

MARZO 2023

ChatGPT: Inteligencia Artificial para crear.

Pag. 13

Pag. 63

Pag. 68

Instagram y Facebook.

Suscripción para certificar identidad (Meta Verified) costará desde 12 dólares mensuales.

Pag. 8

Pag. 22

3.236 satélites LEO de Amazon

serán desplegados para brindar en todo el mundo conectividad sobre la banda Ka.

Susan Wojcicki CEO de YouTube

dejará su cargo tras nueve años liderando la compañía y tras 25 trabajando en Google.

Contenido.

4 Noticias



Pag. 6 - ChatGPT, Lensa y otras aplicaciones están generando denuncias y quejas de artistas, usuarios y expertos en propiedad intelectual.



Pag. 9 - Apple inicia despidos incluso después de garantizar la seguridad laboral.



Pag. 14 - Cisco e Incibe impulsan la formación en ciberseguridad.



Pag. 18 - CRM para pymes de Zoho Corporation.



Pag. 23 - Huawei Datacom, empresa líder en infraestructura de redes de telecomunicaciones.



Pag. 28 - Nokia, Docomo y NTT anuncian logros clave en el camino hacia 6G.



Pag. 33 - Uber pone sus datos en Oracle Cloud.

36 Latam



Pag. 39 - Colombia: Ministerio del Trabajo acuerda monitorear prácticas en call centers.



Pag. 43 - Latam: Corredor bioceánico de conectividad entre Bolivia y Paraguay.



Pag. 45 - México: Microsoft visualiza a Querétaro como el hub digital del país.



Pag. 50 - México: Snapchat impulsa el desarrollo de Realidad Aumentada.

52 Marroc



Pag. 58 - Innovaciones tecnológicas en el corazón de Startup Nation.



Pag. 63 - Primera edición de la Feria Pedagógica African Smart City.

68 Eventos

69 Review

in

Atendemos todas las llamadas de tu empresa.



LLAMADA
ATENDIDA

llamadaatendida.com

96% de las empresas estiman conexión estratégica con el cliente como prioridad.

De acuerdo con la plataforma de CRM para empresas en crecimiento, HubSpot, ante el complicado contexto macroeconómico, el 39,20% de las empresas están cortando gastos que no sean fundamentales para la operación. El 29,3% de las empresas en Latinoamérica opina que sus sistemas no le dan una visión completa de los clientes.

Actualmente, las empresas de América Latina y Europa están recibiendo predicciones confusas sobre el entorno macroeconómico de sus países, por lo que sus equipos se ven obligados a emplear mecanismos de control sobre gastos no fundamentales y priorizar sus inversiones, para evitar asumir riesgos innecesarios.

La gestión de sus clientes es una de esas inversiones que sigue siendo prioritaria para mantener el crecimiento de las empresas en medio de un contexto económico difícil. De acuerdo con HubSpot y su más reciente estudio sobre estado del marketing, el 96,80% de las empresas consideran que tener conexiones estratégicas con sus clientes es prioritario para 2023, razón por la que, y para evitar la pérdida de estos, es necesario invertir en herramientas que permitan revisar su comportamiento, puntualmente, los recorridos de compra que hacen.

En palabras de Shelley Pursell, directora senior de mercadeo de HubSpot para Latinoamérica e Iberia: "El uso de herramientas de análisis de datos que realmente permitan conocer de forma detallada los buyer persona, los perfiles, necesidades y preferencias de los clientes, ha permitido que el 51% de las empresas de Colombia reciben retornos dentro del primer semestre luego de la compra. Aquellas organizaciones que sobrevivirán en un contexto económico complicado serán las que se centren en la conexión con el cliente, no en su gestión, y aquellas que tengan una visión integral de la experiencia del consumidor."

Ante la gran carga de información que genera un análisis, se han desarrollado herramientas digitales que logran hacer un abordaje integral del cliente y accesibles para todo tipo de organizaciones, sin importar su tamaño. Ahora la tarea consiste en entenderlas para saber cómo y cuándo tomar decisiones con los datos que generan.

Silvana Dakduk, Ph.D., Profesora Asociada y directora de la Maestría en Mercadeo de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, expone que "Cuando hablamos del desarrollo de estrategias de negocio, nadie tiene dudas en reconocer el rol central del cliente. En el pasado, a pesar de la conciencia sobre la importancia del cliente, los recursos tecnológicos eran limitados para conocer, entender y aproximarnos a él de forma válida y confiable.

Uno de los grandes beneficios de la era digital es el acceso a un mundo infinito de información sobre nuestros mercados, lo que nos ha puesto justo en el escenario opuesto en el que -ahora- nos enfrentamos a un gran volumen de información en donde las nociones clásicas de target y buyer persona basada en criterios demográficos, son insuficientes para que las empresas logren perfilar y generar acciones efectivas que los conecten con sus clientes."



HubSpot



A medida que Big Tech elimina trabajadores, otras industrias están desesperadas por contratarlos.



Los trabajadores que saltaron de un trabajo bien remunerado a otro a medida que las grandes empresas tecnológicas reclutaban personal a un ritmo vertiginoso en los últimos años ahora están considerando abandonar el sector por completo, ya que esos mismos grandes empleadores despiden a decenas de miles de trabajadores. MarketWatch habló con varios trabajadores tecnológicos despedidos recientemente que buscan trabajo en empresas que no se enfocan únicamente en la tecnología, muchas de las cuales dicen que todavía están contratando.

Anna Naumova fue despedida en enero después de casi cuatro años como trabajadora subcontratada en Apple Inc. AAPL, -0.75%, donde fue gerente de producto de herramientas de ventas internas para el equipo de marketing de Apple. Ahora está buscando un trabajo no tecnológico en la cadena de supermercados HEB, donde podría usar las mismas habilidades. "Es una situación realmente difícil", dijo Naumova, quien recientemente también comenzó un negocio de consultoría para ayudar a los inmigrantes a conseguir trabajo en los EE. UU.

Mientras tanto, Todd Erickson ha pasado casi dos décadas en tecnología, trabajando durante los últimos seis años en Phase Change Software. Ahora está explorando vacantes de marketing y comunicaciones en empresas no tecnológicas en sectores como la atención médica, el gobierno y los servicios financieros.

Los trabajadores tecnológicos de toda la vida como Naumova y Erickson están considerando hacer este

tipo de cambios de carrera como gigantes tecnológicos como Apple, Meta Platforms Inc. META, +0.26%, Amazon.com Inc. AMZN, -0.97%, GOOGL de Alphabet Inc. , -1.21% GOOG, -1.24% Google, Microsoft Corp. MSFT, -1.56%, Cisco Systems Inc. CSCO, -0.43%, HP Inc. HPQ , -0.36% e Intel Corp. INTC, -2.09% despedir a miles de empleados en un esfuerzo por reducir costos. El cambio ayudaría a explicar por qué EE. UU. continúa superando las previsiones de crecimiento del empleo, como mostró el informe de empleo de enero, a pesar de los despidos masivos en tecnología.

Silicon Valley agregó 88.000 puestos de trabajo en el año que finalizó en junio de 2022 , según el Índice de Silicon Valley publicado recientemente. Más de 16.000 de esos puestos de trabajo estaban en la industria de la tecnología, lo que deja la tasa de desempleo de la región en alrededor del 2 % , en comparación con la tasa nacional del 3,4 %.

Durante la conferencia anual State of the Valley, el director ejecutivo de Joint Venture Silicon Valley, Russell Hancock, dijo que la mayoría de los empleos locales están en infraestructura, y partes de ese sector, que incluyen atención médica, servicios sociales y servicios bancarios y financieros, se están recuperando y agregando empleos. Los 11.000 despidos tecnológicos hasta febrero ascendieron a aproximadamente el 0,7% de la fuerza laboral total de Silicon Valley y el 2% de los trabajadores tecnológicos, dijo, y señaló que se agregaron 22.000 puestos de trabajo a la región en la segunda mitad de 2022.

Advierten violaciones de propiedad intelectual en **ChatGPT**.

ChatGPT, Lensa y otras aplicaciones están generando denuncias y quejas de artistas, usuarios y expertos en propiedad intelectual. Los datos, información y todo el contenido que ocupan las aplicaciones inteligentes como ChatGPT o Lensa podrían estar violando derechos de propiedad intelectual.

Estas nuevas herramientas deben entrar en un análisis profundo por la información y contenidos que usan a diario, comentó José Luis Villareal, consejero Senior de Holland & Knight y experto en propiedad intelectual.

Tras afirmar que a la fecha algunas empresas han intentado protegerse respecto a las supuestas "violaciones" a la ley. Apuntó que no hay certeza de cómo es que estas tecnologías están generando textos o imágenes a través de la Inteligencia Artificial (IA) generativa y si esto está violando o no la propiedad intelectual de obras.

Por una parte, se estima que toda la información de las aplicaciones es resultado de algoritmos y cálculos matemáticos basados en datos recabados. Pero, también se ha señalado que las aplicaciones sí están realizando reproducciones parciales de obras protegidas, explicó Villareal.

Por su parte, Aldo Luévano, CEO de Roomie IT y experto en Inteligencia Artificial, explicó que en breve se deberán revisar los modelos de información que ocupa la inteligencia generativa y

proviene de diversas fuentes. "Es una cuestión que se debe de vigilar para evitar que exista un tema de plagio. Además a partir de esto se haga un tipo de monetización apalancada de información de terceros". Añadió Luévano.

En un contexto donde millones de personas estas utilizando estas herramientas, Villareal sostuvo que tantos usuarios como empresas deben verificar que los contenidos utilizados en la red sean respetuosos de terceros.

A finales del año pasado, la aplicación Lensa despegó su popularidad entre los usuarios de Internet. La app permite a sus usuarios crear imágenes artísticas a partir de fotos cotidianas por medio de la Inteligencia Artificial. La aplicación tuvo gran relevancia en el mundo a finales del 2022, al lograr 6 millones de descargas en dispositivos móviles solo en diciembre, según datos de la plataforma Statista.

Otra plataforma es ChatGPT, un sistema de chat soportado a través de IA entrenado, que responde conversaciones, gracias a un extenso set de datos, información, libros académicos y textos informativos.

El auge de dichas aplicaciones está acompañado de denuncias y quejas de diversos artistas plásticos, usuarios y expertos en propiedad intelectual. Quienes en las últimas semanas cuestionan sobre violaciones de datos particulares, obras intelectuales y hasta con temas relacionados con la hipersexualización de las imágenes.





Aerolíneas que no puedan actualizar sus aviones a 5G amenazan con dejar de volar a **Estados Unidos**.

La Asociación Internacional de Transporte Aerocomercial (IATA, por su sigla en inglés) envió una carta al secretario de Transporte y Administración Federal de Aviación (FAA, por su sigla en inglés), Pete Buttigieg, para advertirle que muchas aerolíneas dejarán de volar a ese país en el próximo verano porque no podrán adaptar los aviones y garantizar que no sean susceptibles a interferencias con las redes 5G.

Las razones por las que la IATA envió esta alerta se fundamentan en que muchas aerolíneas no llegarán a tiempo para incorporar los componentes que necesitan para evitar estos inconvenientes. "Muchos operadores

mundo en donde más rápidamente se ha desplegado esta tecnología. Prevenir esta situación resulta clave en momentos críticos, como el de los aterrizajes con mal tiempo, pues es cuando los altímetros tienen que ser precisos sobre la altura del avión sobre el suelo.

La situación es delicada y las partes involucradas quieren estar tranquilas y dejar tranquilas a sus contrapartes. De hecho, tanto Verizon como AT&T acordaron retrasar el uso de 5G en banda C de junio al 1° de julio de 2023, como modo de mostrar voluntad para que las compañías aéreas puedan realizar sus modificaciones. Esto se suma a otra directriz impartida

no realizarán la modernización propuesta para julio de 2023 (y en algunos casos para marzo de 2023), debido a problemas de la cadena de suministro, retrasos en la certificación, y desafíos logísticos inevitables", dijo Willie Walsh, presidente de IATA, en la misiva enviada al gobierno; y que también llegó a Boeing, Airbus y otras fabricantes de aviones.

IATA representa a más de 100 aerolíneas que tienen a Estados Unidos como uno de sus destinos internacionales. Y esto sucede a un mes de que la FAA propusiera que los aviones de pasajeros y de carga que circulan por sus cielos cuenten con altímetros tolerantes a la banda C 5G o, en su defecto, con filtros que, en principio, estarían aprobados al inicio de 2024.

El tema de las interferencias entre las redes 5G y las frecuencias que usa la industria aerocomercial es recurrente, especialmente en Estados Unidos que es, junto con China, uno de los países del

previamente por la FAA en donde se prohíben operaciones aerocomerciales cercanas a transmisores de 5G en banda C, excepto que hayan sido expresamente autorizadas por el organismo estatal.

A partir de esta situación, tanto la FAA como Verizon y AT&T volverían a negociar otra prórroga al inicio de las operaciones de 5G en esa banda C, justamente para después de julio próximo, cuando comienza la temporada de vacaciones en ese país. El organismo de aviación también contemplaría que aquellas aerolíneas que no hayan logrado incorporar las actualizaciones tendrán prohibido aterrizar con mala visibilidad o mal tiempo a partir del próximo 30 de junio.

Amazon desplegará constelación de 3.236 satélites LEO.

La Comisión Federal de Comunicaciones (FCC, por sus siglas en inglés) otorgó a Kuiper, la compañía de satélites de Amazon, el permiso para que desplegara su constelación de 3.236 satélites de órbita terrestre baja (LEO, por sus siglas en inglés), a condición de sus compromisos técnicos de limpieza.

La aprobación de la FCC está en su web y, además de explicar que esta aprobación permitirá que Kuiper implementara su sistema para brindar conectividad de banda ancha a clientes de todo el mundo sobre la banda Ka, precisa que "al conceder esta modificación, hemos considerado las cuestiones planteadas por los interesados en el expediente. Estos problemas incluyen, entre otros, el riesgo de colisión, la confiabilidad de la eliminación posterior a la misión, la finalización del diseño del satélite y la separación orbital.

Para abordar estos y otros problemas, requerimos que Kuiper cumpla con una serie de condiciones, como se describe a continuación. Adoptamos requisitos para que Kuiper informe las acciones de mitigación tomadas para evitar colisiones en el espacio, y coordine y colabore con la NASA para garantizar la disponibilidad continua de las ventanas de lanzamiento en otros asuntos".

El documento publicado especifica que, en el apéndice técnico, Kuiper se comprometió a retirar de órbita a sus equipos tras concluir una misión de siete años al reducir el punto de órbita del satélite a unos 350 kilómetros, "don

de la atmósfera más densa dará como resultado que los vehículos caigan dentro de la órbita en el período de un año".

En esa misma línea, además, se precisa que "condicionaron la autorización" para que Kuiper se asegure de contar con suficiente propulsión para que sus satélites continúen manteniendo la capacidad de evitar colisiones y utilizar otro combustible restante con el objetivo de reducir el apogeo por debajo de cualquier estación espacial habitable.

La titular de la FCC, Jessica Rosenworcel dijo en aquella reunión en 2022, que desde 1957 se lanzaron 10.000 satélites al espacio, que más de la mitad ya no funcionan, y que el argumento usado desde entonces para no avanzar con planes de limpieza se basaba en que era más barato abandonarlos que sacarlos de órbita. Y la imagen sirve para dimensionar la problemática de miles de toneladas métricas de desechos flotando en el espacio.

Inclusive, por estas horas, se conoció que el satélite ruso Kosmos 2499, lanzado en 2014, se rompió en pleno universo y se multiplicó en más de 80 piezas de desechos espaciales "potencialmente peligrosas" que tardarían un centenar de años de salir de órbita, tal como la prensa especializada lo informó.



Apple inicia despidos incluso después de garantizar la seguridad laboral.

Apple despidió a cientos de empleados contratados. Dado que el CEO de la compañía, Tim Cook, declaró recientemente que los despidos serían un "último recurso", muchas personas encontrarían esto sorprendente.

Cuando se le preguntó al CEO si Apple también planeaba hacer despidos, como Amazon, Microsoft y otros, respondió que "nunca se puede decir nunca" y agregó esta advertencia.

Según se informa, Apple había despedido a cientos de contratistas, que son personal que básicamente es contratado por otras empresas pero que colaboran en proyectos con el personal de Apple. Según la fuente citada, la empresa despidió en secreto a los empleados para ahorrar costos.

Los empleados afectados tienen contratos con Apple que pueden durar hasta 15 meses, pero la corporación los despidió de inmediato en lugar de esperar a que terminaran sus contratos.

Según uno de los contratistas, Apple les había prometido previamente a los empleados que sus puestos estarían seguros, una garantía que la corporación traicionó más tarde.

En un comunicado de prensa reciente, el gigante de TI se jactó de que está "controlando los gastos de manera extremadamente estricta y está reduciendo la contratación en ciertos sectores mientras continúa contratando en otras áreas".

La acción más reciente, sin embargo, cuenta una historia muy diferente. Apple fue la única corporación elogiada por la gestión de recursos y por evitar despidos generalizados en un momento en que el sector ha estado experimentando despidos desde el año pasado.

Apple no considera a los contratistas como empleados, por lo que los despidos laborales de este personal no se consideran despidos dentro de la organización.

Es posible que a Apple le resulte más sencillo despedir a los contratistas, ya que no tendrá que pagar los costos de indemnización ni correr el riesgo de que los ex empleados afirmen que fueron despidos injustamente.

Actualmente no hay detalles sobre el número total potencial de empleados contratados por Apple, aunque varias historias indican que la cifra es de miles. Según la fuente mencionada, Apple trabaja con cientos de empresas de contratación para ayudar con la "gestión de proyectos, eventos de lanzamiento e incluso la producción de Apple Maps".



Aspectos a considerar a la hora de elegir un hosting.

El principal aspecto a considerar a la hora de crear una página web, es el alojamiento web que también es conocido como hosting. Es importante ya que allí se almacenan todos los archivos, elementos y contenidos de la página y estos luego se comparten al navegador de Internet que se lo muestra a los usuarios que hacen una búsqueda coincidente con los datos y contenidos de la misma.

Es por esto que otro aspecto a tener en cuenta y que trabaja de manera conjunta con el hosting es el dominio web. La función del dominio equivale a la dirección del domicilio de la página en internet, la misma es indispensable para que los futuros visitantes puedan encontrar la página web y ver el contenido de la misma.

Si bien estos elementos se pueden contratar por separado, mucha gente prefiere la comodidad que les brinda contratar ambos con el mismo proveedor de hosting, porque además de estos dos servicios se suelen ofrecer también otros como asistencia administrativa y otros complementos que hay que tener en cuenta a la hora de la elección.

En cuanto a los costos de un hosting, todo va a depender de los servicios que se requieran para el funcionamiento óptimo de la página a crear. Mientras más servicios sean contratados más elevado será el costo del mismo, que puede ser mensual o anual de acuerdo al tipo de facturación elegida.

También existe el servicio de hosting gratuito, pero los servicios a los que se pueden acceder son muy restringidos y no son recomendados para aquellas páginas que pretendan subir mucho contenido en archivos pesados. Tampoco son los indicados si desean tener una estabilidad media y una rápida respuesta de carga para cada uno de sus elementos.

Entre los complementos indispensables a tener en cuenta en la elección está la posibilidad de que la página pueda ir creciendo en cuanto a capacidad de manera que no se caiga en cuanto muchos usuarios visiten la página al mismo tiempo, ya que si esto sucediera de manera inevitable tendría que cambiar a otro hosting lo que causaría muchos contratiempos y costos extras innecesarios.

Otra característica importante a la hora de elegir el servicio de hosting, es la seguridad para prevenir y proteger de ciberataques. No solo para resguardar los contenidos, archivos y elementos de la misma, sino también para salvaguardar los datos de cada uno de los usuarios que visitan compran y utilizan los servicios del sitio web.

No se puede dejar de lado la importancia que tiene el hecho de que un buen hosting posea un excelente soporte técnico que preste asistencia constante ante cualquier inconveniente para gestionar operativamente la parte técnica del sitio web. Así como también es primordial que brinde un buen soporte de atención al cliente que preste asesoramiento administrativo para que se puedan aprovechar de manera correcta cada uno de los beneficios y servicios ofrecidos.

Biometría contribuye a la protección del sector financiero contra el phishing.

El uso de la biometría mejora la experiencia y la protección en el sector financiero al identificar la actividad fraudulenta con alto nivel de precisión. El sector financiero es víctima del 23.3% de los ataques de phishing, sobre todo por la cantidad de información y recursos económicos a los que tiene acceso. De ahí que, los bancos y las fintechs necesiten fortalecer su estrategia de ciberseguridad contra el fraude y el robo de credenciales.

