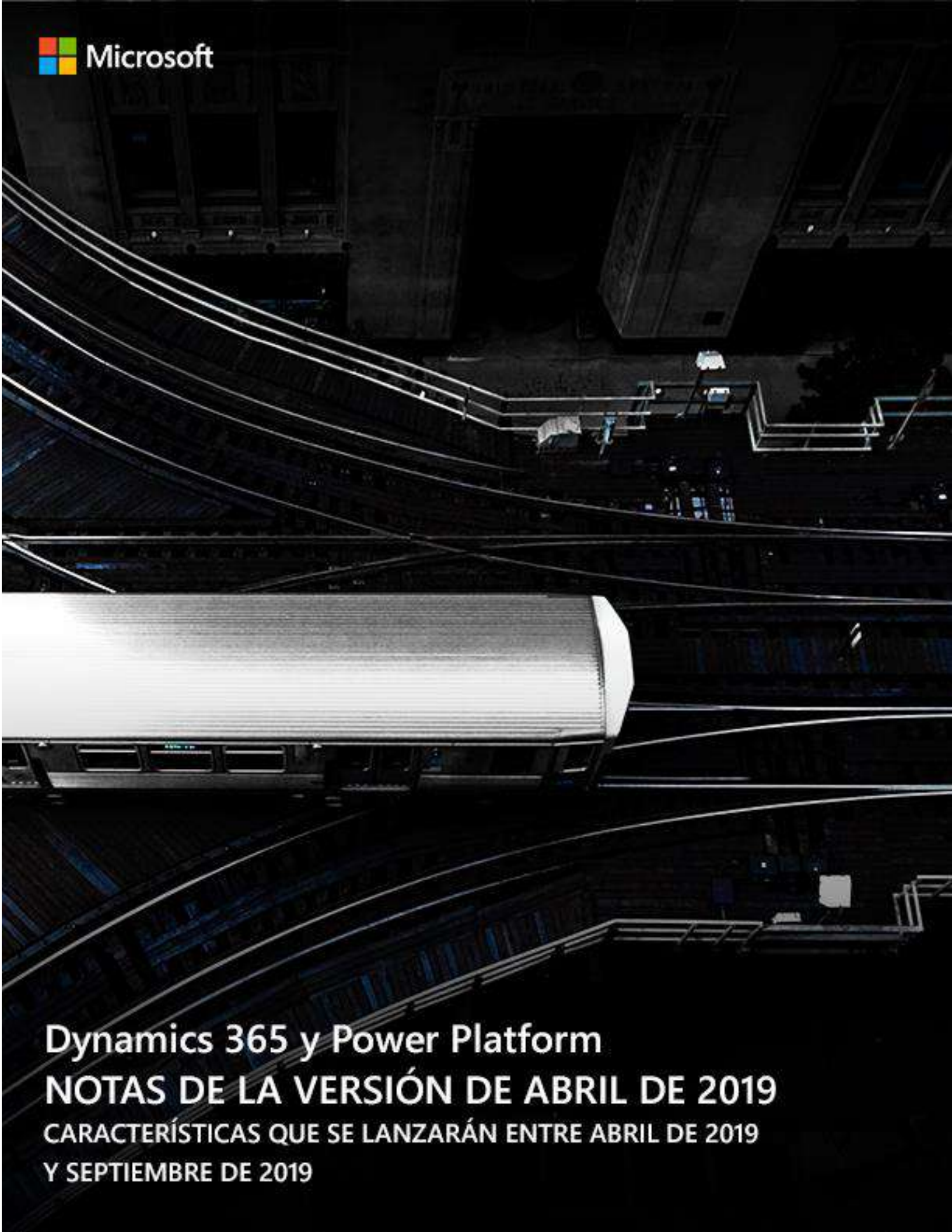
Microsoft



Dynamics 365 y Power Platform

NOTAS DE LA VERSIÓN DE ABRIL DE 2019

CARACTERÍSTICAS QUE SE LANZARÁN ENTRE ABRIL DE 2019 Y SEPTIEMBRE DE 2019

Última actualización el 21 de enero de 2019

Este documento se proporciona "tal cual". La información y las opiniones expresadas en este documento, incluidas las direcciones URL y otras referencias a sitios web de Internet, pueden cambiar sin previo aviso. Usted asume el riesgo de su uso.

Algunos de los ejemplos se proporcionan únicamente con fines ilustrativos y son ficticios. No se pretende ni se deduce ninguna asociación real.

Este documento no le proporciona ningún derecho legal sobre la propiedad intelectual de ninguno de los productos de Microsoft. Puede copiar y usar este documento con fines de consulta internos.

© 2019 Microsoft Corporation. Todos los derechos reservados.

Contenido

Notas de la versión de abril de 2019 ..... **16**

Dynamics 365 for Marketing **19**

Características nuevas y previstas para Marketing 20

Extensibilidad para campañas y segmentos 22

Integración con sistemas de administración de contenidos 22

Incorporación sencilla 23

Mejoras en el ciclo de vida e información más detallada 25

Mejoras en la integración de Sales 26

Publicación de mensajes sociales 27

Mejora del registro de eventos y de la experiencia de entrada 28

Experiencia de segmentación descriptiva para el vendedor 29

Programación inteligente 29

Impulso de segmento 30

Puntuación de correo no deseado 31

Personalización de página web 31

Contenido de realidad mixta 32

Dynamics 365 for Sales **34**

Características nuevas y previstas para Sales 34

Gráficos de organización controlados por LinkedIn, incluidos los puntos fuertes de la relación y alertas cuando los contactos clave cambien de empresa 35

Información detallada y eficaz de clientes procedente de más proveedores de datos 36

Integración de Microsoft Teams, incluido el asistente de relaciones 37

Mejoras del cuaderno de estrategias con acciones orientadas, incluidas recomendaciones de contenido 38

Experiencia impecable e integrada del proceso de configuración, precio y oferta 39

Previsión sencilla para la gestión efectiva del rendimiento de ventas 40

Experiencia simplificada de la primera ejecución para Dynamics 365 for Sales Professional 41

Dynamics 365 for Customer Service 43
Características nuevas y previstas para Customer Service 44
Customer Service básico 46
Extensibilidad de la resolución de casos 46
Mejoras para el usuario final: utilidad 46
Plantillas de artículos de conocimientos 46
Análisis de administración del conocimiento 47
Uso del explorador Google Chrome para hospedar las aplicaciones web en Unified Service Desk 47
Uso del Channel Integration Framework con Unified Service Desk 48
Omni-channel Engagement Hub 48
Experiencias de agentes de sesiones múltiples (Web, Unified Service Desk) 49
Experiencias de supervisor 50
Enrutamiento y distribución del trabajo unificados 51
Canal de chat en directo 52
Mensajería del portal 53
SMS 54
Permita a los clientes integrar sus bots 54
Dynamics 365 for Field Service 56
Características nuevas y previstas para Field Service 57
Mejoras de IoT integradas 59
Capacidades de programación 61
Mejoras de la productividad del técnico 64
Mejoras en la prestación de servicios 64
Dynamics 365 for Project Service Automation 65
Dynamics 365 for Finance and Operations 66
Características nuevas y previstas para Finance and Operations 70
Gestión financiera 76
Liquidaciones automáticas de libros mayores 76
Revertir los registros del diario 76
Reconocimiento de ingresos 76
Revalorización de divisa extranjera (banco) 79

Facilidad de uso de los gastos para el cliente....80
Programaciones de facturación....82
Administración de información de productos e inventario....82
Optimizaciones del rendimiento del inventario....82
Conversiones de unidades de medida en variantes de producto....82
Administración de almacenes....86
Procesamiento de productos de peso capturado con gestión de almacén....86
Ventas y adquisiciones....88
Vista simplificada de plantillas....88
Fabricación....90
Estabilidad de planificación maestra y mejoras de recuperación....90
Mejora de la eliminación de datos de planificación obsoletos....90
Servicio de planificación....90
Globalización....94
Diseño de las facturas configurables adicionales....94
Facturas electrónicas configurables para Brasil (NF-e y NFS-e)....95
Facturas electrónicas configurables para México (CFDI)....97
Características de localización rusas adicionales....99
Cobertura regional ampliada para implementaciones de Regulatory Configuration Service (RCS)....102
Informes electrónicos: optimización del rendimiento de las configuraciones creadas por el cliente....103
Informes electrónicos: configuración de parámetros por entidad jurídica....105
Informes electrónicos: posprocesamiento de archivos generales....108
Informes electrónicos: posprocesamiento de archivos importados....108
Informes electrónicos: generación de documentos en formato PDF rellenando plantillas PDF....109
Global Tax Engine: mejora del uso de la configuración de impuestos con un número reducido de búsquedas....112
Global Tax Engine: simplificación del mantenimiento de la configuración de impuestos con la integración de Excel....113
Global Tax Engine: habilitación de la configuración de impuestos con divisa de impuestos y códigos de impuestos....114
Plataforma....115
Compatibilidad de almacén de entidades para implementaciones locales....115

Herramientas de edición web para áreas de trabajo analíticas 116
Opciones de personalización para áreas de trabajo analíticas 117
Administración de sistema de impresoras de red 117
Experiencias de cuadrícula mejoradas 119
Vistas guardadas 119
Mejoras en el uso y productividad de clientes 120
Barra de navegación actualizada conforme al encabezado de Office 121
Herramientas del desarrollador y administración del ciclo de vida de la aplicación 122
Integración 123
Arquitectura guiada por eventos para integraciones 123
Finance and Operations, entidades en CDS para aplicaciones 123
Almacenamiento de entidades en su propio Business Data Lake 124
Operaciones en la nube y Lifecycle Services 125
Residencia de datos: nube de China 125
Experiencia One Version 125
Asistente de diagnóstico 129
Implementación de autoservicio 130
Dynamics 365 for Talent 132
Características nuevas y previstas para Talent 136
Attract 140
Publique fácilmente sus trabajos en más sitios 140
Mejora de la interacción de candidatos mediante el sitio de desarrollo profesional 140
Seguimiento de origen 141
Emprenda acciones administrativas para varios candidatos con un solo clic 141
Cree formularios de perfil y trabajo personalizables 142
Comprobador de idioma incluido 142
Cree flujos de trabajo de contratación personalizados que se asignen al origen del candidato (interno frente a externo) 143
Mejoras de búsqueda 143
Integración inmediata con una solución de evaluación de candidatos 143
Seguimiento de medallistas de plata 144

Recomendaciones de posibles interesados....144
Uso de los análisis para obtener información detallada del proceso de contratación....145
Organice la cartera de candidatos interna....145
Uso del perfil de LinkedIn para solicitar un trabajo....146
Solicite un trabajo directamente desde LinkedIn....146
Invitar a posibles interesados a presentarse....147
Mejoras en el grupo de talentos....147
Audite el proceso de contratación....147
Cree cuentas y plantillas de correo electrónico personalizadas para las comunicaciones con los candidatos....148
Personalice los procesos de contratación para ajustarlos a las necesidades organizativas....148
Preparación más rápida de ofertas....149
Onboard....149
Uso de paneles centrados en las acciones para agilizar las tareas diarias....149
Aproveche los análisis completos para obtener información detallada sobre los nuevos procesos y contrataciones....150
Recuerde la finalización de guías con correos electrónicos de recordatorio de nuevas contrataciones....150
Integre su nueva contratación de forma rápida con la programación automática individual con los miembros relevantes del equipo....150
Vea de forma rápida una lista de todas las guías de incorporación....151
Solicite comentarios a los nuevos empleados sobre sus guías de incorporación....151
Agilice la administración de guías asignando actividades a los roles....152
Comparta las prácticas recomendadas en su organización utilizando los equipos Onboard....152
Acelere la creación de guías importando una plantilla existente en la suya....152
Empiece su proceso de incorporación con una experiencia de guía rápida desde cero....153
Core HR....153
Expanda las entidades de datos en CDS para aplicaciones....153
Reglas y directivas de bajas y ausencias....154
Dynamics 365 for Retail....155
Características nuevas y previstas para Retail....156
Mejoras en la gestión de pedidos distribuida....157

Mejoras en la capacidad de detección de productos 163
Retail cloud scale unit: varias regiones 164
Difusión de actualizaciones de Retail 165
Mejoras en la plataforma de extensión de Retail y en la experiencia del desarrollador 166
Extensión de integración de impresora fiscal para Italia 168
Ejemplo de integración de servicio fiscal para Austria 168
Ejemplo de integración de impresora fiscal para Polonia 169
Ejemplo de integración de servicios fiscales para la República Checa 169
Dynamics 365 Business Central 170
Características nuevas y previstas para Business Central 172
Mejoras de productividad para usuarios empresariales 175
Mejoras de la aplicación 175
Vistas de lista 181
Notas y vínculos 182
Modo de enfoque de documento 182
Fecha de trabajo 183
Acelere la entrada de datos con Entrada rápida 183
Nuevos métodos abreviados de teclado 185
Indicador de autoguardado 185
Mejoras al desplazarse en las listas 186
Experiencia de búsqueda contextual mejorada 187
Navegación por todos los productos mejorada 188
Mejoras de la personalización 188
Autoayuda y soporte técnico 190
Experiencia de ayuda y soporte técnico simplificada 190
Inspección de páginas 191
Mejoras de productividad para administradores 192
Refuerzo de la integración entre Business Central y Dynamics 365 for Sales 192
Mejoras de la administración del ciclo de vida de la aplicación 194
Mejoras de Intelligent Cloud para Dynamics SMB y Dynamics 365 Business Central 196
Potentes características para desarrolladores 197

Mejoras del diseñador....197
Visual Studio Code y AL....198
API web estándar....201
Inteligencia artificial....205
Dynamics 365 AI for Sales....206
Características nuevas y previstas para AI for Sales....206
Dynamics 365 AI for Sales: experiencia integrada....208
Dynamics 365 AI for Sales: aplicación de ideas sobre ventas....209
Dynamics 365 AI for Customer Service....211
Características nuevas y previstas para AI for Customer Service....211
Dynamics 365 AI for Customer Service Insights....212
La inteligencia artificial (AI) mejora continuamente la agrupación de temas basándose en comentarios humanos....213
Información general de agentes, casos remitidos y paneles de cumplimiento del SLA....214
Traiga sus datos de Salesforce, Zendesk, ServiceNow u otros orígenes de datos....215
Integre AI for Customer Service Insights dentro de la experiencia de Dynamics 365 for Customer Service....215
Personalice la experiencia de AI for Customer Service Insights....216
Comparta la información y los espacios de trabajo con sus colegas....216
Genere información a partir de datos almacenados en entidades y campos personalizados....216
Exportar datos a Azure Data Lake v2 para un análisis más detallado....216
Configuración de espacios de trabajo organizativos....217
Dynamics 365 AI for Market Insights....217
Características nuevas y previstas de AI para Market Insights....218
Generador de consultas asistido por AI....219
Análisis de búsquedas web con Bing....220
Análisis de conversaciones....221
Notificaciones de alerta diarias o semanales....222
Expansión geográfica....224
Realidad mixta....226
Dynamics 365 Remote Assist....227
Características nuevas y previstas para Remote Assist....227

Integración de Field Service mejorada 228
Anotaciones móviles 228
Llamada en grupo 229
Accesibilidad mejorada 229
Uso compartido de pantalla 229
Flechas de vista previa 230
Sesiones persistentes para herramientas de realidad mixta 230
Localización 230
Dynamics 365 Layout 230
Características nuevas y previstas para Layout 231
Estabilidad del holograma 231
Mejora del proceso de importación 232
Mejoras de la herramienta de medida 232
Importación y revisión de CAD y de otros diseños 232
Colaboración en tiempo real 233
Dynamics 365 Portal 234
Características nuevas y previstas para Portal 235
Mejoras en la herramienta de diagnóstico del portal 236
Modo de mantenimiento para portales 236
Visualización de datos externos en los portales 237
Power BI Embedded 237
Portal básico de inicio de CDS 238
Microsoft PowerApps 239
Características nuevas y previstas para Microsoft PowerApps 239
Capacidades nuevas y mejoradas para los creadores de aplicaciones 244
El nuevo diseñador de vistas para CDS para aplicaciones tiene disponibilidad general 244
Vea los resultados de fórmulas y subformulas en las aplicaciones de lienzo 244
Requisitos de licencia de aplicaciones presentados a los creadores mientras crean las aplicaciones 245
Informes de uso de aplicaciones en la bandeja de entrada 246
Ayuda insertada mejorada para creadores y administradores 246

Capacidades mejoradas de comprobación de soluciones....248
La integración de aplicaciones de lienzo en formularios basados en modelos tiene disponibilidad general y se ha mejorado....249
El nuevo diseñador de formularios de CDS para aplicaciones tiene disponibilidad general....249
Cree aplicaciones de lienzo con diseño dinámico....250
Mejora de la compatibilidad de relaciones de varios a varios en aplicaciones de lienzo....250
Un marco de control unificado para PowerApps....251
Componga y reutilice componentes y controles variados en aplicaciones de lienzo....251
Delegación de aplicaciones de lienzo de funciones agregadas en Common Data Service para aplicaciones....252
Utilice las vistas de CDS para aplicaciones en aplicaciones de lienzo....253
Mejoras en las experiencias del usuario final....253
Inicie sesión más fácilmente en Dynamics 365 en un dispositivo móvil....253
Plataforma mejorada para administradores....253
Pruebe las nuevas actualizaciones primero en la versión preliminar....254
Compatibilidad mejorada para los administradores....254
Nuevos informes de tendencias y consumo de almacenamiento....255
Interfaz unificada pata todos....256
Interfaz unificada como experiencia predeterminada....256
La interfaz unificada es la experiencia elegida por los usuarios....257
La nueva funcionalidad de control permite aplicaciones de lienzo avanzadas....257
Capacidades de plataforma mejoradas....257
Acceda a los datos de CDS para aplicaciones sin conexión en las aplicaciones basadas en modelos....257
Valores agregados de Office en Dynamics 365....257
Experiencia PowerApps optimizada....257
Comparta entidades mediante los grupos de seguridad en Azure Active Directory....258
Compatibilidad de soluciones mejorada para flujos y aplicaciones de lienzo....258
Compatibilidad de imágenes sin fisuras en CDS para aplicaciones....258
Integre aplicaciones en cualquier parte....258
Teams es un canal de distribución de primera clase....258
Cree aplicaciones a escala con las herramientas de desarrollo profesional de ISV....259

Actualización de herramientas para ISV y desarrolladores profesionales 259
Microsoft Flow 260
Características nuevas y previstas para Microsoft Flow 260
Experiencias habilitadas para AI 263
Mejora del comprobador de flujo y pasos de corrección 263
Centro de actividades para flujos de proceso de negocio 264
Integración con Microsoft Learn 265
Extracción de datos estructurados de correos electrónicos, HTML y PDF 266
Plataforma unificada en Dynamics 365 y Office 365 267
Automatización de capacidades de flujos contextuales en Microsoft Teams 267
Los flujos automatizados pueden activar cualquier acción de CDS para aplicaciones. 269
Características de creación de aplicaciones de Dynamics 365 en Flow 270
Creación de flujos impecable en PowerApps 270
Uso de Microsoft Flow en OneDrive para clientes 271
Creación de alertas integrada en Power BI 272
Conector de Power BI mejorado 273
Paridad de flujo automatizada con flujos de trabajo de CDS para aplicaciones clásicos 273
Los flujos automatizados admiten operaciones por lotes en CDS para aplicaciones 274
Los flujos automatizados admiten conjuntos de cambios en CDS para aplicaciones 275
Regulación y cumplimiento de nivel empresarial 276
Compatibilidad para usuarios invitados en flujos y aprobaciones 277
Disponibilidad general de los parámetros de la solución 277
Mejoras de análisis 277
Flow está disponible en más regiones 277
Mejoras de la prevención de pérdida de datos 278
Business intelligence 279
Características nuevas y previstas para Business Intelligence 283
Power BI Desktop 289
Conector para LinkedIn Sales Navigator 289
Vista de relaciones mejorada 290
Nueva experiencia de filtro 293

Exploración de los informes PBIX 296
Formato basado en expresión 296
Analizador de rendimiento para informes 298
Servicio Power BI 299
Inicio de Power BI y búsqueda global 299
Navegación en la aplicación 299
Nuevos espacios de trabajo 300
Conjuntos de datos compartidos y certificados 301
Conectividad de herramientas BI de terceros 302
Característica de vista previa de informes paginados 302
Mejora de las suscripciones de correo electrónico 303
Métricas premium 303
Traducciones de metadatos para modelos de Analysis Services 304
Variables SAP 304
Regiones de Power BI adicionales 304
Flujos de datos de Power BI 305
Preparación de datos de autoservicio con flujos de datos de Power BI 305
Integración de Azure 306
Entidades calculadas 306
Actualización de flujos de datos incremental 306
Flujos de datos en capacidad Premium 307
Entidades vinculadas 307
Motor de cálculo de datos a gran escala 307
Nuevo visor de flujos de datos para visualizar las dependencias de los flujos de datos 307
Inteligencia Artificial generalizada para BI 307
Integración de Azure ML 307
ML automatizado: modelos de clasificación binarios y multiclase 308
Integración de Cognitive Services (Premium) 309
Información detallada: principales factores impulsores 310
Preguntas y respuestas: sugerencias automáticas 311
Preguntas y respuestas: quiso decir 311

Preguntas y respuestas: preguntas de seguimiento 312
Compatibilidad con Python en el servicio 312
Power BI Mobile 312
Compatibilidad de negocio a negocio (B2B) 312
Inicio 312
Comentarios de informes 313
Orientación vertical en experiencia de tableta 314
Aplicaciones de plantillas de Power BI 314
Experiencia de configurador de autoservicio para aplicaciones de plantillas 314
Creación de autoservicio de una aplicación de plantilla de Power BI en AppSource 314
Control de administrador de inquilinos de Power BI (Regulación) 314
Personalización y adaptación de la aplicación de plantillas 315
Objetos visuales personalizados de Power BI 315
Directiva de objetos visuales personalizados en escritorio 315
Objetos visuales personalizados favoritos 315
Objetos visuales Freemium habilitados a través de AppSource 315
Los administradores de Power BI pueden restringir el uso solo a objetos visuales certificados 315
Power BI Embedded 315
Multigeografía 315
Uso compartido de conjuntos de datos y enlace dinámico 316
Temas API 316
Mejora del tiempo de carga de los informes 316
Herramientas del desarrollador 316
Exportación de datos mediante programación 317
Preguntas y respuestas integradas con seguridad de nivel de fila 317
Actualización de API programada 317
Autenticación de la entidad de servicio 317
Servidor de informes de Power BI 317
Actualización de mayo 2019 317
Seguridad de nivel de fila para informes de Power BI 317
Exportación a Excel para informes de Power BI 318

Actualización de modelos de PowerPivot 318
Integración de datos y CDM 319
Características nuevas y previstas para Integración de datos y CDM 320
Power Query 326
Common Data Model (CDM) 329
Escritura dual (vínculo a Common Data Service para aplicaciones) 331
Integrador de datos de CDS 332
Servicio de exportación de datos 333
Plantillas de integración de datos 334
Plataforma de conectores y extensibilidad 335
Puerta de enlace 338

Notas de la versión de abril de 2019

En las notas de la versión de abril de 2019 se describen todas las características nuevas de Dynamics 365 y Power Platform que se lanzarán entre abril de 2019 y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019. Puede examinar las notas de la versión en línea o descargar el documento como un archivo PDF.

Información general sobre la versión de abril de 2019

La oleada de la versión de Dynamics 365 y Power Platform de abril de 2019 incluye importantes funcionalidades con las que podrá transformar su empresa.
Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Dynamics 365

Las mejoras en las aplicaciones de Dynamics 365 de la versión de abril de 2019 incluyen cientos de funcionalidades nuevas en Sales, Marketing, Customer Service, Portals, Field Service, Project Service Automation, Finance and Operations, Talent, Retail y Business Central. Estamos incorporando un nuevo conjunto de experiencias de realidad mixta con Microsoft Layout y Asistencia remota de Microsoft.

La versión de abril de 2019 incluye el resultado de un trabajo continuado en funcionalidades de inteligencia artificial que se benefician de la eficacia de la investigación, las herramientas y los datos de AI y la Power Platform de Microsoft para ayudar a las organizaciones a transformar el servicio al cliente, las ventas y las funciones de marketing. AI for Sales proporcione información detallada práctica para impulsar unas interacciones personalizadas y una toma de decisiones proactiva. AI for Market Insights permite a los usuarios comerciales recopilar información detallada práctica basada en lo que los consumidores dicen, buscan y sienten acerca de sus marcas y productos. Optimice su experiencia de servicio al cliente a través del análisis mejorado con técnicas de AI de Customer Service Insights.

La versión de abril de 2019 representa un hito clave para Dynamics 365. Es la primera actualización importante en la que todos nuestros clientes de Dynamics 365 tendrán la versión más reciente y un programa de actualizaciones coherente. También es una plantilla de cómo se realizarán las actualizaciones importantes en abril y octubre de cada año.

Estas son las fechas principales de la versión de abril de 2019.

Hito	Fecha	Descripción
Notas de la versión disponibles	21 de enero de 2019	Conozca las nuevas funcionalidades de Dynamics 365 y Power Platform.
Versión preliminar disponible	1 de febrero de 2019	Pruebe y valide las nueva funcionalidades de la actualización de abril de 2019 antes de que se implementen en producción. Más información
Actualizaciones de las notas de la versión	21 de febrero de 2019	Actualizaciones de las notas de la versión con más aplicaciones y funcionalidad.
Evento de lanzamiento virtual	2 de abril de 2019	Escuche a James Phillips, Alysa Taylor y los jefes de producto describir las novedades. Registrarse ahora
Disponibilidad general	5 de abril de 2019	Actualización de abril de 2019 disponible para la implementación en producción. Más información

Power Platform

Las nuevas funcionalidades de Power Platform combinan Power BI, PowerApps, Microsoft Flow y Common Data Service en una caja de herramientas inigualable con la que podrá ampliar, personalizar e integrar Dynamics 365 y Office 365 en su entorno. La versión de abril de 2019 ofrece mejoras importantes que permitirán a los analistas empresariales y los creadores desarrollar aplicaciones de mayor calidad de forma más sencilla, sin renunciar a los requisitos empresariales y de administrador más avanzados.

Integración de datos

La Integración de datos proporciona, entre otras cosas, conectividad integrada con Power Platform, con datos de cientos de sistemas empresariales, habilitando experiencias completas e inteligentes. Common Data Model proporciona coherencia semántica para entidades empresariales canónicas en Dynamics 365 y Common Data Service, aumentando el valor y el ahorro de tiempo para los desarrolladores de aplicaciones, partners de ISV e integradores.

Este trabajo tiene por objeto ayudarles (partners, clientes y usuarios) a dirigir la transformación digital de su empresa según sus condiciones. Queremos participar con usted en la puesta en marcha de estos servicios y funcionalidades nuevos, y estamos impacientes por saber lo que piensa según va conociendo la versión de octubre de 2019.

Denos su opinión. Comparta sus comentarios en un foro de la comunidad para Dynamics 365 o Power Platform (Power BI, PowerApps y Microsoft Flow). Usaremos sus comentarios para realizar mejoras.

Dynamics 365 for Marketing

Información general sobre la versión de Dynamics 365 for Marketing de abril de 2019

Dynamics 365 for Marketing es una aplicación de automatización de marketing que puede ayudar a las empresas a convertir clientes potenciales en relaciones comerciales. Desde su lanzamiento en abril de 2018, cada vez más organizaciones eligen Dynamics 365 for Marketing para consolidar oportunidades de venta, coordinar los equipos de ventas y marketing, tomar decisiones más inteligentes y crecer con una plataforma adaptable. La aplicación va más allá del marketing por correo electrónico básico para proporcionar conocimientos profundos y generar clientes potenciales calificados para sus equipos de ventas. Sus herramientas gráficas de creación de contenido y diseño facilitan el diseño y la ejecución de los correos electrónicos, las páginas de destino y los recorridos de los clientes.

A nuestros clientes cada vez les interesa más adaptar la aplicación a diversas funciones y roles de su organización. Quieren mantener la experiencia de usuario sencilla mientras logran los objetivos comerciales a través de recorridos de cliente interconectados. Esto requiere la implementación centralizada por parte de unos pocos usuarios avanzados y a la vez permite a los vendedores modificar sus campañas para obtener los mejores resultados. También requiere inteligencia práctica integrada en cada paso para mejorar la toma de decisiones e identificar el mejor camino a seguir.

La versión de abril de 2019 presenta nuevos escenarios inteligentes y funcionalidades mejoradas de extensibilidad para que los clientes y partners puedan adaptar la aplicación a las necesidades específicas. La aplicación también agrega funcionalidades de marketing social más allá de los enfoques sociales y análisis existentes. Estas son las áreas principales en las que se ha trabajado para la versión de abril de 2019:

- **Inteligencia práctica** que permite crear segmentos de destino optimizados, diseñar contenido atractivo para una mejor entrega y organizar estrategias de comunicación efectivas. Aprovecha los completos conjuntos de datos disponibles con la aplicación de Marketing para ayudar a los vendedores a maximizar el impacto de sus campañas.
- **Marketing personalizado** ampliado ahora a las páginas de destino, que puede proporcionar contenido personalizado para visitantes conocidos. Diseñe nuevas e innovadoras experiencias de marketing que incluyan realidad mixta para ayudar a crear una interacción más completa con los clientes potenciales. Los vendedores pueden conseguir mejores resultados en los canales sociales publicando directamente desde la aplicación.

- **Fácil incorporación**: ahora las inscripciones de prueba se pueden hacer en unos pocos pasos y activarse en cuestión de minutos. Los nuevos usuarios pueden comenzar a utilizar el panel intuitivo y a descubrir el valor con tareas guiadas para escenarios de marketing comunes. Esto incluye mejoras generales de usabilidad para una experiencia más satisfactoria.
- **Integrar y extender** la solución. Las mejoras de extensibilidad de la plataforma ayudan a los clientes y partners a satisfacer necesidades específicas, entregar proyectos preconfigurados e implementar escenarios verticales. Las nuevas API le permitirán vincular los recorridos a los procesos de negocios y crear segmentos de destino mediante programación. Puede utilizar su propio sistema de gestión de contenido para enviar información directamente a través de formularios y para configurar páginas de eventos o páginas de destino. La integración social se ha mejorado con funcionalidades de publicación social. Ahora los usuarios de ventas pueden influir en el marketing con unos pocos clics.
- **Inversiones fundamentales** sigue ofreciendo mayor usabilidad, rendimiento, escalabilidad y rendimiento para la ejecución de campañas y marketing por correo electrónico. La interfaz de segmentación se ha mejorado y optimizado para los escenarios de marketing utilizados con frecuencia. Las mejoras de usabilidad de la información detallada proporcionan una visibilidad completa de todos los elementos de la campaña, interacciones de formularios, mensajes de correo electrónico y más.

Características nuevas y previstas para Dynamics 365 for Marketing

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Extensibilidad para campañas y segmentos	Disponibilidad general	Abril de 2019

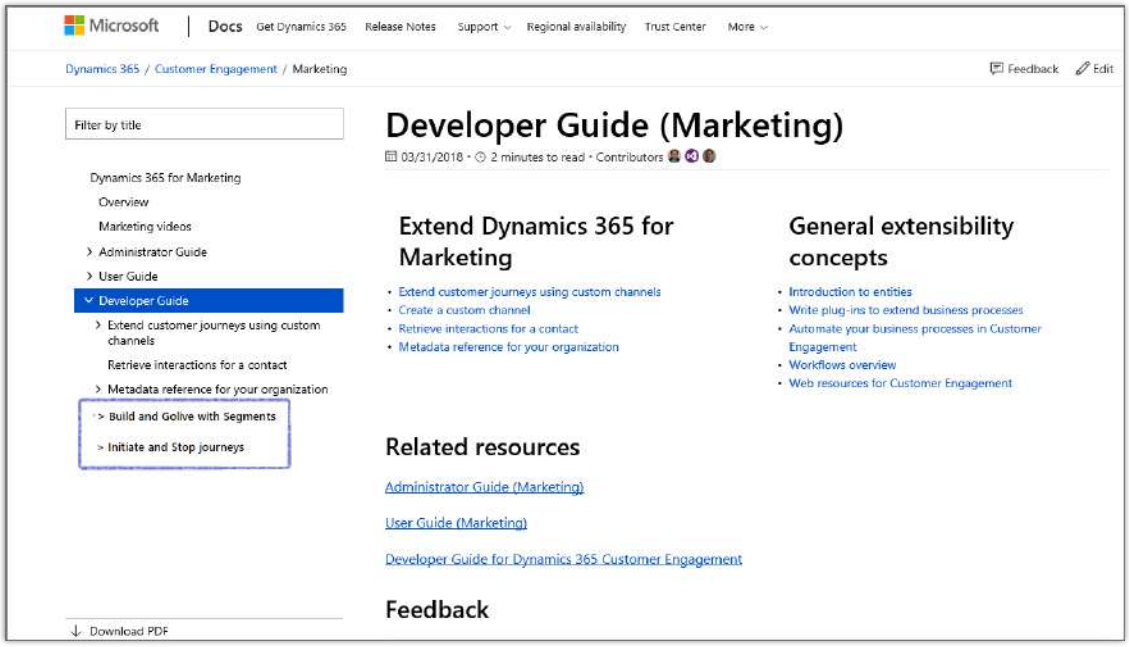
Característica	Tipo de versión	Fecha
Integración con sistemas de administración de contenidos	Disponibilidad general	Abril de 2019
Incorporación sencilla	Disponibilidad general	Abril de 2019
Mejoras en el ciclo de vida e información más detallada	Disponibilidad general	Abril de 2019
Mejoras en la integración de Sales	Disponibilidad general	Abril de 2019
Publicación de mensajes sociales	Disponibilidad general	Abril de 2019
Mejora del registro de eventos y de la experiencia de entrada	Disponibilidad general	Abril de 2019
Experiencia de segmentación descriptiva para el vendedor	Disponibilidad general	Abril de 2019
Programación inteligente	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Impulso de segmento	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Puntuación de correo no deseado	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Personalización de página web	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Contenido de realidad mixta	Versión preliminar pública	Junio de 2019

Extensibilidad para campañas y segmentos

Esta versión proporciona un amplio conjunto de API para segmentos y recorridos del cliente. Dichas API proporcionan puntos de integración clave para integrar servicios externos y pueden conectarse fácilmente con herramientas de Microsoft como Flow.

Por ejemplo, puede crear un recorrido del cliente mediante programación y modificar sus propiedades según sus necesidades, o bien puede crear un nuevo segmento basado en cualquier segmento ya existente. También puede controlar ciclos de vida de entidades, como iniciar, detener o editar un recorrido.

Los clientes y los partners pueden usar estas capacidades para ampliar la aplicación Marketing, abordar escenarios de uso ligeros y de autoservicio (como la automatización de procesos repetitivos) y habilitar escenarios complejos (como la activación desde sistemas externos).

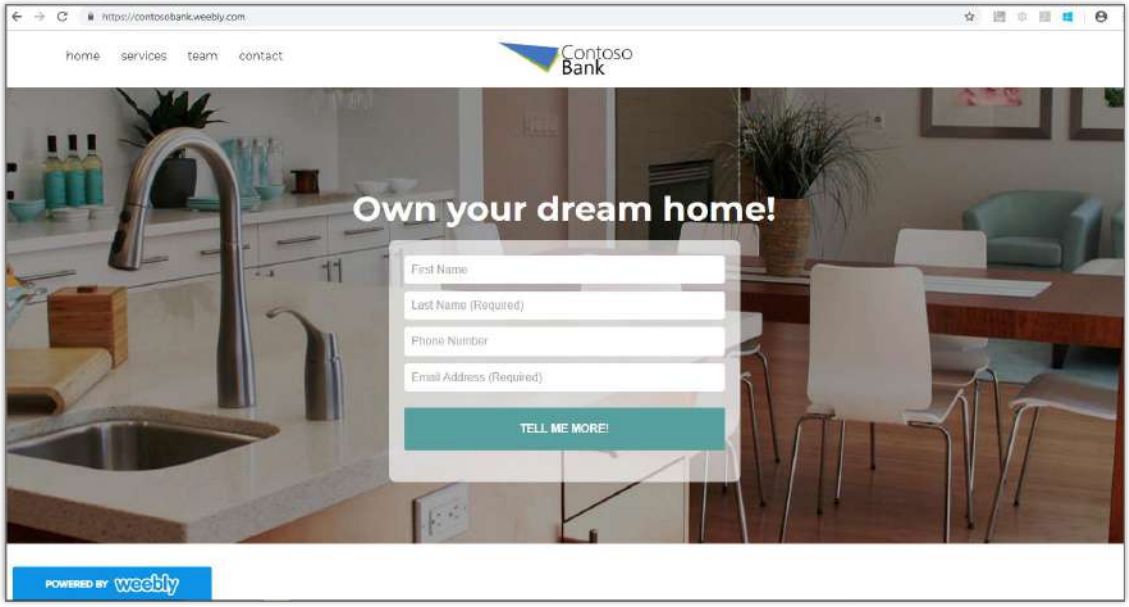


Guía de desarrolladores para Marketing

Integración con sistemas de administración de contenidos

Las campañas de marketing necesitan un buen contenido con una marca sólida, por lo que la mayoría de las organizaciones ya utilizan un sistema de administración de contenidos (CMS) como ayuda para administrar y hospedar su contenido en línea.

Con la versión de abril de 2019, Dynamics 365 for Marketing puede integrarse perfectamente con cualquier sistema de administración de contenidos de terceros, proporcionando el mismo nivel de funcionalidad e información detallada. Anteriormente, la aplicación requería portales de Dynamics 365 para hospedar características como el centro de suscripciones y el portal de eventos, pero en esta versión los portales serán opcionales. Ahora puede elegir hospedar todos los formularios y el contenido de Dynamics 365 for Marketing en un CMS externo a la vez que recopila datos de interacción completos, como las visitas, los envíos, las inscripciones y mucho más.



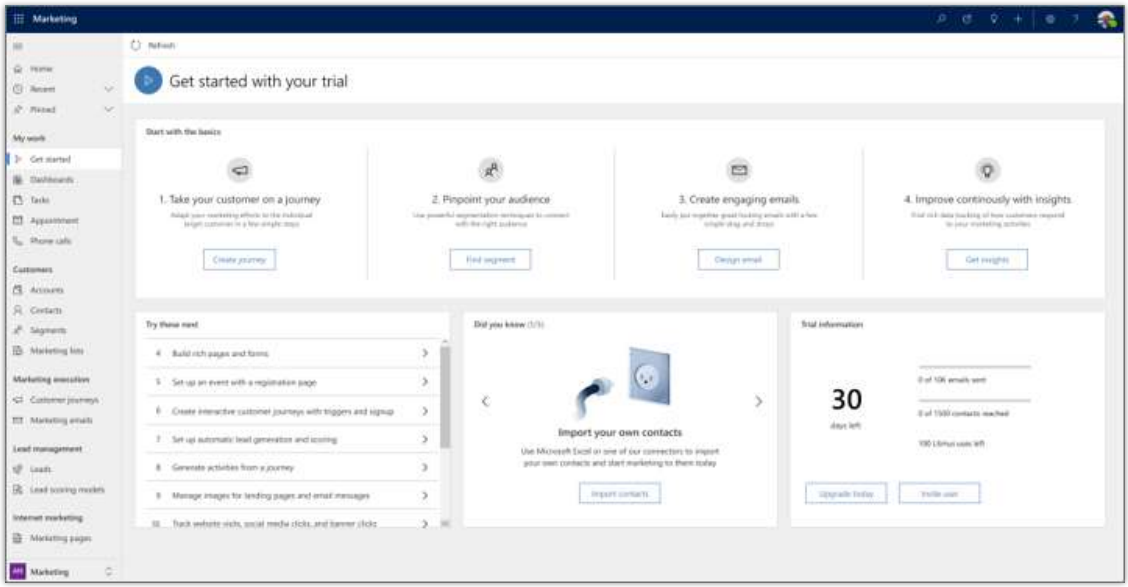
Un formulario de Dynamics 365 for Marketing insertado en una página web externa

Incorporación sencilla

Estamos revisando la experiencia de incorporación para que los nuevos clientes puedan registrarse rápidamente y los nuevos usuarios puedan comenzar fácilmente a realizar sus tareas de marketing. El producto tiene un aspecto moderno y acogedor, y los usuarios pueden descubrir su valor al instante.

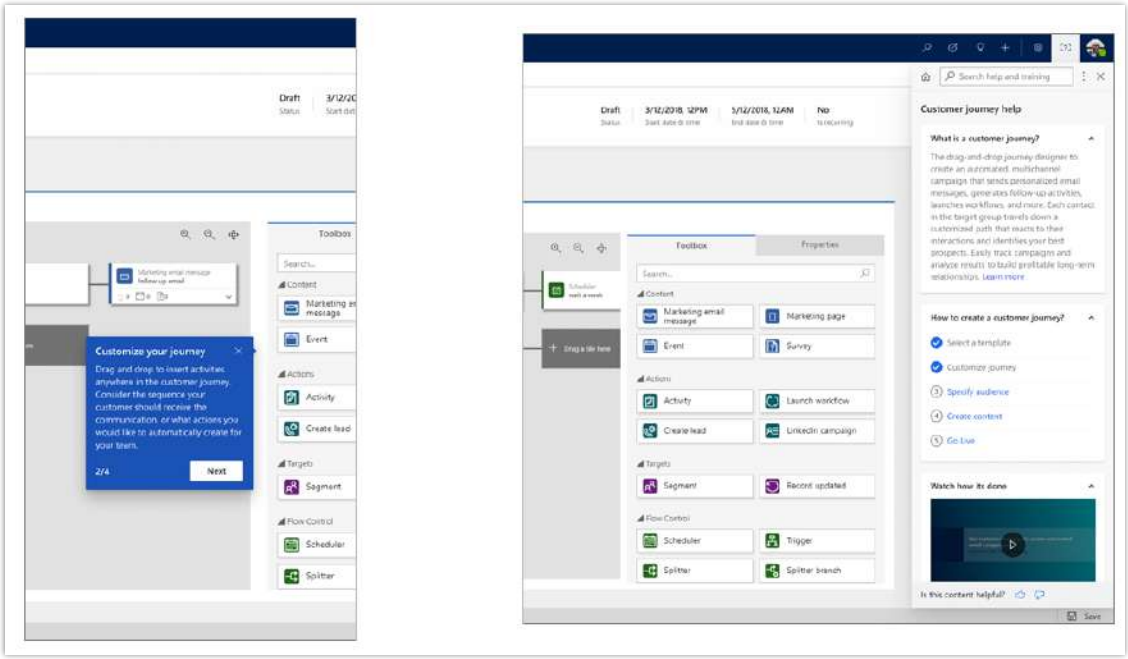
A continuación indicamos varias mejoras clave:

- El nuevo *panel de inicio* destaca claramente tareas clave de marketing, como crear una campaña y utilizar información detallada.



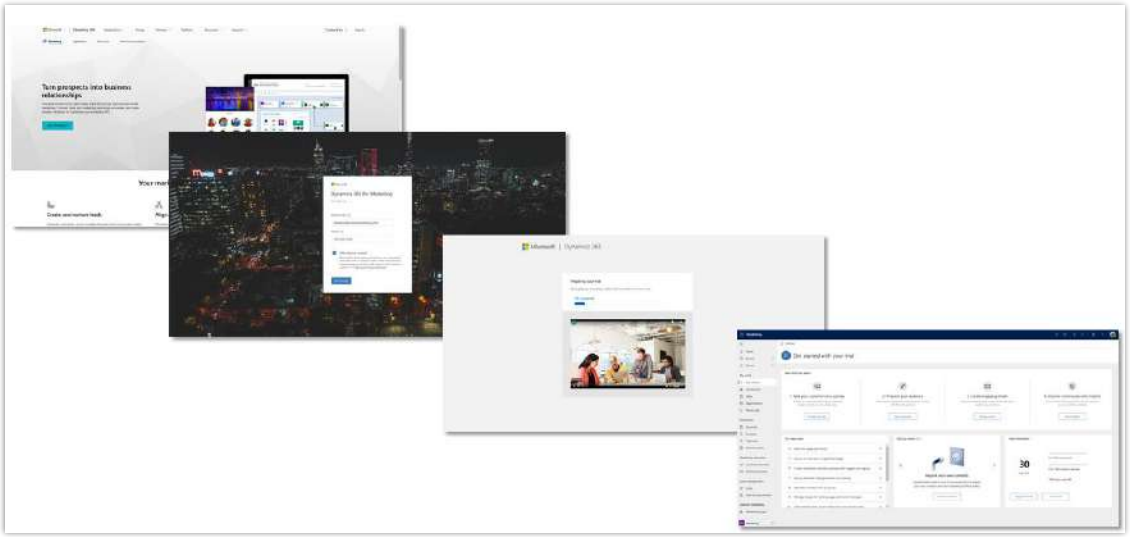
Panel de inicio

- *Tareas guiadas* proporciona orientación paso a paso para muchos escenarios y un panel de ayuda sensible al contexto.



Tareas guiadas

- *Registro simplificado para prueba* ahora permite a los clientes registrarse para una prueba en solo unos pocos pasos.



Registro simplificado

Mejoras en el ciclo de vida e información más detallada

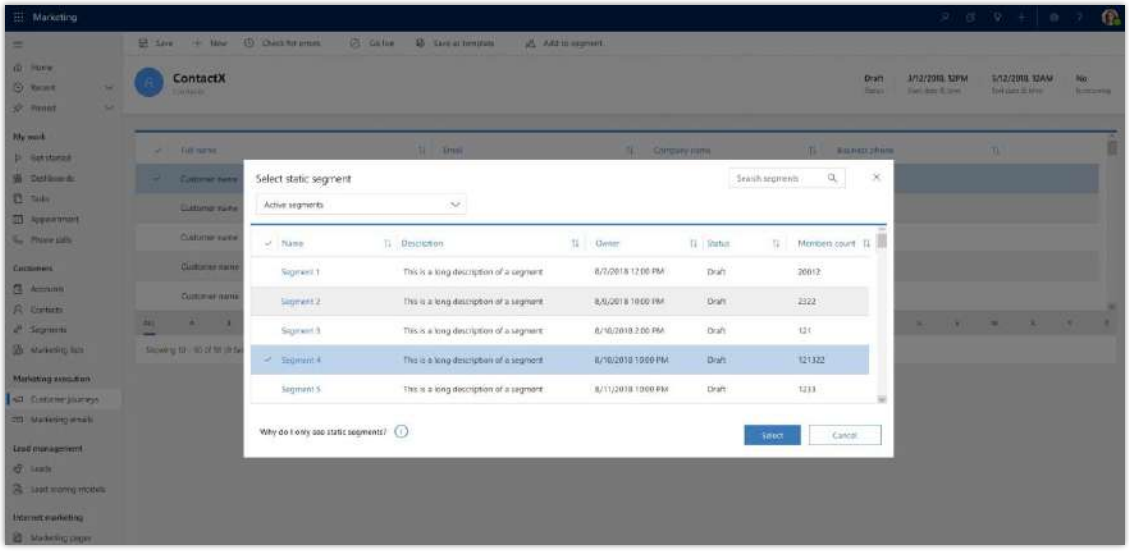
Muchas entidades, como los mensajes de correo electrónico, tienen un ciclo de vida en los que pasan por diversas fases como, por ejemplo, las de borrador, enviado, vuelta a la edición y enviado nuevamente. Hemos mejorado la administración del ciclo de vida en toda la aplicación para proporcionar una experiencia más intuitiva y coherente en todas las fases de una campaña, ya sea al redactar un correo electrónico, diseñar un segmento, iniciar un recorrido, gestionar eventos o editar un modelo de puntuación de clientes potenciales. Esto proporciona un enfoque más coherente sobre cómo y cuándo se pueden publicar, eliminar o desactivar los registros.

También hemos mejorado nuestras páginas de información detallada integradas para hacerlas más completas y fáciles de usar. Los vendedores podrán ver fácilmente cómo están funcionando los recorridos, y qué comunicaciones se han entregado, cuáles no y por qué.

Ciclo de vida coherente

Mejoras en la integración de Sales

Continuamos rompiendo los silos entre los departamentos de ventas y marketing al permitir que los vendedores agreguen contactos a recorridos en curso o segmentos específicos. Los usuarios de Dynamics 365 for Sales ya podrían revisar alguna información de Dynamics 365 for Marketing a través del calendario de marketing y la información detallada de un contacto; y ahora pueden influir en ella con solo unos pocos clics.

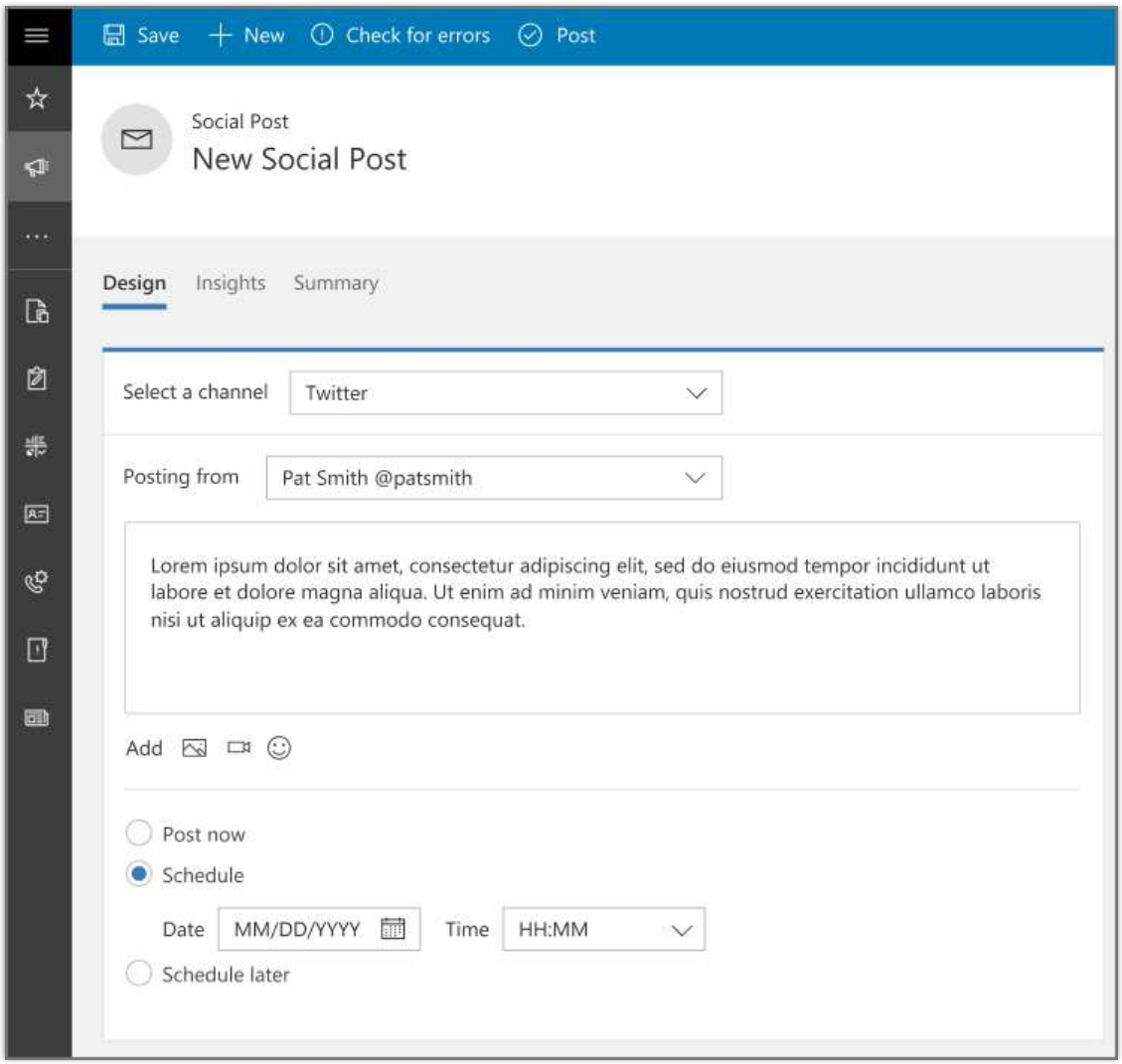


Agregar a recorridos

Publicación de mensajes sociales

Cree contenido social para múltiples canales y programe publicaciones sociales para que lleguen a la web en sincronía con su campaña general. Esto le permite sincronizar la comunicación a la audiencia a través de distintos canales mediante una sola plataforma.

La publicación social se habilita mediante una nueva actividad de salida que puede usar contenido dinámico al publicar en sitios de redes sociales, empezando por Twitter. Con el tiempo agregaremos más canales.

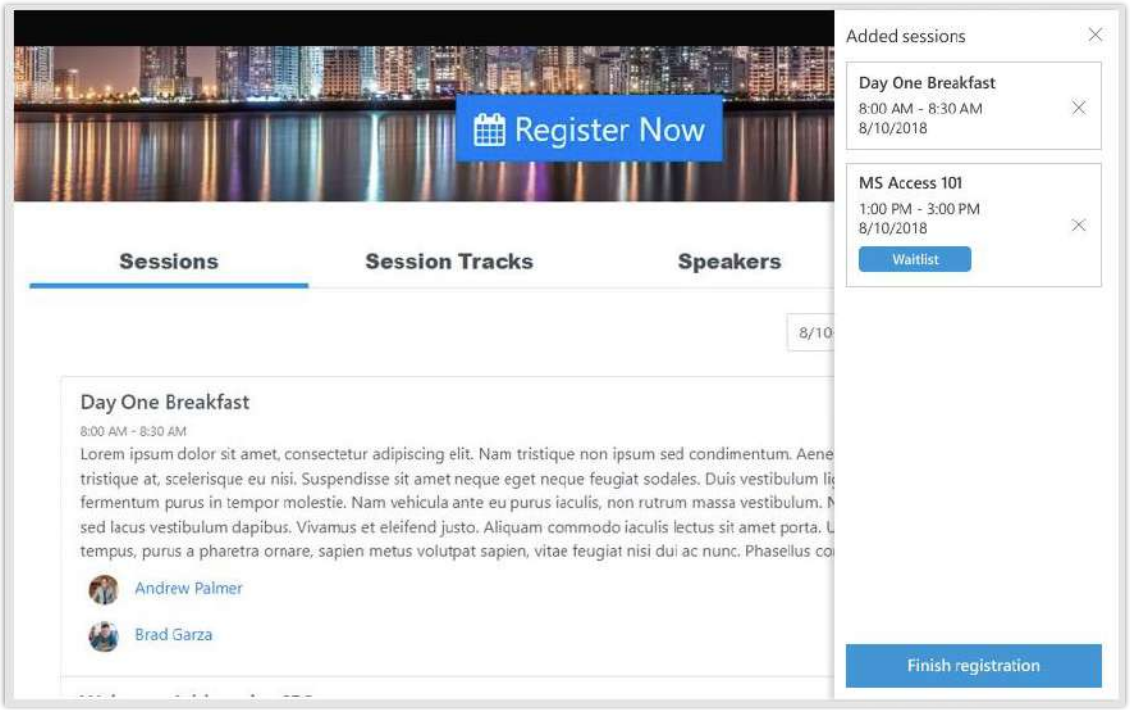


Publicación de mensajes sociales

Mejora de la experiencia del registro en eventos

La experiencia del registro en eventos es crucial para los vendedores, ya que contribuye a las impresiones iniciales de los posibles interesados de las marcas o productos relacionados. Cualquier ineficacia puede dar lugar a una posible pérdida de clientes potenciales. Con esta versión, presentamos algunas mejoras en la experiencia del registro en eventos:

- El *Registro de sesión para eventos gratuitos* permite a los vendedores capturar registros a nivel de sesión para eventos gratuitos, lo que puede ayudarle a planificar las capacidades de las salas e indicar las sesiones que ya están a plena capacidad.
- Los *Códigos QR* para registro en evento se pueden incrustar en correos electrónicos, lo que facilita que los inscritos se registren con sus dispositivos móviles el día del evento.
- La capacidad de proporcionar listas de espera para eventos se ha ampliado ahora para admitir *Listas de espera para sesiones individuales* (para eventos gratuitos). Esto brinda un mejor control a los planificadores de eventos, les ayuda a medir el interés en sesiones particulares y les ayuda a planificar capacidades y servicios en consecuencia.



Lista de espera para sesiones

Experiencia de segmentación fácil de usar para el vendedor

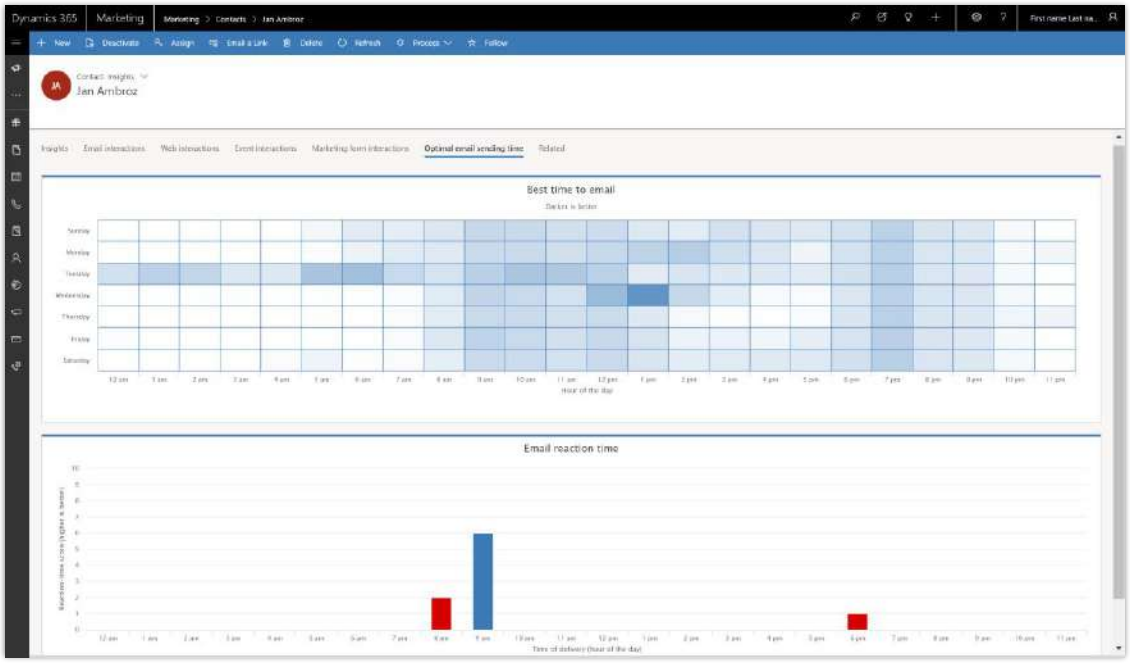
Dynamics 365 for Marketing permite crear, sin conocimientos técnicos ni ayuda del departamento de TI, segmentos dinámicos basados en reglas que combinen datos demográficos, firmográficos, transaccionales y de interacción.

En esta versión simplificaremos aún más el proceso de creación de segmentos. Por ejemplo, ahora es mucho más fácil recorrer relaciones complejas y crear segmentos a partir de interacciones de marketing. También hemos mejorado el rendimiento de la segmentación en general, reduciendo considerablemente los tiempos de carga del diseñador, la implementación de segmentos y el aprovisionamiento de segmentos.

Programación inteligente

Las personas tienden a leer su correo electrónico a ciertas horas del día. Es más probable que el destinatario preste más atención a su mensaje si llega mientras se dedica a responder activamente el correo electrónico, pero no cuando su bandeja de entrada ya está llena de otros mensajes que también requieren atención. Es difícil comprender estos patrones complejos, ya que se basan en un gran número de factores como el perfil de trabajo, la demografía, la naturaleza del contenido, la época del año y más. Los patrones son difíciles de prever y es prácticamente imposible realizar una programación manual para cada destinatario de una campaña de correo electrónico.

Esta característica de AI tiene en cuenta patrones típicos y detecta patrones nuevos para crear un perfil de tiempo preferido para cada contacto. Dado que los recorridos de los clientes ya son capaces de enviar comunicaciones en distintos momentos, pueden programar correos electrónicos en momentos cercanos a los intervalos de tiempo preferidos detectados para cada destinatario. Por ejemplo, la AI puede establecer que los gerentes de nivel medio normalmente leen los mensajes de transacciones a primera hora de la mañana todos los días, pero que generalmente no abren los correos electrónicos de marketing que llegan durante el fin de semana.



Programación inteligente

Impulso de segmento

La herramienta de impulso de segmento ayuda a encontrar más clientes potenciales que se parecen y se comportan como los mejores contactos de su segmento actual.

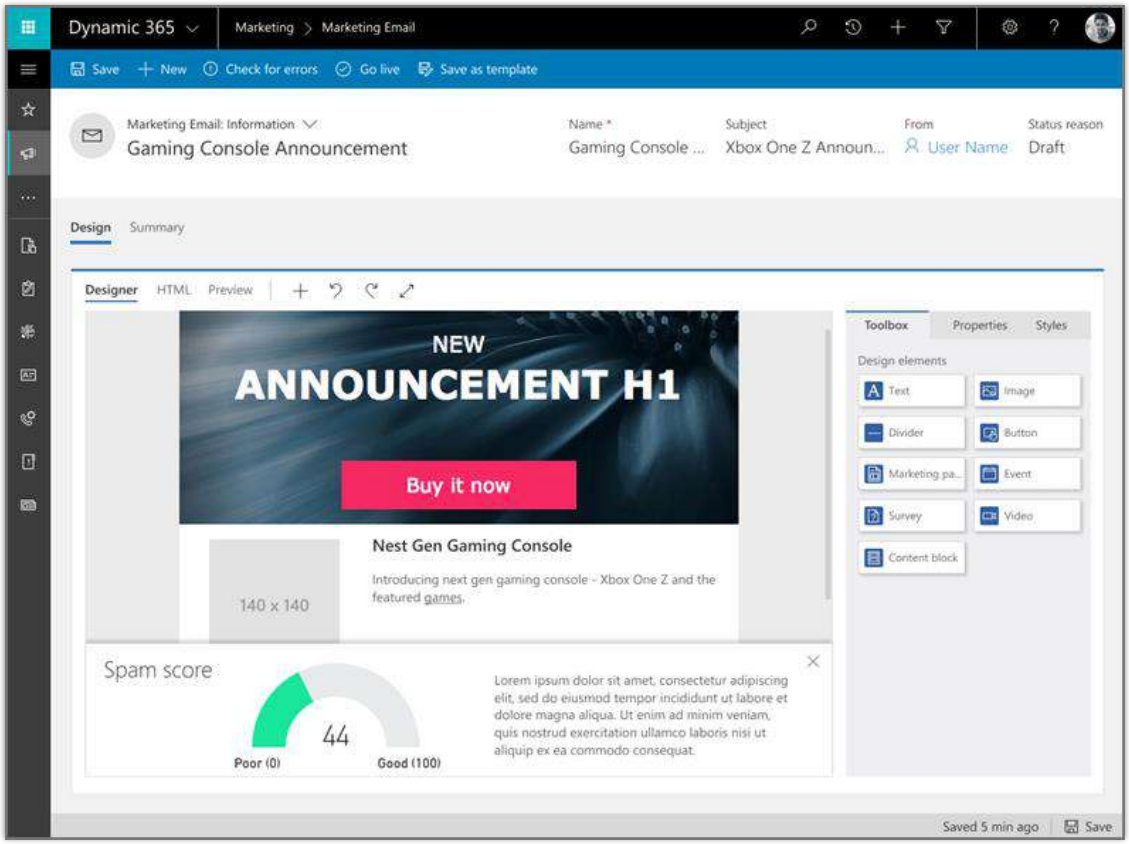
El sistema analiza un segmento existente para encontrar a aquellos contactos que han demostrado ser más provechosos y, posteriormente, recomienda una nueva colección de contactos que "tienen más probabilidades de generar rendimientos comerciales", ya que se parecen a los que han dado mejores resultados en la campaña actual. Los contactos identificados se agregan automáticamente a la campaña en curso y posteriormente se analiza su nivel de éxito para obtener un impulso adicional. Este proceso se repetirá hasta que la campaña alcance el tamaño configurado o hasta la fecha de finalización.

Por ejemplo, si desea obtener más suscriptores para su boletín informativo, esta tecnología puede analizar toda su base de datos de Dynamics 365 para encontrar personas que se parezcan a los contactos más comprometidos, que ya están suscritos, y agregarlos automáticamente al segmento para generar una estrategia personalizada que envíe correos electrónicos invitándoles a unirse a la lista de correo.

Predicción de puntuación de correo no deseado para correos electrónicos

A medida que crea un correo electrónico, el sistema va analizando continuamente su contenido y calcula una puntuación de correo no deseado en función de diversos factores (como la dirección del remitente, la línea del asunto, el contenido, los vínculos integrados y más). Esto puede ayudarle a crear contenido que agregue valor para los destinatarios y que evite una respuesta deficiente.

Esta característica de AI utiliza las interacciones anteriores y otros datos (incluidos los datos agregados de otras campañas y de orígenes externos) para predecir la capacidad de entrega de cada mensaje de correo electrónico.



Puntuación de correo no deseado

Personalización de página web

Las páginas de aterrizaje siguen siendo los elementos de acción más comunes dentro de los correos electrónicos de marketing. Ahora puede personalizar estas páginas para cada posible interesado en función de sus atributos y su comportamiento anterior. Este personalización puede afectar el diseño, el contenido dinámico, la marca y otros elementos.

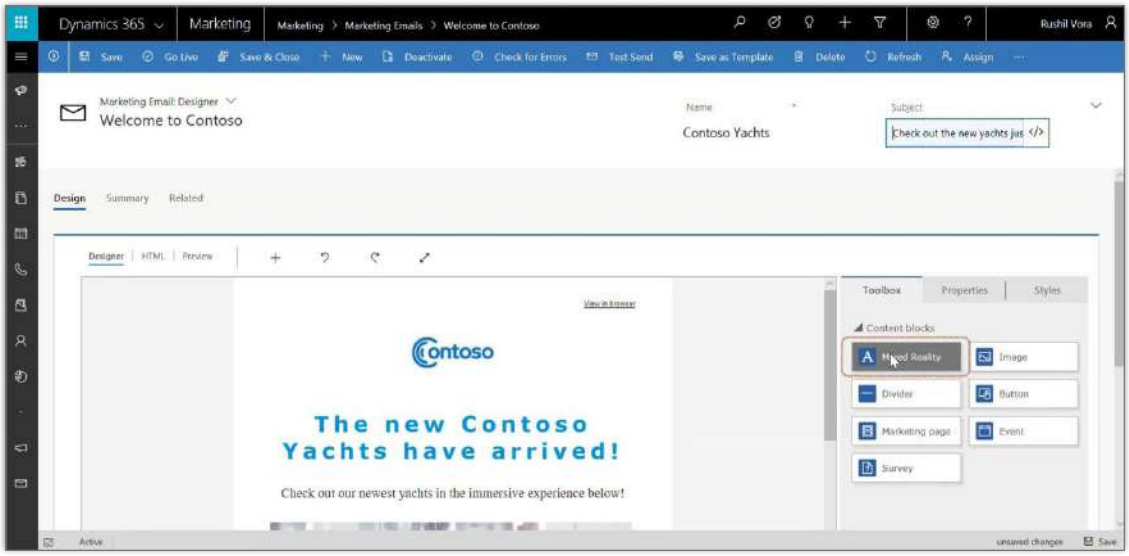
Por ejemplo, un posible interesado recibe un correo electrónico personalizado que muestra el logotipo de su equipo deportivo local. Cuando hace clic en un vínculo, la personalización continúa y se abre una página que muestra el tiempo local y las noticias deportivas. Esto garantiza la continuidad de la experiencia personalizada y es probable que mejore la generación de demanda.

Página web personalizada

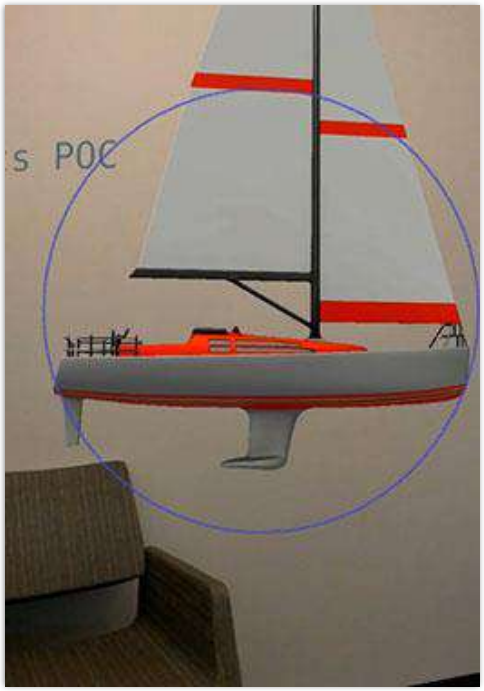
Contenido de realidad mixta

La realidad mixta es el resultado de combinar el mundo físico con el mundo digital. La realidad mixta abre posibilidades que antes estaban limitadas a nuestra imaginación. A los vendedores les encantaría utilizar este contenido para permitir a sus clientes experimentar los productos de una manera mucho más completa.

Con esta versión, los vendedores podrán agregar contenido de realidad mixta a sus correos electrónicos y sus páginas de marketing. Los destinatarios podrán abrir dicho contenido en los exploradores de escritorio para obtener una completa experiencia 3D, en dispositivos móviles para realidad aumentada, o en auriculares de realidad mixta para una experiencia de realidad mixta completa. Esto es especialmente eficaz para aquellos productos que, por lo general, necesitan una experiencia mucho más realista, como los artículos de lujo.



Experiencia de usuario final de realidad mixta



Realidad aumentada en un dispositivo móvil con cámara

Dynamics 365 for Sales

Información general sobre la versión de Dynamics 365 for Sales de abril de 2019

La interacción con el cliente no se reduce a los puntos de contacto. Para que la organización de ventas tenga éxito, es necesario crear conexiones significativas, establecer relaciones y fomentar las relaciones para establecer la confianza. Para desarrollar estas relaciones, los profesionales de ventas necesitan información sólida y actualizada del cliente, así como la capacidad de colaborar eficazmente para cumplir los compromisos del cliente.

Dynamics 365 for Sales y Microsoft Relationship permiten a los representantes de ventas crear conexiones de cliente más profundas según las necesidades, combinando la eficacia de Dynamics 365, LinkedIn y Office 365. Los profesionales de ventas reciben contenido recomendado además de actividades y notas a través del cuaderno de estrategias de ventas cuando trabajan en una oportunidad, lo que ayuda a garantizar que utilicen el contenido correcto para el contexto adecuado.

La capacidad que ofrece el proceso de configuración, precio y oferta permite a los profesionales de ventas elaborar y ofertar de manera eficiente la solución de producto adecuada para los clientes. La gamificación mejorada con nuevas plantillas de juego e integración inmediata con Triple Crown impulsa a los profesionales de ventas a lograr objetivos de ventas de una manera más atractiva. La capacidad de realizar previsiones sencillas ayuda en situaciones en las que hay que tener en cuenta los controles y ajustes externos.

Características nuevas y previstas para Dynamics 365 for Sales

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Gráficos de organización controlados por LinkedIn, incluidas las alertas cuando los contactos clave cambien de empresa	Disponibilidad general	Abril de 2019
Información detallada y eficaz de clientes procedente de más proveedores de datos	Disponibilidad general	Abril de 2019
Integración de Microsoft Teams, incluido el asistente de relaciones	Disponibilidad general	Abril de 2019
Mejoras del cuaderno de estrategias con acciones orientadas, incluidas recomendaciones de contenido	Disponibilidad general	Abril de 2019
Experiencia impecable e integrada del proceso de configuración, precio y oferta	Disponibilidad general	Abril de 2019
Prediga los ingresos con precisión y tome decisiones informadas gracias a la previsión de ventas	Disponibilidad general	Abril de 2019
Experiencia simplificada de la primera ejecución para empezar a usar Dynamics 365 for Sales Professional	Disponibilidad general	Abril de 2019

Gráficos de organización controlados por LinkedIn, incluidas las alertas cuando los contactos clave cambien de empresa

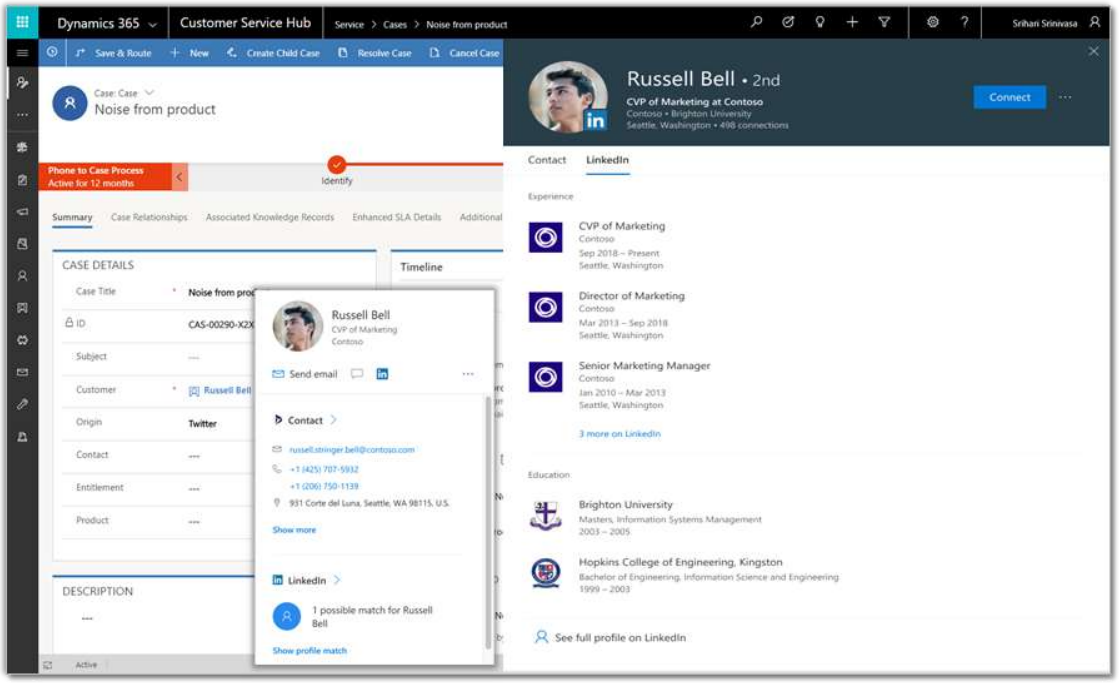
Microsoft Relationship Sales combina la funcionalidad de Dynamics 365 for Sales y LinkedIn Sales Navigator. Proporciona a los representantes de ventas un acceso sencillo a información detallada actualizada de los clientes de LinkedIn.

Rol

Los representantes de ventas pueden acceder a la información de perfil más reciente de sus clientes.

Características

Cada usuario de Dynamics 365 for Sales puede ver los perfiles de cliente básicos de LinkedIn inmediatamente, sin necesidad de realizar ninguna configuración o suscripción adicional.



Vista de un perfil de cliente de LinkedIn

La nueva experiencia de organigrama en directo permite a los profesionales de ventas seleccionar fácilmente cualquier estructura de organización del cliente y recibir actualizaciones de LinkedIn cuando un contacto deje su puesto.

Información detallada y eficaz de clientes procedente de más proveedores de datos

Enriquezca los datos de sus clientes con varios proveedores de datos de terceros en su geografía, negocio y sector.

Valor empresarial

Las organizaciones de ventas ahora tendrán la opción de seleccionar entre varios proveedores de datos de terceros además de InsideView y Versium para aumentar los datos de los clientes. Los clientes disfrutarán de una experiencia impecable en la aplicación para obtener información de terceros seleccionados mediante experiencias de prueba y compra.

Rol

- Como personalizador o responsable de ventas, un usuario podrá seleccionar un proveedor de datos de terceros para habilitar en sus organizaciones la información detallada de clientes. Podrán elegir el proceso de ventas y las entidades en las que estará disponible la información detallada del cliente.
- Los vendedores podrán ver y utilizar los datos de la información detallada del cliente que tengan contextualmente a su disposición durante el proceso de ventas.

Características

- Descubra múltiples proveedores de datos de terceros desde las aplicaciones de Sales.
- Experiencias impecables de prueba y compra en la aplicación para determinadas soluciones de los proveedores de datos de terceros.

Nota Los proveedores de datos de terceros están disponibles para las aplicaciones Centro de ventas y Sales Professional.

Integración de Microsoft Teams, incluido el asistente de relaciones

El proceso de ventas actual a menudo requiere que los representantes de ventas colaboren con otros departamentos al trabajar en una oportunidad de ventas. McKinsey indica que, los representantes de ventas deben colaborar, de media, con 16 colegas para cerrar un negocio. La aplicación Dynamics 365 para Microsoft Teams permite a los representantes de ventas colaborar de forma más eficaz con Microsoft Teams.

