**Gestión de aplicación nacional**

1.- Telecomm (Conmutador 50901100)

Sí, es posible trabajar el proyecto con la UNAM. Es necesario definir qué es lo que se requiere de manera específica trabajar con Telecomm, si la infraestructura en sistemas para poder realizar la aplicación de evaluaciones en ventanilla, o si con el área de recursos humanos.

*Historial de llamadas:*

*Llamada 1: Después de hablar con atención a clientes en el Commutador, me dirigieron al área de administración con el Lic. Gabriel Salinas.*

Dirección de Administración

## gabriel.salinas @telecomm.com.mx

Gabriel Salinas Caso

Ext 50901100 – 1103

*Llamada 2: El Lic. Salinas no se encontró en su oficina, pero ahí mismo me dijeron que el asunto no debía tratarse en Administración, sino en la Dirección de Sistemas, por lo que me pidieron comunicarme con el Lic. Roberto Ruíz*

Lic. Roberto Ruíz Domínguez

Ext. 1438

Subdirector en Sistemas

*Llamada 3: El Lic. Ruíz me confirmó que no había ninguna limitante para hacer un convenio entre la UNAM y Telecomm y que, dependiendo de qué servicio quisiéramos contratar, habría que comunicarse con alguna de las siguientes áreas:*

Dirección Comercial

Gerente Eduardo Almanza

Ext. 1131 ó 1231

Área de Recursos Humanos

Margarita Pineda

Ext. 1314

Subdirección presupuesto y contabilidad

Sergio Viñal Padilla Dirección General de Telecomunicaciones de México

2.-

Buscar a Banco Azteca

Las transferencias del Gob federal a nacional están atadas a Banco azteca por su gran cobertura rural

Acercarse a Banco Azteca, que ya tiene un convenio con la UNAM (Fac de Contaduría y Administración) en un proyecto académico de Educación Financiera. Si se tiene algo académico con grupo salinas, se podría tener un contrato de trabajo.

Grupo salinas (Western Union) hacer trasnferencias (agilizar las transferencias sin tener un contrato por cada unod e los 1,500 aplicadores). Al menos piden el nombre, identificación y con eso validan la identidad (CLAVE), sin que se solicite abrir una cuenta.

Agilizar el pago de los servicios (Preguntar por su cuota), lo que se negocía es de cuánto sería el convenio y la prima (+ el monto del servicio)

Que ellos nos pongan una tarifa base, o que por cada transferencia se incluya la prima. El pico de servicio estaría entre mayo y junio, por lo que es importante tener la agilidad de la financiera hasta agosto y septiembre,

Plantearlo como 3 ciclos, tres aplicaciones con vías de que se renueve el convenio.

3.- TOKA

Consultar a la gente que entregaba las tarjetas en el instituto (TOKA) Como convenio con 15000 que entregaran en oficinas centrales y nosotros distribuirlas (20 - 25 mil pesos)