

Suscribase por solo
143,40€/año

SEP. 2022



ELON MUSK



VENDE CASI 7.000 MILLONES
DE DÓLARES EN ACCIONES DE TESLA
PARA CONTRARRESTAR A TWITTER.

Instagram acusado de copiar
TikTok, se toma un descanso
de su transformación.

América Latina: 48% de las
empresas sufrió algún tipo de
incidente de ciberseguridad.

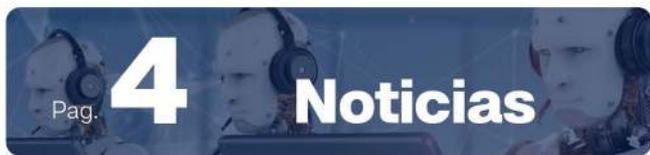
FTC se enfrentará a Meta por
compra de compañía de
realidad virtual.

STARZPLAY Sports, un nuevo
servicio de streaming en la
región MENA.

Apple trasladará a Vietnam
parte de producción del
Apple Watch y MacBook Pro.



Contenido.



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

79% de los líderes de la Experiencia del Cliente planean aumentar la inversión en inteligencia artificial y automatización de los Contact Centers.

De acuerdo con un informe global de Talkdesk Research (El futuro de la IA 2022: el progreso de la madurez de la IA en el centro de contacto o The Future of AI 2022: Progressing AI Maturity in the Contact Center), el valor de la inteligencia artificial (IA) sigue siendo incuestionable, aunque persisten las barreras para realizar plenamente la escala y el alcance de las ambiciones.

Los profesionales de la experiencia del cliente (CX) citan la visión de liderazgo, la seguridad y las brechas de talento como principales obstáculos en el progreso y la madurez de la implementación.

Como resultado de estos obstáculos, las respuestas apuntan a una ligera ralentización de los despliegues, el 60% utilizan actualmente el autoservicio de Inteligencia Artificial, en comparación con el 69% del año pasado.

El 85% reconoce la importancia de la Inteligencia Artificial y la automatización y los riesgos de no aprovecharlas, con el 52% citando los riesgos para la satisfacción del cliente y el 48% citando las pérdidas potenciales de productividad.

Los resultados indican que, a pesar del consenso (85%) en torno al valor de la Inteligencia Artificial, las empresas están protegiendo su enfoque al seguir invirtiendo, pero frenando los despliegues más profundos en el corto plazo debido a los desafíos en torno a la alineación de la organización, la seguridad y las brechas en el talento.

A medida que aumentan las expectativas de servicio al cliente en todo tipo de sectores -desde el comercio minorista y los bienes de consumo hasta los servicios financieros y los seguros, pasando por la sanidad-, las organizaciones que se mueven con rapidez están obteniendo una ventaja competitiva mediante el uso de la IA y la automatización para ofrecer un mejor servicio y aumentar la productividad. Para aprovechar los beneficios y evitar quedarse atrás, el 79% de los profesionales de CX dicen que su empresa planea aumentar las inversiones en el próximo año. El 52% reconoce que, sin la IA y la automatización, la satisfacción del cliente disminuirá; el 48% espera un descenso en la productividad del equipo del centro de contacto. Sin embargo, el uso de la IA y la automatización en los centros de contacto se ha reducido; por ejemplo, su uso en el autoservicio disminuyó del 69% en 2021 al 60% en la actualidad.

El reporte señala que existe una desalineación de los objetivos empresariales de la IA, y los profesionales de CX afirman tener menos confianza en su propia comprensión de la IA. El porcentaje de los que afirman estar entre moderada y extremadamente familiarizados con la IA en el centro de contacto ha descendido del 93% de hace un año al 87%. Del mismo modo, el número de encuestados que caracterizan la aplicación de la tecnología de IA en su organización como más avanzada cayó al 35%. La resistencia al cambio dentro de sus organizaciones y la falta de visión estratégica fueron los obstáculos más citados.



Acusado de copiar TikTok, Instagram se toma un descanso de su transformación.

¿Se ha convertido Instagram en una pálida copia de TikTok? Después de una campaña de usuarios en contra de las nuevas funciones, la red social decidió suspender los cambios de configuración.

Los nuevos cambios realizados por Instagram no pasan. Fuertemente criticada en particular por personalidades como Kim Kardashian o Kylie Jenner, el gigante social sale de su silencio.

En una entrevista con un boletín Adam Mosseri, el propietario de la aplicación, indicó que Instagram iba a detener una prueba que mostraba fotos y videos en pantalla completa como TikTok.

La plataforma también reducirá la cantidad de contenido "recomendado" a los usuarios por su algoritmo, al menos temporalmente.

"Me alegro de habernos arriesgado si no fallamos de vez en cuando es porque no nos atrevemos lo suficiente", dijo Adam Mosseri al boletín especializado Platformer.

La aplicación de fotos y videos, propiedad del gigante de las redes sociales Meta (Facebook), ha sido interrumpida esta semana, con usuarios que le piden que "vuelva a Instagram" y "deje de intentar ser TikTok", un mensaje ampliamente aplaudido y transmitido por los usuarios.

Meta, como Google en YouTube, ya ha copiado el cautivador formato de video corto de TikTok, con "Reels" y "Shorts", respectivamente.

A finales de enero, el grupo californiano había reconocido que ciertas plataformas competidoras estaban perjudicando su crecimiento, especialmente entre el público joven.

"La gente tiene muchas opciones sobre cómo quiere pasar su tiempo. Y las aplicaciones como TikTok están creciendo muy rápido", dijo Mark Zuckerberg, fundador y director ejecutivo de Meta.

A diferencia de las redes sociales tradicionales, TikTok no destaca los contactos de los usuarios. Su éxito se debe en gran parte a su algoritmo, que elige videos de creadores en función de los gustos de las personas.

Mark Zuckerberg confirmó esta orientación, dijo que actualmente alrededor del 15% del contenido que ven los usuarios de Facebook e Instagram proviene de recomendaciones de algoritmos. "Estas cifras deberían al menos duplicarse para fin de año".



Alemania: 1&1 anuncia sus pruebas Open RAN 5G.

Se suman más ejemplos de operadores lanzando sus redes 5G utilizando Open RAN. Hasta la fecha, tan sólo se podía revertir a Rakuten y NTT DoCoMo en Japón, Dish en Estados Unidos, y a algunas pruebas en Latinoamérica por parte de Telefónica o Millicom. Por la parte teórica, existían más referencias y sobre todo una clara intención de algunos operadores, especialmente los europeos, de forzar la máquina para crear un ecosistema Open RAN robusto.



Ahora tenemos un nuevo ejemplo de operador que lanza su red 5G con Open RAN y que lo anuncia hablando maravillas de la tecnología. No obstante, el operador 1&1 ha utilizado a Rakuten Symphony para realizar su lanzamiento. Esto significa que el operador alemán ha lanzado su red mediante el empaquetamiento que hace su proveedor de toda la solución.

Rakuten Mobile lanzó su red comercial de gran escala Open RAN nativa de la nube en Japón en abril de 2020, y en febrero de este año fue seleccionado —ya como Rakuten Symphony— por el proveedor de telecomunicaciones alemán 1&1 como su socio para construir su nueva red móvil 4G y 5G. Bajo el esquema de trabajo Rakuten se hace cargo de la construcción y las operaciones de los equipos de red activos, así como de la responsabilidad del rendimiento general de la red.

En palabras de Ralph Dommermuth, director ejecutivo de 1&1 AG: "Con Rakuten, tenemos de nuestro lado al único experto en Open RAN del mundo que realmente tiene una amplia experiencia práctica con esta nueva tecnología. Rakuten complementa idealmente nuestro

conocimiento en redes de telecomunicaciones, centros de datos y aplicaciones en la nube. Juntos estamos construyendo una red móvil de alto rendimiento que cuenta con una amplia automatización y agilidad para explotar al máximo el potencial de 5G", decía en el mes de febrero. "A través de la virtualización completa y el uso de hardware estándar, podemos combinar de manera flexible los mejores productos. Esto nos convertirá en un motor de innovación independiente del fabricante en el mercado móvil alemán y europeo".

A través de un post de LinkedIn escrito en alemán, el operador anunciaba su satisfacción con sus primeras pruebas de red 5G Open RAN. 1&1 planea lanzar 500 centros de datos para servicios edge, antenas y fibra.

La prueba del operador se realizó durante el mes de julio con usuarios reales en condiciones de red comerciales, es decir simulando completamente lo que será el servicio una vez esté disponible de forma comercial. Según el operador «los resultados cumplieron con nuestras predicciones y en algunos casos incluso las superaron», dicen en el anuncio en LinkedIn.

El operador dice haber conseguido velocidades de un gigabit por segundo y transferencias de datos estables de alrededor de 8 terabytes por cliente durante 24 horas.

El operador 1&1 tiene una operación móvil a través de un MVNO que utiliza la red de Telefónica en Alemania y planea migrar a sus 11,4 millones de usuarios a su propia red en el verano del hemisferio norte en 2023.



Alemania: **Vodafone** impulsa **5G** en las vías navegables.

Vodafone Alemania anunció una estrategia de 5G que permitirá la cobertura 5G en las vías navegables de ese país, mejorando la comunicación de los buques, estimulando el uso de canales interiores, impactando el sistema productivo y promoviendo prácticas más sustentables en ese escenario.

Promover la cobertura 5G en las rutas de navegación se traducirá en una mejor comunicación para los barcos que se muevan en esas áreas al tiempo que, gracias al uso de sensores, se podrá rastrear la carga en tiempo real: saber si se descargó todo, si hay mercaderías en los contenedores, y el resto de la información inherente al transporte de productos en general.

Dos tercios de las vías navegables internas de Alemania cuentan con este tipo de cobertura, gracias a una infraestructura compuesta por 1.400 sitios, de los cuales un tercio, es decir, unas 440 antenas brindan conectividad independiente, que Vodafone llama 5G+, y que se trata, en verdad, de 5G puro, lo que permitirá a los usuarios que cuenten con los dispositivos correspondientes recibir la máxima velocidad que ofrece esta generación por encontrarse cerca de las antenas que la irradian.

Es un detalle importante dado que hay una gran parte de las rutas navegables de Alemania que están cubiertas con 4G.

La apuesta de Vodafone apunta a la actualización de esa infraestructura. Y lo hace tomando como base el trabajo que las empresas y usuarios de los canales realizan cotidianamente. La compañía encara unos 700 proyectos de construcción de redes 5G a lo largo de las rutas navegables interiores de Alemania de cara a 2023.

El objetivo es brindar un servicio más rápido pero también darle soporte a quienes transportan mercancías por esas vías interiores puesto que se ha detectado que se trata de alternativas de transporte de mercaderías más ecológicas en

comparación con otros medios que suelen utilizarse habitualmente.

Esas redes permitirían a los barcos que transiten esos ríos interiores realizar el transporte de cargas valiéndose de la disponibilidad de información inmediata, lo que permitiría generar eficiencias e impactar de manera positiva en esa parte de la cadena productiva. "Una barcaza puede transportar una tonelada de carga casi cuatro veces más lejos que un camión con el mismo consumo de energía", agregó el operador a través de un comunicado.

Alemania cuenta con una red federal de vías navegables interiores que cubren una extensión de 7.476 kilómetros, de los cuales el 75% son ríos y, el resto, canales. El Danubio, con 2.850 kilómetros, el Rin, con una extensión de 1.233 kilómetros, y el Elba, con casi 1.100 kilómetros, son las vías navegables más largas y que atraviesan a Alemania en distintos sentidos. El rol que tomarán a partir de la disponibilidad de 5G seguramente genere nuevos impactos en los entramados productivos distribuidos en torno a ellos. Y con huella ecológica.



AT&T y Oracle profundizan la transformación digital.



AT&T

ORACLE®

AT&T nunca ha dudado en acudir a los hiperescaladores para encarar su proceso de transformación digital, que inició justamente hace cinco años cuando firmó un acuerdo con Oracle para llevar a la nube sus bases de datos. Ahora, se extiende esta asociación en la nube por otros cinco años, y esperan que el esfuerzo interno de transformación digital se traduzca en ahorros por 6.000 millones de dólares de cara a 2023.

La extensión de este acuerdo se debe no sólo a la necesidad de migrar a la nube, considerada "una iniciativa crítica para nuestro negocio", tal como lo señaló Jon Summers, vicepresidente sénior de tecnología de la información de AT&T, sino también a que los desafíos tecnológicos son más difíciles a lo largo de los años, lo que lleva a continuar colaborando de manera conjunta.

En 2017 la operadora efectuó el primer acuerdo para trasladar sus enormes bases de datos a gran escala a la plataforma de infraestructura en la nube de Oracle y, en paralelo, comenzó a ofrecer los servicios cloud de Oracle. Desde entonces, AT&T siguió realizando acuerdos con los otros hiperescaladores, como AWS, IBM y Microsoft. De hecho, el año pasado todos los ojos se posaron en ella cuando anunció el acuerdo con Microsoft para llevar su núcleo de red 5G a la nube de Azure.

Hace algunas semanas, Oracle y Microsoft sellaron también un acuerdo para llevar a su nube

las bases de datos de Azure que, a partir de ese entonces, comenzaron a pasar a la famosa Oracle Database Infrastructure (OCI). En este acuerdo ya venían involucrados los servicios que Microsoft estaba proveyendo a otras empresas, entre ellas AT&T. En otras palabras, los acuerdos que van sellando las operadoras con hiperescaladores y las hiperescaladoras entre sí están conformando una red en la nube que va creciendo conforme se vaya avanzando en los procesos de transformación digital que alcanzan a los distintos sectores.

Sobre el acuerdo celebrado entre Oracle y Microsoft, lo que se advierte es que ahora extiende la buena relación con Oracle a través de los servicios Fusion Cloud Enterprise Resource Planning (ERP), Fusion Cloud Customer Experience (CX) y Oracle Cloud Infrastructure.

El nuevo portafolio permitirá eliminar los procesos manuales vinculados con la supervisión de la cadena de suministros y ayudar a ofrecer contenido personalizado a los clientes para mejorar su experiencia y fidelizarlos.

AT&T continuará modernizando su infraestructura IT, además de reducir la huella de carbono de sus centros de datos. De allí que, la compañía se ha propuesto reducir sus costos en 6.000 millones de dólares de cara 2023, tal como lo dejaron claro durante la publicación del balance correspondiente al segundo trimestre del año.

AWS y su kit para redes privadas 5G.

Amazon Web Services (AWS) hizo el lanzamiento oficial de su oferta para redes privadas 5G, que se compone principalmente de un kit que permite la instalación propia de redes inalámbricas en ambientes empresariales como oficinas y fábricas.

La principal diferenciación de la oferta de Amazon reside en que la red privada se puede ordenar, instalar y gestionar desde la propia consola de AWS, con lo que la compañía espera facilitar su adopción entre empresas de todos tamaños y sectores.

En el paquete que reciben los clientes se incluye una unidad de radio y 10 tarjetas SIM. La unidad de radio requiere alimentación de CA y acceso por cable a la Internet pública, junto con una red básica (IPv4 y DHCP). Asegura que la instalación de la red se puede hacer en "cuestión de días", y "no requiere ninguna experiencia especializada".

AWS explica que se puede utilizar para comunicarse con los sensores y actuadores de una fábrica inteligente, o para proporcionar una

mejor conectividad a los dispositivos de mano, escáneres y tabletas para la automatización de procesos.

La red móvil privada utiliza el espectro CBRS. Por ahora, es compatible con 4G LTE (Long Term Evolution), aunque se añadirá capacidad 5G en el futuro, "lo que le proporciona un nivel de rendimiento constante y predecible con una latencia ultrabaja".

Se espera que las redes privadas móviles inalámbricas permitan acercar las capacidades de una red móvil a las industrias, tales como una cobertura de largo alcance, alta movilidad, capacidades de calidad de servicio, baja latencia y mejor seguridad.

AWS Private 5G se ejecuta en la infraestructura gestionada por AWS. Se administra como autoservicio y mediante API, y puede escalar con respecto a la cobertura geográfica, el número de dispositivos y el rendimiento general, según explica AWS.

Además, provee la ventaja de que puede interoperar con otros componentes de AWS, como Identity and Access Management (IAM) para controlar el acceso tanto a los dispositivos como a las aplicaciones.



Call Centers: Tecnología y el factor humano.

Los call centers son el puente entre la empresa para la que operan y los clientes. Por ello, tanto gerentes como agentes deben ser conscientes de la importancia de su figura porque los clientes cada vez son más exigentes y demandan un servicio de mayor calidad.

Un entorno de agente unificado, una guía de interacción y la disposición de procesos optimizados mediante bots con inteligencia artificial también son factores que con el paso de los años se han convertido en imprescindibles.

Conseguir un entorno de agente unificado se ha convertido en una prioridad en el call center. Para ello, integrar herramientas que aseguren la omnicanalidad es clave, ya que si los agentes disponen de una interfaz única con todas las aplicaciones para el día a día podrán tener a mano toda la información de los clientes y llevar a cabo todo tipo de gestiones del servicio con mayor agilidad y acierto en el call center.

Tener el historial y los datos del cliente permiten que el agente se pueda centrar más en él y eso hará que el servicio sea más personalizado y, por lo tanto, será diferenciador al adaptarse a las necesidades reales de los clientes.

Que cada agente disponga de una herramienta con inteligencia artificial integrada será crucial para que conozca cómo llevar la conversación con el cliente, además de conocer sus expectativas, deseos e incluso sentimientos mediante el speech analytics.

Los bots son capaces de segmentar las necesidades de los clientes, lo que permite que los agentes dediquen eficientemente su tiempo en construir relaciones duraderas y se centren en esos puntos donde más valor aportan al cliente.

Los diagnósticos sobre la información recopilada mediante los datos del cliente en tiempo real es importante para ofrecer un servicio de calidad en el call center.

En palabras de John Rincón de wolkvox: "La IA ya nos permite hacer análisis de sentimientos y percepciones de manera sencilla y en línea. Si como empresa tengo 500 asesores chateando con clientes, usando IA ya podemos saber cuál de esas conversaciones es la que requiere asistencia inmediata, para escalarla sin necesidad de que otro equipo de asesores verifique esta información. Ahí es cuando la empresa necesita ese dúo IA + Factor Humano".

Contact Centers Cloud, Asistentes Virtuales y CRM.

La banca es uno de los sectores que necesitan siempre mejorar la experiencia de sus clientes, buscar soluciones tecnológicas que les permitan personalizar sus productos y servicios, al igual que la atención a sus usuarios, para diferenciarse.

Se trata de escuchar y brindar apoyo (omnicanalidad) y conocer a los clientes para entregar una experiencia única, personalizada y efectiva. La personalización a escala puede generar aumentos de ingresos anuales del 10 % si se realiza correctamente, ya que la mitad de los clientes afirma que compraría un producto de su banco a través de una oferta personalizada.

Veamos algunas opciones de personalización y mejora de la experiencia del cliente

Contact center cloud: Con esta tecnología, los bancos pueden desarrollar campañas de captación de clientes interesados implantando un nuevo servicio de atención al cliente con procesos operativos que optimicen la eficacia en su gestión y satisfacción, o bien generando una mayor facilidad de contacto para cobranzas. Las soluciones de nube de centro de contacto también brindan atención personalizada a través de integraciones con el back office, para que el operador disponga de toda la información previamente a cada llamado o interacción, y pueda brindar una respuesta precisa a la consulta recibida.

La autogestión del cliente es clave para ofrecer la experiencia que el cliente espera. Se focaliza en

ofrecer canales digitales para descentralizar las llamadas o automatizar la gestión de consultas frecuentes con respuesta de voz interactiva (IVR, por sus siglas en inglés) de funciones avanzadas.

Asistentes virtuales: Con soluciones conversacionales, las empresas pueden brindar atención a los clientes 24/7 usando una plataforma que se conecte con un asistente virtual. Con la integración de diferentes tecnologías –como los sistemas de back office, la inteligencia artificial del asistente virtual y la tecnología de las plataformas de mensajería digital–, los asistentes virtuales son capaces de responder de forma personalizada a los clientes sobre casos relacionados o estados de pagos, el procesamiento de solicitudes de crédito u otros productos, entre otras acciones.