Valor empresarial

La aplicación Dynamics 365 para Microsoft Teams permite al equipo de ventas trabajar fácilmente con la información de clientes de Dynamics 365 y compartir archivos directamente desde Microsoft Teams. Esto les ayuda a ser más productivos y a cerrar negocios de forma más eficaz.

- **Centro de colaboración**: acceda a los registros junto con las aplicaciones de Office que necesita para cerrar los negocios.
- **Colaboración multifuncional**: trabaje con los clientes y los colegas de cualquier función, incluidos los clientes que no tengan una cuenta de usuario de Dynamics 365.
- **Integración de archivos**: co-autoría de documentos con Office 365 y sincronización automática en Dynamics 365.
- **Aplicación móvil de Teams:** búsqueda y actualización de registros en la aplicación móvil de Microsoft Teams con el bot de Dynamics 365 mientras está fuera.

Rol

- Los vendedores colaboran con los colegas en diferentes equipos.

Características

- Acceda a los registros de Dynamics agregando la pestaña Dynamics 365 al canal de Teams. Colabore según sus necesidades, no solo en un registro de Dynamics (como una oportunidad de venta), sino también en varios registros con una vista de Dynamics 365.
- Colaboración perfecta en documentos entre Dynamics 365 y Microsoft Teams
- Colabore en el conjunto de registros (como "oportunidad activa") a través de una conversación y acceda fácilmente a los registros mientras esté fuera con el bot de Dynamics 365 para la aplicación móvil de Microsoft Teams.

Mejoras del cuaderno de estrategias, incluidas recomendaciones de contenido

La versión de octubre de 2018 introdujo una potente capacidad de cuaderno de estrategias que permite a una organización de ventas capturar conocimiento y prácticas recomendadas y convertirlas en listas de actividades con scripts (incluidas llamadas de teléfono, tareas y citas). El cuaderno de estrategias se activa manualmente o se preconfigura para ejecutarse en función de los eventos de registro de la entidad (por ejemplo, una nueva oportunidad o la creación de un cliente potencial).

Valor empresarial

Con versión de abril de 2019, los profesionales de ventas también podrán recibir recomendaciones de contenido a través de cuadernos de estrategias. Esto brinda a los vendedores detalles adicionales acerca de a qué contenido referirse mientras trabaja en las actividades que se crean cuando se lanza una cuaderno de estrategias.

Personas

- Los responsables de ventas desean facilitar a sus equipos los materiales de ventas, contenido de formación del producto e información necesaria para cerrar cualquier acuerdo. Toda esta información debe estar disponible contextualmente dentro de Dynamics 365 for Customer Engagement.
- Los representantes de ventas desean que la información más reciente, las noticias y el contenido actualizado estén accesibles y siempre listas para respaldar los acuerdos en los que están trabajando.

Características

- Dynamics 365 for Sales proporciona la base de la habilitación de ventas, que brinda a los equipos de ventas todo el contenido necesario de forma contextual. Disponer de un contenido preciso ayuda a los representantes de ventas a implicar con éxito al comprador durante el proceso de compra y lograr el resultado deseado.
- Los responsables de ventas pueden referir y adjuntar documentación de ventas y documentos a actividades del cuaderno de estrategias.
- Los representantes de ventas pueden proporcionar comentarios sobre el contenido a sus responsables para cualquier mejora necesaria.

Nota Se espera que la recomendación de contenido a través de cuadernos de estrategias esté disponible solo para Sales Hub y no para las aplicaciones de Sales Professional.

Experiencia impecable e integrada del proceso de configuración, precio y oferta

Deleite a sus clientes con tiempos de respuesta rápidos que le permitan realizar el proceso de configuración, precio y oferta de forma uniforme y precisa aprovechando la integración de Dynamics 365 for Sales con las soluciones de configuración, precio y oferta (CPQ) de los partners.

Valor empresarial

Dynamics 365 for Sales se asocia con los mejores proveedores de soluciones de CPQ para ofrecer una profunda integración de los productos con Dynamics 365 for Sales. Los clientes pueden descubrir e instalar fácilmente soluciones de partners para que los comerciales puedan identificar rápidamente la configuración correcta de los productos que se ajustan a las necesidades de sus clientes y crear rápidamente ofertas y contratos precisos con el precio correcto, teniendo en cuenta todos los factores variables, incluidos los descuentos.

Personas

- Los administradores podrán descubrir y elegir la solución de CPQ de partners adecuada, que se ajuste a sus necesidades.
- Los vendedores pueden generar rápidamente ofertas precisas y cerrar más operaciones comerciales.

Características

- Descubra los mejores proveedores de soluciones de CPQ de terceros desde las aplicaciones de Sales.

- Permita que los comerciales obtengan una experiencia de configuración de producto inmersiva e intuitiva al combinar los servicios de los proveedores de soluciones de CPQ y con múltiples servicios de Microsoft.
- Experiencia perfectamente integrada entre el proveedor de soluciones de CPQ seleccionado y Dynamics 365 for Sales mediante Common Data Service (CDS) para aplicaciones; como el pegado de datos tanto para leer los datos del catálogo de productos generados por las aplicaciones de Dynamics 365 Backoffice (Dynamics 365 for Finance and Operations y Dynamics 365 Business Central) como para reescribir los datos de configuración de ofertas, descuentos y productos, permitiendo así a las organizaciones crear aplicaciones analíticas e inteligentes basadas en datos que provienen de distintos orígenes.

Nota Las soluciones de CPQ de partners están disponibles para las aplicaciones de centro de ventas y Sales Professional.

Previsión sencilla para la gestión efectiva del rendimiento de ventas

La previsión ayuda a los usuarios en situaciones en las que se deben tener en cuenta los controles y ajustes externos. También es una excelente manera de que las pequeñas y medianas empresas adopten el proceso de previsión antes de pasar a la previsión predictiva.

Valor empresarial

Las empresas confían en la previsión para predecir con precisión los ingresos de un período determinado, lo que facilitará la información necesaria sobre cómo una empresa debe administrar su fuerza laboral, el flujo de efectivo y los recursos.

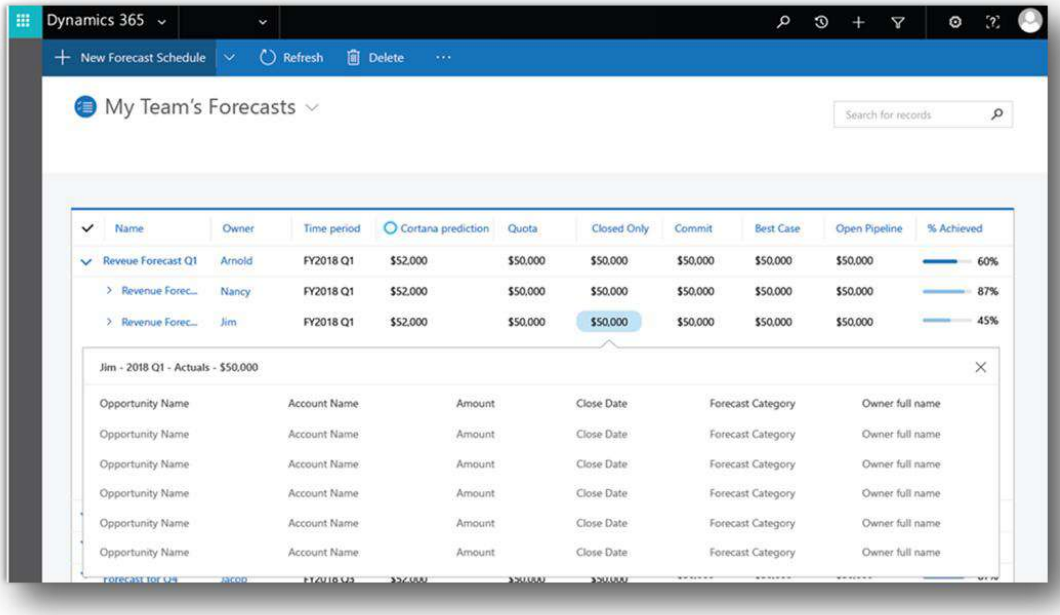
Rol

- Los jefes de ventas desean crear una previsión de los miembros de su equipo para poder predecir con precisión los ingresos de un período determinado y tomar decisiones comerciales informadas, además de predecir el rendimiento a corto y largo plazo de sus equipos.
- El personal de ventas quiere crear una previsión propia para saber si alcanzarán sus objetivos, para detectar rápidamente los riesgos de canalización y evitar que los acuerdos se desvanezcan mediante la identificación de los factores de precaución antes de que sea demasiado tarde.

Características

- Los profesionales de ventas pueden introducir fácilmente los datos de previsión existentes de archivos Excel o CSV en la aplicación de Dynamics 365 for Sales.

- Los profesionales de ventas pueden obtener valores de previsión basados en productos, precios y cuentas.
- Nuevos paneles e informes para mostrar los datos de previsión y las tendencias.



Gestión del rendimiento de ventas con previsión

Nota Se espera que la previsión simple esté disponible solo para Centro de ventas, y no para las aplicaciones de Sales Professional.

Experiencia simplificada de la primera ejecución para empezar a usar Sales Professional

La aplicación Dynamics 365 for Sales Professional ahora brinda una experiencia de configuración y ajuste sencilla para permitir que los equipos de ventas sean productivos desde el primer día.

Valor empresarial

- Experiencia de configuración rápida y fácil.
- Acceda a todas las configuraciones relevantes de la aplicación desde la aplicación Sales Professional.

Personas

- Los jefes de ventas y administradores pueden configurar rápidamente la aplicación Sales Professional, integrarla con las aplicaciones de Microsoft Office e importar sus datos para empezar.
- Los vendedores pueden descubrir cómo la aplicación puede permitirles ser productivos desde el primer día.

Características

- Pantalla de bienvenida basada en roles.
- Guía de configuración rápida para que los administradores configuren la aplicación Sales Professional y la integren con las aplicaciones de Office.
- Acceda a todas las configuraciones relevantes de la aplicación desde la aplicación Sales Professional.

Dynamics 365 for Customer Service

Información general sobre la versión de Dynamics 365 for Customer Service de abril de 2019

Dynamics 365 for Customer Service tiene como objetivo lograr que las empresas se diferencien de la competencia ofreciendo experiencias de primera clase a los clientes. Actualmente los clientes valoran la facilidad y la rapidez de la resolución, y la quieren en su canal de interacción preferido, en cualquier momento y en cualquier dispositivo. Vamos a habilitar esto mediante la creación de una experiencia de cliente omnicanal inteligente y una experiencia de agente capacitado.

Una verdadera experiencia omnicanal en el producto preservará el contexto y ofrecerá una experiencia continua a medida que los clientes se mueven de forma transparente entre el autoservicio, el servicio de igual a igual y los canales de servicio asistido. Un experiencia de agente capacitado proporcionará una experiencia de aplicación uniforme en los distintos canales y aplicaciones de línea de negocio, es contextual para la interacción e incluye herramientas de productividad para resolver los problemas en menos tiempo.

Temas para la versión básica de Customer Service de abril de 2019

- **Canales**: en línea con nuestro objetivo de ofrecer mayor flexibilidad de canal a los clientes, proporcionaremos chat en directo como un canal en el que los clientes podrán solicitar soporte en tiempo real. También habilitaremos la compatibilidad con SMS para que los clientes reciban notificaciones automáticas e interactúen con los agentes de soporte a su propio ritmo.

- **Experiencia de agente**: en la versión de octubre de 2018 lanzamos una versión preliminar de Omni-channel Engagement Hub, una aplicación de alta productividad personalizable basada en Unified Service Desk (USD) para los agentes que trabajan en varios canales. En la versión de abril de 2019 estará disponible con carácter general. Además, ofreceremos un experiencia de agente multiaplicación y multisesión para explorador basada en la Interfaz unificada.

  La gestión de casos es una capacidad fundamental de Customer Service. Repasaremos las experiencias fundamentales para mejorar la usabilidad y la productividad. Esto incluye la extensibilidad del cuadro de diálogo de Resolución de casos, la mejora de la densidad de la interfaz de usuario del formulario de casos y la facilidad de uso del temporizador de SLA.

- **Administración del conocimiento**: haremos mejoras fundamentales en la experiencia de creación y análisis de la base de conocimiento (KB). Los administradores de la KB pueden crear plantillas de KB para escenarios comunes, como preguntas frecuentes, artículos de procedimientos, etc. Los autores de la KB pueden aprovechar estas plantillas para crear rápidamente artículos de la KB estandarizados. Los análisis de la administración del conocimiento (KM) pueden identificar el uso y cubrir lagunas de la base de conocimiento. Los administradores del conocimiento podrán analizar qué búsquedas son eficaces y cuáles no, y adoptar las medidas necesarias.

Características nuevas y previstas para Dynamics 365 for Customer Service

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Customer Service básico		
Extensibilidad de la resolución de casos	Disponibilidad general	Junio de 2019
Mejoras para el usuario final: utilidad	Versión preliminar pública	Marzo de 2019
Plantillas de artículos de conocimientos	Versión preliminar pública	Marzo de 2019
Análisis de administración del conocimiento	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Uso del explorador Google Chrome para hospedar las aplicaciones web en Unified Service Desk	Versión preliminar pública	Marzo de 2019
Uso del Channel Integration Framework con Unified Service Desk	Versión preliminar pública	Marzo de 2019
Omni-channel Engagement Hub		
Experiencias de agentes de sesiones múltiples (Unified Service Desk)	Disponibilidad general	Julio de 2019*
Experiencias de agente multisesión (web)	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Experiencias de supervisor	Disponibilidad general	Julio de 2019*
Enrutamiento y distribución del trabajo unificados	Disponibilidad general	Julio de 2019*
Canal de chat en directo	Disponibilidad general	Julio de 2019*
Mensajería del portal	Disponibilidad general	Julio de 2019*
SMS	Versión preliminar pública	Marzo de 2019
Permita a los clientes integrar sus bots	Versión preliminar pública	Abril de 2019

* Canadá, Estados Unidos, GCC y Europa en julio de 2019, seguido de la implementación en otras regiones.

Información general sobre las características esenciales de Customer Service en la versión de abril de 2019

Como parte de las actualizaciones de las características esenciales de Customer Service, estamos trabajando en la usabilidad, la extensibilidad y los fundamentos. Las principales novedades incluyen mejoras de usabilidad del formulario de casos, el control de la escala de tiempo y el temporizador de SLA, que ofrecen más opciones con la compatibilidad de Microsoft Edge y Chrome en Unified Service Desk y la extensibilidad del cuadro de diálogo de resolución de casos. Las mejoras en el conocimiento incluyen la capacidad de crear y aprovechar plantillas y análisis de base de conocimiento para que las organizaciones puedan mantener sus bases de conocimiento actualizadas.

Mejoras para usuarios administradores: Extensibilidad de la resolución de casos

La personalización del diálogo de resolución de casos es una característica importante, ya que permite a las organizaciones personalizar el diálogo para que cumpla con sus procesos únicos de resolución de casos. Como parte de esta característica, los administradores pueden agregar, eliminar o editar cualquiera de los campos del diálogo de resolución de casos y personalizarlos según sus requisitos.

Mejoras para el usuario final: utilidad

La gestión de casos es una capacidad fundamental de Customer Service. Según los comentarios de los clientes, hemos invertido en mejorar la utilidad de los procesos de administración de casos para mejorar la productividad de los agentes. Las mejoras son:

- Las mejoras en la interfaz de usuario del formulario de casos tendrán una densidad de información mejorada en el formulario de casos.
- La escala de tiempo mejorada ayudará a los agentes y supervisores a visualizar instantáneas de la actividad en unos pocos clics.
- Los temporizadores del SLA tendrán una visualización mejorada para representar el tiempo transcurrido y el tiempo restante.
- Los temporizadores del SLA mostrarán el tiempo restante en dos modos: **Horas laborables** y **Horas reales**.

Plantillas de artículos de conocimientos

Las plantillas de artículos de conocimiento simplifican la captura de conocimientos, ya que permiten que cualquier persona de la organización de un cliente participe fácilmente en la creación de una base de conocimiento estructurada. Estas plantillas de artículos de conocimiento ayudan a los autores de conocimientos a reutilizar contenido común y a mantener la coherencia de la marca, el idioma y los mensajes.

Los clientes obtendrán plantillas listas para usar que podrán aplicar fácilmente. También podrán crear, editar o eliminar plantillas según las necesidades de la empresa. Los autores de conocimientos de la organización del cliente pueden usar estas plantillas para crear rápidamente artículos de conocimiento.

Análisis de administración del conocimiento

El análisis de la base de conocimiento ayuda a los clientes a descubrir y corregir fácilmente las lagunas de conocimiento en sus organizaciones. Mediante el análisis de los términos de búsqueda de agentes y clientes, los clientes pueden crear una base de conocimiento efectiva que a su vez contribuye a la productividad de los agentes y facilita el autoservicio de usuario final proporcionando resultados de búsqueda de conocimiento relevantes.

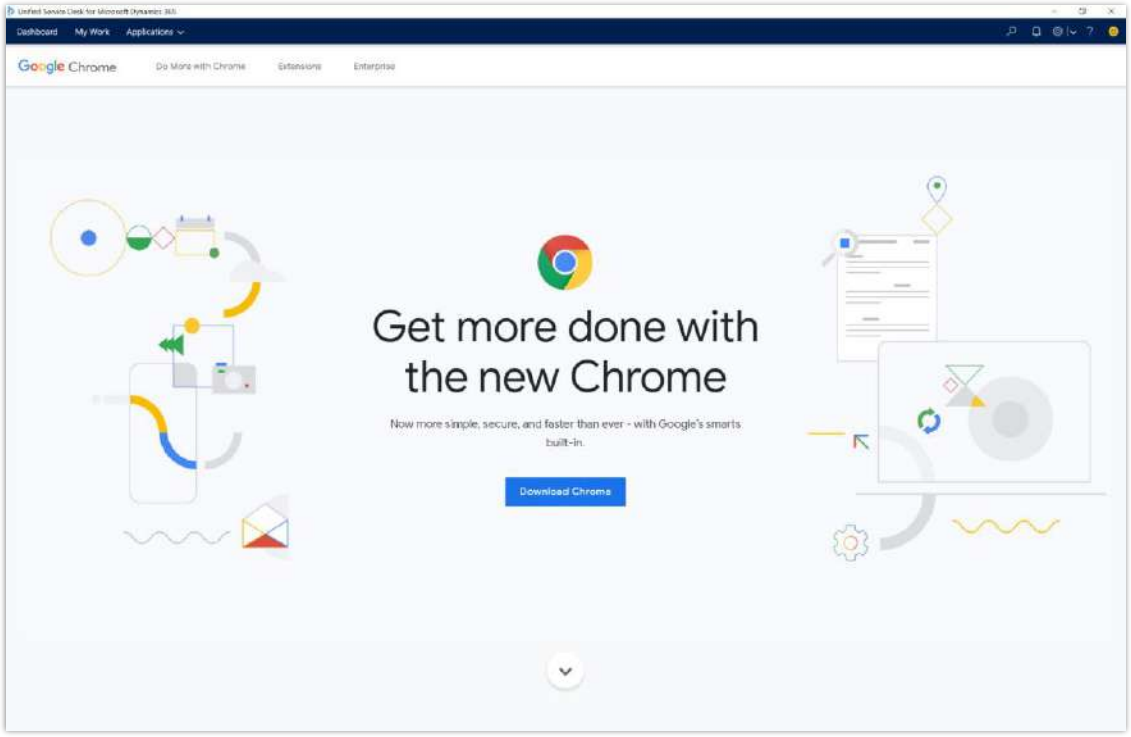
Mediante el análisis de la base de conocimiento, los administradores del conocimiento podrán analizar la búsqueda de conocimiento en términos de:

- Búsquedas totales
- Búsquedas de palabras clave sin resultados
- Búsquedas de palabras clave efectivas o no

Uso del explorador Google Chrome para hospedar las aplicaciones web en Unified Service Desk

Esta versión permite a Unified Service Desk hospedar aplicaciones web con el explorador Google Chrome. Los clientes tendrán las siguientes capacidades:

- Posibilidad de seleccionar Chrome como tipo de hospedaje para la organización.
- Posibilidad de seleccionar Chrome como tipo de hospedaje para determinadas aplicaciones web, en paralelo a Internet Explorer y Microsoft Edge.



Google Chrome en Unified Service Desk

Uso del Channel Integration Framework con Unified Service Desk

Esta versión ofrecerá un mecanismo de incorporación rápido para los widgets de comunicación creados con Channel Integration Framework (CIF) en Unified Service Desk. Este widget de comunicación se puede utilizar en Unified Service Desk con una configuración mínima.

Información general sobre la versión de Omni-channel Engagement Hub de abril de 2019

Omni-channel Engagement Hub para Dynamics 365 es un servicio basado en la nube que amplía las prestaciones de Dynamics 365 for Customer Service a fin de permitir que las organizaciones puedan conectarse e interactuar en el acto con sus clientes a través de canales como chat en directo y SMS.

Omni-channel Engagement Hub también proporciona una aplicación moderna, personalizable y muy productiva que permite a los agentes interactuar con los clientes en diversos canales a través de una interfaz unificada. Esta aplicación ofrece identificación contextual del cliente, notificación en tiempo real, comunicación integrada y herramientas de productividad del agente como la integración de KB, búsqueda y creación de casos para garantizar la eficacia de los agentes.

Los supervisores obtienen visibilidad e información detallada histórica y en tiempo real sobre la eficacia operativa de los agentes y el uso de los diferentes canales.

Gracias al motor de distribución de rutas y de trabajo de calidad empresarial, los clientes pueden configurar la presencia de los agentes, la disponibilidad y las reglas de enrutamiento, con el fin de garantizar que los agentes trabajen en las interacciones más relevantes.

Experiencias de agentes de sesiones múltiples (Web, Unified Service Desk)

Los agentes pueden usar Omni-channel Engagement Hub a través de dos experiencias inmersivas:

- Experiencia web en la Interfaz unificada de Dynamics 365 optimizada para funcionalidades de múltiples sesiones.
- Experiencia de cliente pesado basada en Unified Service Desk que permite funcionalidades de múltiples sesiones, así como la integración con aplicaciones de terceros.

Los agentes pueden atender a los clientes en todos los canales a través de una interfaz de usuario de Dynamics 365 conocida, coherente y fácil de aprender. Al proporcionar una experiencia uniforme independientemente del canal de soporte técnico, las organizaciones de servicio pueden maximizar la productividad de los agentes, así como reducir las necesidades de aprendizaje. La capacidad de gestionar varias sesiones a la vez conservando el contexto del cliente permite a los agentes resolver los problemas más rápido y aumentar la productividad. Las funcionalidades que vamos a habilitar son:

- **Panel de agentes**: los agentes pueden ver sus elementos de trabajo, seleccionar elementos abiertos de las colas de las que son miembros y ver los elementos que han cerrado durante las últimas 24 horas.
- **Múltiples sesiones con cambio fácil**: los agentes pueden trabajar simultáneamente en múltiples problemas de los clientes con la capacidad de cambiar fácilmente entre ellos sin perder contexto.
- **Pestañas de aplicaciones de origen y de línea de negocio contextuales en sesiones**: los agentes pueden encontrar la información relevante relacionada con la solicitud de servicio en las pestañas de aplicaciones asociadas con la sesión. Las pestañas de aplicación son contextuales y pueden abarcar desde páginas de Dynamics 365 propias o aplicaciones web de origen como Power BI, hasta aplicaciones web de línea de negocio.
- **Vista integral del cliente**: los agentes pueden ver una vista contextual del cliente actual, las interacciones recientes, la instantánea del problema, etc., para obtener una vista instantánea integral de la situación actual.
- **Gestión de la presencia**: los agentes pueden establecer el estado de presencia personalizado para indicar lo ocupados que están con el trabajo.

- **Mensajes emergentes y notificaciones**: los agentes reciben notificaciones instantáneas cada vez que se les asignan nuevas conversaciones, con información de contexto adicional.
- **Búsqueda**: los agentes pueden buscar clientes, problemas y otra información relevante necesaria, y vincularlos a la conversación en curso.
- **Vista previa y uso compartido de artículos de conocimientos**: los agentes pueden buscar artículos de conocimientos, obtener una vista previa de los artículos en línea y enviárselos rápidamente a los clientes. Los clientes obtienen una vista previa en línea del artículo de conocimientos y también tienen la opción de abrirlo para una lectura detallada.
- **Consultar con otros agentes**: los agentes pueden agregar a otros agentes (como expertos en la materia) a la conversación para consultar sobre el problema actual del cliente sin perder el contexto.
- **Transferir la conversación a otros agentes**: los agentes pueden transferir la conversación a otros agentes.
- **Respuestas rápidas en línea**: los agentes pueden usar respuestas rápidas preconfiguradas para responder rápidamente a los clientes, cumpliendo así las directrices de comunicación de la organización y reduciendo los errores de escritura.
- **Enviar y recibir archivos adjuntos**: los agentes pueden enviar archivos adjuntos a los clientes y recibir archivos adjuntos del cliente dentro del control de conversación.
- **Notas en línea**: los agentes pueden tomar notas adicionales relacionadas con la conversación, el cliente o el problema sin perder el contexto.

Experiencias de supervisor

Los supervisores deben supervisar, administrar y garantizar que los agentes sigan siendo altamente productivos para que los clientes reciban una asistencia excelente. Para administrar los recursos de los agentes y los volúmenes de solicitudes de los clientes que se gestionan todos los días, los supervisores necesitan capacidades de supervisión a lo largo del día.

Las experiencias de los supervisores ofrecen varias capacidades que les permiten administrar de manera efectiva los recursos de los agentes, supervisar los KPI del día relativos a la productividad de los agentes y ponerse en contacto con los centros de operaciones para tomar medidas correctivas rápidas.

Vistas unificadas para diferentes roles

Las experiencias de los supervisores ofrecen información relevante y contextual que abarca a toda la jerarquía de la organización, desde los responsables de los agentes hasta los responsables de operaciones y todos los jefes de la organización.

Seguimiento del estado en el día

Los supervisores pueden rastrear parámetros como conversaciones, tiempos medio de gestión, etc. para realizar un seguimiento y supervisar la productividad y el rendimiento de los agentes a lo largo del día.

Supervisión de conversaciones en tiempo real

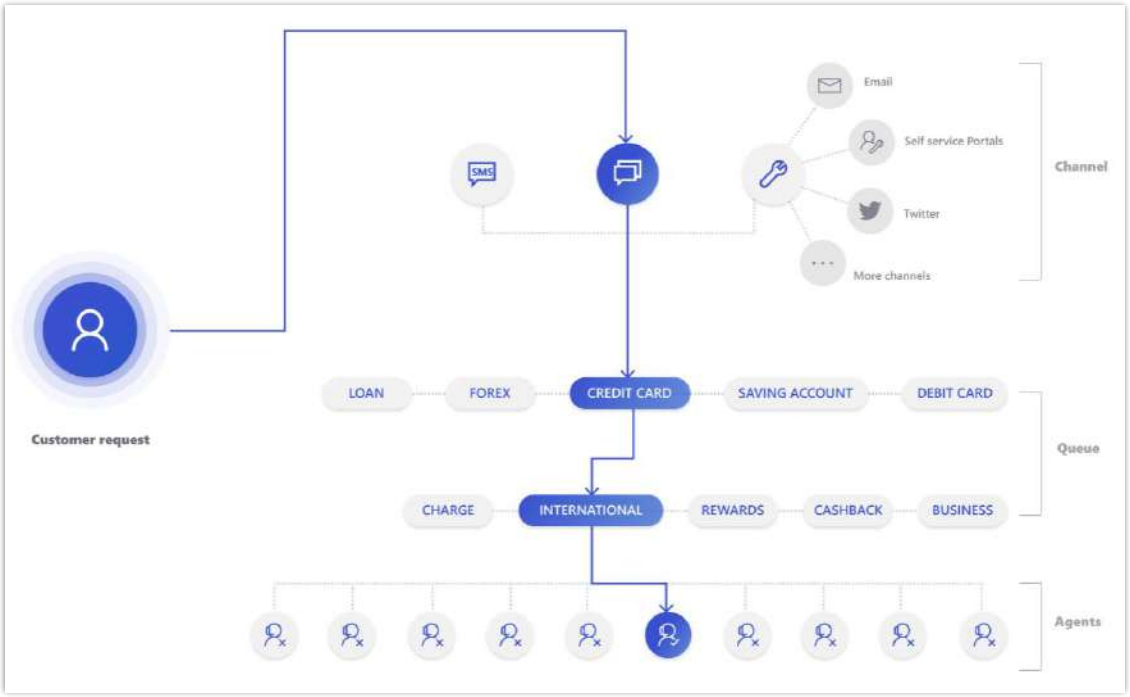
Los supervisores pueden seguir las conversaciones y ayudar a los agentes a resolver los problemas en tiempo real.

Consulta

Los supervisores pueden intervenir para ayudar a los agentes durante sus conversaciones con los clientes. El supervisor puede conversar solo con el agente o bien con el agente y el cliente.

Enrutamiento y distribución del trabajo unificados

Las organizaciones pueden aprovechar el sistema unificado de enrutamiento y distribución del trabajo para distribuir los elementos de trabajo que proceden de canales como chat y mensajería, así como entidades como Caso, a diferentes equipos de soporte técnico de servicio al cliente dentro de la organización. A través de las interfaces de configuración, las organizaciones pueden definir firmemente el perfil del trabajo que se supone que deben realizar sus agentes. Durante el tiempo de ejecución, el sistema automatizará el flujo de trabajo a diferentes agentes en función de su capacidad y disponibilidad.



Sistema unificado de enrutamiento y distribución del trabajo

El sistema unificado de enrutamiento y distribución del trabajo asegura que se asigne al agente correcto la tarea adecuada. También unifica los elementos de trabajo y las solicitudes en diversos canales y elementos de trabajo asincrónicos como casos, clientes potenciales, etc.

Canal de chat en directo

El chat en directo se ha convertido en uno de los canales principales de interacción entre los clientes y los agentes de soporte, por su simplicidad y facilidad de uso. Los centros de servicio al cliente prefieren que los clientes se conecten a través del canal de chat en directo, ya que permite a los agentes de servicio ser más productivos e interactuar simultáneamente con varios clientes.

El canal de chat en directo ofrece varias funcionalidades para garantizar que los agentes de soporte y los usuarios finales puedan interactuar de manera efectiva y seguir siendo altamente productivos:

- **Aprovisionamiento rápido y fácil de múltiples widgets de chat**: cree múltiples widgets de chat para separar a los usuarios de C2 y crear experiencias personalizadas en función de su perfil, las preferencias de la organización y su ubicación en el sitio web.
- **Soporte para visitantes autenticados y no autenticados**: identifique y configure diferentes experiencias de chat y flujos de interacción para usuarios autenticados y no autenticados; por ejemplo, distintas preguntas previas al chat.

- **Tematización personalizada de widgets de chat**: diseñe widgets de chat para adaptarlos a su marca con diversas personalizaciones disponibles, como el color, la posición del widget, el título, el subtítulo o el logotipo.
- **Cuestionario previo al chat en directo basado en conversación en línea**: configure un cuestionario previo al chat y muéstrelo en línea en el widget de chat para obtener información del usuario y encaminarlo al agente adecuado según las respuestas.
- **Experiencia de aportación de comentarios posterior al chat basada en la conversación en línea**: configure un cuestionario posterior al chat y muéstrelo en línea en el widget del chat para obtener comentarios del usuario cuando la conversación haya finalizado.
- **Configurar la visibilidad, la disponibilidad y las encuestas fuera de línea según el horario comercial**: configure el horario comercial para ocultar el widget de chat, mostrarlo solo durante horas específicas o mostrar una encuesta fuera de línea fuera del horario comercial.
- **Configurar un chat proactivo para impulsar la interacción con el cliente**: adelántese a los problemas de los clientes y resuélvalos de forma proactiva mediante la creación de desencadenadores basados en reglas para crear burbujas dinámicas de llamada a la acción en los widgets de chat. Defina reglas basadas en la audiencia de destino, la ubicación, el contexto del usuario, etc.
- **Enmascarar datos para proteger información confidencial**: enmascare los datos confidenciales de la conversación (números de tarjetas de crédito, palabrotas, etc.) mediante reglas de enmascaramiento de datos, a fin de evitar que se comparta información confidencial con los agentes, los supervisores o los usuarios finales.
- **Transcripciones de chat para los usuarios**: permita que los clientes descarguen y envíen por correo electrónico la transcripción del chat al final de la sesión de chat.
- **Archivos adjuntos para agentes y clientes**: los agentes de soporte y los clientes pueden compartir archivos adjuntos durante la conversación.

Mensajería del portal

En la actualidad, los clientes pueden crear casos y solicitar asistencia mediante Dynamics 365 Portal. Con la mensajería del portal, estos elementos de trabajo se pueden redirigir a los agentes adecuados a través del sistema unificado de enrutamiento y distribución del trabajo de Omni-channel Engagement Hub.

Los agentes pueden usar la misma experiencia de sesión múltiple para manejar estos elementos de trabajo junto con los que proceden de canales como el chat en directo, SMS, etc.

SMS

El canal SMS es un potente mecanismo para que las organizaciones alcancen e interactúen con sus clientes de forma oportuna y cómoda. Los mensajes de conversación bidireccionales a través de SMS pueden ayudar a las organizaciones a aumentar la satisfacción de sus clientes, mejorar la productividad de los agentes y reducir los gastos de asistencia (en comparación con el teléfono o el canal de voz).

Las capacidades clave del canal SMS son:

- Experiencia de configuración impecable del canal SMS dentro de la aplicación (números de teléfono, códigos cortos).
- Envío de mensajes de texto bidireccional entre clientes y agentes. Los clientes pueden interactuar con las organizaciones mediante mensajes de texto en caso de preguntas sobre productos, consultas sobre instalaciones, problemas de compatibilidad, etc.
- Información a los clientes con notificaciones automáticas por SMS, incluidas las notificaciones a los clientes durante la creación de casos, la resolución de casos, los recordatorios de citas, etc.
- Administración de respuestas automatizada: se pueden enviar automáticamente a los clientes mensajes de bienvenida, mensajes de agradecimiento, etcétera.
- Vista de conversación de los mensajes SMS que ayudará a aumentar la productividad de los agentes de asistencia.

Los clientes necesitarán una suscripción de SMS con Telesign para aprovechar las capacidades de mensajes de texto bidireccionales.

Permita a los clientes integrar sus bots

En la actualidad, los consumidores cada vez exigen más que las compañías atiendan sus necesidades y cumplan sus requisitos de forma rápida, eficaz y precisa. Al mismo tiempo, hay un cambio estratégico hacia el uso de canales de autoservicio, y los clientes quieren solucionar los problemas de sus productos o servicios por sí mismos.

La reciente evolución en las tecnologías de aprendizaje automático, la investigación del lenguaje natural y el análisis lingüístico, junto con la habilidad de proporcionar ayuda inmediata, escalable y contextual, ha convertido a las herramientas de autoservicio como los bots de chat (o agentes virtuales) en una necesidad clave que debe incorporarse a las operaciones de servicio al cliente de una organización.

Aparte de la ubicuidad y la disponibilidad ininterrumpida que ofrecen estos bots de chat, las interacciones con ellos también se pueden analizar en lo referente a su comprensión de los sentimientos del consumidor, el nivel de interacción y los comentarios sobre el producto. La integración de bots inteligentes en las operaciones de servicio al cliente afecta positivamente a los KPI del servicio al cliente, como el tiempo medio de gestión y el número medio de casos, a la vez que se reducen los costes.

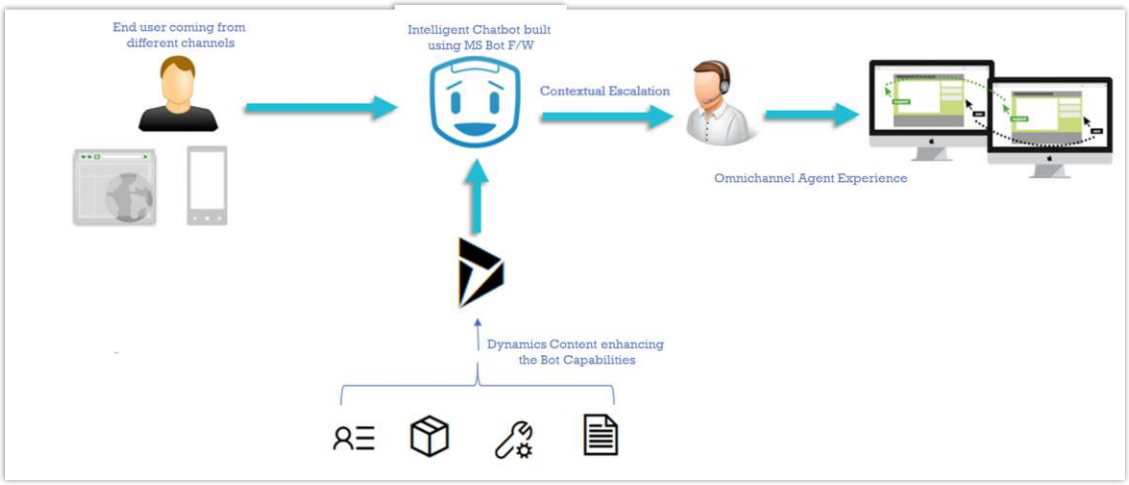
Integre su bot en Omni-channel Engagement Hub

Con Omni-channel Engagement Hub, ahora los clientes pueden aportar sus propios bots (basados en Microsoft Bot Framework) y conectarlos con el ecosistema de Omni-channel Engagement Hub.

Como parte de la nueva característica Bring Your Own Bot, ahora los clientes pueden:

- Configurar sus bots en Omni-channel Engagement Hub mediante una experiencia de instalación simplificada para permitir dirigir conversaciones a bots.
- Proporcionar un método de remisión a una instancia superior contextual y sin interrupciones, con una experiencia coherente para los usuarios finales.
- Permitir la productividad de los agentes con la transcripción enriquecida de las conversaciones entre bots y usuarios y el contexto del chat.

Los bots conversacionales inteligentes situados en primera línea ayudan a desviar las consultas rutinarias, a la vez que se mantiene una experiencia natural para los usuarios. La integración con Omni-channel Engagement Hub permite una entrega óptima y contextual a los agentes, lo que les ayuda a centrarse en consultas complejas y al mismo tiempo les proporciona información relevante, lo que se traduce en una buena experiencia para los usuarios finales.



Representación esquemática de bots propiedad del cliente con Omni-channel Engagement Hub

Dynamics 365 for Field Service

Información general sobre la versión de Dynamics 365 for Field Service de abril de 2019

Dynamics 365 for Field Service capacita a las organizaciones para pasar de ser reactivas a proporcionar un servicio de campo proactivo o predictivo, y adoptar nuevos modelos de negocios como el servicio basado en resultados o "todo como servicio".

La versión de abril de 2019 incluye inversiones en estas áreas:

Mejoras de IoT insertadas: en la versión de octubre de 2018 se incluyó la integración con Azure IoT Central para permitir el flujo de información de IoT entre IoT Central y Field Service. Azure IoT Central es una solución global de IoT como servicio (SaaS) totalmente administrada que facilita la conexión, la supervisión y la administración de sus activos de IoT según las necesidades. Las medidas de los dispositivos llegan a IoT Central, donde se pueden supervisar los dispositivos. Además, se pueden crear reglas para identificar condiciones o eventos que requieren una acción de servicio. Estas llegan a Field Service como "alertas de IoT". Las alertas de IoT se pueden supervisar y rastrear en Field Service.

En la versión de abril de 2019 se incluye el siguiente nivel de integración con IoT Central completamente integrado en la aplicación Field Service. El flujo de alertas se puede gestionar mediante casos y el trabajo se puede definir en función de los detalles de la alerta.

En contexto (por ejemplo, en alertas, casos o activos), la medida de la información actual e histórica de IoT Central se mostrará con visualizaciones. Las visualizaciones proporcionan la capacidad de manipular los datos del dispositivo para diagnosticar alertas y determinar las siguientes acciones. En función del diagnóstico, pueden activarse comandos desde la aplicación Field Service y ejecutarse en el dispositivo a través de IoT Central.

Funcionalidades de programación: en los dos últimos dos años, hemos realizado inversiones considerables en la capacidad de programación automatizada y optimizada para el servicio de campo a través de la Optimización de programación de recursos (RSO). En noviembre de 2018 lanzamos la optimización de un solo recurso, que permite a las organizaciones optimizar rápidamente el programa para un recurso seleccionado.

La versión de abril de 2019 incluye las siguientes mejoras para la programación:

- La ubicación de recursos variable permitirá que los recursos trabajen desde distintas áreas y reflejará en las programaciones ese cambio en los recursos.

- La información detallada de optimización proporcionará a los administradores de servicios y a los distribuidores un panel de análisis de Power BI pormenorizado en el que se muestran el resumen de optimización y las estadísticas para ayudar a garantizar los resultados de optimización deseados.
- La programación de autoservicio a través de un portal permitirá la interacción con los clientes en su horario y cuando les convenga.

Técnicas de mejora de la productividad: seguimos mejorando y ampliando la aplicación de Field Service Mobile. En la versión de octubre de 2018 lanzamos las notificaciones de inserción y el seguimiento geográfico en tiempo real. En la versión de octubre de 2018, también habilitamos el contexto de Field Service integrado en la aplicación HoloLens Remote Assist.

En la versión de abril de 2019 vamos a agregar datos de IoT integrados, inspecciones y funcionalidades de entrada de horas a la aplicación de Field Service Mobile.

Mejoras en la prestación de servicios: la versión de abril de 2019 incluirá funcionalidades de inspección con las que los técnicos podrán comprobar de forma rápida y sencilla una lista de comprobación de elementos para cumplir los requisitos de procesos, de seguridad o normativos. Además, las funcionalidades de seguimiento del tiempo garantizan un registro más preciso del tiempo del técnico, lo que ayuda a calcular los costes y los ingresos.

Características nuevas y previstas para Dynamics 365 for Field Service

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Característica	Tipo de versión	Fecha
IoT integrado (con IoT Central)		

Característica	Tipo de versión	Fecha
Visualizaciones de IoT integradas	Disponibilidad general	Julio de 2019
Comandos de dispositivo	Disponibilidad general	Junio de 2019
Aprovisionamiento de dispositivos	Disponibilidad general	Junio de 2019
Programación		
Optimización de ubicación de recursos variable	Disponibilidad general	Septiembre de 2019
Programación de autoservicio a través de un portal	Disponibilidad general	Septiembre de 2019
Información de optimización	Disponibilidad general	Septiembre de 2019
Objetivo de optimización para lo antes posible (ASAP)	Disponibilidad general	Septiembre de 2019
Productividad del técnico		
IoT integrado	Disponibilidad general	Abril de 2019
Prestación de servicios		
Mejoras de SLA	Disponibilidad general	Junio de 2019
Gestión mejorada de órdenes de trabajo con varios recursos	Disponibilidad general	Junio de 2019

IoT integrado (con IoT Central)

En este artículo se describen las mejoras en las capacidades insertadas de IoT en la versión de abril de 2019.

Visualizaciones de IoT integradas

Después de recibir una alerta de IoT, esta debe diagnosticarse. Dispone de datos de medición de IoT Central para consultarlos y usarlos en el servicio de campo.

- El estado del activo o el dispositivo es el primer paso para comprender la alerta. Se mostrará el latido actual y dispondrá de la capacidad para ver múltiples medidas y una ventana de tiempo ajustable. Con esto podrá hacerse una idea general de lo que está sucediendo en el dispositivo en tiempo real.
- El siguiente nivel de análisis consiste en ver el historial y la tendencia de las medidas del activo. Es útil para comprender si hay eventos aislados o bien si el evento forma parte de un patrón o una tendencia. Incluirá una escala de tiempo ajustable. El historial de reparaciones recientes del activo también se incluirá en la vista del historial. De esta forma es más fácil comprender la relación con las reparaciones, los eventos y las tendencias.
- Otra área de análisis que debe tenerse en cuenta es la comparación con activos o dispositivos similares. Por ejemplo, pueden consultarse las mismas medidas en otros activos de la misma categoría. Esto es útil para comprender mejor qué es normal y determinar si están produciéndose eventos o tendencias similares en activos o dispositivos relacionados.

Esta información está disponible a través de visualizaciones en los siguientes contextos:

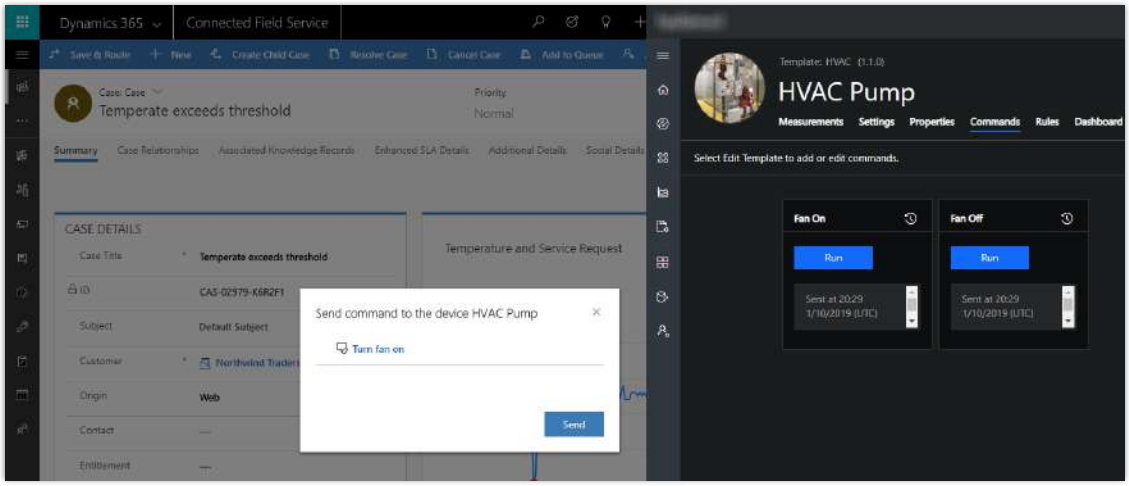
Caso u orden de trabajo	Alerta	Activo	Móvil
Historial actual y reciente	Historial actual y reciente	Historial actual y reciente	En la aplicación móvil de Field Service
Historial de reparaciones relacionadas	Ver en dispositivos similares	Ver en activos similares	Historial actual y reciente

Visualización de IoT integrada

Comandos de dispositivo

Cuando se diagnostica una alerta, en algunos casos la alerta se puede resolver enviando un comando al dispositivo. La aplicación Field Service incluye la capacidad de clasificar los dispositivos en categorías y definir comandos que pueden enviarse a cualquier dispositivo dentro de la categoría. Los comandos pueden originarse en el servicio de campo (manual o automatizado) y ejecutarse en el dispositivo a través de IoT Central.

El comando de carga se envía desde la aplicación Field Service a IoT Central utilizando flujos (basados en plantillas de Microsoft Flow). Después de enviar un comando, se puede supervisar el resultado usando las visualizaciones de IoT.



Visualización de IoT

Aprovisionamiento de dispositivos

Efectuar una asignación entre dispositivos de IoT Central y dispositivos o activos de Field Service es fundamental para utilizar la capacidad de IoT integrada, incluida una asignación apropiada a cuentas de servicio de campo.

La capacidad de asignación sincronizada para un dispositivo, activo o cuenta está disponible como parte de la integración de IoT Central.

Capacidades de programación

Este artículo describe las nuevas capacidades de programación de la versión de abril de 2019.

Ubicación de recursos variable (optimización)

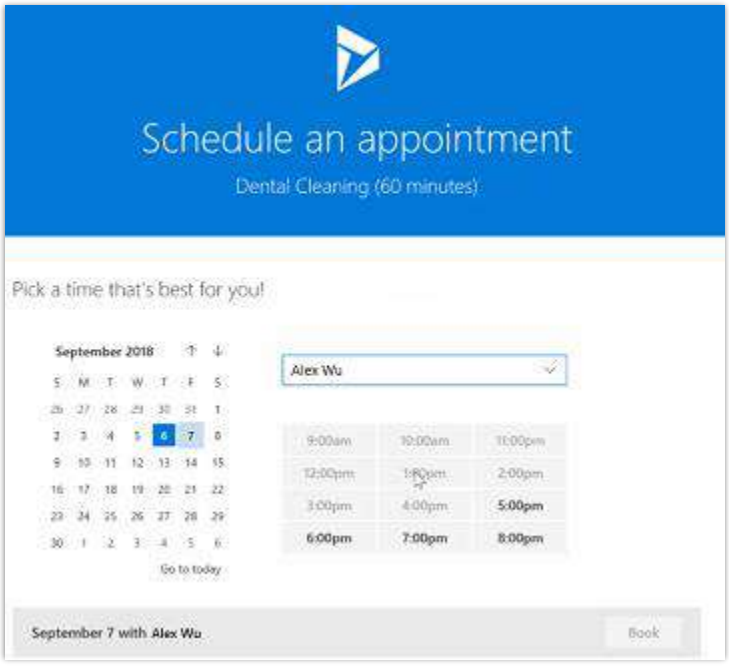
Transforme su operación con la capacidad de dotar de personal a su equipo en diferentes ubicaciones y en días distintos. En función de la demanda de los clientes, es posible que deba enviar recursos a diferentes áreas. Estas pueden ser áreas locales, o incluso de fuera del país o la región. En algunos casos, los recursos pueden viajar a un área remota una vez al mes y realizar trabajos en esa área, o puede que su equipo viaje de una ubicación del cliente a otra sin tener una base de operaciones. Es posible que los recursos recojan sus piezas en el almacén todos los miércoles, pero que empiecen a trabajar desde sus hogares un día distinto. Con la ubicación con fecha de vigencia, puede satisfacer las cambiantes demandas de las diferentes ubicaciones interactuando con una API que le permite cambiar la ubicación de sus recursos.

La optimización de la ubicación de recursos variable permite a un administrador de servicios, un distribuidor u otro empleado establecer las ubicaciones de inicio y finalización de un técnico a diario.

Programación de autoservicio a través de un portal

Involucre a sus clientes en la programación de autoservicio, a su ritmo y cuando les venga bien. Programar citas puede ser lento, consumir muchos recursos y ser propenso a errores de comunicación. Ahora, puede capacitar a sus clientes para que simplemente programen las citas por su cuenta y según les convenga, asegurándose de que se tengan totalmente en cuenta las habilidades y la disponibilidad de su personal.

Además de involucrar a los clientes de una manera moderna y conveniente, la programación de autoservicio le permite a su organización de ventas y marketing integrar la autoprogramación en la estrategia de marketing de su organización.



Programación de autoservicio a través de un portal

Imaginemos que su división de Field Service tiene visitas trimestrales de mantenimiento preventivo pendientes de reserva. Puede que haya captado un cliente potencial de su sitio web y que esté realizando un seguimiento con una campaña de marketing por goteo para atraer a dicho cliente potencial. Al ofrecer la programación automática como un elemento de acción del plan de marketing, puede aumentar las tasas de conversión y disminuir el tiempo de seguimiento.

A través de un portal, sus clientes pueden buscar y reservar un intervalo de tiempo disponible en un día. A los clientes se les muestran los intervalos de tiempo que tienen recursos disponibles con las habilidades adecuadas. Más tarde, después de reservar una cita, los clientes pueden cancelar o volver a reservar la cita.

Información de optimización

Los administradores de servicios y los distribuidores son responsables de garantizar que los recursos se programen de manera efectiva y también de asegurar que los resultados de la programación sean coherentes con sus objetivos comerciales.

Esta característica proporciona un panel analítico pormenorizado basado en Power BI que muestra estadísticas y resúmenes de la optimización para una ejecución sencilla o para múltiples ejecuciones, de manera que se ayuda a las empresas, entre otras cosas, a evaluar los resultados de la optimización y a medir los objetivos de programación y el uso de recursos.

Información de optimización

Objetivo de optimización para lo antes posible (ASAP)

En ocasiones, las capacidades de recursos pueden ser superiores a la demanda de recursos (por ejemplo, órdenes de trabajo). En estos casos, se debe tomar la decisión comercial de si se desean reservar completamente algunos recursos, o bien dejar recursos con capacidad libre como contingencia para casos de emergencia o trabajos no planificados.

La versión de abril de 2019 habilita un nuevo objetivo para lo antes posible (ASAP), de manera que las organizaciones pueden seleccionar y volver a realizar la clasificación con otros objetivos de programación para equilibrar la necesidad de reservar capacidad con la necesidad de mantener los recursos ocupados todo el día.

Mejoras de la productividad del técnico

La versión de abril de 2019 incluye avances para mejorar la productividad de los técnicos.

IoT integrado

Aprovechar la información de IoT es clave para lograr un diagnóstico preciso y para adoptar la acción correctiva correcta.

La aplicación Field Service Mobile se mejorará con los datos de IoT. Estos datos mostrarán las lecturas actuales de un activo o dispositivo determinado. También mostrará el historial de lecturas y las tendencias de dicho activo o dispositivo. Además, el técnico podrá ver esta información en los activos/dispositivos relacionados o similares.

Prestación de servicios

Mejoras de SLA

Basándose en los avances de la versión de octubre de 2018, los SLA ahora se pueden definir, en función de las órdenes de trabajo y mediante SLA, KPI que controlan automáticamente la hora de llegada de la orden de trabajo, influyendo así en la lógica de programación tanto del Asistente de programación como de la optimización de programación de recursos. No obstante, la lógica aún debe aplicarse de forma manual o con una lógica definida por el cliente.

Los SLA ahora se pueden aplicar automáticamente cuando se crea una orden de trabajo en función de los parámetros definidos por el cliente.

Gestión mejorada de órdenes de trabajo con varios recursos

Basándose en los avances de la versión de octubre de 2018, la aplicación de Field Service ahora admite muchas situaciones de órdenes de trabajo que precisan múltiples recursos. Por ejemplo, en un tipo de incidente se puede especificar la necesidad de recursos múltiples para completar el trabajo.

Se han realizado mejoras en la administración de los equipos y la programación de los grupos de requisitos para facilitar la planificación, administración y finalización de las órdenes de trabajo que requieren múltiples recursos.

Dynamics 365 for Project Service Automation

Información general sobre la versión de Dynamics 365 for Project Service Automation de abril de 2019

Las notas de la versión de Dynamics 365 for Project Service Automation se publicarán en una actualización futura. Permanezca atento a los detalles.

Dynamics 365 for Finance and Operations

Información general sobre la versión de Dynamics 365 for Finance and Operations de abril de 2019

Dynamics 365 for Finance and Operations unifica las finanzas y las operaciones para capacitar a las personas para tomar decisiones rápidas e informadas. Finance and Operations ayuda a las empresas a adaptarse rápidamente a las cambiantes demandas del mercado y a impulsar un rápido crecimiento empresarial. La versión de abril 2019 reunirá a los usuarios en One Version (versión 10) para Dynamics 365 for Finance and Operations. Esta versión marca un cambio monumental en la compatibilidad y permite a la comunidad participar en un ritmo de actualización continua. La comunidad puede seguir creando soluciones extensibles para Dynamics 365 for Finance and Operations.

Las funcionalidades esenciales que se van a introducir en la versión de abril de 2019 estarán disponibles para los clientes con una frecuencia mensual continua. Estas funcionalidades esenciales permitirán optar por rol, lo que permite a los clientes implementar estas nuevas características a su ritmo. El principal factor impulsor de cualquier funcionalidad esencial es aumentar la productividad y el retorno de la inversión de la solución.

Esta versión también se centra en los aspectos básicos para mejorar la experiencia del usuario de la solución con la información de Net Promoter Score (NPS) como principal factor impulsor. Las áreas objetivo de estas mejoras incluyen el rendimiento, el cumplimiento, la automatización y la compatibilidad del servicio.

Gestión financiera

La versión de abril 2019 para la administración financiera se centra en responder a los comentarios de los clientes sobre las características regulatorias y la usabilidad. Los clientes contarán con las funcionalidades necesarias para cumplir con la NIIF 15 y para responder a la orientación sobre la contabilidad del reconocimiento de ingresos en los contratos. Los usuarios disfrutarán de una experiencia inicial mejorada del informes de gastos, con un nuevo encabezado y un informe de gastos detallado, así como liquidaciones automatizadas en el libro mayor, un proceso que se completa periódicamente. Se ha implementado una de las 10 principales características más solicitadas: la incorporación de la revalorización de divisa extranjera del banco.

Gestión de la cadena de suministro

Gestión de información de productos y gestión de inventario

Los comentarios recibidos continuamente al operar el servicio nos han permitido identificar subprocesos específicos dentro del área de gestión del inventario que pueden verse sujetos a mejoras de rendimiento tangibles. Este es un esfuerzo continuo con amplio impacto en diversas áreas del servicio: acelera el intercambio de comentarios, reduce el tiempo de espera y desbloquea recursos que, de lo contrario, tendrían que esperar a que finalizara un proceso. Con la versión de abril de 2019, también se ha ampliado la capacidad de configurar y aplicar conversiones de unidades de medida (UoM) para las variantes de productos, de forma que ahora se admiten conversiones de UoM de nivel de variante de producto en toda la aplicación.

En futuras versiones seguiremos trabajando en las funcionalidades de gestión de información de productos y de gestión de inventario. Las nuevas clases de productos y procesos de producción impulsarán una evolución de la definición del producto y los elementos auxiliares. Las capacidades de evaluación de inventario se ampliarán para admitir escenarios en los que se requieren varios métodos de valuación y varias divisas. Por ejemplo, en el caso de requisitos de informes de gestión y estatutarios distintos. También vamos a trabajar para que la información de inventario disponible esté más a mano en los escenarios distribuidos, como en la industria minorista.

Administración de almacenes

El Sistema de gestión de almacenes (WMS) es una reciente adición exitosa al conjunto de aplicaciones que sirve a varios sectores, cada uno con requisitos específicos sobre cómo operar un almacén. La solución se ha ido mejorando gradualmente desde su lanzamiento en Microsoft Dynamics AX 2012, y recientemente se ha obtenido la licencia de un ISV para un gran conjunto de mejoras. En la versión de abril de 2019, se iniciará la integración de estas mejoras y se agregará la capacidad de gestionar productos de peso de captura (CW) en los procesos de WMS.

En el futuro seguiremos mejorando la característica CW mediante la incorporación de funcionalidades de las segundas soluciones especializadas de CW, con el objetivo de permitir que los clientes existentes se actualicen a la versión de abril o a las siguientes versiones mensuales. La solución se ajustará a las necesidades de los distribuidores y a las de los fabricantes. La falta de esta integración ha obstaculizado la aceptación de la solución WMS en algunos clientes. Este problema se eliminará. El conjunto de más de 30 características distintas se integrará parcialmente como versión preliminar para la versión de abril y las versiones mensuales posteriores. Por ejemplo, un característica como habilitar la impresión de etiquetas durante la oleada agrega flexibilidad a la configuración y el funcionamiento. Todas las exposiciones de características se realizarán mediante indicadores con despliegue controlado.

Ventas y adquisiciones

La versión de abril de 2019 incluye mejoras de usabilidad en ventas y adquisiciones que aumentan la productividad y la satisfacción del usuario. Los superusuarios podrán proponer vistas filtradas y crear formularios de los que podrán quitar campos o acciones innecesarios. Como resultado, el conocimiento de los superusuarios se puede difundir por la organización y usuarios de todos los niveles de aptitud podrán beneficiarse de las vistas dirigidas, diseñadas para tareas concretas.

En el futuro, el enfoque para las áreas de ventas, adquisiciones y abastecimiento será mejorar el soporte empresarial para la colaboración con los proveedores, el autoservicio extendido, el intercambio de datos y las funcionalidades de mantenimiento, y mejorar también el soporte empresarial en los escenarios de integración que cubren las solicitudes de compra, las solicitudes de presupuesto y los pedidos de compra con respecto al flujo de datos y las restricciones de distribución contable.

En todas las áreas de ventas y adquisiciones, el enfoque principal será la mejora de nuestra capacidad para rastrear las mercancías y dar cuenta de ellas en las situaciones de tránsito. La mejora de la compatibilidad con escenarios empresariales de kit a existencias y de kit a pedido, y la ampliación de nuestra compatibilidad con la gestión de precios de ventas y promociones incorporando la gestión de precio total, ofrece mayor eficacia y un coste de mantenimiento más bajo.

Fabricación

Una prioridad básica es aprovechar la información obtenida continuamente durante el funcionamiento del servicio para implementar mejoras de rendimiento visibles, así como para optimizar los principales procesos empresariales de fabricación. La versión de abril de 2019 se centra en optimizar la capacidad de recuperación de la planificación maestra ante errores de la plataforma y la infraestructura, y en ofrecer mejoras incrementales del rendimiento de la planificación maestra. Es un esfuerzo continuo que seguirá en versiones futuras a medida que se identifiquen oportunidades para mejorar el proceso y el rendimiento.

También estamos mejorando y evolucionando continuamente nuestra funcionalidad de fabricación actual para respaldar las operaciones conectadas e inteligentes de los fabricantes modernos. Habrá una integración con el servicio inteligente de Microsoft Azure para ayudar a nuestros clientes de fabricación a cerrar el circuito digital de comentarios. Esto se consolidará como información casi en tiempo real del taller con datos empresariales para generar eventos empresariales e información detallada práctica.

Después de la versión de abril de 2019, lanzaremos funcionalidades de gestión de activos empresariales que permitirán a los clientes realizar un seguimiento del coste total de la propiedad de los activos de operaciones y administrar el mantenimiento continuo de esos activos. La maduración de las tecnologías de fabricación aditiva representa un cambio en la forma de abordar la fabricación y también impulsará las mejoras en la forma de definir, planificar y ejecutar los procesos de fabricación.

Globalización

Para operar en muchos países o regiones, las empresas deben responder rápidamente a requisitos regulatorios cambiantes y satisfacer requisitos muy específicos de los sectores y verticales. En la versión de abril de 2019 seguimos trabajando en la globalización para expandir las áreas de localización configurable, a fin de simplificar este proceso. Con motores configurables para informes electrónicos y para impuestos globales, a los que se puede acceder a través de Regulatory Configuration Service, los usuarios pueden extender las configuraciones regulatorias ofrecidas por Microsoft o crear nuevas características configurables desde cero.

En la versión de abril de 2019 convertimos en configurables algunas de las características modificadas con mayor frecuencia en Brasil y México, concretamente las características de facturación electrónica para Brasil y México, y algunos informes de libros fiscales de Brasil. Además, como el diseño de la factura es una de las áreas más personalizadas por los clientes que implementan globalmente, en la versión de abril de 2019 vamos a ampliar el número de diseños de factura configurables más allá del diseño de la Factura de texto libre que se incluyó en la versión de octubre de 2018. Continuamos mejorando la funcionalidad de los motores configurables en varias áreas, como la optimización del rendimiento de las características creadas por el cliente, la simplificación de las operaciones de posprocesamiento y la mejora de la usabilidad de la configuración de impuestos. En abril de 2019, también vamos a incluir varias características de localización rusas.

Plataforma

Entre abril y julio de 2019 se ofrecerá una versión preliminar de varias mejoras en las herramientas para desarrolladores, lo que hará que los entornos de desarrollo sean más rentables y productivos. Se podrá desarrollar más de una aplicación en el mismo entorno. La automatización de la compilación no requerirá la creación de máquinas virtuales y permitirá la implementación automatizada en Lifecycle Services (LCS).

Además, el cliente web presenta nuevas características dirigidas por la productividad del usuario, la investigación en usabilidad y los comentarios de los clientes. Esto incluye la personalización de formularios y espacios de trabajo, la interacción con grandes conjuntos de datos (con un filtrado mejorado) y funcionalidades de respuesta de dispositivos móviles. Estará disponible una experiencia de flujo de trabajo mejorada, incluida la integración con Microsoft Flow.

Las áreas de trabajo analíticas son compatibles con las nuevas opciones de personalización y las herramientas de edición para usuarios avanzados de los informes de Power BI en el cliente de Finance and Operations. Los usuarios avanzados pueden ampliar los informes y crear mashups de datos utilizando con la funcionalidad PowerBI.com y sin la intervención de desarrolladores.

También se incluyen nuevas herramientas para la gestión de impresoras de red. Se admite el almacén de entidades para implementaciones locales.

Integración

En la versión de abril de 2019, los cliente podrán vincularse sin problemas a Common Data Service (CDS) para aplicaciones desde Dynamics 365 for Finance and Operations. Una amplia gama de entidades de Finance and Operations estará disponible en CDS para aplicaciones. Además, el almacén de entidades se almacenará provisionalmente en un Azure Data Lake de un cliente. Microsoft mantendrá los datos actualizados con sincronizaciones incrementales.

Las integraciones controladas por eventos son una nueva funcionalidad que proporciona un marco para permitir que Microsoft Flow y los sistemas externos puedan consumir eventos empresariales y de flujo de trabajo de Finance and Operations. Por ejemplo, esto permitirá que una confirmación de pedido desencadene el cumplimiento por parte del proveedor antes de tiempo; o habilitar un recibo de una pieza dañada para activar el proceso de reclamación del proveedor en tiempo real.

Operaciones en la nube y Lifecycle Services

Microsoft administra las actualizaciones continuadas de la plataforma, la aplicación (Finance and Operations, Retail) y los informes financieros sin necesidad de realizar actualizaciones costosas. En Lifecycle Services estará disponible un conjunto de herramientas y experiencias para respaldar esta experiencia (llamada One Version), que facilitará la predecibilidad, la fiabilidad y la entrega continua. El servicio estará disponible en China Sovereign Cloud con todos los datos de clientes mantenidos dentro de la región.

Características nuevas y previstas para Dynamics 365 for Finance and Operations

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Gestión financiera

Característica	Tipo de versión	Nube o local	Fecha
Liquidaciones automáticas de libros mayores	Disponibilidad general	Ambas	Julio de 2019
Revertir los registros del diario	Disponibilidad general	Ambas	Julio de 2019
Reconocimiento de ingresos	Disponibilidad general	Ambas	Junio de 2019
Revalorización de divisa extranjera (banco)	Disponibilidad general	Ambas	Junio de 2019
Facilidad de uso de los gastos para el cliente	Disponibilidad general	Ambas	Junio de 2019
Programaciones de facturación	Disponibilidad general	Ambas	Julio de 2019

Administración de información de productos e inventario

Característica	Tipo de versión	Nube o local	Fecha
Optimizaciones del rendimiento del inventario	Disponibilidad general	Nube	Abril de 2019
Conversiones de unidades de medida en variantes de producto	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019

Administración de almacenes

Característica	Tipo de versión	Nube o local	Fecha
Procesamiento de productos de peso capturado con gestión de almacén	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019

Ventas y adquisiciones

Característica	Tipo de versión	Nube o local	Fecha
Vista simplificada de plantillas	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019

Fabricación

Característica	Tipo de versión	Nube o local	Fecha
Estabilidad de planificación maestra y mejoras de recuperación	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Mejora de la eliminación de datos de planificación obsoletos	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Servicio de planificación	Versión preliminar pública	Nube	Abril de 2019

Globalización

Característica	Tipo de versión	Nube o local	Fecha
Diseño de las facturas configurables adicionales	Disponibilidad general	Ambas	Julio de 2019
Facturas electrónicas configurables para Brasil (NF-e y NFS-e)	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Nube o local	Fecha
Facturas electrónicas configurables para México (CFDI)	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Características de localización rusas adicionales	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Cobertura regional ampliada para implementaciones de Regulatory Configuration Service (RCS)	Versión preliminar pública	Nube	Abril de 2019
Informes electrónicos: optimización del rendimiento de las configuraciones creadas por el cliente	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Informes electrónicos: configuración de parámetros por entidad jurídica	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Informes electrónicos: posprocesamiento de archivos generales	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Informes electrónicos: posprocesamiento de archivos importados	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Informes electrónicos: generación de documentos en formato PDF rellenando plantillas PDF	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Global Tax Engine: mejora del uso de la configuración de impuestos con un número reducido de búsquedas	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Global Tax Engine: simplificación del mantenimiento de la configuración de impuestos con la integración de Excel	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Global Tax Engine: habilitación de la configuración de impuestos con divisa de impuestos y códigos de impuestos	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019

Plataforma

Característica	Tipo de versión	Nube o local	Fecha
Análisis			
Compatibilidad de almacén de entidades para implementaciones locales	Versión preliminar pública	Local	Mayo de 2019
Herramientas de edición web para áreas de trabajo analíticas	Versión preliminar pública	Nube	Abril de 2019
Opciones de personalización para áreas de trabajo analíticas	Versión preliminar pública	Nube	Julio de 2019
Administración de sistema de impresoras de red	Versión preliminar pública	Nube	Abril de 2019
Cliente			
Experiencias de cuadrícula mejoradas	Disponibilidad general	Ambas	Julio de 2019
Vistas guardadas	Disponibilidad general	Ambas	Julio de 2019
Mejoras en el uso y productividad de clientes	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019 – julio de 2019 (lanzamientos de características incrementales)
Barra de navegación actualizada conforme al encabezado de Office	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Desarrollo			

Característica	Tipo de versión	Nube o local	Fecha
Herramientas del desarrollador y administración del ciclo de vida de la aplicación	Versión preliminar pública	Ambas	Abril de 2019 – julio de 2019 (lanzamientos de características incrementales)

Integración

Característica	Tipo de versión	Nube o local	Fecha
Arquitectura guiada por eventos para integraciones	Disponibilidad general	Nube	Junio de 2019
Finance and Operations, entidades en CDS para aplicaciones	Disponibilidad general	Nube	Abril de 2019
Almacenamiento de entidades en su propio Business Data Lake	Versión preliminar pública	Nube	Junio de 2019

Operaciones en la nube y Lifecycle Services

Característica	Tipo de versión	Nube o local	Fecha
Residencia de datos: nube de China	Disponibilidad general	Nube	Abril de 2019
Experiencia One Version	Disponibilidad general	Nube	Abril de 2019
Asistente de diagnóstico	Versión preliminar pública	Nube	Julio de 2019
Implementación de autoservicio	Disponibilidad general	Nube	Mayo de 2019

Liquidaciones automáticas de libros mayores

Las liquidaciones de libros mayores le permiten hacer coincidir las transacciones de débito y crédito en el libro mayor y marcarlas como liquidadas. Las liquidaciones avanzadas de libros mayores proporcionaban capacidades adicionales para filtrar y seleccionar transacciones. Vamos a agregar la capacidad de crear reglas que permitirán el filtrado adicional de la información y liquidarán las transacciones automáticamente.

Reglas de filtrado

Las reglas de liquidación de libros mayores le permitirán definir cómo desea filtrar las transacciones. Podrá seleccionar cuentas, dimensiones y otros criterios que definirán su filtro. Puede aplicar la regla a las transacciones de sus libros mayores y obtener una vista previa de los resultados antes de realizar la coincidencia.

Coincidencia automática

Las reglas de liquidación del libro mayor también le permitirán seleccionar de una lista de criterios, como cuentas, dimensiones y tipos de registro, que definen qué transacciones desea hacer coincidir. Cuando agregue la regla a las transacciones de sus libros mayores, no solo se aplicará el filtro, sino que también se seleccionarán las transacciones coincidentes para su liquidación. El proceso también estará disponible para su procesamiento por lotes.

Revertir los registros del diario

Las reversiones se mejorarán para permitir la reversión de varias líneas del diario general o un diario general completo. La reversión desde el formulario de transacciones de asientos permite la reversión de un número limitado de entradas del subdiario contable. Las reversiones también se permiten desde el explorador de orígenes de la contabilidad.

Reconocimiento de ingresos

La administración del reconocimiento de ingresos proporciona automatización para ayudar los profesionales de la contabilidad y las finanzas a cumplir los estándares internacionales de informe financiero (IFRS) 15 y la codificación de estándares de contabilidad (ASC) 606.

Las nuevas funcionalidades incluirán la compatibilidad de agrupaciones y kits de productos como los siguientes:

- Software y mantenimiento
- Software y servicios
- Software

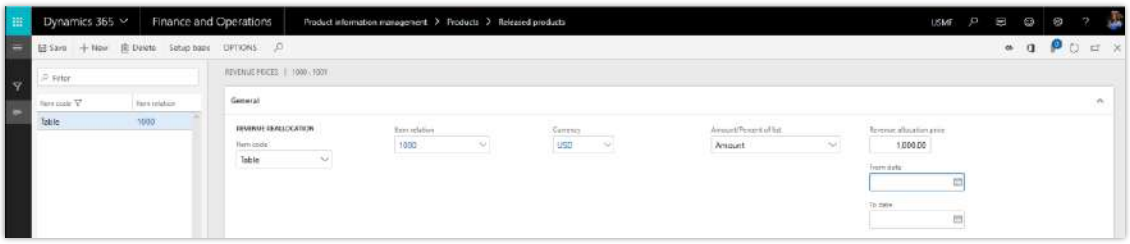
- Hardware y servicio

Estas capacidades servirán para las siguientes características:

- Precios de ingresos
- Programas de ingresos
- Configuración de agrupación
- Reasignación de pedidos de ventas múltiples
- Navegación e informes del espacio de trabajo

Precios de ingresos

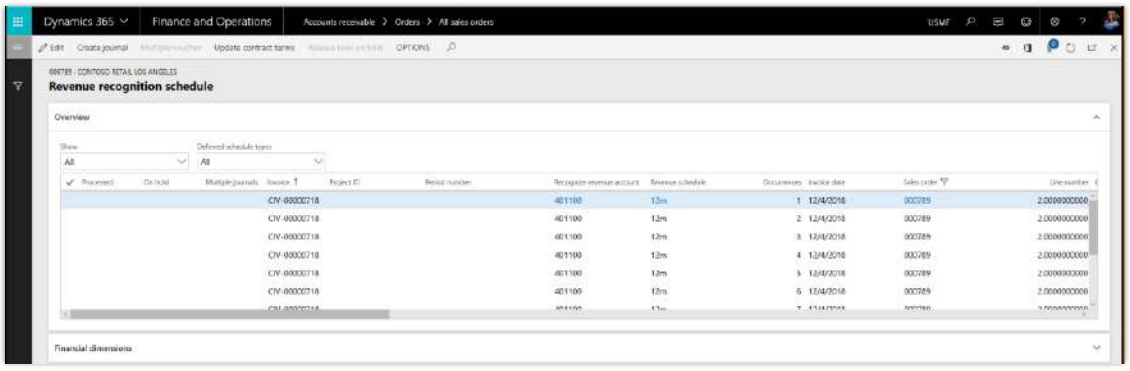
Los usuarios pueden introducir un precio diferente y reconocerán que es distinto al que cobran al cliente.



Captura de pantalla de precios de ingresos

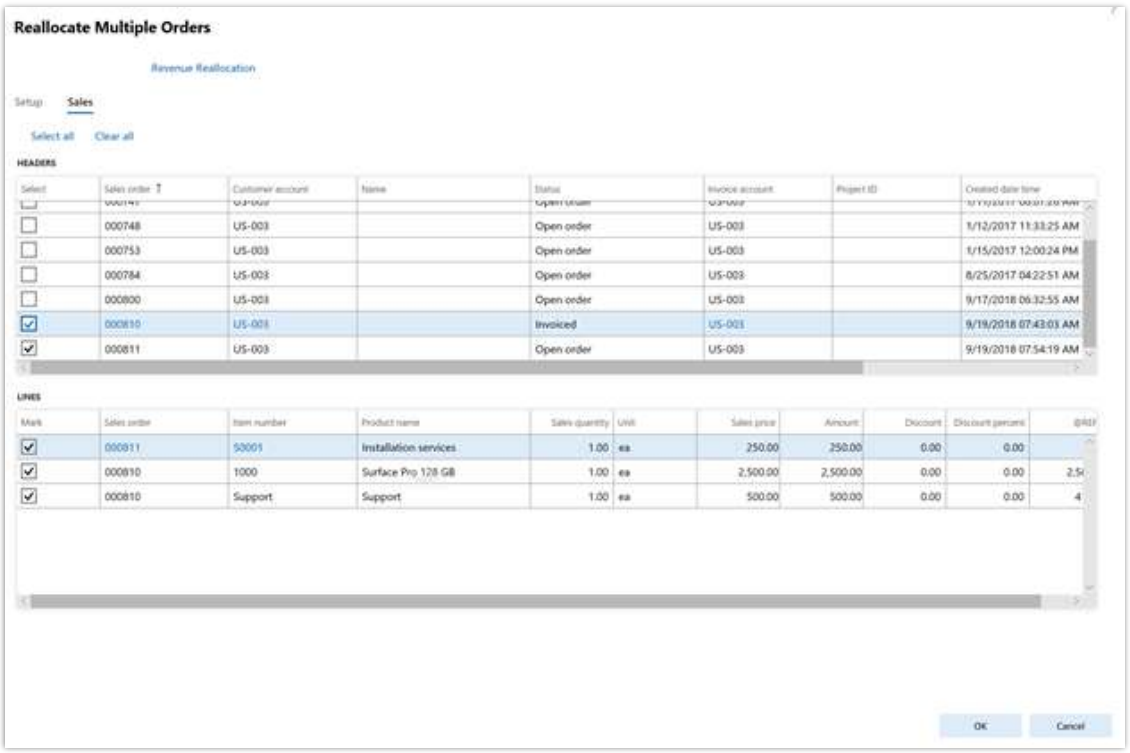
Programas de ingresos

Los programas de ingresos determinan los meses para el aplazamiento de ingresos. Se ofrecen opciones para crear el programa en función de los días naturales del mes, dividiéndose de manera equitativa en cada mes o en función de un número determinado de repeticiones.



