artículo 11 estipula que "las entidades de pago podrán

cuentas de pago autorizadas actualmente en Marruecos, con un límite de 200, 5.000 y 20.000 dirhams respectivamente. Sin embargo, el banco central acaba de crear una dispensa especial para los agentes de pago y los comerciantes implicados.

Así, el BAM especifica que dichos topes "no se aplican a las cuentas de pago abiertas a nombre de agentes y comerciantes que aceptan pagos móviles nacionales". La descapitalización se aplica exclusivamente a los flujos generados por las operaciones de pago por móvil nacionales aceptadas por los comerciantes en relación con la entidad de pago en cuestión". Queda por ver si las nuevas medidas, que entraron en vigor, nada más firmarse, impulsarán el número de transacciones a través del pago por móvil o M-wallet. Hay que decir que a pesar de un aumento significativo de las cuentas activas en Marruecos el volumen global sigue estando lejos de los países africanos donde el pago por móvil está ampliamente desarrollado.

Exclusión de compras en línea de exenciones aduaneras: Detalles de la Administración de Aduanas.

Esta disposición no se aplica a los envíos de carácter no comercial recibidos del extranjero cuyo valor no supere los 1.250 dirhams, que seguirán beneficiándose de la exención aduanera. Esta medida no pretende afectar en modo alguno a la libertad de compra del consumidor.

La Administración de Aduanas e Impuestos Indirectos (ADII) anunció recientemente la exclusión de las compras realizadas a través de plataformas internacionales de comercio electrónico de las exenciones aduaneras. "A partir del 1 de julio de 2022, las compras realizadas a través de plataformas internacionales de comercio electrónico quedarán excluidas de la exención de derechos de importación, sea cual sea su valor", señala un comunicado de la ADII.

Esta disposición no se aplica a los envíos de carácter no comercial recibidos del extranjero cuyo valor no supere los 1.250 dirhams, que seguirán beneficiándose de la exención aduanera de acuerdo con el citado decreto, dijo la misma fuente. Subrayó que esta medida no pretende en absoluto afectar a la libertad de compra del consumidor a través de las plataformas de comercio internacional sino que pretende proteger tanto al ciudadano como a la economía local.

En efecto el comercio electrónico a través de plataformas internacionales ha experimentado

recientemente un crecimiento exponencial y el volumen de negocio alcanzado en Marruecos por algunas de estas plataformas superó los mil millones de dirhams en 2021, subrayando que tras las investigaciones, se constató que las prácticas ilegales estaban detrás de esta inquietante evolución.

También se ha detectado que los envíos realizados por algunas plataformas internacionales de comercio electrónico son en realidad grandes importaciones de mercancías al amparo de las facilidades aduaneras para envíos excepcionales de carácter no comercial y de mercancías de bajo valor.

Esta situación ha dado lugar a la aparición de un mercado informal consistente en la reventa de artículos adquiridos a través de sitios internacionales de comercio electrónico, utilizando el fraude en el valor declarado de las compras (subfacturación) o distribuyéndolas entre varios beneficiarios, cuando el verdadero comprador es la misma persona.

La ADII señala que estas prácticas constituyen una competencia desleal para la industria local y el comercio formal y una pérdida definitiva de ingresos para el Estado y pueden representar un peligro para la salud de los consumidores. "Para remediar esta situación el refuerzo del control aduanero sobre los envíos de comercio electrónico ha resultado necesario por lo que se ha decidido modificar las disposiciones del artículo 190-e)-2° del Decreto nº 2-77-862 que enmarcan los envíos excepcionales de carácter no comercial", concluye la ADII.

Empresa marroquí Intelcia, inaugura una nueva sede regional en Madrid.

Con un coste total de 1,1 millones de euros para 4.300 m², este nuevo espacio confirma la voluntad del Grupo, presente ya en 16 países, de continuar con su crecimiento y el desarrollo de sus soluciones para los mercados de habla hispana.

El grupo Intelcia, actor global en outsourcing, creado hace 20 años en Marruecos, reitera su apuesta por la región de España y Latinoamérica con la inauguración de una nueva sede regional en Madrid.

Con un coste total de 1,1 millones de euros para 4.300 m², este nuevo espacio confirma la voluntad del Grupo, presente ya en 16 países, de continuar con su crecimiento y el desarrollo de sus soluciones para los mercados de habla hispana.