CRM Customer Service: Con estas soluciones, los bancos pueden crear conversaciones relevantes y personalizadas con sus clientes, basándose en la comprensión de su realidad y contexto a partir de la centralización de datos relevantes en una única vista de 360 grados. También pueden realizar un seguimiento eficaz de las interacciones con los clientes, permitiéndoles conocer el estado y procesamiento de sus requerimientos y necesidades en tiempo real. Con esto, las empresas del sector pueden analizar el estado de su servicio y centrarse en mejores operativas y automatización de procesos, producto de la información recolectada a lo largo de los distintos puntos de contacto con sus clientes.



Contact Centers como Servicio crecerán más de un 200% durante los próximos cinco años

De acuerdo con estimaciones de Juniper Research, se ha calculado que el mercado de los Contact Centers como Servicio (CCaaS) pasará de 4.900 millones de dólares en 2022 a 15.600 millones en 2027.

Y es que el mercado del centro de contacto como servicio, conocido por las siglas CCaaS, moverá este año 4.900 millones de dólares y crecerá un 216 % durante los próximos cinco hasta llegar a los 15.600 millones en ingresos en 2027.

Al menos así lo predice la consultora Juniper Research, que se basa en la multitud de servicios existentes, de suscripción y basados en la nube, como los chatbots habilitados por inteligencia artificial, las soluciones de vídeo personalizadas o las capacidades de análisis avanzado.

En palabras de la investigadora Elisha Sudlow-Poole: "Ofrecer servicios innovadores únicos no es suficiente para sobresalir en el mercado", advierte.

Y agrega: "Las empresas elegirán su solución preferida en función de la amplitud de los servicios de valor añadido disponibles".

Además, concluye la analista: "Como resultado, los proveedores deben buscar expandir las soluciones ofrecidas a través de su plataforma CCaaS para proporcionar una diferenciación crucial en un mercado altamente competitivo".

Es aconsejable que integren el poder de las redes sociales en sus soluciones para una mayor funcionalidad omnicanal.

Actualmente, entre los grandes proveedores de CCaaS están: Twilio, CM.com e Infobip.



El indulto presidencial al Vicepresidente de Samsung

El vicepresidente de Samsung Electronics Co., Lee Jae-yong, obtuvo el indulto del Presidente de Corea del Sur, por lo que podrá reincorporarse a la junta directiva.

Fue indultado de los cargos de corrupción, lo que le permitió tomar el mando de un conglomerado de productos electrónicos afectado por la demanda global y la crisis de la oferta.

El presidente de Corea del Sur, Yoon Suk-yeol, absolvió al heredero de la empresa más grande del país de los cargos de soborno, por los que Lee pasó 18 meses en prisión antes de que lograra la libertad condicional en 2021. En respuesta, las acciones de Samsung subieron hasta 1.3% en Seúl.

La decisión allana el camino para que Lee Jae-yong tome oficialmente las riendas del mayor fabricante mundial de chips de memoria y teléfonos inteligentes.

El regreso de Lee se considera una fuerza estabilizadora para la economía surcoreana, golpeada por la inflación, la interrupción del mercado por la guerra en Ucrania y los problemas logísticos provocados por los bloqueos de China por la Covid-19.

Las crecientes tensiones entre EE.UU. y China por la tecnología de chips también complican los planes a largo plazo de Samsung, que administra importantes fábricas en las dos economías más grandes.

Lee, de 54 años de edad, recibió un indulto presidencial a partir del 15 de agosto, el aniversario de la independencia del país. Inicialmente había sido sentenciado a 30 meses por presuntos intentos de sobornar a un presidente en ejercicio y obtener el apoyo del gobierno para su sucesión.

La reincorporación le permitirá reintegrarse a la Junta Directiva del gigante tecnológico, así como viajar al extranjero para hacer negocios.

"Samsung está en crisis porque ha perdido sus dos fortalezas: liderazgo tecnológico y gestión estricta", dijo Park Ju-gun, jefe de investigación corporativa de Leaders Index. "Hay una ausencia de una torre de control que tome las decisiones correctas en el momento adecuado para mantener su liderazgo en la industria de los semiconductores", agregó.

El indulto permite a Lee recuperar oficialmente su papel de liderazgo. Bajo las condiciones de su libertad condicional, se le impidió aceptar un empleo por un periodo de cinco años y sólo ha estado recibiendo informes de los ejecutivos de la compañía sin tener un título adecuado en la Junta. Se espera que Lee agilice importantes decisiones estratégicas que van desde acuerdos de fabricación de chips hasta reformas de gobierno.



SAMSUNG

Elon Musk vende casi 7.000 millones de dólares en acciones de Tesla para contrarrestar a Twitter.



Elon Musk vendió a principios de agosto acciones de su empresa automovilística Tesla por valor de casi 7.000 millones de dólares para cubrirse las espaldas en su batalla legal con Twitter, de resultado incierto.

Según un documento presentado ante la SEC, el regulador bursátil estadounidense, y publicado en su página web, el multimillonario vendió unos 7,9 millones de acciones de Tesla.

En un tuit publicado, explicó que quería "evitar una venta de emergencia de las acciones de Tesla", en el escenario que espera que sea "poco probable" en el que se viera obligado a comprar Twitter y perder el apoyo de algunos de sus socios financieros.

Elon Musk retó al jefe de Twitter a debatir y demostrar públicamente la proporción de cuentas falsas en la red social, un punto de controversia planteado por el multimillonario para retirar su oferta de compra, iniciando una batalla legal.

Elon Musk había firmado un acuerdo de 44.000 millones de dólares para comprar la red social en abril, antes de romperlo unilateralmente a principios de julio.

Elon Musk había acordado ofrecer 54,20 dólares por acción de Twitter.

Pero ahora cree que Twitter mintió sobre la proporción de cuentas automatizadas y spam en su plataforma e incluso afirma que la red social "defraudó" inflando deliberadamente el número de cuentas monetizables.

La batalla legal ha comenzado: el 17 de octubre se iniciará un juicio en el Tribunal de Cancillería de Delaware, un tribunal especializado en derecho mercantil que durará cinco días.

En cuanto se rompió el acuerdo de adquisición, Twitter llevó al hombre más rico del planeta a los tribunales para obligarle a cumplir su promesa. Elon Musk contra atacó en el mismo juzgado con una demanda en la que pedía al tribunal que le liberara del acuerdo y ordenara a Twitter que le pagara una indemnización por daños y perjuicios.

Los accionistas de Twitter deben reunirse el 13 de septiembre para decidir si autorizan o no la adquisición, que representaría una ganancia sustancial para los accionistas.

Emergency Communications as a Service: la atención a emergencias como servicio.

La atención a emergencias como servicio, ECaS (por sus siglas en inglés: Emergency Communications as a Service) se enfoca en optimizar la comunicación de las personas con un centro de atención de emergencias. Se trata de una solución que está innovando los protocolos de seguridad y atención a emergencias en todo tipo de compañías.

En algún momento, todos hemos utilizado —o al menos escuchado acerca de— alguna herramienta SaaS (Software-as-a-Service), un modelo basado en la nube que llegó para revolucionar la manera en cómo se usan y desarrollan nuevas tecnologías.

Su innovación ha sido tal, que cada vez se han ido encontrando nuevas áreas para el empleo de software en beneficio de la sociedad, como es el caso de los sistemas de Comunicaciones de Emergencia como Servicio o ECaS.

EcaS refiere un conjunto de sofisticadas tecnologías enfocadas en optimizar la comunicación de las personas con un centro de atención de emergencias. El modelo tiene su origen en la robusta red que gobiernos de distintos países emplean desde hace algunos años para conectar las cientos de miles de llamadas de los ciudadanos al sistema 9-1-1 y, posteriormente, a los centros de atención de primeros auxilios.

Actualmente, el modelo de Emergency Communications as a Service se está abriendo paso entre un mayor número de organizaciones, pues los grandes cambios en la cultura laboral y estilo de vida traídos por la pandemia, han devenido en un entorno global tan complejo como incierto para las empresas, quienes actualmente necesitan más que nunca incorporar la seguridad, la tecnología y la inteligencia a sus procesos de desarrollo.

Un ejemplo podemos verlo en el auge y crecimiento de las compañías de delivery y logística, dos de los servicios que han ganado mayor protagonismo a raíz del confinamiento: el aumento en la demanda de repartidores, choferes particulares, operadores de unidades de carga, entre otros empleos ligados a estas actividades que hoy rondan las calles en mayor cantidad, ha hecho que todos estos trabajadores (e incluso clientes y terceros) estén expuestos a más riesgos.

Las soluciones para las Comunicaciones de Emergencia como Servicio, están ayudando a las organizaciones a mejorar drásticamente la capacidad de respuesta de sus sistemas de atención, añadiendo funciones como la transmisión de video, voz, mensajería y localización en tiempo real para brindar apoyo remoto e instantáneo a empleados en situación de riesgo.

Otra ventaja de los ECaS es que, al ser un servicio nativo de la nube, no es necesario construir una infraestructura desde cero para implementar este tipo de sistemas; unas cuantas líneas de código son suficientes para habilitar todas estas y muchas más funcionalidades.

El sistema puede estar listo y funcionando en cuestión de días con poco o ningún costo inicial, lo cual es también es sumamente benéfico para las estrategias de innovación y transformación digital de las empresas.



Emiratos Árabes Unidos y las Aplicaciones de videollamadas.

El uso indebido de VPN en los Emiratos Árabes Unidos puede generar una multa de hasta dos millones de dirhams, así como la cárcel. Los expatriados representan alrededor del 90 por ciento de la población de Emiratos Árabes Unidos y dependen en gran medida de las aplicaciones gratuitas de audio y video por Internet para conectarse con su familia y amigos.

La tecnología de Voz sobre Protocolo de Internet (VoIP) permite a los usuarios realizar llamadas de voz y video mediante una conexión de banda ancha en lugar de las líneas telefónicas fijas. En la región del Golfo, las redes privadas virtuales (VPN) se utilizan para acceder y descargar aplicaciones gratuitas de llamadas de audio y vídeo.

De acuerdo con el Decreto Ley No (34) de los EAU de 2021 sobre la lucha contra los rumores y los delitos cibernéticos, el uso indebido de VPN puede generar una multa de hasta dos millones de dirhams, así como la cárcel. Además, los proveedores de servicios de telecomunicaciones de Emiratos, Etisalat y du, ofrecen planes de llamadas por Internet diarios y mensuales para GoChat, Botim y Voico desde cinco dirhams por día.

Veamos las aplicaciones de llamadas por Internet que los residentes pueden utilizar legalmente:

GoChat: Etisalat UAE lanzó esta aplicación gratuita de llamadas de voz y vídeo, el 1 de julio. Cualquier persona en todo el mundo puede descargar la aplicación desde las plataformas Android y Apple, solo se requiere un número de teléfono móvil para registrarse. Permite a los residentes de EAU enviar dinero, pagar facturas, jugar y pedir comida. Etisalat también

ofrece dos paquetes de 50 y 99 dirhams para realizar llamadas de 250 y 1.500 minutos internacionales a través de GoChat sin usar datos móviles.

Botim: además de llamadas de audio y video, la aplicación de pago permite a los usuarios compartir fotos, videos, mensajes de voz, ubicaciones, SMS, contactos, clips web y más. Las personas también pueden tener un chat grupal con hasta 500 usuarios.

Voico: Las personas pueden descargarlo en dispositivos móviles y de escritorio. También permite compartir fotos, videos, GIF y pegatinas animadas y traduce los chats a más de 100 idiomas.

Google Meet: Con la pandemia, la aplicación ha visto un aumento masivo en la demanda. Se puede descargar gratis y se permite a individuos y empresas en EAU en plataformas de escritorio, iOS y Android.

Microsoft Teams: Ha experimentado una demanda sin precedentes, especialmente por parte de las empresas tras la pandemia. Ofrece reuniones de grupo gratuitas e ilimitadas de hasta 60 minutos y hay paquetes de pago a precios muy asequibles.

Skype solo está permitida para empresas: las compañías en EAU pueden usar Skype para realizar llamadas de audio y video a sus clientes. Está disponible de forma gratuita en todas las plataformas.

Zoom: esta es también una de las aplicaciones de llamadas de audio y video más populares del mundo. Puede usarse gratis por individuos y por empresas en EAU.

in

dialgoo®

Transforma tu navegador
en un centro de atención telefónica profesional.

+34 910791323

Sin compromisos
Sin instalaciones
Listo al instante.



www.dialgoo.com

España: Impulso al desarrollo experimental de aplicaciones 5G.

El Gobierno de España estimula el desarrollo de proyectos experimentales con tecnología 5G. Así, el vehículo conectado, la salud, el turismo, la seguridad, o la agricultura serán algunos de los sectores que podrán beneficiarse del programa.

Se han publicado en el BOE las bases que regulan la concesión de las ayudas: "que faciliten la aplicación de esta tecnología de manera rápida y ágil a sectores económicos clave del país", como explican desde Moncloa. Las ayudas, que ascienden a 90.7 millones de euros, se destinarán a la creación de prototipos, demostraciones, ensayos y a la validación asociados al 5G en diferentes sectores económicos.

Podrán beneficiarse de estas ayudas empresas y organismos de investigación y difusión de conocimientos cuyo domicilio fiscal y principal centro operativo esté en España. Los proyectos financiados tendrán un presupuesto de entre 3 y 15 millones de euros y se podrán desarrollar de manera individual o en cooperación.

Las aplicaciones y servicios 5G que se desarrollen pueden ser desplegados sobre redes privadas, en régimen de autoprestación, sobre redes públicas o mixtas. Por otro lado, en las bases reguladoras se establece que los beneficiarios tendrán que crear en España el empleo necesario para poder prestar la actividad que es objeto de la subvención.

La concesión se enmarca en el Plan de Recuperación y está alineada con la Agenda España Digital y la estrategia para impulsar el despliegue del 5G puesta en marcha por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras Digitales.

La GSMA, asociación que agrupa a las grandes operadoras de telecomunicaciones y compañías de conectividad y organizadora del Mobile World Congress, estima que los servicios de redes móviles 5G, en el rango del espectro de banda media, podrían añadir más de 610.000 millones de dólares al PIB mundial para el año 2030.

La entidad apunta que al cierre de este año 2022 habrá en todo el mundo unos 1.000 millones de conexiones 5G, una cifra que se duplicará en 2025. Para entonces, la GSMA calcula que 5G suponga la quinta parte del total de conexiones móviles mundiales.

También existe otra convocatoria de ayudas para impulsar la investigación y el desarrollo de la tecnología 6G con el objetivo de fomentar el desarrollo de un ecosistema de I+D vinculado a la próxima generación de tecnología móvil.

Se trata de la segunda convocatoria de UNICO I+D que tiene un presupuesto de 116 millones de euros que este año se dividen en un programa para la financiación de infraestructuras de investigación 6G y la adquisición de equipamiento dirigido a centros de investigación públicos; y otro, destinado a empresas españolas para financiar proyectos de I+D+i en 5G+, con un nivel de madurez intermedio y alto.

Estados Unidos: **FTC** se enfrentará a **Meta** por compra de compañía de realidad virtual.

La FTC busca bloquear la adquisición de la compañía de realidad virtual Within Unlimited por parte de Meta Platforms.

La adquisición propuesta por Meta Platforms de una empresa de realidad virtual se dirige a un enfrentamiento judicial en diciembre, en el primer desafío preventivo de la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica a una adquisición por parte del gigante tecnológico.

Se esperan audiencias sobre la medida de la FTC para bloquear el acuerdo hasta el 20 de diciembre, dijo el juez federal de distrito Edward Dávila en San José, California.

El tema en cuestión es la adquisición por parte de Meta de la compañía de realidad virtual Within Unlimited Inc., que hace que aplicación de fitness Supernatural.

La FTC afirma que, en última instancia, la adquisición podría permitir que Meta tenga un monopolio en la industria de la realidad virtual.

El gigante de las redes sociales acordó posponer el cierre de la compra hasta el 1 de enero, o hasta que Dávila se pronuncie sobre la solicitud de medida cautelar de la FTC, lo que ocurra primero.

El acuerdo refleja una postura más agresiva de la agencia en lo que respecta a las leyes antimonopolio, impulsada por la presidenta de la FTC designada por el presidente Joe Biden, Lina Khan.

Meta ha adquirido más de 100 empresas en la última década, según un informe del Congreso de 2020. Dentro hay una pequeña empresa en una industria joven, una combinación que la FTC no suele contrarrestar.

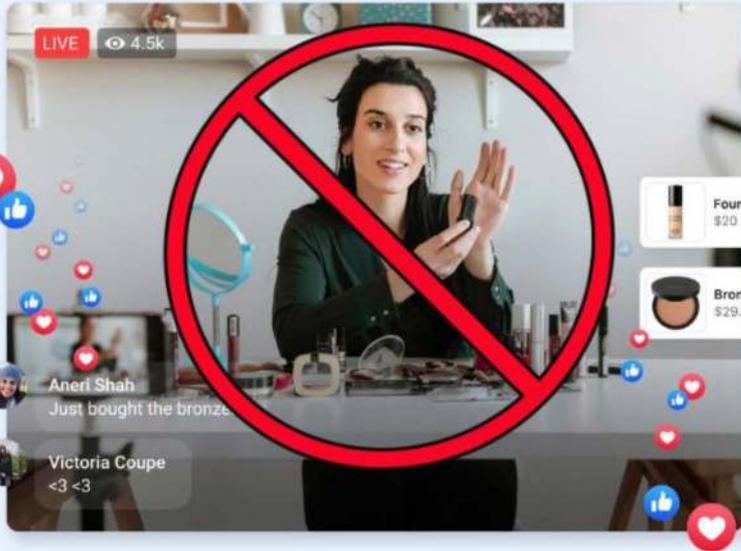
Las partes contrarias tendrán hasta el 21 de noviembre para presentar argumentos por escrito.



WITHIN



Facebook está cerrando su función de compras en vivo para centrarse en Reels.



"A medida que los consumidores se decantan por el vídeo de formato corto, nos centraremos en los Reels en Facebook e Instagram", ha dicho Meta, que anima ampliamente a los usuarios de sus redes sociales a difundir contenidos de vídeo de formato corto. ¿Es una demanda real de los usuarios o un cambio de hábitos forzado?

En la presentación de sus resultados trimestrales a finales de julio, Marc Zuckerberg declaró que el tiempo dedicado a los carretes había aumentado un 30% en comparación con el trimestre anterior. A largo plazo, Meta cuenta con que los vídeos cortos sean un motor de ingresos. Ya en 2022, la empresa cree que los anuncios en estos vídeos deberían aportar mil millones de dólares en ingresos.

Facebook suspende las compras en directo. Esta función dejará de estar disponible el 1 de octubre. La red social explica que quiere centrarse en los vídeos cortos, llamados Reels, que son populares entre los usuarios.

Se acabaron las compras en directo en Facebook. Meta anunció que dejará de utilizar esta función, que permite a los usuarios presentar y vender productos durante la emisión en directo de un vídeo. A partir del 1 de octubre ya no será posible organizar compras en directo en la red social.

En Instagram seguirá siendo posible utilizar Facebook Live para retransmitir eventos en directo, pero ya no será posible crear listas de productos ni etiquetarlos en los vídeos. Sin embargo, la función Live Shopping seguirá estando disponible en Instagram. Facebook había comenzado a desplegar la función en Tailandia en 2018 para abrir una nueva fuente de ingresos para los creadores de contenidos. Luego, la función se extendió más ampliamente en 2020.

Si bien la práctica de las compras en vivo ha crecido considerablemente en China, no parece que vaya a arraigar en otros países por el momento. TikTok, que también ha probado las compras en directo en Estados Unidos y Europa, ha anunciado que abandona sus planes.

En Instagram la compañía destaca sus algoritmos que empujan el contenido publicado por cuentas no seguidas por el usuario. Esto le permite distribuir ampliamente los Reels. El objetivo es más que duplicar el porcentaje de dicho contenido en las fuentes para 2023. En la actualidad, alrededor del 15% del contenido de los feeds de los usuarios de Facebook y un poco más en Instagram, es empujado por su algoritmo. Pero no está claro si este cambio atraerá a todos los usuarios.



mejora tu
experiencia



in

Auditorias,
 cursos y
Customer
Experience

Management
para Contact
Center.



mejoratuexperiencia.com

French Tech DeepNum20, el nuevo programa para deep tech.