Captura de pantalla de programas de ingresos

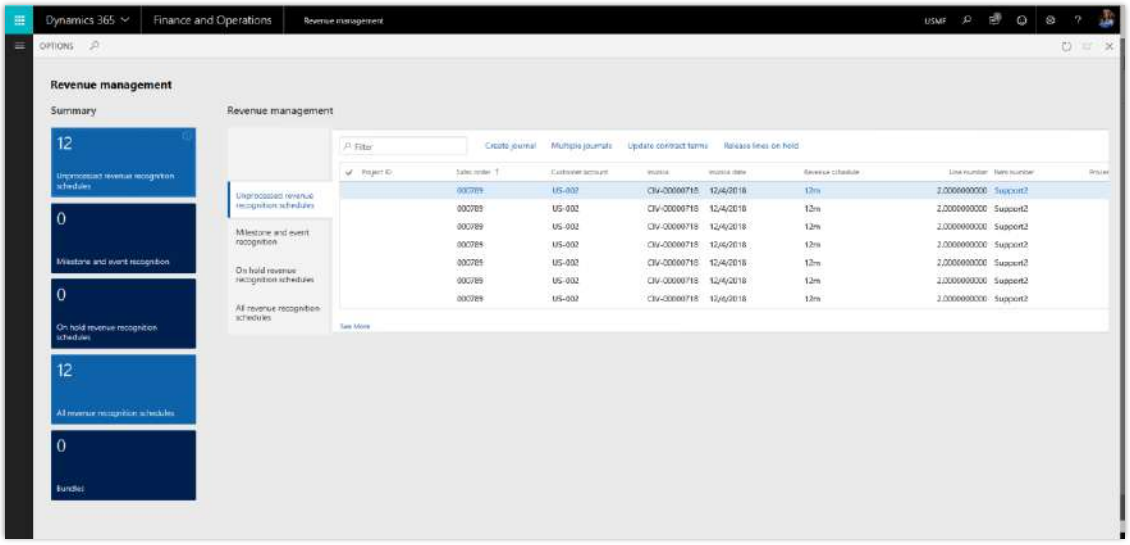
Reasignación de pedidos de ventas múltiples



Captura de pantalla de reasignación de pedidos de ventas múltiples

Espacio de trabajo

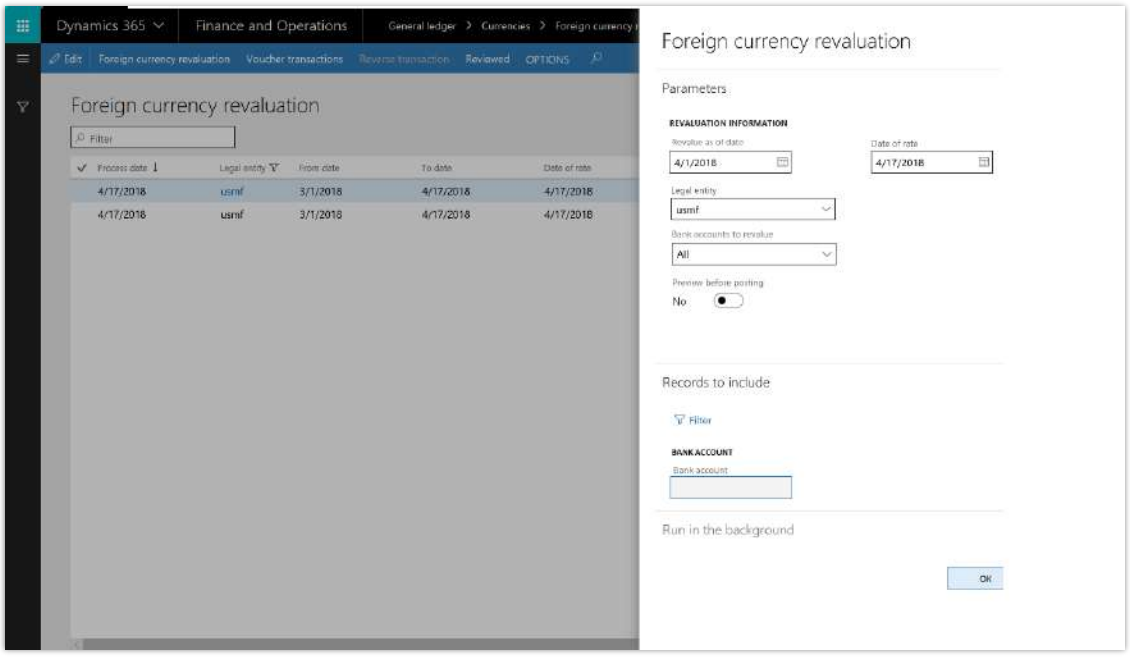
El nuevo espacio de trabajo se utiliza para ver el estado de los registros de programa de ingresos creados para los ingresos aplazados.



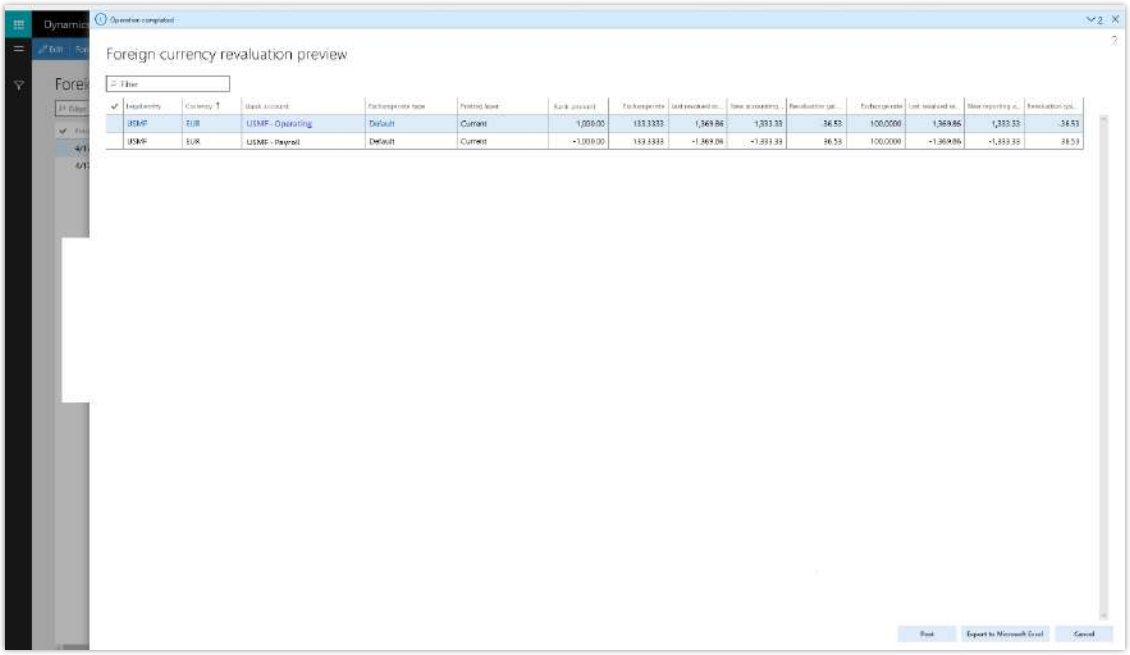
Captura de pantalla del espacio de trabajo de reconocimiento de ingresos

Revalorización de divisa extranjera (banco)

Los usuarios pueden ejecutar una revalorización de divisa extranjera para saldos bancarios como parte de sus procesos periódicos. Los usuarios seleccionan la fecha, el rango de divisa y las cuentas que desean incluir en las entidades jurídicas. Los ajustes se crearán en función de la diferencia en los tipos de cambio.



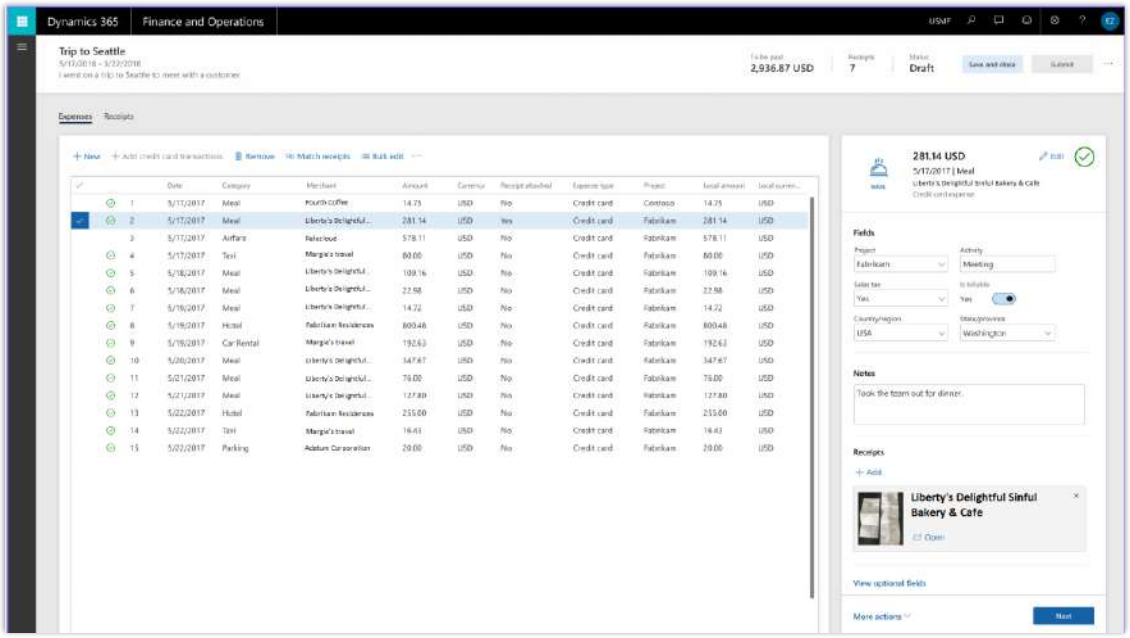
Captura de pantalla de revalorización de divisa extranjera (banco)



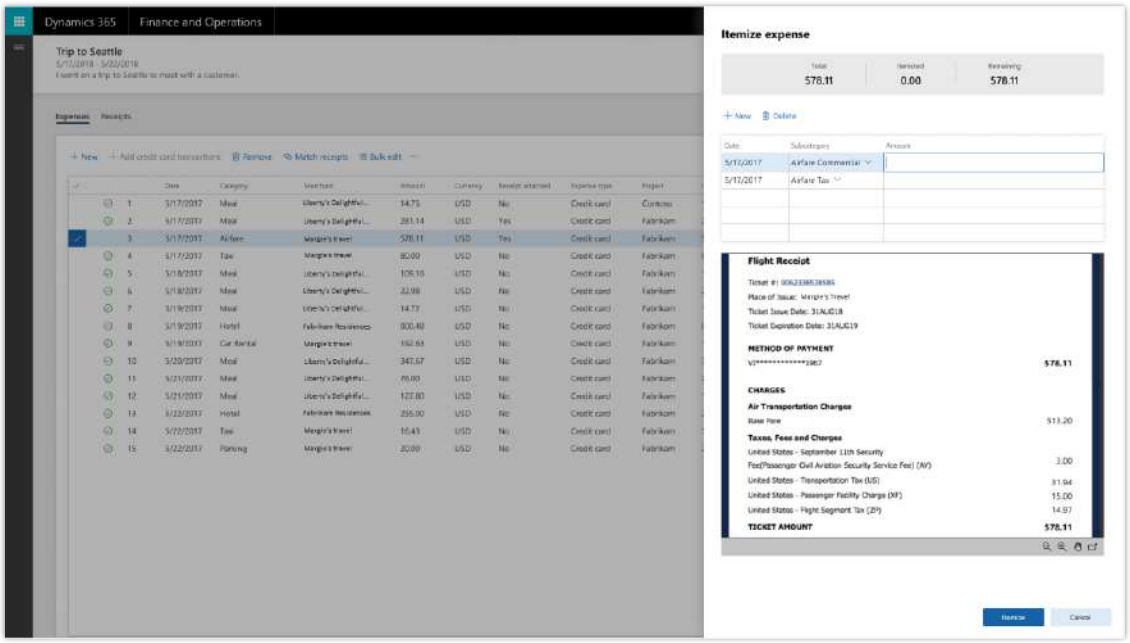
Captura de pantalla de vista previa de revalorización de divisa extranjera (banco)

Facilidad de uso de los gastos para el cliente

Un gran número de usuarios ingresa gastos a diario en Finance and Operations. Las mejoras en la experiencia de introducción de datos relativas a la adición y modificación de gastos abordan requisitos como la captura de recibos o la visibilidad temprana de violaciones de políticas. Esta característica también facilita el desglose de los gastos, lo que hace que la experiencia sea más rápida y esté mejor centrada desde el punto de vista de los usuarios.



Captura de pantalla simulada de una interfaz de gastos propuesta



Detalles del recibo

Programaciones de facturación

Los programas de facturación permiten reglas de facturación flexibles para pedidos de ventas de clientes. Se pueden definir diferentes programas de facturación en cada línea del pedido de ventas. Actualmente, puede utilizar programas de pagos para registrar de inmediato el importe total en Clientes, distribuidos en varios períodos según el programa de pagos. En su lugar, las programaciones de facturación se registrarán en Proveedores sin facturar y luego se crearán facturas basadas en la programación de facturación. Cada factura creará un asiento contable para mover el saldo de Clientes sin facturar a Clientes. Esto permite que los períodos futuros también permanezcan en espera hasta que se registre la factura.

Optimizaciones del rendimiento del inventario

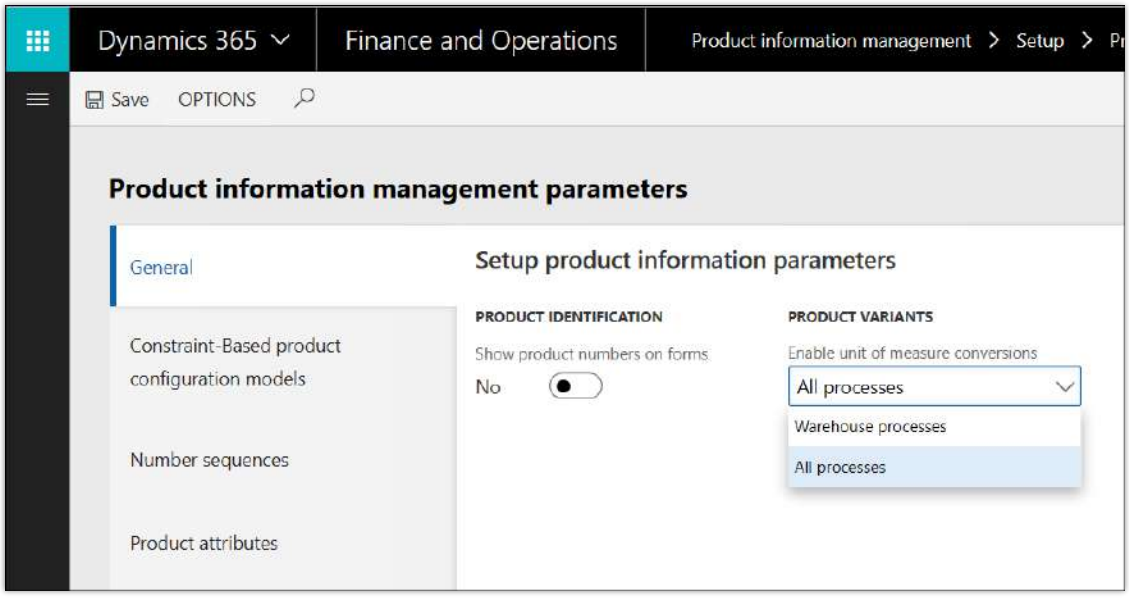
El rendimiento de las operaciones de inventario y las búsquedas disponibles aumentará gracias a varias mejoras incrementales. Esto repercutirá positivamente en el rendimiento del sistema en muchas partes de la aplicación.

Conversiones de unidades de medida en variantes de producto

Las conversiones de unidades de medida (UdM) a nivel de variante de producto solo se admitían en determinadas situaciones de gestión de almacén. Esta funcionalidad se ha ampliado para admitir ahora las conversiones de UdM a nivel de variante de producto en toda la aplicación.

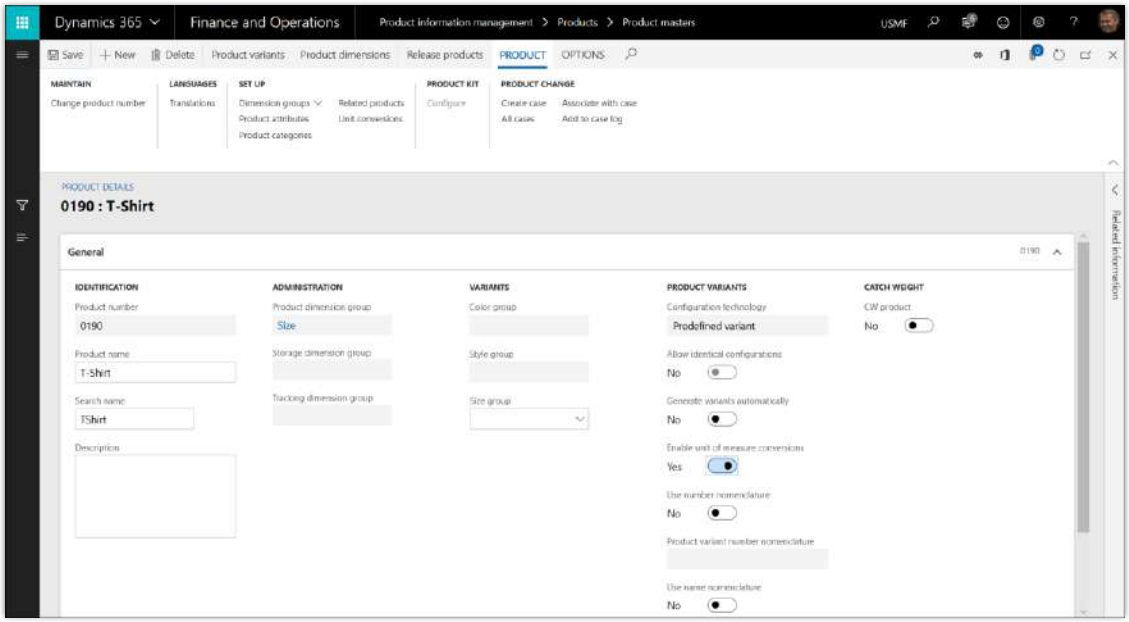
Puede usar las variantes de producto para crear variaciones de un producto, en lugar de crear varios productos individuales que deban mantenerse. Una variante de producto podría ser, por ejemplo, una camiseta de un determinado tamaño y color. Hasta ahora, solo era posible configurar la conversión de unidades en el producto maestro, por lo que todas las variantes de producto tenían las mismas reglas de conversión de unidades. Si las camisetas, por ejemplo, se venden en cajas y el número de camisetas que se pueden empaquetar en una caja depende del tamaño de las camisetas, esta nueva característica se puede usar para configurar las conversiones unitarias entre los diferentes tamaños de camiseta y las cajas utilizadas para empaquetarlas.

El uso general de la característica está habilitado en la página **Parámetros de gestión de la información del producto**. La característica está habilitada para todos los productos maestros o solo para los productos maestros habilitados en el marco de los procesos de almacén.



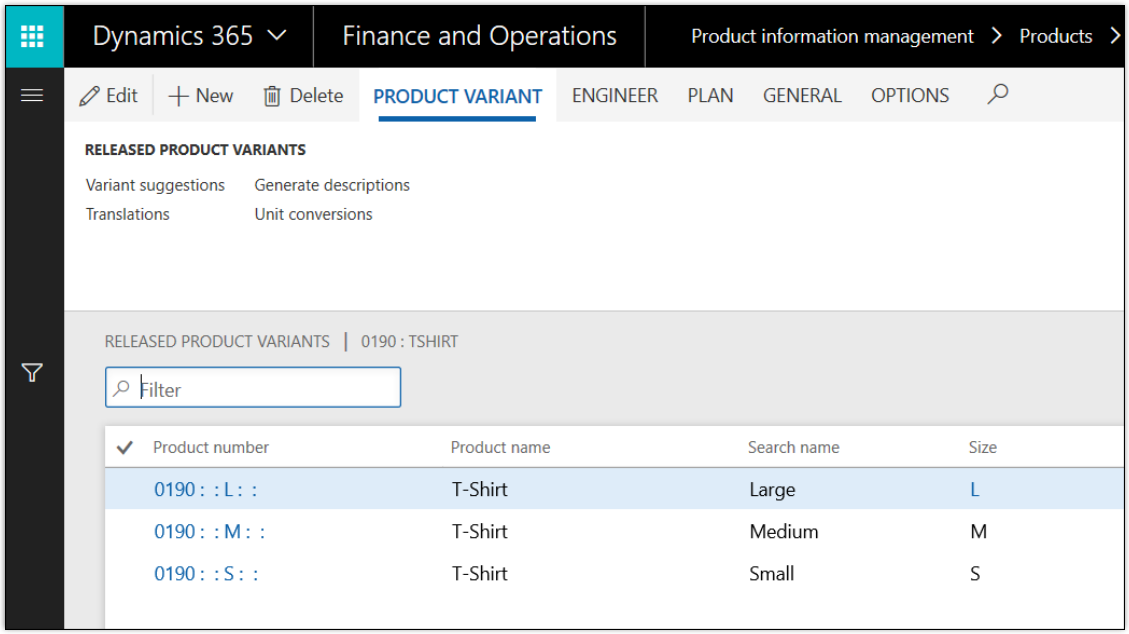
Habilitación de conversiones de unidades de medida por variantes de producto en la página de parámetros de gestión de información de producto

En un maestro de producto específico, la característica se habilita seleccionando el campo **Habilitar las conversiones de unidad de medida** en la página **Detalles de producto**.



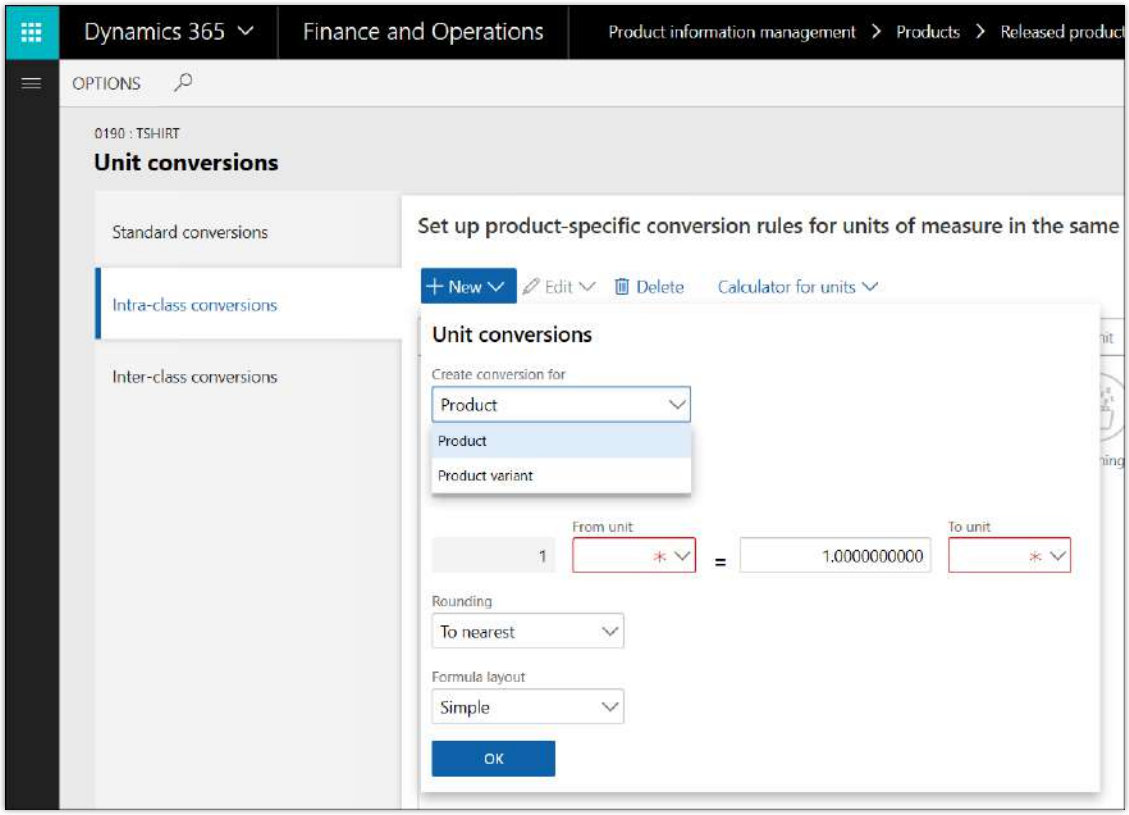
Habilitación de conversiones de unidades de medida por variantes de producto en un producto maestro específico en la página de detalles de producto

En este ejemplo, se han emitido tres variantes de producto de camisetas: Grande, Mediana y Pequeña.



Página de variantes de productos emitidas que muestra tres variantes de camisetas: Grande, Mediana y Pequeña

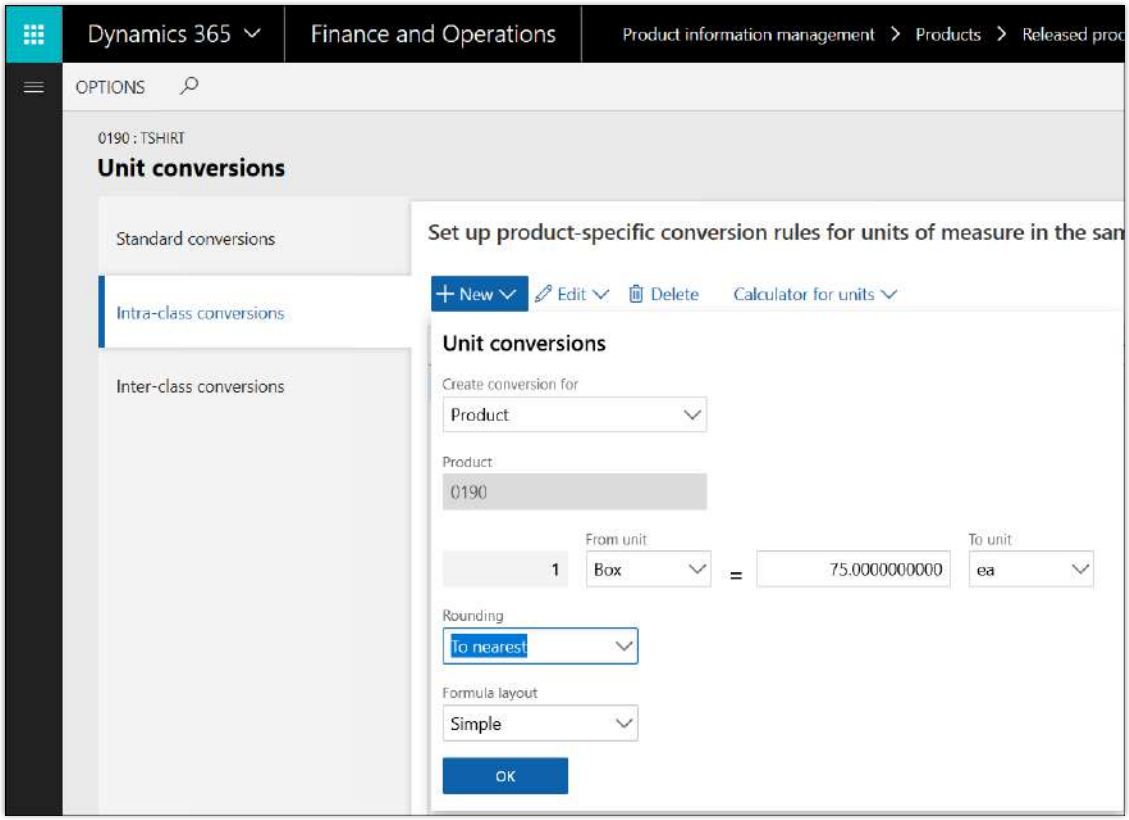
Desde el producto maestro puede abrir la página **Conversiones de unidades**. En esta página, debe seleccionar primero si está configurando la conversión de unidades para el producto o la variante de producto.



Selección de si desea configurar las conversiones de unidades de medida para variantes de producto o para el producto maestro en la página de conversiones de unidades

Si selecciona **Variante de producto**, configure la conversión de unidades de una variante de producto específica. En este ejemplo, la conversión de unidades entre las unidades "Caja" y "Ea" se ha configurado para la camiseta en tamaño pequeño.

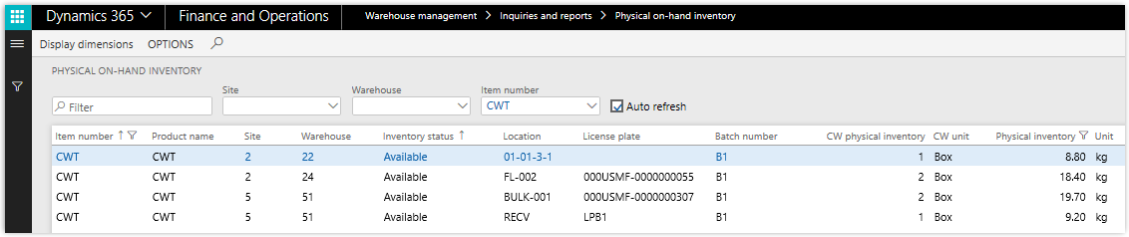
Si selecciona **Producto**, configurará la conversión de unidades del producto maestro, y esta conversión de unidades servirá como reserva en todas las variantes de productos que no tengan una conversión de unidades definida.



Definición de conversiones de unidades de medida de reserva para el producto maestro en la página de conversiones de unidades

Procesamiento de productos de peso capturado con gestión de almacén

Esta funcionalidad brindará soporte para el uso de productos de peso capturado dentro de los procesos de gestión de almacenes. Los productos con peso capturado se suelen usar en sectores en los que los productos varían en peso y/o tamaño, como en el sector alimentario. Estos productos utilizan dos unidades de medida: una unidad de inventario (como kg, lb u oz) y una unidad de peso capturado (como caja, cada uno, pallet). La unidad de inventario es la unidad de medida en la que se pesa y factura el producto. La unidad de peso capturado es la unidad en la que se gestionan los productos como recibidos, transferidos y enviados.



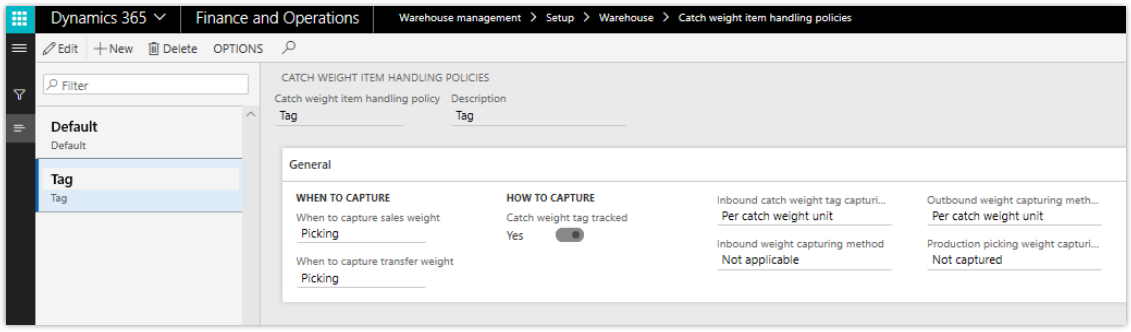
Las cantidades de peso capturado se muestran junto con las cantidades de inventario en la página Inventario físico disponible

Dentro de los procesos de gestión de almacenes, los productos de peso capturado pueden gestionarse en diferentes unidades, como pallets y cajas, y los procesos empresariales pueden definirse de manera granular, por ejemplo, realizar el peso de entrada por nivel de pallet y capturar el proceso de ventas de salida durante el picking o el embalaje por cantidad de peso capturado (caja).

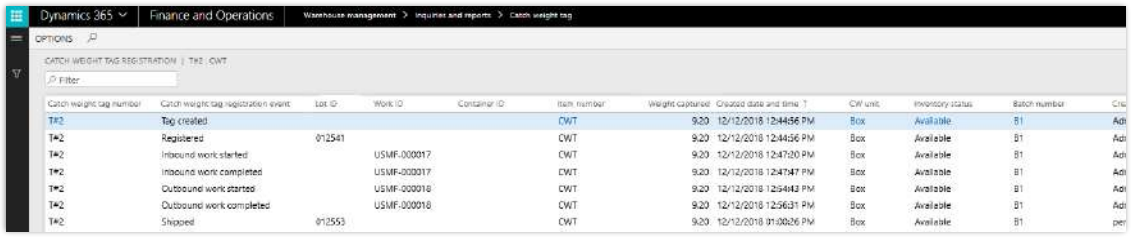
Esta característica también le permite utilizar una etiqueta de peso capturado que obtendrá el peso capturado por unidad de peso capturado asignada. El objetivo de este enfoque es pesar el producto solo una vez en el momento de la recepción. Esto funciona para productos que no cambian de peso con el tiempo (gambas congeladas, por ejemplo) y productos que tienen una unidad de medida de manipulación que se puede enviar (como una caja de gambas).

Aplicación de almacén móvil que muestra cómo se captura el peso de la etiqueta

Con este enfoque, el usuario escanea la etiqueta de peso capturado para identificar el peso en el momento del picking o el embalaje, según la configuración del producto, y la facturación se basa en el peso que está asociado a la etiqueta de peso capturado.



Habilitar el seguimiento de etiquetas de peso en la página Directivas de manipulación de artículos con peso capturado



Registros de peso capturado que se muestran en la página Registro de la etiqueta de peso capturado

Vista simplificada de plantillas

Con la versión de abril de 2019, podrá crear, administrar y publicar sus propias vistas personalizadas de las páginas para que la experiencia y la interacción con la aplicación resulten sencillas, se encuentren fácilmente y sean eficientes.

A partir de esta nueva capacidad, estará disponible un conjunto de plantillas de vista preconfiguradas en determinados documentos y entidades. La composición de una plantilla se basará en la información relevante tanto para un rol de usuario específico como para una tarea determinada que realice el mismo rol de usuario. Los tipos de documentos y entidades para los que estarán disponibles las plantillas de vista son los siguientes:

Documentos

- Pedidos de ventas
- Pedidos de compra

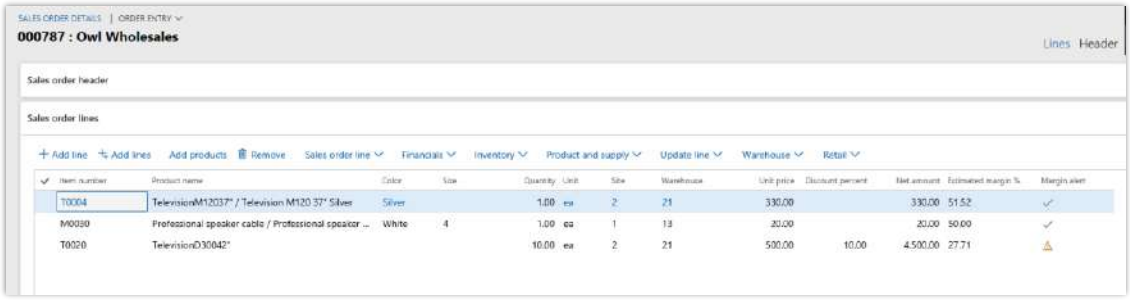
- Solicitudes de compra
- Diarios (seleccionar)

Entidades

- Empresas cliente
- Empresas proveedoras
- Productos

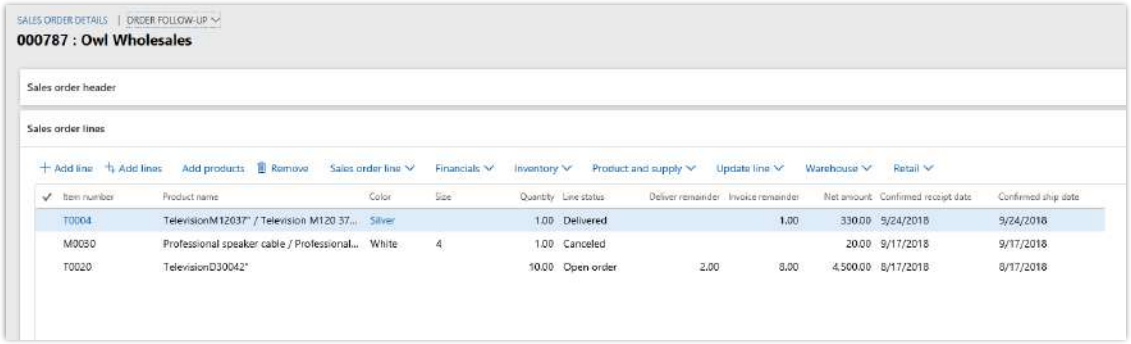
Más específicamente, estarán disponibles de manera inmediata dos vistas separadas en una página de detalles de pedidos de ventas para un representante del servicio al cliente y un empleado de A/R, de manera que se reflejen sus diferentes necesidades de detalles de pedidos en función de sus roles. Se proporcionarán dos vistas de página adicionales para que un representante de servicio al cliente tenga en cuenta la necesidad de ver información de pedidos diferente según la fase de procesamiento y cumplimiento del pedido.

La vista **Entrada de pedidos** se centrará en mostrar los detalles de la línea del pedido que sean esenciales para la entrada y la preparación del pedido, como el nombre y los atributos del producto, la cantidad, los valores relacionados con el precio y el margen y los importes totales:



Ejemplo de plantillas de vista simplificadas 1

Cuando un pedido se ha pasado a la fase de cumplimiento y el representante de servicio al cliente debe responder a la consulta del cliente, será útil la vista **Seguimiento de pedidos**, que prioriza los detalles relacionados con el estado de cumplimiento:



Ejemplo de plantillas de vista simplificadas 2

Estabilidad de planificación maestra y mejoras de recuperación

A través de una serie de mejoras incrementales, la planificación maestra será más resistente a errores y problemas de conectividad. Esto mejorará la capacidad de la planificación maestra de recuperarse sin detenerse cuando se produzcan excepciones.

Antes, al detenerse la planificación maestra era necesario reiniciar su ejecución. Este proceso se ha mejorado para que la planificación maestra se reinicie automáticamente desde donde se detuvo. Esta es una mejora significativa para aquellos clientes para los que la planificación maestra es un proceso en el que el tiempo es fundamental.

Mejora de la eliminación de datos de planificación obsoletos

Después de una ejecución de planificación maestra efectuada con éxito, se programa un trabajo de limpieza para eliminar los datos de planificación que ya no son necesarios. Sin embargo, en algunos casos, como una ejecución de planificación maestra con errores, los datos no se limpiarían, con lo que se corre el riesgo de agregar datos innecesarios.

Ahora el trabajo de limpieza se ha mejorado para eliminar los datos de ejecuciones de planificación maestra anteriores que generaron errores y el diseño se ha optimizado para que nunca se bloqueen otros subprocesos, por lo que se deja a todos los ayudantes disponibles para la ejecución de la planificación maestra. Estas mejoras también se aplican a la planificación maestra de empresas vinculadas.

Servicio de planificación

Un servicio de planificación de requisitos de distribución en tiempo real hiperescalable y multiempresa. El servicio permite a las empresas mantener un plan dinámico casi en tiempo real y que admite un gran volumen de datos.

En la actualidad, los clientes confían en una pronta respuesta del sistema y las empresas que operan casi las 24 horas del día, los 7 días de la semana, no pueden permitirse un proceso de planificación que deba ejecutarse durante varias horas cada noche para generar el plan maestro necesario. A muchas empresas les gustaría ejecutar la planificación varias veces durante las horas de trabajo para mantenerse al día de los cambios en la oferta y demanda. El servicio de planificación eliminará la carga de la planificación maestra de su sistema ERP y proporcionará un plan dinámico constantemente actualizado que les brindará información detallada en tiempo real sobre los cambios en los requisitos y que posiblemente les permitirá ahorrar, gracias a la reducción del plazo total, ya que las nuevas demandas se detectan y gestionan antes.

Centro de planificación

Con el servicio de planificación independiente, puede conectar varios sistemas ERP u otros orígenes de datos al motor de planificación para lograr un plan optimizado combinado. El diseño está preparado para aceptar entradas de orígenes de datos externos como IoT o datos de previsiones adicionales.

Esto ofrecerá a los clientes:

- Sistemas ERP múltiples cruzados en un centro de planificación, en los que las sugerencias se distribuyen en función del origen.
- Conexiones a varios tipos de sistemas ERP con una interfaz API genérica que permite a las empresas operar una variedad de sistemas y continuar obteniendo un plan centralizado.
- Planificación en una cadena de suministro conectada con comunicación entre proveedores y clientes.

Planificación en tiempo real

El servicio de planificación proporciona un plan dinámico constantemente actualizado con información detallada en tiempo real sobre los cambios en los requisitos de la oferta, así como las órdenes existentes a las que afectan.

Esto ofrecerá a los clientes:

- Posibilidad de ahorro y mejora de las ventas reduciendo el plazo total, ya que las nuevas demandas se detectan y administran antes. El pedido se realiza el mismo día, ya que no es necesario esperar al plan nocturno.
- Mejora del servicio al cliente y de la toma de pedidos, ya que se detecta también el impacto de otros cambios, así como el pedido de venta introducido, y el plan se optimiza completamente en consecuencia.

Rendimiento

Si tiene planes maestros de larga ejecución en Dynamics 365 for Finance and Operations, ¿le funcionará el servicio de planificación? Sí, el servicio de planificación está diseñado específicamente para cálculos muy rápidos con un volumen de datos masivo. Se ha creado como un servicio multiempresa hiperescalable, lo que significa que, para calcular el plan, pueden cooperar simultáneamente varios inquilinos. Además, el servicio de planificación eliminará la carga de planificación maestra de su sistema ERP y trabajará con un flujo de datos que minimiza la carga del servidor.

Esto ofrecerá a los clientes:

- Enorme mejora del rendimiento de la planificación con un tiempo de ejecución más corto.
- Capacidad de descargar la planificación maestra desde el sistema ERP.
- Ejecuciones más frecuentes de la planificación, no solo diaria y semanalmente.
- Comodidad, ya que el futuro crecimiento del negocio no sobrecargará el sistema de planificación.

Disponibilidad

Al principio, el servicio de planificación estará disponible para clientes seleccionados a través de una versión preliminar del programa. Posteriormente, la versión preliminar se abrirá a un rango de clientes más amplio antes de su lanzamiento general.

Características destacadas

- La primera versión del servicio de planificación abordará las necesidades tanto de los distribuidores como de los mayoristas (Planificación de requisitos de distribución o DRP).
- Integración inmediata con Dynamics 365 for Finance and Operations para admitir la planificación en tiempo real.
- Servicio de planificación independiente compatible con otros sistemas ERP, además de Dynamics 365 for Finance and Operations.
- Interfaz API genérica que admite la integración en varios sistemas ERP. Por ejemplo, uno o varios de los siguientes: Finance and Operations, Business Central, Dynamics NAV, AX2012, SAP o Salesforce.
- Admisión de sugerencias de suministro de transferencia y compra.
- Garantice las sugerencias de suministro para mantener unos niveles fijos de existencias de seguridad, basados en los niveles disponibles y en las demandas futuras.

- Opción de existencias de seguridad basadas en el tiempo para tener en cuenta las fluctuaciones y la estacionalidad de la demanda.
- Incluya los plazos de compra y transferencias para calcular la duración y la fecha del pedido.
- Fijación de la oferta y la demanda, lo que ofrece una visibilidad completa de cómo se satisface una demanda determinada o qué demanda satisface una oferta determinada.
- Admisión de directivas de reordenación de lote a lote mediante la combinación de toda la demanda dentro de un período definido en una sugerencia de suministro.
- Período de demanda de lote a lote controlada por calendario entre días fijos. Como ejemplo, todos los lunes, exceptuando las vacaciones.
- Modificadores de cantidades de pedidos que ajustan las sugerencias de pedidos a una cantidad mínima, múltiple y máxima deseada.
- Planifique solo un artículo o un subconjunto de todos los productos filtrando los productos incluidos en una ejecución de planificación determinada.
- Varios planes con una configuración específica, lo que permite al planificador operar simultáneamente con un plan estático diario, un plan dinámico en tiempo real, así como varios planes hipotéticos.
- Plan dinámico en tiempo real.
- Detecte y comunique los retrasos en los pedidos y las posibles fechas de cumplimiento en caso de que el plan no se pueda optimizar para satisfacer todas las demandas.
- Admisión de calendario para gestionar los períodos disponibles y cerrados relacionados con almacenes, proveedores, clientes y más.
- Márgenes de tiempo para simular el tiempo real necesario para reordenar, recibir y emitir productos.
- La admisión de reservas entre la oferta y la demanda se registra y se respeta en el motor de planificación.
- Opción para incluir la previsión de la demanda con reducciones basadas en la demanda registrada.
- Directiva de reordenación que admite el reabastecimiento a un nivel de inventario máximo predefinido.
- Compatibilidad con la puesta en firme automática de pedidos planificados: marque los pedidos para que el sistema ERP los ponga en firme automáticamente.

- Sugerencias para optimizar el plan de suministro mediante la modificación de pedidos de suministro existentes, por ejemplo, mover, disminuir o cancelar un pedido de compra existente.
- Uso general con globalización para incluir la posibilidad de traducción y localización.

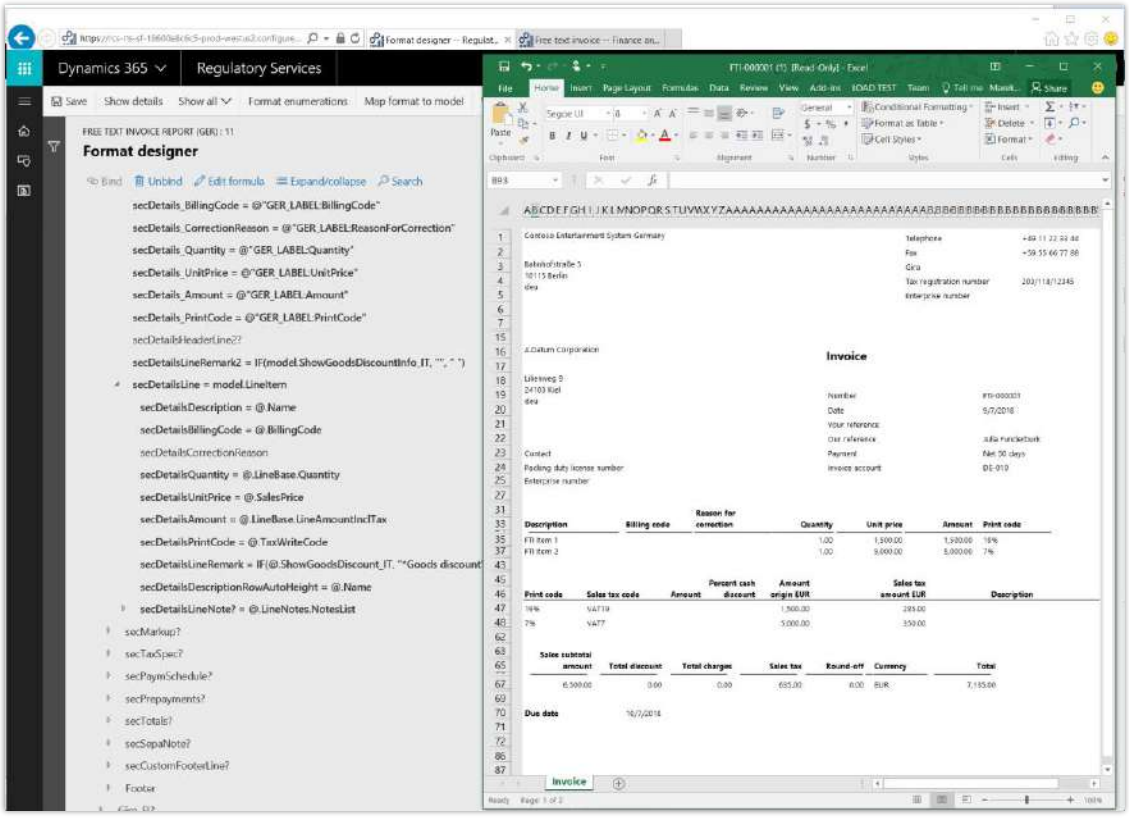
Diseño de las facturas configurables adicionales

El diseño de facturas es una de las áreas más personalizadas por los clientes que implementan globalmente. En octubre de 2018, comenzamos a configurarlo proporcionando un diseño de Factura de servicios (FTI), que permitía a los usuarios avanzados ajustarlo sin ayuda del desarrollador. Ahora estamos ampliando el número de diseños de facturas configurables al proporcionar las siguientes plantillas principales y sus versiones localizadas:

- Factura de cliente
- Factura de anticipo de ventas
- Documentos de entrega de ventas

La capacidad de configuración para otros tipos de documentos, como factura de proyecto, factura de proveedor o aviso de pago, está prevista para futuras versiones.

Ejemplo de diseñador de formatos de informes electrónicos para el diseño de factura de servicios configurable:



Factura de servicios configurable

Facturas electrónicas configurables para Brasil (NF-e y NFS-e)

La autoridad fiscal de Brasil, también conocida como SEFAZ, definió un estándar de comunicación electrónica que todas las empresas deben cumplir para la facturación electrónica. En la localización para Brasil, puede generar una Nota Fiscal Eletrônica (NF-e o NFS-e) para registrar el movimiento de artículos o servicios entre dos partes. El documento fiscal generado se puede enviar como NF-e firmado digitalmente a la Secretaria da Fazenda (SEFAZ) en un mensaje XML. El proceso NF-e incluye los siguientes pasos:

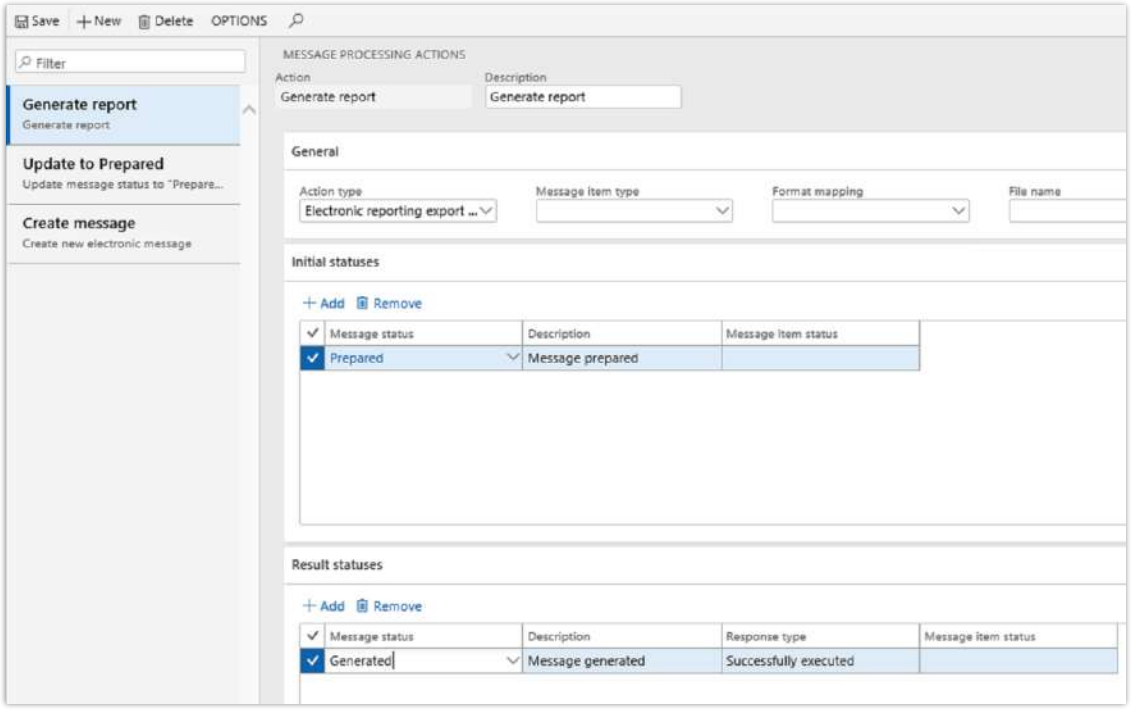
1. El establecimiento fiscal publica un documento fiscal.
2. El proceso de exportación o importación de NF-e detecta el documento fiscal publicado y genera un mensaje XML en el formato especificado. Se genera un mensaje XML separado para cada NF-e. El mensaje XML se transmite a SEFAZ.
3. SEFAZ procesa el mensaje XML y devuelve un protocolo y estado para cada NF-e.

Tras la recepción del estado del NF-e desde SEFAZ, puede realizar diferentes conjuntos de acciones, como aprobación, cancelación o corrección y reenvío del documento.

La NF-e brasileña está sujeta a cambios legislativos frecuentes y hay cambios planificados en los requisitos para NFS-e. Esta característica hará que ambas sean completamente configurables, por lo que será más rápido para Microsoft lanzar actualizaciones normativas y para los partners y clientes personalizar las integraciones y los formatos de exportación/importación, si es necesario, sin cambios de código. Además, las facturas electrónicas configurables harán que sea más sencillo para los partners ampliar la cobertura de localización para estados, ciudades y verticales no compatibles en Brasil.

Se prevé cumplir los objetivos de capacidad de configuración para NF-e y NFS-e mediante la integración con la mensajería electrónica y el uso de las capacidades de informes electrónicos.

Ejemplo de acciones de procesamiento de mensajes



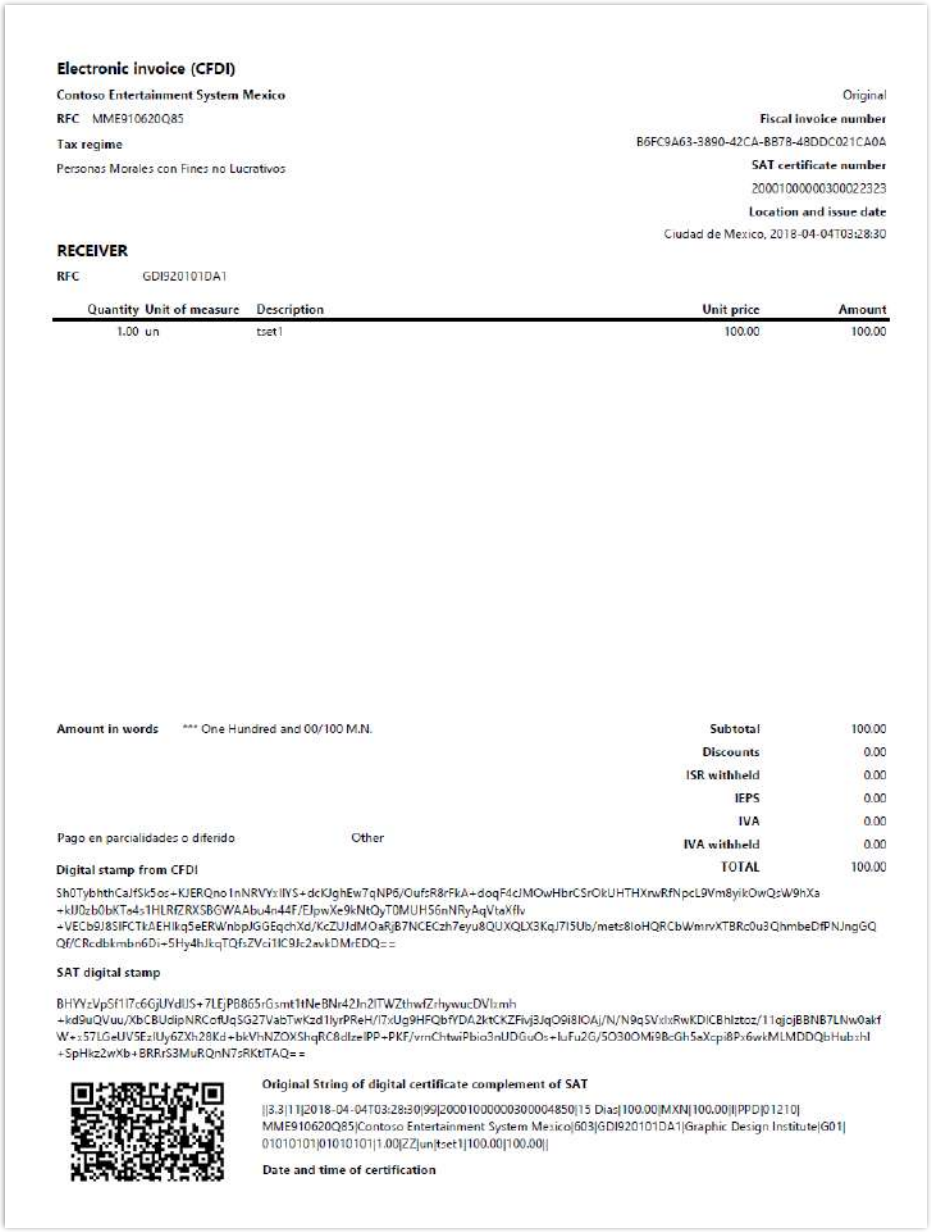
Mensajería electrónica - Acciones de procesamiento de mensajes

Nota Esta característica reemplazará algunas partes de la funcionalidad NF-e y NFS-e no configurable ya existente. Con la introducción de la nueva característica y la actualización de la experiencia de usuario, la antigua característica quedará obsoleta y el código correspondiente se eliminará en una futura actualización.

Facturas electrónicas configurables para México (CFDI)

La facturación electrónica en México requiere el formato de factura electrónica Comprobantes fiscales digitales por internet (CFDI). Una factura electrónica es un recibo de impuestos digital con validez legal que su organización envía a la autoridad fiscal mexicana - Servicio de Administración Tributaria (SAT).

CFDI es el método actual para generar facturas electrónicas en el formato que requiere el SAT. En este método, las facturas son verificadas y certificadas por un proveedor de servicios de firma digital (PAC). Antes de poder utilizar el método CFDI para generar facturas electrónicas, su organización debe configurar una conexión de servicio web a un PAC autorizado. Para el método CFDI, envíe un mensaje XML desde Finance and Operations al PAC. El PAC valida cada factura, asigna un número de folio y luego incorpora el sello digital que proporcionan las autoridades fiscales del servicio. Una vez que el PAC completa el proceso de aprobación, su organización recibe el mensaje XML aprobado y puede enviar la factura al cliente en formato XML o PDF. Ejemplo del formulario CFDI imprimible:



Electronic invoice (CFDI)

Contoso Entertainment System Mexico
RFC MME910620Q85
Tax regime
Personas Morales con Fines no Lucrativos

Original
Fiscal invoice number
B6FC9A63-3890-42CA-BB78-48DDC021CA0A
SAT certificate number
20001000000300022323
Location and issue date
Ciudad de Mexico, 2018-04-04T03:28:30

RECEIVER
RFC GDI920101DA1

Quantity	Unit of measure	Description	Unit price	Amount
1.00	un	tset1	100.00	100.00

Amount in words *** One Hundred and 00/100 M.N.

Subtotal	100.00
Discounts	0.00
ISR withheld	0.00
IEPS	0.00
IVA	0.00
IVA withheld	0.00
TOTAL	100.00

Pago en parcialidades o diferido Other

Digital stamp from CFDI

Sh0TybhthCaJfSk5os+KJERQno1nNRVYxIlYS+dcKJghEw7qNP6/OufsR8rFkA+doqF4cJMOwHbrCSrOkUHTHXrwRfNpcL9Vm8yikOwQsW9hXa
+kJJ0zb0bKTo4s1HLRfZRXSBGWAAbu4n44F/EJpwXe9kNtQyT0MUH56nNRyAqVtaXflv
+VECb9J85IFCTkAEHIkq5eERWnbpJGGEqchXd/KcZUJdMOaRjB7NCECzh7eyu8QUXQLX3KqJ7I5Ub/mets8IoHQRCbWmrvXTBRc0u3QhmbeDfPNJngGQ
Qf/CRcdbkmbn6Di+5Hy4hJkqTQfsZVci1IC9Jc2avkDMrEDQ==

SAT digital stamp

BHYYzVpSf1l7c6GjUVdlJS+7LEjPB865rGsmt1tNeBNr42Jn2ITWZthwfZrhywucDVIzmh
+kd9uQVuu/XbCBUdipNRCofUqSG27VabTwKzd1lyrPReH/I7xUg9HFQbfYDA2ktCKZFlvj3JqO9i8IOAj/N/N9qSVdxRwKDICBhlztoz/11ojcjBBNB7LNw0akf
W+x57LGeUV5EzIUy6ZXh28Kd+bkVhNZOXShqRC8dlzeIPP+PKF/vrnChtwiPbio3nUDGuOs+luFu2G/5O30OMi9BcGh5eXcpi8Px6wkMLMDDQbHubzhI
+SpHkz2wXb+BRRrS3MuRQnN7sRKtiTAQ==

Original String of digital certificate complement of SAT

||3.3|1|2018-04-04T03:28:30|99|20001000000300004850|15 Dias|100.00|MXN|100.00||PPD|01210|
MME910620Q85|Contoso Entertainment System Mexico|603|GDI920101DA1|Graphic Design Institute|G01|
01010101|01010101|1.00|ZZJun|tset1|100.00|100.00||

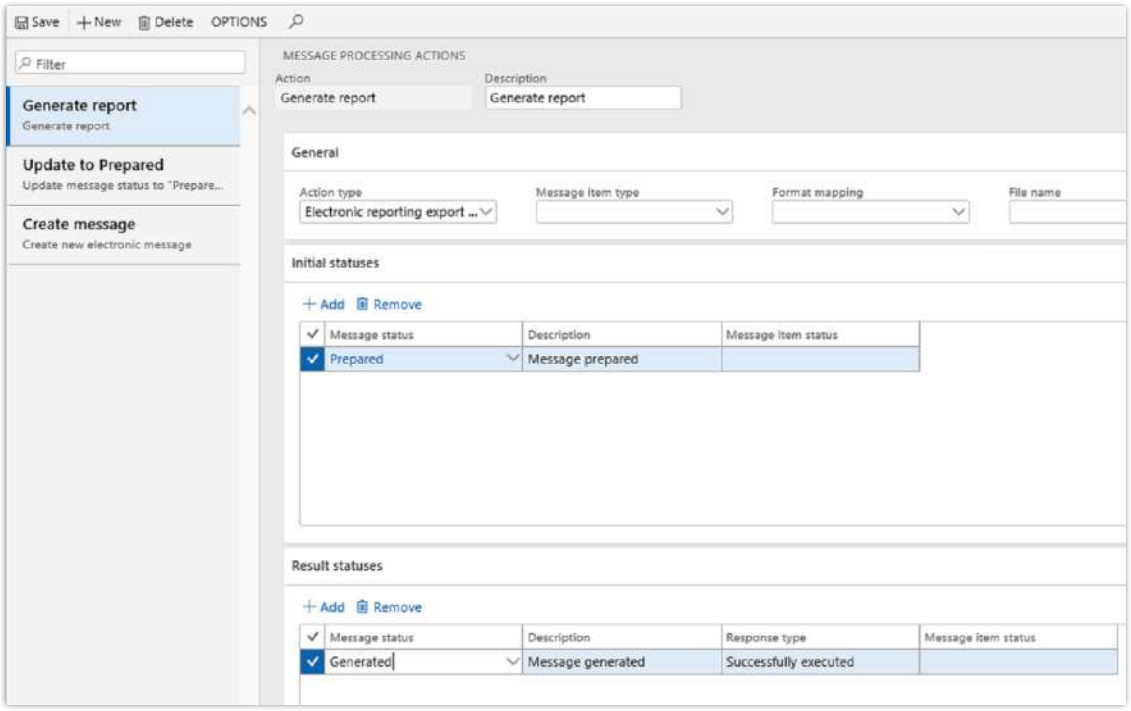
Date and time of certification

Formulario CFDI imprimible

La integración con el servicio web de PAC no forma parte de la localización para México. Aparte de eso, el CFDI se ha convertido recientemente en objeto de frecuentes cambios legislativos y existe una creciente demanda para personalizar los formularios CFDI imprimibles. Esta característica lo hará completamente configurable, por lo que será más sencillo integrarlo con los servicios web del PAC y lanzar actualizaciones normativas. Los partners y clientes tendrán una mejor experiencia para personalizar integraciones, exportar e importar formatos y formularios imprimibles, si es necesario, sin cambios de código.

Se prevé cumplir los objetivos de capacidad de configuración mediante la integración con la mensajería electrónica y el uso de las capacidades de informes electrónicos.

Ejemplo de acciones de procesamiento de mensajes



Mensajería electrónica - Acciones de procesamiento de mensajes

Nota Esta característica reemplazará algunas partes de la funcionalidad CFDI no configurable ya existente. Con la introducción de la nueva característica y la actualización de la experiencia de usuario, la antigua característica quedará obsoleta y el código correspondiente se eliminará en una futura actualización.

Características de localización rusas adicionales

Se entregarán las siguientes características adicionales de localización rusas.

Administración de flujos de efectivo

Esta funcionalidad le permite hacer lo siguiente:

- Obtener una previsión de flujo de efectivo y realizar un análisis.
- Gestionar los pagos a diario utilizando los diarios de multivencimientos.
- Controlar la posición de efectivo de la empresa.
- Mantener los flujos de caja de la empresa con control centralizado.

Otros registros de ingresos y de impuestos de ganancias y gastos

Están disponibles los siguientes registros de impuestos:

- Ingresos del periodo actual
- Gastos fiscales
- Otros gastos del periodo actual
- Gastos no realizados del periodo actual
- Otros gastos no realizados

Localización de sectores de proceso

La localización básica está disponible en las dos áreas siguientes:

- Correspondencia de cuentas para todos los nuevos registros de la contabilidad general.
- Coexistencia funcional de las características de PI y el contexto del país ruso.

Diario de venta de alcohol

Esta funcionalidad incluye la impresión de el diario de ventas minoristas de alcohol en formato legal.

Formato electrónico de declaración de impuestos de ganancias

Está disponible la configuración de informes electrónicos, que le permite generar la declaración del impuesto de ganancias en un formato electrónico que contiene datos que se calculan en función del informe financiero configurado.

Formato electrónico de informe de contabilidad

Está disponible la configuración de informes electrónicos, que le permite generar el informe de contabilidad en un formato electrónico y que contiene datos que se calculan en función del informe financiero configurado.

Puede encontrar más detalles sobre cómo realizar las siguientes tareas en el artículo Informes financieros (Rusia):

- Configuración de informes financieros.
- Configure los informes electrónicos para utilizar los resultados de los cálculos de informes financieros.
- Configure mensajes electrónicos para generar el informe financiero y almacenar los resultados.

Registros de impuestos de transporte y formato electrónico de declaración

Esta funcionalidad le permite mantener información técnica y fiscal para vehículos, calcular registros de impuestos de transporte y generar la declaración de impuestos de transporte en formato electrónico.

Registros de impuestos de terreno y formato electrónico de declaración versión 5.06 (de 2018)

Esta funcionalidad le permite mantener información técnica y fiscal de terrenos, calcular registros de impuestos de terreno y generar una declaración de impuestos de terreno en formato electrónico, aplicable a partir del informe anual del año 2018.

Registros de impuestos calculados y formato electrónico de declaración versión 5.05 (de 2019)

Esta funcionalidad le permite mantener información técnica y fiscal de bienes inmuebles, calcular registros de impuestos calculados y generar una declaración de impuestos calculados en formato electrónico, aplicable a partir del informe anual del año 2019.

Declaración de venta de alcohol en formato electrónico

Están disponibles configuraciones de informes electrónicos que le permitirán imprimir los formularios de declaración de venta de alcohol 5,6,7,11,12 en formatos electrónicos.

Declaración de IVA en formato electrónico versión 5.06 (de 2019)

Esta funcionalidad le permite generar una declaración de IVA en formato XML que se aplica a partir de los informes del año 2019.

Para obtener más información, consulte Declaración de IVA (Rusia).

Libros de ventas, libros de pedidos de compra y diarios de facturas en formato electrónico (desde 2019)

Esta funcionalidad le permite generar libros de ventas, libros de pedidos de compra y diarios de facturas en formato electrónico a partir del año 2019. Puede encontrar más detalles sobre cómo trabajar con los libros de pedidos de compra y ventas en el artículo Libros de ventas, libros de pedidos de compra y diarios de facturas.

Declaración de impuestos indirectos sobre la importación de bienes en formato electrónico

Esta funcionalidad le permite calcular la devolución de impuestos indirectos (retenciones) (IVA e impuestos especiales) sobre la importación de bienes de los estados miembros de la Unión Aduanera y generar una declaración de impuestos en formato electrónico.

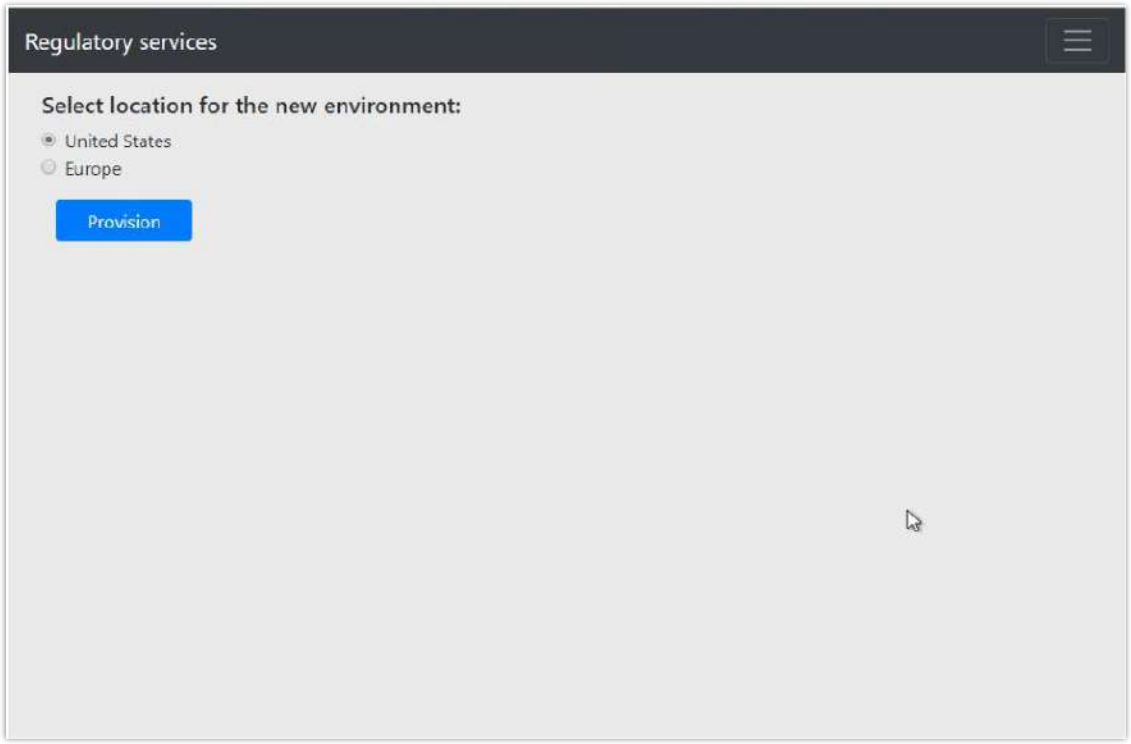
Cobertura regional ampliada para implementaciones de Regulatory Configuration Service (RCS)

Microsoft está mejorando el espacio de trabajo digital mediante la optimización de la eficacia y el uso de las aplicaciones empresariales, para que los usuarios profesionales sean más eficientes mientras se desplazan por las aplicaciones. Regulatory Configuration Service (RCS) permite a los usuarios avanzados configurar los informes, las facturas electrónicas, los formatos de pago y las reglas fiscales exigidos por la ley a los que el continuo cambio en las exigencias normativas afecta. Esta configuración se puede realizar en un solo lugar en vez de tener que escribir código en varias aplicaciones.

Como parte de las mejoras continuas en RCS, estamos aumentando la amplitud de la cobertura regional donde los entornos de servicio se pueden implementar a través de la selección del usuario final. Como parte del lanzamiento de abril de 2019, los usuarios podrán alojar sus entornos RCS en los siguientes países o regiones:

- Estados Unidos (ya disponible)
- India (ya disponible)
- Europa (versión preliminar de abril de 2019)
- China (versión preliminar de abril de 2019)

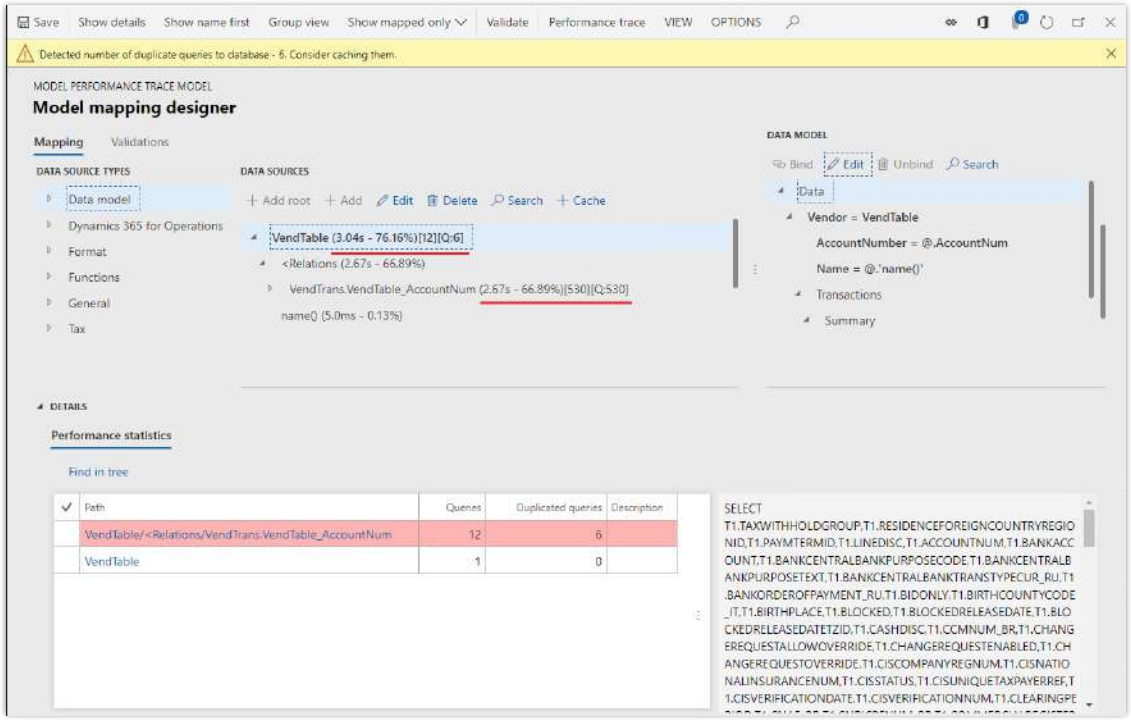
El entorno RCS se puede aprovisionar en centros de datos geográficos seleccionados:



Aprovisionamiento de entornos RCS

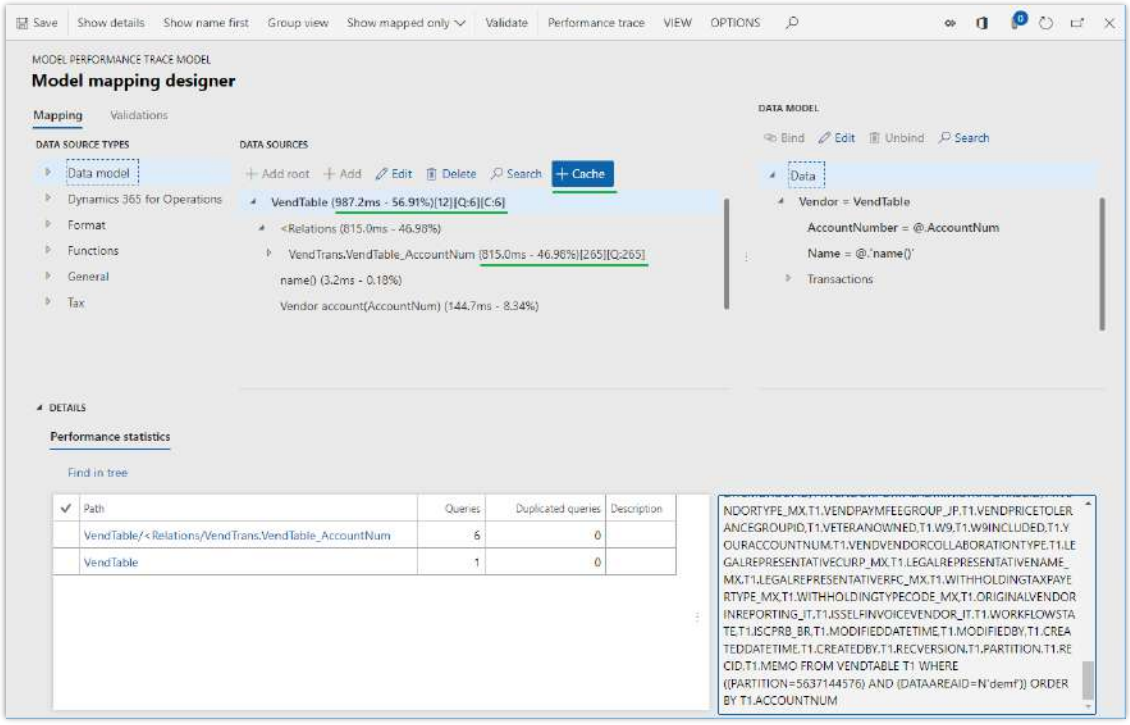
Informes electrónicos: optimización del rendimiento de las configuraciones creadas por el cliente

Un rol de consultor funcional puede habilitar el seguimiento de la ejecución de la configuración de informes electrónicos. Este consultor funcional también puede analizar la traza generada y optimizar el rendimiento de la configuración de informes electrónicos mediante la configuración del almacenamiento en caché de los nodos utilizados con frecuencia.