David López, vicepresidente de ventas para Latinoamérica de Appgate, dijo que las instituciones financieras enfrentan un doble reto:

Implementar soluciones robustas de ciberseguridad que contrarrestan adecuadamente a las estrategias de los delincuentes y brindar una experiencia cómoda y segura a la gran cantidad de clientes que se han sumado a sus servicios digitales.

"La industria de la ciberseguridad ha diseñado e implementado herramientas biométricas con el fin de superar satisfactoriamente estos dos desafíos, dando lugar a métodos mucho más eficientes que los clásicos y obsoletos de usuario y contraseña", explicó.

De acuerdo con Appgate, una de las mejores herramientas para evaluar los inicios de sesión y compararlos con el comportamiento típico del usuario es la biometría del comportamiento. Esta aprovecha la información de cada interacción de las personas para construir un modelo preciso de verificación. Si el comportamiento actual es el rutinario, el sistema es capaz de autorizar el inicio de sesión sin necesidad de una validación adicional.

Si detecta alguna anomalía puede solicitarse una autenticación más avanzada. Entre los beneficios de las nuevas formas de autenticación se encuentran:

Trámites ágiles y fluidos: El tiempo que gastan los clientes para acceder a sus cuentas y realizar cualquier transacción o movimiento es de gran valor y determina la experiencia y efectividad del servicio que se presta.

Prevención de la suplantación: Uno de los puntos clave para el sector financiero y la ciberseguridad, es la suplantación de la identidad, ya que los ciberdelincuentes roban la información personal o utilizan métodos de deepfake para hacerse pasar por usuarios ilegítimos.

Disminución del robo de credenciales: En la Deep y Dark Web existe un mercado de credenciales, como usuarios y contraseñas, de millones de personas en todo el mundo. Este tipo de autenticaciones han dejado de ser seguras y ponen en riesgo las cuentas bancaria, la información personal y hasta los sistemas empresariales. Con un modelo biométrico que se aleje de estos métodos obsoletos, el robo y comercialización de credenciales disminuirá, junto al riesgo al que se enfrentan las personas y entidades financieras.

Métricas e informes: Este tipo de autenticaciones, con más herramientas para el control de la seguridad de los usuarios, posibilitan recopilar información detallada en forma de métricas en los informes sobre comportamientos sospechosos y puntuaciones de riesgo relacionadas con los inicios de sesión, permitiendo a las entidades actuar a partir de resultados mucho más eficientes.

Causas de las brechas de Ciberseguridad.

En 52% de las empresas, la mala comunicación entre directivos y equipos de TI ocasiona ciberincidentes o brechas de ciberseguridad. Las empresas gastan en promedio 37 días y alrededor de dos millones de dólares para detectar una brecha de ciberseguridad o ciberincidentes y recuperarse de ellos.

El dato lo dio a conocer Kaspersky al compartir los resultados de una encuesta que realizó a más de 1.300 líderes de negocios de todo el mundo. La información de la consulta reveló que más de la mitad de los altos directivos en México (52%) admite que una mala comunicación con sus equipos de TI y ciberseguridad ha provocado al menos un ciberincidente en sus organizaciones.

Para un tercio de los ejecutivos (31%) esto genera la sensación de que la cooperación entre equipos disminuye. El 99% de los encuestados en México que no están relacionados con el sector TI reconoció una falta de comunicación en cuanto a temas de seguridad informática.

Las principales consecuencias son:

- **Retrasos en los proyectos (66%).**
- **Incidentes de ciberseguridad (62%).**
- **Uno de cada tres encuestados asegura, incluso, haberse encontrado con estos problemas más de una vez (27% con retrasos y 21% con ciberincidentes).**
- **Otros efectos negativos son el malgasto del presupuesto (54%).**
- **La pérdida del talento (54%).**
- **Deterioro de las relaciones entre los equipos (61%), situaciones que se dieron en el (57%) de los encuestados.**

El éxito de la estrategia de ciberseguridad de una organización depende de distintos factores, entre ellos, la coordinación adecuada y oportuna entre el

C-Level y los equipos de TI. Este tipo de situaciones también afecta a los indicadores de negocio, el estado emocional del equipo y provoca que los ejecutivos cuestionen sus habilidades y capacidades.

El 25% de los directivos admite que los malentendidos les hacen perder la confianza en la seguridad de la empresa, mientras el 18% considera que es algo que les pone nerviosos y afecta a su rendimiento laboral. Para conseguir una comunicación más fluida entre los departamentos de seguridad TI y la parte de negocio, Kaspersky recomienda:

Comprender a los profesionales de otro ámbito no solo requiere de empatía, sino también un conocimiento adicional. Los empleados de seguridad TI pueden aprender más sobre la terminología y los conceptos empresariales básicos a través de cursos de formación.

Por su parte, los directivos deben ponerse en el lugar de los CISOs para conocer los retos más relevantes de ciberseguridad. Tanto los responsables de TI como los que no lo son deben crear un 'círculo informativo' profesional. Se debe estar atento tanto a la agenda y la actualidad empresarial como a lo que sucede en el mundo de la ciberseguridad.



ChatGPT: Inteligencia Artificial para crear.

Actualmente, hablar de Inteligencia Artificial (IA) es un tema recurrente, algunos ya convivimos con una serie de asistentes virtuales que reproducen nuestra canción favorita, sintonizan el servicio de video o canal que nos interesa ver y otros exploramos el potencial de ChatGPT.

Varios de estos asistentes también encienden la luz antes de que llegemos a casa, programan el clima y, en general, nos ayudan a tener una vida más confortable.

Lo mismo ocurre en el ambiente laboral, donde las plataformas de Inteligencia Artificial despegaron y ya están en todo el entorno, sirva de ejemplo el ChatGPT –una inteligencia artificial desarrollada por OpenAI– que se ha convertido en una sensación que ha alcanzado a más de 100 millones de usuarios activos mensuales en el mes de enero de 2023.

La empresa californiana OpenAI, lanzó ChatGPT a finales de noviembre de 2022.

El bot responde a comentarios y búsquedas de forma conversacional, manteniendo diálogos en los que puede hacer preguntas de seguimiento y rechazar búsquedas inapropiadas. ChatGPT va más allá de los BOTS que brindan respuestas predefinidas.

La manera en que opera viene a modificar la forma en que interactuamos con los sistemas de búsqueda de información.

Convierte al servicio de Google en el gorila de las búsquedas porque, aunque entrega miles de repuestas, que por desgracia no siempre son las que nos interesan, es una tecnología que no ha cambiado en los últimos 20 años.

ChatGPT podría convertirse en un copiloto de nuestra vida diaria, un asistente personal que nos auxilie en la personalización de la experiencia del

usuario, la creación de contenido automatizado, pero bajo la supervisión de un experto dado que la tecnología que sustenta esta IA aún tiene fallas.

Así que la labor de la plataforma puede consistir por ahora en atender consultas, analizar datos y resolver dudas en tiempo real.

Tenemos la oportunidad de que los equipos puedan capacitarse para utilizar esta herramienta, pero de manera inspiracional, es decir, que tomen a la inteligencia artificial para crear y construir en lugar de usarla para facilitar.

Estamos frente a un horizonte de posibilidades con distintos caminos por transitar.



Cisco e Incibe impulsan la formación en ciberseguridad.

La secretaria general del Instituto Nacional de Ciberseguridad de España (Incibe), Carla Redondo, y el director general de Cisco, Andrés Vilamitjana, han refrendado un nuevo convenio de colaboración con un propósito firme: "mejorar la resiliencia" ante el panorama actual de ciberamenazas que ocupa diversos ámbitos de la sociedad española.

Un acuerdo que facilitará la cooperación en materia de ciberseguridad. En el marco del acuerdo se incluyen medidas y actuaciones de protección, formación y concienciación de empresas, ciudadanos e instituciones.

Tanto Incibe como Cisco buscan progresar en la consecución de una sociedad digital más avanzada y cibersegura, en la que la mayoría de los usuarios y profesionales utilicen la tecnología aprovechando sus beneficios y oportunidades.

El convenio también contempla desarrollar actuaciones conjuntas ante incidentes de ciberseguridad y el intercambio de información entre ambas entidades sobre productos,

vulnerabilidades y riesgos cibernéticos, entre otras cuestiones.

Igualmente, se elaborarán planes de formación específicos en universidades o centros de Formación Profesional y otras entidades docentes, con el objetivo de fomentar e impulsar el talento en ciberseguridad.

En concreto, a través de la iniciativa de formación sin ánimo de lucro Cisco Networking Academy y del programa Digitaliza, Cisco se compromete a formar a 15.000 personas en el ámbito de la ciberseguridad en los próximos dos años.

Por otro lado, la compañía que capitanea Vilamitjana en España pondrá a disposición de toda la ciudadanía su nueva plataforma de formación gratuita Skills For All, con un itinerario completo de 160 horas de formación en ciberseguridad, que cubre desde los conceptos más básicos hasta la preparación para la inserción laboral en puestos como técnico de ciberseguridad o analista de ciberseguridad junior, entre otros.



okdiga.com

okdiga[®]
Contact Center
Customer Experience

Experimenta nuestro poder.



Comunica a tu
empresa y conquista
el mercado con la
tecnología de
nuestro
**Contact
Center.**

+212 - 808547833

in

Cómo proteger contraseñas en el trabajo.

Las contraseñas del correo electrónico, las plataformas de trabajo en equipo y las de muchas otras cuentas gestionadas en el trabajo, son la principal herramienta de protección para mantener a salvo los datos contenidos en ellas.

Veamos algunas medidas prácticas que se puede adoptar:

Utilizar un gestor de contraseñas: Este software protege tu información personal y se asegura de que utilices una contraseña robusta e independiente para cada una de tus cuentas online. Además, con un gestor de contraseñas también puedes evitar los keyloggers, ya que será el propio software el que se encargará de introducir las contraseñas por ti en los formularios web.

Crear contraseñas robustas: Entre las tareas de un gestor de contraseñas está la elaboración de contraseñas fuertes que sean casi imposibles de hackear. Este tipo de contraseñas tienen que ser largas, combinar de forma aleatoria caracteres alfanuméricos y símbolos especiales, sin hacer referencia a ningún término que pueda relacionarse con nosotros en nuestra vida personal.

Utilizar una contraseña para cada cuenta: Algunas de las plataformas online que utilizamos en nuestro día a día pueden verse vulneradas por un hackeo, y las contraseñas utilizadas en ellas pasarán entonces a filtrarse a la dark web. Si usamos la misma contraseña para todo, los hackers podrán usar esta filtración para acceder a cualquier otra de nuestras cuentas.

Modificar las contraseñas cada 3 meses: Las contraseñas pierden su fiabilidad a medida que pasa el tiempo. Cuanto más antigua sea una contraseña, más probable es que se haya visto envuelta en alguna filtración, y menor será su seguridad.

Los hackers no suelen tener motivos para hacernos saber que han robado nuestra contraseña, así que es importante cambiarlas cada cierto tiempo incluso si nada nos indica que se hayan visto expuestas en un ciberataque.

No guardar las contraseñas en el navegador: Debería ser tu gestor de contraseñas, y no tu navegador, el software que se encargue de almacenar tus claves digitales. Esto es porque los navegadores se encuentran mucho más expuestos a los ciberataques que los gestores de contraseñas, con lo que tus claves privadas pueden caer en malas manos si permites que sean el Safari, el Chrome y el Firefox los encargados de guardarlas y utilizarlas por ti.

Adicionalmente, las contraseñas no son la única forma de proteger tus cuentas online, y que se mantendrán mucho más a salvo si activas la verificación en dos pasos siempre que esté disponible. De esta forma, será mucho más difícil para los ciberatacantes.





Convertir los **datos** en una guía útil.

En la actualidad, estamos expuestos a mucha información, canales y propuestas. Entender las múltiples interacciones, constituye cada vez más un gran desafío para las organizaciones. Se hace necesario generar recursos que apoyen una comprensión integrada y de fácil entendimiento y aplicación.

Así las cosas, los expertos en tecnología y análisis de datos determinan las siguientes estrategias para convertir la información en una guía útil para mejorar la toma de decisiones:

Análisis Narrativo: Se basa en interpretar la profundidad que pueden aportar los datos, de manera amigable, intuitiva y ágil, para tomar decisiones en tiempo real que impacten en cada aspecto del negocio. Para lograr esto, es fundamental tener una gestión de relaciones con el cliente, así como entender qué es lo que estamos midiendo y con qué objetivo se realiza.

Análisis predictivo: Es un proceso en el que se recolecta información histórica, donde se utiliza inteligencia artificial para encontrar las relaciones que hay entre ciertas variables que permitan predecir escenarios futuros. La intención es que se puedan tomar medidas de prevención o realizar acciones para aprovechar mejor lo que podría suceder, según sea el caso.

Simulación aleatoria de Monte-Carlo: El nombre de este análisis proviene del casino de Mónaco al que hace referencia, porque ahí se juega a la ruleta, un mecanismo que es perfecto para generar números aleatorios. La idea principal de este método es la simulación, ya que, al imitar el comportamiento de variables de esa forma, es posible observar los posibles resultados y su impacto.

Experimentos A/B: De los más conocidos y grandes aliados de toda estrategia de marketing, su finalidad es comprobar, cómo funciona mejor con un grupo de personas entre dos opciones, ya sea para el lanzamiento de un producto, la implementación de una campaña o el tipo de mensaje que mejor resuena con la audiencia.

Depuración de datos: Es vital para garantizar una alta integridad de la información en la empresa, se recomienda que si toda la información con la que cuenta la organización es confiable, entonces se está seguro de que las decisiones que tomen con base en ella serán las más certeras, lo que ayuda a ahorrar muchas horas de trabajo de limpieza y asegura que los datos.

El objetivo principal deberá ser aprovechar la tecnología para aplicar estrategias que permitan visualizar un panorama más certero, evitar la desinformación y aprovechar el uso de información para dar frente a los retos y oportunidades que se presenten.

CRM para pymes de Zoho Corporation

La compañía Zoho Corporation presentó la última versión de Bigin, su solución CRM para pymes. Esta herramienta ofrece un CRM sencillo pero potente, sin la importante barrera que supone su puesta en marcha y su costo.

Zoho ha comprobado que, alrededor del 65% de los clientes de Bigin, nunca han utilizado un CRM anteriormente, por lo que es la opción ideal para los propietarios de negocios que buscan alejarse de las hojas de cálculo. Cuando Bigin se les queda pequeño, Zoho también ofrece una migración sencilla a la solución CRM completa de Zoho. Bigin cuenta ahora con 20.000 clientes y sigue ayudando a las pequeñas empresas y microempresas a gestionar todas sus operaciones de cara al cliente dentro de una plataforma unificada.

En palabras de Laurie McCabe, cofundadora de SMB Group: "En los años que llevo trabajando estrechamente con pymes, queda claro que estas simplemente no pueden gestionar varias herramientas para operaciones con clientes a la vez, ni permitirse soluciones más sólidas debido a la limitación de recursos y presupuesto que tienen. Es frustrante ver que muchas de las soluciones de CRM disponibles para las PYMES ofrecen una funcionalidad limitada, en la que no se incluye la interoperabilidad con aplicaciones de terceros, el intercambio de datos ni la gestión de flujos de trabajo. Como resultado, son incapaces de ofrecer el nivel de valor que las pymes desean y necesitan. Este problema es tan frecuente que el 58% de las pequeñas empresas (de 1 a 100 empleados) afirma que averiguar qué solución tecnológica les funcionará mejor es uno de sus principales retos tecnológicos, y la mitad señala que tiene dificultades para integrar nuevas aplicaciones con las existentes, según nuestro último estudio".

La última versión de Bigin incluye la introducción de Team Pipelines, que permite a los equipos que trabajan de cara al cliente gestionar determinadas operaciones utilizando un conjunto distinto de procesos y subprocesos dentro de una única cuenta. Las ofertas de la competencia suelen dirigirse a una sola función, como por ejemplo las ventas, mientras



Bigin

by **ZOHO** CRM

que Bigin es una solución eficaz para todos los equipos de cara al cliente. Las nuevas funciones unifican las gestiones de cada uno en un único lugar y permiten una mayor alineación y colaboración entre las personas y los equipos.

Por su parte, Sridhar Iyengar, Managing Director de Zoho en Europa, estima: "Las pequeñas empresas se enfrentan a importantes retos a la hora de elegir la tecnología adecuada para gestionar sus operaciones de cara al cliente debido a limitaciones relacionadas con el tiempo, el coste y la implementación del software. Bigin es la única solución que comprende todas las operaciones de atención al cliente, como ventas, onboarding, entregas, formación, promoción, etc., en una interfaz intuitiva que tarda solo 30 minutos en implementarse. Al reunir todas las funciones de las operaciones con clientes en una única vista, Bigin permite a las pequeñas empresas entender de forma más precisa el recorrido de sus clientes. Estos conocimientos les ayudan a atraer y retener a los clientes y, en última instancia, a hacer crecer el negocio. El rápido crecimiento en la adopción de Bigin muestra el creciente deseo de las pequeñas empresas que requieren de una tecnología CRM adaptada a sus necesidades particulares, que les ayude a ir más allá de las hojas de cálculo de la vieja escuela".



Eficiencia de los **Contact Centers** mejorará un 30% en 2026.

Según las previsiones de Gartner, las funciones de servicio al cliente que implemente la figura del 'representante conectado' mejorarán la eficiencia de los contact centers un 30%.

El 'representante conectado' es una estrategia que permite a los representantes de servicio al cliente (CSR) realizar un servicio asistido de alta calidad a escala. En este sentido, une la tecnología y el talento, utilizando el contexto, la orientación y el diseño para reducir el esfuerzo de los representantes y aumentar la coherencia en las interacciones.

Kathy Ross, directora de análisis en la práctica de servicio y soporte al cliente de Gartner, estima que a medida que los CSR manejan interacciones más complejas con los clientes, mejorar las habilidades o reclutar talentos será más costoso, especialmente en un mercado laboral ajustado. Y agrega: "En cambio, los líderes deben ir más allá de las palancas de talento tradicionales e incluir la tecnología de habilitación de representantes como un componente central de la estrategia de talento".

Al invertir en una estrategia de 'representante conectado', los responsables de soporte y servicio al cliente pueden reducir su dependencia de costosas estrategias de talento y aumentar el valor de sus interacciones de servicio asistido a escala.

Se trata de un aspecto cada vez más importante, ya que, entre los representantes de servicio al cliente, la medida de las deserciones está en torno al 25%. Gartner asegura que la tecnología de habilitación de representantes puede generar un menor esfuerzo de los representantes, impulsar resultados consistentes y promover la experiencia del cliente y la eficiencia.

Los responsables de servicio al cliente y soporte que buscan conseguir mayores beneficios económicos, tanto de la experiencia de cliente como de la experiencia de empleado, al invertir en 'el representante conectado' deben tener en cuenta una serie de consideraciones:

Es imprescindible evaluar las brechas y las áreas de crecimiento en el estado actual de la tecnología de

habilitación de representantes y crear una estrategia de apagado del sistema heredado con partners empresariales. Es clave crear una hoja de ruta para respaldar la implementación de sus representantes conectados en los 'contact center'.

Además, deben proceder a la aprobación segura de las inversiones en habilitación de representantes mediante el desarrollo de un caso de negocios que priorice ayudar a los representantes sin experiencia frente a desempeñarse en entornos altamente complejos.

Y, por último, crear una hoja de ruta para respaldar la implementación de sus representantes conectados. Para ello deberá hacerlo asociándose con TI para evaluar la arquitectura de tecnología de estado actual y las capacidades de gestión de datos frente a los requisitos para implementar la visión del líder.



El funcionamiento de un Sistema telefónico VoIP.

Un sistema telefónico VoIP (Voice over Internet Protocol) es un tipo de sistema de telefonía que utiliza Internet para transmitir comunicaciones de voz y multimedia. A diferencia de los sistemas telefónicos tradicionales, que se basan en tecnología de conmutación de circuitos, los sistemas telefónicos VoIP utilizan tecnología de conmutación de paquetes, lo que significa que la voz y los datos se transmiten a través de la misma red.

En un sistema telefónico VoIP, la señal de voz primero se convierte en datos digitales, que luego se dividen en pequeños paquetes de datos y se envían a través de Internet. Luego, estos paquetes se vuelven a ensamblar en el extremo receptor y los datos digitales se vuelven a convertir en una señal analógica que se puede escuchar en el otro extremo de la llamada.