Con French Tech DeepNum20, la Misión French Tech pretende apoyar a las start-ups que operan en sectores considerados prioritarios en el plan Francia 2030. Este nuevo programa, inspirado en el French Tech Green20 y el French Tech Agri20, abre las solicitudes para la primera promoción. Las solicitudes pueden presentarse hasta el 21 de septiembre.

Un programa para jóvenes, el objetivo son las empresas emergentes en los sectores de la nano electrónica, los chips electrónicos, la robótica, la nube, el 5G, la inteligencia artificial, las tecnologías cuánticas, la "ecología digital" y la ciberseguridad. Estos sectores se destacaron y se consideraron esenciales en la presentación del plan Francia 2030 que puso la tecnología profunda en el punto de mira.

A diferencia de los programas French Tech 120 y Next40, que reúnen a "start-ups con modelos de negocio establecidos, seleccionadas principalmente en función de criterios de rendimiento económico", estos programas adicionales "se centran en la selección de start-ups más jóvenes con proyectos disruptivos con un fuerte componente tecnológico", explica Louis

Fleuret, director adjunto de la Misión French Tech. Para solicitarlo la sede de la empresa debe estar situada en Francia y la empresa debe ser independiente lo que significa poseer al menos el 51% de su capital.

En un primer momento las candidaturas serán estudiadas por los equipos de la Misión French Tech, la Dirección General de Empresas y el Ministerio de Economía, Finanzas y Soberanía Industrial y Digital. A este nivel, "las aplicaciones de nueva creación se estudian a partir de un análisis del potencial real del mercado del carácter innovador de la tecnología de su potencial desarrollo y de su capacidad para aportar soluciones en respuesta a grandes retos, como la soberanía tecnológica o la transición ecológica", explica Louis Fleuret.

Tras un proceso de preselección "se invitará a entre 40 y 50 start-ups a una audición ante un jurado compuesto por personalidades de la investigación una gran empresa, una start-up emblemática, una incubadora y/o un fondo de inversión".

Siguiendo el modelo de los otros dos programas, las start-ups que se unan al French Tech DeepNum20 se beneficiarán de un programa de apoyo de un año. Esto incluye un acceso privilegiado a la red de corresponsales de French Tech creada para las empresas de nueva creación a las que se ha concedido la etiqueta French Tech 120. Estos corresponsales están presentes en unas sesenta administraciones y servicios públicos y permiten a las empresas de nueva creación encontrar rápidamente respuestas a sus preguntas o informar de los problemas encontrados. Las start-ups también se beneficiarán de la "integración en determinadas acciones de diplomacia económica y visibilidad". Al igual que los demás programas el objetivo es apoyar a las empresas de nueva creación y no financiarlas.



Gianluca Misuraca: Inteligencia Artificial requiere un nuevo contrato social para la era digital.

En entrevista con DPL News, Gianluca Misuraca, evalúa que la tecnología se puede utilizar para mejorar la calidad de vida de la población si se aprovechan los sistemas de "manera inteligente". También sopesó los riesgos de la IA e hizo recomendaciones para que los países aprovechen las oportunidades de la tecnología.

"El sector público tiene que, por definición, servir a los ciudadanos y en particular los que están en condiciones de desventajas. El uso de esta tecnología debería aprovecharse, por ejemplo, para servicios sociales o para ayudar al empleo de los ciudadanos".

Misuraca dice que los algoritmos se pueden usar para brindar un servicio proactivo y personalizado para saber qué trabajo sería mejor para cada persona y mejorar su empleabilidad, así como prevenir el fraude en los beneficios sociales.

El experto también estima que "una posible aplicación de la IA será realizar trabajos que el hombre hace porque está obligado, pero que no tiene gusto en hacerlo, o trabajos de rutina, muy pesados y peligrosos. Entonces el hombre puede estar allí para supervisar y controlar en caso de problemas", comentó.

"Por otro lado, hay personas desempleadas y por eso hay que buscar nuevas modalidades de distribución de los recursos. Esto necesita un nuevo contrato social de la era digital, un nuevo sistema fiscal, una nueva capacidad para organizar el trabajo", así como un sistema de seguridad social avanzado que permita esa flexibilidad del mundo del trabajo y un cambio en la forma en que funciona la sociedad.

Un factor muy conocido en relación con los algoritmos es el riesgo de discriminación a las mujeres y los negros, por ejemplo. "Aunque el algoritmo sea muy bueno, también puede generar discriminación si los datos no son de buena calidad", menciona Misuraca.

Cita el caso del Reino Unido, que utilizó un algoritmo para evaluar a los estudiantes que no pudieron rendir exámenes debido a la pandemia en 2020. El modelo favoreció a los estudiantes de escuelas privadas y áreas más ricas y perjudicó a los estudiantes de alto rendimiento de las escuelas públicas, incluso impidiendo que esos jóvenes ingresaran a ciertas universidades.

Misuraca explica que es necesario asegurar la buena calidad de los datos, asegurar que se coloquen principios éticos en la construcción del algoritmo –Ethics by Design– y que cuente con supervisión humana siempre que sea posible, para que las decisiones no sean completamente automatizadas.

También recomienda que los países establezcan reglas ciertas y claras para enfrentar las desigualdades entre las ciudades con alto desarrollo tecnológico y las regiones menos desarrolladas. Además de asegurar que los sistemas no favorezcan a grupos extremistas o sistemas autoritarios.

Puede ser cuestión de 20 ó 30 años antes de que tengamos sistemas efectivamente inteligentes, cree Misuraca. Y queda mucho camino por recorrer: "Necesitamos competencia, voluntad política, liderazgo, formación para entender y aprovechar la complejidad que hay en esto. También necesitamos decisiones innovadoras que cambien radicalmente las organizaciones y el sector público, que utilicen sistemas muy antiguos de decisión política y decisión pública".

*Gianluca Misuraca es fundador y vicepresidente de Inspiring Futures con responsabilidad en diplomacia tecnológica y gobernanza digital, director del máster AI4GOV y líder de InTouchAI.eu, grupo de apoyo de la Comisión Europea.

Google Cloud cancelará su servicio IoT en 2023.

De acuerdo con un comunicado oficial de la principal subsidiaria de Alphabet, Google Cloud se despide de su servicio IoT Core. Garantiza a sus clientes un año para poder cambiarse a un socio para administrar sus dispositivos conectados IoT. De esta forma, el servicio "se retirará" el próximo 16 de agosto de 2023.

El servicio IoT Core fue lanzado por Google en 2017, aunque no fue hasta un año más tarde cuando los usuarios de Google Cloud pudieron disfrutar del 100% de su disponibilidad. En este contexto cabe mencionar que IoT Core se corresponde con una plataforma para administrar dispositivos conectados al denominado Internet de las cosas.

Luego de su debut, Google aseguró que estaba diseñado para acometer implementaciones empresariales y de ciudades inteligentes en industrias como servicios públicos, transporte, petróleo y gas. Además de permitir la gestión de dispositivos, IoT Core permitió a los usuarios tamizar y analizar los datos generados por estos endpoint, trabajando en conjunto con otros servicios de Google Cloud.

Sin embargo, ahora, sus aspiraciones y aplicaciones parecen estar condenadas al olvido.

A pesar de que la cantidad de dispositivos IoT en el mercado está creciendo rápidamente y se espera que aumente de 12.200 millones el año pasado a 27.000 millones en 2025, según una investigación de IoT Analytics, Google ha decidido cerrar la puerta a un servicio con una probada proyección de futuro.

Hasta el momento, la única explicación a las diversas preguntas que genera la medida ha sido escueta: "Desde el lanzamiento de IoT Core, ha quedado claro que las necesidades de nuestros clientes podrían ser mejor atendidas por nuestra red de socios que se especializan en aplicaciones y servicios de IoT", aseguró un portavoz del sello estadounidense. "Hemos trabajado mucho para brindarles a los clientes opciones de migración y soluciones alternativas, y estamos brindando una pista de un año antes de que se suspenda IoT Core", concluyó.

Así, preguntas como ¿Considera Google que la viabilidad fructífera del mercado IoT pueda estancarse? ¿Tiene que ver esta operación con sus crecientes pérdidas en la división en la nube? Seguirán esperando por una explicación más amplia.



Cloud IoT Core



Google Cloud

India: Millonaria subasta de 5G.

La India recaudó 19.000 millones de dólares en la licitación 5G que finalizó hace pocas semanas. Es el proceso más impactante en términos económicos, pues es el monto que desembolsarán cuatro operadoras de telecomunicaciones para quedarse con el 71% de 72 GHz de espectro puestos a disposición.

Barthi Airtel, la multinacional india de las telecomunicaciones, se hizo de espectro en las bandas de 3.5 GHz y de 26 GHz, y reforzó su participación en las bandas medias.

Para ello, aportó 5.400 millones de dólares. Pero no fue el principal comprador de espectro. Ese rol quedó para Reliance Jio Infocomm, la operadora que cuenta entre sus accionistas a Google y Meta, que ofertó 11.900 millones de dólares.

El tablero se completó con Vodafone Idea que pagó 2.400 millones de dólares por las frecuencias adquiridas, mientras Adani Enterprises, un nuevo jugador del mercado, ofreció 27 millones de dólares para brindar servicios 5G privados. Este último punto fue verdaderamente polémico en el marco del proceso.

El resultado del proceso fue considerado exitoso por la industria. A tal punto que, para Kantipudi Pradeepthi, analista de investigación de telecomunicaciones de

GlobalData, el gasto total de 19.000 millones de dólares es un resultado «alentador» y muestra que el sector de las telecomunicaciones está «listo para la expansión y el lanzamiento del servicio 5G», expresó en un comunicado.

Y agregó que este espectro es "crucial para que las empresas de telecomunicaciones indias impulsen el crecimiento de sus ingresos al ofrecer servicios de red inalámbrica de ultra alta velocidad".

La expectativa inicial es que la mayoría de las compañías comenzaran a ofrecer el servicio en octubre próximo.

Por su parte, Gopal Vittal, director ejecutivo de Airtel, explicó que la apuesta por la quinta generación móvil forma parte de "una estrategia deliberada para comprar los mejores activos de espectro a un precio sustancialmente más bajo en comparación con nuestra competencia".

La operadora informó que los proveedores de su red 5G serán Samsung, Nokia y Ericsson. Para la coreana será uno de los despliegues más importantes de los que participe hasta ahora, luego de haberse convertido, meses atrás, en la proveedora del equipamiento de la red de la canadiense Telus.



Inequidad digital en Estados Unidos.

Microsoft ha lanzado un nuevo panel de datos de equidad digital para ayudar a crear una mejor comprensión de las brechas de oportunidades económicas en pueblos, ciudades y vecindarios de los Estados Unidos. La herramienta fue desarrollada por el director de ciencia de datos, Juan Lavista Ferres, y Microsoft AI for Good Lab, agregando datos públicos de la Oficina del Censo, la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC, por sus siglas en inglés), BroadbandNow y los propios datos de uso de banda ancha de Microsoft.

Va de censo por tramo censal, para examinar 20 indicadores diferentes de equidad digital, como acceso a banda ancha, uso, educación y tasas de pobreza, para crear una de las imágenes más completas de equidad digital en estas áreas hasta la fecha.

La equidad digital (acceso a Internet asequible, dispositivos asequibles y habilidades digitales) es la base para el empoderamiento, la transformación digital y la oportunidad económica.

Con la pandemia estar conectado de manera digital, ya sea a través de banda ancha o internet móvil, es una necesidad fundamental para todos los ciudadanos, y no solo para la escuela y el trabajo.

Un ejemplo es el condado de Ferry, Washington, por ejemplo, donde la FCC afirma que sólo el 0.4% de los hogares carecen de

acceso a banda ancha, lo que en sí mismo brinda una perspectiva brillante de la oportunidad digital del condado. Pero, el tablero muestra que el 97% del condado no usa Internet a velocidades de banda ancha. Además, más de un tercio de los hogares no tienen una computadora de escritorio o portátil para usar la banda ancha disponible para ellos.

La brecha digital no solo se siente en las áreas rurales, sino que también afecta a las ciudades. En el condado de Los Ángeles, más de una cuarta parte de los residentes no usan Internet a velocidades de banda ancha y cerca de uno de cada cinco hogares carece de una computadora de escritorio o portátil, lo que excluye a millones del mundo digital.

Invertir en infraestructura de banda ancha da como resultado importantes beneficios sociales, desde tasas de formación de nuevas empresas hasta tasas de desempleo más bajas. Microsoft espera que este tablero empodere a los formuladores de políticas para implementar programas que fomenten oportunidades económicas sustentables e inclusivas y cumplan con esta necesidad fundamental de cerrar la brecha digital. Es vital que los estados utilicen los mejores datos disponibles para realizar inversiones específicas que se traduzcan en un verdadero progreso a largo plazo; de lo contrario, cada vez más personas se quedarán en el lado equivocado de las vías digitales.



LG logra los mayores ingresos de su historia en el segundo trimestre de 2022.

LG Electronics Inc. (LG) reportó sus ingresos más altos en el segundo trimestre, reflejando fuertes ventas de electrodomésticos LG en regiones clave y un crecimiento rentable en el negocio de componentes automotrices de LG a medida que la industria automotriz global se recupera.

LG reportó ingresos de KRW 19,5 billones en el segundo trimestre de 2022, un 15 % más que en el mismo trimestre del año anterior. La ganancia operativa del segundo trimestre fue de KRW 792,2 mil millones, un 12 % menos que el primer trimestre del año anterior, en gran parte debido a los desafíos de la cadena de suministro y al aumento de los costos de logística.

Teniendo en cuenta el impacto comercial relacionado con la evolución de la pandemia y las condiciones económicas, LG está aprovechando su cartera comercial integral, expandiendo sus ventas de productos de gama alta a productos de mercado masivo y desarrollando sectores de empresa a empresa, como autopartes.

LG Home Appliance & Air Solution Company reportó ingresos de KRW 8,07 billones en el segundo trimestre. Esta es la primera vez en la historia de LG que una sola unidad comercial superó los KRW 8 billones en ingresos trimestrales.

El beneficio operativo ascendió a KRW 432,2 mil millones. Los ingresos aumentaron 18% con

respecto al segundo trimestre del año anterior, principalmente debido a mayores ventas de electrodomésticos de alta gama y nuevas categorías como productos de higiene que utilizan tecnología de vapor en regiones clave de América del Norte y América Latina. La unidad de negocios planea aprovechar su impulso mejorando la competitividad de los productos de alta gama y fortaleciendo su línea de productos masivos.

LG Home Entertainment Company registró ingresos de KRW 3,46 billones en el segundo trimestre con una pérdida operativa de KRW 18,9 mil millones que reflejan mayores inversiones en marketing en respuesta a la intensificación de las condiciones del mercado. La estrategia de entretenimiento en el hogar de LG se centrará en la gestión eficaz de los gastos de marketing y el crecimiento del segmento de TV premium, especialmente durante las temporadas altas, incluida la Copa Mundial de la FIFA y las vacaciones.

LG Vehicle component Solutions Company logró ingresos de KRW 2,03 billones en el segundo trimestre, un aumento del 19 % en comparación con el mismo período de 2021, lo que permitió que la unidad comercial fuera rentable por primera vez. Las ventas significativamente más altas fueron impulsadas por la respuesta proactiva de LG al aumento de la demanda de los fabricantes de automóviles a través de una gestión eficaz de la cadena de suministro.



Los chatbots serán el principal canal de servicio al cliente en 2027.

Aunque la inversión en chatbots se incrementa, persiste el bajo retorno de la misma y otros retos de esta herramienta que será el principal canal de atención al cliente para la cuarta parte de las organizaciones en 2027, de acuerdo con Gartner.

La encuesta de Gartner sobre servicio y soporte al cliente (CSS) de 50 entrevistados realizada online en enero y febrero de 2022, ha revelado que el 54% de los responsables preguntados está utilizando algún tipo de chatbot, VCA u otra plataforma de Inteligencia Artificial conversacional para aplicaciones de cara al cliente.

En palabras de Uma Challa, Analista Director Senior en la práctica de Servicio y Soporte al Cliente de Gartner: "los chatbots y los asistentes virtuales de clientes (VCAs) han evolucionado durante la última década hasta convertirse en un componente tecnológico crítico de la estrategia de una organización de servicios" y añadió que "cuando se diseñan correctamente, los chatbots pueden mejorar la experiencia del cliente e impulsar la emoción positiva del mismo a un coste menor que las interacciones en vivo".

La Ejecutiva también explicó cómo los líderes de CSS tienen una perspectiva futura positiva para los chatbots, pero luchan por identificar métricas procesables, lo que minimiza su capacidad para impulsar la evolución y expansión de estas herramientas, y limita su ROI. Según Challa, "comparar las métricas de rendimiento del chatbot en una organización con la de sus iguales no es efectivo y puede ser engañoso, porque el tipo de chatbot, el diseño y la complejidad varían

ampliamente según la organización".

Según Gartner, los líderes de CSS que buscan desplegar y medir eficazmente el rendimiento del chatbot como parte de sus estrategias de canales de servicio y soporte deben seguir las siguientes recomendaciones:



Crear una estrategia de despliegue de chatbot adecuada basada en los casos de uso y la complejidad de las interacciones de servicio. Planificar con antelación y tener en cuenta todas las dependencias para garantizar la disponibilidad de los recursos necesarios.

Aumentar la contención del cliente y reducir su esfuerzo mejorando la usabilidad del chatbot.

Identificar las métricas más relevantes del chatbot (por ejemplo, tasa de finalización de objetivos, tasa de abandono, pasos de la conversación, tiempo de gestión, etc.) en función del contexto único de la organización.

Adaptar las métricas a su nivel de rendimiento deseado del chatbot, o línea de base, teniendo en cuenta el diseño y la complejidad del chatbot.

Establecer una cadencia para revisar las métricas del chatbot con respecto a la línea de base establecida para obtener información sobre los puntos fuertes y priorizar las oportunidades.

Los robots de Google

Google ha desarrollado robots -basados en inteligencia artificial- que respondan de manera más eficiente a las peticiones humanas.

Se trata de conjugar la comprensión del lenguaje de la inteligencia artificial (IA) y la robótica para crear un robot que sea capaz de entender las órdenes humanas. Una tarea en la que se enfocan desde el año 2019 con el fin de desarrollar robots que puedan desempeñar tareas cotidianas.

Su objetivo más reciente pasa por ayudar a las personas a comunicarse mejor con los robots a través de la voz o el texto y permitir a estos ejecutar tareas complejas con una mejor comprensión del lenguaje natural.

Un proyecto impulsado por la compañía Everyday Robots junto a Google Research. La iniciativa está dando sus primeros pasos, los robots ya han experimentado una última actualización basada en una mejor comprensión del lenguaje gracias al modelo de lenguaje grande (LLM) PaLM de Google.

Desde las oficinas de Google en Mountain View, explican: "Es la primera implementación que utiliza un modelo de lenguaje a gran escala para planificar un robot real. El nuevo proyecto debería ayudar a las personas a comunicarse mejor con los robots".

En un encuentro con la prensa en su laboratorio de robótica en California, Estados Unidos, Google mostró a los presentes la combinación de elementos de robótica física con las habilidades y comprensión de los chatbots virtuales. Lo ha hecho, además, haciendo uso de uno de estos robots como camareros, para buscar todo tipo de alimentos y ofrecérselos a los ingenieros de la compañía. Así, aunque el robot no puede acometer más que una docena de acciones simples, abre la puerta a un nuevo paso en la dirección correcta respecto a la inteligencia artificial para darle una nueva utilidad a los robots multipropósito.



La demostración responde a cómo necesitan reaccionar estos robots ante una orden, sin darles más indicaciones. La clave consiste en que al realizar los comandos pertinentes para que estos robots realicen sus tareas, no se programó ningún código para saber qué hacer en respuesta a las órdenes de los ingenieros. Y es que el software de control de estos robots había aprendido a traducir una frase hablada por una persona en una secuencia de acciones físicas para llevar a cabo dicha tarea.