Diseñador de asignación de modelos

Actualmente, este almacenamiento en caché solo admite una lista no estructura de registros, por lo que no se almacenan en caché registros relacionados. Esta característica permitirá el almacenamiento en caché de registros anidados. También permitirá a los usuarios habilitar el almacenamiento en caché diferido, en el que solo se almacenan en caché los registros a los que se hace referencia, no toda la lista.



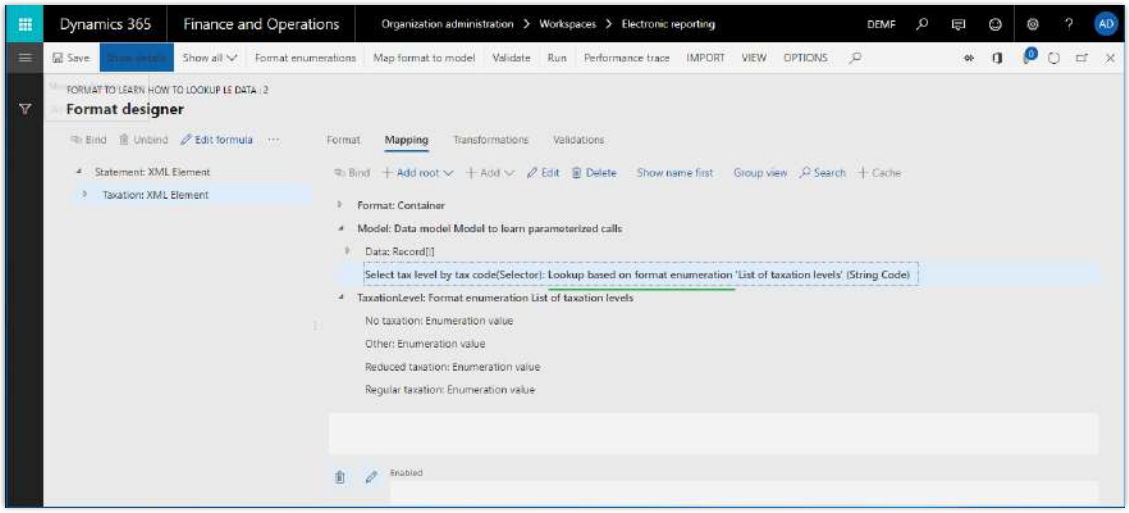
Modelar estadísticas de rendimiento del diseñador de asignación

Informes electrónicos: configuración de parámetros por entidad jurídica

En muchas configuraciones de informes electrónicos, algunos datos deben filtrarse en función de un conjunto de valores específicos de cada entidad jurídica. Actualmente, un usuario avanzado puede especificar dichos conjuntos de datos solo como parte de las asignaciones del modelo de Informes electrónicos (ER) o de los formatos de ER. Esto hace que dichas configuraciones de ER dependan de la configuración de cada instancia de Microsoft Dynamics 365 for Finance and Operations y complica la distribución, así como el mantenimiento posterior de dichas configuraciones de ER y de sus copias derivadas.

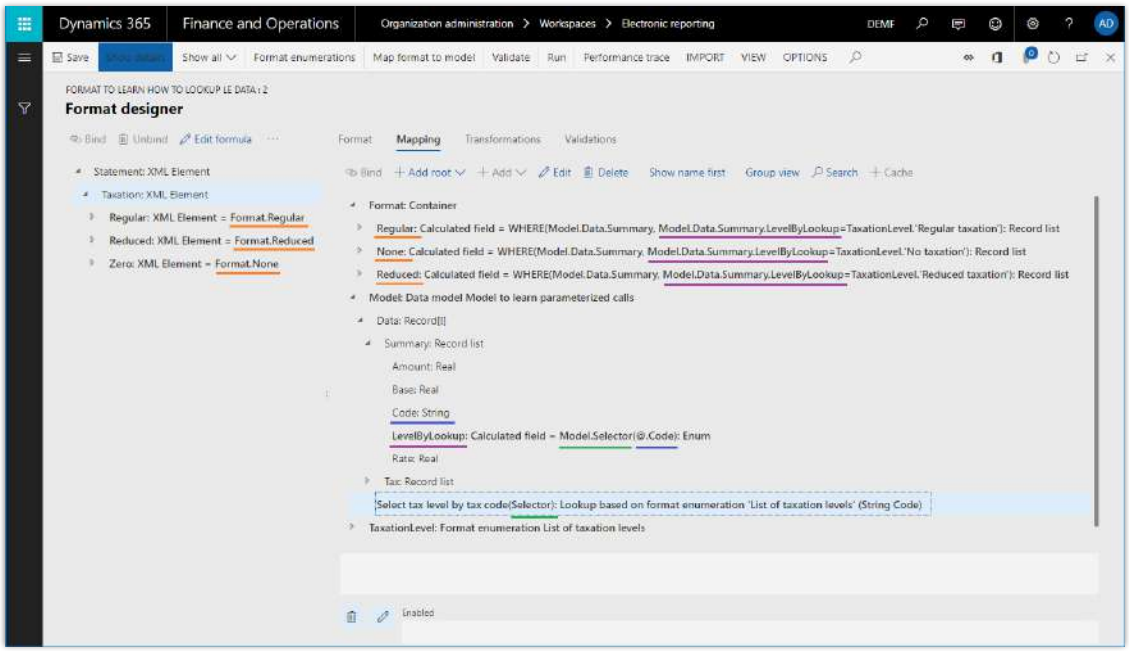
Esta característica de parámetros específicos de la configuración permitirá a un usuario avanzado configurar en un formato de ER un origen de datos abstracto que especifique cómo un usuario profesional añadirá datos ese origen de datos:

- Qué datos se ofrecerán a petición del usuario profesional que está añadiendo datos a este origen de datos.
- Qué tipo de valores devolverá este origen de datos a un formato ER en el tiempo de ejecución.



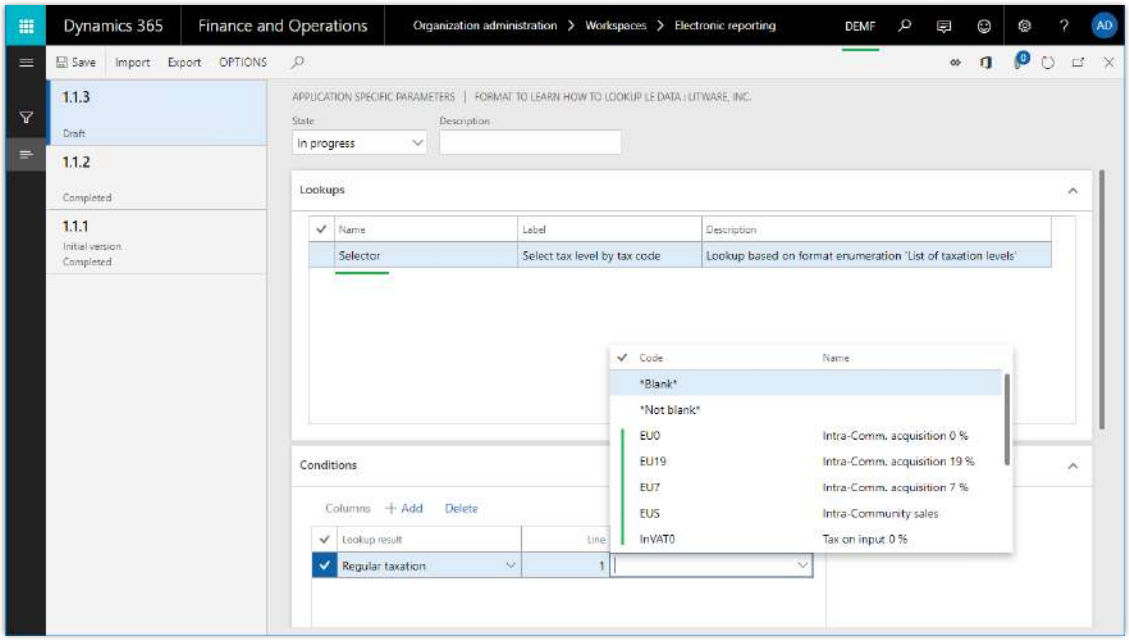
Diseñador de formato: Elemento XML de impuestos

Al usar este origen de datos, un usuario avanzado puede configurar el filtrado de datos en un formato ER como una regla independiente de la entidad jurídica sin ninguna referencia a los orígenes de datos reales relacionadas con dicha entidad jurídica.



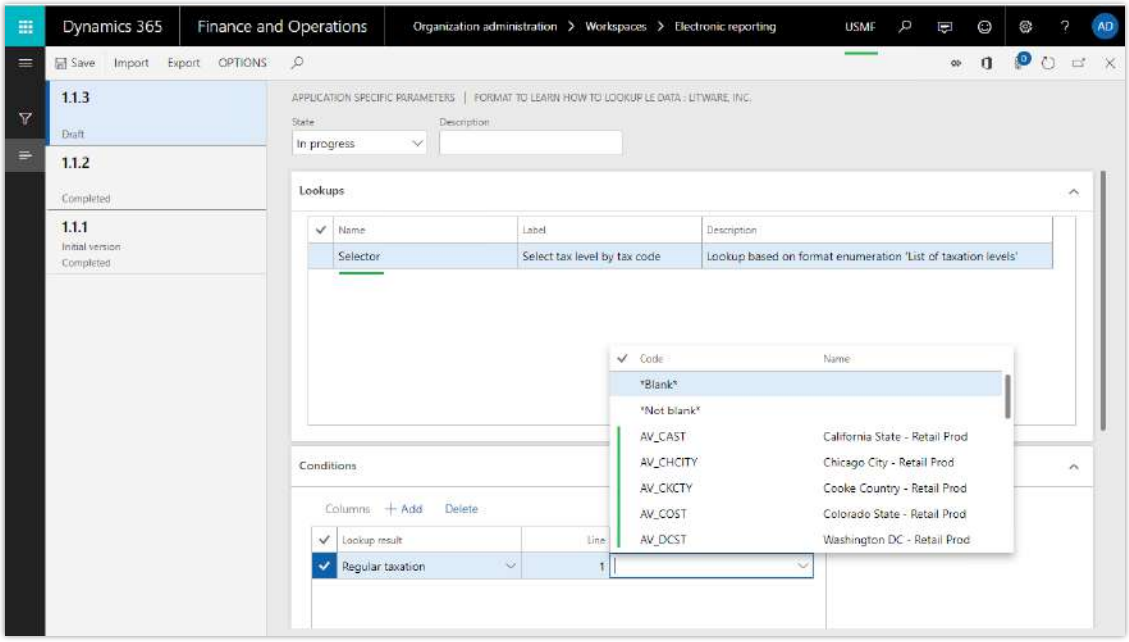
Captura de pantalla de asignación del diseñador de formato

Este característica permitirá a un usuario profesional configurar datos maestros de la empresa específicos del formato ER en la interfaz de usuario de Finance and Operations.



Parámetros específicos de la aplicación: Pantalla de condiciones 1

Se puede hacer en cualquier entidad jurídica que pueda controlar la ejecución del formato ER correspondiente.



Parámetros específicos de la aplicación: Pantalla de condiciones 2

Mientras se ejecuta un formato ER, el origen de datos correspondiente de un formato ER usará un conjunto de datos maestros específicos de la entidad jurídica en función de la entidad jurídica que controla dicha ejecución.

Esta característica también permite a un usuario profesional exportar datos maestros de una empresa específicos del formato ER desde una instancia de Finance and Operations, e importarlos a otra.

Informes electrónicos: posprocesamiento de archivos generales

La funcionalidad existente en los informes electrónicos permite a los usuarios empresariales hacer lo siguiente:

- Configurar el diseño de un documento electrónico.
- Especificar orígenes de datos para completar el documento en tiempo de ejecución.
- Asignar destinos (archivo y correo electrónico) para el documento electrónico generado.

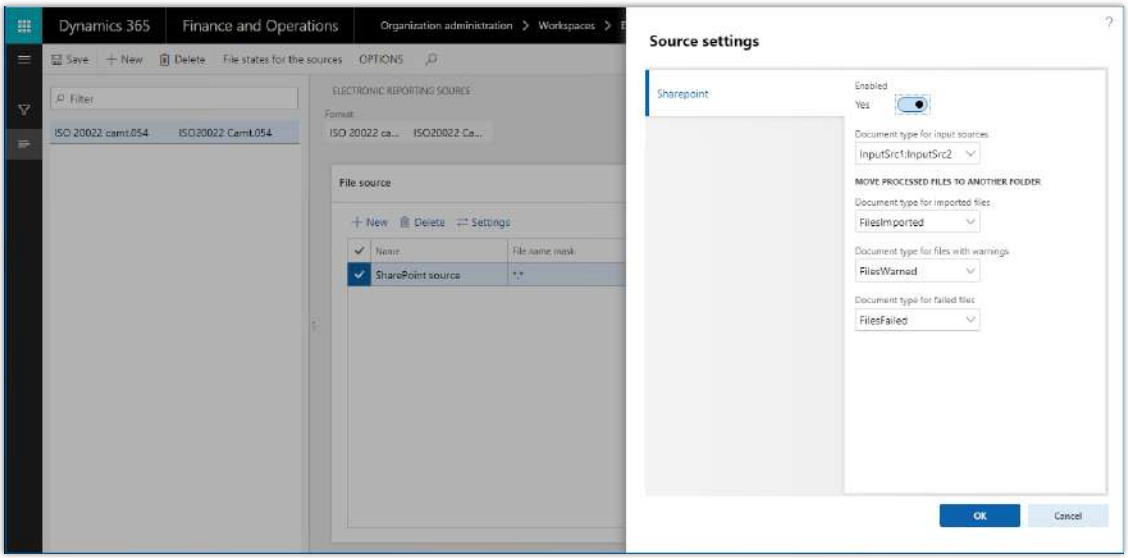
Sin esta característica, el usuario no puede configurar destinos adicionales para el documento generado y no puede aplicar transformaciones personalizadas para modificar por completo el documento generado en el tiempo de ejecución. Antes de esta característica, para obtener esta funcionalidad era preciso crear una personalización única y difícil. Ahora esta característica aporta un mayor potencial a los usuarios profesionales y permite configurar las acciones de procesamiento posterior requeridas al reutilizar la lógica existente de Finance and Operations, así como la funcionalidad de las aplicaciones circundantes (cifrado de archivos, conversión a otro formato, impresión directa, etc.).

Informes electrónicos: posprocesamiento de archivos importados

La funcionalidad de importación en informes electrónicos (ER) utiliza las carpetas de SharePoint para obtener el conjunto de archivos siguiente para su procesamiento. En la actualidad, no existe un procedimiento automático para administrar los archivos procesados; por ejemplo, el que los archivos procesados correctamente se eliminen automáticamente de una carpeta de SharePoint y no se puedan mover a otra ubicación. Esto genera más trabajo manual y posibles errores. Esta característica automatiza el procedimiento y permite configurar las acciones de posprocesamiento. Cambiando la configuración de origen de un formato ER, el usuario puede configurar las siguientes acciones:

- En el caso de los archivos procesados correctamente:
  - Se eliminan los archivos de la carpeta de origen de SharePoint
  - Se trasladan los archivos a otra carpeta de SharePoint

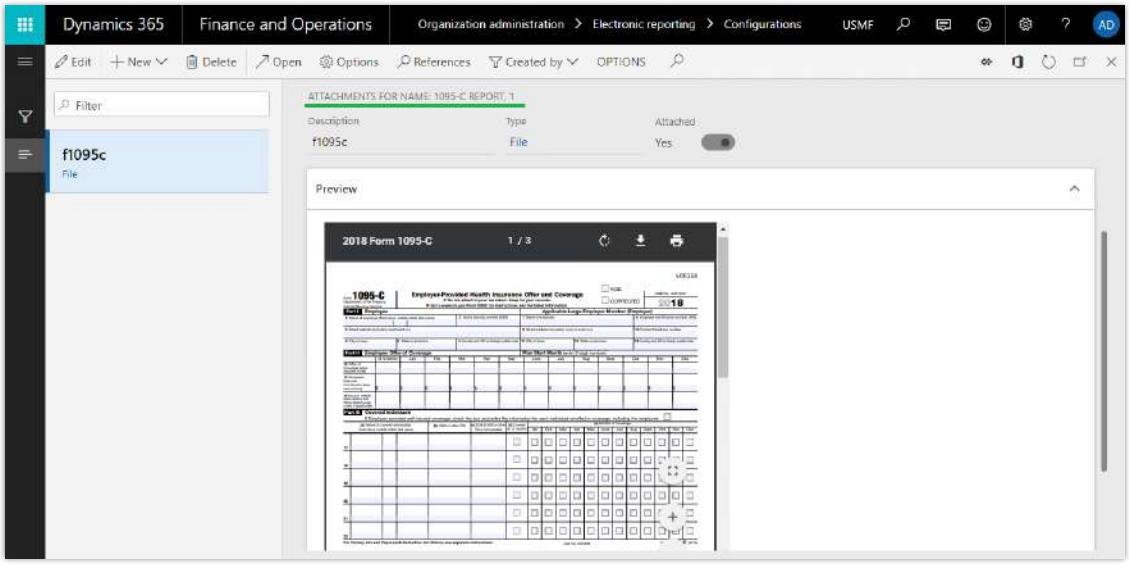
- En caso de archivos procesados con advertencias:
  - Se mantienen los archivos en la carpeta de origen de SharePoint
  - Se trasladan los archivos a otra carpeta de SharePoint
- En caso de archivos con fallos:
  - Se mantienen los archivos en la carpeta de origen de SharePoint
  - Se trasladan los archivos a otra carpeta de SharePoint



Configuración de origen de SharePoint

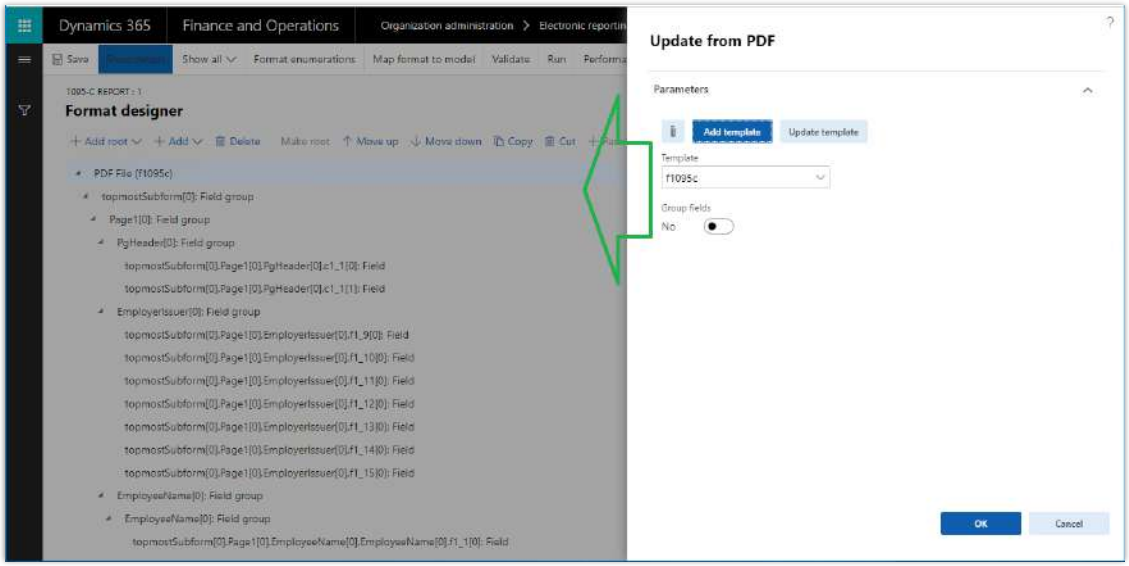
Informes electrónicos: generación de documentos en formato PDF rellenando plantillas PDF

La funcionalidad existente en informes electrónicos (ER) permite a los usuarios profesionales diseñar las configuraciones necesarias utilizando documentos de Microsoft Excel y Microsoft Word como plantillas de documentos electrónicos generados en tiempo de ejecución. Esta característica permite a los usuarios profesionales utilizar un documento PDF que se puede rellenar como una plantilla para generar informes en formato PDF.



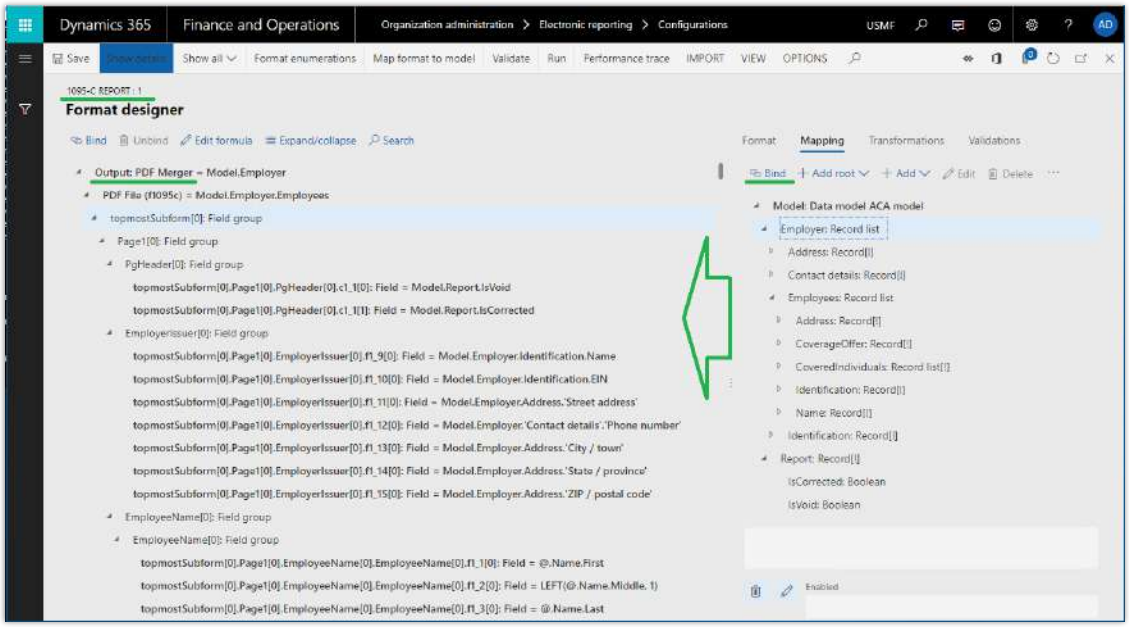
Vista previa del archivo

También permite a los usuarios descubrir automáticamente campos de dicho documento PDF rellenable generando nuevos componentes de un formato ER durante el diseño que son necesarios para rellenar esos campos de una plantilla PDF en tiempo de ejecución.

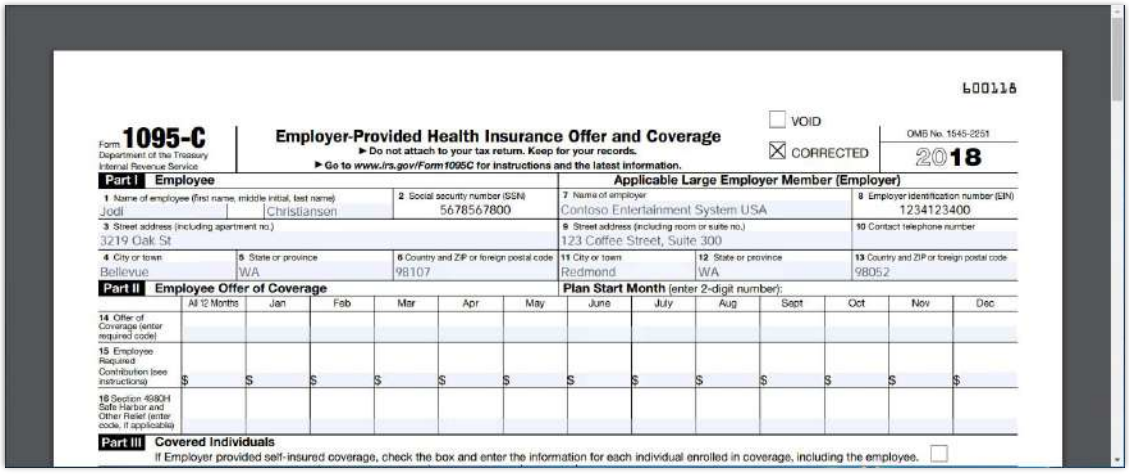


Actualizar desde la página PDF

Esta característica también permite a los usuarios configurar un formato ER que genere varios documentos PDF y los fusione automáticamente en un único documento PDF final.



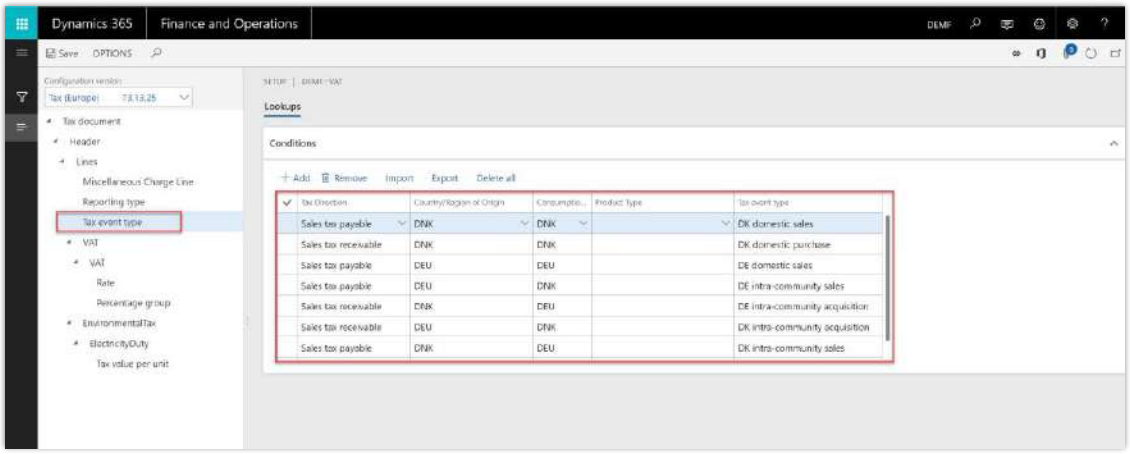
Diseñador de formatos



Formulario de ejemplo 1095-c

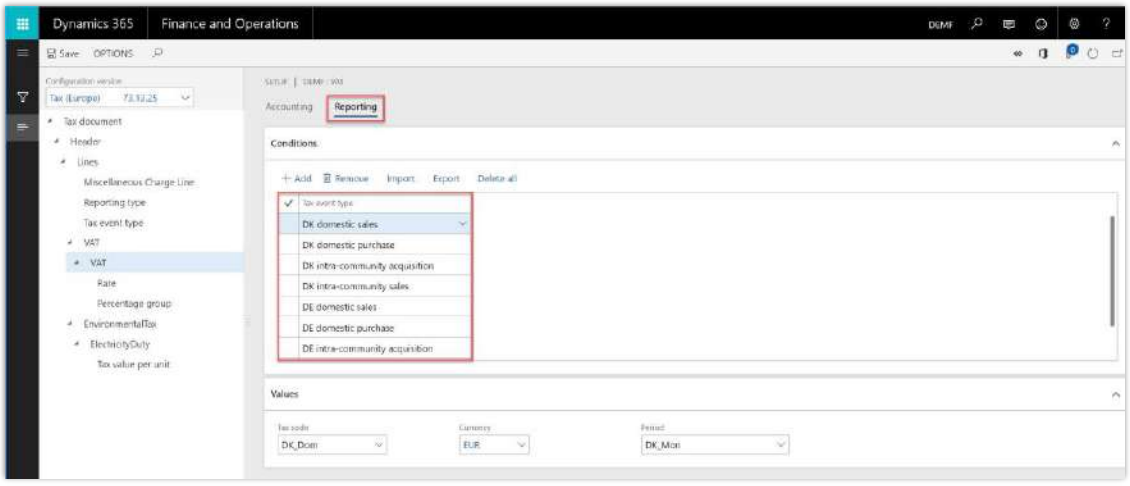
Global Tax Engine: mejora del uso de la configuración de impuestos con un número reducido de búsquedas

Cuando configura el impuesto en Global Tax Engine (GTE), el usuario puede definir varias tablas para buscar índices de impuestos, porcentajes no deducibles, componentes de impuestos, períodos fiscales y más. En la práctica empresarial real, es útil para el usuario reducir el número de tablas de búsqueda combinándolas; por ejemplo, las propiedades del modelo de datos, como País/Región de origen, Consumo de país/Región y Tipo de producto, determinan la naturaleza de la transacción fiscal, que se puede reutilizar en numerosos lugares. En esta versión, los usuarios pueden agregar una medida de tipo cadena en el nivel de línea, que puede ser una búsqueda:

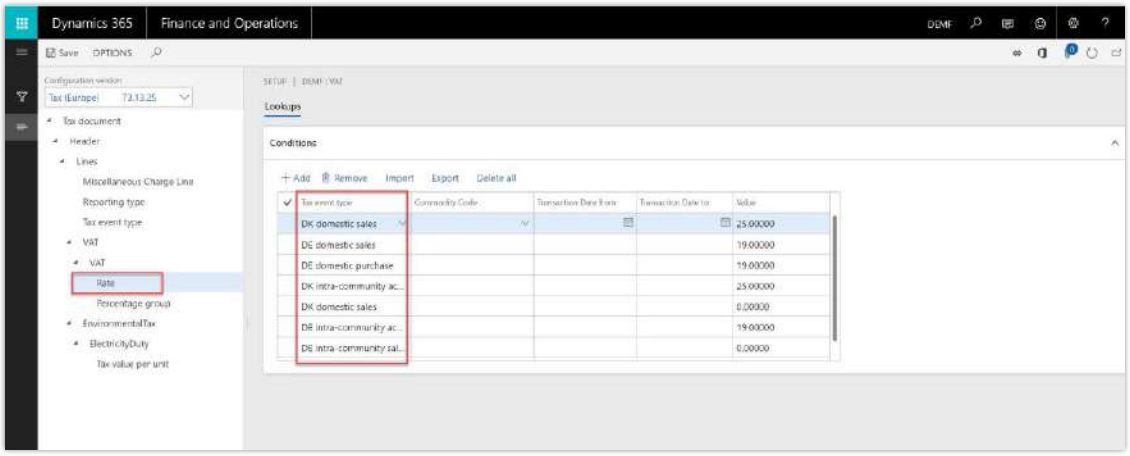


Tipo de evento de configuración de impuestos

Esta medida se puede utilizar además en otras búsquedas, como informes, tasas, etc.



Informe de tipo de evento de configuración de impuestos



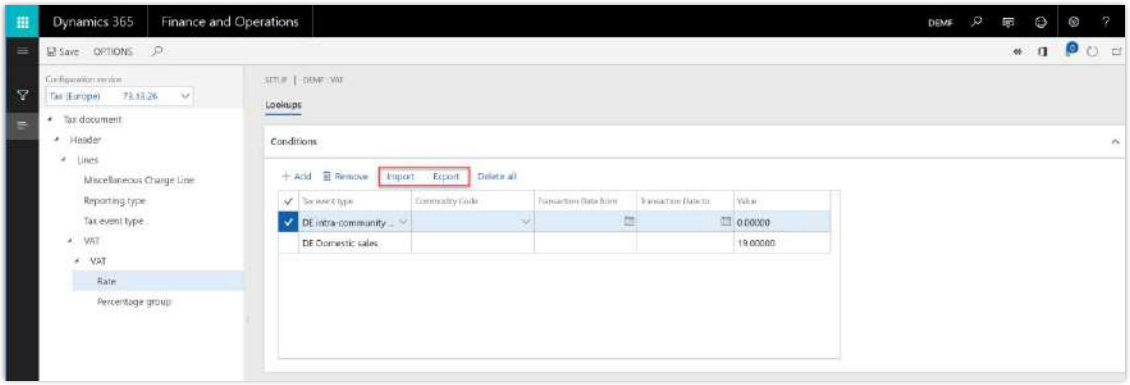
Tasa de tipo de evento de configuración de impuestos

Reducirá drásticamente el número de búsquedas que los usuarios necesitan mantener y mejorará la capacidad de uso de la configuración de impuestos. Esta medida de tipo cadena en el nivel de línea también se mostrará en la interfaz de usuario del documento de impuestos.

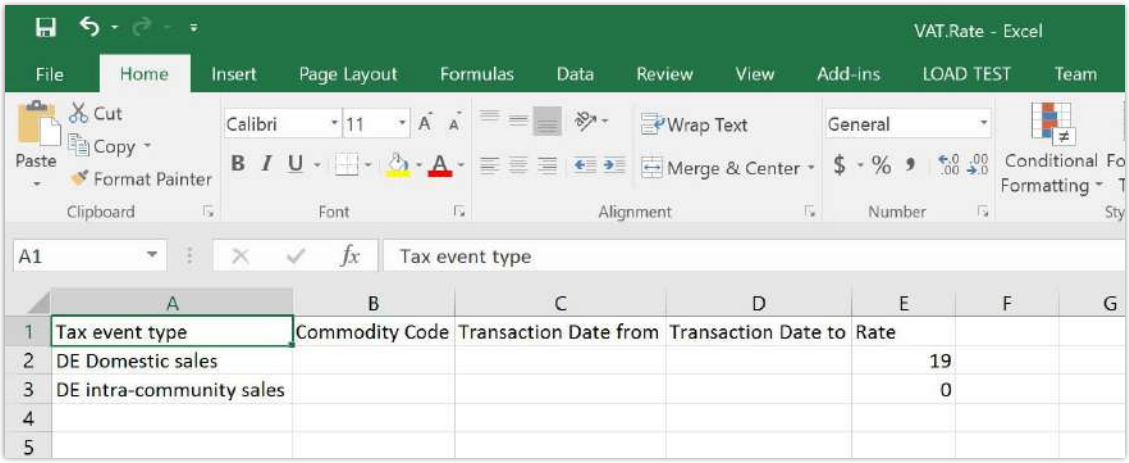
Nota Actualmente, GTE está disponible solo en India.

Global Tax Engine: simplificación del mantenimiento de la configuración de impuestos con la integración de Excel

El mantenimiento de los parámetros de configuración de impuestos (índices de impuestos, porcentajes no deducibles, etc.) para las configuraciones de impuestos puede ser una tarea que requiere mucho esfuerzo para algunos países/regiones y tipos de negocios. Ahora los usuarios pueden mantener estos parámetros en los archivos de Microsoft Excel generados automáticamente en función de tablas de búsqueda de impuestos e integrados con la configuración de impuestos.



Importación/exportación de configuración de impuestos



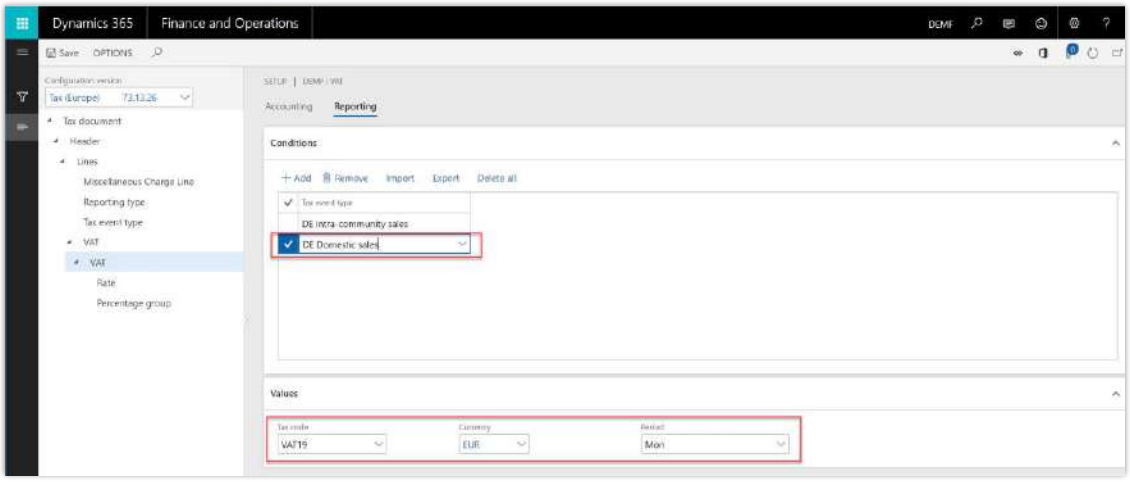
Importación/exportación a Excel de configuración de impuestos

Nota Actualmente, Global Tax Engine está disponible únicamente en la India.

Global Tax Engine: habilitación de la configuración de impuestos con divisa de impuestos y códigos de impuestos

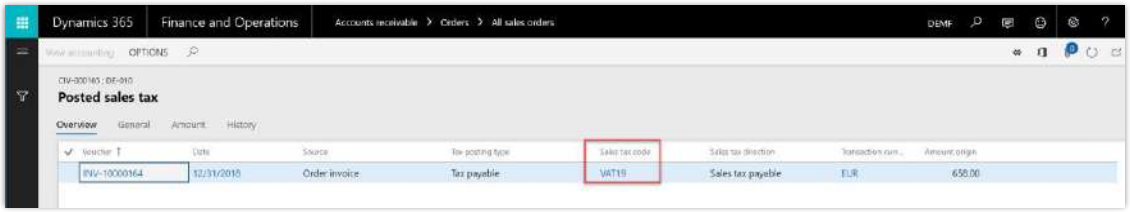
El código de impuesto es una configuración obligatoria para que Global Tax Engine (GTE) se integre en Dynamics 365 for Finance and Operations. Anteriormente GTE creaba un código de impuesto con el mismo nombre que el componente de impuesto al sincronizar la configuración de impuesto, y usaba la divisa de contabilidad para los códigos de impuesto de creación automática.

Las empresas que tienen varios registros de impuestos en todo el mundo necesitan mantener diferentes divisas de impuestos para los componentes de impuestos utilizados en diferentes países. Con el lanzamiento de esta característica, los usuarios pueden mantener el código de impuesto en una configuración de impuestos, asignar el componente de impuestos al código de impuestos en las tablas de búsqueda y mantener la divisa de impuesto y los períodos de liquidación de estos códigos de impuestos.



Informes de configuración de impuestos

Con la configuración de impuestos, GTE usará el código de impuesto, la divisa del impuesto y el período de liquidación asignados para registrar las transacciones de impuestos.



Impuestos registrados en el informe de configuración de impuesto

Nota Actualmente, Global Tax Engine está disponible únicamente en la India.

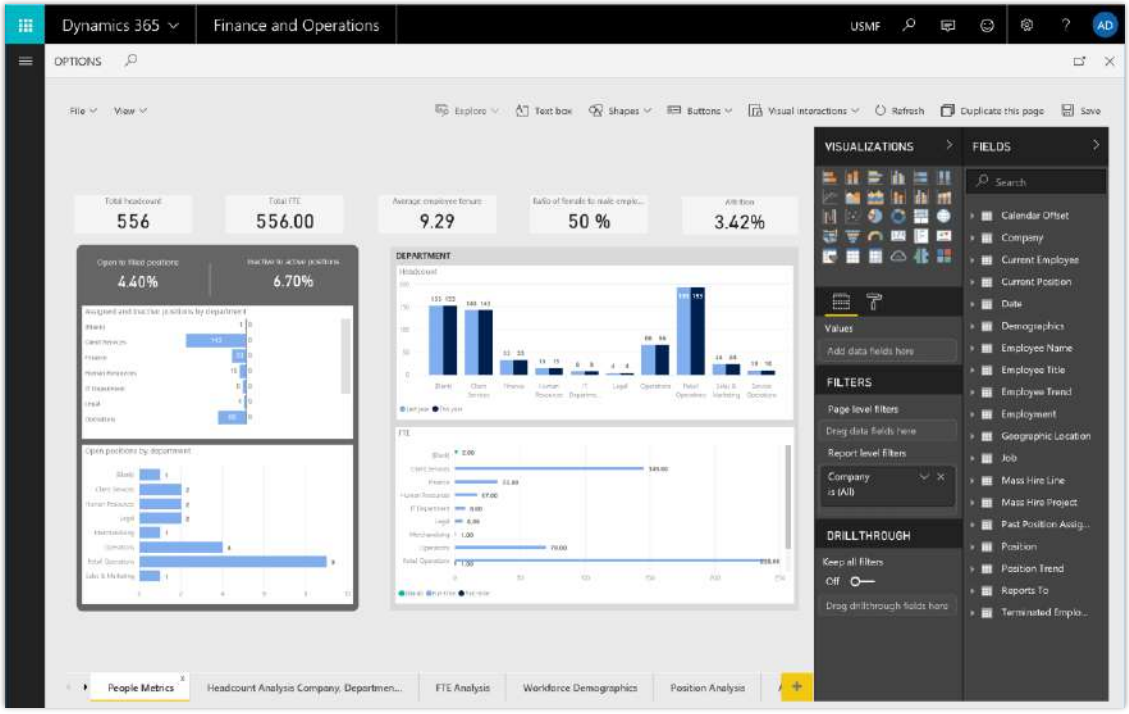
Compatibilidad de almacén de entidades para implementaciones locales

Almacén de entidades es un almacén de datos operativos que permite a un administrador o usuario avanzado realizar mediciones agregadas en un almacén de datos dedicado para informes y análisis. Los clientes pueden usar modelos DirectQuery de Microsoft Power BI junto con el almacén de entidades para permitir informes analíticos de gran volumen y casi en tiempo real con grandes volúmenes de datos. Los datos del almacén de transacciones se sincronizan en tiempo real y están disponibles en el almacén de entidades.

El almacén de entidades estará disponible para todos los clientes en la versión 10.0 y posterior con todos los agregados predeterminados definidos y sincronizados casi en tiempo real para las instalaciones locales. Los clientes locales tendrán capacidad para usar informes creados al instante a partir del almacén de entidades y para implementarlos en su suscripción de Power BI. Sin embargo, las implementaciones locales no contendrán áreas de trabajo analíticas.

Herramientas de edición web para áreas de trabajo analíticas

Aproveche las nuevas opciones de personalización de las áreas de trabajo analíticas para usuarios avanzados. Utilice las herramientas integradas para ampliar y mejorar los informes analíticos que están integrados en los espacios de trabajo de la aplicación. Con Dynamics 365 for Finance and Operations, los usuarios avanzados pueden personalizar los espacios de trabajo de las aplicaciones sin necesidad de asistencia para su desarrollo. Estas actualizaciones estarán disponibles inmediatamente para los demás usuarios del área de trabajo, reemplazando a las soluciones predeterminadas. Las opciones de personalización incluyen la capacidad de volver a los informes analíticos que originalmente se agruparon en la aplicación.

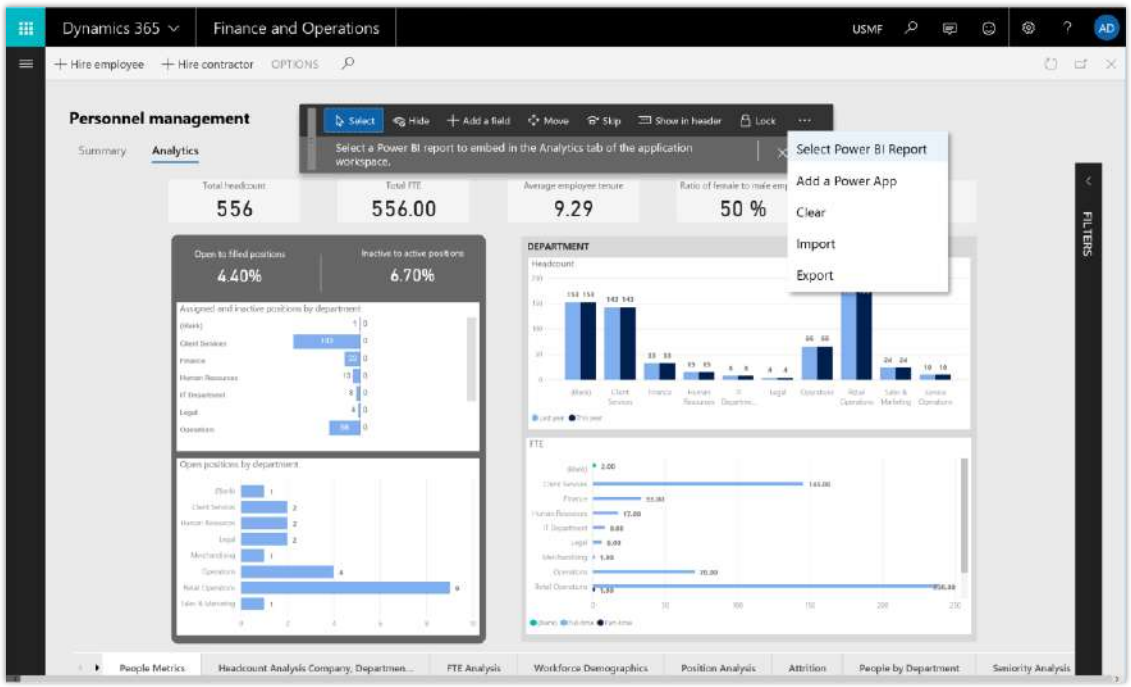


Captura de pantalla del área de trabajo analítica de gestión de personal

Realice mejoras en los informes analíticos integrados sin la tener que involucrar a un desarrollador y sin tener que esperar meses hasta la próxima actualización del servicio. Capacite a los usuarios con herramientas flexibles que se pueden usar para adaptar las soluciones de las aplicaciones. Cree soluciones personalizadas para proporcionar información que se adapte a las necesidades específicas de su negocio.

Opciones de personalización para áreas de trabajo analíticas

Nos complace anunciar las nuevas opciones personalización disponibles para reemplazar las soluciones listas para usar integradas en áreas de trabajo analíticas con informes alojados en PowerBI.com. Aproveche estas opciones de personalización de aplicaciones sin necesidad de programar que permiten a los usuarios reemplazar las soluciones estándar. Deslumbre a los usuarios con una integración perfecta de los informes de PowerBI.com que pueden incluir visualizaciones de datos de orígenes externos.

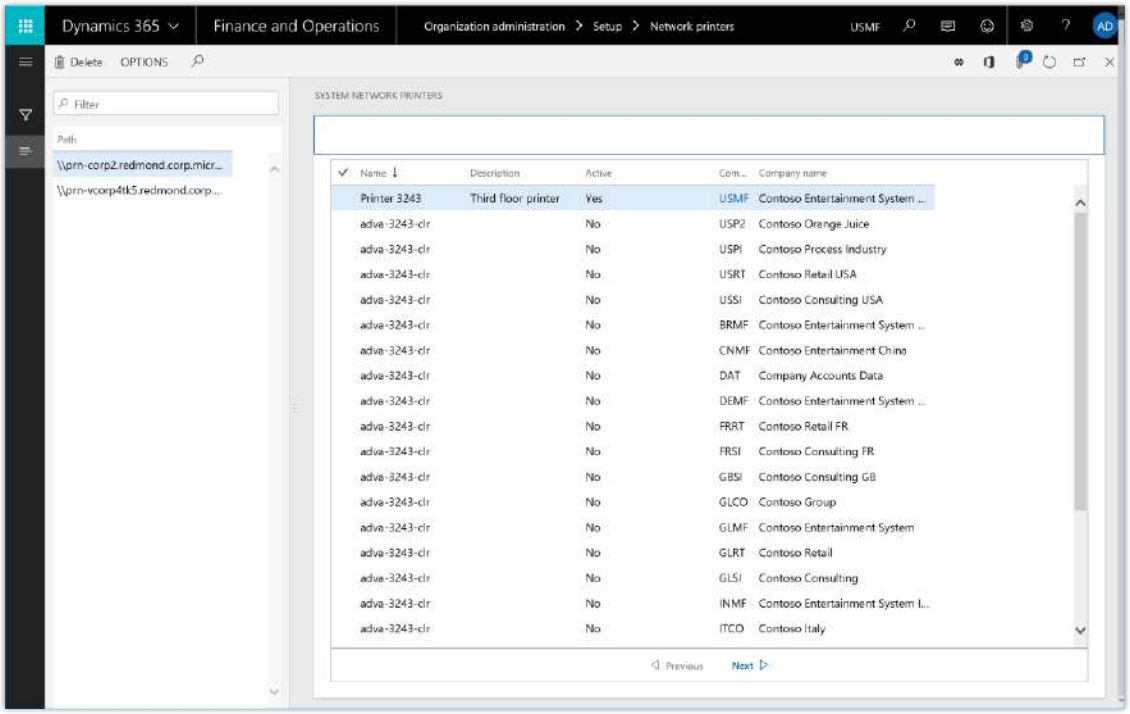


Captura de pantalla de la barra de herramientas Personalización para áreas de trabajo analíticas

Y lo mejor de todo es que estas selecciones de personalización se pueden compartir con otros miembros de la organización. Las opciones de personalización adicionales incluyen la capacidad de revertir los informes de análisis incluidos originalmente en la aplicación.

Administración de sistema de impresoras de red

Aproveche esta nueva herramienta, que los administradores pueden utilizar cuando se les encargue que administren las impresoras de red de la organización. La página **Impresoras de red del sistema** permite a los administradores actualizar la configuración y eliminar impresoras de red en todas las organizaciones utilizando una sola vista. Esta herramienta de administración está diseñada para simplificar la tarea de configurar los dispositivos de impresoras de red disponibles dentro de las aplicaciones de Dynamics 365 for Finance and Operations.



Formulario de impresoras de red del sistema

Situaciones habituales

- **Un administrador del sistema necesita eliminar una instancia de impresora de red**: es común en los casos en que la ruta de la impresora de red se actualiza o cuando el hardware se ha reemplazado.
- **Una organización quiere eliminar todos los documentos de la cola de la impresora**: los documentos mostrados por el servicio que están en la cola de impresión pueden borrarse con las opciones disponibles de la página **Impresoras de red del sistema**.
- **Capacidad para cambiar rápidamente de impresora de red en varias entidades jurídicas**: puede administrar las propiedades de la impresora, incluido el estado activo de una impresora en varias entidades jurídicas utilizando una sola vista.
- **Asignación de nombres descriptivos para impresoras de red en varias entidades jurídicas**: puede establecer nombres y descripciones claros de las impresoras, de manera que resulten explicativos para los usuarios asociados con cada entidad jurídica.

Esta es tanto una herramienta de recuperación para cancelar las instrucciones de impresión activas como una manera de simplificar la tarea de administrar la configuración de la impresora de red en las entidades jurídicas de toda la organización.

Experiencias de cuadrícula mejoradas

Se han previsto las siguientes mejoras para la cuadrícula en Microsoft Dynamics 365 for Finance and Operations.

Control de cuadrícula nuevo y mejorado

Un nuevo control de cuadrícula estará disponible en todo Finance and Operations; es más rápido, más fácil de utilizar y abre la puerta a la creación de una funcionalidad más avanzada en la cuadrícula en el futuro. Cualquier escenario empresarial que implique interacciones con una cuadrícula debe beneficiarse de esta característica desde una perspectiva de rendimiento y facilidad de uso.

El control de cuadrícula aportará una velocidad de representación mejorada y un desplazamiento mucho más rápido a través de la cuadrícula. Los usuarios también podrán desplazarse posicionalmente dentro de los datos que hayan cargado en el explorador.

Totales en cuadrículas

Los usuarios empresariales podrán ver los totales de las columnas numéricas en cuadrículas tabulares en Finance and Operations. Por ejemplo, los usuarios financieros podrán ver los totales de un conjunto filtrado de transacciones de un cliente concreto.

Agrupación en cuadrículas

En las listas tabulares, los usuarios empresariales podrán agrupar datos basados en los valores en una o varias columnas. Una vez agrupados, los usuarios podrán elegir expandir o contraer cada grupo. Además, los usuarios podrán ver los subtotales en columnas numéricas para cada grupo.

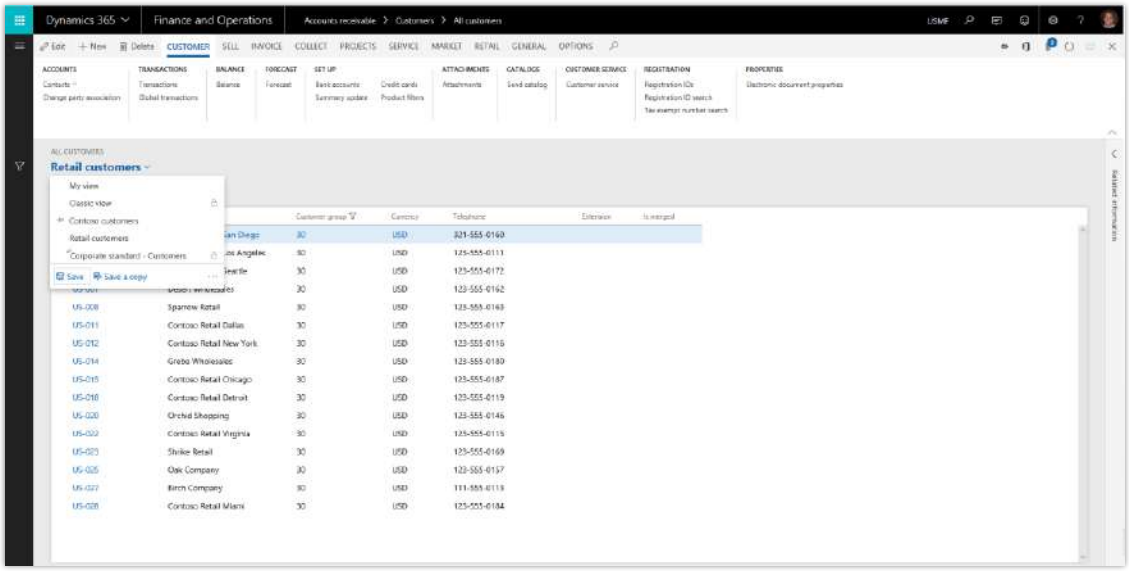
Vistas guardadas

Finance and Operations permite a los usuarios modificar un formulario mediante la personalización para optimizarlo para sus necesidades. Mientras que anteriormente un usuario podría tener un único conjunto de personalizaciones por formulario, la característica Vistas guardadas permite a los usuarios tener varios conjuntos con nombre de personalizaciones por formulario. Esto permite a los usuarios empresariales crear, guardar y compartir varias vistas optimizadas de un formulario, donde cada vista resulta idónea para un grupo determinado de usuarios o para realizar una tarea profesional concreta.

De forma predeterminada, cada una de estas vistas contendrá cualquier modificación del formulario realizada mediante personalización. En el caso de algunos formularios (páginas de listas, por ejemplo) estas vistas también pueden incluir la consulta, que permite a los usuarios volver rápidamente a conjuntos de datos que se filtran habitualmente.

Puesto que Vistas guardadas se puede "publicar" en roles de seguridad, los nuevos usuarios que se unan a una organización tendrán acceso automáticamente a las vistas optimizadas dirigidas a los roles proporcionados al nuevo usuario. Esta capacidad de publicación permite a las organizaciones definir y publicar vistas corporativas estándar que están optimizadas para su negocio.

Vistas guardadas tiene el potencial de facilitar de manera importante la administración de las personalizaciones para los administradores, de simplificar de manera considerable la experiencia del usuario y de mejorar la productividad de usuario.



Selector de vista en la página del cliente

Mejoras en el uso y productividad de clientes

Los clientes tienen expectativas cada vez mayores de su experiencia de usuario en sistemas ERP. Los usuarios desean interfaces modernas que sean atractivas, fáciles de usar, informativas, intuitivas y personalizables. Los usuarios esperan que estos sistemas tengan características que les permitan maximizar su productividad independientemente del dispositivo que estén usando.

Con ese fin, Dynamics 365 for Finance and Operations tiene el compromiso de realizar una inversión continua en mejoras para su cliente web que están orientadas a aumentar la utilidad, la productividad del usuario y la satisfacción general del usuario con el producto.

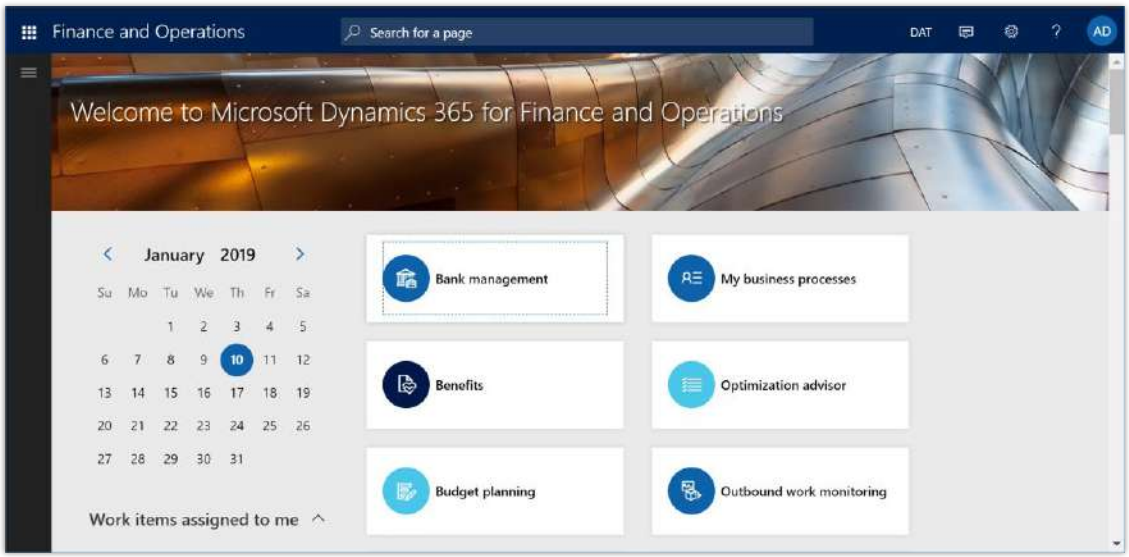
Algunas mejoras que se incluirán son:

- Un enfoque continuo en el enriquecimiento de nuestras capacidades de personalización que permita a los clientes crear y administrar mejor las experiencias de usuario simplificadas y optimizadas que se dirigen a su organización y sus usuarios.

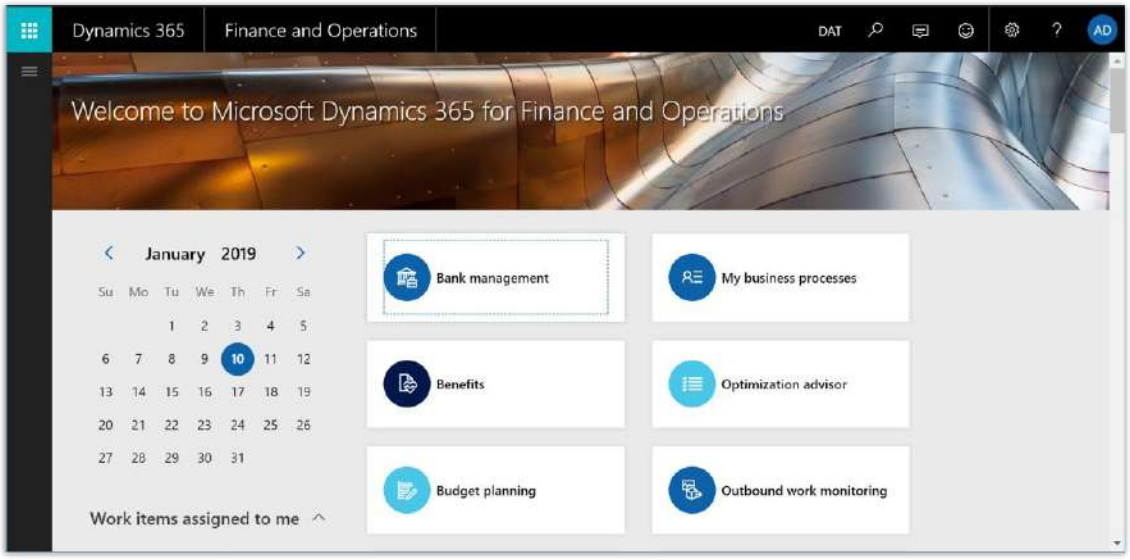
- Mejoras continuas en el filtrado de datos para ayudar a los usuarios a encontrar los datos que les interesan con más facilidad.
- Un trabajo progresivo hacia una mayor utilidad del cliente web en dispositivos móviles, mediante la creación de capacidades más dinámicas y adaptativas en varios controles y patrones de forma.
- El desarrollo de una aplicación móvil que brinde acceso al cliente web dinámico y agregue detección de entornos, notificaciones de inserción, mejoras de rendimiento y una mejor integración de dispositivos.
- Una experiencia mejorada de datos adjuntos de documento que permita a los usuarios verlos fácilmente a través de un proceso empresarial.

Barra de navegación actualizada conforme al encabezado de Office

En los productos de Dynamics 365 se está trabajando en alinear sus encabezados con el encabezado de Office para ofrecer una experiencia de shell más cohesiva a los usuarios de todos los productos de Microsoft. Los usuarios de Finance and Operations verán esta actualización del encabezado como una barra de navegación completamente rediseñada que hace más visible la búsqueda de navegación. Sobre todo, no se espera que el nuevo diseño incluya una ruta de navegación.



Barra de navegación actualizada



Barra de navegación actual

Herramientas del desarrollador y administración del ciclo de vida de la aplicación

Configurar un entorno de desarrollo de Unified Operations (Finance and Operations, Retail) es sencillo y fiable a través de la disponibilidad de máquinas virtuales (VM) en la nube y locales listas para usar. No obstante, esta excelente característica ha demostrado ser costosa para los clientes y partners, ya que tienen que administrar muchos entornos de desarrollo a medida que su equipo de desarrollo crece o cuando desarrollan varias aplicaciones o varias versiones de la misma aplicación. Además, nuestro marco de compilación automatizado también se basa en máquinas virtuales similares (además de Azure DevOps) y no proporciona una implementación automática de compilaciones para entornos de Lifecycle Services (LCS) y de espacio aislado.

Las herramientas de desarrollo de Unified Operations, los metadatos de aplicación y la plataforma se componentizarán en módulos estándar para permitir el desarrollo de más de una aplicación en el mismo entorno. Esto sentará las bases para eliminar la dependencia de las herramientas de desarrollo en máquinas virtuales preconfiguradas y mejorará la experiencia de desarrollo en los ordenadores locales.

Además, el marco de automatización de compilación no requerirá una máquina virtual y solo se basará en las capacidades de compilación de Azure DevOps. Las compilaciones que son candidatas para la versión pueden implementarse automáticamente en entornos LCS y de espacio aislado de nube.

Para los clientes nuevos, los entornos de desarrollo preconfigurados (VM) en LCS se hospedarán en la suscripción de Azure del cliente y no serán administrados por Microsoft. Se introducirán nuevas características de LCS para reducir el coste de ejecutar estos entornos. Los entornos de nivel 1 administrados por Microsoft (que actualmente son entornos de desarrollo/prueba) se convertirán únicamente en entornos de prueba y configuración (sin acceso del RDP) y se alinearán en la arquitectura con otros tipos de entornos de nube.

Arquitectura guiada por eventos para integraciones

Finance and Operations dispone de eventos, pero anteriormente su consumo estaba confinado a Finance and Operations. Ahora esta nueva capacidad proporcionará un marco que permitirá a los procesos de negocios de Finance and Operations capturar eventos de negocios a medida que se ejecutan y enviar los eventos a un sistema o aplicación externo.

De esta forma, por ejemplo, una aprobación de pedido de compra activará antes un cumplimiento en la organización del proveedor, un recibo de una pieza dañada activará el proceso de reclamación de proveedor en tiempo real, etc. Dado que estos eventos se producen en el contexto de procesos de negocios, se denominan *eventos de negocios* que habilitan la *integración de procesos de negocio*.

Los procesos de negocios externos se suscribirán a eventos de negocios específicos de Finance and Operations para recibir notificaciones cuando dichos eventos se produzcan. Los eventos de negocios también se pueden consumir como "desencadenantes" en el conector de Finance and Operations.

Algunas capacidades que se incluirán son:

- Experiencia de administrador de eventos de negocios: habilite y deshabilite eventos de negocios según sea necesario.
- Eventos de negocios de aplicaciones.
- Eventos de negocios de flujo de trabajo.
- Marco de eventos de negocios: para eventos definidos por partners y clientes.
- Soporte de punto de conexión para Event Grid, para escenarios de integración.
- El conector se activa "cuando se produce un evento de negocios" y se usa en Flow y LogicApps. El usuario podrá suscribirse a eventos de negocios específicos disponibles en Finance and Operations.

Finance and Operations, entidades en CDS para aplicaciones

Integre sus datos de Dynamics 365 for Finance and Operations en Common Data Service (CDS) para aplicaciones y manténgalos actualizados.

Con unos cuantos clics, el cliente podrá vincularse sin problemas a Common Data Service (CDS) para aplicaciones desde Finance and Operations. Los cambios en Finance and Operations se propagarán a CDS para aplicaciones y viceversa sin necesidad de hacer muchos cambios de configuración. Estará disponible en CDS para aplicaciones una amplia gama de entidades que cubren Finance and Operations, compatibles con la sincronización bidireccional. Esto permitirá la integración inmediata entre Dynamics 365 for Sales, Marketing y Finance and Operations en áreas como la definición de productos y la configuración de clientes.

Opcionalmente, los administradores de Finance and Operations podrán usar una versión avanzada de la configuración en la que pueden personalizar las entidades y las asignaciones de campos para la integración, y también realizar el filtrado y la transformación de los datos de origen.

Almacenamiento de entidades en su propio Business Data Lake

Los clientes valoran las áreas de trabajo analíticas integradas en Dynamics 365 for Finance and Operations porque aportan las siguientes ventajas:

- **Integración con el contexto de Finance and Operations**: la seguridad y los filtros de datos se basan en el contexto del usuario. Los usuarios pueden obtener detalles para adoptar medidas.
- **Precios predecibles**: los clientes tienen esta experiencia cuando adquieren una licencia de Finance and Operations.

Sin embargo, todos tienen una exigencia en común: ampliar los informes insertados a menudo agregando KPI, cálculos o realizando fusiones con sus propios datos. El coste de modificar los informes insertados es elevado (dicho de otro modo, se requiere la participación del desarrollador). Por lo tanto, los clientes también usan BYOD y exportan datos a sus propias bases de datos para informes, a menudo duplicando el mismo informe con algunos cambios. Si bien la administración de datos seguirá admitiendo la exportación de datos a bases de datos SQL (como BYOD), queremos reducir la sobrecarga administrativa asociada a la exportación de datos y la administración de excepciones.

Para reducir las dificultades y simplificar la experiencia, estamos aprovechando la infraestructura de Business Data Lake (ADL Gen2) junto con los flujos de datos de Power BI. La característica consta de los rasgos siguientes:

Los clientes pueden traer su propio Data Lake (Azure Data Lake Storage Gen2) y configurarlo en Finance and Operations. Data Lake es una opción rentable en comparación con las bases de datos SQL.

Los datos transaccionales y maestros del almacén de entidades se publicarán en el Data Lake del cliente. Microsoft mantendrá los datos actualizados en tiempo real. Si bien el enfoque inicial se basa en habilitar mediciones y dimensiones agregadas en el Data Lake, habilitaremos la implantación de entidades de datos regulares en el Data Lake como mejoras de la característica.

Los clientes también pueden aportar su propia suscripción a PowerBI.com y configurarla dentro de Finance and Operations. Esta característica ya está disponible en el sistema. Cuando el cliente proporcione esta información, los informes de Power BI contenidos en áreas de trabajo analíticas también se publicarán en la suscripción de PowerBI.com del cliente. Los usuarios y los consumidores avanzados de PowerBI.com pueden usar también informes y paneles ampliados. También pueden usar las características completas disponibles en PowerBI.com, como el uso de las preguntas y respuestas de Power BI y paneles de control móviles.

Esta característica eliminará los problemas actuales asociados con el desarrollo de informes operativos y, además, incrementará los beneficios estratégicos:

- Será posible obtener acceso a los datos transaccionales y maestros disponibles en el almacén de entidades a través de un Data Lake. No será necesario exportar los mismos datos transaccionales a BYOD. La integración lista para usar con PowerBI.com a través de flujos de datos permitirá combinar fácilmente los datos.
- Los clientes pueden llevar sus propios datos al Data Lake y lograr fácilmente escenarios de combinación sin tener que descargar los datos en almacenes de datos locales. El coste de almacenar datos en un Data Lake es muy inferior al de almacenarlos en una base de datos SQL.
- Se habilitará la creación de aplicaciones analíticas en las aplicaciones del dominio de Dynamics. Por ejemplo, los clientes podrán combinar datos entre las aplicaciones de Customer Engagement y Finance and Operations.
- Reducción en COGS para clientes (reducción del uso de BYOD).

Residencia de datos: nube de China

Las empresas en China buscan mantener sus datos en la región de China para cumplir con la legislación gubernamental. A medida Dynamics 365 for Finance and Operations y Dynamics 365 for Retail amplían la disponibilidad global, incluiremos la nube soberana de China con todos los datos de los clientes residentes dentro de la nube de China de Azure.

Los clientes en China ahora pueden configurar un proyecto de implementación y empezar a crear soluciones mediante Lifecycle Services (LCS), que tiene una instancia dedicada dentro del centro de datos de China con un nuevo punto de conexión (dynamics.cn). Los clientes pueden solicitar entornos de desarrollo/prueba, sandbox y producción, que también se pueden implementar dentro de centros de datos de China. Los datos operativos del cliente y de Lifecycle Services no salen del límite de la región de China.

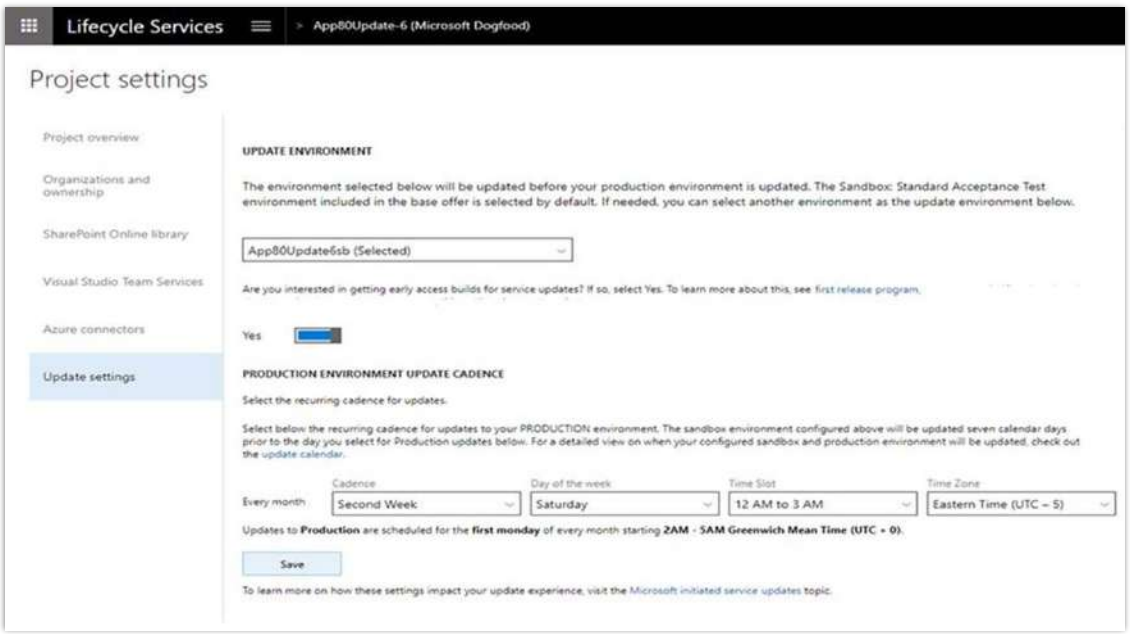
Experiencia One Version

En Lifecycle Services (LCS) se aplicarán varios cambios en la experiencia de actualización para permitir las actualizaciones del servicio continuas de forma predecible.

El verdadero valor de un servicio en la nube se obtiene a través de las actualizaciones continuas que pueden proporcionar una fiabilidad mejorada y nuevas características, minimizando las repercusiones operativas. Estamos optimizando la manera de ofrecer las actualizaciones para lograr una experiencia más coherente, fiable e integrada para cada cliente. Nuestra nueva frecuencia mensual de actualización pretende aportar predecibilidad, reducir los costes de actualización, proporcionar a todos los usuarios acceso a las últimas funcionalidades de productos y mejoras de rendimiento, y ofrecer una mejor experiencia de soporte.

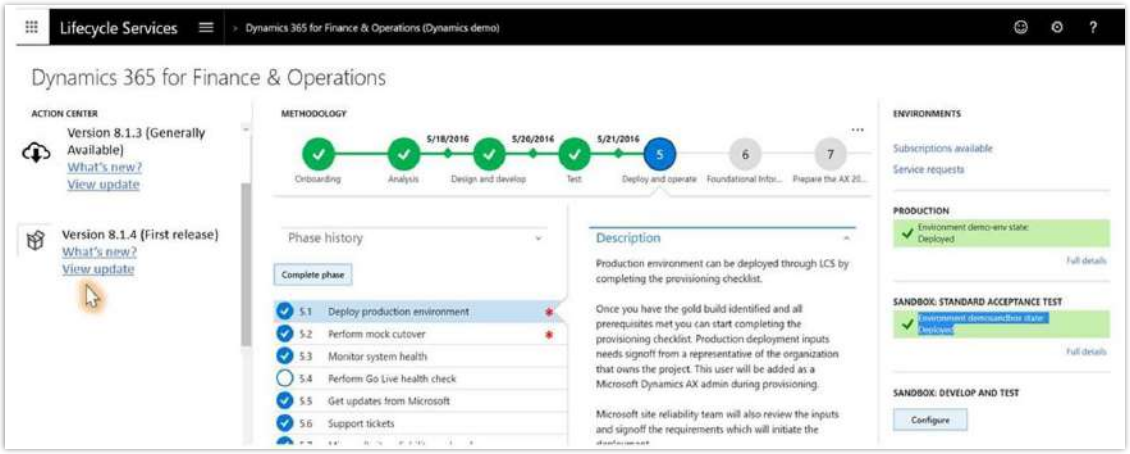
Para respaldar One Version, pondremos a disposición de los clientes y partners la experiencia de actualización **ONE-V**.

- **O**nboard (Incorporar): esta es una actividad que se realiza una sola vez, en la que el cliente o partner puede venir a la **Configuración del proyecto** de LCS y configurar los entornos para la actualización, configurar la fecha y la hora de su actualización de producción, seleccionar pausar las actualizaciones hasta tres meses e inscribirse en cualquier programa de primer lanzamiento.