Para usar un sistema telefónico VoIP se necesita una conexión a Internet confiable con suficiente ancho de banda para admitir su tráfico de voz. También un hardware habilitado para VoIP, como teléfonos IP, softphones (que son aplicaciones de software que se pueden instalar en una computadora o dispositivo móvil) o adaptadores telefónicos analógicos (que le permiten usar un teléfono tradicional con un sistema VoIP).

Una de las principales ventajas de los sistemas telefónicos VoIP es que, por lo general, son menos costosos que los sistemas telefónicos tradicionales, ya que no requieren tanto hardware ni infraestructura. También ofrecen una mayor flexibilidad y escalabilidad, ya que se pueden adaptar fácilmente para satisfacer las necesidades cambiantes de una empresa. Además, muchos sistemas telefónicos VoIP ofrecen funciones avanzadas como desvío de llamadas, correo de voz y videoconferencia.

Veamos algunos de los beneficios de esta tecnología:

Ahorro de costos: Pueden ser mucho más económicos que los sistemas telefónicos tradicionales, ya que a menudo no requieren una gran cantidad de hardware o infraestructura costosos. También suelen tener tarifas de llamadas internacionales y de larga distancia más bajas.

Mayor flexibilidad: los sistemas de VoIP se pueden ampliar o reducir fácilmente a medida que cambian las necesidades de una empresa, y ofrecen una gama de funciones que se pueden personalizar para satisfacer las necesidades específicas de una empresa.

Colaboración mejorada: muchos sistemas de VoIP ofrecen funciones como videoconferencia y uso compartido de pantalla, lo que puede facilitar la colaboración remota de los equipos.





Ericsson, Intel y Microsoft hacen prueba que amplía el umbral de monetización de 5G.

Ericsson, Intel y Microsoft se unieron para hacer una prueba de concepto, o de desarrollo de interoperabilidad (IoT), para demostrar la gran capacidad de uso de los dispositivos.

Evidenciaron que un único aparato con Windows 11 puede emplear varios segmentos de red, "que se utilizan de acuerdo con los perfiles de uso del dispositivo y las políticas de red definidas a nivel de proveedores de servicios de comunicaciones (CSP)". Se trata de un logro importante porque evidencia que hay vida más allá del teléfono inteligente... amplía el ecosistema de equipos y dispositivos y, por ende, agranda el horizonte de oportunidades para la monetización de 5G.



ERICSSON



Microsoft

5G

En palabras de Sibel Tombaz, directora de la línea de productos 5G RAN de Ericsson: "Ampliar la gama de dispositivos para el network slicing para incluir computadoras portátiles permitirá que los nuevos segmentos comerciales creen una variedad de casos de uso para consumidores y empresas", dijo, y reconoció haber demostrado, "junto con Intel y Microsoft, cómo la colaboración del ecosistema puede abrir nuevas posibilidades".

La prueba IoT puso foco en la segmentación de red y fue realizada en el laboratorio que Ericsson posee en Suecia en donde se demostró que una computadora con procesador Intel y el sistema operativo Windows 11 bastaba para utilizar "múltiples segmentos de red en dispositivos portátiles conectados a celulares para casos de uso de consumidores y empresas como aplicaciones móviles de juego y colaboración", dice el anuncio.

"La prueba de segmentación de red utilizó la política de selección de ruta de equipo de usuario (URSP), capacidad que permite a los dispositivos seleccionar automáticamente entre diferentes segmentos según la aplicación que estén utilizando", graficó el comunicado en el que, además, se precisó la utilización de otras herramientas de Ericsson, como el Dynamic Network Slicing Selection, el 5G Core de modo dual y las capacidades de RAN Slicing, "para garantizar la diferenciación del servicio del usuario final. Juntos ofrecen las capacidades de red requeridas para esta solución".

"Los dispositivos de tipo portátil, en particular, son vitales para la productividad empresarial. La inclusión de las computadoras portátiles con Windows 11 en las filas de dispositivos que se pueden usar para comercializar el corte de red 5G es una señal de que el ecosistema está madurando", advierte Ericsson en su anuncio. Allí resume que "las capacidades de network slicing beneficiarán a los segmentos de consumidores y empresas al definir un acuerdo de nivel de servicio específico por segmento para aplicaciones y casos de uso de Windows existentes y emergentes, tal como sucede con aplicaciones empresariales en tiempo real como Microsoft Teams y Office365, y transmisión de juegos/medios".

Histórica CEO de YouTube renuncia tras casi 10 años en el cargo.

Susan Wojcicki, histórica CEO de la plataforma de vídeos, dejará su cargo tras nueve años liderando la compañía y tras 25 trabajando en Google.

En su reemplazo, Neal Mohan, quien hasta ahora se desempeñaba como director de Producto, ocupará el máximo puesto.

Wojcicki escribió en un correo enviado a los empleados y publicado en el blog de la compañía: "Hace 25 años tomé la decisión de unirme a un par de estudiantes graduados de Stanford que estaban construyendo un nuevo motor de búsqueda. Sus nombres eran Larry y Sergey. Vi el potencial de lo que estaban construyendo, lo cual fue increíblemente emocionante, y aunque la empresa tenía solo unos pocos usuarios y ningún ingreso, decidí unirme al equipo. Sería una de las mejores decisiones de mi vida".

Con este párrafo, Wojcicki rememora esos primeros años en los que apostó por Sergey Brin y Larry Page, los creadores de Google, empresa en la que, desde 1998, fue escalando hasta llegar a ser la CEO de una empresa que ella misma ayudó a Google a comprar, YouTube.

"Hoy, después de casi 25 años aquí, decidí dar un paso atrás en mi función como directora de YouTube y comenzar un nuevo capítulo centrado en mi familia, mi salud y los proyectos personales que me apasionan", explicó.

Neal Mohan, quien asumirá en su lugar como CEO de YouTube, fue contratado por Wojcicki como parte de sus primeras decisiones cuando llegó a la cabeza de la plataforma, y hasta ahora se desempeñaba como director de Productos.

"Tiene un maravilloso sentido de nuestro producto, nuestro negocio, nuestras comunidades de creadores y usuarios, y nuestros empleados. Neal será un excelente líder para YouTube", expresó la CEO saliente.

"Huawei Datacom", empresa líder en el campo de la infraestructura de redes de telecomunicaciones.

Huawei ha sido nombrado líder de infraestructura de LAN inalámbrica y cableada empresarial de 2022, el único proveedor fuera de América del Norte que aparece en la lista anual de líderes Magic Quadrant™. Gartner®.

Este logro global es una certificación global y un reconocimiento internacional de la importancia de las soluciones y productos de red integrados y diversificados de Huawei, incluida la solución de red inteligente en la nube CloudCampus 3.0, la serie CloudEngine, los puntos de acceso Wi-Fi AirEngine 6 y el sistema de gestión de red automático inteligente iMaster NCE.

Huawei Datacom seleccionado como líder 2022 en infraestructura de LAN inalámbrica y cableada empresarial por Gartner® Annual Magic Quadrant™ Huawei ofrece una gama completa de soluciones de infraestructura LAN alámbrica e inalámbrica para empresas. Los productos y soluciones destacados incluyen la red inteligente en la nube CloudCampus 3.0, la serie de conmutadores CloudEngine rica en funciones, los dispositivos AirEngine Wi-Fi 6 Aps galardonados y el sistema de gestión de red automático inteligente iMaster NCE. Hasta la fecha, estos productos y soluciones han servido a millones de clientes en todo el mundo en diversas industrias y han recibido un alto reconocimiento de la industria.

Huawei reafirma su compromiso con el mercado empresarial global e innova continuamente para establecer el punto de referencia para las redes empresariales en términos de arquitectura de red simplificada, diseño de hardware de vanguardia, entrega rápida de software y modelos comerciales flexibles.

Específicamente, Huawei simplifica la arquitectura de la red del agregador de tres capas a dos capas con su solución que consiste en un conmutador central y unidades remotas (RU). Con las innovaciones de hardware en mente, Huawei presentó sus innovadoras antenas inteligentes Wi-Fi 6 de tercera generación y una gama de nuevos conmutadores CloudEngine y puntos de acceso AirEngine.

En términos de innovación de software, Huawei se destaca con su poderosa plataforma de administración de red automática e inteligente iMaster NCE que admite la primera red de conducción autónoma de Capa 3 (L3) de la industria para agregadores. Cuando se trata de modelos de negocios innovadores, Huawei se destaca por lanzar un modelo de plataforma de administración en la nube encomiable y vendible, así como opciones de implementación flexibles. incluso en las instalaciones, en la nube pública de Huawei y en su propia nube de proveedor de servicios administrados (MSP).

Hasta la fecha, los clientes de más de 170 países y regiones han utilizado ampliamente la diversa gama de redes agregadoras de Huawei en múltiples industrias, que incluyen gobierno, educación, atención médica, manufactura, finanzas y energía, para ayudarlos a construir una base digital sólida para su viaje de transformación digital. .

Integración del **Contact Center** y **ChatGPT**.

Ben Rigby de Talkdesk explica los beneficios de los modelos que impulsan ChatGPT integrados en un contact center.

Después de trabajar con GPT durante los últimos "dos o tres meses", Ben Rigby, vicepresidente sénior, director global de productos e ingeniería: IA, automatización y mano de obra en Talkdesk, cree que tiene un potencial para reinventar muchas de las tecnologías actuales. "De un solo golpe, eliminará gran parte de lo que ha venido antes", dijo. "Es solo cuestión de tiempo."

¿Dónde hará sentir su presencia primero en el centro de contacto? Analítica conversacional y agentes virtuales (Vas).

Las organizaciones que usan IA en su contact center han pasado años entrenando modelos de procesamiento de lenguaje natural (NLP) para evaluar la intención, el sentimiento, la redacción y mucho más de sus clientes. Al hacerlo, pueden crear experiencias más personalizadas para sus clientes.

GPT elimina gran parte de la construcción y el entrenamiento de ese modelo. ¿Por qué? Porque no necesita ser entrenado. "Puede pedirle a GPT que extraiga intenciones y entidades, darle un párrafo, darle una transcripción y los extrae todos (...) Pasamos cientos de horas diseñando este tipo de cosas, GPT lo hace todo listo para usar", dijo Rigby.

GPT puede ayudar a un trabajador a encontrar los puntos de datos clave dentro de un montón

de palabras. Además, GPT puede ayudar con gráficos de datos personalizados, tendencias, enrutamiento, resumen de llamadas automáticas y más.

Rigby también señaló que durante los últimos 15 años, empresas como Talkdesk han desarrollado modelos de IA personalizados para estos casos de uso. "Todavía puede usar sus antiguos modelos personalizados, pero es probable que GPT lo haga igual de bien o mejor", agregó.

Reconociendo esto, Talkdesk acaba de lanzar el resumen de llamadas, que integra los servicios GPT en sus sistemas NLP. Esta característica automatiza el procesamiento posterior a la llamada para los agentes, aprovechando la capacidad de la solución de inteligencia artificial generativa para resumir y clasificar las transcripciones de las conversaciones. Sin embargo, el plan de avance se expande mucho más allá de un caso de uso de este tipo y se adentra en los ámbitos de la IA conversacional y la atención al cliente automatizada.

Rigby agregó: "Tenemos un producto existente en el que los agentes virtuales manejan las llamadas automáticamente, y estamos incorporando características de GPT a ese ecosistema".

Con estos avances en el análisis conversacional, Talkdesk planea potenciar también más sus herramientas de asistencia de agentes, gestión del rendimiento y colaboración de los empleados.



Nos aseguramos de que
todos los involucrados
con tu empresa estén
100% satisfechos.

tronca/VOIP
CALL CENTER TECHNOLOGIE

desCuelgo
Punto de contacto para tu cliente

dial900
CALL CENTER
SERVICIO AL CLIENTE

okaiqa
SERVICIO AL CLIENTE
CUALIDAD EN EL SERVICIO

agenciaLEADS
Leader Management 360

ParadaVisual
SERVICIO AL CLIENTE
CUALIDAD EN EL SERVICIO

mejora tu
experiencia



Kyndryl y Nokia apuestan por la transformación digital industrial mediante el uso de redes privadas 5G.

La apuesta conjunta por la innovación y la aceleración de la implementación de servicios de conectividad inalámbrica privados, LTE y 5G flexibles, confiables y seguros, con soluciones de Industria 4.0 es el acuerdo que Kyndryl y Nokia sellaron hace un año y que, con motivo de ese primer aniversario, proclamaron extender hasta 2026. La clave pasa por el robustecimiento de las redes y el empoderamiento que ofrece edge; pero también la profundización de la ciberseguridad.

En el balance que este primer aniversario ambas compañías subrayaron el haber concretado más de un centenar de compromisos con empresas globales, que están activos y radicados en una veintena de países y que, en el 90% de los casos, involucra a sectores productivos industriales, como

petroquímicas, mineras y madereras, pero también de los servicios públicos vinculados al suministro de energía.

La transformación digital industrial está en el foco de esta apuesta y su valor se multiplica al contemplar que uno de los principales atributos que 5G viene a ostentar radica en la mejora de la calidad de los procesos productivos, gracias a la incorporación de automatismos y de sensores, de la incorporación de soluciones como Internet de las cosas (IoT, por sus siglas en inglés) y más.

"El esfuerzo ampliado se verá reforzado con el logro de Kyndryl del estado de acreditación avanzada de Nokia Digital Automation Cloud (DAC), que ayuda a garantizar que los clientes empresariales se beneficien de una línea ampliada de recursos expertos y profesionales calificados que tienen una amplia capacitación y un conocimiento profundo de los productos y soluciones de Nokia. Además, los clientes obtendrán acceso a las capacidades de implementación de red acelerada de Kyndryl y soporte de la experiencia de radio celular de Nokia en mercados seleccionados", dice el anuncio sobre este replanteo de los plazos del trabajo conjunto.

A ellas, se suma también la apuesta de la experiencia de Palo Alto Networks en materia de ciberseguridad y el emplazamiento conjunto, con Nokia y Kyndryl, de un laboratorio en Carolina del Norte, en Estados Unidos "para brindar conectividad inalámbrica confiable y auditable con capacidades de seguridad avanzadas para las redes industriales", dice el anuncio al tiempo que adelanta que los expertos en redes de Kyndryl están desarrollando un sistema integrado.

En ese sentido, Chris Johnson, director de Negocios Empresariales Globales de Nokia adelantó que ambas compañías exploran y desarrollan nuevas soluciones y servicios integrados para tecnologías de software edge, cloud, IP networking, acceso fijo, 4G y 5G Core y la operación de redes "que pueden abordar la creciente demanda de tecnologías de software industriales de misión crítica, redes inalámbricas de primer nivel".

La versatilidad de un Contact Center Omnicanal.



Un contact center omnicanal combina múltiples canales de comunicación para permitir a los clientes poder ponerse en contacto de la forma que prefieran. El objetivo es atender las necesidades de los usuarios y proporcionar una experiencia sin complicaciones.

De otra parte, ayuda a los operadores a ofrecer un mejor servicio, teniendo toda la información necesaria en una sola interfaz, listo para una comunicación fluida, profesional y segura.

Así, la integración de los canales proporciona mayor productividad para el operador encargado de los clientes, un análisis mejorado para la toma de decisiones e incrementa la satisfacción del consumidor final.

Un contact center omnicanal mejora la experiencia del cliente porque centraliza todos los recursos relacionados con atención al cliente en una misma plataforma.

Además, el contact center omnicanal puede facilitar el despliegue que abarque por ejemplo un Chat en vivo, la integración con WhatsApp, Facebook.

Se pueden administrar los mensajes y conversaciones vía WhatsApp, lo cual profundiza la experiencia personalizada y unificada.

Un contact center omnicanal debe permitir la visibilidad de todas las conversaciones con un mismo cliente en un solo lugar, lo que facilita el trabajo y atención personalizada. Esto implica por ejemplo que sea posible integrar un CRM, ya que es una herramienta que complementa la visión que tiene el operador, el agente, y pone en sus manos toda la información recopilada de los clientes.

Al integrar toda la información en una sola plataforma, el contact center omnicanal hace que el servicio sea más rápido y genere una mejor experiencia del cliente.

Lo anterior redunda en que los clientes sean transferidos al agente más cualificado cuando haga falta, reduciendo tiempos de espera y mejorando su experiencia.

Finalmente, al unificar toda la información relativa a la atención del cliente en un Contact Center omnicanal también se consigue mejorar la toma de decisiones, a través de informes para verificar si los planteamientos estratégicos son los óptimos y cómo se puede mejorar aún más el servicio.

NOKIA

NTT docomo

NTT DATA

Trabajan en tecnologías claves en el camino hacia 6G.



Nokia, Docomo y NTT anunciaron el logro de dos hitos tecnológicos clave en el camino hacia 6G. El primero es la implementación de la Inteligencia Artificial (IA) en la interfaz de aire de la radio, lo que brinda a las radios 6G la capacidad de aprender. El segundo es la utilización del nuevo espectro de subterahercios (sub-THz) para aumentar drásticamente la capacidad de la red.

La interfaz aérea nativa de IA y el espectro sub-THz son temas de investigación críticos que Nokia, DOCOMO y NTT están explorando para las futuras redes 6G.

Estas tecnologías podrían allanar el camino para nuevas experiencias inmersivas de metaverso y Realidad Extendida (XR) y una nueva generación de aplicaciones móviles. Las empresas han implementado ambas tecnologías como pruebas de concepto en Nokia Bell Labs en Stuttgart, Alemania.

Nokia y Docomo demostrarán ambas tecnologías en el Mobile World Congress de Barcelona, que se realiza entre el 27 de febrero y el 2 de marzo de 2023.

Al emparejar una forma de onda aprendida basada en IA en un transmisor con un receptor de aprendizaje profundo, los investigadores de Nokia Bell Labs, Docomo y NTT pudieron diseñar e implementar una interfaz aérea de aprendizaje que transmite datos de manera eficiente en muchos escenarios diferentes. Esta implementación basada en Inteligencia Artificial y Aprendizaje Automático (ML) reduce significativamente la sobrecarga de señalización y mejora hasta un 30% el rendimiento.

Además, la interfaz aérea nativa de IA otorgará a las redes 6G la flexibilidad para adaptarse al tipo de conexión que demanda una aplicación, dispositivo o usuario. Por ejemplo, una red en una fábrica puede optimizarse para sensores industriales en un momento y luego reconfigurarse para sistemas robóticos o videovigilancia. En la red pública, una red mejorada con IA puede proporcionar una conexión optimizada para un peatón en una sesión de XR, así como para un vehículo de emergencia que viaja a alta velocidad.

Las bandas sub-THz (100 GHz y superiores) nunca han sido designadas para uso celular debido a sus características de propagación, pero nuevas técnicas como la formación de haces podrían abrir esas frecuencias a futuras redes 6G. Estas frecuencias más altas son adecuadas para la detección de radio de alta precisión, que probablemente será otra característica clave de 6G. En su prueba de concepto, Nokia, Docomo y NTT pudieron demostrar una conexión de 25 Gbps en un solo flujo 256QAM en una frecuencia portadora de 144 GHz mediante formación de haces.

Acceder a las bandas sub-THz inyectaría una enorme capacidad en las redes 6G y permitirán que admitan los casos de uso futuros con mayor ancho de banda que requieran conexiones promedio de varios gigabits.

Nokia, Docomo y NTT lanzaron por primera vez su colaboración 6G en junio de 2022, con el objetivo de definir y desarrollar conjuntamente tecnologías clave para la próxima generación de redes.

Salesforce y el inversionista activista Elliott pronto podrían llegar a un acuerdo.

La firma de software basada en la nube Salesforce y el inversionista activista Elliott Management están en conversaciones para llegar a un acuerdo que pueda poner fin a un posible desafío de la junta, según dos personas familiarizadas con el asunto.

La batalla en Salesforce ha enfrentado a Elliott y a otros inversionistas activistas contra Marc Benioff, uno de los directores ejecutivos más icónicos de Silicon Valley.

El crecimiento de Salesforce se ha desacelerado drásticamente en los últimos trimestres y el mes pasado la compañía dijo que eliminaría el 10 por ciento de los puestos de trabajo para mejorar su desempeño. Los activistas, que también incluyen a Inclusive Capital Partners de Jeff Ubben y Starboard Value de Jeff Smith, han estado presionando para que Salesforce aumente el crecimiento y los márgenes, recompren más acciones y expresaron su preocupación por las adquisiciones recientes.