Con el leitmotiv "juntos construimos el futuro", la inauguración de este nuevo sitio es una oportunidad para que Intelcia presente su concepción de dos mundos, el físico y el virtual, especifica el grupo en un comunicado de prensa.

Una visión totalmente en línea con los nuevos proyectos emprendidos por el Grupo, tanto en la experiencia del empleado como en la experiencia del cliente.

El objetivo final es invertir en espacios tecnológicos, diseñados para durar, que ofrezcan un entorno de trabajo innovador y colaborativo.

Asimismo, "la integración de Unisono en Intelcia, a fines de 2021 se basó en una visión común, un ADN compartido y ambiciones de crecimiento internacional", dijo Karim Bernoussi, cofundador y consejero delegado de Intelcia.

Por lo tanto, "esta diversificación confirma nuestra apuesta por las regiones de habla hispana, como mercado estratégico y con Madrid como epicentro de este crecimiento", ha declarado, en esta ocasión, Karim Bernoussi,

La misma historia con Sandra Gibert, CEO de Intelcia España y América Latina, "con este nuevo sitio, no solo aumentamos nuestra capacidad de servicio a nuestros clientes, sino que también reforzamos nuestro compromiso con el diseño de espacios de trabajo más sostenibles y más creativos", gracias a las tecnologías más innovadoras.

intelcia

En Intelcia finalizó, "estamos convencidos de que la implementación de herramientas digitales e innovadoras puede apoyar y facilitar aún más el trabajo colaborativo internamente y, por extensión, permitirá mejorar la experiencia del cliente".



Massinart.ma, la primera startup marroquí en invertir en realidad aumentada.



Con su teléfono inteligente, el cliente puede colocar virtualmente una pintura elegida entre más de 1000 modelos expuestos en Massinart.ma en 15 000 variantes de tamaños y colores disponibles. Por lo tanto, el usuario podrá ver directamente la representación de la tabla.

Por primera vez en Marruecos, una startup invierte en el campo de la realidad aumentada. Massinart.ma, especializada en oficios relacionados con la decoración, ha decidido integrar tecnologías de realidad aumentada en su estrategia de experiencia de cliente.

Esta tecnología de punta, permite increíbles niveles de inmersión y visualización relacionados con pinturas de decoración. Es un modelo de negocio 100% digitalizado y utiliza inteligencia artificial.

Gracias a la nueva funcionalidad de inteligencia artificial en su sitio de comercio electrónico, Massinart.ma responde a una necesidad que hasta ahora no se había abordado en el mercado marroquí, permitiendo al cliente proyectar cómo se ve su salón para mejorar opciones.

Con su teléfono inteligente, el cliente puede colocar virtualmente una pintura elegida entre más de 1000 modelos expuestos en Massinart.ma en 15.000 variantes de tamaños y colores disponibles. Por lo tanto, el usuario podrá ver directamente la representación de la tabla.

Asimismo, "antes de optar por este nuevo enfoque que es extremadamente innovador, primero nos basamos en el análisis del comportamiento de más de 80.000 clientes en el sitio. Al final de este análisis, notamos que el consumidor encontró dificultades para hacer su elección y dudó en la elección de colores y dimensiones adaptadas a su decoración. Es por esta razón que decidimos utilizar la tecnología de realidad aumentada", dijo Hassan Ounacer, director y cofundador de Massinart.ma.

Desde su creación en 2017 por dos jóvenes marroquíes Hassan Ounacer y Salaheddine Mimouni, Massinart.ma ha seguido ofreciendo a sus clientes una amplísima selección de pinturas 100% realizadas en Marruecos a precios asequibles y basadas en un sistema de inteligencia artificial que analiza y predice la decoración, tendencias y características culturales del consumidor marroquí.

Massinart.ma, líder en pintura decorativa en Marruecos, cuenta con una gran flota de equipos de última generación y un taller que reúne a artistas y artesanos 100% marroquíes.



Podcast learning, la última llegada a la gama de aprendizaje digital.

Formato más corto, más flexible, más práctico..., el podcast de aprendizaje es la última llegada a la panoplia del aprendizaje digital. "En tiempos del Covid, de teletrabajo reforzado para los empleados y de la dificultad de organizar reuniones presenciales, el podcast se suma al ya amplio abanico de recursos educativos disponibles y enriquece los itinerarios digitales de aprendizaje. Algunas empresas apuestan cada vez más por métodos de aprendizaje nuevos y más ágiles", explica Mohamed Tazi, director de LMS Training.