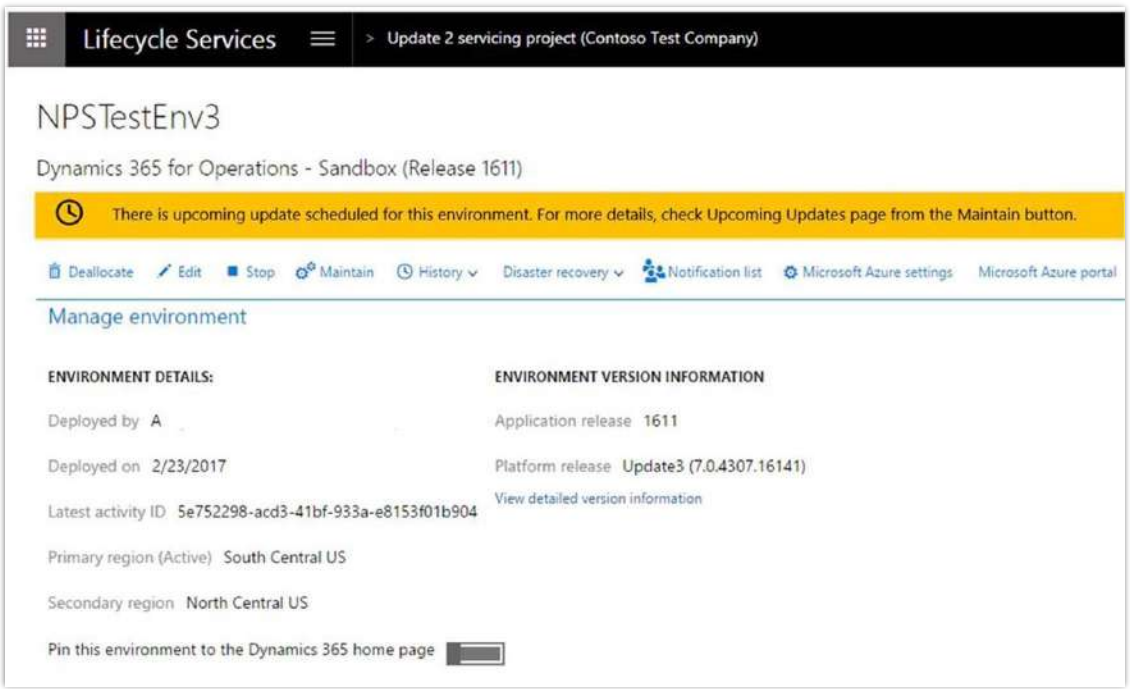


Configuración del proyecto LCS

- **N**otify (Notificar): esta es una actividad mensual en la que un cliente o partner puede ver las actualizaciones mensuales del servicio lanzadas por Microsoft en el centro de acción del proyecto LCS, acceder a las *Novedades* de la actualización que va a estar disponible, y recibir las próximas notificaciones de actualización por correo electrónico, así como a través de LCS.

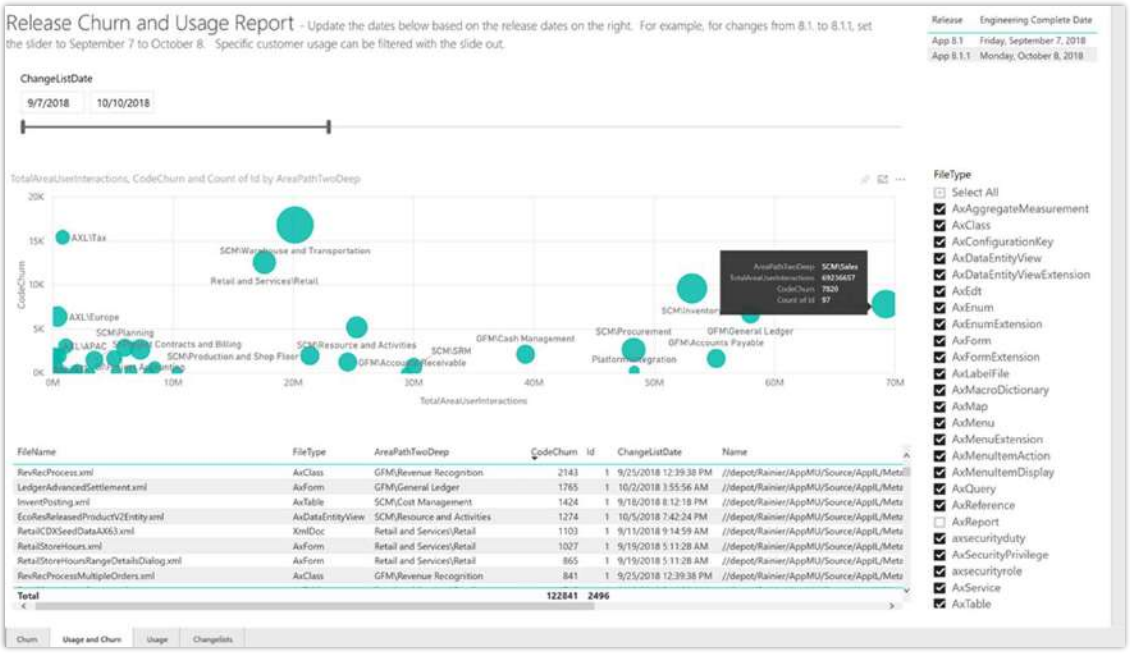


Ver actualizaciones



Lista de actualizaciones

- **E**xecute (Ejecutar): esta es una actividad mensual en la que los clientes pueden: **autoactualizar** sus entornos. De lo contrario, sus entornos serán **autoactualizados** por Microsoft. Con una actualización automática, los clientes pueden buscar la actualización mensual del servicio y aplicarla a sus entornos de espacio aislado y de producción mediante los flujos de servicio normales. Con la autoactualización, Microsoft aplicará la actualización siguiendo la frecuencia configurada. Microsoft notifica al cliente cinco días antes de actualizar el entorno de espacio aislado configurado y cinco días antes de actualizar el entorno de producción.
- **V**alidate (Validar): con esta actividad opcional, los clientes pueden usar las herramientas ofrecidas por Microsoft para validar las actualizaciones mensuales del servicio. Las herramientas disponibles son:
  - **Herramienta de análisis de impacto**: esta herramienta proporciona información detallada sobre las áreas de uso, renovación y características que pueden ayudar a evaluar el riesgo y realizar pruebas más inteligentes.



Herramienta de análisis de impacto

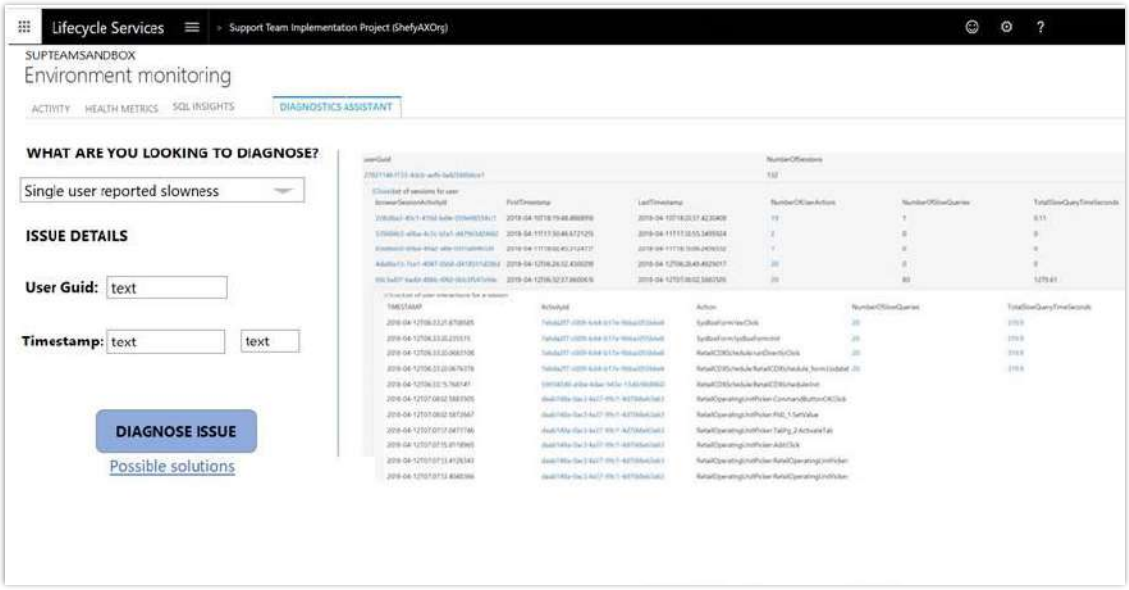
  - **Regression Suite Automation Tool (RSAT)**: los clientes y partners pueden usar esta herramienta para validar los procesos de negocios a través del cliente web, sin tener que escribir código. Esta herramienta se basa en el marco de grabación de tareas que permite a los usuarios funcionales grabar flujos de negocios y reproducirlos.

- **Automatización de tareas de datos**: esta herramienta permite la automatización de las tareas de importación y exportación de datos mediante un manifiesto de tarea de datos y una definición de proyecto de datos que, por lo tanto, proporciona un marco sólido para las pruebas de regresión de los escenarios de integración de datos.

Asistente de diagnóstico

Dynamics 365 for Finance and Operations es ampliamente personalizado. El asistente de diagnóstico permite a un administrador de TI diagnosticar problemas informados por el usuario o problemas de rendimiento mediante el uso de una experiencia de solución de problemas guiada en Lifecycle Services (LCS). El administrador selecciona de una lista de problemas predefinidos y proporciona un conjunto de entradas para limitar los resultados de la búsqueda. Las entradas pueden variar en función del tema seleccionado. A continuación, se les guiará a través de una experiencia detallada que correlaciona varias fuentes de información para ayudar al administrador a identificar la causa raíz de forma rápida y eficiente. En la actualidad, gran parte de esta información está disponible en LCS, pero es necesario un experto para correlacionar las distintas piezas.

Para solucionar los problemas que surgen de la personalización, el administrador de TI tiene a su disposición la supervisión de actividades, la información detallada de SQL, las métricas de estado crítico y la visualización en vivo. El objetivo de esta característica es ayudar a simplificar esta experiencia. Una vez que se identifica una posible causa raíz, el administrador puede elegir entre un conjunto de acciones predefinidas que pueden usar para mitigar el problema informado originalmente.



Diagnóstico de problemas y posibles soluciones

Implementación de autoservicio

La opción de implementación de autoservicio para nuevos proyectos de implementación se lanzó con disponibilidad limitada en diciembre de 2018. Ahora estamos agregando la compatibilidad con los entornos de producción. Ahora, se pueden implementar entornos de producción en todos los proyectos de Lifecycle Services (LCS) que estén configurados para implementaciones de autoservicio.

Actualmente, solo un pequeño porcentaje de los nuevos proyectos se incorporan en la opción de implementación de autoservicio. A lo largo del tiempo, iremos incrementando gradualmente el porcentaje de nuevos proyectos incorporados. Esto no afectará a los proyectos y entornos preexistentes. Trabajaremos con los clientes (no en el caso de la implementación de autoservicio) para llevar la nueva experiencia a sus entornos.

Todas las características aplicables a los entornos de espacio aislado a partir del nivel 2 serán coherentes con los entornos de producción.

Entornos de producción

1. Podrá implementar entornos de producción como una acción de autoservicio. Ya no tendrá que presentar una solicitud de servicio de Microsoft.

2. Las implementaciones se completarán en menos de 3 horas, lo que equivale a un tercio del tiempo necesario para la implementación con el método actual.

3. Para aplicar las actualizaciones, se aplicará el paquete implementable combinado al entorno de espacio aislado a partir del nivel 2. Una vez que el paquete se haya aplicado y validado, se pasará al entorno de producción.

Entornos de espacio aislado de nivel de 1 hasta 5

Configuración de entorno de compilación de nivel 1

Deberá configurar un entorno de compilación de nivel 1 para poder aplicar actualizaciones a los entornos de producción a partir del nivel 2. Al usar el entorno de compilación de nivel 1, deberá crear un paquete de actualización implementable único que combine las soluciones y personalizaciones del ISV. Se aplica al entorno todo lo que se incluye en el paquete, sobrescribiendo los elementos ya presentes en el entorno.

Acceso a escritorio remoto

En la actualidad no se ofrece acceso de escritorio remoto para los entornos de producción. En el futuro, no tendrá acceso de escritorio remoto a los entornos de espacio aislado del nivel 2 al nivel 5. Sin embargo, seguirá teniendo acceso a la Azure SQL Database asociada con los entornos de espacio aislado de nivel 2, nivel 3, nivel 4 y nivel 5. El acceso no será continuo, sino que se otorgará cuando sea necesario.

Para acceder a la Azure SQL Database:

1. Desde Lifecycle Services (LCS), agregue la dirección IP de la máquina que usará para conectarse a la Azure SQL Database mediante SQL Server Management Studio.

2. Utilice LCS para solicitar acceso y ver las credenciales de la base de datos. Debe indicar el motivo por el que se solicita el acceso.

Al enviar la solicitud, se aprueba automáticamente. En uno o dos minutos, podrá ver las credenciales de acceso a la base de datos en la página **Detalles del entorno** de LCS. Puede utilizar las credenciales para conectarse a la base de datos SQL.

Nota Las credenciales son válidas durante ocho horas y luego caducan. Una vez que caduquen las credenciales, deberá solicitar nuevamente el acceso.

Todas las demás acciones que requieran acceso remoto a la máquina, como el movimiento de la base de datos a través de entornos, ver las métricas de estado (como el consumo de CPU y de memoria) obtener acceso a los registros de fallos y ejecutar herramientas de regresión, estarán disponibles a través de LCS o de una forma que no requiera acceder a la máquina remotamente.

Dynamics 365 for Talent

Información general sobre la versión de Dynamics 365 for Talent de abril de 2019

Seguimos invirtiendo la mayor parte de nuestro esfuerzo en la adquisición de talento y en la parte de incorporación del amplio espacio de Gestión del capital humano (HCM). Actualmente estamos trabajando más en dos aplicaciones independientes pero complementarias: Attract y Onboard. También estamos trabajando de forma incremental en Core HR para respaldar nuestras implementaciones continuas de clientes.

Attract: contrate a las personas adecuadas en menos tiempo

La versión de abril de 2019 se centrará en transformar la aplicación Attract, que se puede considerar como un sistema básico de seguimiento de solicitudes, en algo mucho más eficaz y diferenciado. Hemos identificado un conjunto de temas que representan áreas importantes de desarrollo de la aplicación Attract para FY19. El resto de esta descripción se dividirá en estos temas.

Mejor juntos, con LinkedIn

LinkedIn es la principal fuente mundial de candidatos, empleos y comunidades profesionales. Hemos establecido una estrecha asociación con LinkedIn para tender puentes entre Attract y LinkedIn que permitan a los usuarios realizar una transición fluida de LinkedIn a Attract y viceversa, al completar los flujos de trabajo comunes para la adquisición de talento. Veamos algunos ejemplos ilustrativos:

Con la reciente integración de Recruiter, un técnico de selección de personal puede usar LinkedIn para buscar en la amplia base de datos de candidatos y marcar esos candidatos con un solo clic para que aparezcan en nuestra aplicación Attract en el contexto de una oferta de trabajo específica para la que se puedan comparar con otros candidatos, programar entrevistas y, eventualmente, recibir una oferta.

Como director de contratación, puede utilizar Attract para crear una descripción del trabajo convincente y publicar con unos pocos clics esa oferta de trabajo en LinkedIn. Una vez que se haya publicado la oferta de trabajo, el técnico de selección de personal puede ir a LinkedIn para realizar una búsqueda de candidatos que casen con la descripción del trabajo.

Los candidatos no quieren tener que realizar muchos pasos innecesarios para solicitar un trabajo. Si el proceso de solicitud es demasiado tedioso, pueden abandonarlo. Con el uso de Solicitar con LinkedIn, los candidatos podrán ahora usar fácilmente su perfil completo de LinkedIn para rellenar automáticamente las solicitudes de empleo en el sitio de desarrollo profesional Attract. Esta capacidad simplifica al candidato la solicitud y elimina una de las barreras más grandes a las que enfrentan los candidatos en la solicitud. Si el candidato se encuentra con la oferta de empleo en LinkedIn, podrá solicitar el trabajo directamente en LinkedIn mediante LinkedIn Easy Apply. Esta completa integración entre Attract y LinkedIn permite a LinkedIn presentar preguntas y campos específicos de Attract al candidato para que los complete en las páginas de solicitud en LinkedIn.

Red amplia, embudo rápido

Encontrar a los mejores candidatos para un rol suele requerir una búsqueda amplia. En cierto sentido, las posibilidades de una empresa de encontrar a la mejor persona para un rol son directamente proporcionales a la cantidad de candidatos que ven y evalúan. Nuestra integración con LinkedIn es un excelente primer paso, pero seguiremos agregando soporte para otros portales de empleo de terceros. Esta compatibilidad con portales de empleo le permitirá publicar ofertas de trabajo directamente en el portal y, eventualmente, importar los candidatos directamente en Attract.

Crear una red amplia aumenta las posibilidades de éxito, pero podría resultar perjudicial sin las herramientas adecuadas para definir rápidamente un conjunto reducido de candidatos viables. Este enfoque rápido es lo que define el embudo rápido. Utilizaremos técnicas de inteligencia artificial, características que agilizan el flujo de trabajo, la compatibilidad con herramientas de evaluación de terceros y las herramientas de colaboración de Office para reducir el tiempo que necesitan los técnicos de selección de personal y los directores de contratación para seleccionar y analizar los candidatos, y colaborar con ellos.

Movilidad interna

De alguna manera, es más fácil encontrar y contratar candidatos externos que contratar candidatos internos. La contratación externa es más costosa, implica un período de puesta en marcha más prolongado y, en algunos casos, fomenta que las personas abandonen la empresa cuando las oportunidades internas se ofrecen regularmente a candidatos externos.

Al buscar se pueden comparar los requisitos del trabajo con los empleados internos, agregados a grupos de talentos, y seguir flujos de trabajo personalizados adaptados a los candidatos internos.

La vista del perfil de un solicitante interno es completa y puede contener datos que provienen de los sistemas Core HR, Office 365 Delve y Graph, y sitios externos como LinkedIn.

Análisis y acciones

Los datos y la acción son el combustible que alimenta el circuito digital de comentarios y la transformación digital. Cuando pensamos en los problemas que Attract busca resolver, hay una oportunidad de aprovechar los datos y los análisis para evolucionar nuestro software y los procesos de contratación de los directores de contratación, técnicos de selección de personal y candidatos que utilizan nuestro software. Veamos un par de ejemplos:

Attract consiste en racionalizar el proceso de adquisición de talento. Si vemos que el proceso de contratación se ha estancado, se lo notificaremos al director de contratación y le proporcionaremos acciones sencillas para desbloquear la situación.

Attract trata de mejorar la eficiencia de la contratación. Usaremos decisiones de contratar/no contratar candidatos y aprendizaje automático para ajustar y mejorar de forma continua nuestro característica de candidato resaltado.

Onboard: configurar nuevas contrataciones para el éxito

Creación y administración sencilla de la guía de incorporación

La mayoría de los gerentes de contratación no han utilizado tradicionalmente una herramienta de incorporación para poner en marcha a sus empleados. Para que la solicitud de incorporación sea impactante, el director debe esforzarse en crear una guía de incorporación. Si esta tarea requiere demasiado tiempo, los directores de contratación volverán a sus métodos anteriores y sencillamente no utilizarán nuestra aplicación de incorporación. Debemos encontrar formas creativas de ayudar a los directores de contratación a crear guías eficaces e impactantes con el menor esfuerzo posible. Para ello, nos centramos en crear plantillas, contenido reutilizable y la capacidad de los directores de conseguir la ayuda de otros miembros del equipo para crear la guía y el proceso general de incorporación.

Facilite la finalización

Crear una guía de incorporación magnífica solo es útil si las nuevas contrataciones completan las tareas que se les asignaron. Estamos buscando formas creativas de garantizar un alto porcentaje de finalización para las guías de incorporación. Estamos creando avisos sutiles que recuerdan a los nuevos empleados que tienen más trabajo que hacer, informes que permiten al supervisor ver qué tal lo están haciendo los nuevos empleados en cuanto a la finalización, y elementos de gamificación que juegan con los sentimientos de logro y finalización de la gente, y puede que también con su naturaleza competitiva.

Análisis y acciones

Los datos y la acción son el combustible que alimenta el circuito digital de comentarios y la transformación digital. Cuando pensamos en los problemas que Onboard busca resolver, hay una oportunidad de aprovechar los datos y los análisis para impulsar el cambio en nuestro software y los procesos de incorporación de los clientes que utilizan nuestro software.

Nuestro enfoque implica identificar pares de análisis con acciones sugeridas. Los análisis o las acciones por sí solos no bastan. Deben usarse conjuntamente. Veamos un par de ejemplos:

Estarán disponibles en un mercado plantillas de incorporación y contenido reutilizable. Algunas de las plantillas y el contenido serán más utilizables para disciplinas y departamentos específicos. En lugar de presentar una lista no estructurada, utilizaremos los datos de uso para resaltar las plantillas y el contenido que probablemente sean más útiles para el director de contratación al crear una guía de incorporación.

La incorporación es un deporte de equipo. Durante la creación de una guía de incorporación, usaremos el gráfico de personal para sugerir contactos que deben reunirse con el nuevo empleado durante las primeras semanas y programar reuniones automáticamente. Si el director de contratación elige a alguien que no estaba en la lista sugerida, usaremos esa información y técnicas de aprendizaje automático para ajustar el motor de recomendaciones.

Core HR: ampliar las funcionalidades básicas y profundizar en las bajas y ausencias

Entidades de datos mejoradas en CDS para aplicaciones

La integración y la extensión son áreas clave dentro de Core HR que permitirán a los clientes y partners cumplir los requisitos normativos, llenar espacios en blanco en sus procesos empresariales de recursos humanos e impulsar la transformación digital en sus organizaciones. Mediante la ampliación de la huella de los datos disponibles en Common Data Service (CDS) para aplicaciones, los clientes y partners podrán seguir aprovechando la eficacia de los conectores de datos de Dynamics 365 y CDS para aplicaciones. Los usuarios pueden crear lienzos variados y aplicaciones basadas en modelos con PowerApps, crear una eficaz automatización del flujo de trabajo mediante Microsoft Flow e impulsar el uso de información detallada y análisis inteligentes con Power BI, aprovechando el poder de los datos en Dynamics 365 for Talent.

Las áreas en las que se expandirán las entidades incluyen competencias, trabajo, prestaciones, compensación, administración de la organización y tareas.

Bajas y ausencias

La gestión eficaz de bajas y ausencias es vital no solo para garantizar el cumplimiento sino también para contar con una plantilla comprometida. Las mejoras en esta área de Talent permitirán a las organizaciones configurar planes y directivas de bajas y ausencias para cumplir con las directivas regulatorias y de la compañía, y proporcionar información detallada adicional sobre el tiempo libre de los empleados.

Cada organización y región tiene requisitos de negocio únicos relacionados con la gestión de bajas y ausencias. Estos pueden incluir políticas sobre cómo pueden los empleados tomarse o acumular tiempo libre. Permitir que las organizaciones configuren las bajas y ausencias para dar respuesta a sus necesidades empresariales únicas les ayuda a garantizar la compatibilidad y simplifica el proceso de gestión de bajas y ausencias.

Características nuevas y previstas para Dynamics 365 for Talent

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Attract

Característica	Tipo de versión	Fecha
Red amplia, embudo rápido		
Publique fácilmente sus trabajos en más sitios	Disponibilidad general	Abril de 2019
Mejora de la interacción de candidatos mediante el sitio de desarrollo profesional	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Seguimiento de origen	Versión preliminar pública	Marzo de 2019
Emprenda acciones administrativas para varios candidatos con un solo clic	Versión preliminar pública	Marzo de 2019
Cree formularios de perfil y trabajo personalizables	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Comprobador de idioma incluido	Versión preliminar pública	Junio de 2019
Cree flujos de trabajo de contratación personalizados que se asignen al origen del candidato (interno frente a externo)	Versión preliminar pública	Febrero de 2019
Mejoras de búsqueda	Versión preliminar pública	Febrero de 2019
Integración inmediata con una solución de evaluación de candidatos	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Seguimiento de medallistas de plata	Versión preliminar pública	Marzo de 2019
Análisis y acciones		
Uso de los análisis para obtener información detallada del proceso de contratación	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Movilidad interna		
Organice la cartera de candidatos interna	Versión preliminar pública	Marzo de 2019
Mejor con LinkedIn		

Característica	Tipo de versión	Fecha
Uso del perfil de LinkedIn para solicitar un trabajo	Disponibilidad general	Abril de 2019
Solicite un trabajo directamente desde LinkedIn	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Gestión de relaciones de abastecimiento y talentos		
Invitar a posibles interesados a presentarse	Versión preliminar pública	Junio de 2019
Mejoras en el grupo de talentos	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Mejoras de administración y cumplimiento		
Audite el proceso de contratación	Versión preliminar pública	Mayo de 2019
Cree cuentas y plantillas de correo electrónico personalizadas para las comunicaciones con los candidatos	Versión preliminar pública	Junio de 2019
Personalice los procesos de contratación para ajustarlos a las necesidades organizativas	Versión preliminar pública	Mayo de 2019
Preparación más rápida de ofertas	Disponibilidad general	Abril de 2019

Onboard

Característica	Tipo de versión	Fecha
Análisis y acción		

Característica	Tipo de versión	Fecha
Uso de paneles centrados en las acciones para agilizar las tareas diarias	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Aproveche los análisis completos para obtener información detallada sobre los nuevos procesos y contrataciones	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Facilite la finalización		
Recuerde la finalización de guías con correos electrónicos de recordatorio de nuevas contrataciones	Versión preliminar pública	Marzo de 2019
Integre su nueva contratación de forma rápida con la programación automática individual con los miembros relevantes del equipo	Versión preliminar pública	Mayo de 2019
Vea de forma rápida una lista de todas las guías de incorporación	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Solicite comentarios a los nuevos empleados sobre sus guías de incorporación	Versión preliminar pública	Marzo de 2019
Creación y administración sencillas de guías		
Agilice la administración de guías asignando actividades a los roles	Disponibilidad general	Abril de 2019
Comparta las prácticas recomendadas en su organización utilizando los equipos Onboard	Disponibilidad general	Abril de 2019
Acelere la creación de guías importando una plantilla existente en la suya	Disponibilidad general	Abril de 2019
Empiece su proceso de incorporación con una experiencia de guía rápida desde cero	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Core HR

Característica	Tipo de versión	Fecha
Expanda las entidades de Core HR en CDS para aplicaciones	Disponibilidad general	Abril de 2019
Reglas y directivas de bajas y ausencias	Disponibilidad general	Abril de 2019

Publique fácilmente sus trabajos en más sitios

Los equipos de contratación quieren que el mayor número posible de candidatos cualificados vea las vacantes que ofrecen. Los sitios de trabajo son una de las formas clave de llegar a un gran número de candidatos potenciales cualificados a escala. Los equipos de contratación también están dispuestos a poner el dinero en los canales que ofrecen los mejores resultados. La integración con sitios de trabajo externos para publicar anuncios de trabajo ayuda a las organizaciones a lograr este objetivo. Al publicar trabajos a través de estos sitios, las organizaciones mejoran su eficiencia y se ahorran tiempo ya que publican el trabajo varias veces en una red de miles de sitios de trabajo, agregadores y redes sociales con solo un clic. Al automatizar este proceso, los reclutadores pueden dedicar su tiempo a seleccionar candidatos e identificar al más adecuado, en lugar de tener que seguir la mecánica de publicación de trabajos. Un proceso de aplicación completamente rastreable permite a las organizaciones medir el rendimiento en el nivel de empresa, equipo y personal.

Esta característica permite a los técnicos de selección de personal:

- Publicar nuevos trabajos en uno o varios sitios de trabajo externos.
- Editar publicaciones de trabajos y volverlas a publicar en uno o varios sitios de trabajo externos.
- Eliminar trabajos de uno o varios sitios de trabajo externos.

Mejora de la interacción de candidatos mediante el sitio de desarrollo profesional

El promedio de antigüedad de los empleados en las organizaciones de todo el mundo se ha ido reduciendo de forma constante en todas los sectores a escala global. En este entorno, para ganar la competencia para atraer el talento, las organizaciones deben comenzar a interactuar de forma continua con posibles candidatos, ya que estos podrían no estar listos para postularse la primera vez que oigan hablar de su organización. Tener un sitio de desarrollo profesional atrayente que llame la atención de los candidatos adecuados y sea útil para mantenerlos en contacto es una forma excelente de conseguir el objetivo anterior. Mediante el sitio de desarrollo profesional Attract, las organizaciones pueden proporcionar a los candidatos una experiencia de categoría mundial sin tener que escribir código.

Las inversiones en esta área permitirían a los candidatos:

- Encontrar vacantes publicadas en el sitio de desarrollo profesional Attract a través de una búsqueda directa realizada en los motores de búsqueda más populares.
- Guardar criterios de búsqueda de trabajo y de filtros, y crear alertas para recibir notificaciones cuando se publiquen nuevos trabajos que coincidan con los criterios.
- Ver trabajos recomendados basados en el perfil y el historial de solicitudes.
- Ver una lista de trabajos similares mientras están viendo un trabajo determinado.
- Etiquetar cualquier vacante como favorita mientras navegan por los trabajos y volver a visitar sus sitios favoritos para continuar.

Seguimiento del origen de las solicitudes y los perfiles de candidatos

A medida que los mercados laborales se vuelven cada vez más competitivos, las organizaciones deben ser ágiles y eficientes en la forma en que buscan a sus talentos. Las organizaciones deben poder supervisar continuamente la efectividad de los distintos canales de contratación para que poder cambiar y corregir el rumbo según sea necesario, invirtiendo recursos humanos y monetarios en canales que tengan rendimientos más altos. Contar con un mecanismo para realizar un seguimiento de los orígenes de las solicitudes y los perfiles de candidatos resulta clave para lograrlo.

Esta característica permite a los técnicos de selección de personal y a los administradores:

- Ver el origen de un perfil de candidato, realizando un seguimiento hasta el origen del candidato en Attract. ¿Cómo se enteró la organización de la existencia de este candidato?
- Vea el origen de una solicitud específica. ¿Dónde se enteró el candidato de esta vacante y decidió presentarse?
- Realice un seguimiento automático de la información del origen de las solicitudes y de los perfiles de candidatos, por ejemplo del sitio de desarrollo profesional Attract, las publicaciones en redes sociales y LinkedIn.
- Agregue y edite información de origen del perfil de un candidato o de una solicitud específica.

Emprenda acciones administrativas para varios candidatos con un solo clic

Muchos sectores necesitan procesar varios candidatos al mismo tiempo. Los técnicos de selección de personal deben trabajar de manera rápida y eficiente, tanto al mover a mucha gente por las distintas fases del proceso de contratación como al llegar al final del proceso de contratación.

Esta característica permite a los técnicos de selección de personal:

- Seleccione varias personas y páselas a la siguiente etapa o descártelas.
- Seleccione el motivo por el que se descarta un grupo.
- Opcionalmente, seleccione una plantilla de correo electrónico preformateada.
- Obtenga información sobre la última etapa del proceso de contratación de los solicitantes descartados.

Cree formularios de perfil y trabajo personalizables

Las empresas tienen necesidades de contratación complejas y desean capturar diversos tipos de datos para los puestos y los candidatos que los solicitan. La capacidad de agregar campos personalizados permite a los técnicos de selección de personal y los responsables de contratación definir a qué tipo de datos adicionales se debe realizar el seguimiento para un trabajo determinado. Tanto si se trata de un requisito de certificación como de una fecha de inicio requerida, puede usar campos personalizados para embellecer las entidades base en Attract.

Esta característica permite:

- A los técnicos de selección de personal y responsables de contratación capturar datos adicionales sobre un trabajo o candidatos agregando campos adicionales.
- A los administradores predefinir una biblioteca de campos personalizados para que su organización la utilice para aplicar convenciones estándar de nomenclatura y formato.

Comprobador de idioma incluido

La diversidad y la inclusión son de importancia fundamental en el ámbito de la contratación. Los estudios demuestran que el lenguaje utilizado en la descripción del trabajo que acompaña a una publicación de oferta de empleo puede tener un efecto nocivo en la demografía del grupo de candidatos. Es fundamental escribir una descripción del trabajo inclusiva para atraer a un grupo diverso de talentos. Las herramientas de análisis del lenguaje ayudan a reducir el sesgo. Para ello, marcan palabras y frases que pueden alejar a ciertos grupos y promueven el uso de un lenguaje inclusivo.

Estas características ayudarán al equipo de contratación a:

- Redactar descripciones de trabajo inclusivas que eviten el lenguaje sesgado o de género.
- Evitar el uso de palabras y frases prohibidas o patentadas según lo configurado por el administrador.

- Seleccionar la biblioteca de palabras y frases marcadas por el analizador, y agregar palabras específicas del dominio o de la organización que pueda ser necesario marcar.

Cree flujos de trabajo de contratación personalizados que se asignen al origen del candidato (interno frente a externo)

El proceso de contratación puede variar dependiendo de si los candidatos son internos o externos. Los responsables de contratación y los técnicos de selección de personal suelen tener acceso a información adicional de los empleados internos y, por lo tanto, pueden omitir pasos en el proceso. Como alternativa, los candidatos externos pueden exigir un filtrado adicional y requerir más pasos en el proceso. Los técnicos de selección de personal necesitan un proceso de contratación de bajo mantenimiento que sea flexible y proporcione un flujo impecable para los solicitantes, ya sean internos o externos.

Esta característica permite a los técnicos de selección de personal:

- Seleccionar si una actividad de contratación se aplica a un candidato interno o externo.
- Seleccionar si desean proporcionar contenido adicional, como un video, un formulario web o Microsoft Form a un candidato interno o externo.
- Realizar un seguimiento completo de las actividades.

Mejoras de búsqueda

Una búsqueda efectiva resulta esencial para cualquier herramienta de contratación. Hemos mejorado la experiencia de búsqueda en los grupos de talentos para que sea más intuitiva y eficiente.

Estas mejoras permitirán al equipo de contratación:

- Buscar entre los documentos y archivos adjuntos de los candidatos, además de en sus perfiles.
- Ver las coincidencias resaltadas en los resultados de búsqueda en función de la consulta de búsqueda.

Integración inmediata con una solución de evaluación de candidatos

Attract admitirá el uso de al menos una solución de evaluación inmediata para proporcionar a las organizaciones un mecanismo directo y sencillo que permita configurar y administrar las evaluaciones de los candidatos.

Con esta capacidad:

- Los técnicos de selección de personal y los directores de contratación pueden compartir con los candidatos vínculos a encuestas, cuestionarios y evaluaciones, hospedados por el proveedor de soluciones a través de Attract.
- Las evaluaciones pueden integrarse dentro de la experiencia del candidato mediante un iFrame.
- Las organizaciones pueden configurar el proceso de contratación utilizando extensiones de plataforma para mostrar los resultados de las evaluaciones dentro de los flujos de trabajo del técnico de selección de personal y del director de contratación.

Designe medallistas de plata para realizar un seguimiento de los candidatos de alto valor

Las organizaciones gastan muchos recursos y tiempo en la evaluación y valoración de los candidatos. Se tienen en cuenta varios candidatos para un solo puesto, pero solo uno de ellos se convierte finalmente en un empleado. Con frecuencia se pierden otros candidatos que han obtenido una buena evaluación y que podrían ser perfectos para un puesto similar o idéntico, ya que no existen formas de marcarlos. Estos candidatos, denominados medallistas de plata, tienen un gran valor y deberían ser los primeros en la lista del técnico de selección de personal la siguiente vez que se abra un puesto similar. A los responsables de contratación también les interesa realizar un seguimiento de dichos cantidades para tenerlos en cuenta en el futuro o si el candidato que recibió una oferta la rechaza. Poder realizar un seguimiento de estos candidatos puede ahorrar recursos y reducir el tiempo necesario para cubrir vacantes.

Con este característica, los técnicos de selección de personal y los responsables de contratación podrán:

- Realizar un seguimiento de los candidatos que son una gran opción para un puesto y que obtuvieron un buen resultado en sus evaluaciones para que se les tenga en cuenta en el futuro marcándolos como medallistas de plata de un trabajo en particular.
- Agregar fácilmente candidatos de alto valor o alto potencial a grupos de talentos e identificarlos/buscarlos.

Recomendaciones de posibles interesados en un puesto

Cada vez que se crea un nuevo puesto, el técnico de selección de personal comienza buscando en los candidatos antiguos a puestos similares y examina los nuevos talentos para crear una lista breve de posibles interesados. Esta es una tarea que requiere mucho tiempo y, a menudo, los candidatos anteriores a puestos similares ni siquiera se revisan. Attract puede facilitar este proceso mediante el uso de algoritmos de aprendizaje automático para ofrecer una ventaja a los técnicos de selección de personal realizando una búsqueda en el grupo de talentos global y presentándoles los candidatos que serían una buena opción para el puesto que acaban de crear.

La correspondencia se basa en las habilidades y la experiencia necesarias para el trabajo, cruzadas con las que los candidatos han destacado en sus currículos/perfiles. Esta capacidad reduce drásticamente el tiempo empleado en examinar los perfiles de los antiguos candidatos y puede ayudar a los técnicos de selección de personal a encontrar al futuro empleado adecuado de forma mucho más rápida.

Esta característica permitirá a los técnicos de selección de personal:

- Ver las recomendaciones basadas en un cotejo inteligente de los detalles y las responsabilidades del puesto con los perfiles de candidatos del grupo de talentos global.
- Ver un panorama general de la información sobre las habilidades y la formación de un candidato recomendado.
- Agregar fácilmente a los candidatos recomendados como posibles interesados en un trabajo.

Uso de los análisis para obtener información detallada del proceso de contratación

Los equipos de contratación quieren conocer el estado de su canalización y lo que deben hacer para mejorar el proceso de contratación. Los informes analíticos agregan datos y generan las métricas clave, destacando las áreas con potencial de mejora de los procesos. La experiencia analítica integrada de Attract combina datos transaccionales con métricas de contratación clave para brindar a los equipos de contratación la información que necesitan para contratar al mejor talento, y de forma más rápida.

Esta característica proporcionará:

- Un centro de análisis dedicado para ayudar a que su canalización se agregue en todos los puestos.
- Job Analytics para realizar una instantánea del proceso de contratación para un puesto.
- Métricas clave del proceso, como la tasa de rendimiento, la tasa de aceptación de la oferta y el tiempo de contratación.
- Informes interactivos con filtrado cruzado para conocer la relación entre las métricas clave.

Organice la cartera de candidatos interna

La movilidad interna es una parte esencial de retener a los empleados permitiéndoles alcanzar sus objetivos profesionales y alineándolos con los objetivos de su organización. Esta funcionalidad tiene como objetivo simplificar la experiencia de búsqueda y solicitud para los candidatos internos, ayudar a los equipos de contratación a organizarse cuando los candidatos internos expresan interés en las vacantes y, en general, agilizar la movilidad del talento dentro de la organización. Algunas de las características que permiten la movilidad interna son:

- Capacidad de los programadores de entrevistas de ver los calendarios de los candidatos internos y obtener recomendaciones de fechas para agilizar la programación de entrevistas.
- Vista única de publicación de ofertas de empleo para candidatos internos y la posibilidad de que los candidatos internos se pongan en contacto con el equipo de contratación.
- Capacidad de los miembros del equipo de contratación de organizar a todos los candidatos internos que se han puesto en contacto con el equipo de contratación como candidatos viables.

Uso del perfil de LinkedIn para solicitar un trabajo

Proporcionar información relevante sobre ellos mismos es uno de los principales obstáculos que deben superar los candidatos al solicitar trabajos. Rellenar los diferentes formularios resulta engorroso y puede hacer que los candidatos cualificados tiren la toalla antes de enviar la solicitud. Con el uso de Solicitar con LinkedIn, los candidatos podrán ahora usar fácilmente su perfil completo de LinkedIn para rellenar automáticamente las solicitudes de empleo en el sitio de desarrollo profesional Attract. Esta capacidad simplifica al candidato la solicitud y elimina una de las barreras más grandes a las que enfrentan los candidatos en la solicitud. Además, para la organización que selecciona, la característica LinkedIn Apply Starters ayuda a realizar un seguimiento de los candidatos que iniciaron su solicitud con los datos de LinkedIn pero que no la enviaron. Esto permite a los técnicos de selección de personal agregar a estos candidatos a los grupos de talentos y utilizarlos para las oportunidades en toda la organización.

Esta característica permite a los candidatos:

- Presente una solicitud de empleo en el sitio de desarrollo profesional Attract con los datos del perfil de LinkedIn.
- Agregue/modifique los datos sincronizados desde un perfil de LinkedIn antes de enviar la solicitud.

Esta característica permite a los técnicos de selección de personal:

- Ver e interactuar con los candidatos que iniciaron la solicitud del trabajo en el sitio de desarrollo profesional Attract, pero que no la enviaron.

Solicite un trabajo directamente desde LinkedIn

Los candidatos quieren solicitar puestos de trabajo en el momento en que los descubren. Cada clic adicional entre el descubrimiento y la presentación de la solicitud tiene el potencial de hacer que los candidatos se retiren. Con LinkedIn Easy Apply habilitado, cuando los candidatos encuentran trabajos en LinkedIn que son una buena combinación, pueden solicitar el trabajo directamente en LinkedIn con el botón LinkedIn Easy Match. Esta completa integración entre Attract y LinkedIn permite a LinkedIn presentar preguntas y campos específicos de Attract al candidato para que los complete en las páginas de solicitud en LinkedIn. Esto ayudará a prevenir la disminución de candidatos en el flujo de solicitudes y conducirá a un aumento de las solicitudes.

Esta característica permite a los candidatos:

- Solicitar una vacante en Attract directamente desde LinkedIn.

Invitar a posibles interesados a presentarse

A menudo, encontrar a las personas adecuadas para un puesto requiere facilitar al máximo la creación de una solicitud. Generalmente, los correos electrónicos son la mejor manera de animar a un candidato a solicitar un puesto.

Con este característica, los técnicos de selección de personal pueden:

- Enviar con un solo clic una invitación a un candidato con un vínculo directo a la página del puesto de trabajo. Cualquier persona interesada que haga uso del vínculo para enviar su solicitud se convertirá automáticamente en un candidato.
- Editar el correo electrónico de invitación antes de enviarlo para darle un toque personal.
- Crear plantillas de correo electrónico de invitación.

Mejoras en el grupo de talentos

Attract ofrecerá nuevas capacidades para los grupos de talentos.

Estas mejoras permitirán a los técnicos de selección de personal y responsables de contratación:

- Guardar los resultados de una búsqueda de candidatos como grupo de talentos.
- Utilizar la selección múltiple para agregar varios candidatos a grupos de talentos a partir de la lista de candidatos/posibles interesados de un trabajo.
- Utilizar la selección múltiple para agregar varios candidatos de un grupo de talentos a un trabajo particular.

Audite el proceso de contratación

Las organizaciones deben comprender cada detalle de su proceso de contratación de principio a fin. Deben saber quién creó, registró o editó los detalles y procesos del trabajo, las distintas etapas por las que pasó un candidato, las notas y comentarios de todo el equipo de contratación, y la creación y aprobación del documento de oferta. Desde una perspectiva de cumplimiento, las empresas deben pasar por auditorías para asegurarse de que tienen el historial completo de todos los trabajos y candidatos. Algunas de las capacidades de auditoría podrían incluir:

- Informes de auditoría sobre el historial de un candidato en el contexto de un trabajo o su solicitud en el contexto general de la organización a la que se postularon.
- Informes de auditoría para todas las actividades relacionadas con un trabajo.

- Informes de auditoría para las acciones asociadas a cualquier oferta, desde la creación y aprobación hasta la aceptación, incluida la creación de versiones.
- Informes de auditoría para motivos de rechazo de candidatos.

Cree cuentas y plantillas de correo electrónico personalizadas para las comunicaciones con los candidatos

Las comunicaciones de contratación son la primera interacción de un posible interesado con una organización. Poder representar visualmente e inculcar la cultura de la empresa en los correos electrónicos es una parte esencial de crear una gran primera impresión. Attract admite la personalización de todos los correos electrónicos enviados por el usuario y por el sistema, lo que permite a una organización crear narrativas convincentes que representan mejor sus valores y su marca.

Con esta capacidad:

- Los administradores pueden ajustar una biblioteca de plantillas de correo electrónico y estandarizar la apariencia de todas las comunicaciones de contratación.
- Los administradores pueden controlar si los responsables de contratación o técnicos de selección de personal pueden modificar el contenido de texto de los correos electrónicos enviados por los usuarios.
- Los administradores pueden configurar cuentas de servicio de AAD, permitiéndoles usar buzones personalizados para el equipo de contratación de su organización.

Procesos de contratación personalizables para ajustarlos a las necesidades organizativas

Dependiendo del tamaño, la estacionalidad o el tipo de industria, el proceso de contratación puede variar ampliamente entre las empresas. A algunas pequeñas empresas les gustaría que el técnico de selección de personal pueda editar el proceso según sea necesario. Sin embargo, puede que las organizaciones más grandes deseen uniformidad en las actividades que intervienen en el proceso de contratación y desearían que el proceso fuese administrado por un propietario central. Tener la capacidad de dar forma a estos procesos para satisfacer las necesidades del negocio brinda una solución robusta que puede ser consumida por un conjunto diverso de organizaciones.

Esta característica permite a las empresas:

- De manera opcional, solo los administradores pueden gestionar las plantillas de proceso de contratación.
- Defina si una etapa puede ser editada por un técnico de selección de personal.

- Indique si el técnico de selección de personal puede añadir una etapa a un trabajo.

Preparación más rápida de ofertas

Las ofertas tienen que crearse lo más rápido posible. Los administradores pueden definir las plantillas del paquete, de modo que los creadores de la oferta puedan centrarse en los valores que son más importantes para ellos para que la oferta esté rápidamente activa. Es más probable que el candidato acepte una oferta si se le presenta una rápidamente después de haber sido seleccionado para una vacante.

A continuación, indicamos algunas de las características clave que forman parte de la nueva ola de capacidades de gestión de ofertas:

- Capacidad para enviar y firmar ofertas a través de Adobe Sign y DocuSign.
- Los administradores podrán definir los datos de oferta obligatorios y opcionales en un paquete de oferta, así como definir los valores predeterminados de los datos de oferta.
- Los correos electrónicos de oferta serán configurables y se podrá elegir y editar la plantilla de correo electrónico adecuada según sea necesario antes de que la oferta se envíe al candidato.

Uso de paneles centrados en las acciones para agilizar las tareas diarias

Un director de contratación quiere saber qué tareas y personas necesitan más atención que otras. Un administrador de departamento quiere conocer el progreso general de la incorporación de su cohorte y qué gerentes necesitan un pequeño empujón adicional. Nuestro nuevo panel utiliza los datos de incorporación para presentar información relevante y permite a los directores/administradores actuar basándose en dicha información.

Los paneles incluirán, entre otras, las siguientes señales:

- Los directores que no han enviado guías a sus nuevos empleados.
- Directores que están personalizando sus guías.
- Nuevos empleados que no han completado sus guías.
- Nuevos empleados que tienen actividades retrasadas en sus guías.

Aproveche los análisis completos para obtener información detallada sobre los nuevos procesos y contrataciones

Las organizaciones y los directivos tienen un deseo creciente de utilizar los datos para las decisiones. Cuando las organizaciones dan el salto para transformar digitalmente su incorporación, el siguiente paso es comprender las repercusiones de esa iniciativa. ¿Están los nuevos empleados más comprometidos? ¿Es más probable que completen el entrenamiento necesario? ¿Están creando sus redes? Proporcionaremos estas funciones para informes tanto dentro del producto como a través de informes de autoservicio mediante Power BI.

A continuación indicamos varias características clave:

- Análisis basados en el equipo para administradores de departamentos.
- Análisis de la eficacia de un directivo individual.
- Paquete de contenido de Power BI.

Recuerde la finalización de guías con correos electrónicos de recordatorio de nuevas contrataciones

Incorporarse puede ser difícil. También puede ser muy laborioso. Es fácil perderse en la multitud de correos electrónicos, citas y documentos que deben abordarse en las primeras semanas. Con Onboard, queremos ayudarlo a tener éxito asegurándonos de que ninguna de las actividades importantes se pierda en medio del papeleo. Le ayudamos enviando correos electrónicos de recordatorio y notificaciones a los nuevos empleados en las coyunturas de Importante de su recorrido de incorporación. También permitiremos que los responsables de contratación personalicen la frecuencia y el tiempo de estos correos electrónicos.

A continuación indicamos varias características clave:

- Correos electrónicos que recuerdan la finalización de una actividad en una fecha de vencimiento.
- Guía de apertura de correos electrónicos recordatorios.

Integre su nueva contratación de forma rápida con la programación automática individual con los miembros relevantes del equipo

Comenzar un nuevo trabajo puede ser abrumador. Para que los nuevos empleados se sientan preparados para tener éxito, necesitan sentirse comprometidos con su equipo. Esto se logra principalmente mediante reuniones introductorias en las que participa el nuevo empleado durante las primeras semanas. Si bien es esencial que todo el mundo tenga un una entrevista personal con su jefe, es posible que el nuevo empleado también tenga que reunirse con entre dos y 20 personas más. Queremos ayudar a automatizar este proceso aprovechando el poder del conjunto de aplicaciones de productividad de Office 365.

A continuación indicamos varias características clave:

- Los responsables de contratación/nuevos empleados pueden configurar citas en Onboard.
- Los responsables de contratación/nuevos empleados pueden exportar invitaciones de calendario como iCal.

Vea de forma rápida una lista de todas las guías de incorporación

La incorporación del empleado comienza tan pronto como se acepta una oferta. No obstante, una vez que un nuevo empleado ha empezado a trabajar, puede durar semanas, e incluso meses. Además, el conjunto de procesos realizados durante la incorporación también se puede aplicar a escenarios de transferencia y abandono de la empresa. Esto crea una situación en la que un nuevo empleado puede tener varias guías de incorporación durante su permanencia en la empresa. Además, puede que no se pueda acceder a cada guía durante semanas y meses en un rol. Para abordarlo, permitimos que los nuevos empleados inicien sesión utilizando la URL de la aplicación y accedan a todas las guías que les han sido asignadas.

A continuación indicamos varias características clave:

- Los nuevos empleados pueden iniciar sesión directamente con la URL de nuestra aplicación.
- Los nuevos empleados pueden ver todas las guías que les han sido asignadas.

Solicite comentarios a los nuevos empleados sobre sus guías de incorporación

Los directores quieren asegurarse de que sus plantillas de incorporación resulten relevantes y útiles. Sin embargo, las cosas cambian con el tiempo. La documentación se vuelve obsoleta, las formaciones dejan de ser útiles y las tecnologías adoptadas cambian. Los nuevos empleados desean poder comunicárselo a sus directores de manera sencilla e intuitiva. Haremos que estos comentarios sean posibles permitiendo que los nuevos empleados evalúen el contenido de su guía y se lo transmitan al director de contratación. Las futuras versiones de las guías podrán incorporar estos comentarios para mejorar la experiencia de los nuevos empleados.

A continuación indicamos varias características clave:

- Los nuevos empleados pueden votar a favor o en contra de las actividades de su guía.
- Los nuevos empleados pueden votar a favor o en contra de los recursos de su guía.
- Los directores pueden ver las evaluaciones de las actividades de una guía/plantilla.

Agilice la administración de guías asignando actividades a los roles

Algunas de las actividades de una guía están destinadas para completarse para un nuevo empleado, pero no por el propio empleado. Este es el motivo por el que hemos introducido una noción de persona asignada. Según la actividad, es posible que deba ser completado por el compañero de incorporación, el administrador de TI o incluso el responsable de contratación. Para crear un movimiento repetible, los responsables desean poder asignar estas actividades a esos roles concretos, pero puede que no sepan de antemano quién podría ser para una nueva contratación determinada. La característica de marcador de posición de usuario asignado permitirá a los usuarios crear una plantilla con actividades asignadas a roles específicos que luego se pueden rellenar en el momento de la creación de la guía.

- Los responsables pueden asignar actividades a los roles.
- Los responsables pueden definir qué roles les gustaría crear.
- Los responsables pueden asignar esas actividades a miembros específicos del equipo durante la creación de la guía.

Comparta las prácticas recomendadas en su organización utilizando los equipos Onboard

El valor de la incorporación realmente aumenta cuanto más se acerque al departamento o al equipo. Los responsables de los departamentos desean poder ver el progreso de la incorporación y la implicación del director. También quieren tener la posibilidad de compartir contenido de manera impecable dentro de su departamento o equipo. Sin embargo, los límites de un departamento pueden no estar siempre reflejados en la estructura de supervisión de la organización. Con los equipos de Onboard, los responsables de los departamentos pueden definir los integrantes del departamento o del equipo para agilizar la creación de informes, la colaboración y el uso compartido de contenido.

- Los responsables de los departamentos pueden agregar nuevos miembros a un equipo.
- Los miembros pueden compartir sus plantillas con otros miembros del equipo.
- Los responsables de los departamentos pueden aprovechar los análisis/paneles al alcance de sus equipos.

Acelere la creación de guías importando una plantilla existente en la suya

Los responsables de contratación pueden importar contenido de otras guías o plantillas para garantizar que siempre se vea reflejado el contenido más reciente. Esto ayuda a los nuevos empleados a empezar rápidamente y facilita la inclusión del contenido más reciente de su director o líder del departamento.

- Los directores pueden importar actividades de otra plantilla a su cuenta.
- Todos los cambios en las actividades efectuados en la plantilla importada se pueden introducir hacia atrás.
- Los directores pueden optar por separar la relación en las actividades.

Empiece su proceso de incorporación con una experiencia de guía rápida desde cero

Crear algo a partir de una página en blanco es todo un reto. Nuestro objetivo es asegurarnos de que un usuario primerizo nunca tenga que partir de una página en blanco. Aprovechando el corpus de conocimientos integrado en nuestra galería de plantillas, llevaremos al nuevo usuario a la plantilla más relevante y la utilizaremos como punto de partida de su proceso.

- Todos los usuarios nuevos accederán a una experiencia guiada de primera ejecución.
- La experiencia llevará al usuario a la plantilla más relevante para su rol.
- La experiencia terminará cuando el usuario tenga su guía personalizada.

Expanda las entidades de datos en CDS para aplicaciones

Los clientes necesitan medios eficientes para controlar la transformación digital de sus experiencias de RR. HH. y Talent para atraer y conservar talento crítico. Tener una visión individual y coherente de personas es una de las bases fundamentales para conseguirlo. La mayoría de las entidades Core HR ya están disponibles en Common Data Service (CDS) para aplicaciones. Las demás áreas también estarán disponibles ahora para impulsar esta transformación digital.

El cliente y los partners tienen más datos disponibles para la paleta incomparable de herramientas para ampliar, personalizar e integrar proporcionada por Common Data Service para aplicaciones. Esto incluye herramientas como Power BI, PowerApps y Microsoft Flow.

Las siguientes áreas estarán disponibles o se ampliarán en CDS para aplicaciones

- Competencias (aptitudes, certificados, educación)
- Trabajo
- Beneficios
- Compensación
- Administración de organización

Reglas y directivas de bajas y ausencias

Talent seguirá proporcionando más flexibilidad en la configuración de las reglas y directivas para cumplir con los requisitos regulatorios y de la empresa. Una directiva está relacionada con la forma de aplicar y utilizar la transferencia. El departamento de RR. HH. podrá configurar la transferencia si esta está contemplada en un plan de baja. También podrán configurar el momento de realizar la transferencia si esta está contemplada en el plan de baja.

Las organizaciones también pueden requerir que los códigos de razón se establezcan en tipos de baja específicos cuando los empleados envían una solicitud de tiempo libre. Esto puede ser necesario por un requisito regulatorio de su país o región, o por una directiva de la empresa. Talent proporcionará al departamento de RR. HH. la capacidad de especificar los tipos de licencia que requieren un código de razón. Cuando los empleados envían solicitudes de tiempo libre para las que el tipo requiere un código de razón, tendrán que seleccionar uno de los códigos de razón especificados por RR. HH.

Actualización del tiempo libre

Es posible que las solicitudes de tiempo libre de los empleados tengan que actualizarse o cancelarse después de que se hayan aprobado a través del flujo de trabajo. En muchos casos, el departamento de RR. HH. o el supervisor del empleado realizan estas actualizaciones. Talent proporcionará a los supervisores y al departamento de RR. HH. la capacidad de actualizar o cancelar una solicitud de tiempo libre ya aprobada de un empleado. Esto ayuda a agilizar el proceso y a mantener actualizados los datos de tiempo libre.

Reservar tiempo libre en el futuro

Ahora, dentro del autoservicio para empleados los empleados no solo ven los saldos de tiempo libre actuales, sino también los futuros. También podrán enviar solicitudes de tiempo libre para el próximo período de baja. Esto permite a los empleados cumplir la directiva de la empresa y comprender cuánto tiempo libre tendrán en el próximo período de baja, y cuánto van a transferir (o no).

Dynamics 365 for Retail

Información general sobre la versión de Dynamics 365 for Retail de abril de 2019

Los consumidores de hoy exigen experiencias de compra excelentes e integradas en todos los canales. Los canales tradicionales están cambiando radicalmente mientras surgen continuamente otros nuevos. Los minoristas necesitan una solución para la nube moderna y flexible que les ayude a ser ágiles, a competir mejor y a establecer relaciones duraderas con sus compradores.

Dynamics 365 for Retail proporciona una solución integral para minoristas que incluye procesos del área de operaciones (comercialización, inventario, etc.) así como canales de cara al público (en la tienda o en el centro de llamadas). Además, Dynamics 365 for Retail también proporciona un motor de comercio "desatendido" omnicanal y completamente extensible, que utiliza todos los canales, incluidos los canales de comercio electrónico dirigidos por partners.

Las inversiones abarcarán los siguientes pilares fundamentales.

Comercio unificado

- Experiencias centradas en el cliente que respetan y diferencian la marca de un minorista.
- Experiencias mejoradas en la tienda basadas en las funcionalidades actuales de la solución.
- Funcionalidades omnicanal que incluyen pagos, lealtad y más para mejorar las experiencias en todos los canales.

Funcionalidades esenciales y aspectos básicos

- Retail Cloud Scale Unit: varias unidades de escala que abarcan diversas regiones de Azure con soporte activo-activo para ofrecer escalabilidad, menor latencia y tiempo de inactividad durante el mantenimiento y los despliegues por fases.
- Extensibilidad y experiencias mejoradas para desarrolladores: extensibilidad mejorada en todos los canales y componentes.
- Difusión y actualizaciones por inserción para componentes de minoristas implementados en la nube.
- Mejoras reglamentarias y relacionadas con el cumplimiento para proporcionar servicio en todos los países y regiones compatibles.

Inteligencia e información detallada

- Mejoras en la gestión de pedidos distribuida que proporcionan funcionalidades inteligentes de coordinación de pedidos para reducir el coste de los minoristas y aumentar a la vez la velocidad de entrega para los compradores.

Características nuevas y previstas para Dynamics 365 for Retail

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Mejoras en la gestión de pedidos distribuida	Disponibilidad general	Abril de 2019
Mejoras en la capacidad de detección de productos	Disponibilidad general	Abril de 2019
Retail cloud scale unit: varias regiones	Disponibilidad general	Abril de 2019
Difusión de actualizaciones de Retail	Disponibilidad general	Abril de 2019
Mejoras en la plataforma de extensión de Retail y en la experiencia del desarrollador	Disponibilidad general	Abril de 2019
Extensión de integración de impresora fiscal para Italia	Disponibilidad general	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Ejemplo de integración de servicio fiscal para Austria	Disponibilidad general	Abril de 2019
Ejemplo de integración de impresora fiscal para Polonia	Disponibilidad general	Abril de 2019
Ejemplo de integración de servicios fiscales para la República Checa	Disponibilidad general	Mayo de 2019

Mejoras en la gestión de pedidos distribuida

Esta característica amplía las capacidades de gestión de pedidos distribuida que se lanzaron como parte de la versión de octubre de 2018 para Dynamics 365 for Retail, aligerando los escenarios B2B además de las mejoras principales, como la compatibilidad con el factor de coste adicional, la optimización dentro de las ubicaciones regionales, etc.

Valor empresarial

En el nuevo paradigma de la venta minorista, los comercios minoristas se esfuerzan por proporcionar una captación de clientes personalizada, experiencias en varios canales simultáneos e interacciones fluidas con los consumidores. Los minoristas esperan competir principalmente en la experiencia del cliente. Con tantas opciones disponibles para los consumidores, comprarán a quien les brinde una experiencia más favorable. El precio y el producto ya no serán los principales decisores.

Para mejorar la experiencia del cliente, los comercios minoristas deben obtener la visibilidad del inventario en tiempo real a través de todos sus canales. Una sola vista integral de todo el inventario permite a las empresas optimizar el cumplimiento, la asignación y la distribución de pedidos.

Por tanto, la adaptación e implementación de un sistema gestión de pedidos distribuida (DOM) ya no es una cuestión de elección para los minoristas. DOM optimiza el cumplimiento de pedidos a través de una red compleja de sistemas y procesos. Se basa en una sola vista global del inventario en toda la organización para administrar de forma inteligente los pedidos, a fin de realizarlos de forma precisa y rentable. La gestión de pedidos distribuida mejora la eficacia de la cadena de suministro de un minorista, lo que les permite cumplir mejor las expectativas de los clientes.

En resumen, DOM se ha movido de una tendencia superior a una necesidad para los minoristas.

Descripción de la característica

Las mejoras de características permitirán los siguientes escenarios y capacidades para distribuidores:

Gestionar restricciones de cumplimiento de tipos de productos concretos

Los minoristas suelen exigir que ciertos productos solo puedan enviarse completos. No puede haber una entrega parcial de estos productos desde una ubicación ni estos productos pueden enviarse parcialmente desde una ubicación y parcialmente desde otra ubicación. Esta restricción se debe a la naturaleza de estos productos. Por ejemplo: cuerdas. Las cuerdas se configuran en el sistema como un producto con su unidad de medida (UOM), definida normalmente en metros. Cuando los clientes piden este producto (por ejemplo, 50 metros), esperan recibir una sola cuerda de 50 metros de largo y no dos cuerdas de 25 metros cada una.

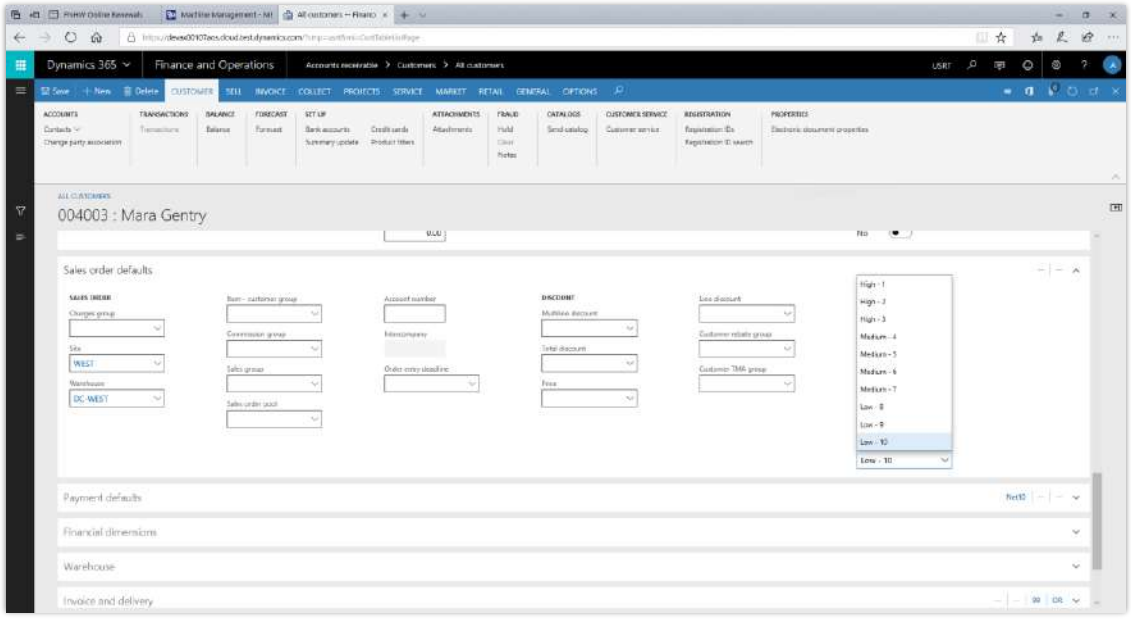
Este atributo de un producto que siempre debe cumplirse por completo se definirá en el maestro del producto. El solucionador de DOM considerará esta restricción mientras optimiza la asignación de línea de pedido a distintas ubicaciones. Esta restricción se respetará incluso si las reglas parciales de DOM están configuradas para permitir la entrega parcial de pedidos y líneas de pedidos.

Los procesos de cumplimiento de pedidos en cuanto a selección, embalaje y envío en la sede y en las tiendas también aplicarán esta validación de que los productos de este tipo solo pueden enviarse en su totalidad.

Prioridad del cliente

Cada cliente tiene un cociente de valor en términos de ingresos y margen bruto que contribuyen a la organización. Dada la realidad de que no todos los clientes son iguales, a las organizaciones les gusta centrar sus energías en los clientes de alto valor en términos de compromiso con el cliente y la experiencia que les brindan. Una correlación directa de esto es en términos de cómo las organizaciones priorizan el cumplimiento de pedidos para clientes de alto valor, al mismo tiempo que conceden una importancia secundaria a los pedidos de otros clientes.

El cociente de valor para un cliente se define como una categoría en el registro maestro de clientes del sistema, como se muestra en la siguiente captura de pantalla.



El cociente de valor para un cliente se define como una categoría en el registro maestro de clientes

Cuando los clientes colocan los pedidos en el sistema, el solucionador de DOM dará prioridad al cumplimiento máximo de las líneas de pedido y la cantidad para el grupo de clientes Alto - 1, seguido del grupo de clientes Alto - 2, y así sucesivamente. Dentro de un grupo, los pedidos se optimizarán según parámetros regulares como la disponibilidad de inventario, el coste de cumplimiento, etc.

Preferencias del cliente

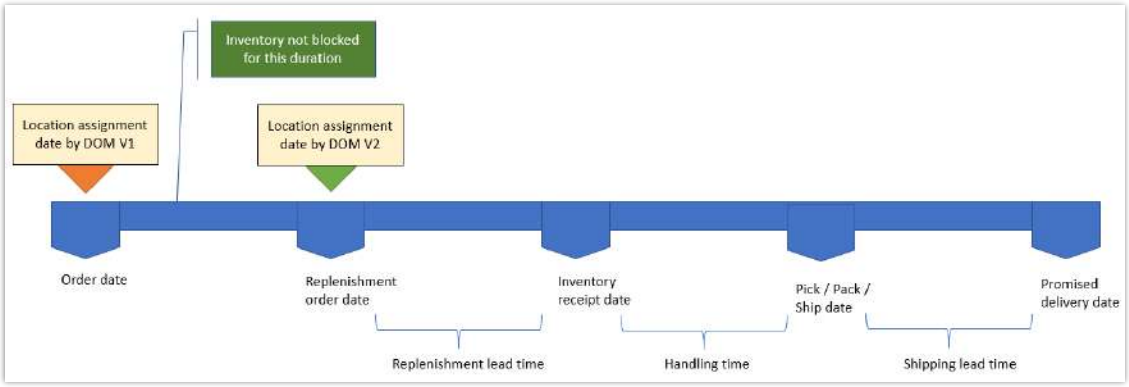
En el modelo empresarial de negocio a negocio (B2B), los clientes sí especifican las preferencias en cuanto a esperar solo un envío para un pedido, esperar el envío solo en determinados días de la semana, esperar la entrega completa del pedido o las líneas de pedido, etc.

Estas preferencias del cliente se capturarán en el sistema y, en consecuencia, el solucionador de DOM respetará esta configuración durante el proceso de optimización y asignación de ubicación de cumplimiento.

Factor "Fecha de envío solicitada" y "Fecha de envío confirmada"

En la versión V1 de DOM, los pedidos se recogen para su asignación tan pronto como los pedidos se crean y confirman en el sistema. No obstante, existe un caso de negocio definitivo para que los pedidos no se asignen de inmediato a una ubicación y para que se reserve el inventario, si la fecha de entrega solicitada es tan lejana que el producto se puede reabastecer y enviar en una fecha futura para que siga cumpliendo con la fecha de entrega solicitada por el cliente.

En consecuencia, para seleccionar un pedido para su procesamiento, DOM tendrá en cuenta atributos en la línea de pedido, como "Fecha de envío solicitada" y "Fecha de envío confirmada" ("Fecha de envío confirmada" se deriva de la característica "Control de fecha de entrega" en el producto, que considera varios factores como el calendario de envío, NNC, el plazo de ventas, etc.).



Mejoras en la gestión de pedidos distribuida

Consolidación del pedido

Las organizaciones tratan de optimizar el proceso de cumplimiento de un pedido al incurrir en el menor coste de cumplimiento y cumplir con las expectativas de los clientes en las fechas de entrega. Al hacerlo, muchas veces es mucho más barato consolidar los productos para un pedido en una ubicación concreta y enviarlos desde esa ubicación en lugar de que cada ubicación envíe directamente al cliente. Este sería el caso cuando el coste de la transferencia interna para consolidar un pedido y luego enviarlo es mucho menor que enviarlo desde ubicaciones individuales.

La versión V1 de DOM siempre recomienda enviar productos desde ubicaciones individuales, incluso si es más barato consolidar el pedido en una ubicación y realizar un envío desde esa ubicación. Este comportamiento se ha mejorado para tener en cuenta la consolidación del pedido como una opción para determinar el lugar óptimo para el cumplimiento de un pedido.

Zonificación de ubicaciones

Muchas organizaciones se encuentran dispersas geográficamente y tienen múltiples centros de cumplimiento en varias regiones y estados, por lo que es necesario definir algún tipo de zonificación de estas ubicaciones por estado o por región u otros criterios que sean relevantes para su negocio.

La expectativa de estas organizaciones es que la optimización de los pedidos para su cumplimiento se realice dentro de la restricción de estas zonas antes de que se consideren las ubicaciones de otras zonas.

El solucionador de DOM considerará la zonificación de las ubicaciones e intentará primero optimizar y cumplir los pedidos de las ubicaciones de esa zona antes de considerar las ubicaciones de otras zonas.

Consideración adicional del factor de coste

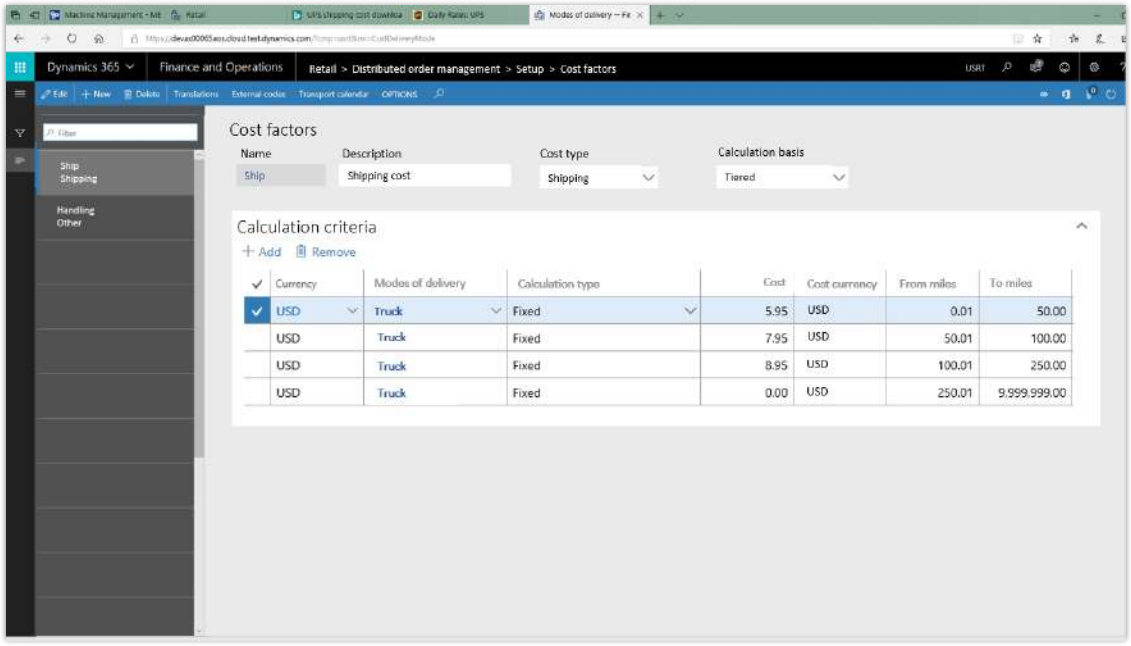
Las organizaciones consideran varios factores para determinar la ubicación óptima de cumplimiento de los pedidos. Algunos de estos son el coste e envío, el coste de manipulación, el coste de embalaje, etc. Se considera una combinación de estos costes para decidir la ubicación de cumplimiento óptima para un pedido.

La característica V1 de DOM solo se tiene en cuenta para la distancia cuando se optimiza la asignación de pedidos a ubicaciones. Aunque la distancia se puede correlacionar con el coste, no es lo mismo, ya que un método de envío nocturno costará más de tres días de envío o siete días de envío para la misma distancia.

La característica de factor de coste adicional permite a los minoristas configurar y definir un componente de coste adicional que debe calcularse para los pedidos y tenerse en cuenta a la hora de decidir la ubicación óptima para el cumplimiento.

En un modelo empresarial de empresa a cliente (B2C), las líneas de pedido se etiquetan con un método de envío basado en la elección del cliente cuando se crean los pedidos, y estos no se pueden cambiar. Por tanto, en el escenario B2C, el coste de envío es una variable conocida. En el modelo de negocio B2B, la fecha de envío solicitada es el controlador clave y el método de envío es flexible si se cumple la fecha de envío solicitada.

En ambos escenarios, DOM sumará todos los factores de coste para llegar a un coste de cumplimiento "verdadero" a la hora de determinar las ubicaciones para completar un pedido. La única diferencia en el contexto B2B es que el método de envío en el pedido se puede cambiar como parte del proceso de optimización para que los clientes reciban la entrega en la fecha de envío solicitada con el método de envío que contribuya al coste "verdadero" más bajo.



Mejoras en la gestión de pedidos distribuida

Asignación de pedidos con round robin

Cada tienda y centro de distribución tiene una capacidad limitada en lo que respecta a cuántos pedidos se pueden completar en un día. Incluso si hay capacidad en una ubicación, a las organizaciones les gusta repartir la carga de cumplimiento entre las ubicaciones y no solo asignar el pedido continuamente a la misma ubicación.

La versión V1 de DOM no tenía la capacidad de distribuir la carga para su cumplimiento dentro ejecuciones de DOM o entre ellas. Con la capacidad mejorada de esta característica, la distribución de la carga para su cumplimiento se realizará en todas las ejecuciones de DOM en cada fecha comercial. La distribución de la carga se realizará en todas las ubicaciones, de modo que no exista una diferencia considerable de costes de cumplimiento entre las ubicaciones implicadas en la distribución de la carga. Puede haber diferencias aceptables en el coste y el usuario puede configurar la tolerancia para el mismo con un parámetro en el sistema.

Factor de velocidad de ventas

Dada la opción, las organizaciones preferirán enviar un producto desde una ubicación (tienda) en la que no se venden tanto en comparación con una ubicación (tienda) que vende mucho. Esta estrategia ayuda a las rotaciones de inventario y contribuye a reducir los costes operativos de un minorista.

La característica V2 de DOM tendrá en cuenta la velocidad de ventas a la hora de determinar la ubicación de cumplimiento óptima.

Inventario en una tienda para un producto que no forma parte del surtido de la tienda

Las tiendas minoristas se administran a través de surtidos que determinan qué productos se venderían en qué tiendas. No todos los productos que un minorista lleva en su cartera se venden a través de cada una de sus tiendas. La determinación de qué se necesita vender desde dónde se basa en varios factores como la demografía, el poder adquisitivo, etc., de la población que se encuentra en el área en la que se ubica la tienda.

Dicho esto, los clientes tienen la opción de devolver un producto en cualquiera de las tiendas del minoristas y ese es un aspecto esencial de la experiencia omnicanal que los minoristas desean brindar a los clientes. Por tanto, existe una buena posibilidad de que determinados productos se devuelvan a una tienda que normalmente no los lleva.

En estas situaciones, los minoristas esperan que los pedidos que deben completarse consuman dicho inventario en lugar de que la tienda devuelva la mercancía al centro de distribución. La característica V2 de DOM dará prioridad al cumplimiento de productos de ubicaciones que no los tienen en su surtido.

Mejoras en la capacidad de detección de productos

Valor empresarial

Todos los minoristas creen que la detección de productos es una herramienta clave para la interacción con los clientes en todos los canales comerciales.

Los clientes de los minoristas están acostumbrados a los motores de búsqueda web, los complejos sitios web de comercio electrónico y las redes sociales, que ofrecen relevancias, sugerencias de búsqueda a medida que escriben, navegación por facetas, información destacada, etc. con tiempos de respuesta casi instantáneos. Si no encuentran rápido el producto adecuado, no dudan en cambiar la siguiente mejor tienda de comercio electrónico, ya que resulta muy sencillo.