Elliott, que dio a conocer su participación en enero y se ha comprometido con la compañía durante aproximadamente un mes, había buscado candidatos a director que sentaran las bases para un posible desafío.

Un acuerdo podría potencialmente unir a las dos partes, dijeron las fuentes. Pero no hay indicios de cuándo se podría llegar a un acuerdo o cómo podría ser.

Los representantes de Salesforce y Elliott se negaron a comentar.

La noticia de las conversaciones fue reportada por primera vez por CNBC.

A principios de este año, Salesforce, que está valorada en \$ 168 mil millones (A \$ 245 mil millones), dijo que planeaba eliminar una décima parte de los puestos de trabajo y cerrar algunas oficinas después de que la rápida contratación por la pandemia lo dejara con una fuerza laboral inflada.

La compañía también actualizó su directorio, agregando el director del fondo de cobertura ValueAct.

Mason Morfit de ValueAct Capital estará acompañado por el director financiero de Mastercard Sachin Mehra y el ex director ejecutivo de Carnival Arnold Donald en la junta.

ValueAct tiene experiencia con empresas como Salesforce después de que Morfit formara parte de la junta de Microsoft, donde la junta estableció objetivos de nube para la administración y los vinculó a un plan de compensación. ValueAct también tenía un asiento en la junta directiva de Adobe.

Elliott también ha invertido durante mucho tiempo en empresas de tecnología y en el pasado llegó a acuerdos para puestos en la junta directiva con empresas como Pinterest, Twitter y eBay.





Suscripción de pago para Instagram y Facebook.

Meta Verified costará desde 12 dólares mensuales para certificar la identidad de las cuentas.

Con la compra de Twitter por parte de Elon Musk, uno de los primeros y más importantes cambios en la red social fue la de cobrar por verificar las cuentas. La caótica implementación de Twitter Blue -que derivó en una ola de suplantaciones de identidad- hoy rinde sus beneficios y ha generado ideas en otros empresarios tecnológicos que se han visto afectados por la baja en la publicidad, la principal forma de financiación hasta ahora. Es el caso de Mark Zuckerberg, quien ha anunciado que Instagram y Facebook, las redes sociales de su compañía Meta, contarán un nuevo servicio de pago por suscripción para certificar la identidad de sus usuarios.

Se trata de Meta Verified, un servicio que costará 11,99 dólares al mes en web y 14,99 dólares en iOS, y que permitirá a los usuarios de las dos redes sociales contar con la marca azul.

Así lo anunció el propio Zuckerberg en su cuenta de Instagram: "Buenos días. Anuncio de un nuevo producto: esta semana empezamos a desplegar Meta Verified, un servicio de suscripción que te permite verificar tu cuenta con un documento de identidad oficial, obtener un distintivo azul, protección adicional contra la suplantación de identidad y acceso directo al servicio de atención al cliente. Con esta nueva función queremos aumentar

la autenticidad y la seguridad en todos nuestros servicios". Este servicio iniciará en Australia y Nueva Zelanda, y pronto se ampliará a más países.

Meta sigue los pasos de Twitter, que actualmente, por una suscripción de 8 dólares mensuales (11 dólares si es a través de la app store de Apple), permite obtener una marca de verificación azul para cargos públicos o dorada para empresas. Con esta opción de pago, los usuarios de la red social del pajarito azul también pueden escribir tuits más largos, editarlos y obtener una mayor visibilidad de sus publicaciones, entre otras funcionalidades. La compañía de Zuckerberg aún no detalla si Meta Verified también ofrecerá funciones adicionales a la certificación de identidad.

La suscripción pagada es una forma de hacer frente a la caída de la publicidad que, junto con otras causas, está mermando las ganancias de las principales tecnológicas cuyo negocio se basaba en ella. En el caso de Meta, se suman el impacto cambiario, las reglas de privacidad impuestas por Apple para el rastreo publicitario, la ardua competencia que le está generando TikTok, la red social favorita de las nuevas generaciones, y el enorme gasto de la compañía en el metaverso, que aún no rinde sus frutos.

Meta ha despedido a 11.000 trabajadores en el último año, siguiendo la tendencia de las grandes tecnológicas, y se espera que se sumen más en los próximos meses.



TikTok construirá tres Centros de Datos en Europa.

TikTok anunció la construcción de un segundo centro de datos en Irlanda para cumplir con la regulación europea y expandir su capacidad de almacenamiento y así salvaguardar la información sensible de sus usuarios en el continente.

En unos pocos años, TikTok se ha convertido en una fuente de inspiración y entretenimiento en Europa y ahora cuenta con más de 150 millones de usuarios en el continente.

Por ello, la empresa dijo que reconoce plenamente la importancia de seguir invirtiendo en la región en aras de apoyar esa próspera comunidad.

Para generar confianza con su comunidad europea y demostrarle que sus datos están seguros, TikTok informó que continúa cumpliendo con la estrategia de gobierno de datos que estableció en 2022, que incluye reducir el acceso de los empleados a los datos de los usuarios, minimizar los flujos de datos fuera de la región y el almacenamiento local de los datos de los usuarios europeos.

La empresa busca expandir su capacidad de almacenamiento de datos en Europa, por lo que está por finalizar un plan para construir un segundo centro de datos en Irlanda con un proveedor de servicios externo, además del sitio anunciado el año pasado.

Además está en conversaciones para establecer un tercer centro de datos en la región para complementar aún más sus operaciones planificadas en Irlanda. Los datos de los usuarios europeos comenzarán a migrarse en 2023 y continuarán en 2024.

En la actualidad, la compañía china emplea a más de 5 mil personas en 10 países europeos: Bélgica, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Países Bajos, Polonia, España, Suecia y el Reino Unido, los cuales trabajan en diversas áreas, desde el compromiso con la marca y el creador, el comercio electrónico y la música, hasta la privacidad, las políticas públicas, la investigación y el desarrollo y la seguridad.



TikTok anunció que este nivel de inversión local también se extiende a su enfoque para mantener a su comunidad europea y sus datos seguros y protegidos, particularmente en el contexto de la nueva regulación.

Recientemente, la empresa china presentó su primer informe de referencia de acuerdo con el Código de prácticas sobre desinformación reforzado, que proporciona más de 2 mil 500 puntos de datos sobre la implementación y el cumplimiento de las políticas de TikTok en 30 países europeos.

También ha ampliado su equipo con experiencia adicional y puesto a disposición recursos clave de todo el negocio para garantizar su cumplimiento futuro con la Ley de Servicios Digitales (DSA).

Twitter reanuda el despido masivo de empleados.

Después de que Elon Musk se hizo cargo oficialmente de Twitter, la empresa se ha vuelto inestable. Las ideas de Musk no son del todo populares. Él cree en aflojar la moderación de los comentarios de los usuarios de Twitter.

También ha despedido a la mayoría de los miembros del equipo a cargo de la moderación de contenido. Esto preocupa a muchos anunciantes y, desde entonces, la mayoría de ellos han dejado de pagar por anuncios en Twitter.

Esto está afectando seriamente las finanzas de Twitter, ya que su negocio de anuncios es uno de los más lucrativos. Desde que asumió el control, Elon Musk ha despedido a no menos de 4000 trabajadores de Twitter para equilibrar sus libros. Sin embargo, a medida que más empresas dejen de pagar por los anuncios en Twitter, la compañía ahora despedirá a algunas más.

Información reciente revela que Twitter despedirá a parte de su personal de ventas de publicidad. Esta será la última ronda de despidos en la empresa. La escala de los despidos no se pudo determinar en este momento. A fines del mes pasado, Twitter tenía alrededor de 800 empleados de ventas y marketing de un total de aproximadamente 2000.

Cuando Musk se hizo cargo de Twitter por primera vez, la empresa tenía alrededor de 7500 empleados. Desde que Elon Musk adquirió la empresa en octubre, los ingresos de Twitter han caído considerablemente. A principios de este año, Twitter reestructuró su fuerza de ventas para aumentar los ingresos.

Los datos proporcionados a CNN por la empresa de análisis de marketing digital Pathmatics indican que más de la mitad de los 1000 principales vendedores de Twitter ya no usan la plataforma para anuncios.

Se cree que 625 de los 1000 principales vendedores de Twitter, incluidas marcas conocidas

como Coca-Cola, Unilever, Jeep, Wells Fargo y Merck, han dejado de publicar anuncios desde enero, según cifras de Pathmatics.

Wells Fargo afirmó que tenía que suspender los anuncios en Twitter". Sin embargo, todavía usa su cuenta oficial de Twitter para interactuar con sus clientes.

Los ingresos publicitarios mensuales de Twitter disminuyeron más de un 60% entre octubre del año pasado y el 25 de enero de este año como resultado de la pérdida de anunciantes. Sus ingresos por anuncios habían caído dramáticamente de \$127 millones a \$48 millones.



Uber pone sus datos en Oracle Cloud Infrastructure.

Uber y Oracle firmaron un acuerdo estratégico en el que, por siete años, trabajarán juntas para promover innovación, a partir de Oracle Cloud Infrastructure (OCI).

A través de los servicios de Oracle Cloud Infrastructure, Uber podrá desarrollar nuevos productos al mercado, incrementar su rentabilidad y concentrar de mejor manera sus recursos en iniciativas estratégicas.

Al migrar parte de sus cargas de trabajo más importantes a Oracle Cloud Infrastructure, Uber podrá modernizar su infraestructura.

El director general de Uber, Dara Khosrowshahi, dijo que la empresa requería un proveedor en la nube que le ayude a maximizar el alcance de sus nuevos proyectos mientras reduce costos generales de infraestructura.

En palabras de Khosrowshahi: "Oracle nos brinda una combinación ideal de precio, rendimiento, flexibilidad y seguridad para ayudarnos a ofrecer

un servicio al cliente increíble, crear nuevos productos y aumentar la rentabilidad".

Por su parte, Safra Catz, directora general de Oracle, señaló que, en su proceso de transformación, Uber necesitaba un socio de nube que compartiera su enfoque centrado en la innovación constante apoyado de la nube.

La ejecutiva dijo que, así como Oracle Cloud Infrastructure ayuda a una gran empresa global como Uber, también puede hacerlo con organizaciones, gobiernos y empresas emergentes, para quienes ofrece sus servicios, rendimiento, seguridad y precios competitivos respecto a los de los otros proveedores hiperescala.

A partir de esta alianza, Uber y Oracle trabajarán en la puesta en marcha de soluciones de venta minorista y entrega para mejorar las experiencias de los consumidores con la logística de último tramo.

Uptime Institute adquiere LEET Security.

Uptime Institute, la Autoridad Global en Infraestructuras Digitales, una compañía de Dominus Capital, ha completado la adquisición de LEET Security S.L. La compañía proporciona una metodología independiente de evaluación de riesgos de ciberseguridad y un sistema de calificación diseñado para identificar, catalogar y calificar específicamente el riesgo de ciberseguridad de cualquier servicio que utilice infraestructuras digitales.

Las organizaciones y sus socios de servicios TIC nunca han estado bajo mayor presión para asegurar su infraestructura digital debido al aumento de riesgo ciber y al cambiante panorama de amenazas. El sistema de clasificación de ciberseguridad de LEET aborda directamente el problema, al ofrecer a los clientes la posibilidad de comprender fácilmente la naturaleza y gravedad de estos riesgos. Los clientes pueden, por tanto, tomar las medidas adecuadas para mitigar estos riesgos y mejorar el posicionamiento de seguridad de su organización de forma continua, reforzándola contra las amenazas cibernéticas.

Esto incluye la identificación de debilidades sistémicas y de exposiciones específicas para, a continuación, poder crear los controles de seguridad apropiados en toda la "superficie de ataque", interna y/o extendida, que pueda ofrecer cualquier servicio digital que utilicen, tanto si este se presta internamente como a través de un proveedor de servicios externo.

El servicio de ciberseguridad de LEET ofrece un enfoque riguroso y transparente basado en un completo marco de controles, derivados de los estándares y normativas de ciberseguridad más aceptados y adoptados a nivel mundial, que incluyen el Instituto Nacional de Normas y Tecnología (NIST), el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), el Estándar de Seguridad de los Datos de la Industria de las Tarjetas de Pago (PCI-DSS), la Organización de Estándares Internacionales (ISO-27001) y el Esquema Nacional de Seguridad (ENS), entre otros.

El consolidado sistema de calificación de LEET se actualiza de forma continua, y proporciona a clientes y usuarios internos la confianza de que los servicios digitales calificados por LEET son confiables y han sido evaluados y supervisados de forma continua.

"LEET Security ha creado una solución única y diferenciada que satisface una necesidad crítica que tienen todas las organizaciones: la capacidad de detectar, investigar y mitigar en profundidad las amenazas de ciberseguridad", afirma Martin V. McCarthy, director ejecutivo del Uptime Institute. "Los modelos de riesgo tradicionales adoptan un enfoque de fuera a dentro o de dentro a fuera, que no siempre tienen en cuenta cómo terceros malintencionados podrían sacar provecho de las posibles superficies de ataque.

LEET Security ofrece una perspectiva de los riesgos globales de ciberseguridad, tanto externos como internos, de una organización, para proporcionar información y una profunda visión sobre las potenciales vulnerabilidades con más probabilidades de ser atacadas, y permite a esa organización mejorar su posicionamiento de ciberseguridad.



Uptime
Institute®

LEET SECURITY



Uso de **inteligencia artificial** y big data en empresas españolas.

El Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad (ONTSI), órgano colegiado de carácter consultivo de la entidad Red.es, ha publicado una nueva versión de su brújula 'Uso de inteligencia artificial y big data en empresas españolas'.

Esta publicación aporta datos sobre cómo España avanza en su objetivo de integrar la inteligencia artificial y big data en su tejido productivo. El 11,8% de las empresas de más de diez personas ha adoptado el uso de IA, cuatro puntos más que el año pasado. Respecto al uso de big data, aumenta en tres puntos, el 13,9% de compañías en España utiliza el análisis masivo de datos. Los dos ámbitos analizados también suben en las microempresas y alcanzan el 4,6% y 3,7% respectivamente.

La inteligencia artificial tiene un gran potencial para transformar la economía y la sociedad, permitiendo mejorar predicciones, agilizar operaciones y personalizar servicios. La publicación incluye además una desagregación por tamaño de empresa que permite comparar la adopción de estas tecnologías en distintos segmentos: grandes empresas, pymes y microempresas. Se aprecia que el uso de la inteligencia artificial ha crecido en todas, pero especialmente en las grandes, donde cuatro de cada diez de más de 249 trabajadores emplean esta tecnología.

En empresas que utilizan la inteligencia artificial, el 46,2% la emplean para automatizar flujos de trabajo y ayudar en la toma de decisiones, mientras que el

39,7% la aplica para la identificación de personas u objetos en función de imágenes. En el caso de las microempresas, el 48% le encuentra la mayor utilidad convirtiendo lenguaje hablado en formato legible.

Las CCAA con mayor implantación de la IA en las empresas españolas son: Comunidad de Madrid (16,8%), Comunidad Valenciana (14,1%), Aragón (12,7%) y Cataluña (12,3%).

En cuanto al big data, cuya adopción resulta clave para la digitalización de la economía española, la fuente más empleada por las empresas españolas es la geolocalización a partir de dispositivos portátiles (55,3% de las empresas que usaron big data). Al igual que con la IA, las grandes empresas adoptan big data en mayor medida, un 34,7%.

En cuanto a los territorios con mayor implantación de big data un 17% de las empresas madrileñas ya lo están utilizando. También el 16,1% de las empresas de Cataluña y La Rioja.

Por sectores de actividad, son información y comunicaciones (41,9%) y TIC (41,3%) los que aglutinan gran parte de las empresas que usan IA. También son en estos sectores donde más empresas que superan los diez empleados emplean la inteligencia de datos (35,2% en el tecnológico y el 34,7% en el de información y comunicaciones), seguidos de transporte (24,6%) y energía y agua (22,1%).



Argentina: Curso de administración en Salesforce para mayores de 50 años.

Se trata de una formación 100% virtual, totalmente gratuita, para aprender las habilidades necesarias para acceder a los empleos más demandados. La formación inicia el 13 de marzo.

La Municipalidad de Córdoba a través de su adhesión a la iniciativa SilverTech denominada "Apalancando el talento y la experiencia de los adultos mayores de 50 años mediante el uso de la tecnología", invita a las personas mayores de 50 años que deseen formarse en habilidades digitales orientadas a la inserción laboral.

Esta iniciativa fue creada por el BID Lab y Eidos Global, con el acompañamiento de Diagonal Asociación Civil. La misma, tiene a su vez el apoyo de los gigantes tecnológicos Accenture, Google, Microsoft, Salesforce y Red Hat. Está pensada para personas de más de 50 años de toda la Argentina que quieran o necesiten transformar su trayectoria laboral con habilidades digitales.

En esta oportunidad se lanza el curso sobre Administración de Salesforce, se orienta a personas en situación de desempleo, con un empleo precarizado, o estén en la búsqueda de cambiar de trabajo, de puesto o reincorporarse al mundo laboral.

La formación, que comenzará el 13 de marzo en formato 100% virtual, capacitará a los inscriptos en la gestión de cuentas de usuario con diversos permisos, crear objetos personalizados, flujos de trabajo, reglas de validación e informes.

La carga horaria semanal es de 6 horas de cursado sincrónico y 10 horas de trabajo asincrónico en la plataforma virtual. La duración total del curso es de 3 meses, con actividades de intermediación laboral al finalizar el curso.

En palabras de Alejandra Torres, Secretaria de Planeamiento, Modernización y Relaciones Internacionales del municipio cordobés: "trabajar para reducir la brecha digital es una tarea que adoptamos como parte del proceso de transformación digital que llevamos adelante en Córdoba. Desde 'Menos brecha más comunidad', nuestro programa municipal, ya venimos trabajando para que la inclusión sea verdaderamente posible. Ahora, con la adhesión a los cursos de Silvertech, esta nueva iniciativa de Bid Lab, nos sumamos a promover la inserción laboral de las personas mayores de 50 años, inclusión de este rango etario, que muchas veces queda afuera de las nuevas búsquedas laborales".

La capacitación incluye un primer módulo de contenido socioemocional, que apunta a que el estudiante pueda auto-observar emociones, creencias, pensamientos y actitudes que se ponen en juego al momento de aprender algo nuevo, reconocer los enemigos del aprendizaje vs. "potenciadores", cómo armar un curriculum vitae, y perfiles en LinkedIn, entre otros contenidos.





Brasil: Vivo migra las bases de datos de su data center a la nube de Oracle.

Telefónica continúa con su proceso de transformación digital en el mundo. Ahora es el turno de Vivo, la filial perteneciente a uno de los "mercados clave" de la compañía. La operadora brasileña migrará las bases de datos de su propio data center ubicado en Campinas a la nube de Oracle con el objetivo de ganar velocidad y responder rápidamente al mercado con el desarrollo de nuevos productos y servicios cada vez que se necesite.

Este movimiento pone en marcha efectiva un acuerdo global celebrado entre ambas compañías en el último trimestre de 2021. Además, esta migración, que ya se encuentra en un 80% de avance, dejará "vacío" el data center que Vivo posee en este país, hecho que abre las puertas a la posibilidad de una venta de este activo de infraestructura –como ya ha sucedido en otros lugares del mundo- como también a establecer una nueva sociedad con otro u otros actores.

Otra de las aristas que cobra relevancia es la relativa a la migración de sus bases de datos a Oracle Cloud Infrastructure (OCI) que permitirá a la compañía ganar agilidad y convertirse en una plataforma tecnológica de servicios. Con esta migración, Vivo reducirá de un 18 a un 25% los gastos operativos, además de bajar el consumo de energía que, ahora se trasladará a los data centers de Oracle, que operan con energía 100% renovable.

En palabras de Daniel Falbi, director de infraestructura y cloud de Vivo: "Esta decisión

apunta a la necesidad de transformación digital de la operadora para poder brindar servicios digitales en distintos verticales, como finanzas. Este es el primer movimiento masivo, con Oracle. Cuando decimos que queremos ser una empresa digital, de tecnología, sabemos que tenemos que contar con una plataforma robusta para tener esas posibilidades (...) Vivo empezó el movimiento masivo para nube con este proyecto".

Por su parte, Angel Alija Guerrero, vicepresidente de telecomunicaciones de Oracle Latinoamérica, expone: "para las telcos es fundamental ir a la nube. Tienen la presión de llevar más fibra a la región desde las ciudades, de tener más productividad con 5G, y es cada día más importante hacer más con menos dinero. Es clave en este momento ser eficientes, y la nube es lo que permite la migración de los data centers, de los legacy, para pasar a una infraestructura moderna que se está actualizando permanentemente".