Para los neófitos, el aprendizaje por podcast o microaprendizaje es simplemente contenido de audio creado específicamente para la distribución digital, que se puede transmitir o descargar a través de Internet o aplicaciones. Si es aclamado en el campo de la formación es porque aporta una nueva frescura al aprendizaje. Al igual que el video, el aprendizaje de audio es ideal para memorizar, transmitir mensajes, emociones.

Para Ghita Benboujida, directora de innovación de LMS, "destaca entre los nuevos formatos de formación, porque permite a los alumnos entrenar cuando quieren, donde quieren, al ritmo que quieren. Esta ventaja de la agilidad también permite estimular el compromiso y la memorización de los aprendices, especialmente del público reacio con otros formatos más habituales como los textos". Permite añadir que "este tipo de formato se adapta mucho más a temas más recientes como el management 4.0 o el design thinking".

Además, ante una demanda cada vez más evidente, la firma se ha embarcado en la creación de contenidos de audio para empresas ofreciendo contenidos tanto a medida como listos para usar. "Un banco local se acercó a nosotros para crear podcasts sobre

automatización bancaria, comercio, finanzas de mercado..., con el objetivo de popularizar las profesiones bancarias, especialmente entre los jóvenes ávidos de nuevas técnicas de aprendizaje como los juegos serios o, por qué no, el aprendizaje de audio", agregó Benboujida.

Por ejemplo, ciertas profesiones o temas se prestan particularmente bien a este modo, particularmente en el campo de la fuerza de ventas, las relaciones con los clientes, la salud y la seguridad o incluso el proceso de incorporación (integración de nuevos empleados).

Por su parte, Oussama Esmili, director general de Ideo Factory, destaca que "esta nueva modalidad se encuentra en la encrucijada entre la comunicación interna y la formación. Puede extenderse a acciones de información y comunicación, por ejemplo sobre los valores de la empresa, o responder a cuestiones de intercambio de experiencias y buenas prácticas", finalizó.



E-salud: un entorno favorable, pero no lo suficientemente explorado.

Todos los ingredientes están ahí para elevar a Marruecos al rango de los países más desarrollados en términos de Healthtech. El libro blanco sobre e-salud indica que el capital humano, el desempeño en innovación y la producción de conocimiento y tecnología son activos importantes que deben usarse con prudencia.

La conclusión es inequívoca. El sistema Healthtech en Marruecos está luchando por tomar. Así se desprende del libro blanco sobre e-health, elaborado por la Universidad Mohammed V de Rabat y la firma Buildfluence, que elaboró un inventario. Entre reformas ambiciosas y desafíos reales, la brecha es abismal.

De hecho, a pesar de la proeza lograda en materia de digitalización, el componente de e-salud queda relegado a un segundo plano. El análisis proporcionado por los expertos que participaron en la elaboración de este libro blanco coincide en que el rápido desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en las últimas dos décadas ciertamente ha afectado a varios sectores económicos, pero la situación es particularmente diferente para el sector de la salud, que no se ha beneficiado lo suficiente de la revolución digital.

Prueba de ello es el posicionamiento del país a nivel mundial y regional en materia de inversión en el ecosistema de startups. Según el centro de investigación de ecosistemas de startups del mundo, Marruecos ocupa el décimo puesto entre los países africanos y el tercero del norte de África en cuanto a inversión en startups tecnológicas, que no supera el 8%.

Sin embargo, Marruecos ocupa el puesto 95 del ranking mundial y corre el riesgo de salir del top 100 en 2023, según plataformas especializadas.

Un potencial de malestar.

Sin embargo, en términos del ecosistema de la salud digital, el entorno de las tecnologías de la salud sigue siendo muy modesto y solo incluye algunas experiencias singulares de iniciativas aisladas. A pesar de los signos de progreso impulsados por Covid-19, Healthtech no ha tenido su parte de evolución.

De hecho, es todo el ecosistema de inicio el que generalmente permanece por debajo de su potencial. El análisis que propone el libro blanco indica que, en comparación con otros países como Turquía, Egipto o incluso Kenia, la recaudación de fondos que realizan las startups marroquíes sigue siendo irrisoria (entre 3 y 4 millones de dólares).