Esta inversión para mejorar la capacidad de detección de productos en Dynamics 365 for Retail ayudará a los minoristas a seguir aumentando su cuota de retención y conversión de consumidores en todos los canales.

Descripción de la característica

Con esta inversión, podremos aprovechar las capacidades de Azure Search en todos los clientes existentes en contacto con el usuario final y proporcionar una experiencia consistente en todos los canales.

Navegar y buscar

La relevancia y el rendimiento de la búsqueda son claves para nuestra experiencia omnicanal, ya que la detección de productos se basa principalmente en la recuperación de información mediante búsquedas y en la navegación por el contenido. Una búsqueda efectiva y eficiente ayuda a aumentar la conversión.

Refinadores y navegación por facetas

La navegación por facetas ayuda a los usuarios a buscar contenido con mayor facilidad mediante el filtrado con refinadores vinculados a términos en un conjunto de términos. Con la navegación por facetas, puede configurar diferentes refinadores para los diferentes términos de un conjunto de términos, sin tener que crear páginas adicionales.

Retail cloud scale unit: varias regiones

Las organizaciones minoristas con operaciones de canal en ubicaciones amplias y distribuidas geográficamente son incapaces de ofrecer a sus empleados experiencias de usuario de baja latencia y gran capacidad de respuesta en aquellas ubicaciones que están más alejadas de la región principal de la nube en su entorno.

Para mitigar la alta latencia de la red en tales casos, en la actualidad, los administradores de TI generalmente implementan el entorno en una topología híbrida, con algunos componentes instalados localmente (en una tienda física minorista) o en un centro de datos privado regional. Sin embargo, en estas organizaciones, esto implica un gasto de inversión adicional y cargas operativas.

La compatibilidad multigeografía para el sector minorista alivia este problema y permite a los administradores aprovechar la red global de centros de datos en la nube de Microsoft para atender a cada una de sus tiendas desde regiones de la nube mucho más próximas y, por lo tanto, proporcionar una latencia mejorada y una mayor capacidad de respuesta.

Valor empresarial

Esta característica ofrece una menor latencia para las operaciones de punto de venta (PDV) en una organización minorista que opere en ubicaciones distribuidas geográficamente. Al atender las solicitudes procedentes de las regiones de la nube más cercanas al canal minorista, la latencia y el rendimiento en el punto de venta pueden mejorarse considerablemente y se evitan las largas líneas de pago y el abandono de la compra durante las horas y las estaciones punta.

Descripción de la característica

Los administradores de TI de los negocios minoristas pueden atender a canales de múltiples regiones de la nube y proporcionar una mejor latencia de red y tiempos de respuesta generalmente más rápidos para sus operaciones de punto de venta en la tienda. Esto permite que las organizaciones minoristas operen en un modelo "primero en la nube" y alivia la necesidad de implementación local de componentes en la tienda (como RSSU y PDV fuera de línea) para alcanzar una menor latencia mejorada.

Los administradores de TI pueden configurar uno o más canales para que se les atienda desde una región de nube específica. Los administradores de TI aún conservan el control sobre la residencia de los datos y pueden controlar desde qué regiones se pueden atender a sus datos.

Difusión de actualizaciones de Retail

Las actualizaciones impecables y automáticas son un elemento clave de cualquier solución de software como servicio (SaaS). Al pasar de una solución local heredada a una solución SaaS moderna en la nube, hemos logrado avances considerables, incluido el bloqueo progresivo (en lo que respecta a las personalizaciones invasivas) de todos los componentes de Retail claves, como Commerce Runtime (CRT), datos de canal y punto de venta y, al mismo tiempo, hemos realizado una gran inversión en el desarrollo de puntos de extensión específicos (basados en comentarios directos para desbloquear cada una de las implementaciones de nuestros clientes). Ahora estamos en un punto en el que las actualizaciones de Microsoft para un entorno de cliente se pueden aplicar sin necesidad de combinar los códigos con una personalización del cliente. Sin embargo, aún se espera que los clientes inicien explícitamente la implementación de actualizaciones. Esta característica nos lleva a un siguiente nivel y aplica automáticamente las actualizaciones en los entornos de los clientes.

Valor empresarial

Mantener a los minoristas actualizados aporta beneficios para todas las partes interesadas. Los minoristas se benefician de las últimas mejoras de Microsoft en los elementos fundamentales (disponibilidad, confiabilidad, rendimiento y seguridad), así como de las innovaciones funcionales en el producto. Disminuye la probabilidad de que se vean afectados por problemas que previamente se hayan descubierto y solucionado en los entornos de otros minoristas y, por lo tanto, se evitan interrupciones previsibles en su negocio.

Descripción de la característica

Esta característica actualizará automáticamente los componentes de Retail hospedados en la nube. Las actualizaciones se implementarán de manera escalonada en varios anillos de exposición y permitirán a los minoristas validar los cambios en los entornos de preproducción antes de que estos se implementen en sus entornos de producción. Los minoristas tendrán 30 días para la prueba de regresión y la capacidad de demorar las actualizaciones en la producción hasta 90 días, en caso de regresiones u otros problemas descubiertos durante las pruebas en el entorno de preproducción.

Mejora en la plataforma de extensión de Retail y en la experiencia del desarrollador

Estamos realizando mejoras importantes en nuestro marco de extensibilidad de Retail para simplificar la personalización, el empaquetado y la experiencia de implementación mediante la introducción de nuevas características como atributos de pedido y más puntos de extensión (API, activadores y controladores reemplazables).

Valor empresarial

El marco y punto de extensión nuevos reducirán el esfuerzo necesario para personalizar y actualizar fácilmente a la nueva versión.

Mejoras en el desarrollo

Agregamos muchos puntos de extensión nuevos para que sean compatibles con distintos escenarios de extensión. Los programadores ahora pueden ampliar la interfaz de usuario con controles personalizados, botones de la barra de la aplicación y columnas personalizadas, o crear vistas personalizadas. Se han agregado muchas solicitudes y desencadenadores nuevas anulables en el PDV para que sea compatible con distintos escenarios de extensión. Agregamos compatibilidad con comentarios personalizados en el carro y en la vista de diario, y más cuadros de diálogo y controles de PDV para simplificar las extensiones de la UI de PDV. Además, se ha mejorado el diseñador de pantalla del PDV para que sea compatible con columnas personalizadas en la pestaña de entrega, y controles personalizados y campos personalizados en el panel de totales.

Para ver la lista completa de nuevos puntos de extensión, consulte los siguientes temas:

API de PDV

Vistas de PDV

Desencadenadores de PDV

Servicios CRT

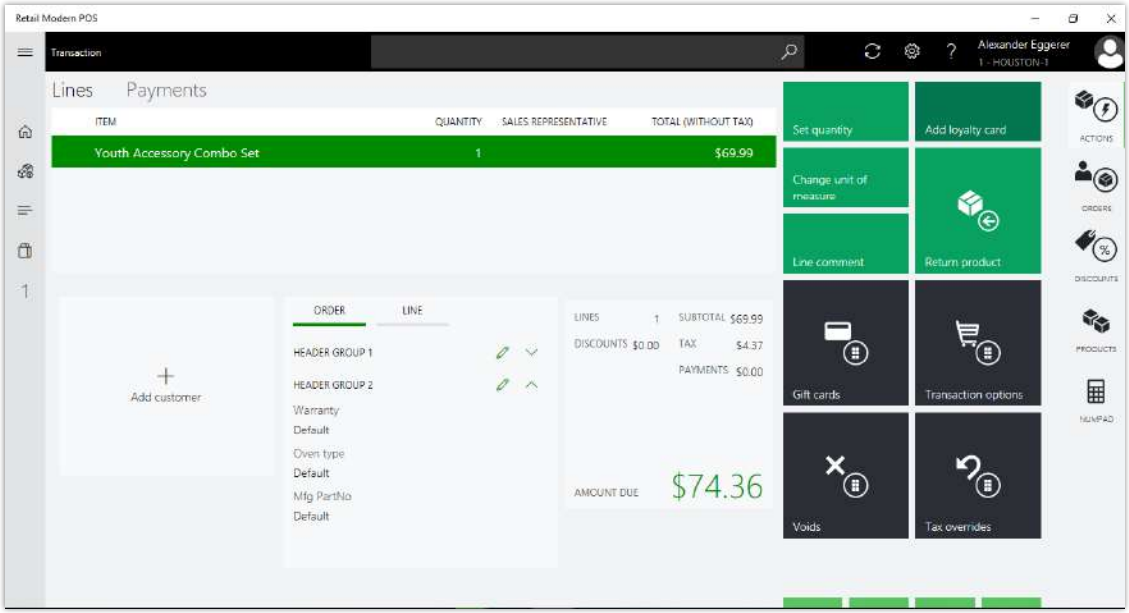
Columna PDV personalizado

[Campo PDV personalizado]

Atributos de pedido

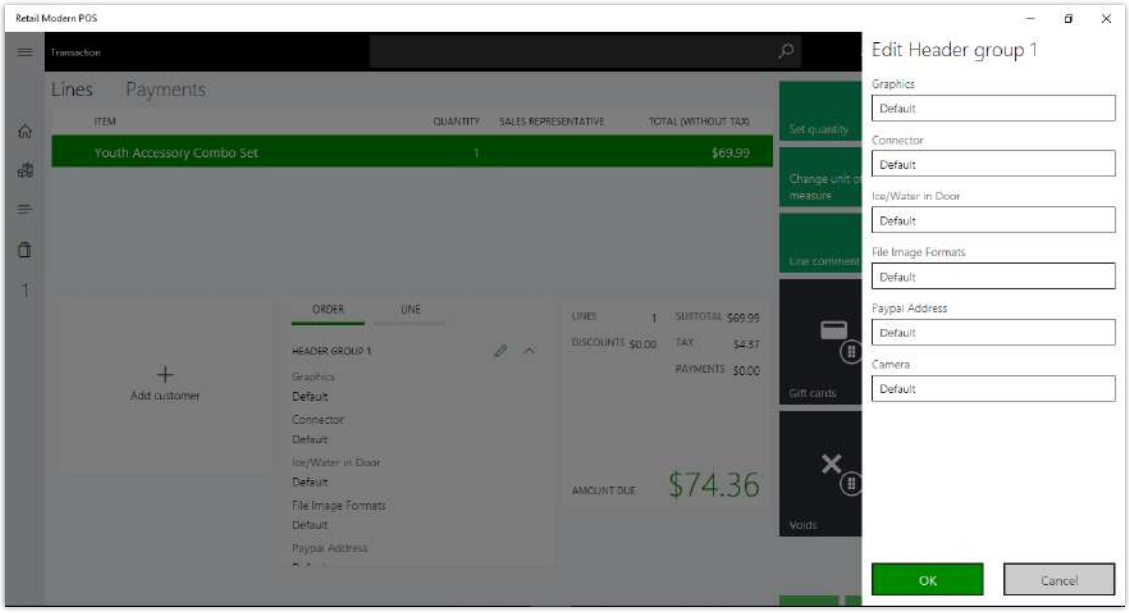
Estamos mejorando el marco de atributos de pedido para mostrar y actualizar los valores de atributo de la transacción de venta al por mayor y el pedido del cliente directamente desde el punto de venta (PDV). Con esta nueva característica, los minoristas pueden configurar el diseñador de controles de atributos en la sede del minorista y acceder a este en el PDV para establecer los valores de atributo de los encabezados y las líneas de transacción de venta al por mayor y de pedido de cliente sin ningún código.

Mostrar atributo en el PDV



Nuevo control de atributos en la vista de transacciones de PDV

Editar de atributo en el PDV



Control de diálogo para editar el valor del atributo en el PDV

Extensión de integración de impresora fiscal para Italia

El ejemplo de integración de impresora fiscal para Italia se amplía para admitir escenarios de pedidos de clientes, la emisión y el reabastecimiento de tarjetas regalo, la representación de descuentos específica de Italia, así como algunos escenarios avanzados de gestión de errores (como imprimir un recibo para una transacción completada previamente que no se registró anteriormente en la impresora fiscal). Además, la muestra ahora admite la transmisión electrónica de ingresos diarios (Registratore Telematico).

Ejemplo de integración de servicio fiscal para Austria

Microsoft Dynamics 365 for Retail contiene ahora un ejemplo de integración de PDV con servicios fiscales para Austria. El ejemplo de integración admite uno de los servicios fiscales populares disponibles en el mercado austriaco y permite el registro de ventas en varios escenarios de ventas sin entrega al domicilio y pedido del cliente en tiendas de Austria. También brinda opciones para la gestión de errores en escenarios básicos (como cuando es posible volver a intentarlo) así como en escenarios más avanzados (como registrar una transacción completada previamente que no se registró anteriormente en el servicio fiscal). La muestra es una parte del SDK de Retail y se puede crear y utilizar tal cual. Los partners de implementación también pueden ampliar la funcionalidad de integración para abarcar todos los escenarios de venta minorista requeridos o crear la integración con otros servicios fiscales basados en el ejemplo.

Ejemplo de integración de impresora fiscal para Polonia

Ahora, Microsoft Dynamics 365 for Retail contiene un ejemplo de integración de PDV con las impresoras fiscales para Polonia. El ejemplo de integración admite uno de los modelos de impresora fiscal populares más frecuentes en el mercado polaco y permite imprimir recibos fiscales de ejemplo en varios escenarios de ventas de pedidos de clientes y de comprar y llevar, en tiendas de Polonia. También admite informes de final del día (denominados también informes X y Z) y ofrece opciones para gestionar errores en escenarios básicos (como cuándo es posible volver a intentar una operación) así como en escenarios más avanzados (como imprimir un recibo para una transacción completada previamente que no se registró anteriormente en la impresora fiscal). La muestra es una parte del SDK de Retail y se puede crear y utilizar tal cual. Los partners de implementación pueden también ampliar la funcionalidad de integración para abarcar todos los escenarios de venta minorista requeridos o crear la integración con otros modelos de impresora fiscal basados en el ejemplo.

Ejemplo de integración de servicios fiscales para la República Checa

Microsoft Dynamics 365 for Retail contiene ahora un ejemplo de integración de PDV con servicios fiscales para la República Checa. La muestra de integración es compatible con uno de los servicios fiscales más populares disponibles en el mercado checo y permite el registro electrónico de ventas (EET - Elektronická evidence tržeb). Se trata de la transmisión en línea de los datos de ventas a un servicio web fiscal de las autoridades fiscales. La integración garantiza el registro en línea de las ventas en varios escenarios de ventas de pedidos de clientes y de comprar y llevar, en tiendas de la República Checa. También brinda opciones para la gestión de errores en escenarios básicos (como cuando es posible volver a intentarlo) así como en escenarios más avanzados (como registrar una transacción completada previamente que no se registró anteriormente en el servicio fiscal). La muestra es una parte del SDK de Retail y se puede crear y utilizar tal cual. Los partners de implementación también pueden ampliar la funcionalidad de integración para abarcar todos los escenarios de venta minorista requeridos o crear la integración con otros servicios fiscales basados en el ejemplo.

Dynamics 365 Business Central

Información general sobre la versión de Dynamics 365 Business Central de abril de 2019

Desde el lanzamiento de Dynamics 365 Business Central en abril de 2018, cada vez más empresas eligen esta solución para la transformación digital de su negocio. Desde octubre de 2018, Business Central también se encuentra disponible en implementaciones locales. La actualización de abril de 2019 de Business Central tiene como objetivo mejorar la satisfacción de los clientes actuales con el producto.

Nuevas características de gran eficacia para los usuarios empresariales

Queremos alcanzar cotas más altas de productividad con una experiencia fluida y novedosa para todos los clientes de Business Central, tanto los que utilizan la interfaz web en el navegador como los que prefieren la aplicación de Windows moderna para equipos de escritorio y tabletas. La combinación de las tendencias modernas para aplicaciones web y los complejos requisitos de uno de los clientes de Business Central condujo a varias mejoras para la productividad de los profesionales ocupados.

Entre otras muchas novedades, hemos posibilitado escenarios todavía más centrados en el teclado para las características importantes del producto, como la entrada rápida, la ordenación de listas y los valores de datos, a fin de agilizar la entrada y el análisis de datos. Hemos incluido varias mejoras en las características relacionadas con el contexto del cliente, como la fecha laboral y el indicador de la empresa, además de opciones adicionales que aumentan la productividad de los usuarios avanzados, como el modo de enfoque, los totales de listas, una búsqueda mejorada y el nuevo inspector de páginas. También hemos abordado los comentarios relacionados con los filtros para la exportación de Excel, la experiencia común de autoguardado y los elementos de la interfaz moderna, como el selector de fecha, la barra de acción actualizada y la navegación de todos los productos.

Además, ahora la aplicación Business Central es más intuitiva gracias a una experiencia de personalización avanzada. Facilita el descubrimiento de nuevas características, con menús de acción y grupos actualizados que el usuario puede personalizar para adaptarlos a sus preferencias.

Mejoras de rendimiento, fiabilidad y escalabilidad

Con independencia del sector o del tamaño de su pyme, los usuarios empresariales esperan un servicio y una plataforma fiables para llevar su negocio, colaborar y hacer su trabajo. Además de agregar numerosas características innovadoras, hemos invertido mucho esfuerzo en aumentar el rendimiento, la fiabilidad y la escalabilidad de Business Central en la plataforma y la aplicación empresarial.

Business Central se ejecuta mucho más rápido y se centra en escenarios empresariales y patrones de uso típicos. La experiencia en el navegador es más dinámica gracias a la carga a petición de los elementos de la página, se han optimizado los recursos del servidor para una rápida interacción con el usuario y se ha ajustado la base de datos para gestionar más datos y cargarlos más rápido.

Los usuarios experimentan un servicio más estable porque las actualizaciones están programadas para adaptarse a la empresa individual, los usuarios ya no sufren interrupciones por tareas de mantenimiento en horario laboral y se han madurado los procedimientos de estado del servicio para garantizar el máximo tiempo de funcionamiento. Los usuarios que necesiten ayuda ahora cuentan con una única pantalla optimizada para reducir el tiempo de respuesta, en la que podrán buscar material de autoayuda, compartir ideas con la comunidad y solicitar soporte.

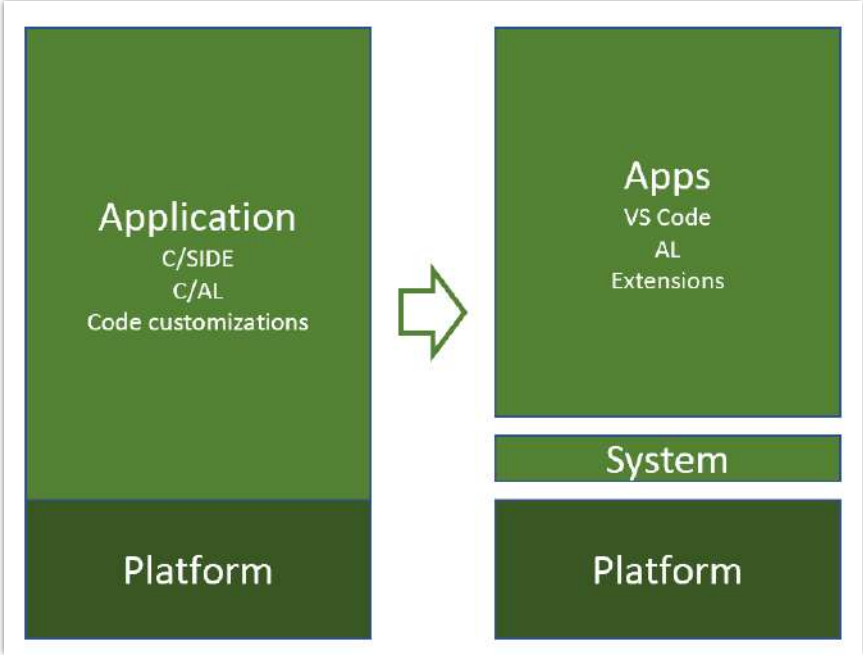
El equipo de seguridad de Business Central trabaja sin descanso en segundo plano para garantizar la seguridad de sus datos. Además de la mejora continua de nuestra infraestructura y nuestros procesos de seguridad, nos aseguramos de que Business Central siga cumpliendo las normas de cumplimiento de seguridad y privacidad del sector: ISO27001, ISO27017, ISO27018, SOC 1 y 2 Tipo 2, HIPAA BAA y FERPA. Para obtener más detalles y una lista de todos los certificados, vea https://aka.ms/d365-compliance-list.

Accesibilidad

Business Central está preparado para adaptarse a la diversidad de sus empleados, con interfaces móviles y de escritorio de gran accesibilidad.

Una aplicación móvil como aplicación base

Estamos realizando inversiones en la plataforma para facilitar la entrada de los ISV en la nube. Para ello, dividiremos la aplicación grande que utilizamos actualmente en una aplicación del sistema y una aplicación móvil que se usa con la primera como una extensión, compilada en AL mediante Visual Studio Code.



Mover la aplicación a AL

Datos e inteligencia artificial

La última gran inversión para el lanzamiento de abril ha sido iniciar nuestro camino hacia el futuro de los datos y la inteligencia artificial. La única plataforma que importará en la próxima década es la plataforma de datos, y la única nube relevante será la nube de la inteligencia artificial. Debemos garantizar la calidad de los datos, por lo que tenemos que realizar inversiones en el almacenamiento de los datos de producto en CDS. La primera consistirá en consolidar y preparar la integración con Dynamics 365 for Sales a través de CDS y garantizar que los datos de Business Central contribuyan a obtener información inteligente (sincronización de notas, predicción de pagos atrasados) en las aplicaciones de Dynamics 365 AI for Sales y los usuarios de Business Central obtengan información inteligente generada por Dynamics 365 AI for Sales (puntuación predictiva de oportunidades).

Características nuevas y previstas para Dynamics 365 Business Central

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Mejoras de productividad para usuarios empresariales

Característica	Tipo de versión	Online y local	Fecha
Mejoras de la aplicación	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Vistas de lista	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Notas y vínculos variados	Disponibilidad general	Online	Abril de 2019
Modo de enfoque de documento	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Indicador de fecha de trabajo	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Indicador de contexto o sistema	Disponibilidad general	Ambas	Después de abril de 2019
Entrada rápida	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Nuevos métodos abreviados de teclado	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Indicador de autoguardado	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Online y local	Fecha
Mejoras al desplazarse en las listas	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Experiencia de búsqueda contextual mejorada	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Navegación por todos los productos mejorada	Disponibilidad general	Ambas	Después de abril de 2019
Mejoras de la personalización	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019

Autoayuda y soporte técnico

Característica	Tipo de versión	Online y local	Fecha
Experiencia de ayuda y soporte técnico simplificada	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Inspección de páginas	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019

Mejoras de productividad para administradores

Característica	Tipo de versión	Online y local	Fecha
Refuerzo de la integración entre Business Central y Dynamics 365 for Sales	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Mejoras de la administración del ciclo de vida de la aplicación	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Online y local	Fecha
Mejoras de la nube inteligente para Dynamics SMB y Dynamics 365 Business Central	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019

Potentes características para desarrolladores

Característica	Tipo de versión	Online y local	Fecha
Mejoras del diseñador para desarrolladores	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Visual Studio Code y AL	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
Aplicación como una app	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019
API web estándar	Disponibilidad general	Ambas	Abril de 2019

Vea también

Resumen de novedades de Dynamics 365 Business Central, octubre de 2018

Mejoras de la aplicación

Seguiremos mejorando la aplicación a través de nuestro enfoque en el rendimiento en las áreas más utilizadas. Los usuarios expertos experimentarán una entrada más rápida de datos a través de la optimización con el modo de enfoque. Al mismo tiempo, experimentarán respuestas más rápidas como consecuencia de optimizar el código de la aplicación, como la optimización de la rapidez con la que se carga de la página de inicio y las mejoras de rendimiento en los principales escenarios de aplicación que se utilizan a diario.

Seguiremos mejorando la aplicación para facilitar que los ISV creen extensiones sobre nuestras aplicaciones, como extensibilidad para dimensiones predeterminadas, mejor gestión de los mensajes durante la ejecución de la prueba de unidad, refactorización de la producción y planificación de los motores para que puedan ampliarse con facilidad, etc. El sitio de Business Central Ideas sigue siendo una fuente de mejoras de aplicaciones. Esta versión incluye las siguientes mejoras:

Escribir nombres más largos y descripciones

Ahora puede introducir hasta 100 caracteres (solían ser 50) en todos los campos **Descripción** y **Nombre** de Business Central. Este cambio se aplica a:

- Los campos **Nombre** y **Descripción** en las tarjetas de datos maestros, como las tarjetas de clientes, proveedores, artículos, contactos y recursos.
- Los campos **Nombre** y **Descripción** en documentos, como pedidos de compra y de ventas, facturas y presupuestos.
- El campo **Descripción** en diarios, como el diario general y el diario de artículos.
- El campo **Descripción** en los asientos contables, como asientos contables de clientes, proveedores y artículos.

Además, ahora puede introducir hasta 50 caracteres (solían ser 10) en el campo **Descripción de unidad de medida**.

Utilice pedidos de inventario físico para estructurar mejor el recuento de inventarios físicos

El recuento de inventarios físicos es uno de los principales procesos de inventario que se produce en todas las empresas de distribución, ya sea una vez al año o varias veces al año. La funcionalidad existente para este proceso se basa en diarios, lo que dificulta el seguimiento del proceso y la distribución del trabajo en el recuento de inventarios a gran escala. Las páginas **Pedido de inventario físico** y **Registro de inventario físico** aumentan la productividad y cierran las brechas en la funcionalidad existente. La nueva característica se basa en la popular funcionalidad local alemana, que se ha utilizado ampliamente en prácticamente todas las implementaciones en las que se necesita un recuento de inventario a mayor escala.

Seleccione varios artículos para agregar a un documento de compra o de ventas

Ahora puede seleccionar varios artículos a la vez de la lista de artículos para agregarlos a documentos de compra o de ventas. En cualquier documento de compra o de ventas, seleccione la acción de línea **Seleccionar artículos**.

CONSEJO: Si selecciona la casilla **Cantidad de producto predeterminada** en la página **Configuración de ventas y cobros**, el campo **Cantidad** en las líneas de ventas se rellenará previamente para todos los artículos seleccionados a medida que se agregan al documento de ventas.

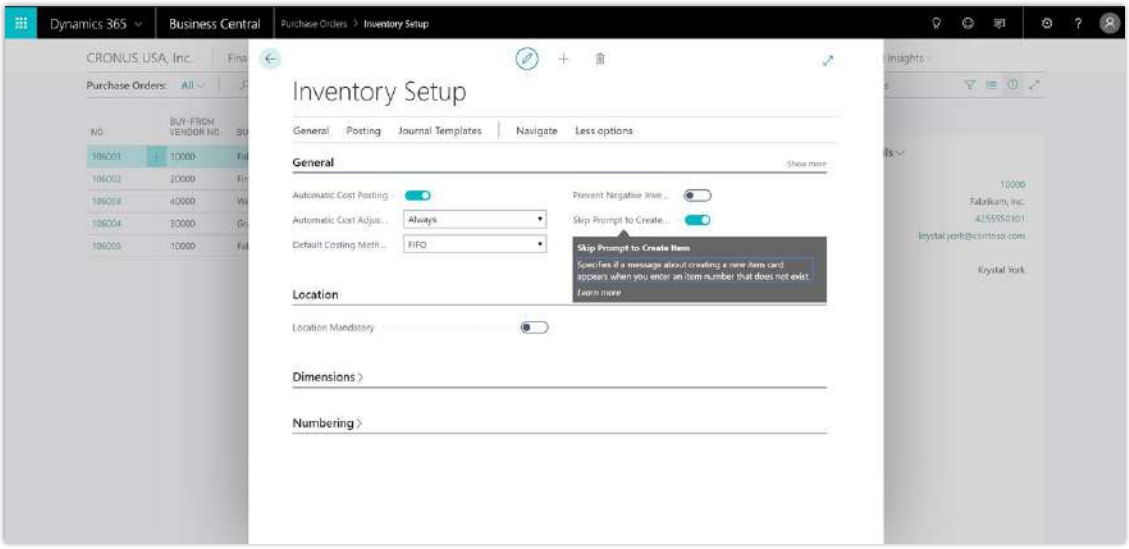
Use una directiva de validez de oferta de venta para controlar cuándo caducan las ofertas de ventas

Ahora puede establecer la fórmula de fecha en el campo **Cálculo de validez de la oferta** en la página **Configuración de ventas y cobros** que se usará para calcular el campo **Oferta válida hasta fecha** en las ofertas de ventas.

CONSEJO: Para asegurarse de que se eliminen las ofertas de ventas con fechas de validez de oferta vencidas, puede ejecutar el trabajo por lotes **Eliminar ofertas vencidas**. Además, si habilita el archivo de oferta de venta (página **Configuración de ventas y cobros**), las ofertas de ventas eliminadas también se archivarán, por lo que puede restaurarlas desde el archivo si los clientes vuelven a llamar.

Controle la creación de artículos y clientes a partir de búsquedas en documentos de ventas.

Cuando introduce un artículo que no existe en una línea de ventas, se le pide que cree una nueva ficha de producto o que seleccione un producto existente. En algunos casos, como cuando se importan muchos artículos nuevos, se le pedirá que bloquee el proceso. De este modo, ahora puede optar por omitir el aviso. En la página **Configuración de inventario**, seleccione la casilla **Omitir mensaje para crear producto**.



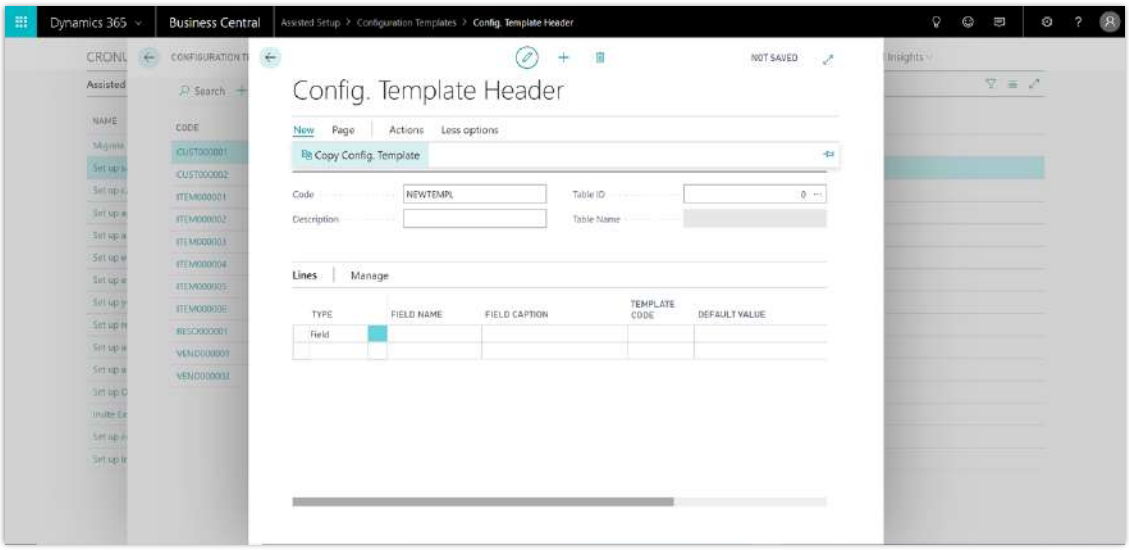
Página de configuración de inventario que muestra la nueva configuración Omitir mensaje para crear producto

Copiar dimensiones del cliente en trabajos creados para el cliente

Cuando se crea un trabajo y se asigna un cliente al trabajo, los valores de dimensión predeterminados del cliente se copian en el trabajo. Esto significa que los usuarios solo tienen que modificar los valores de dimensión del trabajo, si es necesario, y que los informes son coherentes porque las dimensiones existentes del cliente están asignadas a un trabajo.

Copiar plantillas utilizadas para crear clientes, proveedores y productos

Ahora puede copiar plantillas de datos existentes cuando cree otras nuevas. Las plantillas de datos (plantillas de configuración) se pueden usar para crear rápidamente fichas para clientes, proveedores, productos o contactos. Para copiar una plantilla de datos existente, seleccione la acción **Copiar plantilla de configuración** en la página **Cabecera de plantilla de configuración**.



Página Cabecera de plantilla de configuración que muestra la acción Copiar plantilla de configuración

Combinar clientes o proveedores duplicados

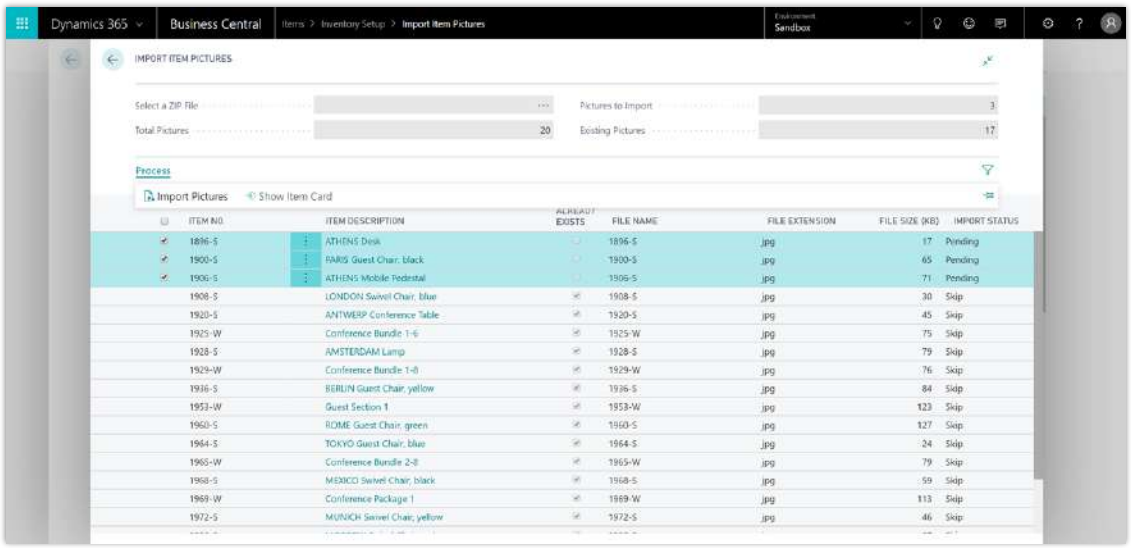
Cuando se crea por error un registro duplicado de cliente o proveedor, ahora puede combinar dichos registros duplicados en un único registro.

Establecer de forma dinámica las columnas de dimensión de acceso directo en listas, documentos y líneas de diario

Los campos para las dos dimensiones globales que configure en la página **Configuración de contabilidad general** están siempre disponibles en líneas de diario y documento. Ahora, las dimensiones de acceso directo que ha configurado en esa página de configuración también están siempre disponibles. Esto significa que también puede agregar valores de dimensiones de acceso directo directamente a las líneas de diario y documento sin abrir la página **Dimensiones**.

Importación masiva de imágenes de productos

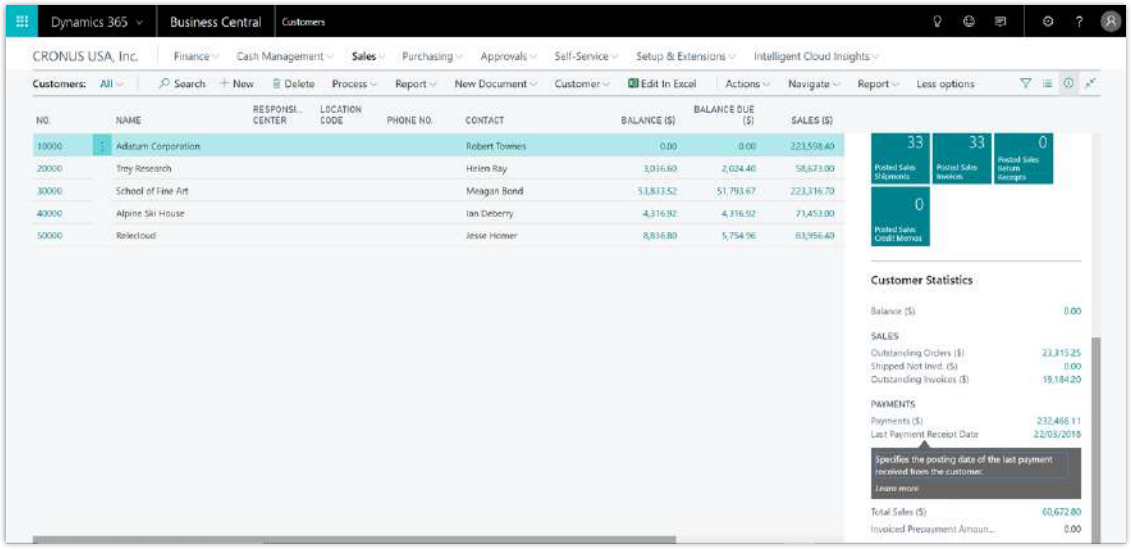
Ahora puede importar varias imágenes de productos de una sola vez. Simplemente nombre sus archivos de imagen con un nombre que coincida con los números de sus productos, comprímalos en un archivo zip y luego use la página **Importar imágenes de producto**. Como alternativa, puede usar la guía de configuración asistida **Configurar imágenes de productos**. Solo se actualizarán las fichas de producto que no tengan imágenes.



Página Importar imágenes de producto que muestra la acción Importar imágenes

Ver información de pago en los cuadros informativos de estadísticas de clientes y proveedores

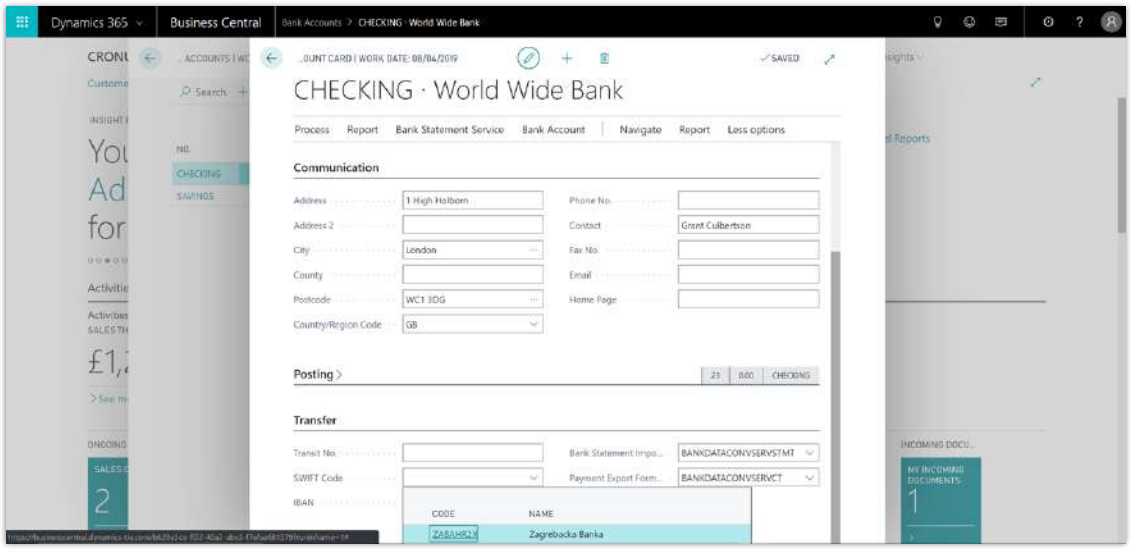
La información sobre los pagos y las fechas de último pago está ahora disponible en los cuadros informativos de estadísticas de clientes y proveedores.



Página de lista de clientes que muestra cuadros informativos con información sobre los pagos recibidos y la fecha de último pago

Buscar códigos SWIFT

Ahora puede conservar una lista de códigos SWIFT para los bancos con los que trabaja y usarla en las páginas donde usa cuentas bancarias. Esto permite una preparación precisa de los pagos y obliga a los usuarios a seleccionar listas predefinidas de códigos SWIFT en lugar de introducir códigos SWIFT como texto libre.



Página Cuenta bancaria que muestra la búsqueda en el campo Código SWIFT

Asegúrese de que los usuarios de aprobación estén configurados para ejecutar flujos de trabajo de aprobación

Se agrega una verificación para garantizar que el usuario esté configurado en la página **Usuarios de aprobación** antes de que puedan iniciar un flujo de trabajo de aprobación.

Configurar informes para documentos de almacén

Ahora puede configurar los informes que se imprimirán para documentos del almacén, como **Selección**, **Ubicación** y **Envío** mediante la característica Selección de informes, así como para documentos en otras áreas.

[Página de selección de informes que muestra los informes disponibles para su selección en la gestión de almacén](media/report-select-whse.png " Visualización del campo Uso de selección de informe")

Ver el número de factura de proveedor en la factura de compra y en las listas de abonos

La columna **Número de factura de proveedor** se muestra ahora en las páginas **Facturas de compra** y **Abonos de compra**.

Ver información de tiempo en los registros

Ahora puede ver la información de tiempo en varias páginas de Registro, como **Registro movs. contabilidad**, **Registro movs. producto** y **Registro movs. proyecto**. Esto le permite encontrar transacciones en registros más rápido, no solo por fecha sino también en el momento en que se crearon las transacciones.

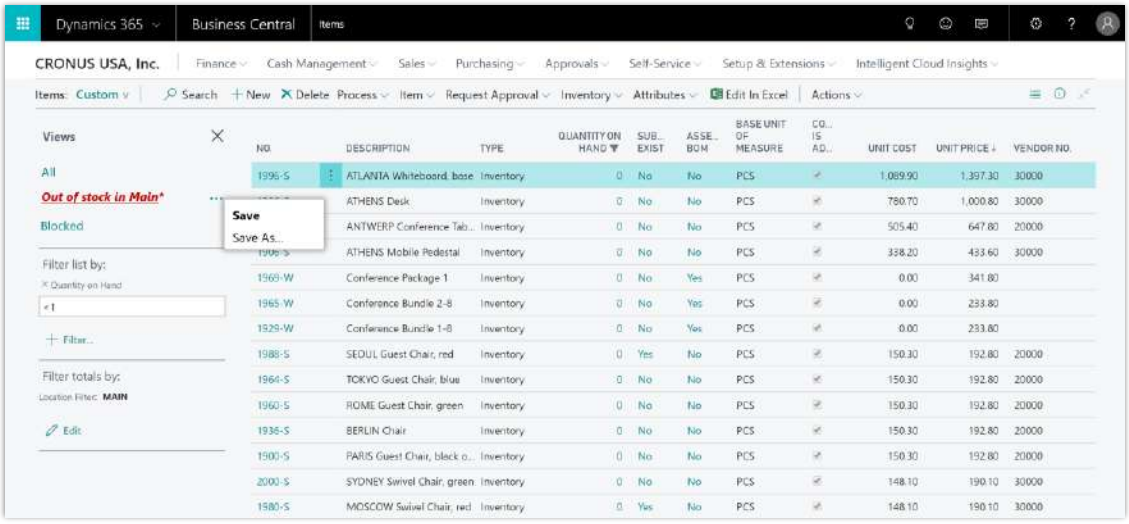
Díganos lo que piensa

Ayúdenos a mejorar Dynamics 365 Business Central debatiendo ideas, proporcionando sugerencias y realizando comentarios. Use el foro de Business Central en https://aka.ms/businesscentralideas.

Vistas de lista

En respuesta a una de las ideas principales de nuestra comunidad, ahora los usuarios pueden guardar sus filtros de lista y personalizaciones similares para crear diferentes maneras de dividir sus datos. A las vistas de lista se les da un nombre, como por ejemplo "Artículos en venta", y pueden incluir filtros de totales y dimensiones, tokens de filtro (como %MisClientes) para filtrar dinámicamente los datos correctos, así como diferentes ordenaciones que permiten crear vistas más complejas y personalizadas de una lista. Ahora las vistas ahora aparecen en cualquier lista, independientemente de cómo se llegue hasta ella. Los usuarios pueden cambiar rápidamente entre diferentes vistas de una lista, incluidas sus propias vistas personales o las vistas incluidas de serie en su aplicación empresarial o para su rol. Al igual que en otras personalizaciones, las vistas de lista se desplazan con el usuario, independientemente del dispositivo o navegador con el que inicien sesión.

Los desarrolladores también tienen un modelo nuevo, sencillo y elegante para crear vistas de lista personalizadas en Visual Studio Code.



Diseño conceptual que ilustra cómo se pueden guardar los cambios en una vista de lista mediante un menú del panel de filtro.

Notas y vínculos

Hemos habilitado la capacidad de agregar notas internas mejoradas a los datos empresariales capturados y procesados en Business Central. Las notas se muestran junto a los datos de la tarjeta y los usuarios tienen la capacidad de agregarlos y editarlos directamente en la tarjeta. Los usuarios también pueden incluir vínculos de Internet accesibles desde tarjetas de datos que abren escenarios de extensibilidad más avanzados.

Valor empresarial

Una capacidad para agregar notas que representen datos un poco más desestructurados es esencial en el sistema ERP moderno. Las notas y los vínculos están ahora disponibles para usuarios de la versión en la nube de Business Central que enriquecen sus capacidades para almacenar datos en la nube.

Modo de enfoque de documento

Para nuestros clientes que editan a menudo documentos largos y exigentes, hemos creado una vista especial que amplía la sección de artículo de línea del documento para que ocupe una mayor parte de la pantalla y deje más espacio para el ingreso de datos productivo y rápido. Cuando los documentos se ven en ese modo, existe también la posibilidad de usar un filtro avanzado, por lo que es más fácil navegar y buscar en documentos más largos.

Indicador de contexto o sistema

Se van a incorporar una serie de características que permiten a los usuarios avanzados entender el contexto de trabajo de una manera fácil y rápida. Eso incluye una fecha de trabajo presentada directamente en pantalla en escenarios relevantes y un indicador de empresa que ayuda a los usuarios avanzados a cambiar de empresa o base de datos para comprender fácilmente el contexto de la vista actual.

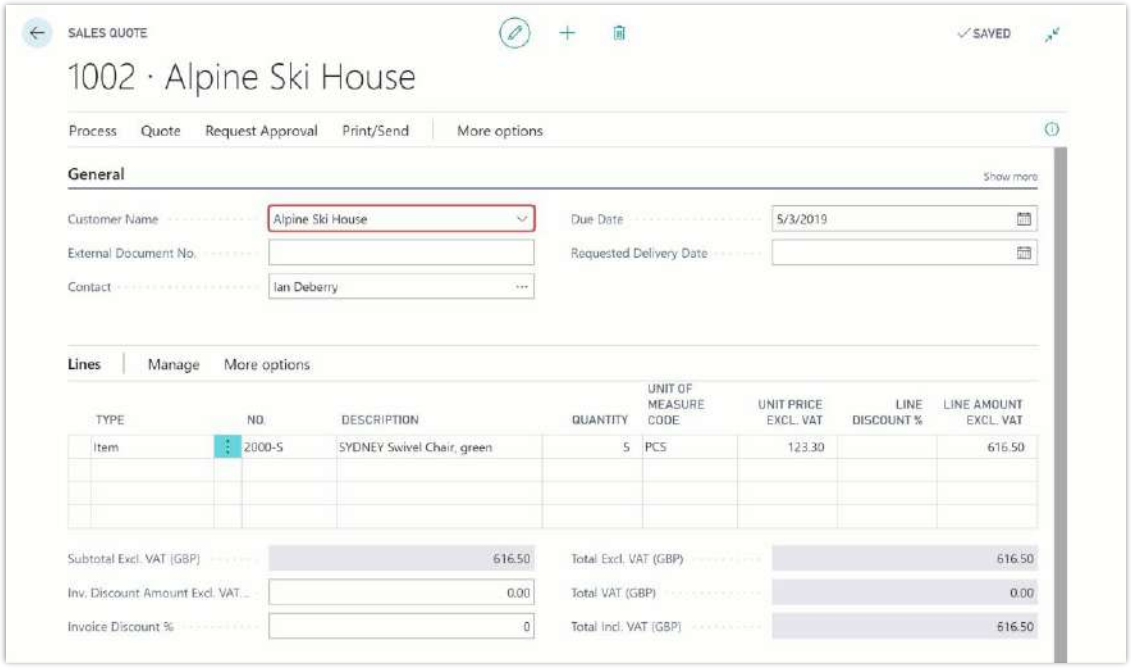
Entrada rápida

Acelere la entrada repetitiva de registros con la potente característica Entrada rápida para el navegador de escritorio y la aplicación de escritorio de Windows.

Valor empresarial

Los usuarios de escritorio dedican un tiempo considerable a introducir repetidamente información para crear registros secuenciales, como tomar pedidos por teléfono, digitalizar recibos o registrar nuevos artículos. Si bien los usuarios desean ver el máximo de detalles en una página, al crear el registro debe rellenarse de manera consistente solo una fracción de esos campos. Al trabajar sin ratón, navegar a esos campos esenciales se vuelve engorroso, ya que los usuarios se ven obligados a seguir el orden de tabulación estándar de los campos de la página.

La característica Entrada rápida es potente y sencilla y proporciona una ruta alternativa a través de los campos editables de una página. Cambia el comportamiento de la tecla Intro para que sea diferente al de la tecla de tabulación, pasando al siguiente campo de Entrada rápida de la página y saltándose los campos no esenciales.



Captura de pantalla de una página con varios campos, resaltando artificialmente aquellos que se incluyen en Entrada rápida.

Inclusión o exclusión de campos de la ruta de Entrada rápida

La característica Entrada rápida se puede personalizar con la experiencia de personalización moderna e inmersiva, permitiendo a los usuarios adaptar Business Central a la forma en que ellos o su departamento introducen los datos.

Los desarrolladores pueden definir una ruta inicial de campos de Entrada rápida por página en su aplicación, personalizarla en extensiones y también adaptarla a perfiles de roles específicos. Además, la propiedad QuickEntry AL admite expresiones para crear rutas dinámicas de Entrada rápida a diferentes campos.

Una experiencia verdaderamente productiva

Diseñada cuidadosamente para las necesidades de los usuarios intensivos, la característica Entrada rápida incluye mejoras con respecto a la característica anterior en Dynamics NAV, como:

- Moverse a cualquier campo de Entrada rápida de la página, incluido el movimiento dentro y fuera de las partes editables, como las partes de la lista, mediante el uso de una efectiva combinación de teclas: **Intro**, **Mayús+Intro** y **Mayús+Ctrl+Intro**.
- Expandir una ficha desplegable contraída (grupo de campos) si el siguiente campo de Entrada rápida está en ese grupo.

- Pasar del último campo de Entrada rápida al primer campo de Entrada rápida de la página.

Díganos lo que piensa

Ayúdenos a mejorar Dynamics 365 Business Central debatiendo ideas, proporcionando sugerencias y realizando comentarios. Use el foro de Business Central en https://aka.ms/businesscentralideas.

Nuevos métodos abreviados de teclado

La tremendamente popular lista de métodos abreviados de teclado ya disponible en la experiencia de escritorio de la versión de Business Central de octubre de 2018 se ha ampliado con muchas combinaciones adicionales (los ejemplos incluyen modo de página delgado/ancho, mostrar/ocultar cuadro de datos, agregar nuevo elemento y navegación anterior/siguiente). Además, hemos agregado una lista de accesos directos de teclado de fácil acceso a la página de documentación, haciendo que sea más fácil para los usuarios descubrir los accesos directos disponibles.

Indicador de autoguardado

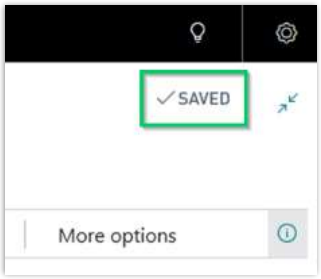
Los clientes actuales de Business Central, así como los clientes de Dynamics NAV están muy familiarizados con el concepto de autoguardado habitual en nuestros productos. Esta es un característica muy apreciada y bienvenida, pero hemos escuchando de muchos de nuestros clientes que se mudan de otros sistemas ERP que no saben que los datos están guardados y protegidos en Business Central; incluso sin utilizar explícitamente ninguna función de guardado. Para esos clientes hemos creado un indicador inteligente de autoguardado que muestra cuándo se guardan los datos.

Valor empresarial

Este nuevo elemento indica directamente el estado de los datos la tarjeta o del documento que están guardando en segundo plano y proporciona a cualquier usuario una clara indicación de que la información introducida es segura.

Apariencia del indicador de autoguardado

El indicador se muestra en el lado derecho de la tarjeta en la pantalla y cambia los valores cuando el ordenador se comunica con el servidor y guarda los datos. El indicador puede mostrar **Guardando** o **Guardado** dependiendo del estado actual. En caso de que aparezca un error de validación de datos, también se mostrará **No guardado**. A continuación se puede ver un ejemplo del indicador en acción:



El nuevo indicador de autoguardado en Business Central

Díganos lo que piensa

Ayúdenos a mejorar Dynamics 365 Business Central debatiendo ideas, proporcionando sugerencias y realizando comentarios. Use el foro de Business Central en https://aka.ms/businesscentralideas.

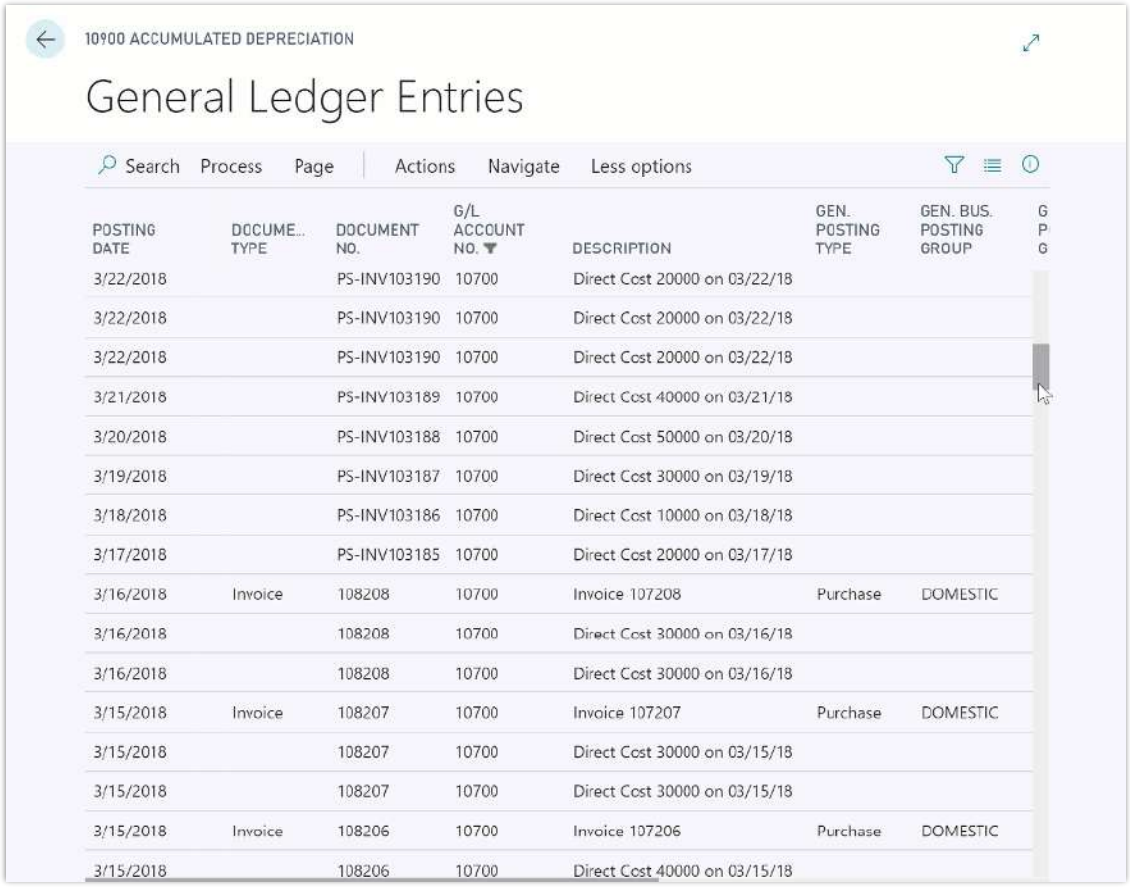
Mejoras al desplazarse en las listas

Trabaje de manera eficaz en listas de Dynamics 365 Business Central con un mejor rendimiento de la red, con desplazamiento y con navegación por el teclado.

Los empleados de la información del servicio de gestión dedican un tiempo considerable de trabajo a las listas: analizando tendencias o anomalías o introduciendo y modificando datos. A medida que la base de datos de la empresa crece la experiencia debe seguir rindiendo y permitir a los usuarios seguir trabajando eficazmente.

Desplazamiento y tiempo de carga mejorados

Hemos reescrito cómo se muestran las filas en una lista y cómo capturan los datos, mejorando el tiempo inicial de visualización, así como la agilidad al navegar entre las celdas. Ahora los usuarios pueden desplazarse sin obstáculos a cualquier posición de la lista con el teclado o la barra de desplazamiento, sin hacer ninguna pausa en el mensaje "Recuperando más filas". La experiencia de desplazamiento resulta perfecta al desplazarse a un ritmo en el que las filas se pueden leer cómodamente. Las filas siempre se cargan a petición para garantizar que las listas más grandes no degraden la experiencia.



Desplazamiento lento y posteriormente rápido a través de una lista

Navegación por teclado mejorada

Usar las teclas de cursor del teclado para subir o bajar a la siguiente fila resulta ágil y también se pueden mantener presionadas las teclas para navegar sin obstáculos.

Díganos lo que piensa

Ayúdenos a mejorar Dynamics 365 Business Central debatiendo ideas, proporcionando sugerencias y realizando comentarios. Use el foro de Business Central en https://aka.ms/businesscentralideas.

Experiencia de búsqueda contextual mejorada

Hemos mejorado la característica Dígame (Alt+Q) para que admita términos más flexibles y presente los resultados de las soluciones de los partners en AppSource. Esto permite a los usuarios buscar ayuda y ampliar fácilmente Business Central con las numerosas soluciones disponibles de la comunidad de partners.

Términos de búsqueda adicionales

Los usuarios nuevos a menudo utilizan términos comerciales diferentes a los que se utilizan para nombrar a las entidades relacionadas en Business Central. Por ejemplo, pueden usar "producto", en lugar de "artículo", o "usuario", en lugar de "cliente".

Ahora, los desarrolladores pueden agregar términos de búsqueda alternativos a las páginas e informes para que los usuarios puedan encontrar mejor lo que buscan. En la propiedad AdditionalSearchTermsML de las páginas e informes, los desarrolladores pueden agregar términos específicos de la empresa que los usuarios pueden introducir en el cuadro Dígame a la hora de buscar la página o el informe en cuestión.

Business Central se publica con alrededor de 200 términos de búsqueda alternativos para determinadas páginas e informes, como "producto" para buscar la página de artículos y "kit" para buscar la página de L.M. de ensamblado.

Navegación por todos los productos mejorada

Para todos los usuarios es fundamental poder encontrar las características del producto. Igualmente importante es obtener información general sobre qué contiene el producto. En la actualización de abril de 2019 vamos a facilitar la búsqueda de funcionalidad proporcionando información general completa de las características del producto a partir del contenido de las áreas de trabajo. Esto hace que a los clientes les resulte simplifica mucho más fácil navegar y encontrar las características adecuadas del producto, y a la vez ofrece información general sobre las áreas de trabajo y su contenido. Como complemento del uso de la barra de navegación Áreas de trabajo actual, la barra de comandos o las búsquedas Dígame le acercan las acciones o los módulos que necesita y utiliza, ayudándole a centrarse en la tarea y a ser más productivo.

Mejoras de la personalización

Estamos ofreciendo a nuestros usuarios la posibilidad de personalizar todavía más sus espacios de trabajo. Ahora los usuarios empresariales pueden personalizar la barra de acciones de cada página, ocultando o reordenando las acciones para realizar cómodamente las tareas más comunes. Además, los usuarios pueden personalizar la barra de navegación en las Áreas de trabajo, lo que incluye la posibilidad de anclar cualquier lista.

Los usuarios pueden ajustar la Entrada rápida y la importancia de los campos en páginas de tareas como documentos y tarjetas, y la personalización de las columnas en las listas se ha optimizado para que sea más fácil de encontrar y accesible.

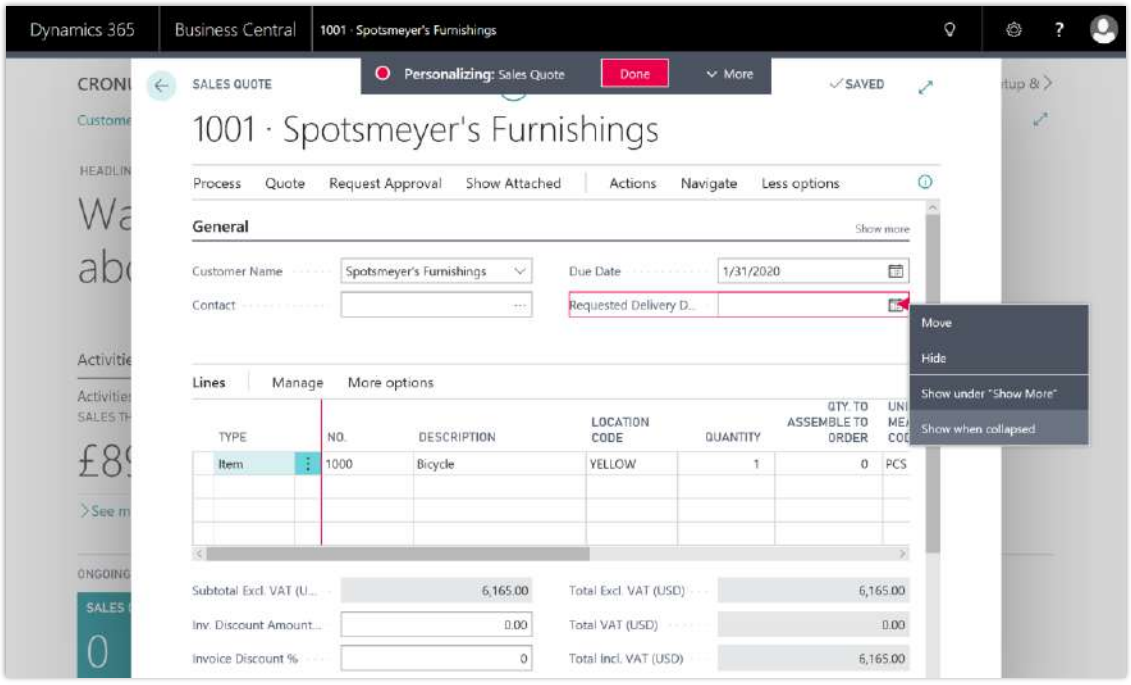
Todas las personalizaciones de Business Central se mueven con el usuario, independientemente del dispositivo o explorador que utilice para trabajar.

Optimizar la entrada de datos con Entrada rápida

La Entrada rápida es una característica de productividad para usuarios de escritorio que acelera la entrada repetitiva de registros. Cuando se presiona la tecla Entrar en un campo, el enfoque se desplaza al siguiente campo editable de Entrada rápida, omitiendo otros campos que se rellenan automáticamente o que solo se especifican a veces. En cualquier página, los usuarios pueden personalizar la forma en que se comportan los campos y optimizarlos para la manera en que los usuarios o el departamento suelen introducir los registros. Use simplemente el menú de personalización para incluir o excluir campos en Entrada rápida.

Optimizar la legibilidad ajustando la importancia del campo

Algunos campos solo son necesarios de manera ocasional, mientras que otros son tan importantes que los usuarios empresariales los necesitan visibles en todo momento. Ahora los campos de las páginas de tarjeta y documento se pueden personalizar para ajustar si se ocultan hasta que se elige **Mostrar más** o se muestran en el resumen de la ficha desplegable cuando la ficha desplegable está contraída. Combinado con la capacidad de mover, ocultar y mostrar campos, esto proporciona la máxima flexibilidad para optimizar la legibilidad de cada página. Al hacer clic en un campo de un resumen de ficha desplegable, esta se desplegará y se centrará en ese campo.



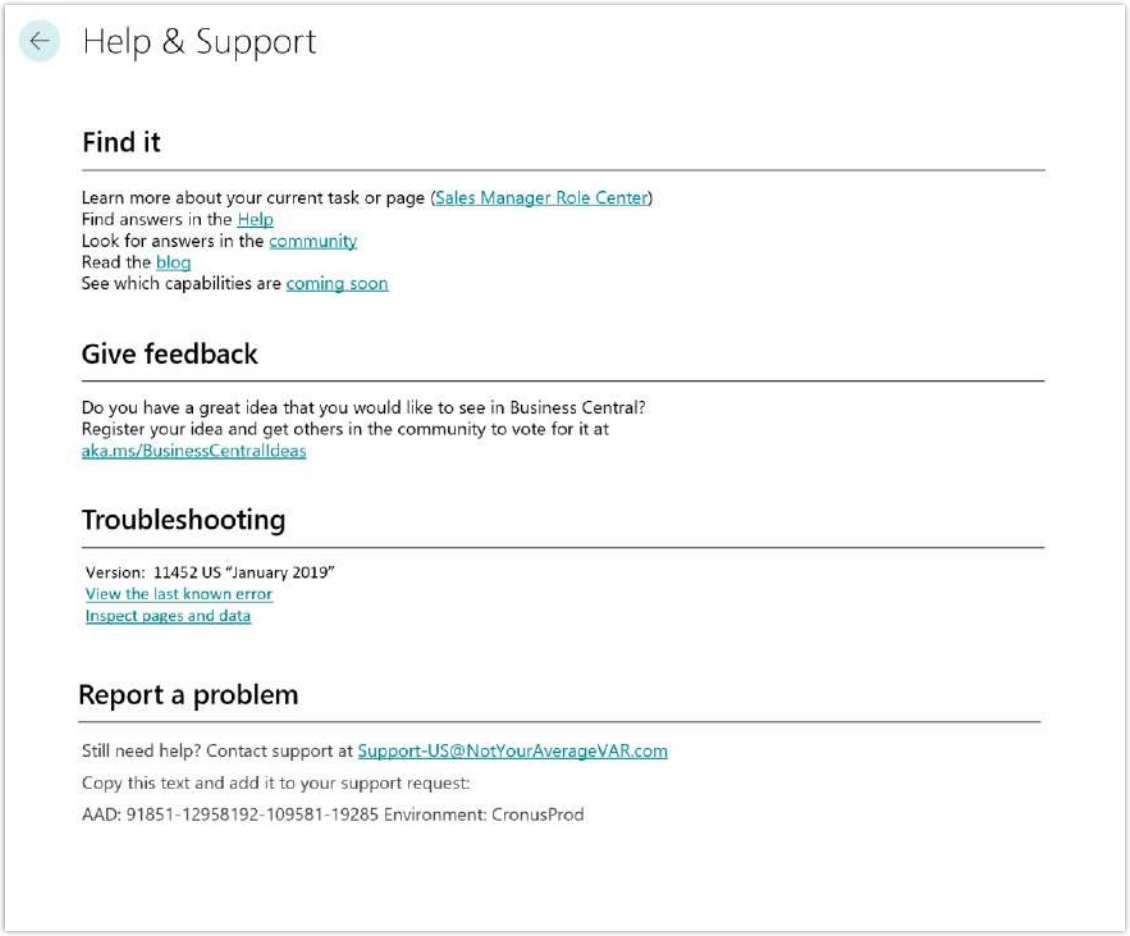
Captura de pantalla de una oferta de venta que se está personalizando de forma que se muestre un campo cuando se contrae su grupo

Díganos lo que piensa

Ayúdenos a mejorar Dynamics 365 Business Central debatiendo ideas, proporcionando sugerencias y realizando comentarios. Use el foro de Business Central en https://aka.ms/businesscentralideas.

Experiencia de ayuda y soporte técnico simplificada

Disfrute de la nueva experiencia unificada de Ayuda y soporte técnico que reúne nuestra amplia gama de herramientas y vínculos cuando se necesita asistencia. Los usuarios ahora encontrarán vínculos a contenido y documentación de autoayuda, obtendrán información sobre solución de problemas solicitada habitualmente para autodiagnóstico o entrega al Soporte técnico, buscarán consejos de la comunidad o publicarán nuevas ideas. Los administradores pueden configurar una única dirección de correo electrónico de soporte para la organización del cliente, que permite a cualquier usuario ponerse en contacto con su administrador de TI o socio de soporte para recibir soporte.



Diseño de conceptos para la nueva pantalla de Ayuda y soporte técnico en la aplicación que muestra una serie de vínculos para autoayuda, comentarios, solución de problemas o contacto con el soporte.

Inspección de páginas

La resolución de errores en los datos empresariales o la configuración de características suele requerir un nivel adicional de información más allá de lo que se muestra en la página. Ahora los usuarios avanzados y el personal de soporte pueden inspeccionar cualquier página o cualquier parte de una página, revelando todo el contenido del registro actual, incluidos los campos que no se muestran en la página.

Introducción

Inicie la inspección de la página que está viendo actualmente en el explorador de escritorio o la aplicación de escritorio de Windows. Para ello, seleccione **Inspeccionar** desde el menú superior o use el método abreviado de teclado **Ctrl+Alt+F1**.

Evolución del conjunto de herramientas

A diferencia de su antecesor en Microsoft Dynamics NAV, comúnmente conocida como "Acerca de esta página", la inspección de páginas es una experiencia inmersiva y altamente interactiva basada en apuntar y hacer clic, que muestra información junto a la página sin interrumpir su interacción con ella. Además de ver más claramente qué es lo que está inspeccionando, ahora puede ver qué extensiones afectan a la página o a la tabla subyacente, y saber qué páginas y campos fueron agregados por esas extensiones.

Características destacadas

En función de la página que esté inspeccionando, se mostrarán todos o algunos de los siguientes componentes:

- El nombre de la página o la parte de la página, y el identificador.
- El nombre y el identificador de la tabla subyacente.
- El conjunto completo de campos de tabla para el registro actual, incluidos su título, el valor, el identificador de campo, el indicador de clave principal y la extensión que los ha introducido.
- Las extensiones que extienden la página o la tabla subyacente.
- Los filtros aplicados actualmente a la tabla.

Díganos lo que piensa

Ayúdenos a mejorar Dynamics 365 Business Central debatiendo ideas, proporcionando sugerencias y realizando comentarios. Use el foro de Business Central en https://aka.ms/businesscentralideas.

Refuerzo de la integración entre Business Central y Dynamics 365 for Sales

A medida que aumenta el número de usuarios de Business Central que usan Dynamics 365 for Sales, la integración de Business Central con Dynamics 365 for Sales debe ofrecer una sincronización fiable, una integración mejorada de órdenes de venta y conocimientos de AI compartidos con Dynamics 365 for Sales.

Valor empresarial

Para evitar la entrada duplicada de datos, los datos se sincronizan entre Business Central y Sales. Cuando los datos sincronizados se cambian en Business Central y en Sales, pueden producirse conflictos de sincronización. Los vendedores han de conocer estos conflictos y deben poder resolverlos fácilmente sin involucrar al departamento de TI ni a un partner.

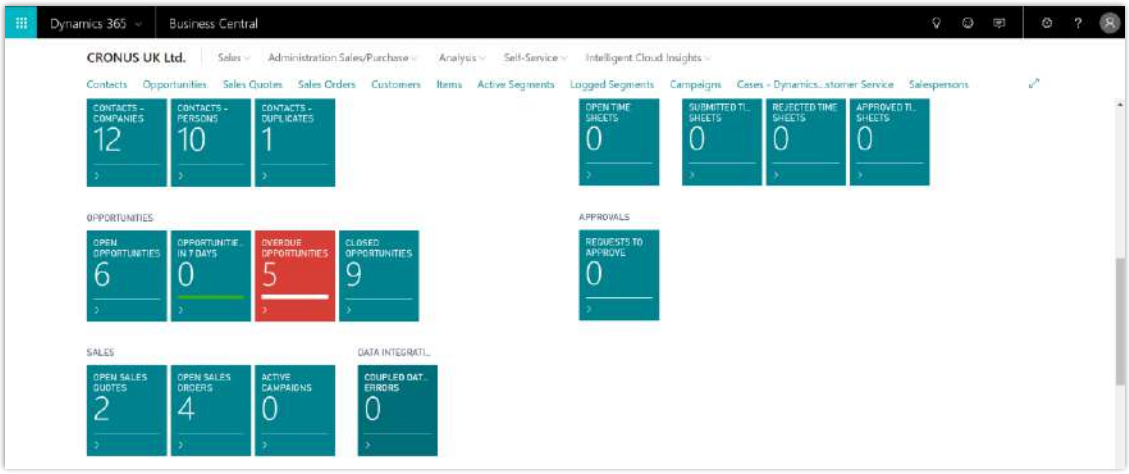
Para poder trabajar en movilidad, los vendedores deben tener la capacidad de trabajar en una aplicación móvil moderna con una experiencia de usuario dinámica, tanto en Business Central como en Sales.

Durante la tramitación de los pedidos de ventas, los procesadores de pedidos pueden actualizar los precios, leer las notas introducidas por los vendedores, introducir artículos sustitutos o cambiar las fechas de envío esperadas. Es importante que dichos cambios estén disponibles para los vendedores que trabajan en Sales de manera que puedan informar rápidamente a los clientes.

Compartir la información basada en AI generada por los datos de Business Central y Sales ayuda a los vendedores a concentrarse en las oportunidades que tienen más probabilidades de cerrarse y reduce el riesgo de los clientes que previsiblemente se demorarán en los pagos.

Autoservicio en la resolución de conflictos de sincronización

Al sacar a la luz problemas de sincronización útiles en las áreas de trabajo relacionadas con las ventas, como el área de trabajo del Director ventas y relaciones, permite a los vendedores decidir cómo resolverlos, por ejemplo, de forma masiva, ya que son los propietarios de dichos datos.



Icono de conflictos de sincronización

Abrir registros de Sales emparejados desde Business Central en la interfaz unificada

Ahora puede abrir entidades de Sales emparejadas desde Business Central en la nueva interfaz unificada. Si tiene instalada la aplicación Centro de ventas de Dynamics 365, puede seleccionar la casilla de verificación **Abrir entidades emparejadas en Centro de ventas de Dynamics 365** en la página **Configuración de la conexión**. Se abrirán las entidades de Dynamics 365 for Sales emparejadas en la interfaz unificada si se eligen acciones como **Cuentas**, **Contactos** y **Productos**.

Sincronización de pedidos de ventas

Una vez que se ha enviado un pedido de ventas en Sales y que se ha creado en Business Central, se pueden producir varios cambios. Tales cambios se pueden sincronizar de nuevo en Sales. Ahora puede sincronizar en Business Central las notas que sus vendedores realizan en Sales.

Sincronización de ofertas de ventas

Una vez que se haya activado una oferta de ventas en Sales, ahora puede recogerla y crearla en Business Central. Como pueden producirse varios cambios y revisiones en los presupuestos, dichos cambios se sincronizan de nuevo en Sales.

AI compartida entre Business Central y Sales

Los vendedores que trabajan en Business Central pueden emplear la inteligencia generada por AI for Sales y los vendedores que trabaja en Sales pueden consumir la inteligencia generada por Business Central.

Díganos lo que piensa

Ayúdenos a mejorar Dynamics 365 Business Central debatiendo ideas, proporcionando sugerencias y realizando comentarios. Use el foro de Business Central en https://aka.ms/businesscentralideas.

Mejoras de la administración del ciclo de vida de la aplicación

La versión de abril de 2019 para Business Central incluye mejoras en la gestión de los inquilinos de Business Central de sus clientes.

Administre un programa de actualizaciones

La visibilidad y el control de la actualización de sus entornos de Business Central se mejoran con la versión de abril de 2019. Los inquilinos de Business Central se programarán ahora para la actualización en una fecha predeterminada, lo que permitirá a los usuarios y administradores planificar mejor la actualización. Los administradores también tendrán la opción en el Centro de administración de Business Central de volver a programar la actualización para una fecha distinta, o bien seleccionar que el entorno se actualice inmediatamente al elegir una acción *Actualizar ahora*. Los administradores también pueden ver errores en la telemetría que pueden estar provocando que la actualización falle.

Supervisión y notificaciones

Los administradores de Business Central pueden suscribirse para recibir notificaciones de más eventos que suceden en sus entornos. Los administradores pueden usar el Centro de administración de Business Central para seleccionar los destinatarios que deben recibir notificaciones para cada uno de los distintos tipos de eventos. Las nuevas notificaciones de eventos incluyen detalles sobre próximas actualizaciones, programas de actualización, resultados de actualización y actualizaciones de extensión disponibles. Los administradores también pueden usar una nueva página en el Centro de administración de Business Central para ver la lista y los detalles de todas las notificaciones.