Brasil es, por tamaño de mercado y por ser de los pioneros de 5G en la región, uno de los países en donde las operadoras de telecomunicaciones deben ser altamente competitivas para mantenerse en las posiciones ganadas y obtener nuevos ingresos a partir de la prestación de servicios diferenciados, tal como promete la quinta generación móvil. Vivo gestiona más de 112 millones de clientes en este país.

Sin dudas que la nube forma parte crucial de la transformación digital de las operadoras de telecomunicaciones.



ORACLE



vivo

Chile: Ránking de reclamos de los usuarios respecto a servicios de telecomunicaciones.

El Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones (MTT) de Chile expuso el ránking de reclamos de los usuarios respecto a los servicios de telecomunicaciones, con un crecimiento de 6% frente a lo registrado durante el año 2021.

El ítem Calidad Técnica es el motivo más reclamado por los usuarios (54%), seguido por Atención de Clientes (29%), Facturación (10%) y Portabilidad (7%).

En palabras del ministro de Transportes y Telecomunicaciones, Juan Carlos Muñoz: "Durante la pandemia se dispararon los reclamos de los usuarios, situación que fue decreciendo gracias al proceso de fiscalización de Subtel junto al trabajo de las empresas. Hoy estamos frente a un nuevo incremento y les pedimos a las compañías que no aflojen en reforzar las medidas para atender los legítimos reclamos de los usuarios y así contener esta alza".

Además, el subsecretario de Telecomunicaciones, Claudio Araya, argumenta: "Un dato interesante de este estudio es que el 85% de los reclamos ingresados a Subtel son resueltos a favor del usuario, es decir, 8,5 de cada 10 reclamos tienen una resolución satisfactoria. Desde Subtel seguiremos con nuestra intensa fiscalización porque reclamar es un derecho de los usuarios, que en todo momento deben recibir el servicio de telecomunicaciones en los términos en los que fue contratado".

Por su parte, el jefe de fiscalización de SUBTEL, Raúl Domínguez, hizo un llamado a los usuarios a utilizar las plataformas de reclamo, "desde nuestra área estamos preocupados por hacer que todas las empresas cumplan con sus servicios, por lo que también estamos constantemente fiscalizando las plataformas de ayuda al usuario, estas deben mantenerse activas y actualizadas, para que cumplan el rol de apoyo a sus clientes. En el caso de que las empresas no respondan, las personas pueden ingresar a reclamos.subtel.gob.cl".

Destaca la comparación del total de reclamos recibidos entre el 2021 y 2022 que indica que tanto Movistar como GTD son las empresas que más aumentaron entre un año y otro. Cabe señalar que las mediciones se realizan considerando la cantidad de clientes que tiene cada una de las empresas de telecomunicaciones.

En síntesis, los reclamos aumentan 6% en 2022, donde se registraron 59.879 reclamos ingresados al Departamento de Gestión de Reclamos (DGR) de Subtel. Si se comparan el total de reclamos recibidos en el mes de enero de 2022, con los reclamos recibidos en diciembre de 2022, las empresas que aumentan en forma significativa los reclamos de enero versus diciembre de 2022 son Wom (89%), Directv (74%), Entel (27%) y Claro (24%).

El Portal de Reclamos Online es el más utilizado para realizar reclamos (74%), seguida por la atención presencial (8%), por último, el 85% de los reclamos que llegan a Subtel son resueltos a favor del usuario.

Colombia: Ministerio del Trabajo acuerda monitorear prácticas laborales en los call centers.

Durante los últimos tres meses la cartera ha recibido más de 200 denuncias de extrabajadores por inconvenientes con compañías del sector.

El Ministerio del Trabajo anunció que con la medida preventiva, a través del viceministerio de Relaciones laborales e Inspección, busca terminar los conflictos laborales que involucran a la multinacional Teleperformance y el sindicato UtraClaro UNI.

La acción responde a las denuncias presentadas en defensa de los derechos laborales para los trabajadores del call center en el país y consta de seis puntos, entre los que se incluyó un manual de derechos, deberes y procedimientos para los trabajadores y la compañía.

Adicionalmente, incluye información sobre derechos laborales y sindicales para los supervisores de las sedes en Bogotá, Medellín y Barranquilla, visitas de inspección en los lugares de trabajo como al personal que teletrabaja, campañas preventivas y de promoción, reconocimiento de los dineros dejados de recibir por distintos motivos y ofrecimiento de disculpas a los afectados.

El viceministro de Relaciones Laborales e Inspección, Edwin Palma, sostuvo que propusieron "una ruta para atender las quejas del pasado, del presente y futuro y de diálogo social tripartito que permita monitorear las prácticas laborales y confiamos que este acuerdo sirva de ejemplo, para las demás empresas de servicios de call center para que dispongan de canales de atención para los reclamos de los trabajadores y que se respete la libertad sindical".

La cartera señaló que desde noviembre de 2022 se inició una investigación a la multinacional por presunta violación a las normas y derechos laborales y habilitó un canal para escuchar las quejas de los trabajadores al respecto que terminó incluyendo a la organización sindical UtraClaro UNI.

"Estas propuestas que construiremos a través del Ministerio del Trabajo, son los caminos del diálogo y concretar avances en los conflictos laborales con la empresa", añadió el presidente de UtraClaro, Alejandro Velasco.

Durante los últimos tres meses el Ministerio ha recibido cerca de 200 denuncias de empleados, extrabajadores y otras declaraciones anónimas, por inconvenientes con las liquidaciones de retiro, el no pago de incapacidades, vacaciones, descuentos no autorizados, acoso laboral, seguridad y salud en el trabajo y jornada laboral, entre otros.

Colombia: Procuraduría General vigilará la subasta 5G.

Aunque la subasta 5G aún está en preparación en Colombia, la Procuraduría General de la Nación ya anunció que pondrá la lupa en el proceso y comenzó a solicitar documentación al Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (MinTIC).

Vigilarán el desenvolvimiento de la licitación de espectro radioeléctrico, dada su importancia para el desarrollo de la tecnología 5G en el país y los planes de expansión de la conectividad. La subasta ayudará a masificar la cobertura de Internet en las zonas desconectadas y rurales, donde la huella de acceso a Internet no supera el 30%, con miras a cerrar la brecha digital. El Ministerio TIC proyecta llevar a cabo la licitación en el tercer trimestre de este año. El plan de acción del proceso, dado a conocer a finales de 2022, señala que se pondrán a disposición 10 MHz en la banda de 700 MHz, 10 MHz en la de 1.9 GHz, 30 MHz en la de 2.5 GHz, 400 MHz en la de 3.5 GHz y 2.8 GHz en las ondas milimétricas de 26 GHz.

Durante este primer trimestre, el gobierno está elaborando el pliego de condiciones para el concurso público, y se espera que la resolución de apertura a la subasta se publique entre abril y junio próximos. Mientras eso sucede, la Procuraduría Segunda Delegada para la Vigilancia de la Función Pública de forma preventiva hará el seguimiento a la licitación de espectro, con la finalidad de "garantizar la transparencia" y hacer cumplir la ley sectorial.

La Procuraduría dijo que solicitó al MinTIC información relacionada con el cronograma del proceso de selección y los estudios para determinar el valor base del espectro, así como documentos de la ruta de acción para el Plan Integral de Expansión de Conectividad Digital y de los servicios 5G. Asimismo, pidió a la dependencia que transparente los criterios y condiciones que tomará en cuenta para definir el valor de la contraprestación económica que deberán pagar los concesionarios por el uso del espectro.

Si bien los precios base por las frecuencias radioeléctricas aún no se establece, la Procuraduría dijo que los cálculos apuntan a que la recaudación en esta licitación será mayor a la de la licitación 4G llevada a cabo en diciembre de 2019. Por su importancia para la conectividad y digitalización, y el

aporte a las arcas públicas, el ente de control reiteró que ejercerá especial vigilancia en "el proceso licitatorio del que se espera traerá beneficios para los colombianos en planes de conectividad y telefonía celular con tecnología de punta".

La decisión de seguir de cerca la subasta 5G se da luego de que el Ministerio TIC ha tenido en años anteriores sucesos opacos o escándalos por errores que afectan el desarrollo de los concursos. En 2021, se develó que la institución había asignado un millonario contrato a la Unión Temporal Centros Poblados para el despliegue de Centros Digitales. Sin embargo, la sociedad que había ganado la adjudicación no había cumplido con todos los requisitos, pues presentó una garantía apócrifa. El contrato se rescindió y se realizó un proceso de reasignación, pero se perdieron recursos públicos que todavía están en proceso de recuperarse.

Y en la licitación de espectro de 2019, WOM, cometió un error en la presentación de su oferta por un bloque de espectro y más tarde decidió devolverlo para evitar pagar una cantidad de dinero 10 veces mayor a lo asegura que tenía planeado. Eso provocó que, al final, la recaudación fuera menor y otros postores, como Telefónica, reclamaron que dicha oferta había alterado los resultados de la subasta.



5G

Ecuador: Centro de monitoreo de Manta contará con soporte de inteligencia artificial.

La dotación de tecnología estará a cargo de socio estratégico de Google en Latinoamérica.

Las tecnologías machine learning (aprendizaje automático) y data analytics (análisis de datos) formarán parte del centro de monitoreo municipal luego de la firma de una carta de intención con la empresa tecnológica Wursta Technology, de Ecuador, socio estratégico de Google Cloud en Latinoamérica.

Esta sección, que ayuda al sistema de control ante problemas de inseguridad en Manta, prevé contar con estos sistemas de inteligencia artificial luego de que el cabildo firmara una carta de intención para la implementación de estos sistemas con la empresa tecnológica.

A través de esta carta de intención, la firma internacional dotará de inteligencia artificial (IA) a Manta para que el sistema de monitoreo con el que cuenta aporte mucha más seguridad, mediante tecnologías machine learning y data analytics, que generan modelos para prevención de accidentes, la

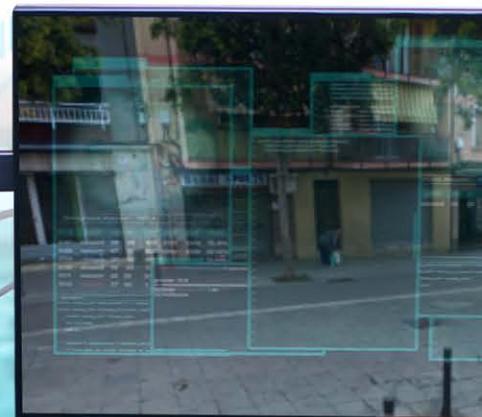
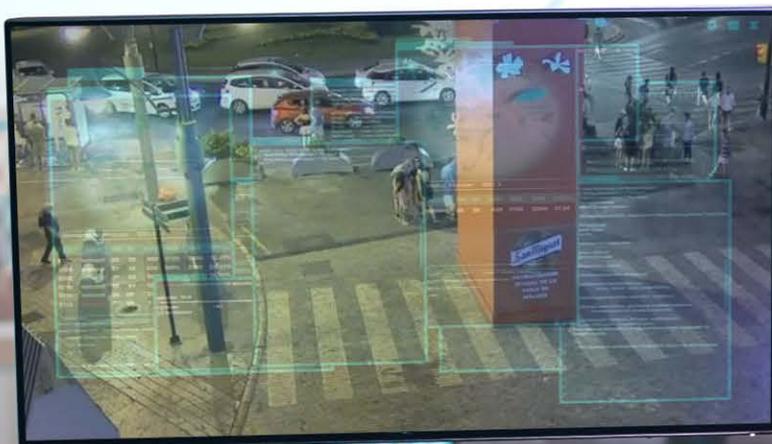
alerta de riesgos y predicción de conductas peligrosas.

La Escuela de Negocios Inesem, de España, señala que el machine learning hace referencia al algoritmo para aprender de los datos a fin de completar tareas sin programación expresa.

Identifican problema de seguridad en navegador Chrome.

La inteligencia artificial se suma así a la labor que ya se ejecuta a través del Centro de Monitoreo Municipal, desde el que se vigila la ciudad a través de más de 450 cámaras y programas y servicios, como chats de seguridad, botones de auxilio y muchos más, acciones que complementan el trabajo de la Policía Nacional.

Con este convenio, Manta se convierte en una de las primeras ciudades del país en contar con estos sistemas.



Latam: 14.1% aumentaría el número de hogares inteligentes.

El interés de los consumidores por tecnología para automatizar y controlar sus hogares va en aumento. En México se estima que el número de hogares inteligentes aumentará este año 19%, frente a 2022.

Cada vez es mayor el número de dispositivos inteligentes que existen en los hogares de Latinoamérica, desde refrigeradores hasta cámaras de seguridad y los diseñados para controlar la temperatura del ambiente e incluso cuidar plantas, entre otros.

En México ya hay 2.79 millones de hogares que tienen este tipo de tecnología, llamada también smart home, de acuerdo con datos del estudio publicado por We Are Social y Hootsuite durante 2022. El mercado tendrá un crecimiento anual de 19%

Un informe de EMR prevé que la tasa anual de crecimiento compuesta de las casas tecnologizadas llegue a 14.1% durante el periodo 2023-2028 en América Latina.

Linio, una plataforma de comercio electrónico, identificó que existen varias opciones de hogar inteligente que las personas está solicitando. Algunas son:

Dispositivos a control remoto: Actualmente se venden productos como apagadores que controlan las luces desde donde se esté. Incluso

hay válvulas para manejar el gas y el agua, conectadas a los teléfonos para detectar fugas o regular los flujos según se desee.

Automatización de tareas: Ya existen instalaciones para el cuidado automático de plantas, que regulan la luz y el agua. Otro favorito es la aspiradora robot, que puede tener una programación de tareas específicas y sin ser un peligro para las mascotas, para que el polvo no sea un problema en el piso de la casa.

Ahorro de energía: Otro de los beneficios de este tipo de tecnología son los contactos automáticos. Estos pueden programarse para el encendido y apagado, además de contar con entradas USB que son útiles cuando no se tiene un eliminador.

Sistemas de seguridad: Este campo es muy amplio y puede ir desde las alarmas inteligentes hasta las cámaras y los sensores de movimiento. Entre otros productos, existen hasta detectores de billetes falsos y cerraduras digitales que serán una gran adquisición para mantener el bienestar del hogar.

Entretenimiento: El entretenimiento inteligente es el más popular de los hogares. Existen barras de sonido inalámbricas complementarias a tu smart tv, que se pueden controlar desde el celular; también se puede adquirir un dispositivo de transmisión inalámbrica para la televisión con el que se pueden ver plataformas como YouTube y casi todos los sistemas de streaming.

Latam: Corredor bioceánico de conectividad entre Bolivia y Paraguay,

Bolivia y Paraguay tendrán conectividad de la mano de una salida directa hacia los océanos Atlántico y Pacífico. Millicom anunció que desplegará dos nuevas rutas terrestres de fibra óptica que se extenderán entre la frontera de estos dos países para salir de manera directa hacia los cables submarinos de la operadora que rodean al continente americano.

Esta nueva red mejorará, básicamente, la conectividad de estos países y de América del Sur pues, a lo largo de 1.000 kilómetros tocará puntos establecidos en Brasil, Paraguay, Bolivia, Perú y Chile. De este modo, se cubrirán más de 3.700 kilómetros cuadrados e interconectar a los dos océanos por tierra. Este corredor bioceánico de conectividad involucrará, entonces, a cuatro sistemas submarinos que alcanzan a cuatro estaciones distintas integradas a sus redes terrestres.

Millicom, que opera con la marca Tigo en Bolivia y en Paraguay, sumará esta nueva red al anillo que posee en estos dos países y que se conecta a los puntos de presencia (POP, por su sigla en inglés) establecidos en Brasil, Argentina y Chile, aún cuando no brinde servicios de usuario final en estos países.

Bolivia y Paraguay son dos de los países en los que se registran los más bajos índices de conectividad de la región. En Bolivia, se contabilizaron 6,57 millones de usuarios de Internet hacia finales de 2022, equivalente al 55,1% de la población, según datos de Hootsuite, que señalan que es el móvil la principal vía para el acceso.

En palabras de Mauricio Ramos, CEO de Millicom, dueño de la marca Tigo: "Esta inversión en infraestructura demuestra una vez más nuestra visión de promover la transformación digital de las empresas para que puedan estar mejor equipadas para el mundo del mañana.

América latina está creciendo y adoptando rápidamente las nuevas tecnologías. Vemos esto como una oportunidad y una responsabilidad a la vez: la responsabilidad de construir las autopistas digitales que habiliten el futuro de nuestras comunidades (...) La nueva red de fibra a través del corredor bioceánico es una oportunidad única de conectar América del Sur con el mundo, impulsando el crecimiento económico y mejorando el acceso a servicios de telecomunicaciones de alta calidad. Con esta tecnología estamos alentando a nuestros clientes y negocios en la región a asumir nuevos desafíos en materia de conectividad y a expandir su presencia regional con Millicom (Tigo) como un aliado de confianza".

A través de las marcas Tigo y Tigo Business, Millicom ofrece una amplia gama de servicios digitales, incluyendo banda ancha, móvil, televisión por cable, voz y SMS, nube y soluciones empresariales, adaptadas a las necesidades de pequeñas, medianas y grandes empresas, informó la empresa a través de un comunicado.



México: Gobierno busca conectar a 20 millones de mexicanos sin internet para 2024.

El Gobierno de México busca conectar a internet a 20 millones de habitantes para 2024 mediante el programa público Internet para todos.

Se trata de los 20 millones de mexicanos que aún viven sin internet mediante el programa público Internet para todos de la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

En palabras del presidente Andrés Manuel López Obrador: "Es un compromiso que hicimos de que al término de nuestra Administración, de nuestro mandato, vamos a dejar conectadas con internet a todas las comunidades, a todos los municipios del país".

El Gobierno expuso que, por ahora, CFE Altán tiene una población cubierta con redes de internet de 91.48 millones de personas, el 72.6% de la población, y se espera que este 2023 haya una cobertura de más de 115.79 millones de habitantes, el 91.9%.

El mandatario recordó que al inicio de su gestión, en diciembre de 2018, había cerca de 500 municipios que no tenían conexión a la red.

En ese entonces, CFE Altán solo tenía 2.675 torres en 2018, pero ha sumado 4.771 y al final de 2024 espera tener un total de 12.601.

Según un video que exhibió el director general de la CFE, Manuel Bartlett, la empresa puede llevar internet con las redes de transmisión que ya usa para la electricidad.

La compañía pública tiene 50.000 kilómetros de fibra óptica instalada y construirá 32.000 kilómetros más, además de hacer obras civiles para llevar la fibra óptica a torres de telecomunicaciones, que también pueden conectarse vía satelital. La tecnología disponible para los usuarios será la red 4.5G.

La CFE se enfoca en conectar a comunidades con menos de 5.000 habitantes, al argumentar que las empresas privadas no las asisten porque 'no es negocio'.

Bartlett consideró 'inaceptable' y una 'injusticia' el que casi una sexta parte de la población mexicana permanezca desconectada.

"Esto implicaría aceptar que 20 millones de mexicanos queden sometidos a un retraso secular, a una severa marginación. Significa que millones de niños pueden para siempre quedar en desventaja", comentó el director de la CFE.

México: Microsoft visualiza a Querétaro como el hub digital del país.



Durante una visita del gobernador de Querétaro, Mauricio Kuri González, a las oficinas centrales de Microsoft, ejecutivos de la empresa tecnológica plantearon el impacto del establecimiento de la Región de Centros de Datos de Microsoft en el progreso digital de la entidad y su población.

Microsoft tiene la visión de construir la infraestructura de nube más grande del mundo, de la cual forma parte la Región de Centros de Datos de Querétaro, llamada México Central, que es la número 62 a nivel mundial y la primera en México y en América Latina de habla hispana.

Durante una visita del gobernador de Querétaro a las oficinas centrales de Microsoft en la Ciudad de México, Rodrigo Kede, presidente para Latinoamérica y vicepresidente Corporativo en Microsoft, y Rafael Sánchez Loza, presidente y director general de Microsoft México, describieron el impacto de este proyecto en el progreso digital de la entidad y los queretanos.

En palabras de Rafael Sánchez Loza: "Microsoft opera actualmente más de 200 centros de datos en el mundo, estableciendo una red de infraestructura clave preparada para los retos y oportunidades del futuro digital (...) Traer este tipo de iniciativas a México acerca una visión de progreso a través de la tecnología, donde características de conectividad, agilidad, resiliencia e inteligencia abren las puertas a que personas y empresas puedan desarrollar todo su potencial; este proyecto busca detonar una transformación sustancial en México".