Mientras que en estos países, los fondos recaudados pueden llegar a más de 150 millones de dólares. Pero para disgusto de los expertos, no son los ingredientes los que faltan para subir al rango de estos países.



Marruecos, uno de los países más competitivos del mundo en nuevas tecnologías.

Marruecos ya es uno de los destinos más importantes para la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías, por detrás de California, Reino Unido, Australia y Suiza, según Ghita Mezzour, ministra delegada encargada de la Transición Digital y la reforma administrativa.

La ministra fue preguntada en la Cámara de Representantes de Marruecos sobre la estrategia del Gobierno para atraer inversores al sector digital, a lo que respondió destacando la posición estratégica del país, así como su gran potencial en energías renovables.

También destacó el gran desarrollo que está experimentando la digitalización en Marruecos, así como el poder de la externalización en África, que sitúa a Marruecos entre los tres primeros países en este campo, empleando a más de 100.000 personas en este sector.

Otro de los puntos fuertes de la política desarrollada por el gobierno marroquí, apoyado por el Ministerio de Transición Digital y Reforma Administrativa, es la atracción de inversores extranjeros, principalmente en el ámbito de lo digital y las nuevas tecnologías.

Estados Unidos, Francia, España, Canadá, Japón e India son algunos de los ejemplos que la ministra Mezzour ha puesto sobre la mesa como garantía del trabajo realizado con el objetivo de estabilizar e incrementar estas inversiones en Marruecos.

También destacó su reciente visita a India, país líder en externalización de servicios, donde se firmó un memorándum con una de las empresas más fuertes del sector, para poner en marcha un proyecto de inversión en Marruecos con el objetivo de crear miles de puestos de trabajo en codificación, software y servicios de TI. La compañía ya está presente en 50 países y emplea a más de 200.000 personas en todo el mundo.

El Ministro también ha destacado la reciente visita a Marruecos de Safra Catz, Presidenta y Consejera Delegada de Oracle, importante multinacional americana que ha inaugurado recientemente un laboratorio de I+D en el Reino, que además es el primero de este tipo en África.

Pero Marruecos también se ha desarrollado a nivel nacional, con la firma de varios convenios para la creación de una escuela de programación y codificación, así como un centro de puesta en marcha. Avances que facilitan la formación de los marroquíes en materia digital, lo que dinamizaría mucho el sector en el Reino.

Asimismo, el país quiere contar con una base legal sólida en materia de ciberseguridad y soberanía digital, por lo que se han promulgado varias leyes al respecto; por no hablar de la búsqueda de asesoramiento internacional, con la firma de varios acuerdos que tienen como objetivo proteger la información y preservar las comunicaciones realizadas en territorio marroquí.

El fundador de **Binance**, **CZ**, se embarca en un viaje de negocios a **Marruecos**.

Si bien los usuarios de Twitter especulan que el fundador podría reunirse con el gobernador del Banco Central de Marruecos, Abdellatif Jaouhiri, ninguna declaración oficial ha confirmado ni negado los rumores.

Rabat - Changpeng Zhao (CZ), fundador del mayor intercambio de criptomonedas, publicó un tuit la semana pasada indicando que está de viaje en Casablanca, Marruecos.

El breve video publicado en la cuenta oficial de Twitter de CZ muestra un edificio en las afueras de Casablanca en la zona industrial TechnoPark. El video parece haber sido capturado sobre la marcha.

Si bien los usuarios de Twitter especulan que el fundador podría reunirse con el gobernador del Banco Central de Marruecos, Abdellatif Jaouhiri, ninguna declaración oficial ha confirmado ni negado los rumores.

Sin embargo, en el transcurso de este mes, el multimillonario de las criptomonedas se embarcó en múltiples viajes de negocios a países de todo el mundo, incluida Francia, donde publicó una foto de sí mismo con el presidente francés, Emmanuel Macron.

A través de los viajes, el fundador de Binance pretende promover la adopción de las criptomonedas.

A fines de este mes, CZ también hablará en un foro en Zúrich, Suiza, sobre criptografía y el futuro de la economía.

Asimismo expresó, "hablaré en el Point Zero Forum en Zúrich, Suiza a finales de este mes, para hablar sobre finanzas descentralizadas y web 3, finanzas integradas y finanzas sostenibles", dijo en un tuit.