Vistas previas de la versión

Los candidatos para el lanzamiento de nuevas versiones de aplicaciones estarán disponibles en entornos de sandbox. Los administradores de inquilinos y los ISV pueden actualizar un entorno de sandbox a la nueva versión candidata para lanzamiento, o crear un nuevo entorno de sandbox en la nueva versión. Esto permitirá a los administradores e ISV realizar pruebas, verificar la compatibilidad de la extensión y revisar la nueva funcionalidad de la aplicación en un entorno de sandbox antes de que se realice la actualización en el entorno de producción.

Múltiples sandboxes

Los entornos de sandbox son esenciales para crear, probar y actualizar correctamente las extensiones para Business Central. En muchos escenarios, existe la necesidad de tener más de un entorno de sandbox. En la versión de abril de 2019, los administradores podrán crear varios entornos de sandbox para su inquilino. Cada sandbox es un entorno diferente y puede modificarse, actualizarse y eliminarse de forma independiente, sin que afecte al entorno de producción.

Mejora de la gestión de sandbox

La versión de abril de 2019 proporciona mejoras a la experiencia de administración de sandbox en el Centro de administración de Business Central. La descripción general del entorno mostrará información adicional sobre el entorno de sandbox y permitirá actualizar los entornos de sandbox para obtener versiones de vista previa de la aplicación. Los administradores también pueden cargar e implementar extensiones por inquilino en un sandbox, tal como lo hacen con el entorno de producción. Las extensiones por inquilino y las aplicaciones de AppSource que se implementan en un sandbox también se actualizarán de la misma manera que se actualizan en la producción, lo que permite a los administradores probar la actualización completa en un entorno de sandbox.

Mejora de la administración de extensiones

Es fundamental mantener actualizadas las extensiones por inquilino y las aplicaciones de AppSource y garantizar que funcionan con las próximas versiones. La versión de abril de 2019 incluye una serie de características que ayudan a los administradores con esta tarea. El primero es un servicio automatizado que valida las extensiones por inquilino frente a las próximas versiones de la aplicación base y notifica a los administradores/desarrolladores cuando se encuentra una incompatibilidad. Las notificaciones también se enviarán a los administradores cuando esté disponible una nueva versión de una aplicación de AppSource instalada. Después, el administrador puede decidir actualizar la aplicación desde la página de administración de extensiones en su programación.

Lifecycle Services (versión preliminar pública)

Los ISV de Business Central pueden recibir soporte para el ciclo de vida de sus aplicaciones a través de Lifecycle Services (LCS). Lifecycle Services será el portal para que los ISV realicen la gestión del ciclo de vida completo de sus soluciones, incluida la implementación, la actualización, la presentación de las versiones de vista previa para pruebas y evaluaciones tempranas, la aprobación de VAR, la supervisión, la resolución de problemas del sitio en vivo, etc.

Mejoras en Intelligent Cloud para Dynamics SMB y Dynamics 365 Business Central

La versión de Business Central de abril de 2019 introduce nuevas y múltiples oportunidades de valor empresarial en la nube inteligente para nuestros clientes.

Dynamics SL 2018 e Intelligent Cloud

Con Dynamics SL 2018 CU1, los clientes pueden aprovechar las características y la funcionalidad que brinda Intelligent Cloud de Business Central.
El cliente puede replicar datos transaccionales abiertos y de registros maestros de su solución local de Dynamics SL 2018 en su inquilino de la nube de Business Central. Cuando la replicación de datos se completa, los datos de Dynamics SL se pueden usar en servicios en la nube como PowerApps, Microsoft Flow, Power BI y Azure.

Datos de historial de Dynamics GP 2018 R2 disponibles en la nube inteligente

La versión de abril de 2019 agrega soporte para que los datos adicionales de Dynamics GP 2018 R2 se repliquen en la nube inteligente de Business Central.
La versión de octubre de 2018 aportó a los clientes de Dynamics GP 2018 R2 la capacidad para replicar datos transaccionales abiertos y datos de registros maestros en su inquilino de la nube de Business Central. Hemos prestado atención a sus comentarios y, a partir de la versión de abril de 2019, los datos de historial también serán compatibles con el proceso de replicación de datos.

Dynamics NAV 2018 y la nube inteligente

Para completar el soporte de replicación de datos para todos los productos Dynamics SMB en la nube inteligente, Dynamics NAV 2018 será totalmente compatible como parte de la versión de abril de 2019 para Business Central. Los clientes de Dynamics NAV 2018 pueden replicar prácticamente todas las tablas locales en su inquilino de la nube de Business Central, excepto las tablas personalizadas.

Servicios de replicación de datos mejorados

También estamos reforzando el servicio de replicación de datos y mejorando el rendimiento y la telemetría de este servicio.

Listas inteligentes

Estamos agregando listas inteligentes para Business Intelligence simplificada dentro de Business Central (online) y hemos creado una base para crear una herramienta de diseño de listas inteligentes en una versión posterior.

Con las listas inteligentes, los usuarios pueden ver la información de la consulta en la página de la lista de Business Central (online) que representa datos de forma dinámica en la página basándose en la definición de la consulta.

Esperamos que la versión de octubre de 2019 introduzca el diseñador de listas inteligentes que permitirá a los usuarios crear nuevas consultas o modificar consultas ya existentes.

Mejoras del diseñador para desarrolladores

El Diseñador acompaña a Visual Studio Code y es una forma cómoda para que los desarrolladores prueben y ajusten rápidamente el contenido visual de los objetos de la página. Hemos enriquecido el Diseñador con algunas de las características más solicitadas, que incluyen:

- El Diseñador ya no agrega automáticamente dependencias a todas las extensiones implementadas en el entorno de prueba. Al salir del Diseñador, las extensiones sobre las que no se realizó ninguna dependencia se filtran de forma silenciosa.
- Optimizar la importancia del campo y la Entrada rápida.
- Ajuste la barra de acción y la barra de navegación en su página reordenando, ocultando o reagrupando acciones y listas respectivamente.
- Defina variaciones de sus listas creando vistas con nombre que incluyan filtros específicos y criterio de ordenación.

Diseño de entrada rápida

La Entrada rápida es una característica de productividad para usuarios de escritorio que acelera la entrada repetitiva de registros. Cuando se presiona la tecla Entrar en un campo, el enfoque se desplaza al siguiente campo o celda editable Entrada rápida, omitiendo otros campos que no siempre son necesarios o se rellenan automáticamente. Puede incluir o excluir campos de la ruta de Entrada rápida en el Diseñador usando el menú en cualquier campo, e inmediatamente probar el resultado de sus cambios en la página. Esto es mucho más eficiente que el ajuste de Entrada rápida en Visual Studio Code.

Diseñar la importancia del campo

Algunos campos solo son necesarios de manera ocasional, mientras que otros son tan importantes que los usuarios empresariales los necesitan visibles en todo momento. Junto con la capacidad de mover, ocultar y agregar campos, el Diseñador ahora también permite a los desarrolladores ajustar la propiedad Importancia de un campo de una forma muy visual e interactiva.

Díganos lo que piensa

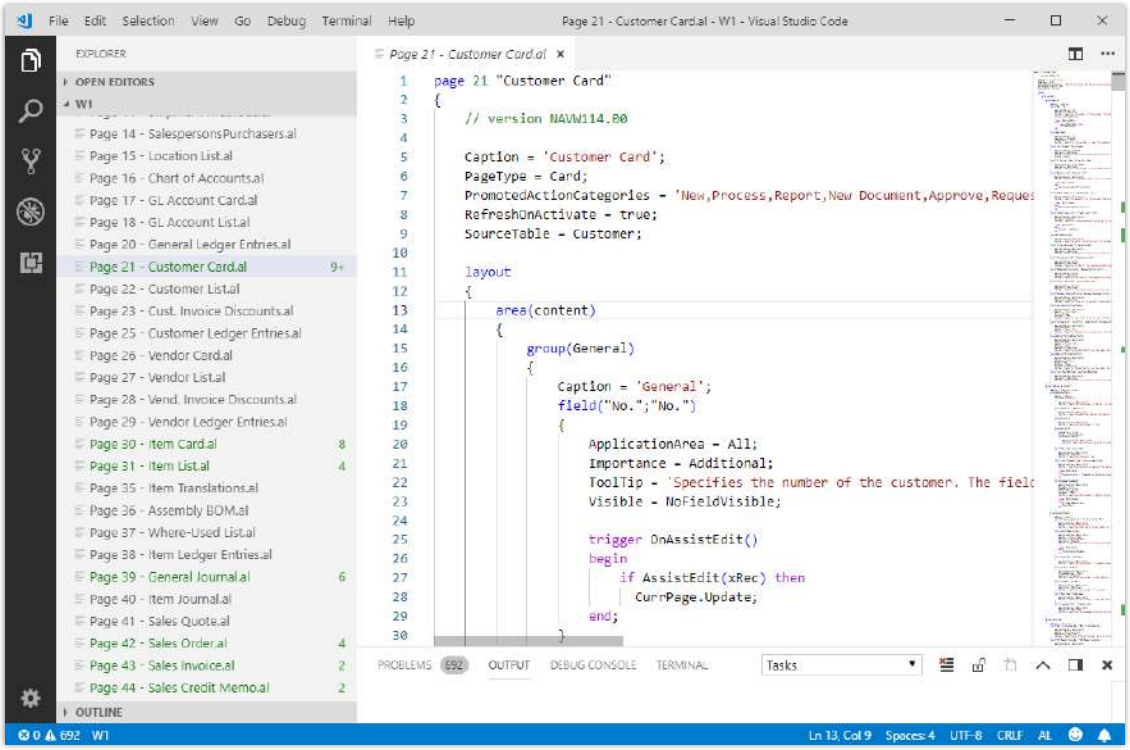
Ayúdenos a mejorar Dynamics 365 Business Central debatiendo ideas, proporcionando sugerencias y realizando comentarios. Use el foro de Business Central en https://aka.ms/businesscentralideas.

Visual Studio Code y AL

La versión de abril de 2019 se centra en la preparación del traslado de la aplicación base y las modificaciones de los países de C/AL a AL, en las optimizaciones para trabajar con grandes proyectos (como la aplicación base en AL), así como en algunas características de productividad adicionales que surgen de los comentarios de los desarrolladores internos y externos.

Aplicación como una app

Como se mostró en las conferencias de direcciones de 2018 celebradas en Norteamérica y EMEA, estamos trabajando en trasladar la aplicación base y las pruebas de C/AL a AL. Lo realizaremos en paralelo de forma interna y tenemos previsto el suministro en modo de vista previa en imágenes de Docker antes o en el marco de la versión de abril de 2019. La versión de 2019 se basa en C/AL y C/SIDE, y se están cumpliendo los planes de cambiar a AL y Visual Studio Code, como la plataforma compatible de las nuevas versiones, en un periodo de 12 a 24 meses después de la versión de octubre de 2018.



Aplicación W1 convertida a AL

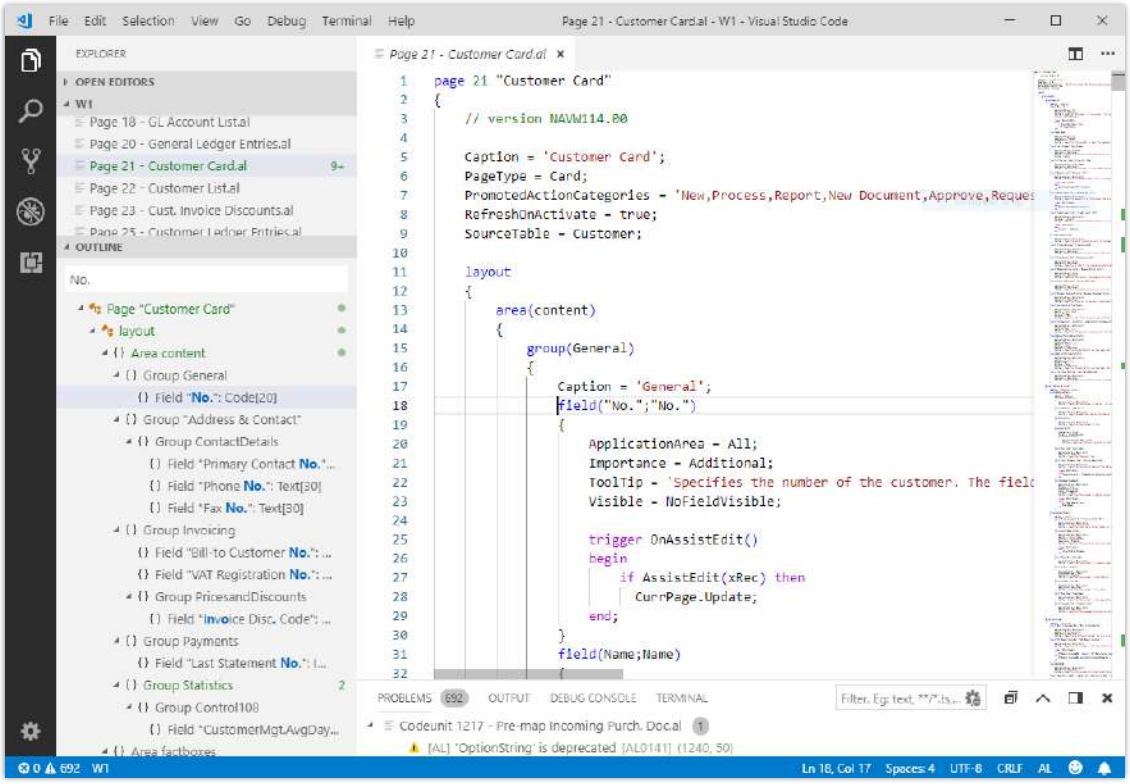
Compatibilidad con proyectos más grandes

En paralelo a la conversión de la aplicación base a AL, nos centramos en optimizar la experiencia del desarrollador al trabajar con proyectos grandes, como la aplicación base. Algunas de las inversiones implican mejorar:

- El rendimiento en el repositorio interno de metadatos empleado por un compilador e IntelliSense.
- Cargar, compilar y crear tiempos para grandes proyectos.
- Trabajar con referencias de proyectos.

Vista descriptiva

Estamos agregando compatibilidad con la vista descriptiva estándar en Visual Studio Code. Esto permite a los desarrolladores obtener una visión general del árbol de símbolos del editor actualmente activo y navegar a las ubicaciones en el editor de código. Existen diferentes modos de clasificación: puede encontrar o filtrar los símbolos a medida que escribe. Además, los errores y advertencias también se muestran en la vista descriptiva, lo que le permite ver la ubicación de un problema de un vistazo.



Vista descriptiva

El diseñador ya no crea dependencias con todas las extensiones

El diseñador del cliente solía crear dependencias con todas las extensiones instaladas. Esto ya no es así y solo crea dependencia con las extensiones necesarias, lo que evita la necesidad de editarlas en Visual Studio Code después de que los consultores o los clientes utilicen el diseñador para realizar pequeños cambios.

Depuración de sesiones de cliente

Tras una laguna en las versiones anteriores y respondiendo a las solicitudes de la comunidad, estamos agregando compatibilidad para la vinculación con las sesiones de clientes que ya están en ejecución (por ejemplo, servicios de navegador y web) al realizar la depuración.

Compatibilidad con Code Actions

Visual Studio Code cuenta con un marco, Code Actions, para solucionar de forma rápida los errores al realizar la refactorización. Estamos agregando la compatibilidad con este marco en los proyectos de AL, y también lanzaremos algunas soluciones rápidas a problemas comunes.

Code Actions

Varios rangos de ID de objetos en app.json

Con esta versión, ahora puede agregar varios rangos de ID en el archivo app.json para que el compilador emita advertencias si los ID están fuera de dichos rangos.

IP de extensión

Estamos agregando compatibilidad con un modificador de visibilidad protegido y también hemos modificado el formato de la extensión de tiempo de ejecución a un formato binario.

API web estándar

La API web estándar está saliendo de la versión beta. La API ha estado en fase beta mientras se mejoraba en función de los comentarios de la comunidad de partners. Esta versión integra en la API las mejoras finales y varias entidades nuevas como la versión 1.0.

Mejoras para desarrolladores

- Desarrollo de API en AL con espacios de nombres personalizados
- Especificación API 3.x abierta

Cambios de beta a API v1.0

- Anidación de entidades profunda
- Claves simples
- API de registro de hojas de horas del empleado

Valor empresarial

La API web estándar exhibe más de 48 entidades, lo que permite integraciones en Business Central emparejadas de forma dispersa. Si utiliza la API web, no necesita desarrollo ni implementación dentro de Business Central. Los objetivos de diseño clave han sido proporcionar API que no requieran un conocimiento profundo de Business Central y ofrecer un contrato de versión fija que permita una forma estandarizada de integración en todas las ubicaciones e implementaciones de Business Central.

La API estándar está habilitada de forma predeterminada en Business Central en línea y también puede habilitarse para implementaciones locales.

Desarrollo de API en AL

Las extensiones permiten exhibir las API, aprovechando la plataforma de API en Business Central. Esto implica que las API personalizadas tienen las mismas capacidades que las API estándar. Se incluye la compatibilidad con los webhooks, OAS 3.0, OData v4 y con las versiones.

El desarrollo de API aprovecha los *espacios de nombres personalizados*: una forma de segmentar las API en grupos. Para ello se requiere que la API especifique las propiedades de APIPublisher, APIGroup y APIVersion.

```
page 50100 ApiPageExpenses
{
    PageType = API;
    Caption = 'apiPageName';
    APIPublisher = 'contoso';
    APIGroup = 'expenses';
    APIVersion = 'v2.0';
    EntityName = 'Receipt';
    EntitySetName = 'Receipts';
    SourceTable = ContosoReceipt;
    InsertAllowed = true;
    DeleteAllowed = true;
    layout
    {
        area(Content)
```

En el momento de la implementación, el ejemplo que se muestra arriba hace que las tablas de enrutamiento se actualicen y, con eso, se exhibe el extremo en el espacio de nombres especificado.

```
GET https://api.businesscentral.dynamics.com/v1.0/api/contoso/expenses/v2.0/companies(7d0b2f2d
-150e-4596-b064-e66f3491811c)/Receipts
```

Especificación API 3.x abierta

Business Central permitirá generar OAS 3.0. OAS proporciona un formato de metadatos común a partir del cual se pueden generar SDK para la mayoría de los lenguajes de programación.

Después de abril de 2019, la documentación de la API de Business Central también se generará a través de OAS.

Anidación de entidades más profunda

Debido a las limitaciones en las páginas de elementos, no es posible tener una estructura de entidades con una profundidad superior a dos niveles. Un ejemplo:

```
/journal({id})/journalLine(id)
```

La limitación en este ejemplo específico hace que los **archivos adjuntos** de **journalLines** resulten incómodos de usar, ya que se puede abordar el recurso directamente:

```
/journal({id})/journalLine(id)/attachment(id)
```

Las implementaciones beta actuales tienen **archivos adjuntos** en el elemento raíz.

Claves simples

Las claves de varias partes/complejas hacen que las API sean más difíciles de usar, ya que la creación de solicitudes puede requerir varios parámetros. Para abril de 2019, las API utilizarán claves simples.

API de registro de hojas de horas del empleado

Las hojas de horas de los empleados se habilitarán a través de la API estándar. Las hojas de horas dentro de Business Central actualmente admiten el registro de horas de los empleados en los recursos. Con la implementación actual, un recurso puede representar varias máquinas y personas. En abril de 2019, el uso del registro de la hoja de horas de los empleados requerirá el recurso en el que está registrada la hora para seleccionar un empleado.

Personas

Usuarios finales, administradores, personalizadores, ciudadanos desarrolladores, desarrolladores

Estado

Actualmente, todas las API están en versión beta. En abril de 2019, se publicarán las API v1.0, que contienen las mejoras descritas anteriormente.

Disponibilidad

SaaS, local

Díganos lo que piensa

Ayúdenos a mejorar Dynamics 365 Business Central debatiendo ideas, proporcionando sugerencias y realizando comentarios. Use el foro de Business Central en https://aka.ms/businesscentralideas.

Inteligencia artificial

Información general sobre las funcionalidades de Inteligencia Artificial (AI) en la versión de abril de 2019

La versión de abril de 2019 incluye inversiones continuas en funcionalidades de AI que aprovechan el poder de la investigación, las herramientas y los datos de AI y la Power Platform de Microsoft para ayudar a las organizaciones a transformar el servicio al cliente, las ventas y las funciones de marketing.

Mejoras de AI for Sales

AI for Sales AI for Sales permite a los vendedores crear relaciones y aumentar los ingresos. AI for Sales proporcione información detallada práctica para impulsar unas interacciones personalizadas y una toma de decisiones proactiva. Ahora AI for Sales Ventas permitirá a las organizaciones de ventas adaptar la experiencia a sus necesidades empresariales únicas. Las organizaciones podrán personalizar la experiencia, crear y configurar acciones para el Asistente de relaciones, y acceder a ella desde Microsoft Teams. Además, los directivos podrán personalizar y ampliar sus informes de AI for Sales. Con el pronóstico predictivo, los directivos podrán aprovechar los modelos basados en AI para predecir con precisión los ingresos de su equipo.

Las funcionalidades de inteligencia de llamadas detectan los sentimientos del cliente, las palabras clave y los KPI conversacionales, como la proporción hablar/escuchar y la velocidad a la que hablan los directivos de ventas. Con estos datos, los directivos de ventas pueden proporcionar entrenamiento dirigido a sus vendedores y mejorar su interacción con los clientes.

Mejoras de AI for Customer Service

AI for Customer Service Insights estará disponible con carácter general en la versión de abril de 2019, con nuevas funcionalidades clave, como la capacidad de habilitar la conexión de datos directamente con Salesforce, Zendesk y ServiceNow, los análisis combinados de agentes humanos y virtuales en un solo panel, y mucho más.

Mejoras de AI for Market Insights

AI for Market Insights permitirá a los usuarios comerciales recopilar información detallada práctica basada en lo que los consumidores dicen, buscan y sienten acerca de sus marcas y productos.

La versión de abril de 2019 permitirá a las organizaciones contestar las preguntas importantes, empezando por sugerir temas relacionados al crear búsquedas. El análisis de datos se volverá más eficaz y sofisticado, relacionando los datos de búsqueda de Bing con la información encontrada en las redes sociales. Además, las alertas (un servicio de correo electrónico con novedades diarias o semanales) mantendrán a los usuarios informados de los temas que les interesan.

Información general sobre la versión de Dynamics 365 AI for Sales de abril de 2019

Dynamics 365 AI for Sales ayuda a las organizaciones a mejorar su proceso de automatización de la fuerza de ventas, generar más ingresos y, en última instancia, convertirse en la mejor organización de ventas de su clase. En 2018, Dynamics 365 AI for Sales inició la transición de las organizaciones de ventas hacia el futuro con información detallada basada en técnicas de inteligencia artificial. En abril de 2019, esta transición continuará con técnicas de inteligencia artificial vanguardistas para las organizaciones de ventas, incorporadas directamente en Dynamics 365 for Sales o como una solución independiente. Nuestro **experiencia de inserción** se centra principalmente en transformar la ejecución de las ventas. Dynamics 365 AI for Sales también permite a los directores de ventas dirigir de manera proactiva todo el ciclo de ventas con la aplicación especializada **Sales Insights**.

Características nuevas y previstas para Dynamics 365 AI for Sales

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Dynamics 365 AI for Sales: capacidades integradas para vendedores

Dynamics 365 AI for Sales enriquece aún más las funcionalidades de Dynamics 365 for Sales existentes incorporando la AI.

Mejoras en Relationship Assistant

El asistente de relaciones capacita a los vendedores con conocimientos prácticos durante toda la fase del recorrido de ventas. En el futuro, guiará a los vendedores ofreciéndoles la siguiente acción mejor.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Cree y configure acciones sugeridas para el asistente de relaciones	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Acceda al asistente de relaciones desde Microsoft Teams	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Dynamics 365 AI for Sales: aplicación Sales Insights para directores de ventas

Sales Insights está diseñado para que cualquier organización pueda usar las nuevas capacidades de IA. La aplicación se centra en proporcionar la información que los directores de ventas necesitan para mejorar su negocio.

Canalización y administración de equipos

Dynamics 365 AI for Sales proporciona informes interactivos que incluyen indicadores clave de rendimiento (KPI) para la canalización y los acuerdos. Además de los KPI y los informes, AI for Sales brinda a los directores de ventas ideas y acciones basadas en la inteligencia artificial que pueden utilizar.

Característica	Tipo de versión	Fecha
KPI, objetos visuales e informes	Disponibilidad general	Julio de 2019
Opciones de personalización y extensión para informes de AI for Sales	Versión preliminar pública	Julio de 2019
Experiencia de búsqueda mejorada	Versión preliminar pública	Julio de 2019
Previsión predictiva	Versión preliminar pública	Julio de 2019

Inteligencia de llamada

Las capacidades de inteligencia de llamada permiten realizar una orientación más inteligente para aumentar las tasas de conversión de ventas. Al conectar los sistemas de registro de telefonía del centro de llamadas a la aplicación, los directores de centros de llamadas pueden generar información detallada de conversaciones que les será útil para comprender cómo interactúan los vendedores con los clientes.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Enriquezca la funcionalidad de inteligencia de llamada y la experiencia del usuario	Versión preliminar pública	Julio de 2019

Dynamics 365 AI for Sales: capacidades integradas para vendedores

Mejoras en Relationship Assistant

Actualmente Relationship Assistant proporciona a los vendedores información detallada contextual e integrada procedente de Dynamics 365 for Sales que revela cuál es el mejor paso que debe hacerse a continuación para que las relaciones con el cliente avancen. Sugiere crear nuevos registros como contactos y actividades o bien registros plazos que no se respetaron. Mediante información detalla contextual e integrada, Relationship Assistant ayuda a los vendedores a encontrar información antes de que se pongan en contacto con el cliente. Esto les ayuda a estar mejor informados y no perderse algún punto que sea pertinente. Más adelante, estas capacidades se podrán ampliar más para adaptarse a cada necesidad empresarial.

Cree y configure acciones sugeridas por Relationship Assistant (versión preliminar pública)

Con la versión de abril de 2019, los administradores pueden crear sus propias acciones sugeridas de forma fácil y directa desde la experiencia de configuración de Relationship Assistant. Pueden usar eventos y condiciones para personalizar las circunstancias de cuándo se crea la sugerencia. Esta capacidad brinda a las organizaciones la flexibilidad de introducir información en el flujo de trabajo del vendedor, lo que ayuda a este a cerrar negocios con más rapidez.

Acceda a Relationship Assistant desde Microsoft Teams (Versión preliminar pública)

Los vendedores de hoy en día necesitan estar en constante conexión con la información detallada más reciente de la empresa y tener la capacidad de tomar decisiones rápidamente para lograr sus objetivos. Relationship Assistant satisface las necesidades de los vendedores modernos al brindar información detallada contextual a través de múltiples dispositivos. En el lanzamiento de abril de 2019, Relationship Assistant estará disponible en Microsoft Teams e integrado con la experiencia de bot existente.

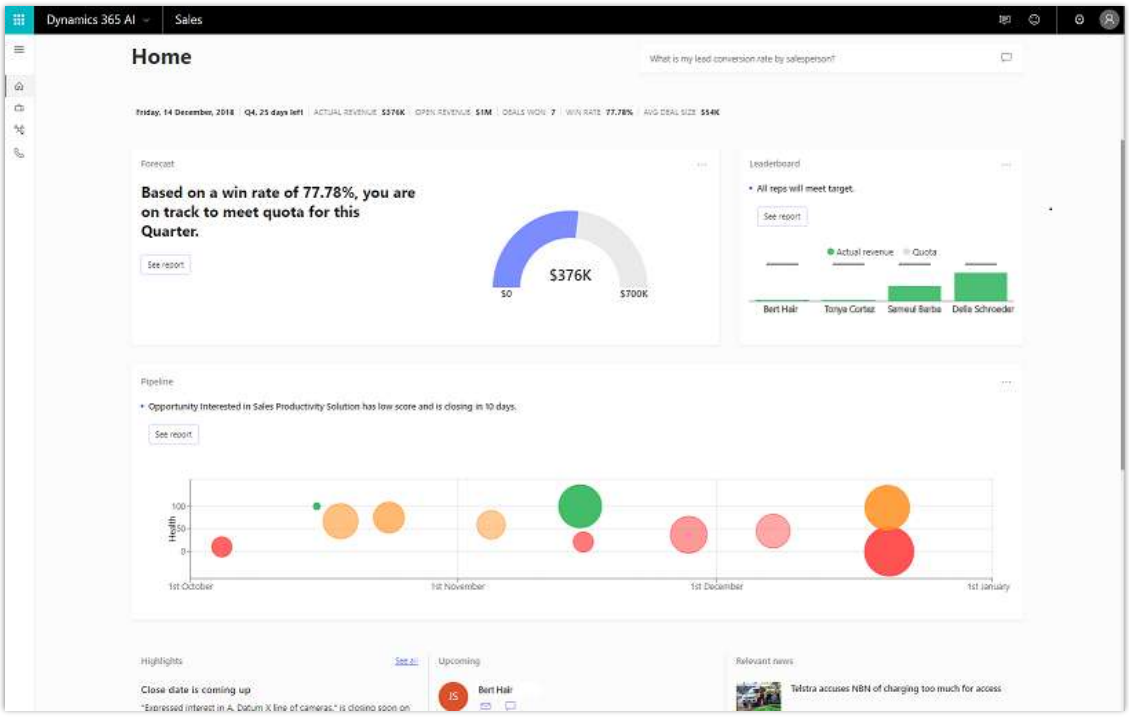
Dynamics 365 AI for Sales: aplicación Sales Insights para directores de ventas

Canalización y administración de equipos

Dynamics 365 AI for Sales proporciona informes interactivos que incluyen indicadores clave de rendimiento (KPI) para la canalización y los acuerdos. Además de los KPI y los informes, AI for Sales brinda a los directores de ventas ideas y acciones basadas en la inteligencia artificial que pueden utilizar.

KPI, objetos visuales e informes generalmente disponibles

En el otoño de 2018, lanzamos una vista previa de la aplicación Sales Insights, que proporciona a los directores de ventas informes interactivos que contienen indicadores clave de rendimiento (KPI) útiles para supervisar y administrar las canalizaciones y los acuerdos. Pueden profundizar en informes individuales y analizar el comportamiento de su equipo. La sección *Destacados* muestra información detallada sobre negocios y noticias de clientes, y brinda a los directores la información que necesitan para dirigir su negocio. Si algo no está disponible como gráfico, los directores de ventas pueden usar un lenguaje natural para consultarlo con preguntas y respuestas integradas.



Dynamics 365 AI for Sales: página principal de experiencia independiente

Opciones de personalización y extensión para informes de AI for Sales

Usando los informes precompilados, los directores de ventas obtienen una visión general del desempeño de su equipo. Ven visualizaciones que muestran si logran las cuotas y a qué dedica su tiempo el vendedor. También obtienen información detallada sobre qué representan los datos y las tendencias que no son evidentes. Para que cada director de ventas obtenga la información exacta que necesita, ahora Dynamics 365 AI for Sales permitirá a los directores de ventas introducir personalizaciones e incluso alojar sus propios informes de Power BI. Esto permitirá que los directores de ventas lo vean todo en un único lugar.

Experiencia de búsqueda mejorada

Los directores de ventas pueden encontrar la información general y detallada que buscan más rápidamente gracias a las mejoras introducidas en la experiencia de búsqueda dentro de la experiencia independiente para directores de ventas. Las respuestas a las preguntas más habituales e importantes se proporcionan a través de resultados ajustados útiles para que los directores de ventas abran y filtren rápidamente informes interactivos que incluyen los mejores indicadores clave de rendimiento para responder a sus preguntas.

Además, en el caso de las preguntas menos habituales, se pueden ubicar y visualizar automáticamente los mejores datos disponibles que pueden ser útiles para que los directores de ventas obtengan la información detallada que buscan. Para ayudar a los directores de ventas a comprender las mejores preguntas que pueden formular, la experiencia de búsqueda también proporciona una biblioteca autocompletada mejorada y completa de preguntas recomendadas.

Previsión predictiva

Al eliminar los pasos manuales y propensos a errores del proceso de pronóstico, los directores de ventas podrán aprovechar los modelos basados en inteligencia artificial para prever con precisión los ingresos de su equipo al final de cada período. Podrán visualizar estas predicciones comparándolas con las cuotas para identificar oportunidades de formación y corrección del transcurso. El pronóstico predictivo permitirá a los directores entregar pronósticos aún más precisos y centrarse en los negocios correctos.

Inteligencia de llamada

Las capacidades de inteligencia de llamada permiten realizar una orientación más inteligente para dar un impulso a las tasas de conversión de ventas. Al conectar los sistemas de registro de telefonía del centro de llamadas a la aplicación, los directores de centros de llamadas pueden generar información detallada de conversaciones que les será útil para comprender cómo interactúan los vendedores con los clientes.

Enriquezca la funcionalidad de inteligencia de llamada y la experiencia del usuario

En otoño de 2018, la capacidad del producto de inteligencia de llamada permitió a los directores de ventas internas generar información detallada de llamadas y aumentar los resultados de sus representantes. En la versión de abril de 2019, tenemos previsto proporcionar una funcionalidad adicional y una mejor experiencia de usuario.

Información general sobre la versión de Dynamics 365 AI for Customer Service de abril de 2019

Dynamics 365 AI for Customer Service se centra en transformar digitalmente la atención al cliente según las necesidades con la eficacia de la inteligencia artificial (AI).

La versión de abril de 2019 marca un hito importante: AI for Customer Service Insights ahora está disponible con carácter general.

Dynamics 365 AI for Customer Service Insights ofrece una vista práctica sobre las métricas de rendimiento esenciales, los datos operativos y las tendencias emergentes de su organización de servicio al cliente. Los paneles integrados, los gráficos interactivos y los filtros visuales proporcionan información detallada de las operaciones de soporte técnico en todos los canales y resaltan automáticamente las áreas de mejora que pueden tener más impacto en el cliente.

AI for Customer Service Insights utiliza tecnología de AI para detectar temas de soporte emergentes a medida que surgen, lo que permite ofrecer de forma proactiva mejores experiencias de servicio al cliente. La tecnología basada en inteligencia artificial permite realizar acciones dirigidas para mejorar las tasas de resolución, reducir los tiempos de espera y disminuir los costes del servicio al cliente.

Características nuevas y previstas para Dynamics 365 AI for Customer Service

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Dynamics 365 AI for Customer Service Insights

Característica	Tipo de versión	Fecha
La inteligencia artificial (AI) mejora continuamente la agrupación de temas basándose en comentarios humanos	Disponibilidad general	Abril de 2019
Información general de agentes, casos remitidos y paneles de cumplimiento del SLA	Disponibilidad general	Junio de 2019
Traiga sus datos de Salesforce, Zendesk, ServiceNow u otros orígenes de datos	Disponibilidad general	Agosto de 2019
Integre AI for Customer Service Insights dentro de la experiencia de Dynamics 365 for Customer Service	Disponibilidad general	Agosto de 2019
Personalice la experiencia de AI for Customer Service Insights	Disponibilidad general	Agosto de 2019
Comparta la información y los espacios de trabajo con sus colegas	Disponibilidad general	Abril de 2019
Genere información a partir de datos de soporte almacenados en entidades y campos personalizados	Disponibilidad general	Abril de 2019
Exportar datos a Azure Data Lake v2 para un análisis más detallado	Disponibilidad general	Septiembre de 2019
Configuración de espacios de trabajo organizativos	Disponibilidad general	Agosto de 2019

Información general sobre la versión de AI for Customer Service Insights de abril de 2019

Dynamics 365 AI for Customer Service Insights ofrece una vista práctica sobre las métricas de rendimiento esenciales, los datos operativos y las tendencias emergentes de su organización de servicio al cliente. Los paneles integrados, los gráficos interactivos y los filtros visuales proporcionan información detallada de las operaciones de soporte técnico en todos los canales y resaltan automáticamente las áreas de mejora que pueden tener más impacto en el cliente.

AI for Customer Service Insights utiliza tecnología de AI para detectar temas de soporte emergentes a medida que surgen, lo que permite ofrecer de forma proactiva mejores experiencias de servicio al cliente. La tecnología basada en inteligencia artificial permite realizar acciones dirigidas para mejorar las tasas de resolución, reducir los tiempos de espera y disminuir los costes del servicio al cliente.

A partir del lanzamiento de la versión de abril de 2019, Dynamics 365 AI for Customer Service Insights ya está disponible con carácter general.

Entre la nueva funcionalidad principal agregada desde la versión preliminar, se incluye:

- **La inteligencia artificial (AI) mejora continuamente la agrupación de los temas de soporte basándose en las opiniones de los usuarios**: los usuarios pueden mejorar la agrupación de temas mediante AI, proporcionando información al modelo de AI. Ahora pueden cambiar el nombre de los temas, combinarlos, separarlos o controlar el nivel de detalle de la agrupación para adaptar el modelo de AI a su negocio.
- **Incorpore sus datos de Salesforce, Zendesk, ServiceNow u otros orígenes de datos**: los usuarios pueden aprovechar Dynamics 365 AI for Customer Service Insights y conectarse directamente a los datos de casos de Salesforce, Zendesk y ServiceNow. Otros sistemas de administración de casos se pueden conectar a través de ETL a Common Data Service para aplicaciones.
- **Obtener información directamente de Dynamics 365 for Customer Service**: los usuarios pueden acceder a AI for Customer Service Insights directamente desde la aplicación Dynamics 365 for Customer Service a través de paneles integrados de Insights. No hay necesidad de cambiar de contexto.
- **Compatibilidad con organizaciones de todos los tamaños.**: ahora AI for Customer Service Insights admite la colaboración y otras funciones empresariales, como paneles de uso compartido, el uso de entidades o campos personalizados y la configuración de espacios de trabajo para todos los inquilinos. Ahora el servicio está implementado en más regiones.

La inteligencia artificial (AI) mejora continuamente la agrupación de temas basándose en comentarios humanos

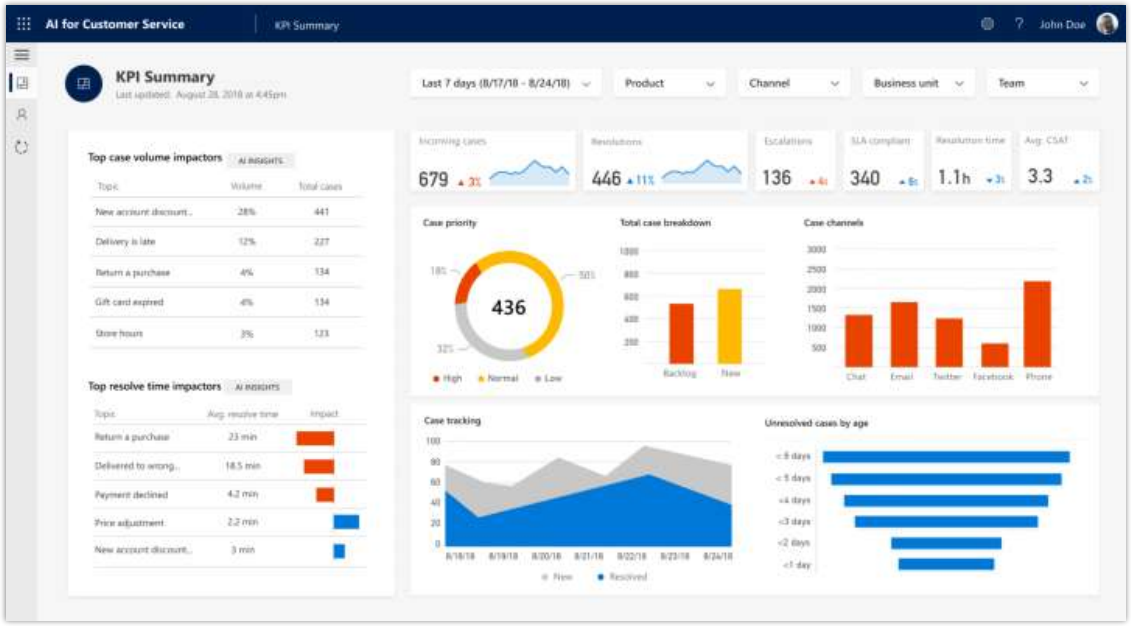
Los usuarios pueden mejorar los resultados de la agrupación de temas mediante la gestión de los temas generados. Los modelos de AI aprenden de los comentarios para mejorar la agrupación de temas y personalizar la generación de temas a lo largo del tiempo. Una variedad de nuevas capacidades están disponibles para ayudar a mejorar la agrupación de temas:

- Los temas generados se mantienen estables a lo largo del tiempo para garantizar que los usuarios puedan correlacionarlos con el tiempo.

- Los usuarios pueden cambiar el nombre de los temas para adaptarlos a sus requisitos empresariales.
- Los usuarios pueden proporcionar comentarios rápidos sobre casos dentro de un tema para indicar qué casos deben o no deben incluirse en el tema.
- Los usuarios pueden combinar o dividir los temas generados para lograr la granularidad deseada.
- Los usuarios pueden controlar la granularidad general de la generación de temas.

Información general de agentes, casos remitidos y paneles de cumplimiento del SLA

Además de los paneles de resumen de KPI, los casos entrantes, las resoluciones de casos y la satisfacción del cliente disponibles en la versión preliminar pública, los usuarios pueden obtener información contextual sobre el rendimiento de los agentes, los casos remitidos y el cumplimiento del acuerdo de nivel de servicio (SLA).



El panel Resumen de KPI ofrece una instantánea de los indicadores clave de rendimiento para medir el servicio al cliente

- El panel de información general de agentes proporciona visibilidad del rendimiento de los agentes, como el tiempo medio de resolución, la satisfacción del cliente (CSAT), el cumplimiento del SLA y los tiempos de respuesta. Puede obtener información detallada mediante técnicas de inteligencia artificial a través de múltiples canales, resaltar los puntos fuertes y el impacto en el rendimiento, e identificar oportunidades de formación y mejora.

- El panel de casos remitidos proporciona información detallada mediante técnicas de inteligencia artificial sobre las tendencias y patrones comunes en los casos de clientes remitidos a instancias superiores. Puede identificar temas emergentes en casos remitidos, lo que le permitirá abordar los problemas de manera proactiva antes de que tengan una gran repercusión. Un conjunto de métricas, gráficos y comparaciones históricas listos para usar le ayudarán a visualizar y evaluar el impacto de los casos remitidos en el rendimiento del servicio al cliente.
- El panel de cumplimiento del SLA ayuda a los usuarios a ver hasta qué punto está cumpliendo el equipo de servicio al cliente las obligaciones del SLA. La información detallada obtenida con técnicas de inteligencia artificial, junto con métricas, gráficos y comparaciones históricas listos para usar, ayudan a evaluar los niveles de cumplimiento del SLA, a identificar tendencias y a resaltar temas comunes que provocan incumplimientos del SLA.

Incorpore sus datos de Salesforce, Zendesk, ServiceNow u otros orígenes de datos

Para usar AI for Customer Service Insights con datos de Salesforce, Zendesk, ServiceNow u otros orígenes de datos, actualmente puede asignar los datos a Common Data Model e importarlos en Common Data Service para aplicaciones. En la versión de abril de 2019 y en las futuras versiones:

- AI for Customer Service Insights comprenderá el esquema de origen de los datos de Salesforce, Zendesk y ServiceNow, y lo convertirá automáticamente en Common Data Model sin tener que introducirlo manualmente.
- Los orígenes de datos recién incorporados se podrán importar en cualquier espacio de trabajo nuevo o existente, y se actualizarán diariamente.
- El soporte de Salesforce estará disponible a partir de agosto de 2019.
- El soporte de Zendesk y ServiceNow estará disponible a partir de septiembre de 2019.
- Los usuarios pueden seguir utilizando Common Data Service para aplicaciones para obtener información sobre otros orígenes de datos.

Integre AI for Customer Service Insights dentro de la experiencia de Dynamics 365 for Customer Service

AI for Customer Service Insights se puede integrar en las experiencias de Dynamics 365 for Customer Service para permitirle obtener información detallada en contexto. AI for Customer Service Insights se puede integrar dentro de Interfaz unificada en la web o en el cliente de Unified Service Desk. Puede seleccionar el conjunto de paneles de AI for Customer Service Insights que desea integrar.

Personalice la experiencia de AI for Customer Service Insights

Ahora los responsables de servicio al cliente pueden personalizar su experiencia para centrarse en las áreas que más les interesan. Puede configurar filtros predeterminados una vez y aplicarlos de manera coherente a todos los paneles de todas las sesiones.

Comparta la información y los espacios de trabajo con sus colegas

La información se puede compartir en toda la organización invitando a otros colegas a acceder a sus espacios de trabajo.

- Permita a los usuarios invitados ver todos los datos dentro del espacio de trabajo, o bien limite el acceso con reglas.
- Controle los permisos de acceso de los usuarios, los colaboradores o los lectores invitados.
- Los usuarios a los que se les permite contribuir pueden administrar los temas del espacio de trabajo.

Genere información a partir de datos almacenados en entidades y campos personalizados

Mientras AI for Customer Service Insights funciona sin necesidad de configuración alguna con datos almacenados en el Common Data Model, o en entidades y campos de datos predeterminados de Dynamics 365, el asistente de asignación de datos también permite la importación de datos desde entidades y campos personalizados.

- Los usuarios pueden asignar sus entidades y campos personalizados al esquema de AI for Customer Service Insights.
- El asistente le permite filtrar los datos que se importan según el tiempo u otras propiedades.

Exportar datos a Azure Data Lake v2 para un análisis más detallado

Además de las característica que AI for Customer Service Insights proporciona listas para usar, se puede necesitar realizar un análisis adicional o una correlación con otros datos. Con la versión de abril de 2019, puede exportar datos desde AI for Customer Service Insights a su propio almacenamiento de Azure Data Lake v2. Los datos exportados se basan en el modelo de datos común, que proporciona un esquema consistente y contiene temas generados por AI y datos agregados de Business Intelligence (BI).

Configuración de espacios de trabajo organizativos

Use la experiencia de administración para crear espacios de trabajo organizativos y otorgar privilegios específicos a los usuarios. Los espacios de trabajo organizativos proporcionan una vista más holística y coherente para todos los usuarios y reducen la carga en una instancia de Dynamics 365 mediante la consolidación de las extracciones de datos. Los administradores de inquilinos obtienen una vista central para poder revisar y administrar todos los espacios de trabajo de la organización. Además, gracias a la compatibilidad con más regiones, los datos de los clientes permanecerán ahora en la región que elija.

Información general sobre la versión de Dynamics 365 AI for Market Insights de abril de 2019

La transformación del negocio se produce cuando las organizaciones toman mejores decisiones e impulsan la eficiencia utilizando información detallada basada en datos. Dynamics 365 AI for Market Insights ayuda a los profesionales de la empresa a recopilar información detallada práctica basándose en lo que los consumidores **dicen, buscan y piensan** sobre sus marcas y productos. Con esta información práctica detallada, los clientes pueden mantenerse al tanto de las tendencias emergentes en su mercado y reaccionar rápidamente. A través de los conocimientos basados en AI sobre señales sociales y los datos de búsqueda y web únicos de Microsoft, Market Insights proporciona un conocimiento completo y preciso de los sentimientos del consumidor, las tendencias de búsqueda, los intereses de la audiencia y los comentarios sobre productos, manteniendo a los clientes informados periódicamente de noticias relevantes, búsquedas y enfoques sociales.

La versión de Dynamics 365 AI for Market Insights de abril de 2019 permite a los clientes responder a las siguientes preguntas, empezando por **sugerir temas relevantes** (empresas, marcas, productos y entidades, existentes y emergentes) que deben seguir para obtener información relevante.

Información detallada del sector:

- ¿A qué **tendencias emergentes** de su mercado deberían prestar mucha atención?
- ¿Quiénes y qué son los **factores de influencia principales y emergentes** (personas y destinos web) utilizados por estos grupos de consumidores para investigar sus productos?
- ¿Cuáles son **las noticias relevantes y los enfoques sociales** de los temas seguidos?

Información detallada sobre la competencia:

- ¿Cómo son las tendencias de búsqueda e **interés** social en sus productos **en comparación con los de la competencia**?
- ¿Cuál es el **sentimiento** sobre sus productos **en comparación con los de la competencia** en la web y en las redes sociales?

Información detallada sobre clientes:

- ¿Qué **temas buscados o populares** de sus productos de consumo en línea deben abordar?
- ¿Qué **grupos y segmentos de consumidores están más y menos interesados** en su marca, producto o tema de investigación, o en el de su competidor?
- ¿Cuál es el **impacto de sus actividades de marketing de productos** (por ejemplo, promociones de productos, precios y lanzamientos) sobre el interés del consumidor en línea (búsqueda y entusiasmo social, blogs de personas influyentes, etc.)?

Características nuevas y previstas de AI para Market Insights

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Generador de consultas asistido por AI	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Análisis de búsquedas web con Bing	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Análisis de conversaciones	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Notificaciones de alerta diarias o semanales	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Expansión geográfica	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Generador de consultas asistido por AI

Para obtener información relevante sobre el mercado, es sumamente importante garantizar que las reglas de búsqueda estén configuradas correctamente para proporcionar información detallada sobre marcas, productos y temas que sean muy relevantes y precisos para las necesidades del usuario. Actualmente, puede resultar difícil para los usuarios obtener la configuración correcta de las reglas de búsqueda en la primera ejecución, ya que normalmente se requieren semanas de iteraciones antes de que las reglas se refinan al nivel de precisión requerido.

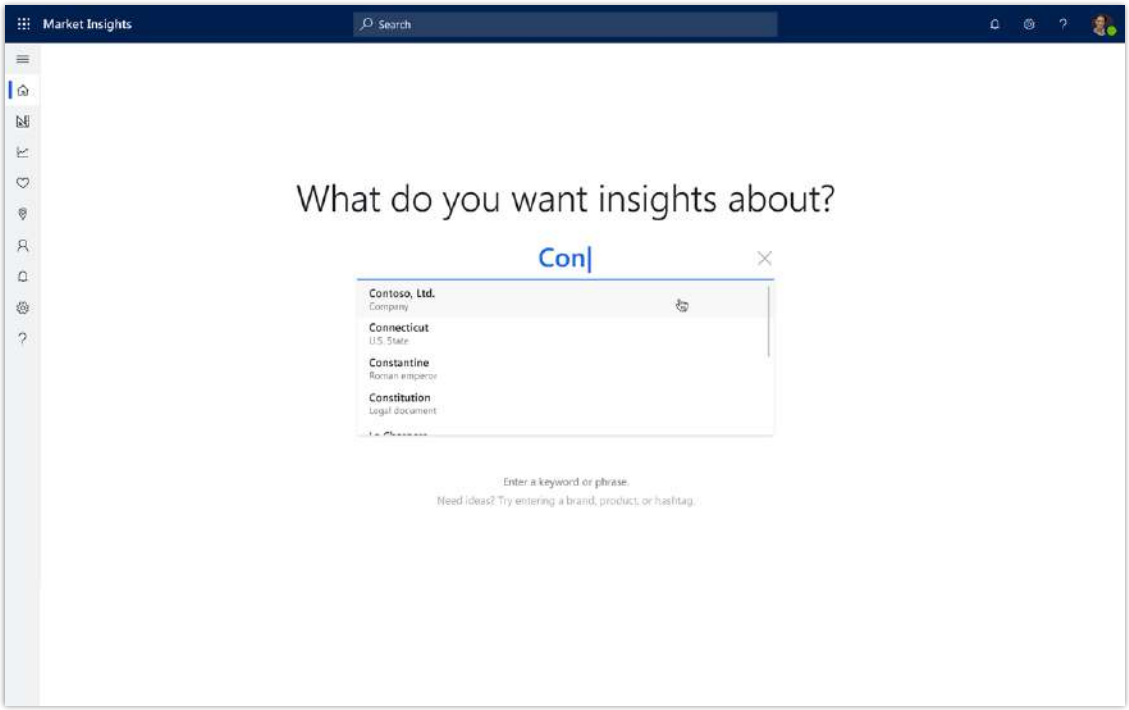
Algunas razones hacen esto difícil:

- Los consumidores buscan y mencionan marcas de muchas maneras (por ejemplo, Chevy para Chevrolet, FB para Facebook).
- Los nombres de las marcas pueden entrar en conflicto y referirse a entidades en más de un sector (por ejemplo, Dove es una marca de jabones y de chocolate).
- Con frecuencia, los usuarios quieren excluir entidades concretas de sus temas (por ejemplo, puede que un usuario quiera realizar un seguimiento de las tendencias en "Nike Air Jordan 1" pero no el modelo "High Zip").
- Los usuarios no siempre pueden anticipar qué temas relacionados merece la pena supervisar (por ejemplo, ¿los consumidores que buscaron Nike Air buscaron más cosas?).

Como resultado, la relevancia y el coste de generar información detallada dependen en gran medida de eliminar el ruido y configurar correctamente la búsqueda.

Nuestro generador de consultas asistidas desarrollada mediante AI resuelve este problema principal. A medida que los usuarios comienzan a escribir su término de búsqueda, se les sugerirá los términos más relevantes para ellos. Por ejemplo, si un usuario escribe "Eagle", puede elegir entre "American Eagle" (la marca de ropa), "Eagles" (la banda de música), "Philadelphia Eagles" (el equipo de fútbol), etc. Al brindar a los usuarios una lista muy relevante de marcas, productos y entidades para seleccionar, el generador de consultas asistidas ayuda a reducir la carga cognitiva de la configuración de búsqueda para que dediquen menos tiempo a configurar sus búsquedas y más a actuar en la información detallada.

La siguiente pantalla de ejemplo muestra la experiencia cuando un usuario empieza a escribir "Con". Seleccionar “Contoso Ltd.” haría que los resultados fueran relevantes y excluiría otros ruidos relacionados con “Con”.



Resultados de búsqueda al introducir un término de búsqueda

Análisis de búsquedas web con Bing

Este característica proporciona a los usuarios información detallada sobre tendencias de consulta de búsqueda y la demografía de edad y género de las señales de búsqueda patentadas de Microsoft.

Los vendedores pueden aprovechar las tendencias de búsqueda (además de enfoques sociales) para **comprender las tendencias del mercado** a fin de predecir la demanda de su producto y supervisar el conocimiento de su marca. Además, también pueden aprovechar la información detallada de edad y género para dirigirse mejor y ganar nuevos usuarios.

Tendencia de búsqueda de Bing: el widget de volumen obtiene puntos de datos adicionales sobre el volumen de búsqueda de Bing para las palabras clave en el tema de búsqueda. Los usuarios pueden cambiar el período de tiempo para ver el cambio de volumen de búsqueda durante el período especificado.

Edad: esto proporciona un desglose de grupos de edad que representan a los consumidores que han buscado en Bing las palabras clave en el tema de búsqueda. Los grupos de edad se representan como 0-17, 18-34, 35-54, 55+.

Género: esto muestra el sexo de los consumidores que han buscado en Bing para las palabras clave en el tema de búsqueda.

Geografía : esta información detallada se admite para Estados Unidos, Reino Unido, Australia, Canadá (inglés y francés), Francia, Alemania, Países Bajos, Brasil, Austria, Bélgica, Noruega, Suecia, Suiza, RAE de Hong Kong, India y Taiwán.

Una captura de pantalla que muestra el desglose demográfico de la búsqueda

Análisis de conversaciones

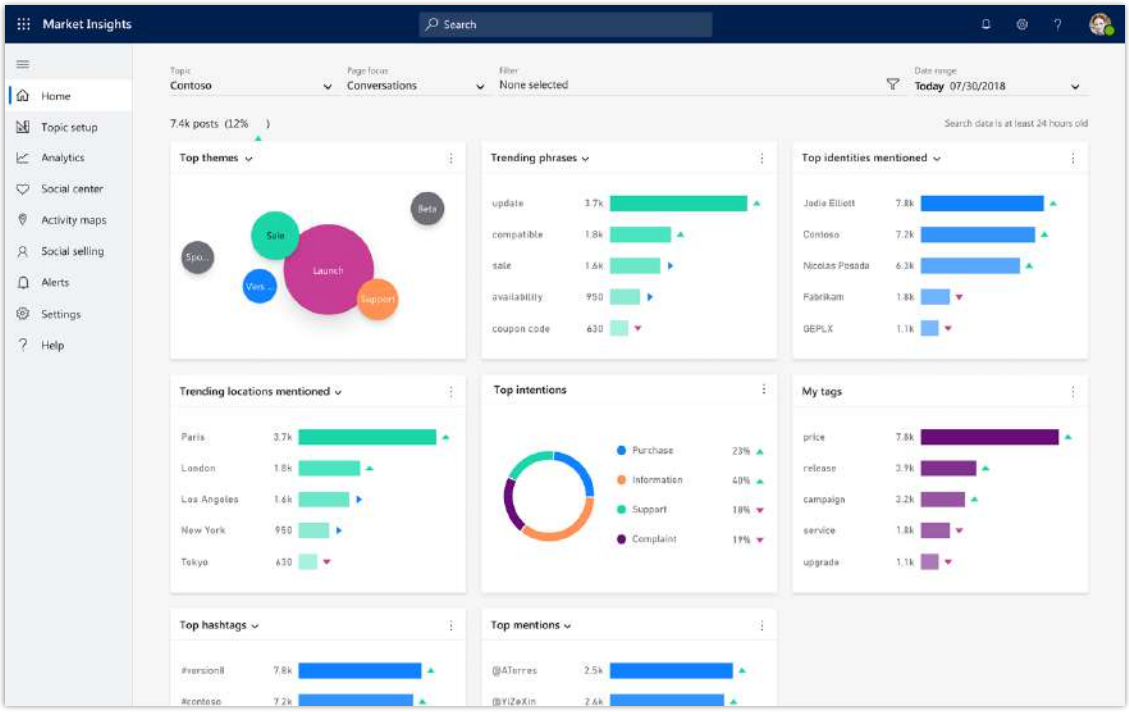
Entender lo que la gente **dice, busca y siente** es el centro de esta oferta. Al aprovechar las tecnologías de AI y de procesamiento del lenguaje natural (NLP), esta característica elimina el ruido de los medios en línea y sintetiza la información detallada clave para las actividades de planificación, ejecución y medición de marketing.

Los profesionales de marketing pueden identificar temas para planificar y medir la **eficacia de los mensajes de marketing**. Pueden usar las capacidades de reconocimiento de entidades para identificar ubicaciones clave, personas y organizaciones mencionadas para posibles nuevas oportunidades de mercado.

Identificación de temas: al usar técnicas de AI y NLP, esta característica identifica los principales temas o categorías de las conversaciones mantenidas en línea que coinciden con su tema de búsqueda. Puede utilizar esta información detallada para validar la identificación y las medidas de sus mensajes de marketing.

Extracción de entidades: esta característica utiliza técnicas de AI y un gráfico de conocimientos patentado de Microsoft para identificar personas, organizaciones, ubicaciones y hashtags mencionados en línea en el contexto de sus temas de búsqueda. Por ejemplo, esta información detallada se puede utilizar para estrategias de promoción, agrupación o asociación.

Mejoras en la nube de frases: al usar modelos de agrupación avanzada, esta característica mejora la calidad de las frases que se muestran en la nube de etiquetas. Esto le ayuda a identificar palabras clave relevantes que se pueden usar para SEO, SEM y optimizaciones de creatividad social.



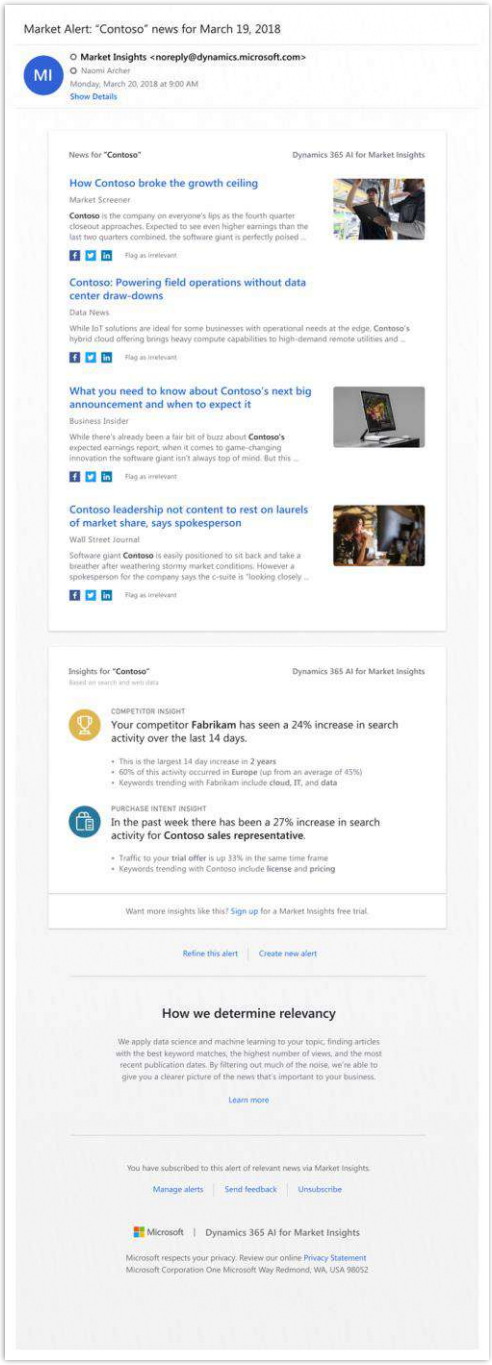
Ejemplo de captura de pantalla de la página de conversaciones

Alertas

Alertas es un servicio a través del cual los usuarios pueden supervisar la web en busca de temas de su interés. Los usuarios pueden crear una alerta simplemente escribiendo un tema que desean supervisar y facilitando su dirección de correo electrónico. La alerta se envía en forma de correo electrónico y contendrá noticias relevantes e información detallada clave basadas en búsquedas en línea y actividad web. Estos podrían ser nuevos competidores emergentes, problemas con los clientes, problemas de RP, cosas que probablemente se vuelvan virales, un mayor interés en productos específicos de los clientes y más.

Este servicio es los ojos y oídos de los profesionales de negocios para mantenerse mejor informados sobre lo que está sucediendo en el panorama en línea relacionado con sus temas supervisados. De este modo, pueden estar seguros de que la información crítica relacionada con sus temas se entrega directamente en su bandeja de entrada.

Los usuarios pueden personalizar la frecuencia de alertas (diaria o semanal), así como otras preferencias para satisfacer sus necesidades específicas. Además, pueden refinar su tema de búsqueda al proporcionar detalles granulares para hacer que las noticias y la información detallada sean aún más personalizadas.

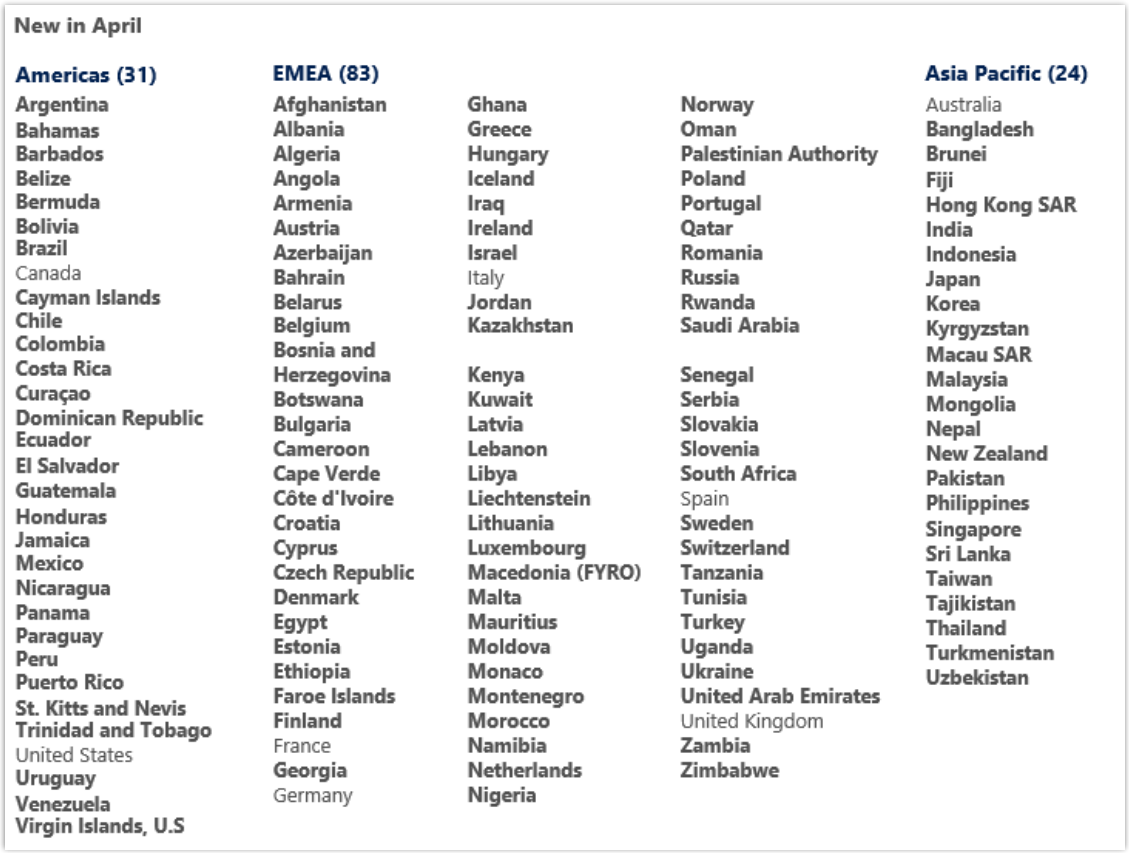


Ejemplo de captura de pantalla para una alerta

Expansión geográfica

Para atender mejor a nuestros clientes de todo el mundo, estamos ampliando las regiones en las que está disponible AI for Market Insights, así como las regiones desde donde las señales de búsqueda están disponibles como origen de datos.

En la siguiente tabla puede consultar la lista de las regiones donde está disponible la versión preliminar pública de AI for Market Insights. Las nuevas regiones se indican en texto en **negrita**.



Esta imagen muestra la expansión geográfica prevista para abril de 2019

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 están disponibles en general, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

La información detallada basada en búsquedas también estará disponible en estas regiones adicionales:

- Brasil
- Austria
- Bélgica

- Países Bajos
- Noruega
- Suiza
- Suecia
- RAE de Hong Kong
- India
- Taiwán

Realidad mixta

Información general sobre la realidad mixta en la versión de abril de 2019

El 1 de octubre de 2018 lanzamos Dynamics 365 Layout y Dynamics 365 Remote Assist como aplicaciones de disponibilidad general. Estas dos nuevas aplicaciones de realidad mixta ayudan a los empleados a trabajar de manera más inteligente, rápida y eficiente con información a la que pueden acceder en un contexto del mundo real. Las aplicaciones también mejoran la colaboración entre equipos con tecnología que permite a los empleados trabajar juntos desde una perspectiva compartida.

En la tabla siguiente se describen las áreas en las que hemos trabajado para la versión de 2019:

Aplicación	Áreas de enfoque	Más información
Diseño	- Colaboración y edición en tiempo real que permite a los usuarios obtener comentarios invitando a las partes interesadas a revisar los diseños - Proceso de importación de activos mejorado y capacidad de importar CAD completos y otros diseños - Accesibilidad mejorada	- Información general detallada - Resumen de nuevas características
Remote Assist	- Un experto en la versión móvil de Microsoft Teams puede anotar el espacio de un usuario de HoloLens (dispositivos Android y iOS) - Llamadas en grupo con dos o más expertos para resolver los problemas más rápido - Capacidad de compartir la pantalla de los expertos con los usuarios de Remote Assist - Capacidad de los usuarios de Remote Assist de acceder a herramientas de realidad mixta antes y después de una sesión compartida con un experto - Integración mejorada con Dynamics 365 for Field Service - Accesibilidad mejorada	- Información general detallada - Resumen de nuevas características

Información general sobre la versión de Dynamics 365 Remote Assist de abril de 2019

Dynamics 365 Remote Assist capacita a los técnicos para solucionar problemas con mayor rapidez y a la primera. Con las videollamadas anticipadas y manos libres en Microsoft HoloLens, los técnicos pueden colaborar con expertos remotos en PC o en dispositivos móviles para solucionar problemas en contexto.

El enfoque principal de la versión de abril de 2019 será abordar las principales necesidades de nuestros clientes, incluidas dos características nuevas enfocadas en las solicitudes más frecuentes de nuestros clientes: las anotaciones móviles y las llamadas en grupo. Con las anotaciones móviles, expertos de todo el mundo podrán interactuar con un trabajador de servicio de campo en un HoloLens a través de dispositivo móvil iOS o Android. Las llamadas en grupo permitirán llamar a varios expertos en una sola sesión de llamada. Las llamadas en grupo posibilitan dos nuevos escenarios:

- Inspecciones con varios inspectores.
- Llamadas de servicio de campo en las que varios expertos deben completar el mantenimiento.

También hemos mejorado la usabilidad y el valor para los clientes que utilizan Dynamics 365 for Field Service junto con Remote Assist. Las nuevas incorporaciones, como los informes de llamadas automáticas y las interacciones de reserva más seguras, ayudarán a los trabajadores de servicio de campo a usar Remote Assist para hacer más cosas en menos tiempo.

Por último, seguiremos mejorando el cumplimiento y la accesibilidad de la plataforma HoloLens.

Características nuevas y previstas para Dynamics 365 Remote Assist

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Integración mejorada con Dynamics 365 for Field Service	Disponibilidad general	Abril de 2019
Anotaciones móviles	Disponibilidad general	Abril de 2019
Llamada en grupo	Disponibilidad general	Abril de 2019
Accesibilidad mejorada	Disponibilidad general	Abril de 2019
Uso compartido de pantalla	Disponibilidad general	Abril de 2019
Flechas de vista previa	Disponibilidad general	Abril de 2019
Sesiones persistentes para herramientas de realidad mixta	Disponibilidad general	Septiembre de 2019
Localización	Disponibilidad general	Septiembre de 2019

Integración mejorada con Dynamics 365 for Field Service

Nuestro siguiente paso para la integración de Dynamics 365 for Field Service se centra en los beneficios para los usuarios de Asistencia remota y Field Service.

Las nuevas características de Field Service ahorrarán tiempo a los usuarios al capturar automáticamente los datos de cada llamada en un registro de actividades.

Los usuarios de Asistencia remota abarcarán más trabajando directamente en esta aplicación. Podrán actualizar los campos y las imágenes de una orden de trabajo y cerrar una orden de trabajo desde Asistencia remota.

Anotaciones móviles

Cuando un usuario de Remote Assist se pone en contacto con un experto, debe poder comunicarse con él independientemente de dónde se encuentre en el mundo, aunque esté fuera de la oficina y sin un PC.

Con esta característica, los expertos que utilizan la versión móvil de Microsoft Teams en un dispositivo iOS o Android podrán participar plenamente en una llamada de Remote Assist. El experto podrá agregar flechas y tinta al usuario de Remote Assist, e insertar archivos a través de OneDrive.

Llamada en grupo

La llamada en grupo es la característica más solicitada por nuestros clientes. Actualmente, todas las llamadas de Asistencia remota pueden incluir solo dos usuarios: uno en HoloLens (el trabajador de servicio de campo) y otro en Microsoft Teams (el experto). Con las llamadas en grupo, varios expertos pueden conectarse en una única llamada y contribuir con sus comentarios, ayudando de esta manera al usuario de Asistencia remota a encontrar una solución a un caso difícil.

Los escenarios que pueden recibir llamadas en grupo son:

- Mantenimiento con múltiples expertos.
- Inspecciones en las que varios inspectores en la misma llamada pueden mejorar la calidad de la inspección remota o colaborar en inspecciones complejas.
- Aprendizaje en directo en el que participan numerosos expertos. Por ejemplo, ver una reparación para aprender a solucionar un problema.

Accesibilidad mejorada

Continuaremos nuestros esfuerzos para hacer que Remote Assist sea cada vez más accesible para los trabajadores de primera línea de todas las capacidades y trabajaremos para cumplir con la Ley de Accesibilidad para Comunicaciones y Vídeo en el Siglo Veintiuno (CVAA). Este trabajo incluye:

- Agregar una identificación audible del autor de la llamada para que se anuncie el nombre de la persona que llama, si está disponible, durante una llamada entrante.
- Colocar tinta y flechas usando solo la voz y la mirada (no se requieren gestos).
- Proporcionar señales visuales, sin el uso del color, para mostrar al autor de una anotación.

Uso compartido de pantalla

A través de Microsoft Teams, los expertos podrán compartir su escritorio con un usuario de Remote Assist en HoloLens. El escritorio compartido aparecerá en un panel independiente en HoloLens.

Los empleados de primera línea podrán:

- Escalar el tamaño de la pantalla compartida.
- Mover y fijar la pantalla compartida en su entorno 3D.

Flechas de vista previa

Las flechas de vista previa aumentarán la confianza de los usuarios de Remote Assist a la hora de colocar la flecha en HoloLens. Al seleccionar la herramienta de flecha y sostener la mano, los usuarios verán una flecha de vista previa translúcida. Pueden pulsar en el aire para colocar la flecha en esa ubicación de vista previa.

Sesiones persistentes

Los usuarios podrán acceder a todas las herramientas de realidad mixta (anteriormente solo disponibles durante una llamada) en cualquier momento. Por ejemplo, un usuario podrá anotar su espacio, iniciar una llamada, mantener una conversación con un experto, finalizar la llamada y seguir viendo cualquier holograma creado antes o durante la llamada. Los usuarios también podrán crear capturas de pantalla o grabar la llamada para enviárselas a un experto.

Localización

Remote Assist se localizará a varios idiomas.

Información general sobre la versión de Dynamics 365 Layout de abril de 2019

Microsoft Dynamics 365 Layout proporciona a los planificadores de espacio una nueva forma de materializar los diseños con confianza y velocidad. Diseñe espacios con entidades importadas o de caja gris, y vea hologramas de alta calidad superpuestos en el mundo real con HoloLens o en una representación virtual del espacio en Windows Mixed Reality. Importe modelos 3D y diseños de experiencia como hologramas de alta calidad. Edite y revise vídeos, fotos y pantallas compartidas con las partes interesadas en tiempo real.

La versión de abril de 2019 se centra en materializar nuestra visión de una versión completa de calidad empresarial.

La lista de funcionalidades de la versión de abril de 2019 incluye:

- **Escenarios de fabricación de gran valor.** Continuando con nuestra misión de producto para habilitar escenarios de fabricación de gran valor, agregaremos soporte para la colaboración en tiempo real y para funciones editoriales completas.
- **Necesidades de adopción del cliente.** Las solicitudes de los clientes son fundamentales para esta versión. Los clientes han solicitado mayor precisión durante la planificación del espacio y la posibilidad de importar una sala completa.
- **Cumplimiento y compatibilidad regional.** La calidad y el cumplimiento son esenciales para nuestra línea de productos. Esta versión contará con accesibilidad mejorada.

Características nuevas y previstas para Dynamics 365 Layout

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Estabilidad del holograma	Disponibilidad general	Abril de 2019
Mejora del proceso de importación	Disponibilidad general	Abril de 2019
Mejoras de la herramienta de medida	Disponibilidad general	Abril de 2019
Importación y revisión de CAD y de otros diseños	Disponibilidad general	Septiembre de 2019
Colaboración en tiempo real	Disponibilidad general	Septiembre de 2019

Estabilidad del holograma

Los clientes han notado que algunos hologramas parecen estar "a la deriva" cuando se mueven en el espacio. En la versión de abril de 2019, nos ocupamos de esta deriva del holograma para asegurarnos de permanezcan estables.

Mejora del proceso de importación

Los planificadores de espacio a menudo necesitan importar sus propios activos en Dynamics 365 Layout. Para hacer que el proceso de cargar activos en HoloLens sea fluido, los planificadores de espacio podrán importar diseños completos a HoloLens de una sola vez; no necesitarán separar los activos y subirlos uno por uno. Para activos individuales y complejos, los diseñadores de espacios podrán hacer concesiones simples para cargar rápidamente su contenido y así maximizar su tiempo diseñando espacios.

También estamos haciendo que el proceso de importación sea más fluido y agregando la capacidad para que los clientes proporcionen comentarios en caso de que los activos no se importen correctamente.

Mejoras de la herramienta de medida

Entre las mejoras de la herramienta de medida para la versión de abril de 2019 se incluyen:

- La capacidad de realizar medidas perpendiculares precisas entre objetos y paredes, y entre paredes y techos.
- La capacidad de conectar una nueva medida con el punto final de una medida anterior.
- La capacidad de medir las distancias más cortas entre los activos para aumentar la precisión de la planificación del espacio.

Importación y revisión de CAD y de otros diseños

Los planificadores de espacios trabajan a menudo con herramientas de diseño 3D como AutoCAD o SketchUp. En la versión de abril de 2019, Layout se adaptará mejor a las herramientas y flujos de trabajo que los planificadores de espacios utilizan con mayor frecuencia. Estos podrán ver su diseño completo (y no solo modelos individuales) a escala real y navegar fácilmente por los mundos creados. A continuación indicamos varias funcionalidades específicas:

- Poner un diseño completo a escala real, en la posición correcta.
- Readaptar el diseño para que coincida con el mundo real.
- Desplazarse por un diseño (teletransportarse en realidad virtual, recorrer en HoloLens) en el mundo real y en menor escala.
- Visualizar holísticamente los diseños viéndolos a menor escala.