Mauricio Kuri González, gobernador de Querétaro, hizo un recorrido virtual inmersivo por el modelo de la Región de Centros de Datos, que ofrecerá tecnología para optimizar los servicios digitales del país, para profundizar en los requerimientos de seguridad, hardware y software de la instalación.

Esta Región permitirá la residencia y procesamiento local de datos para revolucionar la operación de sectores como el financiero, el gubernamental y de salud.

De la misma forma, tanto pequeñas y medianas empresas como emprendedores podrán modernizarse y crecer, desbloqueando el potencial de soluciones de Inteligencia Artificial, Internet de las Cosas, pagos y transacciones de alto volumen, streaming y otras tecnologías clave en la economía de datos.

Por su parte, el gobernador de Querétaro aseguró: "Con el establecimiento de la nueva Región de Centros de Datos de Microsoft estamos apostando por convertirnos en el buque insignia de la nube en México, aprovechando nuevas oportunidades de inversión para la industria, generando más y mejores empleos y, en general, sirviendo como referente de innovación tecnológica en el país".

México: Nace la Asociación Mexicana de Data Centers (MEXDC).

MEXDC Promoverá y garantizará la imagen y la importancia económica de la industria de los data centers en el país, tanto a corto como a largo plazo. Los socios fundadores y promotores son: Ascenty, DatacenterDynamics (DCD), Equinix, Layer9 Data Centers, Odata, Scala Data Centers, KIO.

La ciudad de Santiago de Querétaro en la zona del Bajío, fue el enclave escogido para la firma del Acta Constitutiva de la Sociedad Civil MEXDC. La Asociación se presentará el 22 de marzo en un evento oficial en la Ciudad de México a la industria de Data Centers, gobierno, e instituciones. MEXDC actuará como punto de contacto reconocible de las necesidades de la industria, siendo el interlocutor entre el gobierno, los medios de comunicación y la sociedad en general, además de que gestionará las cuestiones en materia de regulación, política económica y social. Tendrá la responsabilidad de promover y garantizar la imagen y la importancia económica de la industria de los data centers en el país, tanto a corto como a largo plazo.

Puede convertirse en Asociado de MEXDC cualquier empresa de data centers de colocation o hiperescala que opere infraestructuras en la república mexicana, y como partners puede participar de la misma cualquier compañía del ecosistema de data centers: fabricantes, integradores, distribuidores, ingenierías, consultoras, etc. México lidera el presente y futuro de la industria de data centers; dispone de conectividad que permite una latencia mínima, pero necesita de más mano de obra especializada, costos competitivos tanto de energía como de fuentes renovables y un marco regulatorio transparente, simple y estable, así como disponibilidad de más suelo industrial con acceso a energía.

Entre los objetivos de MEXDC se encuentran:

- Impulsar iniciativas para mejorar la relación entre los centros de datos y el medio ambiente, con el objetivo de garantizar un mañana más sostenible.
- Promover programas de educación pública para el desarrollo de personal cualificado.
- Elaborar y difundir todo tipo de estudios, análisis de mercado, generando índices de actividad, rendimiento, clasificaciones, ránkings o mediciones de impacto.
- Desarrollar acciones coordinadas o en colaboración con cualquier nivel de la administración para la comprensión y análisis de cualquier cambio normativo, regulatorio u operativo que pueda afectar al sector o sus modelos de negocio.
- Colaborar, bajo cualquier régimen, con la administración para el lanzamiento o desarrollo de proyectos dirigidos a la adopción o evolución digital, la migración a la nube pública o la externalización de sus data centers.
- Celebrar actos, seminarios o actividades promocionales y de difusión.
- Difundir a medios de comunicación, representantes públicos y sociedad en general de todo tipo de conocimiento o posición en cualquier cuestión relevante para la Asociación.
- Participar en ferias, realización de encuentros, suscripción de alianzas internacionales y, en general, cualquier tipo de actividad que implique la defensa del sector, la creación o captación de talento, la promoción internacional de los asociados y resto de actores del sector.



Panamá: Se cierra la compra de Claro y se fortalece +Móvil.

Con la adquisición de Claro Panamá por parte de Cable & Wireless y luego de un proceso que se extendió durante un año, la nueva operadora de telecomunicaciones llevará el nombre de la compradora, +Móvil; el objetivo será ampliar cobertura y servicios en este país.

La nueva compañía tendrá el 70% del mercado panameño, luego de que Telefónica fuera adquirida por Millicom, y el año pasado se concretara la de Claro Panamá por C&W en paso que se dio casi en simultáneo al joint venture que se conforma en Chile entre Claro y VTR (de Liberty Latin America).

Esta nueva conformación del sector en Panamá es lo que motivó que la Autoridad de Nacional de Servicios Públicos de Panamá (ASEP) iniciara un proceso orientado a atraer a un tercer operador móvil a este país. Sobre el cierre de la operación entre Claro Panamá y C&W, la información oficial señaló que la fusión se concretó en cumplimiento de la resolución DNLC-NAC-005-22 del 16 de marzo de ese año, emitida por la Autoridad de Protección al Consumidor y Defensa de la Competencia (ACODECO) que determinó implementar un proceso de integración gradual entre ambas empresas.

A partir de completarse la compra se pusieron en marcha acciones para mejorar la cobertura, la experiencia y los servicios a los clientes en todos los espacios, desde los centros de atención hasta las tiendas, además de las acciones de las fuerzas de ventas para, al mismo tiempo, explicar a los usuarios cómo será esa integración paulatina.

En palabras de Betzalel Kenigsztein, presidente ejecutivo y gerente general de Cable & Wireless Panamá: "Estamos satisfechos del trabajo realizado por los equipos al completar la primera fase de integración en donde nuestros clientes han empezado a disfrutar de mejor cobertura, conectividad, servicio y valor agregado. Honramos nuestro compromiso de ofrecer la mejor tecnología con las ofertas más competitivas y que se ajustan a sus necesidades, como un renovado modelo que beneficiará progresivamente a más clientes y usuarios en Panamá conforme avanza el proceso de integración total de ambas compañías durante este año 2023".

La nueva compañía indicó que, entre los beneficios que se fueron ganando conforme iba integrándose la compañía, se facilitó el tráfico de llamadas On-Net pues un cliente +Móvil puede llamar a uno Claro y viceversa pues están dentro de la misma red; por tanto, los minutos dentro de la red incluidos en su plan pueden utilizarse para llamar a sus contactos +Móvil y Claro.

Esto se tradujo en llamadas ilimitadas en sus planes móviles, además de ampliarse la cobertura en donde uno de los operadores no la tenía. Esto se ha traducido en un incremento de las llamadas sin costo, al tiempo que se fortalecieron los servicios de roaming y se mejoró la atención al cliente, indicó la operadora.

C&W Panamá es una compañía conjunta de Cable & Wireless Cala Holdings Limited, subsidiaria de Liberty Latin America, que posee el 49% de participación, el mismo que ostenta el Gobierno de la República de Panamá, y a lo que se suma un 2% a través de un fideicomiso en favor de los colaboradores.





Perú: Grupo Covisian en la lista Great Place to Work®.

El Grupo Covisian (compañía dedicada a las soluciones innovadoras de contact center y tecnología de vanguardia) fue reconocida como uno de los Mejores Lugares para Trabajar™ en el Perú 2023 dentro de la lista de Great Place to Work®.

GSS ha entrado a formar parte del ranking de los 25 Mejores Lugares para Trabajar™ en la categoría de organizaciones con más de 1000 colaboradores, debido a que cada año reafirma su compromiso por construir y mantener una cultura empresarial de alta confianza, brindando a todos sus integrantes una experiencia de trabajo de estándares mundiales.

En palabras de César López, Head of Strategic Development para Covisian y presidente de GSS: "Este reconocimiento es el resultado del trabajo en equipo que venimos haciendo año tras año, y nos invita a continuar manteniendo un enfoque responsable en todos los niveles, velando por la seguridad, salud, bienestar y desarrollo laboral de nuestros colaboradores.

Somos conscientes que, si ellos son felices, podrán reflejar eso en su interacción con los clientes y continuar brindando una experiencia de alta calidad. Solo de esa manera podemos seguir posicionando nuestro liderazgo en el sector, generando empleo y reinventándonos".

Asimismo, resalta que, como compañía, desean que sus colaboradores siempre cuenten con educación de primer nivel para continuar creciendo, trabajando alineados y remando en una misma dirección. Por ello se unieron al Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), para capacitar mediante su programa intensivo

de Transformación Digital a más de 100 miembros de la organización; y otorgar becas para todos los niveles de la organización, a un grupo de personas seleccionadas que cumplan con algunos requisitos. Igualmente, Grupo Covisian lleva años confiando en la formación como motor de la transformación digital en el ámbito de la atención al cliente, y por eso creó Covisian Academy, una iniciativa para promover la innovación y el intercambio de ideas en el sector, y que ofrece becas de formación gratuitas a los colaboradores de Grupo Covisian con las mayores cualificaciones.

Por su parte, Cristina Recuenco, Directora de Recursos Humanos de GSS Perú, expone: "A través de nuestros distintos programas y el Cexp (Centro de Experiencia) trabajamos en seguir construyendo un gran lugar para trabajar, conectando a nuestros colaboradores con la cultura de la organización y la estrategia del negocio. Nuestro enfoque es escuchar al colaborador y desarrollar juntos esta cultura.

El objetivo es crear entornos de aprendizaje, desarrollo y reconocimiento a través de programas como Supérate o Spartano de Oro, impulsando activamente el clima y cultura de la empresa siempre desde un enfoque responsable en todas sus operaciones a nivel internacional".

Great Place to Work®, que cuenta con más de 25 años a nivel internacional, es un gran referente de la excelencia en el clima laboral en empresas de diversos tamaños, giros y sectores, y sigue fiel a su misión de ayudar e incentivar a las organizaciones a transformar y optimizar sus ambientes de trabajo.

Perú: YouTube y su influencia en la población peruana.

La red social de videos YouTube celebra su aniversario 18 y en los últimos 30 días más del 56% de los internautas peruanos accedió a esta plataforma, así lo revela el estudio Target Group Index (TGI) de Kantar IBOPE Media.

El estudio destaca que el 50% de mujeres usó YouTube, el mismo porcentaje en el caso de los hombres.

En cuanto al perfil demográfico, el 20% de peruanos de entre 25 y 34 años vieron videos en la plataforma, seguido de personas de 35-44 años (17%) y encuestados de entre 45 y 54 años (16%).

En palabras de Francisco Carvajal, CEO del Clúster de Kantar IBOPE Media: "En los últimos años, YouTube ha tenido un crecimiento relevante, en especial durante la pandemia, convirtiéndose en fuente de búsqueda de información y entretenimiento. En esa línea, en la reciente entrega del TGI, hemos registrado diversas opiniones respecto a las preferencias del consumo de video de los peruanos".

De acuerdo con el estudio, el 31% de peruanos consumió de manera más frecuente contenidos a través de plataformas de streaming (YouTube, Netflix, Amazon, etc.) en el último mes.

En esa línea, el 29% lo mira una vez al día; mientras que el 25% lo hace aproximadamente cinco veces al día.

Entre los contenidos más vistos, destacan: de instrucciones/tutoriales (50%), películas (48%), humor (45%), música/videoclips (44%), documentales (42%), fútbol en vivo (42%), educación (39%), videos hechos por personas comunes (37%), noticias en vivo (36%), entre otros.

Cabe destacar que el 96% de encuestados mira contenido durante cualquier momento del día.

En ese sentido, los periodos con más vistas se encuentran durante la noche (56%) y la tarde (43%).

Por su parte, el 60% ve videos durante 15 horas semanales en promedio, el 18% lo hace entre 15 y 30 horas, y el 17% durante más de 30 horas.



México: Snapchat impulsa el desarrollo de Realidad Aumentada.

Snapchat busca que más desarrolladores mexicanos se animen a crear experiencias inmersivas de Realidad Aumentada (RA) con la ayuda de su software gratuito Lens Studio.

Snap tiene dos años de haber llegado a México con un equipo local y parte de su estrategia para atraer al talento mexicano es impulsar el uso de herramientas fáciles y gratuitas como Lens Studio, una plataforma que permite la creación de diversas experiencias con Realidad Aumentada (RA).

En palabras de Ignacio de los Reyes, líder de Alianzas con Medios en América Latina para Snap Inc.: "Queremos que cada vez más personas experimenten con RA. Ya sea como desarrolladores buscando formas de innovar o resolver problemas, como creadores de contenido encontrando nuevas maneras de conectar con sus seguidores, o simplemente divirtiéndose al comunicarse con sus seres queridos".

La Realidad Aumentada es una tecnología que está cada vez más en tendencia y que tiene el potencial de transformar los negocios y la economía. De acuerdo con un informe de PWC, se estima que el uso de RA y RV (Realidad Virtual) tendrá un impacto de hasta 1.5 mil millones de dólares en la economía mundial para 2030.

Es por esto que su adopción masiva abrirá las puertas para nuevas oportunidades, soluciones y aprendizajes. Ignacio de los Reyes explicó que esta tecnología puede tener muchos ejemplos de usos: desde juegos y entretenimiento en vivo, hasta otros más utilitarios como la traducción, medición en tiempo real o para escanear objetos del mundo real que nos ofrezca información extra sobre una planta o una botella de vino.

También puede ser utilizada para la educación y como herramienta de impacto social que permita a organizaciones y medios de comunicación expandir su mensaje. Otro de los usos potenciales de la RA es revolucionar la experiencia de compra en el sector de la moda y belleza para probar ropa o

maquillaje, tanto en e-commerce como dentro de las tiendas físicas.

Snapchat cuenta con una comunidad de más de 360 millones de usuarios activos en el mundo. Estados Unidos es uno de los mercados más fuertes de Snapchat, pero México también destaca en importancia, siendo uno de los más grandes de América Latina con casi 17 millones de usuarios activos mensuales, según estimaciones de Statista.

Dado el papel de México para la empresa, Snap busca acelerar la adopción de la RA en el país impulsando el uso de su plataforma Lens Studio como una poderosa herramienta para artistas, desarrolladores y marcas, o cualquier persona que quiera crear su propio filtro o juego para divertirse.

Lens Studio permite agregar gráficos en 2D o 3D, reconocimiento facial del cuerpo completo, geolocalización, texturas, sombras, movimiento e iluminación. Desde Lens Studio también es posible publicar y compartir filtros en Snapchat.



agenciaLEADS®

GENERATE
LEADS

in

Aumenta tu
base de datos
¡más rápido
que nunca!

Nunca fue tan
fácil obtener
prospectos
calificados.



agencialeads.com



Datos abiertos: Marruecos mejora su ranking internacional y sube al puesto 25.

El Open Data Watch (Observación de datos abiertos) clasificó a Marruecos, durante su sesión de 2022, en la posición 25 en el mundo de 193 países en términos de índice de datos abiertos (ODIN), una mejora notable en comparación con 2021, donde el Reino ocupó el puesto 41. de 178 países.

"Después de su evaluación del nivel de calidad de los datos y metadatos producidos por la Alta Comisión de Planificación (HCP) y publicados a través de su sitio web institucional (www.hcp.ma), el Observatorio de Datos Abiertos ubicó a Marruecos en el puesto 25 de 193 en el índice de Datos Abiertos, una marcada mejora en comparación con el año 2021 cuando ocupó el puesto 41 entre 178 países", indica el HCP en un comunicado de prensa.

Marruecos también logró el 7º puntaje en términos de "Cobertura", uno de los componentes del índice ODIN y esto, en función del nivel de cobertura sectorial, temática y territorial de las estadísticas producidas por el HCP, especifica la misma fuente. Con su nueva clasificación, Marruecos mantiene su liderazgo en África y se posiciona a la vanguardia de los países en desarrollo y emergentes y más allá, superando a varios de los países más desarrollados como Suiza, Japón, Francia, Australia e Italia.

"Esta actuación es un reconocimiento internacional a la calidad y diversidad de la información estadística de nuestro país, así como a

la multiplicidad y facilidad de uso de sus medios de difusión, impulsado en particular por la renovación de su sitio web institucional, y sus nuevas Bases de Datos Estadísticas, en particular el conocido por las siglas BDS y la plataforma dedicada a los indicadores sobre el cumplimiento de nuestro país de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)", dio la bienvenida al HCP.

Se produce a raíz de las duplicaciones regionalizadas de estas bases de datos estadísticas y del lanzamiento del Proceso para la elaboración de informes regionales sobre los ODS, inaugurado en 2022 en las dos regiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas y Casablanca-Settat, que convierte a Marruecos en el decimoquinto país del mundo que ha iniciado el proceso de territorialización de los ODS, subraya la nota de prensa.

Y señalar que el ODIN es un índice compuesto para la evaluación de los sitios web de los Institutos Nacionales de Estadística, desarrollado por el Observatorio de Datos Abiertos, conocido internacionalmente por su profesionalismo, su independencia y su audiencia con la Comisión Oficina de Estadística de las Naciones Unidas a la que presenta regularmente los resultados de su trabajo y su informe de evaluación sobre Datos Abiertos a escala internacional.



ENSAM y ENCG Casablanca lanzan la incubadora "Business Tec Hub".



La incubadora "Business Tec Hub" es una iniciativa resultante de una asociación concluida entre la ENSAM y la ENCG de la Universidad Hassan II de Casablanca. Tiene como finalidad brindar apoyo técnico-gerencial a estudiantes, jóvenes egresados, doctorandos y quienes realizan proyectos innovadores en la materialización de sus ideas emprendedoras.

Al estar anclado en el ecosistema de la puesta en marcha marroquí, el BUSINESS TEC HUB formará y apoyará a los líderes de proyecto en la creación y desarrollo de sus ideas, así como en la gestión y comercialización de sus soluciones, para transformar sus proyectos en innovaciones exitosas en el mercado y hacerlos atractivos a nivel nacional e internacional.

El BUSINESS TEC HUB cuenta con un ambiente de trabajo propicio para la reflexión y la creación de valor agregado. Sus respectivas instalaciones dentro de ENSAM-C y ENCG-C darán la bienvenida a los líderes de proyectos en las diversas disciplinas asociadas con Tecnología, TI, IA, RA, Innovación verde, social y digital, etc. Cuenta también con varios talleres y laboratorios de diseño técnico para la producción de prototipos así como salas de computación de última generación.

Los proyectos a apoyar deben responder a cuestiones socioeconómicas, a la preservación del medio ambiente y trabajar por el desarrollo de

soluciones inteligentes, eficientes y rápidas en áreas de actualidad en conjunción con las orientaciones del nuevo modelo de desarrollo marroquí.

Business Tech Hub es una alianza entre un establecimiento de ingeniería y un establecimiento de negocios y administración. Las primeras actuaciones a emprender se pueden resumir en la selección de proyectos de alto valor añadido en el ecosistema emprendedor a través de dos convocatorias de proyectos empresariales cada año.

Se trata también del lanzamiento de la 4ª edición de Stratech Tec Hub "Innovación tecnológica en África del Siglo XXI" de forma conjunta entre ENSAM y ENCG, la programación de los Jueves de Emprendimiento Tecnológico "Iniciación y Pre Incubación en Marruecos y en África: Casos de Éxito", el nombramiento del comité permanente de dirección y seguimiento de la incubadora BUSINESS TEC HUB o la puesta en marcha de la retroplanificación anual dedicada a apoyar el Emprendimiento Tecnológico en materia de Business Coaching, Mind Mapping, Design Thinking, Coding, Prototyping.

El Business Tech Hub tiene como objetivo promover el Emprendimiento Tec a través de un soporte de última generación, resultado de la primera asociación exclusiva dentro de la universidad marroquí con el objetivo de fortalecer el capital activo del país y la etiqueta continental de excelencia: "Le Made in marruecos"

Estimular economías resilientes a través de la digitalización de las pymes.

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) desempeñan un papel crucial en la contribución al crecimiento socioeconómico inclusivo de África. Estas empresas fortalecen las economías de los países y contribuyen al crecimiento socioeconómico inclusivo. De hecho, en las economías emergentes, las pymes aportan hasta el 40 % del PIB y crean al menos el 90 % de los nuevos puestos de trabajo.

Esta imagen es más pronunciada en África, donde más del 60% de la población africana tiene menos de 25 años. Las pymes representan aproximadamente el 80 % de los puestos de trabajo en África. Además, la Agencia de Desarrollo de la Unión Africana señala que hasta el 90% de la población en África, en países como Uganda, Etiopía y Kenia, está empleada en pymes. Para la economía marroquí, la importancia de las pymes es evidente según la Middle East Investment Initiative. Las PYMES son la fuente del 90% del PIB de Marruecos, donde el tejido económico está formado por aproximadamente el 92% de las PYMES.