Aunque inicialmente desconfiaba de las criptomonedas, Marruecos fue noticia a fines de junio por comenzar las discusiones sobre las regulaciones de las criptomonedas.

CZ comentó sobre las noticias diciendo, "solo recuerda, la curva de crecimiento de la adopción es exponencial. Nadie quiere ser el primero, y menos aún pueden darse el lujo de ser los últimos". Adjunto al tweet había un informe sobre el movimiento del banco central de Marruecos hacia la creación de regulaciones criptográficas.

El fundador de Binance probablemente se refería al cambio cauteloso de Marruecos hacia la adopción de legislación criptográfica.

Marruecos solo reconoció la existencia de criptomonedas en 2017, casi una década después del debut de la primera criptomoneda.



Huawei se asocia para apoyar el turismo digital en Marruecos.

Marruecos ha estado intensificando sus esfuerzos para integrar la tecnología en varios sectores.

La Sociedad Marroquí de Ingeniería Turística (SMIT) y el gigante tecnológico chino Huawei firmaron recientemente un acuerdo para apoyar una transformación digital en Marruecos y desarrollar pequeñas empresas, nuevas empresas turísticas.

El acuerdo busca fomentar las iniciativas privadas para apoyar la transformación digital de Marruecos mediante el lanzamiento de nuevas empresas turísticas o la implementación de nuevos productos, dijo el SMIT en un comunicado.

La organización marroquí trabajará con Huawei para desarrollar nuevas empresas e innovación en el ecosistema turístico, centrándose en productos que mejoren la experiencia de los turistas a través de la modernización.

El gigante tecnológico chino tiene un historial de promoción de nuevas empresas en su región de Asia Pacífico, dedicando cientos de millones de dólares a inversiones y diversas iniciativas para apoyar a las pequeñas empresas.

El acuerdo forma parte del objetivo de SMIT de transformar el turismo en Marruecos en un "turismo inteligente" mediante el uso de tecnología de la información y las comunicaciones para facilitar el acceso a los servicios de turismo y hostelería.

Las aplicaciones y los sitios web ofrecerán direcciones a los turistas, servicios de traducción y la posibilidad de hacer reservas,

por ejemplo.

Las tecnologías también se basarán en la realidad aumentada, mediante la cual los turistas pueden usar teléfonos inteligentes para aumentar el entorno del mundo real para lograr una experiencia mejorada.

La medida refleja los esfuerzos recientes de Marruecos para digitalizar sus sistemas gubernamentales y privados.

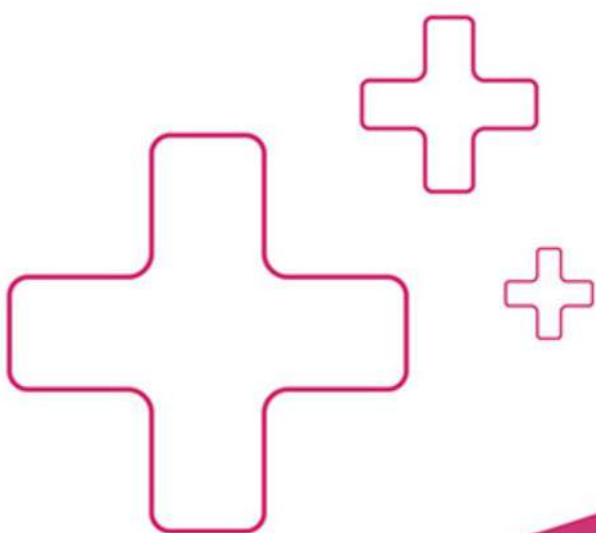
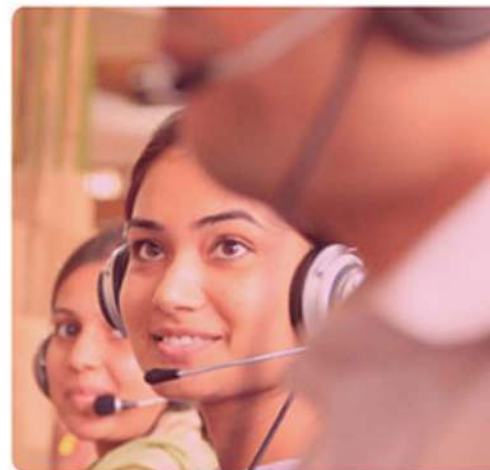
Aunque muchos marroquíes aún no han adoptado un panorama completamente digital, dado que las tasas de adopción de la banca móvil y las compras digitales siguen siendo bajas, el país parece decidido a iniciar su transformación digital.