Lo que busca conseguir Google no es solo reducir al mínimo necesario la interacción con estos robots para que estos realicen tareas complejas, sino que la propia interacción con los humanos sea posible en entornos complejos. Para ello, aseguran los investigadores, han estado introduciendo grandes cantidades de texto de documentos físicos y digitales en modelos de aprendizaje automático específicos. Sin embargo por el momento, por supuesto, esto conlleva limitaciones. Pese al poder de PaLM, no se sabe si este sistema sería capaz de entender con fluidez oraciones o comandos muy fluidos, a diferencia de cómo lo hace con comandos simples. Según Brian Ichter, científico investigador de Google, este proyecto podría permitir llegar a métodos para construir modelos de lenguaje con una mejor comprensión de la realidad.



Mac y Apple Watch se fabricarán en Vietnam.

Apple planea trasladar de China a Vietnam parte de producción del Apple Watch y la MacBook Pro.

Así, relojes inteligentes Apple Watch y computadoras portátiles MacBook Pro, formarán parte de un movimiento que sigue una tendencia general de los últimos años de trasladar parte de su producción de China a este país asiático.

Según el diario Asia Nikkei, la compañía china Luxshare Precision y la taiwanesa Foxconn comenzaron la fabricación de prueba del Apple Watch en una fábrica del norte de Vietnam con la intención de trasladar por primera vez parte de su producción fuera de China.

Por otro lado, Apple también solicitó a sus proveedores que inicien una línea de producción de prueba para las MacBook Pro en Vietnam, pero el traslado de la fabricación a gran escala se ha ralentizado por problemas ligados a la pandemia y a la complejidad de las cadenas de suministro necesarias.

Estas decisiones siguen a otras de Apple en la misma dirección en los últimos años, en que Vietnam se ha convertido en su segundo centro de producción por detrás de China, con la fabricación de productos como las iPad o los AirPods.

Los AirPods fueron el primer producto cuya producción se trasladó a Vietnam, poco antes del inicio de la pandemia, siguiendo los pasos de otras empresas estadounidenses ante los aranceles impuestos por la Administración de Donald Trump sobre las importaciones chinas.

Hasta el momento, la Administración Biden no ha cambiado las tasas de importación sobre productos chinos, lo que unido al menor costo de la mano de obra en Vietnam explica que continúen los traslados.

Se espera que esta tendencia continúe dada la complejidad de las relaciones entre Estados Unidos y China.



Mercado global de apps móviles crecerá 6%.

El mercado global de las aplicaciones móviles crecerá 6% en 2022, lo cual constituye una disminución después de haber aumentado en los últimos dos años, en parte debido a la pandemia, de acuerdo con datos de Statista.

De esta forma, se estima un crecimiento de solo 5,7% para el presente año. En comparación, el mercado global de aplicaciones creció un 25,7% en 2021.

En cuanto a ingresos, los cálculos apuntan a unos 420.7 mil millones de dólares, y se espera que la mayoría provengan de la publicidad.

Las apps móviles generarán 214.900 millones de dólares en publicidad, lo que representa el 51% de los ingresos totales.

Las compras dentro de la aplicación aportarán 200,6 mil millones en ingresos, mientras que los ingresos de las aplicaciones de paga deberían representar solo 5,23 mil millones.

Cabe señalar que la mayor parte de los ingresos de las aplicaciones de pago provienen de los juegos.

Los ingresos anuales de los mercados de aplicaciones móviles fueron de solo 215,86 mil millones, por lo tanto, el tamaño del mercado casi se ha duplicado en cuatro años.

En 2019, los ingresos anuales aumentaron a 253.020 millones de dólares, lo que indica un crecimiento del 17%.

Sin embargo, el verdadero impulso se produjo en 2020, cuando el mercado creció un 25% y los ingresos anuales ascendieron a 316.600 millones de dólares. El mercado mantuvo la tasa de crecimiento en 2021, ya que creció un 25,7% más, con 397.940 millones de dólares en ingresos. Sin embargo, se espera que la tasa de crecimiento anual baje a 5,7% en 2022. Según las proyecciones de Statista, el mercado de aplicaciones móviles crecerá de 420,73 mil millones en 2022 a 542,89 mil millones en 2026.

Estas cifras representan un crecimiento de solo el 29% en cuatro años. En comparación, el mercado creció un 95% entre 2018 y 2022.

Meta busca mejorar privacidad y seguridad.

Meta pide a expertos en privacidad, seguridad y moderación de contenido sus comentarios directos sobre cómo debería abordar las "malas experiencias" en sus plataformas, con una mirada puesta en el metaverso.

Meta aún debe de resolver los problemas que tiene en cuanto a moderación de contenido, privacidad y recopilación de datos personales de los usuarios que usan sus servicios diariamente.

En un documento técnico publicado por Meta, la empresa detalla algunos casos sobre cómo utiliza los datos que proporcionan las personas que usan Facebook, Instagram, WhatsApp y Messenger, para "identificar, eliminar y evitar ciertas experiencias en línea" que considera son un peligro para la seguridad y privacidad de su comunidad.

Los datos que utiliza Meta con fines de integridad incluyen metadatos como la ubicación de una foto o la fecha en que se creó un archivo; información sobre el dispositivo o conexión de red, como el sistema operativo, dirección IP o velocidad de conexión; información sobre las personas, las cuentas, los hashtags y los grupos de Facebook, páginas con las que está conectado y cómo interactúa el usuario a través de estas plataformas.

Meta argumenta que su objetivo es ilustrar los escenarios complejos a los que se enfrenta para proteger a las personas, y señala que el uso que hace de los datos personales se basa en el contexto de cada caso para aplicar sus diferentes políticas de moderación y eliminación de contenido.

Por ejemplo, en el caso de la reducción del discurso de odio, menciona que se enfoca en detectar piezas de contenido, ya sea texto o imágenes de odio, previamente confirmado, en lugar de centrarse en detectar a personas, lo que resultaría en un sesgo de precisión y equidad.

Meta dice que entrena a sus modelos de Aprendizaje Automático con el contenido infractor, con el objetivo de limitar la cantidad de datos personales que recopilan estas herramientas sobre las personas que lo publicaron originalmente.

Considera que este enfoque en el diseño promueve una mayor seguridad y confianza a la hora de automatizar la detección de discurso de odio. También señala que cuando el sistema no está seguro a la hora de etiquetar un contenido, Facebook opta por reducir la visibilidad hasta que pueda ser revisado por un moderador humano.

Otros de los casos que aborda en el documento es el procesamiento automatizado de imágenes con desnudez; la verificación de identidad; cómo evita que los infractores graves abran nuevas cuentas; y la protección de las personas que pueden enfrentar amenazas en tiempos de crisis como en los conflictos militares en Afganistán y Ucrania.

Finalmente, Meta menciona en el documento que a medida que construya el metaverso estos desafíos pueden crecer, escalar e incluso verse muy diferentes con las tecnologías emergentes y avances en Inteligencia Artificial y Realidad Virtual.

Nokia habilitará conexión 5G directa del espacio al celular.

Nokia ha firmado un acuerdo 5G de cinco años con AST SpaceMobile, la compañía que construye la primera y única red de banda ancha celular basada en el espacio accesible directamente por dispositivos móviles con estándar 4G ó 5G, para proveer su tecnología de acceso por radio.

Nokia y AST SpaceMobile colaborarán para lograr su ambición conjunta de expandir la cobertura universal y conectar comunidades desatendidas en todo el mundo.

El equipo Airscale Single RAN tiene como objetivo permitir que AST SpaceMobile brinde servicios móviles a suscriptores nuevos y existentes en regiones que actualmente no cuentan con redes de comunicación terrestre. Esto incluye la conexión de dispositivos a nivel mundial en tierra, en el mar o en el aire.

Nokia proporcionará equipos de su cartera integral de AirScale de bajo consumo de energía, incluidas sus estaciones base AirScale alimentadas por su última generación de conjuntos de chips ReefShark System-on-Chip (SoC) de Nokia.

AST SpaceMobile se beneficiará de las tarjetas enchufables de banda base modular de Nokia que agregan capacidad donde se necesita, al ofrecer flexibilidad y eficiencia.

Nokia también proporcionará su solución NetAct para la gestión de red y las operaciones diarias de red, así como servicios de optimización y soporte técnico.

El lanzamiento del satélite de prueba BlueWalker 3 de AST SpaceMobile a finales de este año dará inicio a las pruebas globales con operadores de redes móviles en seis continentes.

AST SpaceMobile: conexión móvil directa desde el espacio

La misión de AST SpaceMobile es eliminar las brechas de conectividad que enfrentan más de 5

mil millones de suscriptores móviles en todo el mundo y llevar banda ancha celular a alrededor de la mitad de la población mundial que permanece desconectada.

Su enfoque significa que los suscriptores fuera del alcance de la cobertura celular podrían tener acceso a velocidades de banda ancha sin tener que invertir en hardware especializado y poder viajar de redes terrestres a redes especializadas por primera vez.

A través de sus relaciones con operadores de redes móviles, AST SpaceMobile ha celebrado acuerdos y entendimientos con operadores de redes móviles que, en conjunto, dan servicios a más de mil 800 millones de clientes de telefonía celular.





Razones para apostar por los contact centers basados en la nube.

De acuerdo con NFON, el mercado de sistemas de telefonía en la nube está creciendo constantemente. De 2017 a 2022, las extensiones en la nube aumentarán de 13 millones a 26 millones en Europa. Esto debido a su facilidad de uso, independencia total y fiabilidad de los sistemas de telefonía en la nube.

Veamos algunas de las razones para apostar por los Contact Centers basados en la nube:

Ofrecen un entorno actualizado: las soluciones de contact center alojadas en la nube están en constante evolución y reciben continuamente mejoras de rendimiento en sus motores de enrutamiento inteligente y capacidades de marcación predictiva de tecnologías como la Inteligencia Artificial y análisis de voz/texto. Además, cuentan con las últimas tecnologías como la automatización, la IA conversacional o el aprendizaje automático sin necesidad de invertir en infraestructura. De acuerdo con AVANT, el 51% de los responsables se está planteando invertir en un nuevo sistema de call center, precisamente porque su configuración actual carece de funcionalidad.

Optimizan los flujos de trabajo: La pandemia ha acelerado la adopción de un modelo híbrido que combine el trabajo presencial y el teletrabajo, y las organizaciones necesitan comunicarse constantemente y contar con infinidad de documentación en un mismo espacio al que se puedan conectar sus empleados desde cualquier momento y lugar. Así, la nube es un elemento clave que también mejora la experiencia del empleado en la propia compañía, ya que dispone de toda la información y datos en remoto de forma sencilla.

Disminución de costos: Con el modelo CaaS basado en la nube, las empresas eligen los

planes de precio que más les convengan en función de sus necesidades. No existen costos asociados a la gestión y mantenimiento de hardware, no se requiere de personal propio para su funcionamiento, pues las soluciones en cloud siempre están actualizadas con las últimas novedades del mercado. El proveedor es el único encargado del mantenimiento, instalación y disponibilidad del sistema, lo cual significa que el cliente no tiene que invertir más presupuesto en infraestructura.

Planificación de la experiencia de cliente: La nube brinda una experiencia omnicanal completa al proporcionar acceso a todos los canales (chatbots, llamadas, emails, sitio web...) desde un mismo punto y desde cualquier lugar. La capacidad analítica del cloud es superior al sistema convencional, logrando que se recoja una mayor cantidad de datos sobre el cliente, lo que ayudará a los agentes a dar información más precisa en la gestión, así como a aportar un mayor valor añadido.

Servicio flexible y personalizable: Al contar con un contact center en la nube los recursos del sistema se pueden personalizar y ajustar en base a la realidad de cada empresa. Así, la nube ofrece una mayor agilidad empresarial, ya que las empresas tienen una mejor capacidad para reaccionar ante cambios geográficos o de personal. En definitiva, la empresa se puede amoldar más fácilmente a un nuevo escenario sin requerir mucho esfuerzo.

VoiPer: Software para Call Center.

voiper

LA POTENCIA DE LA VOZ IP DE CALIDAD

El software de call center en la nube de VoiPer ha sido desarrollado con la última tecnología para que las empresas puedan profesionalizar su servicio de atención al cliente.

Responder a las consultas telefónicas de todos los clientes es un reto para los trabajadores de este servicio. Por eso, una de las mejores soluciones es la incorporación del software de call center, ya que permite aumentar la productividad del equipo y mejorar el control de la central de llamadas.

La herramienta desarrollada por VoiPer, cuenta con automarcador que incorpora un panel de informes que controla toda la actividad de la central de llamadas. Además, ofrece la posibilidad de realizar un monitoreo del trabajo de los agentes, pudiendo intervenir en sus comunicaciones.

Utiliza tecnología webRTC, lo que permite encriptar las llamadas para que sean completamente seguras. Otro aspecto a destacar de VoiPer es que la compañía pone a disposición un equipo de soporte para solucionar cualquier incidencia que ocurra al utilizar la herramienta.

Entre las distintas funciones de esta alternativa en la nube, destaca la posibilidad de gestionar diferentes tipos de campañas telefónicas de forma efectiva, intuitiva y eficiente, ya sea inbound, outbound preview, outbound IVR blasting o outbound predictivo.

Por otro lado, el automarcador predictivo también permite generar informes de productividad para garantizar que la productividad de la central telefónica se controla de manera efectiva.

Otra de las ventajas que ofrece el software de call center de VoiPer es que permite asignar más de un formulario por campaña y también ofrece la posibilidad de descargarlos como si fueran informes.

Sin duda, constituye una opción óptima para empresas de todos los tamaños a la hora de establecer un mejor vínculo con sus clientes, ya que permite optimizar la comunicación empresarial de forma eficiente.

Contar con un buen servicio de atención al cliente es un pilar fundamental para cualquier empresa. Cuanto mayor sea esta, más posibilidades habrá de lograr la fidelidad de los consumidores y conseguir que recomienden el producto que ofrece la empresa.



Argentina: Provincia del Chaco llegará a los 8 mil empleados en el sector **Call Center**.

El gobernador de la provincia de Chaco, en Argentina, anunció que en el marco del décimo aniversario del Grupo Konecta en esa localidad, se incorporarán 500 trabajadores.

Con el anuncio, Chaco llegará a los 8.000 empleos en el sector de call center, posicionando a la provincia entre las tres primeras del país. Esto es posible además gracias a diferentes incentivos que ofrece el Gobierno, como el programa de inserción laboral "Empleo en Call Centers", con el que el Estado puede aportar hasta el 35% del salario de cada trabajador.

En palabras del gobernador Jorge Capitanich: "Estamos contentos porque es muy bueno celebrar diez años y seguir generando empleo formal privado en la provincia. Empleo registrado, con aportes y contribuciones, que fortalece el sistema de seguridad social".

Y agregó: "es un día trascendental donde se celebra un año más en que, a través de políticas públicas, se radicó en la provincia una firma que emplea a un total de 3.550 personas y que invirtió en el Chaco un total de 5 millones de dólares (...) Konecta generó en estos 10 años un proceso de inversión y de arraigo, tanto de profesionales como de jóvenes chaqueños y chaqueñas, muy necesarios en nuestra provincia".

El staff gerencial está integrado por chaqueños con una edad promedio de 24 años, de los cuales el 75% son mujeres.

Hasta el año 2010, la provincia no contaba con empresas que brinden servicios de call center y hoy Konecta es la que más trabajadores privados formales tiene en Chaco. "El Gobierno provincial, junto a la Cámara Argentina de Centros de Contacto (CACC), diseñó e implementó un esquema de beneficios fiscales e incentivos para la incorporación de nuevos trabajadores. Fue ese esquema el que permitió que Chaco sea la tercera provincia con más empleos en el sector", destacó el ministro Sebastián Lifton.

El subsecretario de Empleo, Lucas Cepeda expone que actualmente el conjunto de Call Center en Chaco inyectan en la economía provincial más de 522 millones de pesos por mes en salarios.

El CEO de Konecta, Ivan Morero, consideró por su parte que "el volumen de las operaciones en la provincia dan cuenta de su importancia y de la calidad de su capital humano" y que eso "demuestra que la articulación de esfuerzos entre el sector público y el privado resulta en experiencias positivas".

Por su parte, García destacó el crecimiento de la multinacional tecnológica española líder y referente en la prestación de soluciones integrales de Customer Experience. "Este año la firma volcó a la economía local \$4.800 millones en salario neto. Es un monto muy grande que viene de otras partes del país para impactar positivamente en la economía chaqueña", finalizó.



Brasil: Antenas instaladas para 5G superan el mínimo exigido.

El Grupo de Acompañamiento a la Implementación de Soluciones para los Problemas de Interferencias en la banda de 3,625 a 3,700 MHz (Gaispi), aprobó la liberación de la banda de 3.5 GHz para activar 5G Standalone (SA o independiente) en las capitales brasileñas de Porto Alegre, João Pessoa y Belo Horizonte.

La información fue confirmada por la Agencia Nacional de Telecomunicaciones (Anatel).

Los formatos de pago serán entregados a los operadores –cada estación de radio base (ERB) cuesta aproximadamente mil 300 millones de reales. Una vez liquidado el pago, se generarán las licencias para autorizar el uso de la banda y las empresas podrán activar la señal 5G en estas capitales.

La liberación de la banda de 3.5 GHz por parte del Gaispi no implica la activación del 5G de forma automática. Según el Aviso 5G, Siga Antenado (la entidad que desocupa la frecuencia) necesita despejar la banda de todas las capitales brasileñas, mientras que los operadores tienen hasta el 29 de septiembre para activar la tecnología en estas ciudades.

El consejero, quien también es presidente del Gaispi, dijo que Siga Antenado ya está trabajando en las capitales de São Paulo, Río de Janeiro, Curitiba, Goiânia y Salvador, pero aún no hay previsión de cuándo esas ciudades tendrán activada la banda. Esto depende de cuántos filtros para estaciones satelitales profesionales y kits para antenas de TV satelital ya se hayan entregado a la entidad, además del reemplazo efectivo de filtros y antenas.

Vinicius Caram, superintendente de Otorgamiento y Recursos para la Provisión de la Agencia, detalló que los operadores Claro, TIM y Vivo debieron instalar más filtros en las



estaciones satelitales profesionales de lo previsto para evitar interferencias, pero "dentro de lo esperado".

"Se instalaron 98 filtros en Belo Horizonte, 74 en Porto Alegre y 57 en João Pessoa", comentó Caram. También detalló que, en relación a las ERBs registradas, hubo 50 en João Pessoa (66% más que el mínimo exigido), en Porto Alegre fueron 103 (80% por encima del mínimo) y en Belo Horizonte, 157 (63% más del mínimo).

A pesar del lanzamiento por encima de lo obligatorio, es necesario considerar que sólo los usuarios que cuenten con smartphones compatibles tendrán acceso a 5G SA. En el caso de Belo Horizonte, por ejemplo, Caram estima que la cobertura 5G SA será de aproximadamente 3% en este momento inicial.

"Actualmente tenemos alrededor del 5 por ciento de la base de usuarios con terminales compatibles e, incluso si los operadores activan más [ERBs] que el mínimo requerido, todavía representa menos del 15 por ciento del total. Entonces tendrá cobertura 5G SA limitada a alrededor del 3 por ciento de la capital [de Belo Horizonte]".

Chile: Codelco optimiza extracción de cobre con Inteligencia Artificial.

Codelco, el mayor productor de cobre del mundo y proveedor estatal de Chile, recurre a la inteligencia artificial para extraer más cobre de minas antiguas.

Están utilizando inteligencia artificial para extraer más cobre de sus antiguas minas chilenas, ya que los proveedores de metal buscan aumentar la eficiencia en medio de la escasez de nuevos dispositivos y la creciente demanda.

Al luchar contra el aumento de los costos y el creciente escrutinio ambiental, Codelco introdujo un centro de datos digital en 2020, que utiliza el aprendizaje automático.

La plataforma está agregando alrededor de 8.000 toneladas métricas en su mina Chuquicamata, de un siglo de antigüedad, lo que equivale a 80 millones de dólares de ganancias anuales, de acuerdo a lo expresado por la empresa a través de un comunicado.

Los sistemas de aprendizaje automático utilizan un flujo de datos sobre el mineral extraído para optimizar el procesamiento, mediante, por ejemplo, el uso de mezclas.

Ahora, Codelco buscará introducir sistemas de Inteligencia Artificial en otras operaciones.