La digitalización de las pymes ofrece ventajas para apoyar el crecimiento económico

La digitalización puede ayudar a las empresas a establecer un historial financiero y transaccional, lo que facilita su acceso a préstamos. Con información y datos bien organizados, las PYMES pueden acceder a financiamiento diversificado, lo que les permite promover su crecimiento, emplear a más personas y, por lo tanto, contribuir a la economía de su país.

Microsoft colabora con organizaciones internacionales como IFC (IFC - World Bank Group) e instituciones locales de servicios financieros para

crear mecanismos de financiación innovadores en el continente africano para las PYME. Estos mecanismos les permitirán crear un archivo de crédito diferenciado y conjuntos de datos que cuenten la historia del negocio, en lugar de una descripción general puramente financiera.

Acceder a las herramientas empresariales adecuadas es una parte importante del proceso de digitalización

Para tener éxito en su viaje de digitalización, estas pequeñas y medianas empresas necesitan conectividad y dispositivos adaptados al desarrollo empresarial. Los desafíos de la conectividad y el acceso a hardware asequible ciertamente no son nuevos en África. Aunque la cuestión del acceso a Internet varía mucho según el país en cuestión, el alto costo del uso del ancho de banda sigue siendo un obstáculo importante para muchos países del continente. La investigación realizada por Alliance for Affordable Internet muestra que solo 14 de los 48 países africanos tienen acceso a Internet asequible, definido como 1 GB de banda ancha móvil prepaga, que cuesta como máximo el 2% del ingreso mensual promedio.

Microsoft está trabajando para abordar los problemas de conectividad en África a través de la iniciativa Airband, que proporciona inversiones en infraestructura para impulsar la conectividad. La iniciativa se asocia con nuevas empresas africanas que están superando las barreras para el acceso asequible a Internet en comunidades desconectadas, utilizando TV White Space Technology (TVWS) y otras tecnologías de conectividad de vanguardia. La adopción acelerada de Internet es el precursor de la habilitación digital.



Forbes presenta a cinco marroquíes entre las '100 empresarias más poderosas de 2023' de MENA.

Forbes Middle East ha presentado su lista anual de las "100 mujeres empresarias más poderosas" de la región de Oriente Medio y África del Norte (MENA) para el año 2023, celebrando a los principales "titanes empresariales" de la región. El ranking contó con cinco empresarias marroquíes, que llegaron a la lista gracias al tamaño de sus negocios exitosos, su impacto individual, logros y desempeño durante el último año, así como otras iniciativas que lideraron.

El ranking presenta a 100 mujeres empresarias, que representan a 27 nacionalidades diferentes en 27 sectores. Las empresarias emiratíes dominaron la lista con 15 entradas, seguidas de Egipto con 12 entradas.

Salwa Idrissi Akhannouch.

La empresaria marroquí Salwa Idrissi Akhannouch, esposa del actual jefe del gobierno marroquí Aziz Akhannouch, ocupa el puesto 17 en la lista. Akhannouch no es ajena a tales distinciones, ya que ha aparecido en varias de las listas anuales de Forbes. Es la fundadora y directora ejecutiva de la empresa minorista AKSAL Group. Fundado en 2004, el grupo cuenta con más de 1.130 empleados y es franquiciado exclusivo de 45 marcas "líderes" en Marruecos, incluidas Zara, Gucci, Armani y Fendi, indicó Forbes.



Miriem Bensalah Chaqroun.

Mientras tanto, la empresaria marroquí Miriem Bensalah Chaqroun ocupó el puesto 19 en la lista de Forbes. Chaqroun es directora y administradora de la empresa familiar Holmarcom Group, a la que se unió en 1989. También es vicepresidenta y directora ejecutiva de la empresa de agua mineral Les Eaux Minerales d'Oulmes, que registró \$178 millones en ingresos en 2021, según la revista estadounidense.



Rita Maria Zniber.



Con más de 40 años de experiencia, la empresaria marroquí Rita Maria Zniber ocupó el puesto 33 de la lista. Es presidenta y directora ejecutiva de Diana Holding, que opera en el sector de alimentos y bebidas. Diana Holding tiene una "cartera de negocios diversa", indica el comunicado, explicando que las actividades comerciales de la compañía incluyen agricultura, plásticos, olivicultura y productos del mar, así como distribución y venta minorista.

Lamia Tazi.



Forbes Middle East colocó a Lamia Tazi de Marruecos en el puesto 65. En 1997, se unió a la compañía farmacéutica 100% marroquí Sothema, donde ahora ocupa el cargo de presidenta y directora ejecutiva, supervisando a 1000 empleados. Además de sus cargos en Sothema, que produce alrededor de 60 millones de productos farmacéuticos por año, Tazi es la presidenta de la Fundación Omar TAZI y miembro de la junta general de la empresa de agricultura y extracción natural, Azerys.

Saida Karim Lamrani.



La quinta empresaria marroquí de la lista es Saida Karim Lamrani, que ocupa el puesto 80. Nacido en 1945 en la ciudad de Fez, Lamrani es vicepresidente ejecutivo de la empresa minorista Holdings Safari, que abarca varias marcas internacionales, incluidas Lacoste, Jaguar y BMW. La empresaria marroquí es hija del difunto Mohammed Karim Lamrani, quien se desempeñó como jefe del gobierno marroquí entre 1971 y 1994.



Frente a la competencia, la **externalización** en Marruecos está cambiando.

En Marruecos, la subcontratación ya no se limita a los centros de llamadas donde los operadores atienden las solicitudes de los clientes, en su mayoría extranjeros, o realizan campañas de venta. Además de esta actividad, el outsourcing en el Reino ha iniciado un verdadero giro enfocado en la revalorización del capital humano así como en el uso y desarrollo de soluciones innovadoras.

Este cambio ha permitido reposicionar la subcontratación marroquí en torno a oficios de muy alto valor añadido.

Agente robótico, digitalización de procesos, robótica, inteligencia artificial..., tantos elementos que enriquecen la oferta marroquí mientras la competencia con los destinos low cost está en pleno apogeo.

Esta transformación, el sector se debe en particular a la pandemia de Covid-19. Por paradójico que parezca, la pandemia de la Covid-19 ha sido una bendición para los principales actores marroquíes (en la subcontratación), acelerando su transformación para satisfacer una demanda que crece a gran velocidad.

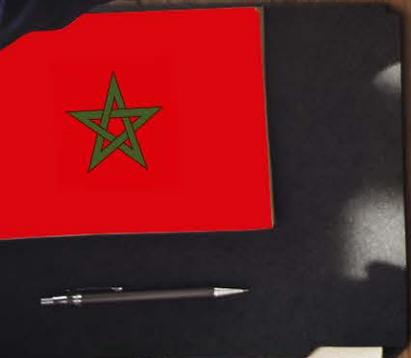
"El sector ha experimentado verdaderas transformaciones (...) Esto representa muchas oportunidades para nosotros", confirma Youssef Chraïbi, CEO de Outsourcia.

Si bien es considerado uno de los países más competitivos, especialmente en el mercado francófono, Marruecos no podía perderse este cambio tecnológico.

Si de momento solo se trata de grandes y medianos operadores, este cambio ofrece multitud de oportunidades para los jugadores. Por ejemplo, se implementan soluciones de análisis de datos (Smart Analytics) para cada producto o servicio.

Las tensiones en el mercado laboral y la dura competencia de los destinos low cost están empujando a los actores del outsourcing en Marruecos a realizar tres grandes cambios estratégicos.

Se trata de invertir en tecnología, potenciando el capital humano del sector, mientras se prospecta el mercado americano. "O evolucionas, o te comemos", resume un jugador de outsourcing.



Herramientas para aumentar el rendimiento financiero de la empresa.

Khadija Sabri, directora de Infinities Conseils & Expertises (desarrollo estratégico de VSEs/SME), recomienda ciertas herramientas de gestión que permiten monitorear el desempeño financiero de la empresa.

Según la profesional que opera en Francia y Marruecos, los desafíos de gestionar el desempeño financiero de la empresa son numerosos. Ya permiten tomar decisiones estratégicas en tiempo real.

Gracias a las herramientas de gestión, el gestor puede anticipar las dificultades y oportunidades del mercado. Tiene más visibilidad y por lo tanto agilidad para mejorar la rentabilidad y el flujo de caja de su empresa. Para el mundo exterior, ciertas herramientas facilitan la comunicación con las partes interesadas, como accionistas, bancos y clientes.

Entre la selección, Khadija Sabri recomienda el uso de hojas de cálculo (Microsoft Excel, Google Sheets), software de contabilidad (acceso directo y colaborativo a los archivos contables por parte del editor Sage). Su lista es más grande, pero cada gerente podrá buscar el asesoramiento de su propio departamento financiero.

Pero para las VSE que no necesariamente tienen los recursos internos para optimizar su elección, las hojas de cálculo como Microsoft Excel o Google Sheets generalmente son gratuitas o están incluidas en suscripciones a servicios más amplios (como Office 365 o G Suite). Pueden ser suficientes para pequeñas empresas o nuevas empresas.

En cuanto a los software contables y los sistemas integrados de gestión, generalmente son de pago, con costes variables en función de las funcionalidades y el tamaño de la empresa.

Lo mismo ocurre con las aplicaciones de seguimiento de efectivo, las herramientas de seguimiento de informes y presupuestos y el

software de gestión de pagos y facturación. La empresa tendrá que apostar para acceder a un software de este tamaño.

La complejidad y el tamaño del negocio guiarán la opción. Algunas de estas herramientas pueden estar disponibles en el mercado en versiones de prueba gratuitas o limitadas, lo que permite probarlas antes de comprarlas. La elección es importante.

A menudo lo proporciona un contador. La inversión lo justifica ampliamente. Las empresas tienen mucho que ganar si toman la decisión correcta.





Innovaciones tecnológicas en el corazón de **Startup Nation**.

Diez años después de su lanzamiento, OurCrowd ha alcanzado 2.100 millones de dólares en compromisos de inversión en más de 40 fondos en los cinco continentes y 370 empresas, incluidas 61 salidas a finales de enero de 2023.

Con motivo de su fondo de inversión International Summit, el capital de riesgo internacional la firma premió a modelos exitosos de start-ups que han conquistado el mundo con sus innovaciones tecnológicas.

El Investor Summit "OurCrowd Global Investor Summit " reunió, el miércoles 15 de febrero en Jerusalén, a jugadores del ecosistema tecnológico de diferentes regiones del mundo para discutir las oportunidades que se deben aprovechar para transformar el mundo.

La oportunidad de mostrar startups que quieren dar forma al futuro con sus innovaciones tecnológicas. Innovaciones que han contribuido al surgimiento de un modelo de Startup Nation .

"El futuro no estará determinado por los recursos naturales, sino por los de nuestra mente. Este es nuestro deseo de compartir nuestros conocimientos y recursos y trabajar juntos por el bien común. Más allá de su papel activo como entidad inversora de capital riesgo, OurCrowd destaca un aspecto importante del progreso, que es la

creación de una comunidad para avanzar juntos en los objetivos que surgen de los nuevos retos a los que nos enfrentamos", ha subrayado el israelí Presidente, Isaac Herzog , en la inauguración de la Cumbre.

Con una comunidad de 220.000 inversores que representan a 195 países, la empresa continúa abriéndose a nuevos horizontes con varias actividades en perspectiva.

"OurCrowd ahora tiene 98 unicornios (empresas valoradas en más de mil millones de dólares), o casi el 10 % de la fuerza laboral global en este nivel. En diez años hemos sido capaces de alcanzar 2.100 millones de dólares en compromisos de inversión en más de 40 fondos en los cinco continentes y 370 empresas, incluidas 61 salidas a finales de enero de 2023. El reto será multiplicar por diez nuestro crecimiento en el horizonte 2030 ", dijo Jon Medved, CEO y fundador de OurCrowd.

Para lograrlo, se abrirá el acceso a otro tipo de activos a través de Fondos Secundarios, Fondos de Crédito, Private Equity Index Investing, Venture Debt Funds y Film and TV Funds, dijo, y agregó que los Acuerdos de Abraham abren el Medio Oriente y África del Norte (MENA) para explorar nuevas oportunidades.

La economía de Marruecos perdió 58.000 puestos de trabajo en 2022.

La economía de Marruecos perdió 58.000 puestos de trabajo a finales del tercer trimestre de 2022, según muestra un nuevo informe de la Comisión Superior de Planificación (HCP) del país.

En comparación con el año anterior, se crearon 136.000 puestos de trabajo en las zonas urbanas, pero las zonas rurales perdieron 194.000 puestos de trabajo, lo que generó un déficit de puestos de trabajo, según indican los datos de HCP.

La gran pérdida de puestos de trabajo en las zonas rurales es probablemente una causa directa de la grave sequía que se apoderó de la agricultura dependiente de las lluvias de Marruecos, lo que llevó a muchos agricultores y pastores a abandonar el comercio y emigrar a las zonas urbanas.

A pesar de la pérdida de puestos de trabajo, la tasa de desempleo general de Marruecos disminuyó ligeramente, pasando del 11,8 % en 2021 al 11,4 % en 2022.

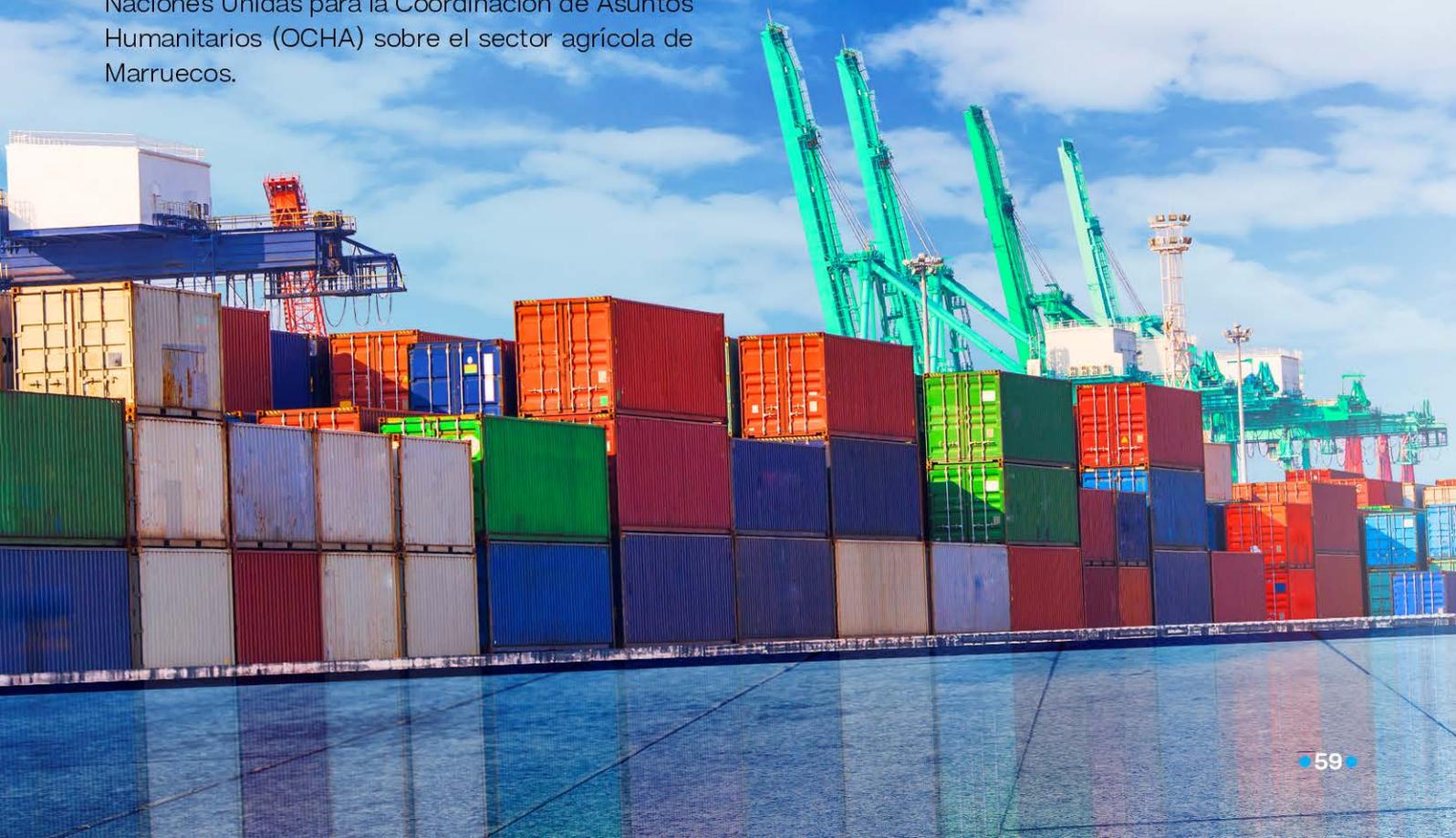
El informe de HCP se hace eco de los datos de una encuesta reciente publicada por la Oficina de las Naciones Unidas para la Coordinación de Asuntos Humanitarios (OCHA) sobre el sector agrícola de Marruecos.

El informe explica que la dependencia de los agricultores de la agricultura como fuente de ingresos está disminuyendo y provocando una ola de migración urbana.

El aumento del costo de producción está igualmente exacerbando la tendencia y empujando a los agricultores a abandonar el cultivo.

Los agricultores y ganaderos de las zonas montañosas son los más vulnerables a la reducción de los ingresos y la inflación, añade el informe. Además de la sequía y el desempleo, el mercado laboral de Marruecos también sufrió una caída en la participación femenina. Un informe anterior de HCP mostró que en 2022 el 73% de los 15 millones de población activa fuera de la fuerza laboral eran mujeres.

Los datos de HCP sugirieron además que un abrumador 80% de la población femenina en edad laboral de Marruecos está fuera del mercado laboral.



Marruecos y Emiratos Árabes Unidos unen fuerzas para impulsar la educación superior.

Tras más de 72 horas de debates, tras intercambios sobre temas globales y estrategias para abordarlos, las administraciones marroquí y emiratí acordaron firmar acuerdos de colaboración y cooperación para la promoción, el crecimiento y el desarrollo efectivo de la educación superior. El acuerdo ha sido firmado por el ministro de Educación Superior, Investigación Científica e Innovación, Abdellatif Miraoui, y el ministro de Educación emiratí, Ahmad Belhoual al-Falasi, y tiene como objetivo ampliar los ámbitos de cooperación y coordinación, así como abrir nuevas perspectivas para que los estudiantes continúen su educación en ambos países.

En declaraciones a MAP, Abdellatif Miraoui destacó que el avance que se logrará con la rubricación de los acuerdos con EAU es "sustancial e innovador en el campo de la inteligencia artificial, gracias a las premisas preestablecidas por el rey Mohammed VI". Agregó que, según la alta dirección, la Universidad Mohammed VI trabaja para entrenar la mente de los estudiantes y no solo para brindarles información, sino también para emplear métodos de enseñanza y aprendizaje basados en la importancia del dominio de idiomas. Para un mejor desarrollo de estas políticas, los ministros de ambos países intercambiaron experiencias para conocer las principales razones del éxito de los centros educativos.

El foro internacional de tres días contó con la presencia de más de veinte jefes de Estado, más de 250 ministros y cerca de 10.000 funcionarios públicos, jefes de organizaciones y empresas internacionales, líderes de opinión, expertos mundiales y destacados empresarios. Entre los principales ausentes estuvo Antonio Guterres, secretario general de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). A través de una videoconferencia, destacó la cooperación internacional para enfrentar los desafíos de hoy: "El conflicto está en su apogeo, la pobreza y el hambre

aumentan, las divisiones se profundizan y la emergencia climática continúa agravándose".

El director general de la Organización Mundial de la Salud (OMS), Tedros Adhanom, instó al mundo a que las lecciones de la pandemia se pueden extrapolar a muchos de los problemas actuales. "Lamentablemente, esta no será la última pandemia, ni será la última gran emergencia sanitaria. Otras amenazas como el cambio climático seguirán aumentando en frecuencia e intensidad. Se lo debemos a los que hemos perdido y a los que vendrán. después de nosotros para aprender las lecciones y hacer los cambios necesarios para mantener el mundo más seguro", agregó.