descuelgo[®]
Portal de empleo para Call Center

**LOS MEJORES
EMPLEOS DE
CALL CENTER
EN UN SOLO
LUGAR**

www.descuelgo.com



Evento: China y la Conferencia Mundial de Internet

El pasado mes de julio se llevó a cabo la Conferencia Mundial de Internet (WIC, por sus siglas en inglés) de China, un evento anual que busca promover el modelo de gobernanza de Internet del país, ahora transformado en una "organización internacional".

A cargo de este nuevo grupo de organizadores está Zhuang Rongwen, director de la Administración del Ciberespacio de China.

Dentro de los organizadores se encuentran instituciones, organizaciones internacionales, empresas, académicos e individuos relacionados con Internet de por lo menos 20 países, de quienes se espera organicen más cumbres y seminarios regionales y temáticos para promover la visión de Beijing alrededor del mundo.

La WIC ha sido discreta en los últimos años, debido al escrutinio regulatorio en el que se han visto envueltos los empresarios chinos.

Sin embargo, este 2022, China se preparó para trabajar con la comunidad internacional en "la construcción de un ciberespacio justo, equitativo, abierto, inclusivo, seguro y estable, que permita que Internet enriquezca aún más a la gente", aseguró el presidente chino, Xi Jinping.

El primer mandatario felicitó a los organizadores y señaló que "el establecimiento de la organización hará eco en la tendencia de informatización de los tiempos y profundizará el intercambio y la cooperación internacional en el ciberespacio", el cual debe ser construido conjuntamente por todos los países del mundo.

China es conocida por su control de Internet y su bloqueo a servicios extranjeros como Google, Facebook y Twitter.

En la conferencia de 2021, el Director Ejecutivo de Xiaomi, Lei Jun, y el Director Ejecutivo de Alibaba Group, Daniel Zhang Yong, prometieron apoyar la campaña "Prosperidad común" del presidente Xi, que busca ayudar a la sociedad china.

La visión de China de una Internet global surge en respuesta al compromiso de Estados Unidos y 60 naciones más, a principios de año, por construir una Internet que proteja los derechos humanos y la privacidad de los usuarios, además de promover el libre flujo de información que contrarreste el "nuevo modelo peligroso" de política de Internet de Beijing, Moscú y demás países.



Razer Kiyo: Cámara de transmisión con anillo de luz.

Cámara de transmisión con anillo de luz (cámara web USB, vídeo HD 720p, 60 FPS, compatible con Open Broadcaster Software, Xsplit, autofocus, clip de cámara, conexión para trípode).

Su extraordinaria calidad no compromete su precio; su anillo de luz led que es ideal para casos en los que no se cuenta con un gran presupuesto. Es de resaltar la capacidad que posee para captar los colores.

VENTAJAS:

- ✓ Cámara especialmente diseñada en función de optimizar el estudio de grabación y emisión.
- ✓ Además, es un complemento imprescindible para aquellos que desean dar el salto al mayor escenario del mundo.
- ✓ La cámara Razer Kiyo mantiene una iluminación regular y favorecedora y elimina las sombras pronunciadas.
- ✓ Con una resolución de 720p a 60 FPS, la cámara Razer Kiyo mantiene la fidelidad visual de tus emisiones en streaming.
- ✓ Compatible con Open Broadcaster Software y Xsplit Para emitir en directo más fácilmente

DETALLES TÉCNICOS

- Marca:Razer
- Dimensiones del producto: 6.9 x 6.9 x 4.8 cm;
- Modelo #: RZ19-02320100-R3M1
- Color: Negro
- Factor de forma: Compacta
- Tamaño de la pantalla: 2.45 Pulgadas
- Tipo de conectividad: Wi-Fi
- Resolución de la cámara web trasera: 1 MP
- Plataforma de Hardware: Portátil, Cámara
- Pilas incluidas: No
- Peso del producto: 200 g.

Para obtener esta cámara es tan sencillo como escanear el QR.



WWW.PARADAVISUAL.COM

ParadaVisual®

Portal especializado en Customer Experience y Contact Center



**¡LAS NOTICIAS
QUE BUSCAS**
A UN CLICK DE DISTANCIA!