Las empresas mineras de todo el mundo están recurriendo a nuevas tecnologías para extraer más de las operaciones actuales, a medida que los nuevos depósitos se vuelven más caros y difíciles de encontrar y desarrollar.

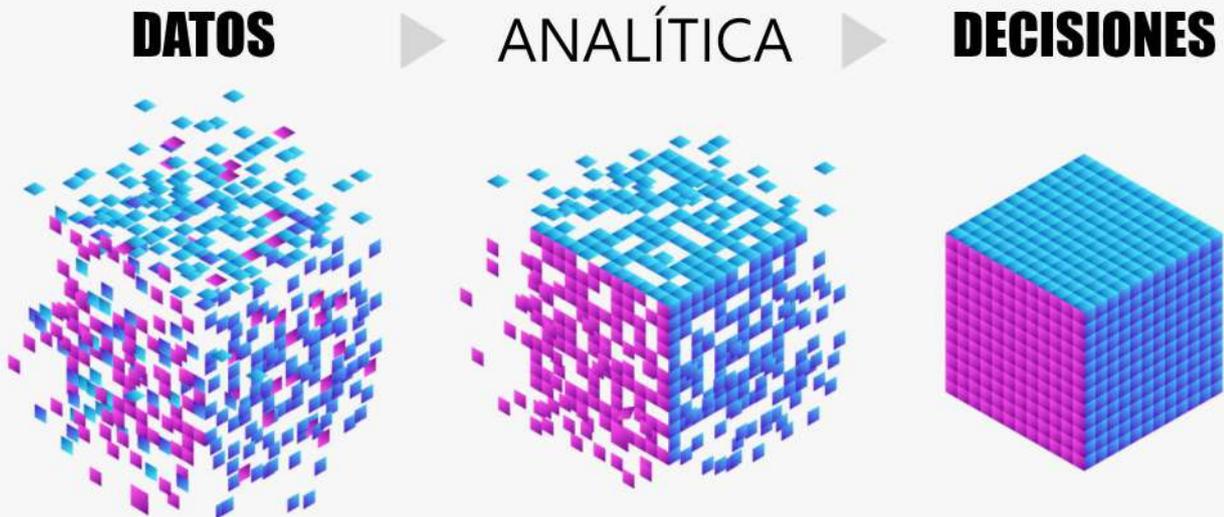
La lucha por aumentar la producción ocurre cuando se espera que aumente la demanda del metal para cableado, junto con la transición de los combustibles fósiles. Si bien Chile tiene las mayores reservas de cobre, la calidad del mineral ha ido cayendo constantemente.

De lo anterior se desprende que las minas necesitan mover más rocas para producir la misma cantidad, lo que eleva los costos. Las restricciones de agua y las protestas laborales también han sofocado la producción en los últimos años.

Codelco registró una caída de producción de 9.3% en el último trimestre respecto del año anterior.



Chile: Decisiones basadas en analítica de datos.



La promoción de una cultura empresarial basada en un equipo humano alfabetizado en datos, como fundamento de la toma de decisiones y mediante herramientas y casos de aplicación concretos, es el objetivo de Data Literacy Project, una academia de gestión empresarial basada en el tratamiento de información estratégica para cada organización.

El objetivo es que todas las personas de una organización sean capaces de leer, entender, trabajar con, argumentar y comunicar sus decisiones basadas en datos. Esto les permitirá tener la certeza de ir en la dirección correcta, independiente de su ámbito de acción: estratégico, táctico u operativo.

Esta iniciativa comenzó a implementarse en Chile, gracias a que la consultora UpSociative es el único Centro de Entrenamiento Oficial que Qlik tiene en el país austral, esto es, con certificación Authorized Qlik Curriculum.

En palabras de Vivien Piddo Gattás, socia fundadora y gerente general de UpSociative: "hace 10 años elegimos como socio estratégico a Qlik, porque su visión siempre ha sido que sus Clientes tomen mejores decisiones de negocio, brindándoles una experiencia de usuario simple y potente con su Plataforma de Integración y Analítica, que les permita rápidamente agregar valor a la gestión del negocio, con total seguridad y gobernabilidad, en tiempo real y con Inteligencia Activa".

A nivel mundial, el proyecto de alfabetización de datos impulsado por Qlik incluye a los socios fundadores Accenture, Cognizant, Experian, Pluralsight, entre otras



empresas líderes del rubro, junto con líderes intelectuales académicos.

Quienes opten a este programa podrán aprender diferentes conceptos y habilidades, dependiendo de cómo sea su relación con los datos: cree que son útiles, pero no sabría cómo aplicarlos a su quehacer para tomar mejores decisiones, o bien, los datos son fundamentales en su día a día y le incomodaría sobremanera no contar con ellos para tomar una decisión.

El programa incluye un autodiagnóstico, para conocer su personalidad en relación a los datos, detectar qué habilidades debería desarrollar y qué tipo de conocimientos adquirir para ser Data Brilliant, concepto que se aplica cuando una persona cuenta con un alto nivel de manejo para argumentar y comunicar basado en datos.

A nivel corporativo, es importante entender que las organizaciones y culturas se basan en tradiciones. Años de años de ellas. Para avanzar hacia una sólida cultura basada en datos, es preciso identificarlas y establecer caminos de acción que faciliten su evolución hacia la agilidad y certeza que se requiere hoy en día, para tomar decisiones de negocio que aseguren un futuro sustentable y rentable.

Chile: Microsoft cumple 30 años en el país austral.



Microsoft cumple 30 años en Chile, hoy trabaja con más de 1.600 socios de negocio, empresas locales de todos los tamaños e industrias que generan valor sobre su plataforma.

Los 30 años se dan en el marco de la Cuarta Revolución Industrial, que une el conocimiento con las tecnologías digitales. El escenario se completa, además, con una aceleración digital creciente a partir de la pandemia, un momento histórico en el que la tecnología se volvió esencial para los negocios. Esto posiciona a la industria como un gran generador de empleo y es una oportunidad para desarrollar economías regionales, en todo el país, que necesiten de la digitalización para transformar sus procesos.

En palabras de Sergio Rademacher, gerente General de Microsoft Chile: "Estamos celebrando 30 años en Chile, fuimos una de las primeras compañías de tecnología en llegar al país e invertir sostenidamente desarrollando un ecosistema de innovación y negocios. Hoy más de 1.600 empresas, en su mayoría pymes locales que son parte de

nuestro ecosistema trabajan acercando nuestra tecnología a través de proyectos transformacionales en organizaciones de diferentes sectores. Así es como podemos democratizar el acceso a la tecnología, que es imprescindible en el marco de la Revolución 4.0 que vivimos (...) Por eso estamos avanzando con nuestro plan Transforma Chile con el objetivo de generar más oportunidades para todos los ciudadanos. Nuestro foco pasa por acercar capacitaciones gratuitas para desarrollar las habilidades necesarias para que más personas puedan acceder a empleos de calidad o emprendedores puedan crecer, también contribuir a resolver algunos de los desafíos que tenemos como sociedad como la sustentabilidad y la ciberseguridad".

Durante el último año más del 81% de la operación de Microsoft Chile estuvo asociada a proyectos de nube. En tanto, los proyectos de Data e Inteligencia Artificial crecieron 37%, mientras que los asociados a ciberseguridad crecieron un 68%.

Otro desafío es la Ciberseguridad. Así, derivado también del plan Transforma Chile, se creó el Comité Asesor de la Ruta de la Ciberseguridad, conformado por el sector público, privado y la academia, el que trabajará en proyectos concretos sobre el desarrollo de talento, la cultura de ciberseguridad, y en tecnologías y protocolos de colaboración entre las organizaciones que nos permitan estar más preparados como país ante ciberataques.

La automatización de procesos, los estilos de vida cada vez más digitales y negocios globalizados a partir de internet y la nube forman parte de la nueva era de la computación ubicua y la inteligencia ambiental. Este nuevo paradigma experimentará más digitalización en los próximos 10 años que en los últimos 40. Para los próximos 3 a 5 años, Microsoft identifica cuatro grandes tendencias que responden a las nuevas necesidades de las personas y de los negocios: el Trabajo Híbrido, Hiperconectividad, Digitalización de los negocios y Ciberseguridad.

Colombia: Konecta anuncia inversión y nuevos empleos.

Konecta, la multinacional de contact center y BPO, anunció que en el segundo semestre del 2022 planea invertir más de \$6.000 millones en la ampliación de sus operaciones en la localidad colombiana de Montería, además de la generación de 500 nuevos empleos en esa misma ciudad.

Estos planes de Konecta están enmarcados en la llegada de dos nuevos clientes, para apoyar este proyecto que surgió en el 2015 y que hoy ya impacta a más de 1.400 familias de Montería y sus alrededores, que han encontrado nuevas oportunidades para mejorar su calidad de vida en la región.

Este crecimiento es posible gracias a la confianza de estas 4 empresas, quienes al igual que Konecta han visto en el talento monteriano una oportunidad para seguir aportando al desarrollo social de la región y del país.

Así las cosas, cerrarán este año con más de \$10.000 millones invertidos en los siete años de actividad y un total de 1.900 colaboradores que hacen parte de los cerca de 20.000 personas que hoy trabajan para la empresa en Colombia.

En palabras de José Roberto Sierra, presidente de Konecta en Colombia: "Hoy, del total de los colaboradores de la compañía en la capital cordobesa, el 91 % encontró en Konecta su primer empleo formal y el 89 % puede pagar sus estudios gracias a este trabajo, lo cual nos llena de satisfacción".

Vale la pena mencionar que el mayor impacto en empleo se ha generado en jóvenes y mujeres de la

población monteriana, pues hoy más del 60 % de los colaboradores son mujeres y el 86 % son jóvenes menores de 30 años.

Históricamente Montería ha sido una de las ciudades más afectadas por la desigualdad de oportunidades, derivada del desplazamiento y el conflicto armado que ha vivido Colombia.

Adicionalmente, la pandemia afectó procesos de crecimiento económico y de desempleo, siendo una de las cinco ciudades con mayor índice con una tasa de 14,5 % según datos de abril 2022 del Dane.

Konecta en Montería es un claro ejemplo de Impact Sourcing y por esto fue reconocido en 2020 con el Premio Oro de la Asociación Colombia de BPO y el Premio Plata en los Premios Latam ALOIC, destacando a la empresa como la Mejor Compañía en Responsabilidad Social de Colombia y América Latina por el impacto positivo que ha generado en las comunicades que habitan la región.



Konecta
Colombia

Costa Rica: Amvix garantiza seguridad de los datos en uso de tecnología CRM.

La seguridad en el manejo de datos debe ser una prioridad para las empresas, sobre todo en un contexto en el que los ciberdelincuentes han fortalecido sus métodos para vulnerar servidores y otros centros de información.

Amvix, especialista en el desarrollo de tecnologías aplicadas a la gestión de relacionamiento con los clientes o CRM, asegura a sus usuarios que la información recopilada de sus clientes finales es administrada bajo los más altos estándares de seguridad, gracias a plataformas de almacenamiento en la nube como Amazon Web Services, entre otras herramientas.

En palabras de Douglas Ortega, fundador de Amvix: "El CRM (Custom Relationship Management, por sus siglas en inglés) a nivel interno mantiene el control del nivel de acceso que garantiza que los diferentes usuarios se incorporen al nivel de acciones permitidas. Estos accesos se establecen según las restricciones que se soliciten y registrando cambios o alteraciones en los datos".

Justamente una de las fortalezas de esta herramienta es la capacidad de administrar eficazmente grandes volúmenes de información centralizando todos sus datos en una sola plataforma.

"El CRM es una necesidad para establecer y mantener los objetivos del negocio que se orientan a la atención satisfactoria de la comunicación con los clientes. Al permitir que los equipos mantengan al alcance la información relacionada con el usuario, éstos podrán brindar la atención más ágil a necesidades o consultas", explica Ortega.

El análisis de costo-beneficio de esta herramienta se establece al fidelizar a los clientes, dado que a medida que se realice mayor inversión para la atracción de nuevos clientes, la falta de un debido seguimiento repercutiría en que el 60% de las relaciones de negocio se deterioren dificultando los esfuerzos para recuperar lo invertido. La empresa Amvix cuenta en su haber con ocho años de experiencia de brindar el servicio de CRM, en los procesos de preventa o postventa.

"A nivel de servicio se realizan presentaciones del producto al cliente y se le habilita un usuario de prueba por un periodo de un mes para que estudie la plataforma y valide todas sus funcionalidades, para posteriormente brindarle todo el soporte de nuestro equipo técnico para evacuar dudas, seguimiento de procesos e incluso desarrollos adicionales en la plataforma", concluye Ortega.

BENEFICIOS DEL CRM

- Cloud Computing disponibilidad Global.
- Bajos costos de implementación y mantenimiento.
- Libre de costos de licencias.
- Totalmente configurable y personalizable.
- Funcionalidades extensibles.
- Módulos para administración de cuentas, ventas, mercadeo, administración de soporte al cliente, productividad y colaboración.
- Sistema de reportes
- Manejo de datos y backup.

Costa Rica Estrategia de gobernanza digital ante las vulnerabilidades informáticas.

Costa Rica presentó su Plan General de la Emergencia por Ciberataques, con el que busca disponer de una estrategia que repare y prevea las vulnerabilidades informáticas, como las que padecieron en abril los sistemas de nueve instituciones públicas -cuyo caso inicial y más emblemático fue el Ministerio de Hacienda- y por los cuales tuvieron paralizado durante semanas el normal funcionamiento de la economía del país. La reparación de ese escenario involucrará un desembolso superior a los 20 millones de dólares y evidenció la necesidad de diseñar una estrategia de gobernanza digital integral.

El ciberataque que padeció el Gobierno de Costa Rica fue del tipo extorsivo, realizado entre el 17 y el 23 de abril de 2022 en perjuicio instituciones públicas como el Ministerio de Hacienda, el Micitt, el Instituto Meteorológico Nacional (IMN), la Radiográfica Costarricense Sociedad Anónima (RACSA), el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS), el Fondo de Desarrollo Social y Asignaciones Familiares (FODESAF) y la Junta Administrativa del Servicio Eléctrico Municipal de Cartago (JASEC), la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS).

El gobierno identificó al atacante: "El grupo de origen ruso Conti (también conocido como Wizard Spider, TrickBot, Ryuk, UNC1878 y Karakurt) se atribuyó el ciberataque (a excepción del caso de la CCSS que fue un incidente en sus redes sociales y en sus bases de datos que Conti no se atribuyó) y solicitó un rescate de 10 millones de dólares a cambio de no liberar la información sustraída del Ministerio de Hacienda, la cual podría incluir información sensible como las declaraciones de impuestos de los ciudadanos y empresas que operan en Costa Rica. El estado resultante de estos ciberataques es la emergencia por el impacto inmediato que generó en los sistemas informáticos vinculados al funcionamiento de servicios críticos del Estado. Pero esto repercute también en una gran diversidad en la actividades económicas y sociales que afectan a toda la población, en donde se generan pérdidas por el encadenamiento con los servicios de Estado, en relación con temas como el comercio, la importación, la exportación, el pago de impuestos, la atención médica, en pago de servicios, entre otros; en una dimensión que de momento no puede ser estimada", dice el informe.

La tragedia forzó a la reflexión y en el marco de este plan se aprovechó a hacer un diagnóstico pormenorizado de 226 instituciones "que pone en evidencia condiciones disímiles de seguridad cibernética, en aspectos como el uso de herramientas y técnica, protocolos, respaldos, asesoría técnica, personal especializado, capacitación, aplicación de auditorías, monitoreo, aplicación y actualización de políticas, regulaciones de acceso, entre los múltiples aspectos que involucran la seguridad de los sistemas informáticos".

De esas 226 instituciones analizadas unas 188 no poseen personal especializado en ciberseguridad al frente de sus sistemas, que 28 de ellas cuentan con sistemas desarrollados por terceros pero que no contemplan aspectos de seguridad y que 41 de ellas no realizan copias de seguridad de los sistemas que tienen alojados por un tercero.

El 28,8% de las instituciones cuyos sistemas son administrados por terceros, no poseen la trazabilidad de dichas acciones. El 41% de las entidades no se realizaron auditorías de seguridad, el 38% no realiza pruebas de restauración de copias de seguridad y el 32% no configuró el límite de accesos concurrentes que, por ejemplo, evitaría ataques de denegación de servicios DDoS.

El Micitt promueve la creación de un Centro de Operaciones de Seguridad (SOC) mediante el que se garantice la gobernanza con monitoreo permanente de la infraestructura pública, a fin de detectar posibles amenazas, anomalías o intentos de intrusión o ataque.

La tragedia forzó a la reflexión y en el marco de este plan se aprovechó a hacer un diagnóstico pormenorizado de 226 instituciones "que pone en evidencia condiciones disímiles de seguridad cibernética, en aspectos como el uso de herramientas y técnica, protocolos, respaldos, asesoría técnica, personal especializado, capacitación, aplicación de auditorías, monitoreo, aplicación y actualización de políticas, regulaciones de acceso, entre los múltiples aspectos que involucran la seguridad de los sistemas informáticos".

De esas 226 instituciones analizadas unas 188 no poseen personal especializado en ciberseguridad al frente de sus sistemas, que 28 de ellas cuentan con sistemas desarrollados por terceros pero que no contemplan aspectos de seguridad y que 41 de ellas no realizan copias de seguridad de los sistemas que tienen alojados por un tercero.

El 28,8% de las instituciones cuyos sistemas son administrados por terceros, no poseen la trazabilidad de dichas acciones. El 41% de las entidades no se realizaron auditorías de seguridad, el 38% no realiza pruebas de restauración de copias de seguridad y el 32% no configuró el límite de accesos concurrentes que, por ejemplo, evitaría ataques de denegación de servicios DDoS.

El Micitt promueve la creación de un Centro de Operaciones de Seguridad (SOC) mediante el que se garantice la gobernanza con monitoreo permanente de la infraestructura pública, a fin de detectar posibles amenazas, anomalías o intentos de intrusión o ataque.

Latam: 48% de las empresas sufrió algún tipo de incidente de seguridad.

De acuerdo con el ESET Security Report (ESR), que evalúa el estado de la seguridad de la información en las empresas de América Latina, en el último año una de cada dos organizaciones afirmó haber sufrido algún incidente de seguridad y uno de cada cuatro incidentes estuvo relacionado con malware.

Este estudio fue creado a partir de una encuesta en las que participaron más de 1800 profesionales de la tecnología y gerentes de compañías en 17 países e incluyó datos obtenidos de los sistemas de telemetría de ESET.

Los principales puntos que evalúa el ESR 2022 son: las preocupaciones de las empresas de América Latina en ciberseguridad, la cantidad de incidentes de seguridad reportados, los incidentes de seguridad más frecuentes, controles y prácticas de gestión implementadas y presupuesto.

Dentro de los datos obtenidos, se destaca que el 24% de los incidentes tuvo a la infección con malware como principal responsable, siendo el phishing y la explotación de vulnerabilidades las dos principales vías de acceso inicial que aprovecharon los atacantes para acceder a la red de las organizaciones.

Sin embargo, estos no fueron los únicos tipos de incidentes de seguridad reportados, ya que un 13% de las entidades encuestadas manifestó haber sufrido accesos no autorizados y el 5% fue víctima de la filtración de información.

En cuanto a la preocupación en materia de ciberseguridad, el 66% manifestó que es la infección con malware. En relación a esto, el último año el equipo de investigación de ESET compartió detalles sobre dos campañas de malware dirigidas -una de ellas con fines de espionaje- a organizaciones gubernamentales y compañías de América Latina, como fue el caso

de Operación Spalax en Colombia y Bandidos. En 2021 también se registraron picos históricos en la detección de correos de phishing, que suelen ser utilizados en campañas que buscan robar datos sensibles o distribuir malware. Mientras tanto, amenazas como el ransomware siguieron muy activas a nivel global, pero también se cobraron muchas víctimas en América Latina.