Además de los acuerdos firmados en la Cumbre Mundial de Gobiernos, el régimen de Rabat aprobó este mes 26 proyectos de inversión por un total de 2.800 millones de dólares en diversos sectores. Según el comunicado emitido por el jefe de departamento de gobierno, estos proyectos se dividen en 12 iniciativas de convenio y 14 reformas. El Ministro de Industria y Comercio de Marruecos confirmó que su departamento está muy implicado en este proyecto.





Marruecos-Portugal: Firma de un memorando de entendimiento sobre el fortalecimiento de la asociación y la cooperación.

Un memorándum de entendimiento sobre el fortalecimiento de la asociación y la cooperación fue firmado en Rabat entre los Tribunales de Cuentas de Marruecos y Portugal.

En virtud de este acuerdo, firmado por el primer Presidente del Tribunal de Cuentas de Marruecos, Zineb El Adaoui, y el Presidente del Tribunal de Cuentas de la República Portuguesa, Jose Tavares, las dos partes pretenden promover el intercambio de experiencias y conocimientos en áreas relacionadas con la auditoría de TI, la transformación digital y el big data.

También busca el fortalecimiento de las consultas e intercambios de opiniones en temas relacionados con las atribuciones jurisdiccionales tanto a nivel bilateral como regional e internacional, señala una nota de prensa del Tribunal de Cuentas.

El Presidente afirmó que este acuerdo constituye un marco duradero para el intercambio de conocimientos y buenas prácticas con miras a adoptar un enfoque de control integrado que asegure una mayor complementariedad entre los diferentes tipos de control, tanto judicial como

extrajudicial, así como el desarrollo de capacidades profesionales y enfoques de auditoría y rendición de cuentas, particularmente en aspectos relacionados con la transformación digital y el manejo de denuncias, en beneficio de los ciudadanos de ambos países.

Tavares, por su parte, quiso fortalecer la cooperación entre las dos instituciones, destacando las muchas similitudes entre los dos sistemas.

En ese sentido, llamó a desarrollar la cooperación en varias áreas, principalmente la responsabilidad financiera de los gestores públicos y la certificación de las cuentas del Estado.

Las dos partes también han acordado desplegar todos los esfuerzos necesarios para lograr de manera efectiva y sostenible los objetivos de este memorando de entendimiento al servicio del control supremo de las finanzas públicas a nivel de los dos países, en particular la mejora del desempeño del servicio público, subraya el comunicado de prensa.



Más de 12.000 empresas marroquíes **quebraron** en 2022:

La oficina de Inforisk informó que el número de empresas en quiebra en Marruecos alcanzó las 12.397 en 2022, un aumento del 17,4% con respecto a 2021.

En un estudio, la oficina indicó que el 99,2% de las empresas en quiebra son empresas muy pequeñas, mientras que las pequeñas y medianas las empresas de gran tamaño representan el 0,7%.

La fuente señaló que la alta tasa de quiebra empresarial se debe en parte al bajo uso de medidas preventivas (solo 27 en 2022), y agregó que las empresas marroquíes registran una "debilidad" en cuanto al uso de las medidas preventivas existentes.

La cuota de medidas de protección en casos de quiebra en 2022 es del 0,25%, y la cuota

de liquidación judicial es del 0,06%, mientras que la cuota de liquidación, disolución, nulidad y extinción judicial, en casos de quiebra, es del 99,69%.

En cuanto a la distribución de expedientes por ciudad, el estudio reveló que el eje Casablanca-Rabat-Tánger aglutina cerca de la mitad del número de expedientes concursales (41%), por delante de Marrakech (7%), Fez (6%) y Agadir (4). %).), indicando que el 33% de las empresas quebradas trabajan en el sector comercio, el 21% en el sector inmobiliario, el 15% en la construcción y el 8% en el sector transporte.

El estudio agrega que en 2022 se registraron los hechos de cuatro mujeres emprendedoras, seguidas de cada mujer emprendedora que quebró.





Primera edición de la Feria Pedagógica African Smart City en Marruecos.

El Centro de Innovación y Transferencia de Tecnología de la Universidad Hassan de Casablanca acogerá la primera edición del "Salón Pedagógico Africa Smart City". El evento se llevará a cabo del 15 al 17 de marzo de 2021 bajo el lema "La ingeniería marroquí al servicio de la ciudad inteligente".

Esta exposición será supervisada por la Oficina de Estudios de Ingeniería "Innovatel Engineering" en colaboración con la Federación Marroquí de Consultoría e Ingeniería. Esta feria reunirá a muchos expertos en este campo. Se invita a las empresas emergentes, financiadores y emprendedores marroquíes a debatir y dar respuestas interesantes a los desafíos actuales y futuros relacionados con el sector tecnológico marroquí.

El profesor Mounir, director del Centro de Innovación y Transferencia de Tecnología de Casablanca, comentó que esta exposición contará con las últimas innovaciones y tendencias en el sector tecnológico de las ciudades inteligentes.

Los temas tratados serán muy diversos, como la sostenibilidad, la transición energética, la transformación digital, la seguridad y la protección, la movilidad urbana y los servicios prestados a los ciudadanos. Durante los tres días, los invitados discutirán los mecanismos de transformación digital en partes del continente en general y Marruecos.

En este sentido, por ejemplo, abordarán temas como el consumo eco-responsable de recursos y la inteligencia artificial. Además, los organizadores indican que "los expertos intercambiarán sus experiencias y presentarán sus innovaciones susceptibles de responder de forma eficaz a los retos

actuales y futuros en materia de desarrollo tecnológico". Todo ello irá encaminado al objetivo principal de contribuir al desarrollo económico de Marruecos además de todas esas innovaciones.

Mounir agregó además que este evento está dirigido a jóvenes ingenieros, universitarios, líderes de proyectos y start-ups con el fin de plantear soluciones a desafíos tecnológicos entre los responsables de la entidad y los actores económicos.

Se organizará un concurso de desafíos africanos en el campo de las ciudades inteligentes en cuatro áreas diferentes, vinculadas a la iluminación y la energía, el medio ambiente sostenible, la agricultura moderna, la simplificación del agua, el transporte urbano y, finalmente, la seguridad vial.

La exposición se presenta con una maqueta de una ciudad inteligente en miniatura sobre una superficie de 2.000 metros cuadrados, que incluirá todas las tecnologías en el ámbito de las ciudades inteligentes y será además un museo abierto a todos los visitantes durante todo el año.

Por ello, las autoridades del reino norteafricano impulsarán un programa de formación en colaboración con el gobierno federal en la Ecole Polytechnique de Lusane (Suiza) centrado en la estrategia de ciudad inteligente de África.

La decisión desencadenará la transformación digital de las principales ciudades como Rabat, Tánger, Marrakech y Casablanca. La misión principal es destacar algunas de las investigaciones académicas e industriales sobre plataformas digitales pioneras en África para fortalecer el lado comercial y poner la ingeniería marroquí en el centro del nuevo plan nacional de desarrollo.

Soberanía digital: ¿dónde está Marruecos?.

La nube vale 500 mil millones de dólares en todo el mundo. "Una economía real que no debe dejar indiferente a Marruecos".

El Reino se beneficiaría de un mejor posicionamiento como centro continental y regional para tomar su parte del "pastel".

Hicham Chiguer, presidente de la Asociación de Usuarios de Sistemas de Información de Marruecos (AUSIM), está convencido de ello. "Cuanto más desarrollamos el ecosistema local en torno a la protección de datos, más se eleva Marruecos como centro regional en esta economía boyante".

Ahora queda por implementar una verdadera estrategia global, según Zouheir Lakhdissi, empresario tecnológico y consultor digital, sabiendo que el 99% de los datos producidos en Marruecos están en manos de GAFAM. "Sin embargo, el poder de un país depende de los datos que tenga y de la inteligencia artificial (IA) que construya sobre ellos, porque, dice la consultora, quien tiene IA domina el mundo".

"El tema de la nube debe entenderse al mismo nivel que las cuestiones de defensa y seguridad", prosigue el ponente para quien la economía de la nube puede tener impactos equivalentes a los del sector bancario en la economía nacional.

Lamentablemente, lamenta, esta cuestión no se tiene suficientemente en cuenta en Marruecos. Esto plantea un debate sobre la soberanía digital del Reino.

Mucho más matizado, Imane Najari, directora de nube y ciberseguridad de Inwi, no está de acuerdo. Según ella, Marruecos cuenta con infraestructura certificada con los más altos estándares en términos de seguridad y disponibilidad, y agregó que el país ha puesto la soberanía nacional en el centro de su estrategia.

De hecho, en Marruecos se han desarrollado varios marcos legales y reglamentarios en los últimos años, en particular la ley 09-08 relativa a la protección de datos personales. Cabe señalar que en 2020, el arsenal jurídico nacional se enriqueció con la promulgación de la ley n° 05-20 relativa a la ciberseguridad.

Esta ley, subraya la Administración Nacional de Defensa, prevé un conjunto de medidas de seguridad de carácter organizativo y técnico que tienen por objeto aumentar las capacidades nacionales en materia de ciberseguridad, apoyar la transición digital del Reino y coordinar la prevención y protección contra ataques e incidentes de ciberseguridad.





Soberanía digital: los datos y la nube son como el dinero y la banca.

La transformación digital de las empresas ha cristalizado como nunca en el uso de la nube, que tiene muchas ventajas. Surge la pregunta de ¿qué estrategia para un "Pasar a la nube" con confianza? Los datos nunca han sido tan codiciados desde el nacimiento de la red. Big data ahora está en el centro de los debates públicos y los problemas globales.

Primera observación general: en 2023, la transformación digital en Marruecos es más que una realidad. Las empresas lo utilizan más, aunque el nivel de procesamiento varía de un sector a otro. De hecho, algunos operadores son más maduros que otros. Entre los actores más avezados se encuentran el offshoring y el sector financiero, que atraen a campeones nacionales y mundiales, subraya el presidente de Ausim para quien el desafío hoy consiste en impulsar aún más esa dinámica a nivel sectorial.

"Lo hacemos a través de nuestras fundaciones y hoy trabajamos con otros jugadores, en particular el turismo a través de la Confederación Nacional de Turismo (CNT)", añade Hicham Chiguer, muy convencido del potencial del ecosistema digital, que muestra perspectivas prometedoras.

Pasar a la nube.

También cabe señalar que la pandemia ha tenido un efecto acelerador que obliga a las empresas a acelerar su adopción de tecnologías digitales. Esto plantea el debate sobre la gestión y almacenamiento de esta masa de datos a nivel de empresas con ambición de desarrollarse a nivel nacional e internacional, siendo cada vez más llamadas a utilizar servidores informáticos remotos para almacenar, gestionar y procesar sus huellas dactilares. Entramos, sin transición, en el terreno de la nube. Como garantía de agilidad y flexibilidad, la nube juega un papel clave en términos de rentabilidad y crecimiento del negocio.

Obstáculos para la nube.

A pesar de todas las ventajas que ofrece la nube, varias empresas en Marruecos todavía se muestran reacias a externalizar sus datos informáticos a servidores remotos. Hay varias explicaciones para esto. Al principio, dice el emprendedor tecnológico, muchos líderes empresariales equiparan la nube con costos significativos cuando en realidad es lo contrario lo que es más costoso.

"Al poner los datos en la nube, es posible asegurar sus datos a un costo menor, más interesante que si tuviéramos que administrar nuestra propia infraestructura fuera del sistema en cuestión", respalda el consultor digital.

El otro obstáculo para la subcontratación de datos en Marruecos es social en el sentido de que los datos siguen siendo una propiedad delicada que podría caer en las manos equivocadas a los ojos de muchos jefes.

En este nivel, surge la pregunta de cómo funciona un "Mover a la nube" o cómo hacer una transición exitosa a la nube. "No existe una única estrategia que se aplique a todos. Es muy importante tener en cuenta las apuestas, visiones y objetivos de la empresa que quiere migrar a la nube. ¿Es para acelerar el "time to market", o mejorar la eficiencia operativa o por necesidades de innovación? En pocas palabras, debe tener una visión clara de la nube antes de actuar, recomienda Imane Najari, para quien "la nube primero" es un elemento clave de la estrategia de las empresas existentes que quieren pensar en grande.

Por lo tanto, la consultoría se convierte en una necesidad en el camino hacia la nube de cada empresa. En función de todos estos elementos, prosigue el responsable de la operadora de telecomunicaciones, se determina la naturaleza de la nube que se ofrecerá al cliente, es decir, una nube privada, pública o híbrida. "Las empresas necesitan asesoramiento, pero todo depende de su madurez.



Tecnologías digitales: LG Electronics une fuerzas con Disty Technologies.

LG Electronics, líder mundial en el campo de las tecnologías digitales que incluye señalización digital, televisores y pantallas, anuncia el lanzamiento de una asociación de distribución estratégica con Disty Technologies, un actor nacional importante en la importación y distribución de productos y soluciones para nuevas tecnologías en Marruecos.

A través de esta asociación, Disty Technologies ofrece a los profesionales marroquíes las últimas soluciones de señalización digital, pantallas inteligentes de LG Electronics equipadas con las últimas soluciones tecnológicas para nuevas experiencias personalizables y de alta calidad.

El objetivo de Disty Technologies es poner a disposición de particulares y empresas marroquíes las últimas soluciones tecnológicas a través de su red de revendedores con cobertura nacional.

Por su parte, LG Electronics pretende revolucionar procesos, sistemas y modelos de negocio con sus clientes mejorando su experiencia técnica. Se trata de ofrecer soluciones óptimas y nuevas experiencias a través de la innovación constante, ayudando a mejorar la vida de sus clientes.

"Estamos orgullosos de poder ofrecer pantallas de visualización de última tecnología a gran escala al mercado marroquí. Gracias a esta asociación de distribución con Disty Technologies, los profesionales marroquíes podrán beneficiarse de nuestras últimas innovaciones y nuestra amplia gama de soluciones de señalización digital para un mejor rendimiento comercial. Estamos comprometidos a satisfacer todas las necesidades profesionales al ofrecer

reconocida experiencia en señalización digital", dijo Jungho Kim, director ejecutivo de LG Electronics Marruecos.

Por su parte, Younès El Himdy, CEO de Disty Technologies, dio la bienvenida a esta nueva asociación con LG Electronics Marruecos. "Agradecemos al grupo LG Electronics su confianza en Disty Technologies y su inversión en el mercado marroquí que se desarrolla a gran velocidad. Los profesionales marroquíes están demandados por estas últimas tecnologías innovadoras, sobre todo en determinados sectores como la hostelería, el retail, los espacios públicos y las grandes empresas en general", ha dicho, antes de añadir:

"Con LG Electronics pretendemos contribuir a la popularización de este tipo de soluciones muy efectivas a nivel comercial y de comunicación. Marruecos siempre ha sido una prioridad para jugadores importantes como LG Electronics y estamos orgullosos de apoyar a este líder mundial en este mercado tan prometedor".

La señalización digital de LG Electronics ofrece especificidades de rendimiento gracias a pantallas táctiles, interactivas, transparentes y dotadas de alto brillo. Las soluciones de pared de video con bisel ultradelgado ofrecen la flexibilidad de usar múltiples formatos de pantalla y se pueden expandir fácilmente. Mientras tanto, la señalización LED interior/ exterior de LG ofrece una flexibilidad excepcional con diseños escalables, modulares y fáciles de instalar y una calidad de imagen superior con resoluciones que van desde Full HD (1920 x 1080) hasta 8K (7680 x 4320).





www.descuelgo.com

in

¡PARA! de buscar trabajo.

Accede a ofertas laborales recientes y talento disponible en el sector del contact center.

descuelgo
Portal de empleo para Call Center

Seguimos innovando Seguimos avanzando

ASLAN 
22 y 23 MARZO MADRID

El Congreso&Expo Aslan será realizado los días 22 y 23 de marzo de 2023 en el Palacio Municipal de Congresos de Madrid. Con el lema 'Seguimos innovando. Seguimos avanzando', las previsiones para la 30ª edición del evento son muy positivas con mayor número de patrocinadores que el año pasado y un récord histórico de 171 empresas miembro de la asociación.

Aslan2023 se vuelca este año con la calidad, apostando por contenidos especializados, que brinden las claves de la transformación digital, y un perfil para los cerca de 7.500 visitantes con mayor poder de decisión en los procesos de digitalización de las organizaciones.

En palabras de Ricardo Maté, presidente de la Asociación: "una época de incertidumbre económica como la que vivimos exige una inversión digital estratégica. Aslan2023 crea las condiciones más favorables para ello reuniendo en un mismo espacio a los fabricantes y proveedores líderes en innovación y a los máximos responsables de las iniciativas TIC dentro de las organizaciones".

Durante dos días, los profesionales podrán conocer de primera mano el impacto de tecnologías disruptivas como la Inteligencia Artificial (IA), el 5G o la automatización, que impactan de manera transversal en todos los sectores de actividad, tal y como se desprende de la opinión de dos terceras partes de los encuestados por la Asociación. Los asistentes tendrán oportunidad de profundizar en el presente y futuro de las tecnologías en los diferentes espacios de conocimiento:

Expo: Con más de 100 expositores, los profesionales podrán disfrutar de los productos y soluciones de las empresas que acuden a la feria. Además, en cada uno

de los cuatro Stages (Data Management, Cybersecurity, Digital Workspace, Cloud Datacenter e Intelligent Networks) los expositores compartirán con los asistentes sus productos y servicios más novedosos.

Forums: Se han creado dos espacios especializados, a través de los cuales buena parte de los 150 ponentes de esta edición mostrarán su visión sobre las tendencias tecnológicas a 2/3 años vista. Por un lado, Cybersecurity & Resilience, que la última encuesta a los asistentes del Tour Aslan2022 destacó como prioridad para cerca de un millar de profesionales. Por otro, Cloud & Digital Innovation, en el que se profundizará en las principales estrategias en cloud para los próximos años tratando así de responder al creciente interés mostrado por los encuestados que sitúan el IoT, la IA o los entornos multicloud a la cabeza de sus proyectos TIC.

Encuentros: Tanto en el ámbito de las Administraciones Públicas (AAPP) como en el de Directivos TIC, los clientes son protagonistas, compartiendo experiencias y creando un espacio de networking con sus visiones de futuro. El VI Encuentro de AAPP, en el que participarán expertos de Correos y Telégrafos, Ministerio de Defensa, Servicio Madrileño de Salud y Gerencia Informática de la Seguridad Social, entre otros, será un escenario ideal para conocer el grado de ejecución y oportunidades de los Fondos Next Generation EU en los tres niveles de la Administración.

Por su parte, el V Encuentro Nacional de Directivos TIC, que reunirá a CIOs, CTOs y CISOs de compañías como Securitas Direct, Acciona, Merck España o Nationale-Nederlanden abordarán el impacto real en sus organizaciones de tecnologías emergentes como el metaverso o la Inteligencia Artificial.

Auriculares Binaurales de Servicio al Cliente.

Auriculares de Teléfono Plug and Play, Reducción de Ruido, para el Servicio de Atención al Cliente de la Oficina.

Ideal para el servicio de un contact center, garantiza comunicación nítida y sin perturbaciones.

Ventajas:

Los auriculares con cancelación de ruido tienen un micrófono HD incorporado que se puede torcer a voluntad y viene con una tarjeta de sonido USB para mantener su voz clara. Proporciona conversaciones claras incluso en entornos ruidosos.

Son fáciles de usar sin operaciones especiales. Encienda y apague fácilmente la respuesta, suba o baje el volumen del altavoz o silencie el micrófono con solo tocar un botón, para todas sus necesidades diarias, plug and play.

Los auriculares de comunicación monoaurales le brindan una experiencia de uso ultraligera. Las suaves almohadillas para los oídos y la diadema flexible no le pesarán en las orejas, lo que garantiza que se concentre en su conversación con una comodidad duradera.

Son compatibles con dispositivos con conectores para auriculares RJ9 y también se pueden usar con dispositivos con puertos USB. Ideal para oficinas en el hogar, centros de llamadas, telemarketing, atención al cliente, teleconferencias, etc.

Están diseñados con una construcción resistente y materiales que garantizan un rendimiento excelente y los hacen duraderos. El cable largo de los auriculares proporciona flexibilidad para la movilidad.

Detalles técnicos:

Marca: FOLOSAFENAR
Conectividad: Alámbrico.
Edad: Adulto.
Paquete : 19 x 17 x 5 cm.
Peso: 199 gramos.
Producto en Amazon.es desde: 18 noviembre 2022

Auriculares Binaurales de Servicio al Cliente garantizan comunicaciones permanentes de calidad. Puedes adquirirlos escaneando el 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