Las otras dos preocupaciones más importantes son el robo de información (62%) y el acceso indebido a los sistemas (59%). Según ESET, el fenómeno del ransomware es interesante de analizar ya que si bien es una de las amenazas informáticas que más impacto causó en 2021 y lo sigue siendo en 2022, la detección de este tipo de código malicioso en la región el pasado año fue cayendo mes a mes. Esto se contrasta con el aumento entre 2021 y 2022 de la cantidad de grupos de ransomware en actividad, el aumento también en la cantidad de víctimas acumuladas anualmente por estas bandas, y también con el crecimiento de los montos demandados a las víctimas, muchas de las cuales están dispuestas a pagar el rescate a los cibercriminales.

Latam: Empresa israelí Radware brindará servicios de ciberseguridad en la nube.

La ciberseguridad está adquiriendo más relevancia en la región latinoamericana. El ataque que el gobierno de Costa Rica sufrió en abril pasado, y que demandará inversiones por 20 millones de dólares en ese país para contrarrestar intrusiones futuras, es tal vez el caso más serio acaecido hasta ahora en América latina. Pero son constantes las filtraciones de datos de los organismos oficiales y demás incidentes que ponen en riesgo la seguridad. En este contexto, la empresa israelí Radware se instaló en Chile con un nuevo centro de seguridad en la nube desde el que ofrecerá servicios para los clientes establecidos en el cono sur y en Perú.

La compañía tiene oficinas comerciales en la región, pero la instalación en Santiago de Chile del nuevo centro de ciberseguridad en la nube respondió a una estrategia orientada a identificar locaciones dentro de una lista de POPs sin dejar de lado que, desde aquí, es posible atender a los clientes de Argentina, Chile, Perú y Uruguay, reforzar sus ciberdefensas y asegurar sus aplicaciones web y móviles, además de las APIs con una latencia mínima. A esto se suma la posibilidad de cumplir con los requisitos de localización de datos.

La ciberseguridad en la nube es parte de la estrategia de Radware, orientada para acelerar la innovación en la nube y brindar servicios de ciberseguridad de alto nivel, esta acción incluye la ampliación de la huella de su red global de seguridad en la nube para hacer frente al creciente volumen de ciberataques. Para ello, parte del trabajo de la compañía se concentra en la colaboración con las operadoras de telecomunicaciones.

La compañía cuenta con oficinas comercial en toda América latina, la regional se estableció en Bogotá, capital de Colombia, mientras que al

centro de ciberseguridad en la nube de Chile se suman otros centros similares en Brasil.

Israel es uno de los referentes globales en términos de ciberseguridad. Este país definió hace décadas la promoción tecnológica como base de su desarrollo y, en este contexto, es que se determinó que el mejor expertise se había alcanzado en ciberseguridad, razón por la que el ecosistema de ese país gira en torno a esta área.

El nuevo centro de ciberseguridad en Santiago de Chile es la última incorporación a la red de seguridad en la nube de Radware. Actualmente, la red incluye más de 10 Tbps de capacidad de mitigación a través de más de 50 centros de seguridad en la nube ubicados en todo el mundo.

Por esta razón, Arie Simchis, director regional de Radware para América Latina, destacó que la compañía viene operando desde hace más de 12 años en América latina y que, "al crecer nuestra presencia regional y añadir el nuevo centro de seguridad en la nube en Chile, estamos ayudando a nuestros clientes no sólo a prevenir y responder a las brechas, sino también a minimizar la latencia, y mejorar la calidad del servicio".



México: AT&T anunció la ampliación de su cobertura 5G.

Morelia, Saltillo, Torreón, Hermosillo y Culiacán son las ciudades que ya cuentan con cobertura 5G de AT&T en México, y que se sumaron a Guadalajara y Monterrey, plazas en las que el operador ya ofrecía esta nueva tecnología de comunicaciones y que forma parte de la promesa de despliegue de 25 ciudades antes de fin de año. Un plan en el que también tiene lugar la construcción del ecosistema.

Mientras el operador refuerza su cobertura 4G LTE, avanza con sus compromisos de expansión sobre 5G al anunciar la disponibilidad de conectividad a sus planes dedicados para esta tecnología, conocidos como Simple y Simple Plus.

En un comunicado el operador señaló que continúa con el desarrollo del ecosistema tecnológico que ayude a habilitar e impulsar el progreso en sectores como las ciudades inteligentes, la salud y la educación, además de diferentes industrias, por ejemplo, los videojuegos, la movilidad y el e-commerce.

En palabras de Nicole Rodríguez van den Branden, CTO de AT&T México: "En AT&T México estamos comprometidos con conectar a cada vez más personas y que aprovechen los beneficios que brinda el Internet en esta era digital (...) Por eso seguimos trabajando para aumentar el despliegue y la adopción de la nueva red 5G, y reforzar nuestra red 4G LTE con el propósito de que la inmensa mayoría de nuestros usuarios vivan una experiencia única".

Francisco Muñoz, vicepresidente y director general para la Región Pacífico de AT&T México, expuso que "tomando en cuenta que se espera que este año existan 35 millones de suscripciones móviles a redes 5G en América latina y los nuevos casos de uso que se tienen previstos en los sectores de la educación, la salud y la banca, así como un universo de posibilidades para el Internet de las Cosas y el metaverso, la adopción de 5G cobra aún más relevancia".

La declaración realizada por Muñoz sirvió como contexto para explicar la apuesta que el operador encara en México al impulsar el desarrollo de distintos casos de uso a través de su Laboratorio de Innovación 5G, en el que comparte esfuerzos con Ericsson, Nokia, Motorola e Intel "para acelerar y explotar los usos de esta tecnología a nivel industrial, con la intención de que se convierta en un lugar donde emprendedores, desarrolladores y empresas puedan experimentar y habilitar la mejor tecnología".

Muñoz, define al laboratorio como "un espacio pensado para probar y validar con industria y clientes, diferentes casos y experiencias de uso en 5G que México necesita para su desarrollo tecnológico", y en el que se indaga en torno a la Inteligencia Artificial (IA), la Internet de las cosas (IoT, por sus siglas en inglés), entre otras tecnologías enfocadas en segmentos como el educativo, salud, la minería, la manufactura y los puertos, entre otros.

México: Urgen resguardar datos en Ley de Ciberseguridad.

Proteger el derecho a la privacidad y prevenir persecuciones o espionaje debe ser fundamental en ley de ciberseguridad que se proponga en el Congreso, urgieron especialistas mexicanos.

La Comisión de Innovación de la Cámara de Diputados de México trabaja en una nueva ley de ciberseguridad.

En palabras de Grecia Macías, integrante de la Red en Defensa de los Derechos Digitales (R3D): "Algo que preocupa mucho es que esta ley se vaya a usar para criminalizar la libertad de expresión o que afecten la privacidad y la protección de datos personales. La narrativa muchas veces es que esta ley tiene que proteger la seguridad nacional, eso podría terminar autorizando mecanismos que afecten a minorías y activistas".

Aunque se conoce que la Cámara de Diputados trabaja en un proyecto, hasta hace unas semanas los esfuerzos para integrar a empresas, academia y sociedad civil habían sido pocos.

"La gobernanza de internet es un asunto que requiere de un entorno multiactor, preocupa que si no se incluye a todos los actores podría haber un sesgo dependiendo de quién la emite", mencionó Macías.

A febrero pasado había 13 iniciativas para combatir los delitos cibernéticos, pero ninguna contempla tratamiento de datos personales ni una estrategia que funja como mecanismo de coordinación incluyente.

Por su parte, Cynthia Solís, especialista en derecho informático, consideró que la legislación deberá tener un eje transversal que promueva la colaboración entre todos los actores involucrados.

"Tendría que ser una ley enfocada a generar recursos y políticas públicas para que desde niveles básicos de educación se hablara de ciberseguridad, hubiera cursos de capacitación para servidores públicos y que se normara la colaboración entre los actores involucrados", agregó Solís.

El pretender que una sola ley sea la respuesta es ambicioso, es preferible que se enfoque a dar las bases de un esfuerzo más amplio.

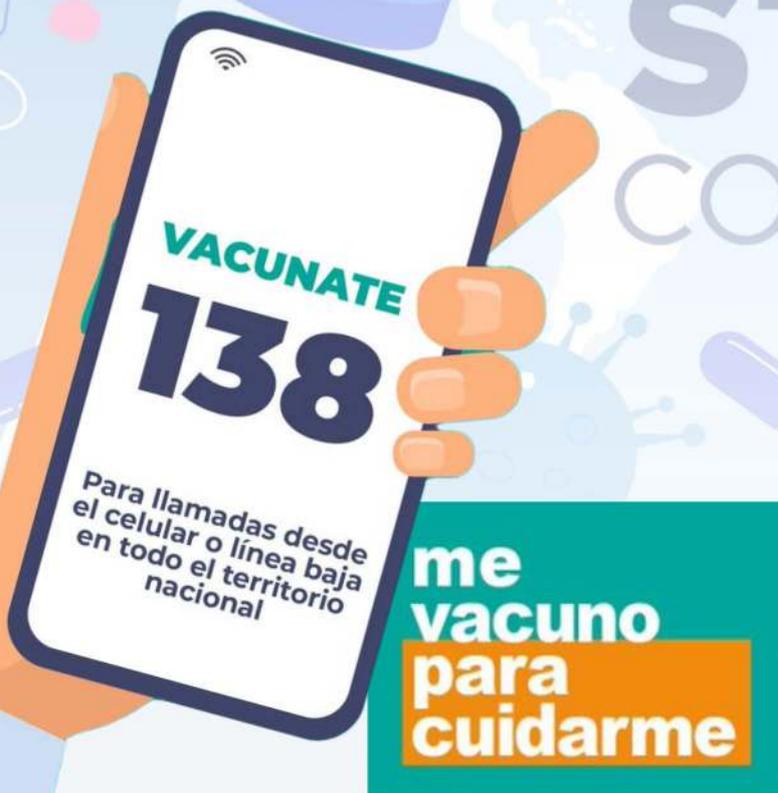
Por ejemplo, establecer la obligación de las dependencias públicas de invertir en la correcta infraestructura para atender la ciberseguridad, concluyó.



seguridad

Paraguay: Línea gratuita (138) para consultas sobre vacunación COVID-19.

A través de este servicio, las personas de todo el país pueden consultar acerca de la vacunación anticovid de lunes a viernes, de 07:00 a 18:00 y los sábados de 07:00 a 12:00 de manera gratuita desde cualquier teléfono, línea baja o celular.



El Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social de Paraguay, a través de la cooperación técnica del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), cuenta con el servicio VACUNATE 138, una línea telefónica gratuita con el fin de que las personas puedan acceder de manera directa para consultar sobre temas relacionados con el Plan Nacional de Vacunación COVID-19.

En ese contexto, se llevó a cabo una reunión entre representantes del Programa Ampliado de Inmunizaciones (PAI) y Avanza Paraguay SA para establecer acciones de cooperación que ayuden a

fortalecer el servicio VACUNATE 138.

El director del PAI, Héctor Castro, mencionó la importancia del servicio del call center para llegar a la ciudadanía y responder las consultas sobre la vacunación contra COVID-19, de manera a brindar una atención con calidad y calidez. Asimismo, también tuvo la oportunidad de hablar un momento con las personas que realizan la labor de call center, y agradeció a todos por el buen desempeño, al mismo tiempo de instarlos a seguir cumpliendo con su deber, de dicha manera.

Por su parte, el presidente de Avanza SA, Óscar Piris, señaló el compromiso que tiene la empresa para seguir desarrollando el trabajo con su equipo de profesionales, quienes se encuentran capacitados en el área de vacunación. Resaltó, además, el momento histórico que se está atravesando a nivel mundial, en el cual se requiere el trabajo conjunto de todos los sectores.

Además de brindar información sobrepuestos de vacunación y atención en casos determinados, el servicio orienta a la ciudadanía en la carga de datos para la inscripción en la página web "Vacunate" del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social. Asimismo, toma las denuncias, quejas y sugerencias en torno a la vacunación COVID-19.

Las orientaciones desde el Programa Ampliado de Inmunizaciones (PAI), se centran en la atención con calidad, las cuales se vienen realizando desde septiembre de 2021. Cuenta con un equipo humano capacitado que atiende las consultas con una característica principal: la empatía ante la situación de pandemia.

Este servicio se encuentra disponible de lunes a viernes, de 7:00 a 18:00 y los sábados de 7:00 a 12:00. Se puede acceder de forma gratuita desde cualquier teléfono, línea baja o celular, de todo el territorio nacional.



República Dominicana: Starlink ya presta servicios en el país caribeño.

La noticia se conoció a través de un posteo que la compañía satelital realizó en su cuenta en la red social Twitter -y que ya recorrió los portales locales- en la que sentenció, fuerte y claro: "¡Starlink ya está disponible en República Dominicana! Emocionados de expandir el acceso a Internet de banda ancha de alta velocidad en el Caribe".

La empresa de Elon Musk que ofrece Internet satelital lo hace en buena parte de Estados Unidos y de Europa pero también en áreas de Brasil, algunas zonas de Chile, en México, en Puerto Rico y en Australia, tal como lo muestra su mapa de alcance que puede consultarse en línea.

La prensa local recuerda que en junio pasado, el presidente dominicano, Luis Abinader, había visitado las instalaciones de SpaceX y anticipado que ya se había elevado la solicitud para prestar los servicios en ese país. "Una vez aprobada, seremos el primer país del Caribe y el tercero de Latinoamérica en tener banda ancha, baja latencia, cobertura mundial a bajo costo", había posteado el funcionario en su cuenta personal de la red social Twitter.

La propuesta que Starlink comercializa involucra una velocidad de conexión de 250 Mbit/s de bajada y 100 Mbit/s de subida con un costo de hardware inicial de 712 dólares (38.900 pesos dominicanos) y de 129 dólares (7080 pesos dominicanos) de abono mensual del servicio.

Respecto de los costos en relación con otros servicios de Internet ofrecidos en ese territorio, CDN comparó a Starlink con las conectividad de Altice, que por Internet fibra de 200 Mbps simétricos cobra 65 dólares (3.549 pesos dominicanos); y la de Claro que, por una prestación asimétrica de 200 Mbps/50Mbps de velocidad pide 73 dólares (3.995 pesos



dominicanos); en ambos casos con la instalación y el módem Wi-Fi incluidos.

Cabe recordar que desde su nacimiento, en 2015, hasta hoy, Starlink posee operativos unos 2.300 satélites y que su objetivo es llegar a los 12.000, con el afán de crear "el sistema de Internet de banda ancha más avanzado del mundo".



Uruguay: Call Center de Atención Primaria Metropolitana.

El Call Center de la Red de Atención Primaria (RAP) Metropolitana cumple su primer aniversario, ASSE celebra su funcionamiento del exitoso, en el marco del acuerdo conmemorado oportunamente con Antel.

Su inauguración, implicó un cambio significativo en cuanto a la accesibilidad y calidad de atención brindada a los pacientes, ya que organizó la agenda dando lugar a una mayor eficacia a nivel de lo que son las consultas médicas y con especialistas, a través de la línea 1902.

El Call Center, tiene su instalación y ubicación en el Centro de Salud «Dr. Antonio Giordano».

Fueron presentados videos de usuarios, quienes valoraron la disponibilidad y eficacia del servicio, que a su vez comprende a los pacientes de ASSE de Montevideo, Ciudad del Plata y Ciudad de la Costa.

Desde su inauguración en 2021 hasta el mes de mayo del presente año, se atendieron un total de 125.792 llamadas. De estas, 39.256 se dirigieron a Medicina General; 14.608 a Ginecología; 10.896 al sector de Odontología; 25.220 a Medicina Familiar



y Comunitaria; 22.386 a Pediatría y 11.846 de Pediatría. Asimismo, se atendieron un total de 1.586 llamadas de llamadas planteando quejas o reclamos, informaron las autoridades de la RAP.

El Presidente (i) de ASSE, Marcelo Sosa, dio gracias a los funcionarios y destacó la importancia de este servicio, que hizo posible contar con una vía de comunicación más personalizada que abre un abanico de posibilidades de retroalimentación para con los usuarios, sin disminuir la calidad ni la efectividad.

Subrayó como excelente la forma en que se realizó a tales efectos la derivación coordinada de funcionarios y usuarios durante las obras. Sosa resaltó que, desde hace muchos años atrás, no se contaba con las condiciones óptimas edilicias requeridas para otorgar seguridad tanto a nivel de la atención de los pacientes como en las condiciones laborales para los funcionarios.

Los afiliados cuentan con la ventaja de solicitar día y hora para las áreas de medicina general, familiar, pediatría o ginecología, esquivando de esta manera las extensas filas desde las cuatro o las cinco de la mañana como solía ocurrir.

Además, señaló su funcionamiento, que permitió el hecho de que esta herramienta se extendiera a Canelones a través de la línea 1904, en todos los casos, siendo una gran estrategia puesto a que evitó a los usuarios largas filas para la solicitud de agenda.



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)



Teletrabajo: Empleado y nómada digital, **¡ahora es posible!**

La pandemia de Covid-19 rima con distancia y en las empresas, la distancia significa teletrabajo. Con las prisas las empresas no se preocuparon demasiado por el aspecto legal. Los más estructurados han tratado de establecer algunos puntos de referencia para que el teletrabajo se rija por las reglas del juego. Las reuniones en línea permiten a la jerarquía seguir gestionando sus equipos pero a distancia. Para el empleado el estrés es más intenso, porque sin darse cuenta el almuerzo y otras pausas se autocensuran.

Algunas personas se han atrevido y han visto cambiar sus vidas. Así, durante la pandemia, mientras las empresas imponían el teletrabajo por razones obvias, algunos empleados atrevidos con o sin el consentimiento de su jerarquía, se arriesgaron a dejar el país donde trabajan para ir a trabajar a su ciudad natal o a un lugar donde es mejor vivir. En Marruecos, los estudiantes que viven en el extranjero han aprovechado el mes de Ramadán para escaparse de Francia y establecerse durante unos meses y trabajar desde la habitación de su infancia. Volver a estar con papá y mamá después de años fuera de casa, ¡qué suerte! El nomadismo digital, como se ha denominado, se ha convertido en un fenómeno común.

Ya la globalización había venido a marcar sus reglas y llevó a la tercerización de ciertas profesiones. Hoy es el virus actual lo que ha llevado a las personas a buscar comodidad en un ambiente cálido para resistir lo desconocido.

Por supuesto está claro que algunos trabajos no se prestan a ello, la consultoría, la investigación, la extracción de datos, la contabilidad y el marketing la posibilidad de estar desvinculado geográficamente es muy posible.

En las columnas de Les Echos, la periodista Chloé Marriault dedica todo un dossier al nomadismo digital. Se pregunta si esta forma de trabajar sigue afectando sólo a los autónomos o si empieza a reclutar a personas asalariadas. Según ella, "desde la crisis sanitaria, los empleados piden poder teletrabajar, incluso en el extranjero, durante algunos meses al año. Pero no es fácil". Citando a Maxime Brousse, autor del libro "Les nouveaux nomades", el periodista informa de que "antes de la crisis sanitaria los nómadas digitales eran principalmente empresarios y autónomos. La mayoría eran solteros menores de 33 años que buscaban destinos soleados junto al mar, en lugares donde se reúnen personas que también trabajan a distancia y donde el coste de la vida es ventajoso.

La difusión del teletrabajo ha cambiado la situación. Los empleados con contrato indefinido, antes sedentarios, se encuentran en situación de teletrabajo durante todo el año desde el encierro. En Marruecos el teletrabajo también se ha establecido como una necesidad sanitaria. Y los empleados lo apreciaron de acuerdo con las actitudes que se tomaron al principio (LMS Conseil).



La moneda digital del banco central: los factores de éxito.

Por la Dra. Lamiae Benhayoun, Profesora de Investigación en Gestión de Sistemas de Información en la Escuela de Negocios de la UIR de Rabat: En la actualidad los saldos de caja y las reservas sólo están a disposición de determinadas instituciones, principalmente los bancos. Sin embargo, esto podría cambiar muy rápidamente con la llegada de la transformación digital de la forma en que realizamos las transacciones financieras. En un mundo programable, los usuarios buscan la descentralización evitando intermediarios como abogados, corredores y banqueros para realizar transacciones más rápidas y baratas. Estos cambios están conduciendo a la introducción de las monedas digitales en nuestras sociedades, encarnadas por las criptomonedas y las monedas digitales de los bancos centrales (CBDC).

Las criptomonedas son monedas globales programables en forma de sistemas anónimos que amenazan a los Estados-nación ya que privan a los gobiernos del control de la política monetaria y fiscal. Su valor es principalmente de almacenamiento y especulación, no de uso. En cambio una CBDC es una moneda emitida por un banco central, utilizado para liquidar pagos o como depósito de valor. Es dinero electrónico, pero ya existe en forma de reservas de los bancos centrales. Los CBDC pueden ser dinero fiduciario o dinero no fiduciario respaldado por oro u otro metal precioso. La adopción de los CBDCs reducirá el uso de efectivo, que implica altos costes de almacenamiento, permitiendo una mayor flexibilidad en el sistema financiero.

Las formas centralizadas de monedas digitales se encuentran todavía principalmente en fase de prueba para perfeccionar su funcionalidad técnica y operativa y para informar a las instituciones sobre el diseño preciso de estas monedas. En efecto los CBDC plantean desafíos en términos de trazabilidad, su naturaleza vinculada a fichas o cuentas reales, el grado de anonimato de los usuarios y la generación de intereses. Es probable que el 10% de los bancos centrales emitan un CBDC al público a corto plazo, lo que representa el 20% de la población mundial y tiene importantes implicaciones transfronterizas. El e-yuan se está probando en varias ciudades chinas y se espera que sea el primer gran CBDC del mercado. En Suecia se está llevando a cabo un proyecto piloto de e-krona cuyos resultados se esperan para finales de 2022. En Marruecos, el Bank-Al-Maghrib está estudiando la cuestión con la ayuda de expertos internacionales y ha creado recientemente un marco institucional dedicado a la CBDC. Estos proyectos se llevan a cabo en colaboración con vehículos internacionales de innovación como el Banco de Pagos Internacionales (BPI).

Una de las principales dificultades es la aceptación de esta tecnología disruptiva en el hogar. El aspecto del marketing, la identificación de las motivaciones y necesidades, está ausente en casi todos los proyectos y estudios de CBDC. Esto no sólo es un fallo importante, sino también un error en el proceso de diseño: diseñamos los modelos CBDC antes de saber lo que realmente quieren sus futuros usuarios.



Huawei se compromete con 5G y la digitalización de la industria en el norte de África.

HUAWEI

Huawei discutió cómo desbloquear el potencial de la economía digital en el norte de África. Durante el evento digital North Africa Com, expresó su compromiso con las tecnologías 5G y la digitalización industrial en la región.

En su intervención en el evento, Philip Song, Director de Marketing de Huawei Carrier BG, la rama de soluciones informáticas del gigante tecnológico, afirmó que la estrategia 5A del gigante tecnológico chino para el norte de África refleja su compromiso de participar en la rápida digitalización de las economías africanas.

Según un estudio realizado por Huawei, cada dólar invertido en 5G puede reportar 26 dólares a las economías emergentes para 2030. Song también señaló que algunas regiones pueden saltar la tecnología 4G para beneficiarse del 5G.

En un comunicado de prensa, Huawei sugirió un modelo "5A" para el 5G en el norte de África.

"5A" significa dispositivos asequibles, un servicio 5G sorprendente, planes de tarifas atractivos, un marketing ágil y redes avanzadas.

Song destacó además un compromiso hacia los clientes empresariales, prometiendo mantener un alto nivel de investigación y desarrollo dentro de la empresa para seguir construyendo infraestructuras de tecnología 5G y óptica.

La economía digital en África también puede ayudar a acelerar la digitalización de la industria, afirmó la empresa, señalando que los países del norte de África incorporaron sus transformaciones digitales a las estrategias nacionales.

Muchos expertos han afirmado que las naciones africanas podrían ser capaces de saltarse la revolución industrial tradicional y pasar directamente a la Industria 4.0, que utiliza Internet y la inteligencia artificial para mantener conectados diversos procesos e instituciones industriales.

Huawei recibió el premio al Campeón de la Conectividad en el evento digital North Africa Com. Y la empresa se comprometió a seguir ofreciendo propuestas de valor atractivas para que África adopte la economía digital.

Un hacker argelino ataca el sitio web de la Universidad de Ciencias de Fez, Marruecos.

El sitio web oficial de la Universidad de Ciencias Dhar El Mahraz en Fez (FSDM) fue objeto de un ataque cibernético por parte de un pirata informático argelino. El hacker que parece ser de Argelia dejó su firma con la bandera argelina en el sitio web con una leyenda que decía "No hay paz entre los sistemas".

Los atacantes cibernéticos dejaron su firma, lo que indica que el perpetrador es de Argelia. El perpetrador en Twitter afirmó haber recopilado tres millones de líneas de datos, incluidos correos electrónicos y contraseñas.

Esta no es la primera vez que un sitio web marroquí es atacado cibernéticamente por piratas informáticos de origen argelino. Los mismos piratas afirmaron haber atacado algunos de los sitios web oficiales de Marruecos.

En noviembre de 2021, el sitio web oficial de la Confederación General Marroquí de Empresas Marroquíes (CGEM) también fue objeto de un ciberataque por parte de un hacker argelino. El atacante dejó la misma firma que el perpetrador que pirateó el sitio web de la universidad de Fez.

En el sitio web de CGEM, el pirata informático también dejó una bandera argelina con una leyenda que decía: "No hay paz entre los sistemas". El hacker en cuestión no parece estar motivado exclusivamente por la política, ya

que anteriormente atacó objetivos en Italia y Bolivia. Parece que las personas en cuestión buscan complementos o software de creación de sitios web desactualizados y usan estas vulnerabilidades conocidas para piratear los sitios web.

Si bien los ataques de piratería no parecen tener una motivación puramente política, se producen en medio de la tensión entre Marruecos y Argelia. En agosto del año pasado, Argelia decidió cortar relaciones con Marruecos, acusando a Rabat de socavar su seguridad.

Marruecos negó las acusaciones en su contra y afirmó que su liderazgo lamentaba la decisión de Argelia. Sin embargo, el país del norte de África enfatizó que el país siempre seguirá siendo un socio leal y creíble para los argelinos. El Rey Mohammed VI renovó el mismo llamado a la paz durante un discurso reciente en el Día del Trono el 30 de julio. En el discurso, el Rey Mohammed VI dijo que Marruecos está listo para trabajar con la presidencia argelina para restablecer las relaciones.

También llamó a los marroquíes a preservar el espíritu de "hermandad, solidaridad y buena vecindad" con el pueblo argelino. El Rey hizo llamadas de diálogo similares en varios de sus discursos con poca respuesta de los tomadores de decisiones en Argel.



Transición digital: la Cooperación Alemana despliega un programa de apoyo a las PYME marroquíes.

Buenas noticias para las PYMES que quieren hacer la transición digital. La Agencia Alemana de Cooperación Internacional y Educación en Marruecos lanza un programa dedicado a apoyar la transformación digital de estas estructuras. El programa incluye una evaluación de las necesidades, formación de las empresas beneficiarias, apoyo técnico y financiación.

La Agencia Alemana de Cooperación Internacional y Educación (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit, GIZ) sigue desplegando el programa "Centro de Transformación Digital" en Marruecos. La institución ha lanzado una licitación para ser acompañada en el proceso de análisis de las necesidades de las pequeñas y medianas empresas

innovación en el sector digital, en las elevadas inversiones en I+D y en el uso creciente e inclusivo de las herramientas digitales", afirma la GIZ.

La misión de análisis de las necesidades de las PYME se centrará en la evaluación del estado actual de la inclusión digital de estas estructuras y en la definición de un concepto claro de los productos y servicios que debe ofrecer el DTC para apoyar la digitalización de estas estructuras. Se establecerá una hoja de ruta con recomendaciones para una aplicación "exitosa". Cabe señalar que, a través de uno de sus componentes, el DTC Marruecos pretende reforzar la inclusión digital de las PYME y ampliar así sus oportunidades de participar en la economía global, innovar sus modelos de negocio



marroquíes en materia de transformación digital y la conceptualización de la oferta de servicios relacionados del Centro de Transformación Digital Marruecos (DTC). A través de esta plataforma, la GIZ pretende fortalecer a las PYME locales y fomentar el uso de las nuevas tecnologías como palanca para el desarrollo sostenible y la promoción de la innovación "Made in Morocco". "Este objetivo está en consonancia con la ambición digital del Reino y las nuevas orientaciones del nuevo modelo de desarrollo", afirma la Cooperación Alemana. De hecho, subraya la GIZ, Marruecos ha dado prioridad al crecimiento de su economía digital como elemento clave para reforzar la competitividad del clima empresarial, en particular para las microempresas, las PYME y las empresas de nueva creación. "El crecimiento de la economía digital del país se apoyará en el aumento del espíritu empresarial y la



y acelerar así su crecimiento. Para coordinar las actividades de apoyo a las PYME, la DTC ha creado la iniciativa "95%". Está estructurado en 6 ejes. En primer lugar, un diagnóstico de las PYME. El refuerzo de las competencias necesarias en las PYME para llevar a cabo su transformación digital. La aplicación de buenas prácticas y el intercambio de experiencias. El cuarto eje se centra en la financiación a través de soluciones "innovadoras" para fomentar la inversión financiera en la digitalización de las pymes. En el plano jurídico, la iniciativa asesorará a los responsables públicos sobre las normativas clave que enmarcan y apoyan la transición digital de las PYME. Por último, se creará un laboratorio en beneficio de estas estructuras para experimentar con las últimas tecnologías antes de adoptarlas.

Ta7alil.ma: La primera aplicación que interconecta pacientes, médicos y laboratorios.



Operativo en Casablanca, se pondrá en marcha en Rabat, Marrakech y Tánger hacia octubre

Lanzada oficialmente, Ta7alil.ma es la primera plataforma de Marruecos que interconecta a pacientes, médicos y laboratorios de análisis. "El objetivo principal es facilitar el intercambio entre estas tres partes y digitalizar la historia clínica de los pacientes", dice Sabrine Zahroubane, cofundadora de la plataforma. La creación de esta plataforma surgió de la observación de que cuando el médico prescribe análisis al paciente, tiene que ir al laboratorio a recogerlos. Entonces se ve obligado a volver a su médico para leer las pruebas. Esto es una pérdida de tiempo y energía para los pacientes. Además, sus datos están dispersos porque no hay una plataforma que los centralice.

Esta aplicación permite a los pacientes mantener un historial digital de sus consultas y análisis médicos. Así, centraliza todos los datos médicos del paciente y pone fin al calvario de recuperar pruebas, volver al médico para leerlas y perder los expedientes médicos (recetas, informes médicos, etc.). Por el momento, esta plataforma sólo existe en Casablanca.

Sin embargo, pronto se lanzará en otras ciudades.

"Hacia octubre, lanzaremos inicialmente la plataforma en las ciudades de Rabat, Marrakech y Tánger. Esperamos generalizar esta plataforma a todas las ciudades del Reino", revela Zahroubane. Disponible en App Store y Play Store, esta aplicación es gratuita. Una vez registrado, el paciente se beneficia de varias ventajas, a saber: concertar una cita con un profesional sanitario asociado; digitalizar y archivar su historial médico a través de los médicos asociados o mediante el botón (+), que permite digitalizar y centralizar sus antiguas visitas médicas. Otras ventajas son la recepción de resultados e informes de análisis de laboratorios y médicos asociados.

Por último, el paciente tiene acceso a la función de llamada y consulta para solicitar la donación de sangre. Cabe destacar que la plataforma ha obtenido la autorización previa para el tratamiento de datos personales por parte de la Comisión Nacional de Supervisión de la Protección de Datos Personales (CNDP). "La plataforma está autorizada por el CNDP y ha sido creada en cumplimiento de la ley 09-08 de protección de las personas físicas en materia de tratamiento de datos personales".

"Hemos observado un cierto interés por parte de los marroquíes por esta aplicación".

LG Electronics Marruecos presenta su nueva gama de televisores.



LG Electronics Marruecos presentó recientemente su última gama de televisores en Casablanca. La nueva gama ultra-innovadora, de alto rendimiento e inventiva, responde a las necesidades de los particulares y de los profesionales gracias a las últimas innovaciones tecnológicas del líder en electrodomésticos y multimedia.

La ceremonia de presentación de la nueva gama de televisores OLED, QNED y NANOCELL de LG contó con la presencia del Sr. Jungho Kim, Director General de LG Electronics Marruecos, el Sr. Aymane Zriga, Director de Marketing de TV de LG Electronics Marruecos y la Sra. Aicha Berrada, Responsable de Comunicación y Relaciones Públicas de LG Electronics Marruecos.

La nueva gama de televisores LG es más eficiente, más fiable y más atractiva, y cuenta con avances tecnológicos nunca antes alcanzados, gracias a potentes procesadores que proporcionan imágenes y sonido más nítido, así como una perfecta consistencia del color. La nueva gama responde a todas las necesidades de los consumidores marroquíes, que disfrutarán de una experiencia inigualable, especialmente para los jugadores y los aficionados a los deportes electrónicos, que quedarán deslumbrados por la excepcional calidad de los rápidos procesadores y la calidad de imagen de la nueva gama de televisores.

"Estamos encantados de presentar hoy la nueva gama de televisores de LG. Ya sea en la gama

NANOCELL, QNED u OLED, en la que somos líderes mundiales, los consumidores marroquíes encontrarán televisores con tecnologías muy avanzadas que presentamos por primera vez. El mercado marroquí es importante para nosotros y seguiremos esforzándonos por ofrecer a los marroquíes nuestros mejores productos a precios razonables. Nuestra principal misión es hacer más fácil la vida cotidiana de los marroquíes", dijo el Sr. Jungho Kim, Director General de LG Electronics Marruecos.

Fiel a su misión, LG Electronics Marruecos se esfuerza por contribuir a una mayor accesibilidad de sus últimas tecnologías innovadoras al mercado marroquí. Como mercado estratégico para LG, Marruecos se beneficia de todas las últimas innovaciones de la marca y de una política de marketing local en la que el bienestar y la satisfacción del consumidor son las consignas.

Además, en el marco de esta estrategia, LG Electronics Marruecos ha abierto recientemente en Casablanca su mayor centro de servicio posventa en Marruecos. El nuevo centro de servicios de LG Electronics cumple las normas internacionales más avanzadas. Cuenta con equipos de última generación para dar servicio a todos los productos LG, incluyendo lavadoras, aires acondicionados, frigoríficos, televisores y lavavajillas. El personal y los expertos del centro también han recibido formación sobre las especificaciones técnicas de la nueva gama de televisores de LG.

Infinix lanza la pantalla **AMOLED** de la serie **Note 12** con hasta **13 GB** de RAM.

Infinix lanzó la serie Note 12 con un rendimiento increíble que incluye una elegante pantalla AMOLED FHD+, una cámara de 50Mp y una gran batería de 5000mAh. La serie incluye dos variantes: Note 12 G88 y Note 12 G96 que ofrecen características de rendimiento innovadoras y RAM ampliable hasta 13GB.

Sus pantallas AMOLED FHD+ de 6,7 pulgadas brindan a los consumidores una experiencia de visualización fluida e inmersiva incluso bajo el sol gracias a su iluminación de 1000 nits. La pantalla cuenta con una frecuencia de muestreo de 180 Hz que permite una sincronización instantánea con cada deslizamiento. La relación entre la pantalla y el cuerpo del smartphone es del 92%, cubriendo así prácticamente la totalidad de la máquina.

Ambas variantes están equipadas con una batería de 5.000 mAh dotada de carga rápida de 33 Watt que permite cargar del 0 al 100% en menos de 80 minutos. La batería está respaldada por el sistema Power Marathon integrado en el teléfono inteligente. Esta tecnología ahorra energía de la batería y optimiza el 25% de la energía adaptándose a los hábitos de consumo.

La serie Note 12 cuenta con una triple cámara trasera de las cuales la principal es de 50 megapíxeles (MP) y una cámara Selfie de 16 MP. El Note 12 permite una representación fotográfica cualitativa gracias a su gran sensor de imagen de 1/2,8, así como a su gran tamaño de píxel de hasta

1,28 µm. El teléfono inteligente tiene un modo nocturno para capturar toma clara y nítida incluso con poca luz para mantener todos nuestros recuerdos sin importar la hora y el lugar.

Los dos modelos lanzados en Marruecos de la serie Note 12 tienen varias similitudes así como ciertos puntos de diferenciación, particularmente en términos de diseño, procesadores, memoria y precio.

El Note 12 G88 tiene el procesador de juegos Mediatek Helio G88, mientras que el Note 12 G96 lleva bajo su capó el chipset Helio G96 que integra 2 potentes núcleos de procesador Arm Cortex A76 con una frecuencia de hasta 2,05 GHz y el GPU Arm Mali G57 que funcionan en conjunto para aprovechar rendimiento revolucionario. En cuanto a la memoria, el G88 está equipado con 6G de RAM y puede alcanzar hasta 11G y 128 Gb de almacenamiento mientras que el Note 12 G96 viene con 8G de RAM ampliable hasta 13G y una memoria interna de 256 Gb.

Los dos teléfonos inteligentes de la serie Note 12 G88 y G96 están disponibles en todos los puntos de venta autorizados, así como en la tienda conceptual Infinix en el centro comercial Morocco Mall y en el sitio comercial <https://ma.xpark.com/>. La versión G88 con 11G de RAM y 128G de almacenamiento se ofrece a un precio de 2.099 DH y la versión G96 con 13G de RAM y 256 Gb de memoria y a un precio de 2.350 DH.

Infinix



Marruecos y la OIM lanzan plataforma de aprendizaje electrónico para contrarrestar la trata de personas.

La Comisión Nacional de Marruecos a cargo de la Coordinación de Medidas para Contrarrestar y Prevenir la Trata de Personas se asoció recientemente con la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) para lanzar una plataforma de aprendizaje electrónico para capacitar a los actores de la sociedad civil sobre la trata de personas.

La plataforma lanzada es parte del Programa Regional Africano para la Migración.

La plataforma de aprendizaje electrónico ofrece ocho módulos sobre la trata de personas en francés y árabe. El programa de 12 horas está abierto a personas interesadas en el tema, así como a profesionales de la sociedad civil marroquí.

Cada alumno puede acceder al material del curso en línea y seguir los módulos a su propio ritmo. El contenido del curso se basa en la ley 27-14 de Marruecos que penaliza la trata sexual y laboral, así como el protocolo de Palermo y otras directrices legales nacionales e internacionales sobre el tema.

Después de completar el material del curso, se les pide a los beneficiarios que realicen una prueba emitida por la OIM para recibir un certificado de la comisión nacional marroquí.

La nueva plataforma de aprendizaje electrónico tiene como objetivo capacitar a los marroquíes para combatir la trata de personas, un fenómeno que continúa presentando un desafío para el gobierno.

En 2021, las autoridades marroquíes investigaron 85 casos de trata que involucraron a 116 sospechosos de trata sexual, 10 sospechosos de trata laboral y 20 sospechosos con cargos relacionados con formas no especificadas de trata. Del total de sospechosos, 54 traficantes

fueron condenados en comparación con 69 traficantes en 2020.

Aun así, Marruecos permaneció en el "nivel 2" del Departamento de Estado de EE. UU. En su reciente informe sobre la trata de personas (TIP). Al explicar la clasificación, el departamento de estado dijo que el gobierno marroquí "no cumple completamente con los estándares mínimos para la eliminación del tráfico" a pesar de sus esfuerzos "significativos".

El informe argumentó además que "el gobierno identificó la menor cantidad de víctimas de la trata desde 2018 y permaneció sin procedimientos integrales de identificación y remisión de víctimas, que estaban pendientes de la aprobación del gobierno por tercer año consecutivo".



STARZPLAY Sports, un nuevo servicio que traspasa los límites del streaming en la región MENA.

STARZPLAY
SPORTS

أبوظبي الرياضية



El entretenimiento deportivo en Oriente Medio y el Norte de África (MENA) se prepara para un cambio transformador con STARZPLAY, la plataforma de vídeo bajo demanda (SVOD) líder en la región, que anuncia el lanzamiento de STARZPLAY Sports, un servicio totalmente nuevo dedicado a los millones de aficionados al deporte.

STARZPLAY Sports revolucionará el panorama del entretenimiento deportivo al reunir los mejores y más populares eventos deportivos en directo en una sola plataforma. Al integrar todos los canales de deportes existentes con un surtido de nuevos eventos deportivos, STARZPLAY Sports superará los límites del streaming deportivo, ofreciendo a los espectadores una experiencia sin precedentes.

"Los suscriptores de STARZPLAY se llevarán muchas sorpresas, con la última incorporación de la prestigiosa Liga Italiana de la Serie A, que permitirá a los aficionados al fútbol de la región ver los 380 partidos en directo con comentarios en árabe e inglés exclusivamente. La Liga Italiana se retransmitirá en los nuevos canales AD Sports Premium 1 y AD Sports Premium 2, en exclusiva en STARZPLAY", dice un comunicado.

A lo largo del año, STARZPLAY Sports ofrecerá una amplia gama de torneos internacionales y regionales, como la Coppa Italia, la Supercoppa Italiana y la Eredivisie holandesa. La plataforma también ofrecerá eventos deportivos mundiales, a través de eventos en directo y a la carta y canales en directo adaptados. Los abonados se beneficiarán de una cobertura en directo ininterrumpida en los 19 países en los que opera la

plataforma, incluidos los Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudí, Kuwait, Egipto, Marruecos, Argelia y Túnez. Todos los eventos en directo estarán disponibles inmediatamente a la carta una vez finalizado el evento, lo que permitirá a los usuarios que no pudieron vivir la acción en directo verla cuando y donde quieran.

"Como pioneros en SVOD en la región y desde el lanzamiento de nuestro primer canal de deportes en 2021, la construcción de una cartera de deportes exclusiva en el espacio OTT ha sido nuestra prioridad estratégica. Hoy desafiamos el statu quo del streaming deportivo en la región con STARZPLAY Sports, una plataforma única que dará a los aficionados al deporte más motivos para animarse. Nos comprometemos a garantizar que lo mejor del entretenimiento deportivo sea fácilmente accesible para nuestros abonados. Para ello, estamos utilizando tecnología de vanguardia para ofrecer a los usuarios una experiencia fluida y de alta calidad y la mejor transmisión en directo con la menor latencia posible", dijo Danny Bates, director comercial de STARZPLAY,

Se puede acceder a los contenidos deportivos y de entretenimiento de STARZPLAY a través de starzplay.com y de las aplicaciones móviles de STARZPLAY. Los abonados pueden disfrutar de una calidad excepcional en sus pantallas grandes a través de la aplicación STARZPLAY TV disponible en Android TV, Apple TV, televisores conectados, PS4 o emitiendo vídeos desde la aplicación móvil al televisor a través de AirPlay o Google Chromecast.

Marruecos es un mercado prioritario para Visa.

Para su primera aparición en los medios, Leila Serhan detalla su hoja de ruta para garantizar el desarrollo de Visa en Marruecos y el norte de África. También da sus valoraciones sobre el crecimiento del sector de banca electrónica y pagos digitales en el mercado local. Usted ha sido nombrado Gerente General de Visa. ¿Cuál es su hoja de ruta para asegurar el crecimiento de la compañía en el norte de África y sobre todo, en Marruecos?

En los últimos dos años, hemos visto cómo la pandemia ha servido como catalizador de la transformación digital.

Las empresas de todos los tamaños han tenido que adaptarse de una forma u otra, para asegurarse de cumplir con el cambio creciente hacia los pagos digitales y sin contacto, así como el comercio electrónico. En Marruecos y en todo el norte de África, los innovadores y las fintech están en el centro de este cambio, creando las herramientas y los recursos necesarios para acelerar el crecimiento de los pagos digitales rápidos, seguros y confiables. Visa que está en el corazón de este movimiento, trabaja en estrecha colaboración con sus socios para desarrollar su actividad y aumentar las oportunidades de crecimiento económico y social para la mayoría de los habitantes de la región.

¿Qué evaluación de la presencia de Visa en Marruecos a día de hoy? Marruecos es un mercado prioritario para Visa y estamos invirtiendo en varios frentes. Estamos viendo desarrollos positivos en las áreas de producto y tecnología, aceptación, marketing y comunicaciones. Nuestras soluciones de pago son muy apreciadas por los marroquíes.

Cualquiera que sea la categoría de edad, un tercio de los hombres y mujeres marroquíes ahora realiza compras frecuentes en línea.

Incluso con la recuperación de los viajes (que ha aumentado el gasto presencial), los volúmenes de comercio electrónico han crecido entre un 18,8 % y un 20,9 % interanual. Visa trabaja constantemente

con CMI y otros socios para aumentar aún más la penetración del comercio electrónico.

¿Cómo juzga la actividad de pago en Marruecos? ¿Cómo se compara con otros países de la región? En comparación con otros países del norte de África, Marruecos se beneficia de una infraestructura de telecomunicaciones de buena calidad y una tasa de penetración del 137,5%, lo que lo convierte en uno de los más maduros de la región, según la Administración de Comercio Internacional.

Tiene un sistema bancario bien estructurado y una población joven que domina las nuevas tecnologías. Por lo tanto, la actividad de pago digital está bien desarrollada en Marruecos, en comparación con la región.





OMSN: Lograr la 'soberanía digital' es vital para la marca internacional de Marruecos.

Empresas como el Observatorio Marroquí para la Soberanía Digital (OMSN) pretenden desempeñar un papel crucial en la promoción de la autonomía digital del país.

En los últimos años, lograr la 'soberanía digital' en todo su entorno tecnológico se ha convertido en una prioridad máxima para Marruecos. El país norteafricano pretende adquirir autonomía sobre sus datos y controlar su uso, así como utilizar plataformas digitales para promocionar Marruecos a nivel global.

El término 'soberanía digital' se refiere a la capacidad de uno para controlar personalmente su propia huella digital. Ayuda a los países a regular y tener control sobre la tecnología en uso, al permitirles compartir sus datos de manera controlada y restringir su uso.

En una entrevista con Morocco World News, Mustapha Meloui, quien se desempeña como presidente del Observatorio Marroquí para la Soberanía Digital (OMSN), destacó la importancia de trabajar para lograr la soberanía digital y dijo que es "vital para la marca internacional de Marruecos".

A la luz de la actual crisis de salud mundial, particularmente la pandemia de COVID-19, "la palabra 'soberanía' ha vuelto a la superficie", ya sea soberanía industrial, alimentaria y de salud, señaló Maloui, diciendo que la soberanía digital se convirtió en el "centro de interés" de la OMSN.

El OMSN, que es el primer observatorio marroquí dedicado a la soberanía digital del país, nació gracias a "la cooperación con académicos, profesionales en datos, nuevas tecnologías y gestión de datos".

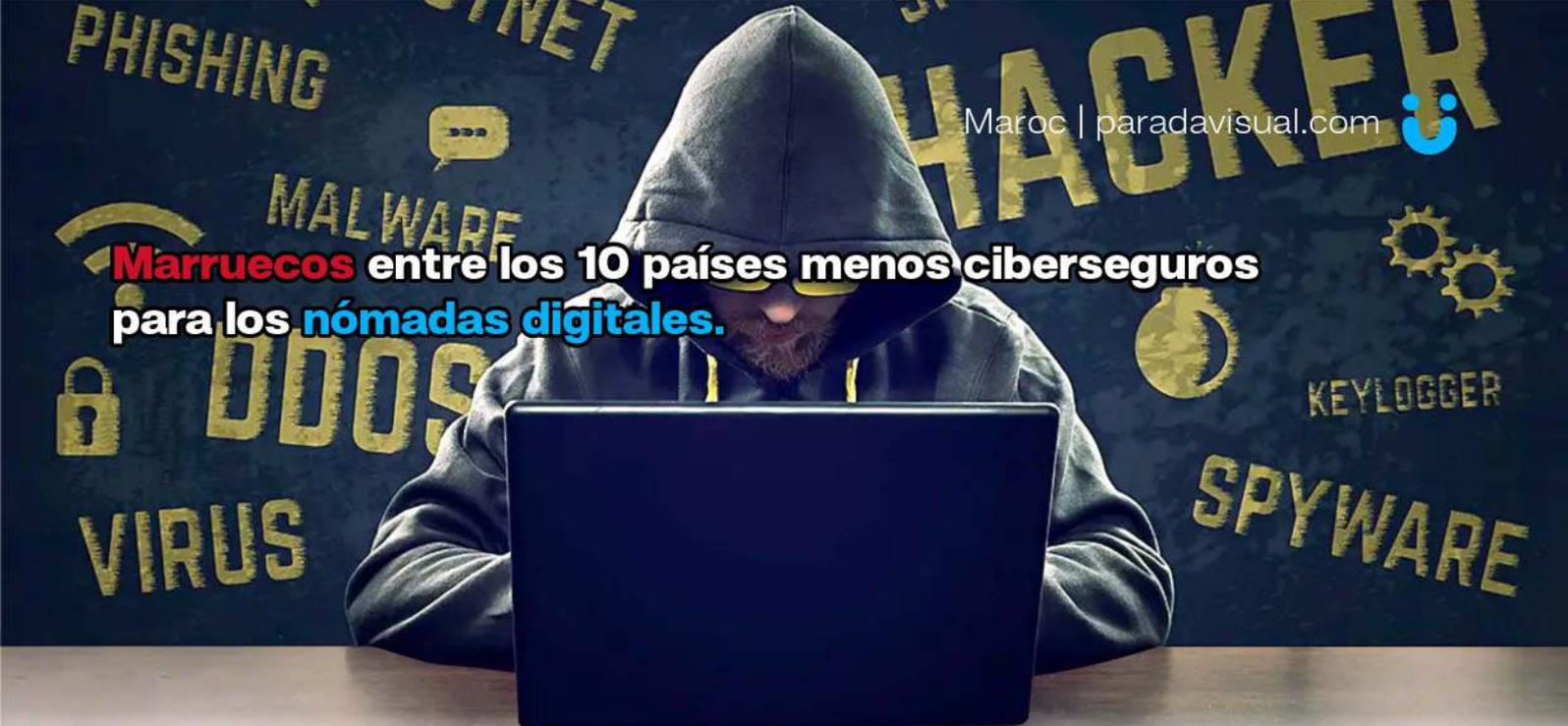
El cambio hacia la soberanía digital exige una "estructura eficiente" que sea capaz de "brindar conocimientos, realizar estudios, lanzar hojas de

ruta" y organizar eventos para promover proyectos innovadores, agregó que la OMSN se estableció para satisfacer esas necesidades.

Al elogiar la "credibilidad, la notoriedad y el importante capital humano" que disfruta la OMSN, Meloui dijo: "Estamos muy satisfechos con la admisibilidad de este Think tank dentro del ecosistema digital marroquí". Un grupo de expertos es un grupo u organización que investiga y a menudo aboga por un tema en particular como la tecnología y la economía.

El observatorio está integrado por ingenieros de datos, mercadólogos, comunicadores y abogados, un reflejo del compromiso de la OMSN de que su aspecto regulatorio vaya de la mano con su innovación tecnológica.





Marruecos entre los 10 países menos ciberseguros para los nómadas digitales.

Marruecos ocupó el octavo lugar en una lista de los 10 destinos mundiales menos ciberseguros para los nómadas digitales.

Según los datos de Rebootonline, una empresa de investigación de mercado, Marruecos obtiene una puntuación de 73 sobre 100 en términos de peligro de ciberseguridad para los nómadas digitales, clasificando los sitios web marroquíes como inseguros para las personas que trabajan de forma remota en todos los continentes.

Marruecos tiene un promedio mensual de 19 páginas de controlador por descarga, una amenaza de ciberseguridad donde se instalan programas maliciosos en una computadora sin el consentimiento del usuario.

El país también tiene una alta tasa de sitios de phishing, sitios web similares en nombre y apariencia a otros sitios web, diseñados para recopilar datos de los usuarios en violación de las leyes de privacidad cibernética. En términos de sitios de phishing, el panorama cibernético de Marruecos tuvo 500 entre 2018 y 2022, según datos de Rebootonline informados por múltiples fuentes.

Internet en Marruecos es igualmente vulnerable a una gran cantidad de sitios web que alojan malware, donde los usuarios podrían descargar software malicioso o virus troyanos que se presentan como archivos legítimos.

Los sitios web de alojamiento de malware promediaron 1000 en Marruecos entre 2018 y 2022, según sugieren los datos de Rebootonline. Durante el mismo período, el país del norte de África albergaba más de 1.600 ordenadores comprometidos, especifica la fuente.

Los datos de Rebootonline están en línea con investigaciones anteriores que señalaron la exposición significativa de Marruecos a las amenazas de ciberseguridad. Investigar indica que Marruecos se encontraba entre los cinco principales países del mundo donde los usuarios de Internet tienen más probabilidades de sufrir ataques de malware en 2020. Casi el 23 % de los usuarios móviles marroquíes experimentaron un ataque de malware en el mismo año.

El alarmante informe sugiere además que los marroquíes están especialmente poco preocupado por la ciberseguridad, ya que solo el 8% en una encuesta dijo que usa software antivirus. Los ciberataques, la ciberguerra o el ciberterrorismo se perfilan como una nueva amenaza inminente. Amenaza global En 2020, el Banco Mundial clasificó los ataques cibernéticos como la quinta mayor amenaza que enfrenta el mundo moderno.

En los últimos dos años, la propagación de COVID-19 revolucionó las tasas de penetración de Internet y la transición digital global, creando la tormenta perfecta para la guerra cibernética.

Empresa de investigación: Maroc Telecom verá ingresos fijos en 2023.



Al final de la primera mitad de 2022 los ingresos de Maroc Telecom cayeron a una tasa anual del 1,2%, totalizando 1600 millones de dólares.

Maroc Telecom el principal operador de telecomunicaciones de Marruecos, verá un año de estancamiento de los beneficios en 2023, con solo un aumento del 1 % en los beneficios previstos.

El estancamiento de los ingresos sería el resultado directo de una caída en las ganancias de las operaciones junto con la consolidación de las ganancias de las operaciones globales, según un informe recientemente publicado por BMCE Capital Global Research, una firma de investigación de mercado marroquí.

Al cierre del primer semestre de 2022, los ingresos de Maroc Telecom cayeron a una tasa anual del 1,2%, totalizando 17.500 millones de MAD (1.600 millones de dólares), señala el informe de BMCE CGR. Según la firma marroquí, la caída de los beneficios se debe a la caída de la facturación de las operaciones en Marruecos.

Los ingresos de Maroc Telecom en Marruecos disminuyeron a una tasa anual del 2,2 %, con una media de 9.561 millones de dirhams a finales de junio de 2022. Si bien la tasa de crecimiento de las ganancias de la empresa se cotiza negativamente en 2022, la disminución de las ganancias sigue siendo menos prominente que la caída del 7,1 % que experimentó la empresa en 2021.

Las operaciones de Maroc Telecom en Marruecos cayeron especialmente en el segmento móvil, donde las ganancias disminuyeron un 5% como resultado de la competencia del mercado, argumenta el informe.

A diferencia de sus pares, la incapacidad de Maroc Telecom para obtener la autorización de los reguladores del mercado para lanzar una oferta ilimitada de productos de Internet afectó significativamente sus márgenes de ganancias.

Como resultado la base de clientes de datos móviles de la empresa se contrajo un 5,9% a 10,3 millones lo que provocó que perdiera una gran parte de la cuota de mercado frente a los competidores.

Las ganancias de la compañía este año están en su punto más bajo. Desde 2019, Maroc Telecom ha experimentado una disminución constante de las ganancias, pasando de alrededor de 57.000 millones de MAD (5.400 millones de dólares) en el primer trimestre de 2019 a 45.000 millones de MAD (4.200 millones de dólares) al final del mismo período en 2022.



in

descuelgo[®]

Portal de empleo para Call Center

**CANDIDATOS CUALIFICADOS
Y OFERTAS DE TRABAJO EN EL
SECTOR DEL CONTACT CENTER.**



www.descuelgo.com

CONNECTIVITY UNLEASHED

Evento: Serán seleccionadas 48 empresas para integrar el Pabellón España en MWC Barcelona 2023.



La convocatoria va dirigida a empresas del sector digital, con hasta 500 empleados, con prioridad para aquellas de hasta 250 empleados.

El Pabellón de España en el MWC Barcelona 2023, que se celebrará entre el 27 de febrero y el 2 de marzo de 2023, acogerá a 48 empresas del ámbito digital y del sector de las telecomunicaciones, un incremento importante con respecto a las 35 que participaron el año pasado, y que refleja la importancia de la economía digital y tecnológica en el escenario post-COVID.

El Pabellón de España en el MWC se ha convertido en uno de los espacios de mayor visibilidad e impacto para las empresas en la cita anual de la tecnología y las telecomunicaciones. Así, en la edición 2022, la mitad de los asistentes al MWC Barcelona visitó el Pabellón de España.

Red.es, entidad pública adscrita al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, realizará la selección de las empresas. La convocatoria ya está abierta, y se pueden presentar solicitudes hasta el próximo 20 de septiembre a través de su web.

Todo ello, con el objetivo de favorecer la internacionalización y la visibilidad de las medianas y

pequeñas empresas del sector de tecnologías de la información y comunicación, la convocatoria de Red.es para formar parte del Pabellón de España va dirigida a empresas con hasta 500 empleados. En las bases de la convocatoria también se incluyen criterios preferenciales para aquellas empresas con hasta 250 empleados, que no hayan participado previamente.

La iniciativa presenta atractivos especiales para las empresas, que podrán tener visibilidad y posibilidades de negocio en un espacio altamente demandado y de relevancia mundial.

Las empresas seleccionadas contarán, entre otros servicios, con soporte integral, logística, pases, y presencia en los productos de comunicación del MWC, web del Congreso y del Pabellón de España y el catálogo oficial.

Se espera que la edición de 2023 del MWC Barcelona tenga un notorio incremento en el número de visitantes y el impacto económico, acercándose a las cifras del año previo al COVID19, cuando se contabilizaron 109.000 asistentes y un impacto económico de 473 millones de euros.

Con la iniciativa del Pabellón España, que gestiona desde 2006, Red.es busca impulsar las posibilidades de negocio y la visibilidad internacional de empresas españolas del sector TIC y digital, en un contexto de aceleración de las iniciativas y productos vinculados al sector, gracias al impulso de los fondos europeos y de iniciativas públicas como el Kit Digital, el despliegue del 5G, el énfasis en el desarrollo de la ciberseguridad, o la digitalización de la Administración Pública.

NexiGo N930AF 1080p Webcam con Micrófono Estéreo.

NexiGo N930AF 1080p Webcam con Micrófono Estéreo, Enfoque Automático y Cubierta de Privacidad, USB Cámara Web para Streaming en Vivo, Compatible con Zoom/Skype/Teams, Mac Portátil y Computadora. La herramienta ideal para tus actividades live stream, disfruta de videollamadas profesionales y claras.

VENTAJAS:

- ✓ Cuenta con un CMOS de dos MP con resolución de hasta 1080p a 30 fps. Punto de partida de 7 cm, la función de enfoque automático garantiza la nitidez de tus videos, también se puede apagar para ajustar manualmente tu punto focal si es necesario.
- ✓ Su cubierta de privacidad para el NexiGo N930AF cubre el lente cuando no está en uso, ayudando a evitar que los criminales accedan a tu cámara web sin tu conocimiento, además de proteger el lente del polvo.
- ✓ Posee micrófono integrado con cancelación de ruido reduce el ruido ambiental para mejorar la calidad de sonido de tu video.
- ✓ USB Plug and Play que funciona con USB 2.0, no requiere controladores adicionales, y el cable USB de 2 metros es lo suficientemente largo para cualquier tarea.



- ✓ La cámara web es compatible con el software de video/reuniones actual. Compatible con Windows XP/7/8/10/11, Mac OS 10.6, Linux 2.6.24, Chrome OS 29.0.1547, Ubuntu versión 10.04 o superior, y más.

Detalles Técnicos:

Dimensiones: 10.01 x 5.69 x 5.11 cm; 180 gramos

Fabricante: NexiGo

Modelo del producto: A229AF/N930AF

Garantiza la calidad de tus videollamadas obteniendo esta fabulosa Webcam escaneando el código QR.

ParadaVisual®

Portal especializado en Customer Experience y Contact Center

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



Toda la actualidad y noticias de interés relacionadas con el mundo del Customer Experience y Contact Center en España, América Latina y Marruecos.



www.paradavisual.com