Colaboración en tiempo real

Para que los planificadores de espacio puedan iterar con facilidad, necesitan poder recibir comentarios en contexto. Las partes interesadas y los revisores tienen dificultad para comprender un diseño de manera integral y dudan a la hora de avanzar hasta que puedan "sentir" el diseño. Con las características de colaboración en tiempo real incluidas en la versión de septiembre, los planificadores de espacio podrán cerrar la brecha de comunicación invitando a los revisores a ver sus diseños en tiempo real. Los revisores también podrán ver los datos a los que el diseño realiza una copia de seguridad. A continuación indicamos varias funcionalidades específicas:

- Compartir un diseño y comunicar/colaborar en tiempo real.
- Unirse a la sesión de diseño de otra persona.
- Ver ediciones que otros usuarios hacen en tiempo real.

Dynamics 365 Portal

Información general sobre la versión de Dynamics 365 Portal de abril de 2019

Dynamics 365 Portal permite a las organizaciones ampliar con facilidad las entidades, las características y las funciones de Dynamics 365 con audiencias externas como, por ejemplo, clientes y partners. Como parte de la versión de octubre de 2018, nos propusimos convertir Dynamics 365 Portal en una plataforma externa orientada al cliente para todas las aplicaciones de Dynamics 365.

La versión de abril de 2019 es otro paso hacia ese objetivo. También se centrará en:

- Impulsar las mejoras de los *aspectos básicos*.
- Invertir en la *integración* con otros servicios de Microsoft.
- Proporcionar nuevos patrones de *extensibilidad* para mejorar las capacidades.
- Y, lo que es más importante, extender Power Platform a los usuarios externos.

Aspectos básicos

La herramienta de diagnóstico de autoservicio del Portal, lanzada en la versión de octubre de 2018, se ha mejorado para detectar y solucionar escenarios adicionales, como la identificación incorrecta de marcadores de sitio, problemas de visibilidad de los datos a causa de permisos de entidades incorrectos, etc.

También vamos a incluir en el Portal una nueva funcionalidad de modo de mantenimiento para permitir a las organizaciones mostrar mensajes de mantenimiento en el portal.

Integración

Sobre la base de la integración de Power BI lanzada en la oleada de octubre de 2018, implementaremos mejoras para la compatibilidad con Power BI Embedded.

Extensibilidad

Un tema recurrente de nuestros clientes es la necesidad de acceder a los datos almacenados en aplicaciones de línea de negocio externas. Con las mejoras de esta versión, los usuarios del Portal podrán acceder a los datos almacenados en aplicaciones externas mediante llamadas a la API de cliente protegidas con un flujo de tipo de concesión implícita de OAuth.

Extender Power Platform

Una de las promesas principales del Portal es extender sus procesos de negocio a usuarios externos. Con las mejoras de esta versión, las organizaciones que utilizan Common Data Service (CDS) para aplicaciones podría conectar un portal a su organización de CDS para aplicaciones.

Características nuevas y previstas para Dynamics 365 Portal

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Mejoras en la herramienta de diagnóstico del portal	Disponibilidad general	Abril de 2019
Modo de mantenimiento para portales	Disponibilidad general	Abril de 2019
Visualización de datos externos en los portales	Disponibilidad general	Abril de 2019
Compatibilidad de Power BI Embedded para el portal	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Portal básico de inicio de CDS	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Mejoras en la herramienta de diagnóstico del portal

Valor empresarial

La herramienta de diagnóstico de autoservicio del portal lanzada en octubre de 2018 analiza la configuración del portal e identifica posibles problemas de configuración además de proporcionar soluciones sobre cómo solucionar dichos problemas. Los encargados de personalizar el portal pueden usar esta herramienta para solucionar rápidamente problemas habituales y reducir la cantidad de tiempo empleado en el diagnóstico de cualquier problema. Como parte de esta mejora de la característica, agregaremos mejoras para identificar más escenarios.

Rol

Administradores de portales

Características

Las mejoras de características permiten a los usuarios:

- Identificar los marcadores de sitio configurados incorrectamente.
- Identificar el rendimiento que afecta a los permisos de la entidad y ralentizan las consultas en curso.
- Identificar la instalación de la solución del portal y actualizar los errores y las sugerencias.

Modo de mantenimiento para portales

Valor empresarial

Los clientes pueden mostrar un mensaje de "Sitio web en mantenimiento" durante el mantenimiento rutinario o durante actividades de actualización importantes en el portal.

El modo de mantenimiento permite a los administradores del portal evitar mostrar errores de falta de disponibilidad del servicio a los usuarios finales durante el mantenimiento del portal, que podrían afectar a la satisfacción del usuario y a las clasificaciones de búsqueda del portal.

Rol

Administradores de portales

Características

Esta característica ofrece la capacidad de:

- Habilitar y deshabilitar el modo de mantenimiento desde el centro de administración del portal.
- Especificar un mensaje personalizado que indique a los usuarios del portal que el sitio web está en modo de mantenimiento.

Agradecimientos

Gracias por enviar esta idea con votos y comentarios que nos ayudaron a darle prioridad.

Visualización de datos externos en los portales

Valor empresarial

Uno de los temas recurrentes para los clientes del portal es poder obtener datos de aplicaciones externas y mostrarlos en los portales de manera segura. Esta característica permitirá a los clientes realizar llamadas del lado cliente a API externas y protegerlas mediante el uso del flujo de tipo de concesión implícita OAuth.

Personas

- Administradores de portales
- Personalizadores de portal

Características

Esta característica ofrece un extremo para obtener tokens de acceso seguro que incluirán la información de la identidad del usuario que las API externas pueden usar para la autorización según el flujo de tipo de concesión implícita OAuth.

Compatibilidad de Power BI Embedded para los portales

Valor empresarial

En una versión reciente de Dynamics 365 Portal, agregamos la compatibilidad con la integración de Power BI. En esta característica, estamos extendiendo la compatibilidad del portal a los servicios de Power BI Embedded.

Con Power BI Embedded, los personalizadores pueden proporcionar acceso a los informes y los paneles de Power BI a los usuarios que no tengan una cuenta de Power BI.

Rol

Personalizadores de portal

Característica

Capacidad de facilitar los paneles e informes de Power BI a los usuarios de portales que no tengan una cuenta de Power BI.

Portal básico de inicio de CDS

Valor empresarial

Desde el lanzamiento de Common Data Service (CDS) para aplicaciones en 2018, una de las solicitudes recurrentes es proporcionar la capacidad de conectar un portal al entorno de CDS para aplicaciones. Esta característica brinda la capacidad de conectar un portal a un entorno de CDS para aplicaciones que no tiene ninguna aplicación de Dynamics 365 (Sales, Service o Marketing) preinstalada.

Rol

Administradores de portales

Características

Esta característica permitirá a los clientes:

- Usar una nueva plantilla, CDS Starter, que se puede instalar en organizaciones de CDS para organizaciones.
- Aprovisionar un portal para organizaciones de CDS para organizaciones.

Microsoft PowerApps

Información general sobre la versión de Microsoft PowerApps de abril de 2019

PowerApps es un conjunto de aplicaciones, servicios, conectores y una plataforma de datos que le proporciona un entorno para el desarrollo rápido de aplicaciones y la creación de aplicaciones personalizadas para las necesidades de su empresa. Con PowerApps, puede crear rápidamente aplicaciones empresariales personalizadas que se conectan a los datos de su empresa almacenados en la plataforma de datos subyacente (Common Data Service para aplicaciones) o en varios orígenes de datos en línea y locales (SharePoint, Excel, Office 365, Dynamics 365, SQL Server, etc.). Use la documentación de PowerApps para obtener información especializada y respuestas para sus necesidades, independientemente de cómo utilice PowerApps.

La versión de abril de 2019 ofrece mejoras importantes en los temas de esta lista para permitir a los desarrolladores de aplicaciones crear aplicaciones de mayor calidad de forma más sencilla, sin renunciar a los requisitos empresariales y de administrador más avanzados. Las mejoras en PowerApps se centran no solo en la introducción de funcionalidades, sino también en la simplificación de los conceptos existentes para mejorar la productividad del creador. Incluyen:

- Capacidades nuevas y mejoradas para los creadores de aplicaciones
- Plataforma mejorada para administradores
- Interfaz unificada pata todos
- Capacidades de plataforma mejoradas
- Integre aplicaciones en cualquier parte
- Cree aplicaciones a escala con las herramientas de desarrollo profesional de ISV

Características nuevas y previstas para Microsoft PowerApps

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Capacidades nuevas y mejoradas para los creadores de aplicaciones

Nuevas capacidades y mejora de las características existentes para aumentar la productividad de los creadores de aplicaciones de lienzo y basadas en modelo.

Característica	Tipo de versión	Fecha
El nuevo diseñador de vistas para CDS para aplicaciones tiene disponibilidad general	Disponibilidad general	Abril de 2019
Vea los resultados de fórmulas y subformulas en las aplicaciones de lienzo	Disponibilidad general	Abril de 2019
Requisitos de licencia de aplicaciones presentados a los creadores mientras crean las aplicaciones	Disponibilidad general	Abril de 2019
Informes de uso de aplicaciones en la bandeja de entrada	Disponibilidad general	Abril de 2019
Ayuda insertada mejorada para creadores y administradores	Disponibilidad general	Abril de 2019
Capacidades mejoradas de comprobación de soluciones	Disponibilidad general	Abril de 2019
La integración de aplicaciones de lienzo en formularios basados en modelos tiene disponibilidad general y se ha mejorado	Disponibilidad general	Junio de 2019
El nuevo diseñador de formularios de CDS para aplicaciones tiene disponibilidad general	Disponibilidad general	Junio de 2019
Cree aplicaciones de lienzo con diseño dinámico	Versión preliminar pública	Febrero de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Mejora de la compatibilidad de relaciones de varios a varios en aplicaciones de lienzo	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Un marco de control unificado para PowerApps	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Componga y reutilice componentes y controles variados en aplicaciones de lienzo	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Delegación de aplicaciones de lienzo de funciones agregadas en Common Data Service para aplicaciones	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Utilice las vistas de CDS para aplicaciones en aplicaciones de lienzo	Versión preliminar pública	Mayo de 2019

Mejoras en las experiencias del usuario final

Hemos redoblado los esfuerzos para proporcionar experiencias de alta calidad para el usuario final.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Inicie sesión más fácilmente en Dynamics 365 en un dispositivo móvil	Disponibilidad general	Abril de 2019

Plataforma mejorada para administradores

Las experiencias de los administradores son clave en la adopción de cualquier plataforma de confianza.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Pruebe las nuevas actualizaciones primero en la versión preliminar	Disponibilidad general	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Compatibilidad mejorada para los administradores	Disponibilidad general	Abril de 2019
Nuevos informes de tendencias y consumo de almacenamiento	Disponibilidad general	Abril de 2019

Interfaz unificada pata todos

El interfaz unificada es la experiencia principal de Common Data Service para aplicaciones.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Interfaz unificada como experiencia predeterminada	Disponibilidad general	Abril de 2019
La interfaz unificada es la experiencia elegida por los usuarios	Disponibilidad general	Abril de 2019*
La nueva funcionalidad de control permite aplicaciones de lienzo avanzadas	Disponibilidad general	Abril de 2019

* Esta característica estará disponible en la versión preliminar el 1 de febrero de 2019. Obtenga más información acerca de la versión preliminar de las próximas características.

Capacidades de plataforma mejoradas

Los creadores de aplicaciones pueden usar las capacidades de plataforma mejoradas para respaldar el ciclo de vida, la integración y el uso compartido en PowerApps.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Acceda a los datos de CDS para aplicaciones sin conexión en las aplicaciones basadas en modelos	Disponibilidad general	Abril de 2019
Valores agregados de Office en Dynamics 365	Disponibilidad general	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Experiencia PowerApps optimizada	Disponibilidad general	Abril de 2019
Comparta entidades mediante los grupos de seguridad en Azure Active Directory	Disponibilidad general	Abril de 2019
Compatibilidad de soluciones mejorada para flujos y aplicaciones de lienzo	Disponibilidad general	Junio de 2019
Compatibilidad de imágenes sin fisuras en CDS para aplicaciones	Versión preliminar pública	Junio de 2019

Integre aplicaciones en cualquier parte

Los usuarios finales pueden encontrar PowerApps en más lugares, incluso en Teams.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Teams es un canal de distribución de primera clase	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Cree aplicaciones a escala con las herramientas de desarrollo profesional de ISV

Característica	Tipo de versión	Fecha
Actualización de herramientas para ISV y desarrolladores profesionales	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Capacidades nuevas y mejoradas para los creadores de aplicaciones

Las mejoras para los creadores se centran en mejorar la productividad mediante la introducción de capacidades y la simplificación de los conceptos existentes para eliminar barreras, al mismo tiempo que se proporcionan capacidades completas para usuarios avanzados. PowerApps introducirá capacidades para componentes reutilizables, mejoras en la manipulación de fórmulas y errores, y mejoras de la experiencia para diseñadores de formularios y vistas. Además de las mejoras en la experiencia general de compilación de aplicaciones, las aplicaciones de lienzo también incorporarán capacidades al trabajar con Common Data Service para aplicaciones a fin de simplificar el trabajo con datos y conceptos de relaciones más avanzados.

El nuevo diseñador de vistas para CDS para aplicaciones tiene disponibilidad general

El nuevo diseñador de vistas de CDS para aplicaciones permite a los creadores crear nuevas vistas del sistema más rápidamente. Estas son algunas de las características destacadas que incluye el diseñador de vistas:

- Agregar campos a la entidad directamente desde el diseñador de vistas.
- Arrastrar nuevas columnas desde el conjunto de campos.
- Agregar filtrado avanzado en el panel de propiedades.
- Seleccionar columnas para cambiar el nombre del encabezado y definir un ancho de columna específico.

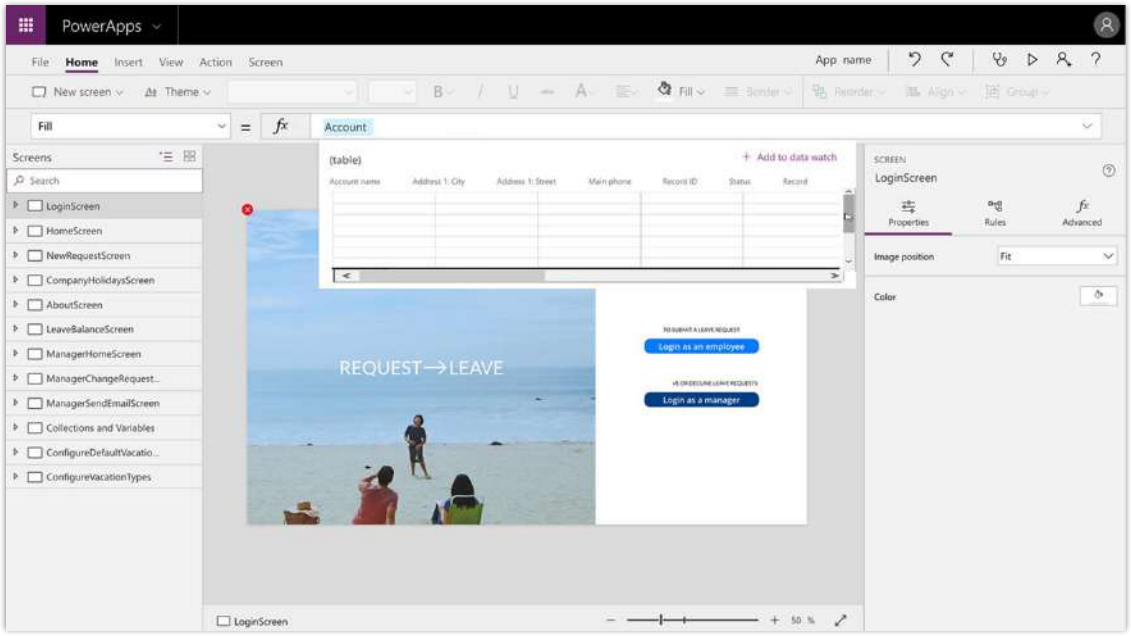
Vea los resultados de fórmulas y subformulas en las aplicaciones de lienzo

Las aplicaciones de lienzo componen funciones, como **filtro** y **ordenación**, para formar fórmulas eficaces. El resultado a menudo se incluye directamente en un control, como una galería, que puede proceder a su posterior interpretación.

Cuando las composiciones se vuelven más complejas, puede ser difícil comprender el impacto de cada función en el resultado. A veces, los creadores capturan los resultados intermedios en variables o crean pantallas de depuración independientes para presentarlos. La falta de transparencia complica la comprensión de qué sucede y la depuración de los problemas.

Esta característica permite entrar en plena fórmula y saber qué está sucediendo. Como en muchos otros entornos de programación, puede seleccionar la fórmula o partes de la fórmula directamente en la barra de fórmulas y ver los datos que fluyen solo desde esa parte. Entender y depurar las aplicaciones es ahora mucho más fácil y rápido.

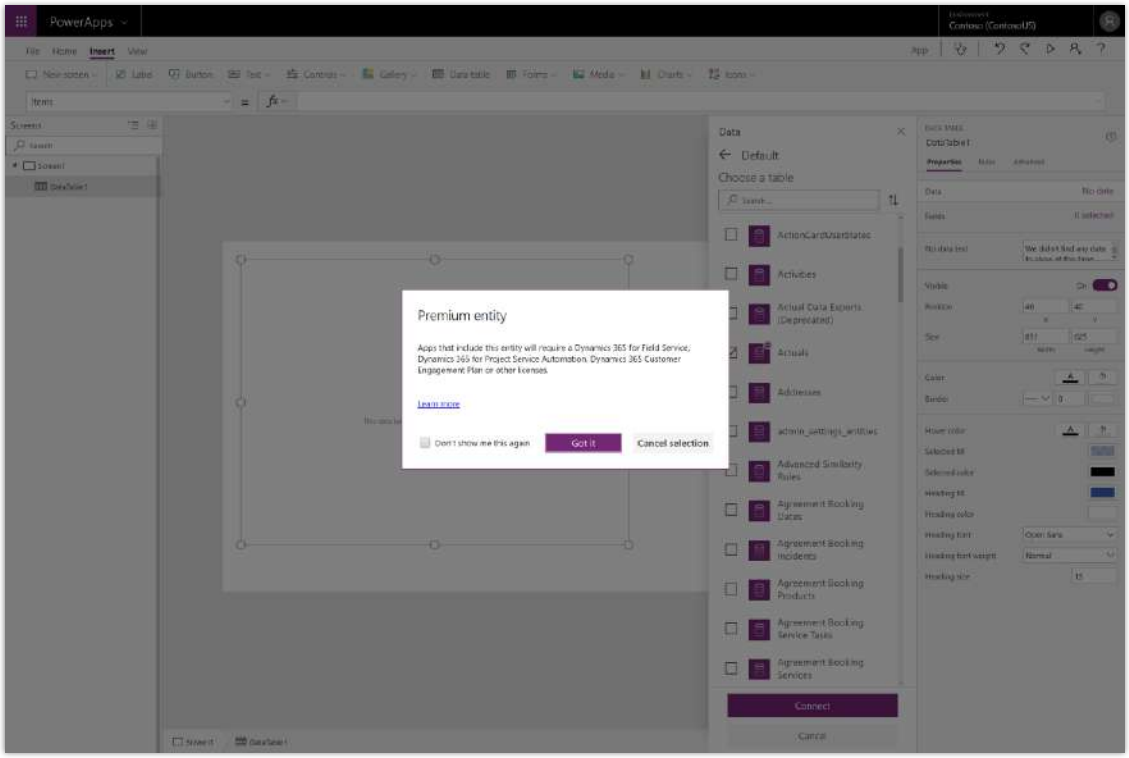
Se incluye un primer boceto conceptual que muestra el contenido y el tipo de la cuenta al seleccionarla en la barra de fórmulas:



En un primer boceto conceptual, la vista de resultados muestra el valor del elemento seleccionado en la barra de fórmulas, en este caso, el contenido de la tabla de cuentas

Requisitos de licencia de aplicaciones presentados a los creadores mientras crean las aplicaciones

Si un creador agrega una entidad compleja o restringida a un aplicación de lienzo, puede que los usuarios necesiten una licencia diferente para ejecutar la aplicación (https://powerapps.microsoft.com/pricing/). Por lo tanto, se notifica a los creadores si agregan una entidad que afectará a los requisitos de licencia de la aplicación, y aparece un resumen de los requisitos para una entidad antes de que los creadores lo incluyan en la aplicación.



Se avisa a los creadores cuando agregan entidades o conexiones a su aplicación que requieren un nivel de licencia superior

Informes de uso de aplicaciones en la bandeja de entrada

Los creadores reciben ahora informes periódicos (por correo electrónico y en el producto) sobre el uso de aplicaciones para usuarios finales, incluidas recomendaciones sobre cómo mejorar las experiencias después de que las aplicaciones se publican por primera vez. Esta comunicación se adapta en función de las aplicaciones que un creador esté elaborando e incluye recomendaciones específicas para recursos de aprendizaje.

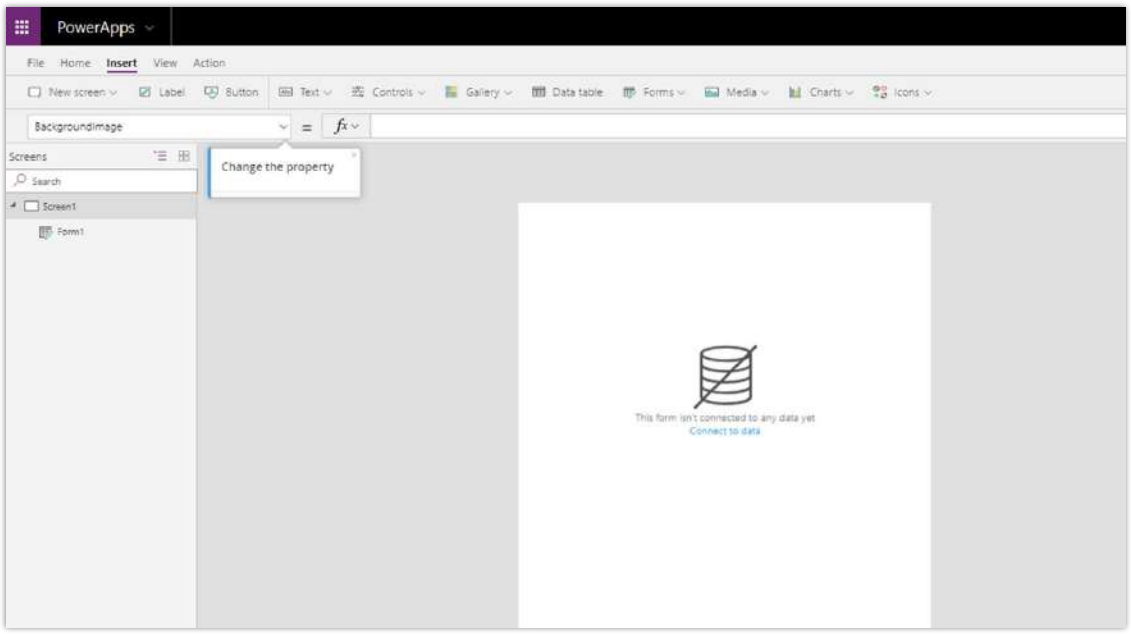
Ayuda insertada mejorada para creadores y administradores

Ahora los creadores y administradores pueden obtener ayuda contextual de aprendizaje guiado paso a paso en algunos escenarios habituales. La ayuda guiada estará disponible en PowerApps Studio, el centro de administración de Power Platform, y en Microsoft Flow.

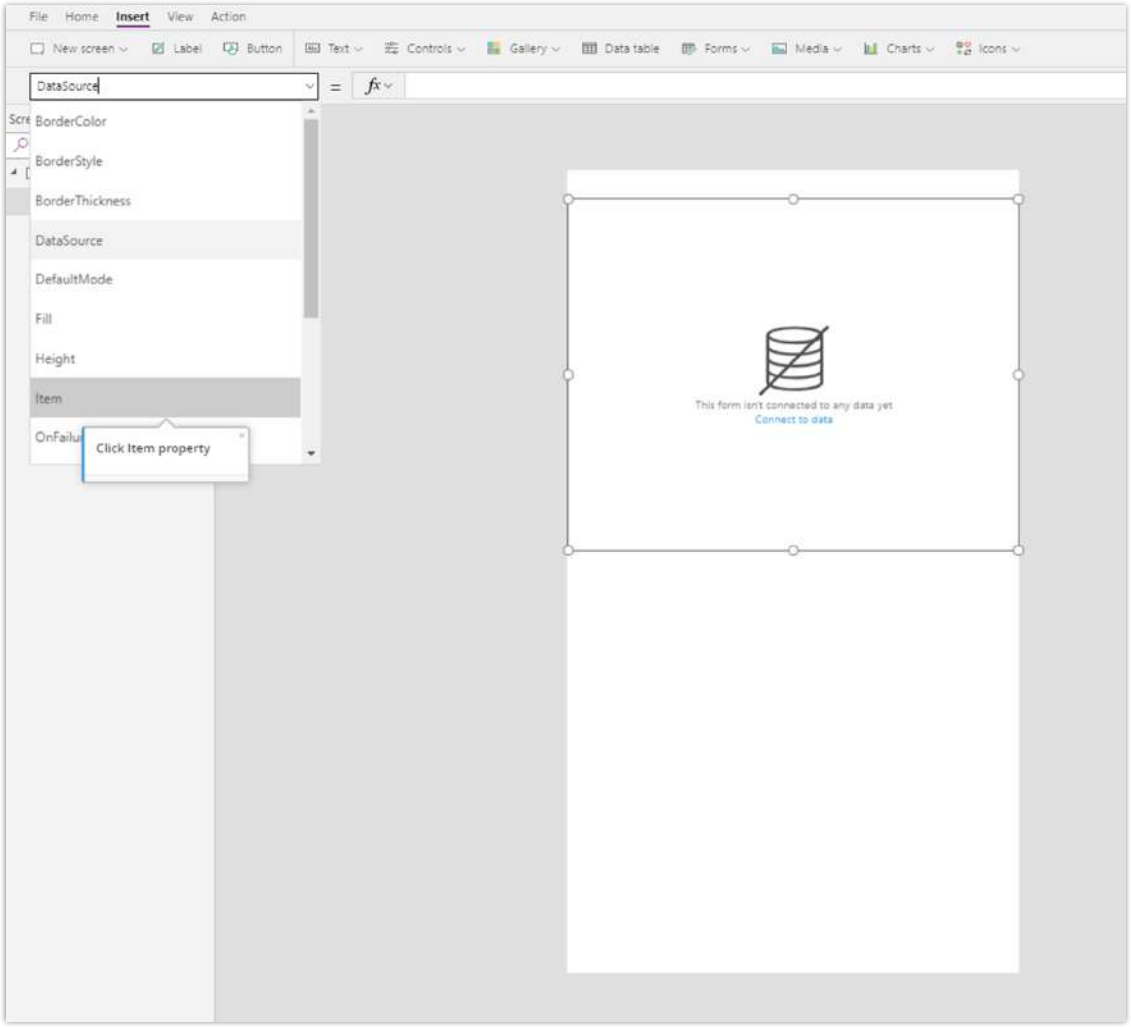
La ayuda de aprendizaje guiado estará disponible para los escenarios siguientes (lista no exhaustiva):

- En Microsoft Flow, el proceso de creación y aprobación.

- En el centro de administración de Power Platform, la habilitación de un buzón para usar la sincronización del lado del servidor.
- En PowerApps Studio, volver a utilizar la selección del menú en diferentes pantallas.



Ayuda guiada en PowerApps Studio: cambio de propiedad



Ayuda guiada en PowerApps Studio: hacer clic en propiedad

Capacidades mejoradas de comprobación de soluciones

Sobre la base de la versión preliminar de octubre, ahora el comprobador de soluciones está generalmente disponible con capacidades mejoradas para analizar y actuar basándose en los resultados obtenidos en PowerApps.com, así como dispone de nuevas comprobaciones de rendimiento y estabilidad implementadas para que pueda identificar rápidamente patrones problemáticos en sus soluciones.

La integración de aplicaciones de lienzo en formularios basados en modelos tiene disponibilidad general y se ha mejorado

Con las aplicaciones de lienzo integradas, ahora los creadores pueden crear fácilmente secciones y diseños de objetos visuales personalizados en sus formularios utilizando el diseñador de aplicaciones de lienzo sin código o con poco código, WYSIWYG. También pueden traer y mostrar datos desde más de 200 orígenes de datos en sus formularios. Las aplicaciones de lienzo integradas también proporcionan una integración contextual profunda con el formulario basado en modelos host.

Después de la versión preliminar, ahora las aplicaciones de lienzo integradas contienen nuevas capacidades que permiten integraciones más profundas entre formularios basados en modelos y aplicaciones de lienzo integradas. Algunas de estas funcionalidades son:

- Métodos de activación del formulario basado en modelos host de la aplicación de lienzo integrada.
- Experiencia de creación mejorada y optimizada a través del nuevo diseñador de formularios basado en modelos.

Nota Esta característica está disponible solamente en la interfaz unificada.

El nuevo diseñador de formularios de CDS para aplicaciones tiene disponibilidad general

El nuevo diseñador de formularios de CDS para aplicaciones supone una mejora importante de la experiencia con respecto a la experiencia de creación de formularios de Dynamics 365.

Tras la versión preliminar, este diseñador incluye nuevas funcionalidades para ayudar a los creadores a trabajar de manera productiva con formularios basados en modelos. Algunas de estas funcionalidades son:

- Compatibilidad con arrastrar y colocar para agregar campos y controles.
- Creación rápida, vista rápida y formularios de tarjeta.
- Compatibilidad con la adición de controles de subcuadrícula y vista rápida al formulario.
- Paneles de controles para descubrir y agregar fácilmente controles personalizados a los formularios, y proporcionar experiencias completas a los usuarios finales.
- Capacidad de agregar aplicaciones de lienzo integradas en formularios basados en modelos mediante el nuevo diseñador de formularios basado en modelos.

Cree aplicaciones de lienzo con diseño dinámico (Versión preliminar pública)

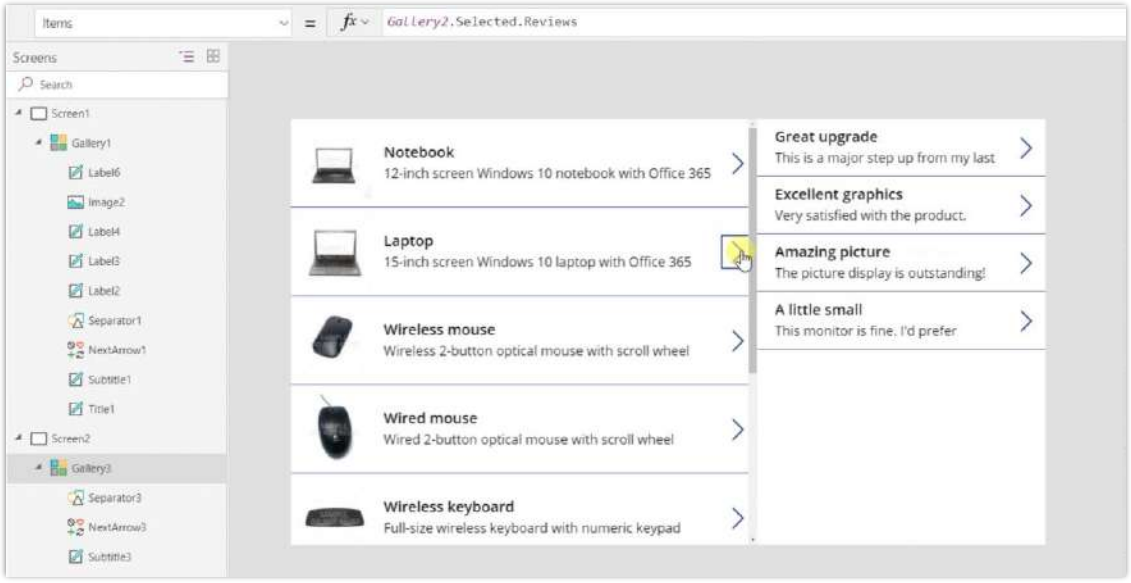
Las pantallas de una aplicación de lienzo suelen adaptarse al espacio que proporciona el host de la aplicación. Esto permite crear una aplicación fácilmente con la seguridad de que tendrá las proporciones correctas en cualquier pantalla en la que se utilice. Sin embargo, tiene su inconveniente: como las pantallas son cada vez mayores, la aplicación no se puede adaptar para aprovechar las ventajas del dispositivo. Actualmente, muchos sitios web son "dinámicos" en el sentido de que se ajustan al tamaño de la pantalla en la que aparecen, adaptándose de las pantallas pequeñas de los teléfonos a las pantallas grandes de los equipos de escritorio.

Con esta característica, los creadores de aplicaciones expertos pueden crear aplicaciones de lienzo dinámicas. Es preciso escribir fórmulas que adapten el tamaño y la posición de los controles en función del tamaño de la pantalla en tiempo de ejecución. Se puede desactivar el comportamiento de ajuste de escala predeterminado. Como resultado, las pantallas muestran más información, con tamaños de fuente más adecuados. Todo ello, con el objetivo de mejorar la experiencia de la aplicación.

Mejora de la compatibilidad de relaciones de varios a varios en aplicaciones de lienzo (Versión preliminar pública)

Los datos empresariales son relacionales. Los clientes, empleados, proveedores, transportistas, productos e inventario se interrelacionan a través de pedidos y pedidos de compra. En Common Data Service (CDS) para aplicaciones, estas relaciones se modelan como relaciones de uno a varios, de varios a uno o de varios a varios.

Los creadores pueden recorrer todos estos tipos de relaciones en CDS para aplicaciones usando una notación simple de objeto-punto, tal como han hecho anteriormente con las relaciones de varios a uno. Por ejemplo, Orders.Employees.Name pasa de la entidad Pedidos a través de una relación de varios a uno a la entidad Empleados y recupera el campo Nombre. Por el contrario, Employees.Orders devuelve la tabla de pedidos que este empleado ha asignado y las relaciones de varios a varios se gestionan de la misma manera. Además, las relaciones de varios a varios no se basan en un campo de búsqueda en ninguna de las entidades, de modo que los creadores pueden vincular o desvincular registros mediante el uso de nuevas funciones.



Pasar de la entidad Productos a las revisiones de un producto seleccionado con una fórmula simple

Un marco de control unificado para PowerApps (versión preliminar pública)

PowerApps Control Framework (PCF) es el componente fundamental de todos los nuevos controles de PowerApps, con el que puede crear controles en un lienzo o para aplicaciones basadas en modelos. Los desarrolladores propios y de terceros pueden crear, empaquetar e implementar sus propios controles para aplicaciones basadas en modelos. PCF está disponible como versión preliminar para aplicaciones de lienzo. Gracias a la inversión continua en el desarrollo de la funcionalidad del marco de trabajo, los desarrolladores tienen acceso a un completo conjunto de API del marco de trabajo y pueden crear controles de producción. Las herramientas de desarrollo permiten la creación de controles PCF, la validación basada en reglas, pruebas y depuración más rápidas, y la implementación de la solución.

Componga y reutilice componentes y controles variados en aplicaciones de lienzo (Versión preliminar pública)

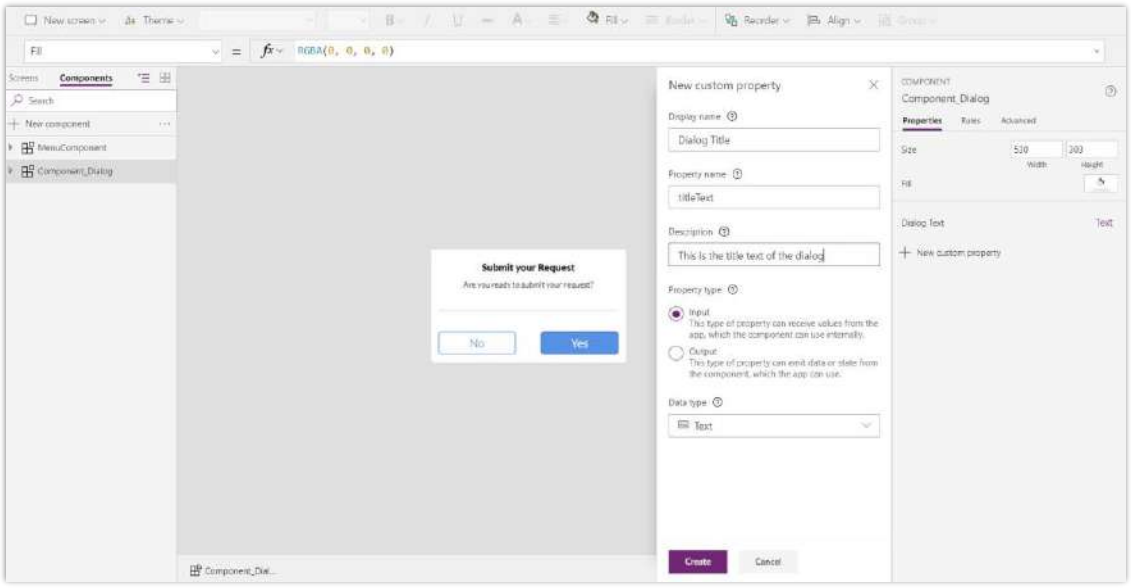
Los creadores pueden crear y compartir elementos, como menús o calendarios, en varias pantallas de la misma aplicación o en varias aplicaciones. Los creadores pueden crear estos componentes reutilizables y controles compuestos en PowerApps Studio, igual que crean aplicaciones de lienzo.

Estas mejoras incluyen:

- Usar PowerApps Studio para crear componentes mediante el uso de controles de lienzo y expresiones.
- Usar un componente varias veces dentro de una única aplicación.

- Usar un componente en diferentes aplicaciones.
- Definir las entradas y salidas que se requieren cuando se consume un componente.
- Actualizar los componentes en una única ubicación y administrar las actualizaciones y versiones de los componentes que se consumen en las aplicaciones.
- Exportar e importar componentes desde entornos.
- Consumir componentes incorporados para escenarios comunes.

Al usar los componentes de lienzo, los creadores pueden crear, consumir y compartir rápidamente sus bloques de creación a través de pantallas y aplicaciones, crear aplicaciones más rápidamente y mantener las aplicaciones con más facilidad.



Crear componente de lienzo

Delegación de aplicaciones de lienzo de funciones agregadas en Common Data Service para aplicaciones (Versión preliminar pública)

En aplicaciones de lienzo, los creadores pueden usar funciones agregadas para resumir los datos en grandes conjuntos de datos en Common Data Service para aplicaciones. Los creadores pueden delegar estas llamadas porque se ha eliminado el límite de procesamiento local.

Utilice las vistas de CDS para aplicaciones en aplicaciones de lienzo (versión preliminar pública)

En las aplicaciones de lienzo, los creadores pueden clasificar y filtrar una galería en función de una vista de Common Data Service (CDS) para aplicaciones. Esto desata la eficacia del Diseñador de vistas moderno, en el que se puede definir de forma centralizada un conjunto más complejo de filtros, ordenaciones y entidades de campo relacionadas. El diseñador del lienzo proporciona una experiencia dirigida en la galería o en los controles de la tabla de datos. Mejora la selección de orígenes de datos en CDS para aplicaciones mediante la recomendación de las entidades que se pueden usar y la selección de vistas públicas para la entidad. Esto permite al creador extender la propiedad **Elementos** mediante filtrado y ordenación de aplicaciones, que se fusionan con la vista. Esto permite un comportamiento específico de la aplicación a la vez que se obtiene el valor de una vista compartida.

Mejoras en las experiencias del usuario final

PowerApps es la mejor plataforma para empresas de su clase que ofrece a los usuarios finales una experiencia de usuario rápida, fiable y uniforme en la Web y en dispositivos móviles.

Los clientes de Dynamics 365 for Sales, Customer Service, Field Service y Project Service, así como las aplicaciones de TI e ISV, pueden utilizar la interfaz unificada para un uso adaptable, eficaz y dinámico que proporciona la funcionalidad que necesitan. Un reproductor móvil unificado también proporciona una sola ubicación para encontrar y publicar las aplicaciones de lienzo y basadas en modelo creadas por Microsoft, los ISV y los departamentos de TI.

Inicie sesión más fácilmente en Dynamics 365 en un dispositivo móvil

Los usuarios de Dynamics 365 Online o de aplicaciones basadas en modelo en PowerApps pueden iniciar sesión en la aplicación de Dynamics 365 en un dispositivo Android e iOS con sus direcciones de correo electrónico en lugar de direcciones URL de servidor. Después de que los usuarios inicien sesión, pueden ver y acceder a aplicaciones entre todas las organizaciones y entornos disponibles en línea.

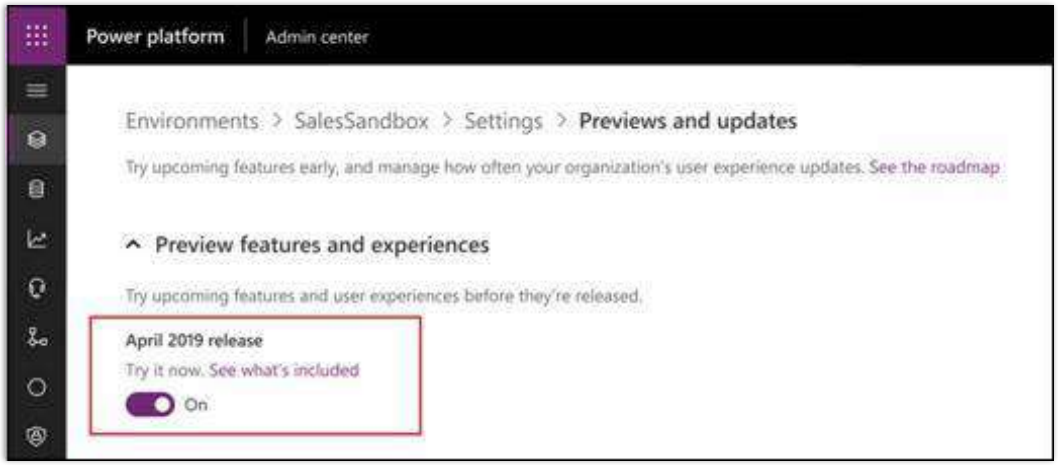
Plataforma mejorada para administradores

PowerApps hace que el mantenimiento y la administración de las aplicaciones en la organización sean más sencillos que nunca. El Centro de administración de Power Platform ofrece a los administradores y los partners una experiencia más confiable y unificada para administrar la capacidad de almacenamiento, los entornos y las implementaciones. El eficaz análisis permite a los administradores investigar y diagnosticar problemas con sus implementaciones, y la experiencia integrada de ayuda y soporte técnico les permite a los administradores encontrar la ayuda que necesitan y remitir a una instancia superior al Soporte técnico de Microsoft cuando sea necesario.

Pruebe las nuevas actualizaciones primero en la versión preliminar

Ya que las actualizaciones supervisadas por el cliente (CDU) ya no existen, puede probar las nuevas actualizaciones en la versión preliminar (para Dynamics 365 Customer Engagement, PowerApps y Microsoft Flow). Hasta ahora, los clientes no podían registrarse fácilmente para acceder pronto a las actualizaciones de Dynamics 365 for Customer Engagement. Además, no podían desarrollar ni validar las aplicaciones de forma regular hasta la siguiente actualización.

Con la nueva versión preliminar, los clientes disponen de una forma de desarrollar y probar las nuevas actualizaciones de la plataforma antes de que se implementen en todas las organizaciones de producción, lo que constituye una forma de autoservicio para garantizar la continuidad con las soluciones propias implementadas. Los clientes pueden crear un entorno de "versión preliminar" en Estados Unidos o pueden copiar un entorno existente en la "versión preliminar" desde el centro de administración de Power Platform.

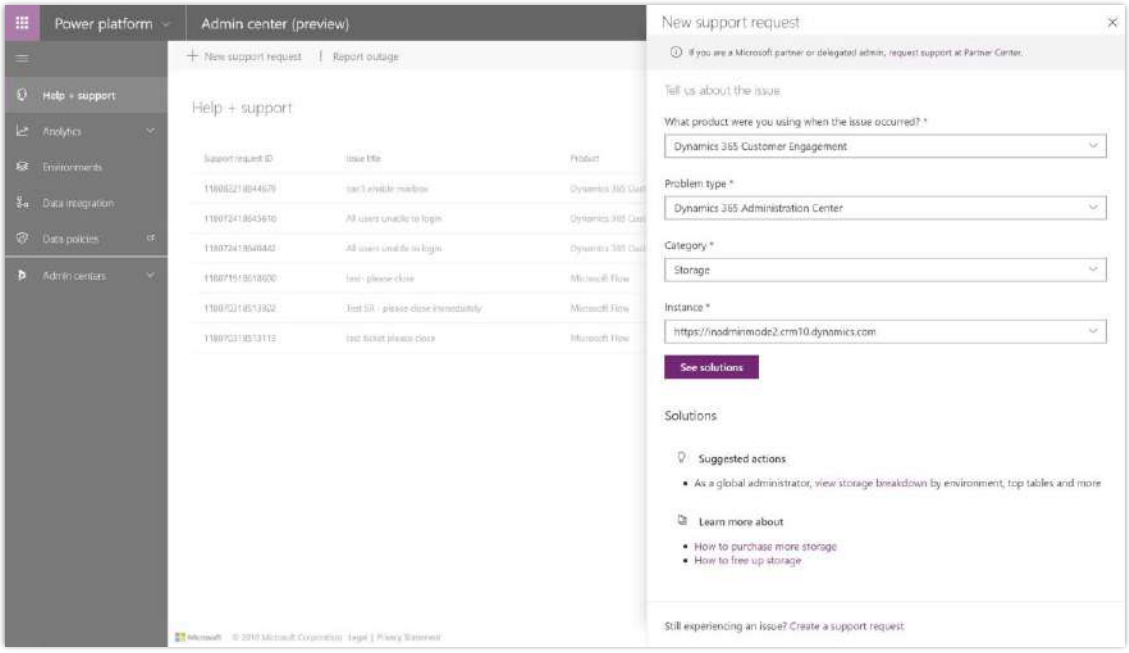


Activar la versión preliminar de la versión de abril de 2019

Para obtener más información, consulte el blog Vista previa de las características de la versión de abril de 2019 y de las actualizaciones de Dynamics 365 for Customer Engagement.

Compatibilidad mejorada para los administradores

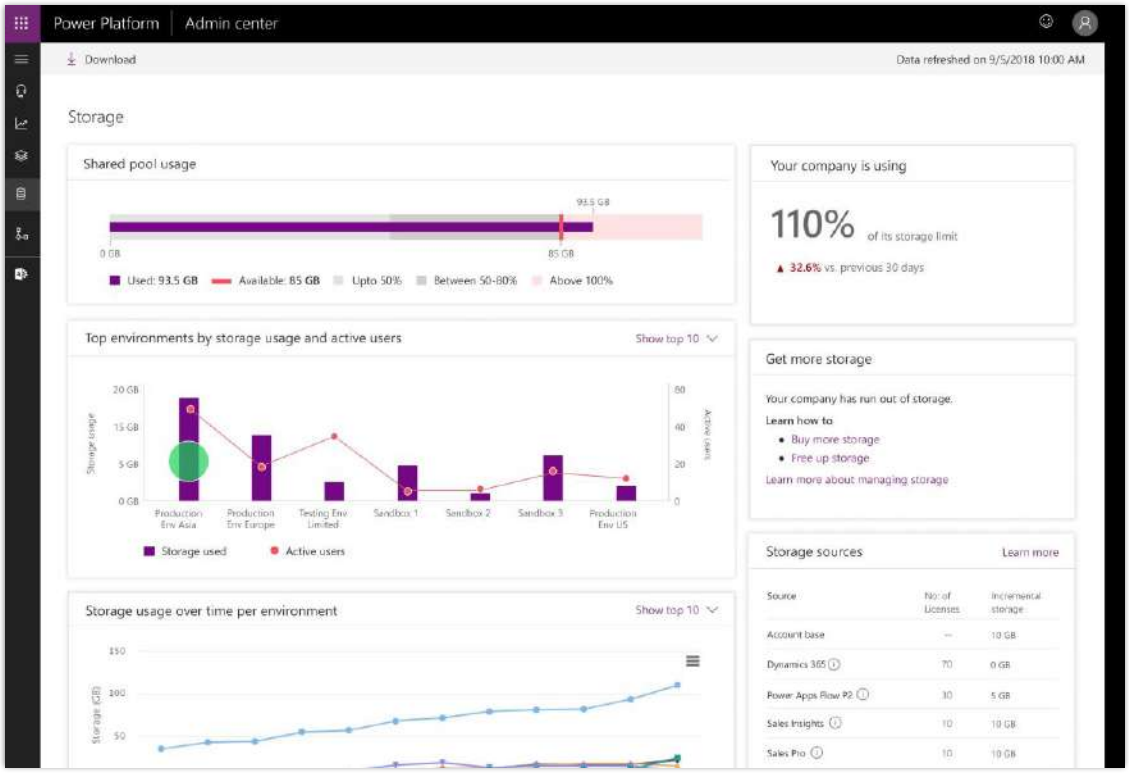
Los administradores de Power Platform ahora tienen una experiencia de soporte unificada en todas las aplicaciones y planes de soporte. En el centro de administración de Power Platform, todos los administradores no solo tienen una experiencia perfecta para conectarse con los agentes de soporte de Microsoft, sino que también tienen la opción de obtener ayuda rápida en caso de que un problema en todo el sistema afecte a todos los usuarios. Los administradores pueden obtener recomendaciones de autoayuda contextuales para diagnosticar o resolver problemas por su cuenta.



Nueva solicitud de soporte

Nuevos informes de tendencias y consumo de almacenamiento

Los administradores tienen más visibilidad que nunca sobre cómo sus organizaciones consumen la capacidad de almacenamiento. De manera predeterminada, están disponibles nuevos (y accesibles) informes de consumo de almacenamiento para todos los entornos de Common Data Service para aplicaciones, directamente desde el centro de administración. Los datos de estos informes se actualizan periódicamente para proporcionar la información más reciente.



Informe de uso de almacenamiento

Interfaz unificada pata todos

El interfaz unificada es la experiencia principal de Common Data Service (CDS) para aplicaciones.

Interfaz unificada como experiencia predeterminada

Los administradores de sistemas y los personalizadores ahora pueden configurar la interfaz unificada como su cliente web predeterminado. Así se mejora la experiencia de la página de inicio del usuario, ya que muestra todas las aplicaciones basadas en modelos disponibles y les facilita el trabajo en aplicaciones simples de diseño específico. Todas las aplicaciones basadas en modelos de PowerApps, así como las URL con vínculos profundos, se ejecutan en la interfaz unificada, de manera que los usuarios pueden aprovechar las numerosas características y experiencias que hacen que la interfaz unificada sea mejor y más capaz que la experiencia web tradicional. Además, los administradores de sistemas y los personalizadores pueden optar por ocultar la ventana personalizada monolítica de Dynamics 365 en la página de inicio de las aplicaciones para brindar así a sus usuarios una interfaz verdaderamente modular y solo de aplicaciones.

La interfaz unificada es la experiencia elegida por los usuarios

Los usuarios pueden navegar con un mapa del sitio actualizado, aprovechar el filtrado mejorado en las cuadrículas, guardar los filtros en vistas personales existentes o nuevas, expandir las subcuadrículas a la vista completa, encontrar rápidamente registros en las columnas de las cuadrículas, crear gráficos personales, restablecer los paneles predeterminados, ver conflictos de citas, personalizar sus líneas de tiempo, recibir notificaciones mejoradas de formularios, etc.

La nueva funcionalidad de control permite aplicaciones de lienzo avanzadas

La capacidad de escanear de manera fiable códigos de barras, códigos QR y códigos de matriz de datos con sus dispositivos móviles, así como mostrar ubicaciones y rutas en un mapa, posibilita la creación de una amplia gama de nuevas aplicaciones de campo. Un nuevo editor de texto enriquecido permite una transición más fluida de las aplicaciones corporativas existentes a PowerApps, mientras que la compatibilidad con los videos de Stream favorece la productividad del flujo de trabajo dentro del ecosistema de Microsoft.

Capacidades de plataforma mejoradas

Las capacidades empresariales admiten la creación de aplicaciones a fin de facilitar el uso compartido, el acceso a datos sin conexión y el soporte de ciclo de vida completo para aplicaciones de lienzo, aplicaciones basadas en modelos y Microsoft Flow en diversos entornos.

Acceda a los datos de CDS para aplicaciones sin conexión en las aplicaciones basadas en modelos

Los usuarios de aplicaciones basadas en modelo pueden acceder a sus datos incluso mientras se encuentran sin conexión.

Valores agregados de Office en Dynamics 365

Las tarjetas de perfil en directo son estándar para la experiencia directa de personas en Microsoft 365, en más de 30 extremos para Work y Life. Los usuarios de Dynamics 365 forman parte de esta experiencia coherente, ya que su gestión de contactos en la Interfaz unificada se ve reforzada por una integración perfecta con las tarjetas de perfil en directo.

Experiencia PowerApps optimizada

Los usuarios ahora cuentan con una forma más consistente de realizar acciones comunes y pueden moverse más fácilmente por las experiencias clave de la plataforma. Las nuevas y modernas experiencias del trabajo con Common Data Service para aplicaciones se están trasladarlo a una experiencia de portal agilizada. Los usuarios podrán moverse por los diseñadores de formularios, entidades, soluciones y vistas en una experiencia web compartida. Esta nueva y moderna experiencia será más rápida que la antigua experiencia de tener que moverse por las pestañas y las ventanas emergentes.

Comparta entidades mediante los grupos de seguridad en Azure Active Directory

Puede compartir datos en Common Data Service para aplicaciones con uno o varios grupos de seguridad en Azure Active Directory. Para compartir estos datos, cree uno o más roles de seguridad personalizados para sus entidades y asigne dichos roles a grupos de seguridad, en lugar de a usuarios individuales. Por ejemplo, puede compartir aplicaciones, flujos y entidades con el mismo grupo de seguridad.

Compatibilidad de soluciones mejorada para flujos y aplicaciones de lienzo

El soporte de soluciones para flujos y aplicaciones de lienzo tiene varias mejoras clave en la versión preliminar de octubre. Puede hacer un seguimiento de las dependencias y, cuando se desinstala una solución administrada, eliminar aplicaciones.

También dispone de mejoras como:

- Parámetros en entornos.
- Capacidad para mover conectores personalizados en soluciones.
- Capacidad para agregar aplicaciones de lienzo y flujos a una solución, incluso si no se han creado en una.

Compatibilidad de imágenes sin fisuras en CDS para aplicaciones (Versión preliminar pública)

Las PowerApps que se crean en Common Data Service (CDS) para aplicaciones son perfectamente compatibles con las imágenes de todos los tipos de aplicaciones. Las aplicaciones para situaciones como las inspecciones móviles de campo son más fáciles de crear y los usuarios pueden proporcionar datos más completos, además de adjuntar archivos y notas.

Integre aplicaciones en cualquier parte

Los usuarios finales pueden encontrar PowerApps en más lugares, incluso en Teams.

Teams es un canal de distribución de primera clase (Versión preliminar pública)

La nueva integración profunda en Microsoft Teams es otro ejemplo de cómo la plataforma ayudará a los ISV a escalar la distribución, el descubrimiento y el consumo de aplicaciones de forma más democrática. Una integración más profunda con Teams permitirá a los administradores de TI publicar sin problemas cualquier aplicación creada en la Plataforma de aplicaciones empresariales de Microsoft en el Catálogo de aplicaciones de Teams para lograr una amplia distribución de las aplicaciones en la empresa a través de Teams.

Cree aplicaciones a escala con las herramientas de desarrollo profesional de ISV

Actualización de herramientas para ISV y desarrolladores profesionales (Versión preliminar pública)

Ofreceremos un conjunto actualizado de herramientas para los desarrolladores profesionales. En particular, nos centraremos en brindar experiencias mejoradas para desarrollar complementos y paquetes de soluciones.

Microsoft Flow

Información general sobre la versión de Microsoft Flow de abril de 2019

Microsoft está modernizando los procesos empresariales en el ámbito de la productividad: aplicaciones de CRM y de ERP. Lo más sencillo para todas las empresas (y funciones empresariales) es transformar los métodos de trabajo de su personal. Microsoft Flow, la plataforma de administración de flujos de trabajo y procesos empresariales de Microsoft es fundamental para lograr este objetivo.

Microsoft Flow ofrece un conjunto completo de funcionalidades para los flujos de trabajo y los procesos empresariales de la plataforma de aplicaciones empresariales, así como para los servicios de Dynamics 365 y Office 365 que utilizan esa plataforma. Este mes de abril, Microsoft Flow va a apostar fuerte por la integración de la plataforma con el lanzamiento de funcionalidades clave que mejoran la eficacia de todos los productos anteriores.

Microsoft Flow es el nexo de unión que utilizan los usuarios finales y desarrolladores de aplicaciones por igual para la transformación digital, independientemente de la aplicación que estén utilizando.

Características nuevas y previstas para Microsoft Flow

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Experiencias habilitadas para AI

Microsoft Flow ayudará a los usuarios en una variedad de conjuntos de aptitudes a aumentar su productividad general al digitalizar con más facilidad los procesos a través de la expansión de nuestros asesores de AI y diseñadores de procesos inteligentes integrados.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Mejora del comprobador de flujo y pasos de corrección	Disponibilidad general	Abril de 2019
Centro de actividades para flujos de proceso de negocio	Disponibilidad general	Abril de 2019
Integración con Microsoft Learn	Disponibilidad general	Junio de 2019
Extracción de datos estructurados de correos electrónicos, HTML y PDF	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Plataforma unificada en Dynamics 365 y Office 365

Microsoft Flow ayudará a las organizaciones a automatizar y extender los procesos directamente desde las aplicaciones de negocios y productividad, como Microsoft Teams, Excel y OneDrive.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Automatización de capacidades de flujos contextuales en Microsoft Teams	Disponibilidad general	Junio de 2019
Los flujos automatizados pueden activar cualquier acción de CDS para aplicaciones.	Disponibilidad general	Abril de 2019
Características de creación de aplicaciones de Dynamics 365 en Flow	Disponibilidad general	Abril de 2019
Creación de flujos impecable en PowerApps	Disponibilidad general	Junio de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Uso de Microsoft Flow en OneDrive para clientes	Disponibilidad general	Junio de 2019
Creación de alertas integrada en Power BI	Disponibilidad general	Junio de 2019
Conector de Power BI mejorado	Disponibilidad general	Junio de 2019
Paridad de flujo automatizada con flujos de trabajo de CDS para aplicaciones clásicos	Disponibilidad general	Junio de 2019
Los flujos automatizados admiten operaciones por lotes en CDS para aplicaciones	Disponibilidad general	Junio de 2019
Los flujos automatizados admiten conjuntos de cambios en CDS para aplicaciones	Disponibilidad general	Junio de 2019

Regulación y cumplimiento de nivel empresarial

Microsoft Flow ayudará a las organizaciones en cuestiones de seguridad de datos, administración del ciclo de vida de las aplicaciones y compatibilidad.

Característica	Tipo de versión	Fecha
Compatibilidad para usuarios invitados en flujos y aprobaciones	Disponibilidad general	Abril de 2019
Disponibilidad general de los parámetros de la solución	Disponibilidad general	Abril de 2019
Mejoras de análisis	Disponibilidad general	Abril de 2019
Flow está disponible en más regiones	Disponibilidad general	Junio de 2019
Mejoras de la prevención de pérdida de datos	Disponibilidad general	Junio de 2019

Experiencias habilitadas para AI

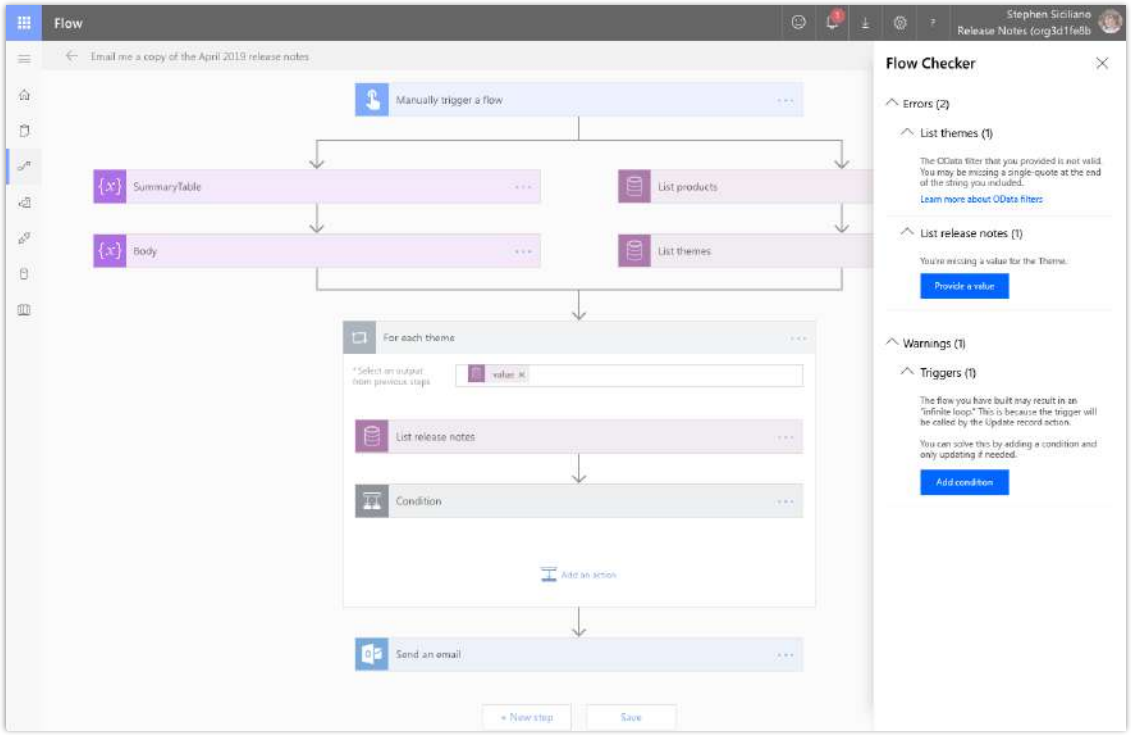
En octubre de 2018, Microsoft Flow lanzó características como el verificador de flujo y acciones de corrección contextual completas para ayudar a los usuarios a crear y corregir flujos. Hemos seguido invirtiendo en la inteligencia del comprobador y hemos agregado aún más casos de uso a los pasos de corrección. Ha habido varios cambios en la interfaz de usuario para agilizar experiencias específicas e inversiones en muchas de las principales ideas clave en el Foro de ideas sobre el flujo, como el apoyo a los usuarios invitados para las aprobaciones.

Mejora del comprobador de flujo y pasos de corrección

En octubre de 2018, Microsoft Flow lanzó características como el verificador de flujo y acciones de corrección contextual completas para ayudar a los usuarios a corregir errores habituales y crear flujos confiables. Al ejecutar el comprobador, los creadores pueden responder a preguntas como las siguientes:

- ¿Qué áreas de mi implementación plantean un riesgo para el rendimiento o la confiabilidad?
- ¿Estoy usando correctamente los 200 o más conectores?
- ¿He cometido algún error en las expresiones de flujo que he introducido?

Los creadores pueden acceder a un cuadro de mandos con el que pueden trabajar y que muestra una lista de los principales problemas de la solución. Por cada problema identificado, el cuadro de mandos señala repeticiones específicas dentro de la experiencia de flujo donde podrían necesitarse mejoras. Aún más importante, los creadores pueden averiguar cómo implementar estas mejoras en las instrucciones detalladas.



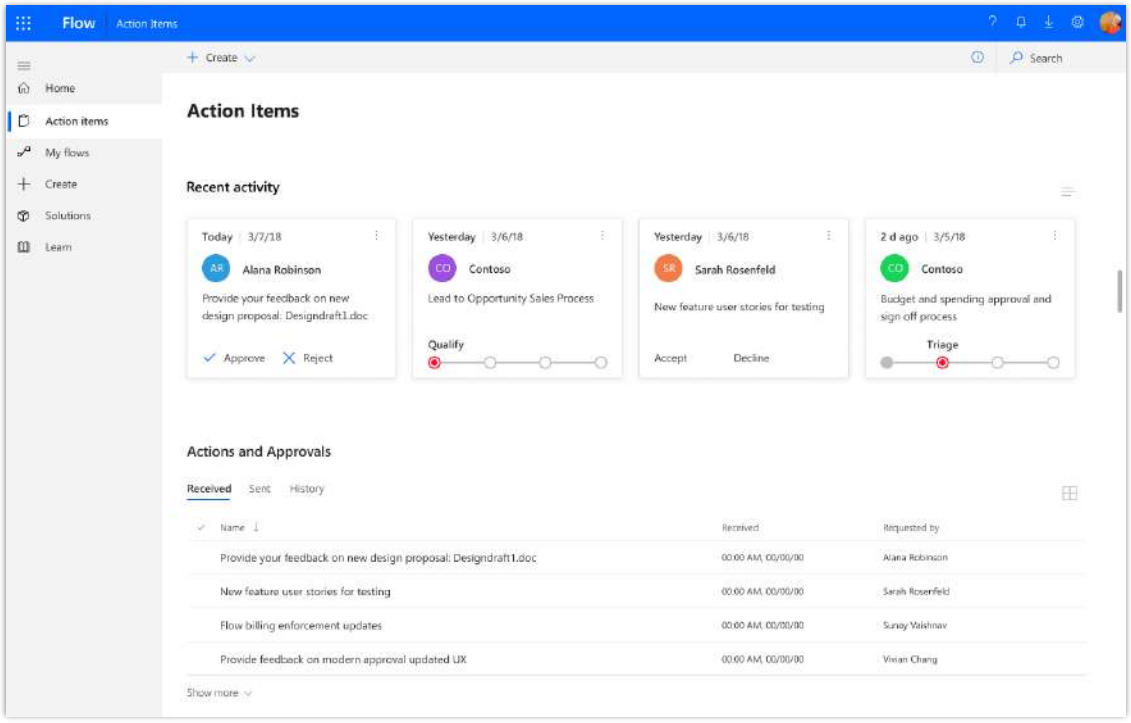
Comprobador de flujo mejorado

Hemos seguido invirtiendo en la inteligencia del asesor y hemos agregado aún más casos de uso a fin de ayudar a los usuarios a crear flujos confiables y sólidos. Estas mejoras provienen de aprendizajes basados en las capacidades de AI de la plataforma. Con cientos de reglas adicionales y un análisis estático más profundo, los creadores pueden obtener comentarios sobre todos los riesgos que pueden encontrar antes de publicar sus flujos.

Centro de actividades para flujos de proceso de negocio

Actualmente, las aprobaciones de Microsoft Flow permiten que un usuario tenga varios flujos de proceso de negocio en un solo registro. Sin embargo, no hay forma de que los usuarios tengan una única vista de todos los procesos que esperan su acción.

Microsoft Flow ahora proporciona una página de destino unificada para aprobaciones y flujos de proceso de negocio. Esta página permite al usuario ver sus solicitudes de aprobación pendientes y los procesos de negocio activos que posee.



Microsoft Flow Centro de actividades

Además de tener una vista consolidada de todas las acciones pendientes, los usuarios pueden llevar a cabo acciones, incluidas acciones masivas, desde esta vista, entre las que se incluyen:

- Lanzar los artículos en otra ventana.
- Para flujos de proceso de negocio: finalizar, abandonar, reiniciar o enviar por correo electrónico un vínculo.
- Para aprobaciones: aprobar o rechazar, cancelar o enviar un vínculo por correo electrónico.

Integración con Microsoft Learn

Microsoft Learn es un nuevo enfoque del aprendizaje de los productos de Microsoft, como Microsoft Flow. Hemos creado Microsoft Learn porque las aptitudes necesarias para avanzar en la carrera profesional y convertirse en uno de los mejores no son fáciles de conseguir. Ahora contamos con un enfoque más gratificante del aprendizaje práctico que nos ayuda a alcanzar nuestros objetivos en menos tiempo. Podemos conseguir puntos, superar niveles y mucho más.

Vamos a lanzar nuevos cursos de formación, nuevas rutas de aprendizaje y tutoriales de Microsoft Flow. Además, ahora las rutas de aprendizaje de Microsoft Flow incluyen entornos interactivos de acceso gratuito mientras se completa un tutorial. Como parte de estos tutoriales, ofrecemos sugerencias contextuales en todo el producto, que indican exactamente lo que el usuario debe hacer a continuación.

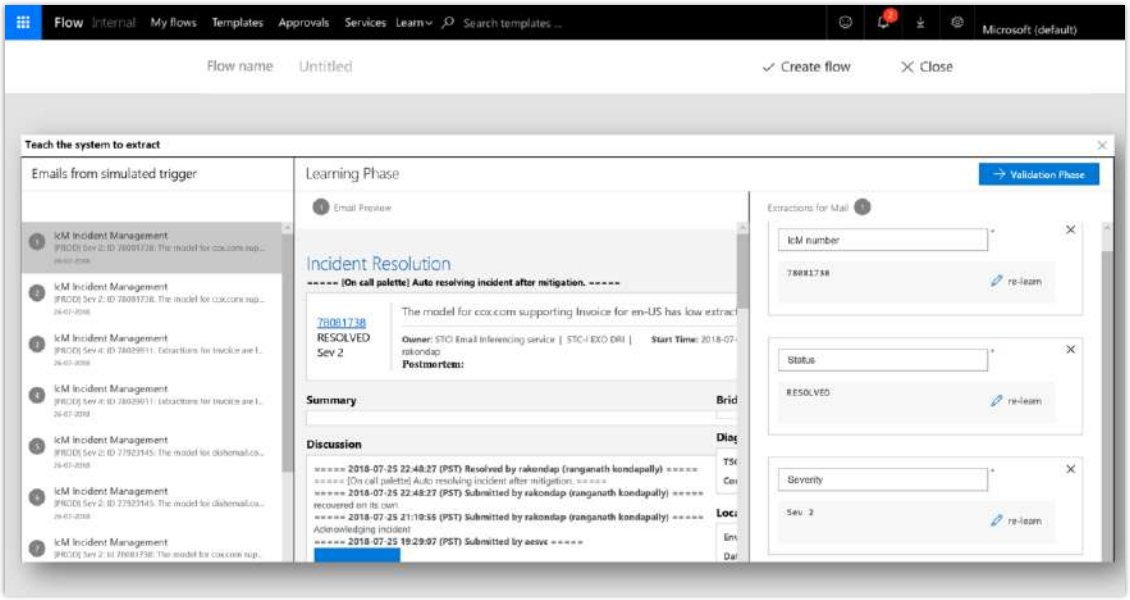
Extracción de datos estructurados de correos electrónicos, HTML y PDF (versión preliminar pública)

Hemos integrado nuevas características de inteligencia en Microsoft Flow que permiten a los usuarios analizar contenido de correo electrónico, archivos HTML y PDF. Esto permite a los usuarios recuperar datos estructurados que pueden impulsar la lógica de un flujo y usarse en conectores descendentes.

Desde un punto de vista histórico, trabajar con correo electrónico es la principal tarea que se lleva a cabo con los flujos automatizados. Sin embargo, nuestra capacidad para analizar y razonar a partir del contenido del cuerpo de un correo electrónico ha estado extremadamente limitada. Los usuarios pueden recibir cientos de correos electrónicos en un día y necesitan poder responder a ellos rápidamente. Ahora, con las características de inteligencia de Microsoft Flow, es posible extraer contenido incluso del cuerpo de un correo electrónico. Ahora los usuarios pueden:

- Extraer **tablas** contenidas en correos electrónicos. Por ejemplo: listas de precios de proveedores.
- Extraer **entidades especificas** de un documento HTML/de texto. Por ejemplo: extraer el ID y el estado de un incidente de servicio.
- Si el correo electrónico contiene un **patrón de repetición**, extraer todas las instancias de este. Por ejemplo: billetes de avión con múltiples escalas.

Todo lo que debe hacer es seleccionar el contenido que desea de uno o varios documentos o correos electrónicos de ejemplo y luego, más adelante, ese contenido se extraerá de los documentos que reciba y que tengan las mismas características.



Configuración de la extracción de correo electrónico

Plataforma unificada en Dynamics 365 y Office 365

Microsoft Flow está llegando a más usuarios que nunca con sus completas integraciones en otros productos de Microsoft, principalmente Teams, OneDrive y SharePoint. En Microsoft Teams, Microsoft Flow es ahora la forma más fácil de ofrecer a cualquier usuario comportamientos automáticos más avanzados, como las reglas de Outlook, pero en Microsoft Teams. Funciona tanto en las aplicaciones de Teams y como de forma contextual en las vistas de archivos. Además, se han realizado continuos avances en SharePoint, como las modernas características de alertas. También hemos avanzado en las integraciones con otros productos de Microsoft Power Platform, como PowerApps y Power BI. Finalmente, Microsoft Flow ha logrado llegar a más gente aprovechando su gran comunidad. Por ejemplo, a través del programa de campeones de Flow, ahora podemos reconocer la labor de los promotores que fomentan el uso del producto en otros lugares.

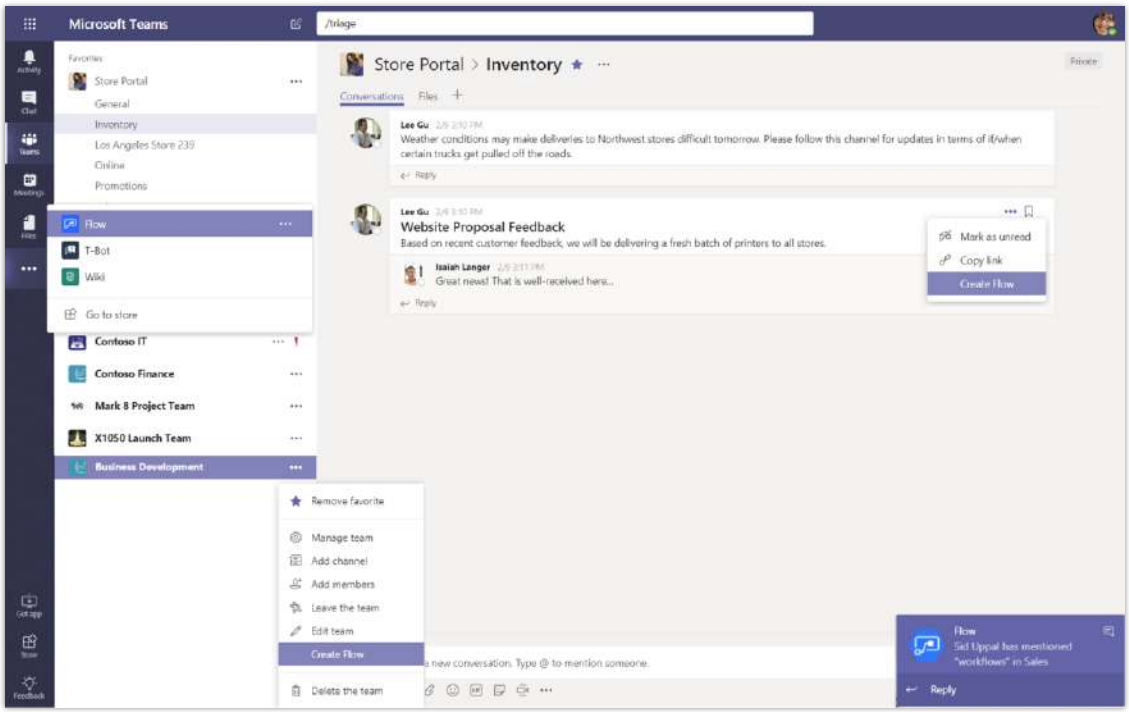
Automatización de capacidades de flujos contextuales en Microsoft Teams

Microsoft Flow ahora es la forma en que cualquier usuario puede tener amplios comportamientos automáticos en Microsoft Teams. Nuestra visión es ofrecer una experiencia de clase mundial, como reglas de Outlook, para Microsoft Teams. Esto significa que los usuarios pueden:

- Obtener notificaciones sobre las actualizaciones importantes en sus equipos desde servicios externos y actuar en consecuencia.
- Interactuar con servicios a través de comandos y acciones directamente integradas en la experiencia de los equipos.

- Automatizar el trabajo en equipo configurando flujos de trabajo basados en eventos de equipos.

Estas nuevas capacidades están habilitadas a través de las *aplicaciones* de equipos (por ejemplo, una pestaña de flujo dedicada) así como contextualmente a través de elementos de menú de entidades como mensajes o archivos:



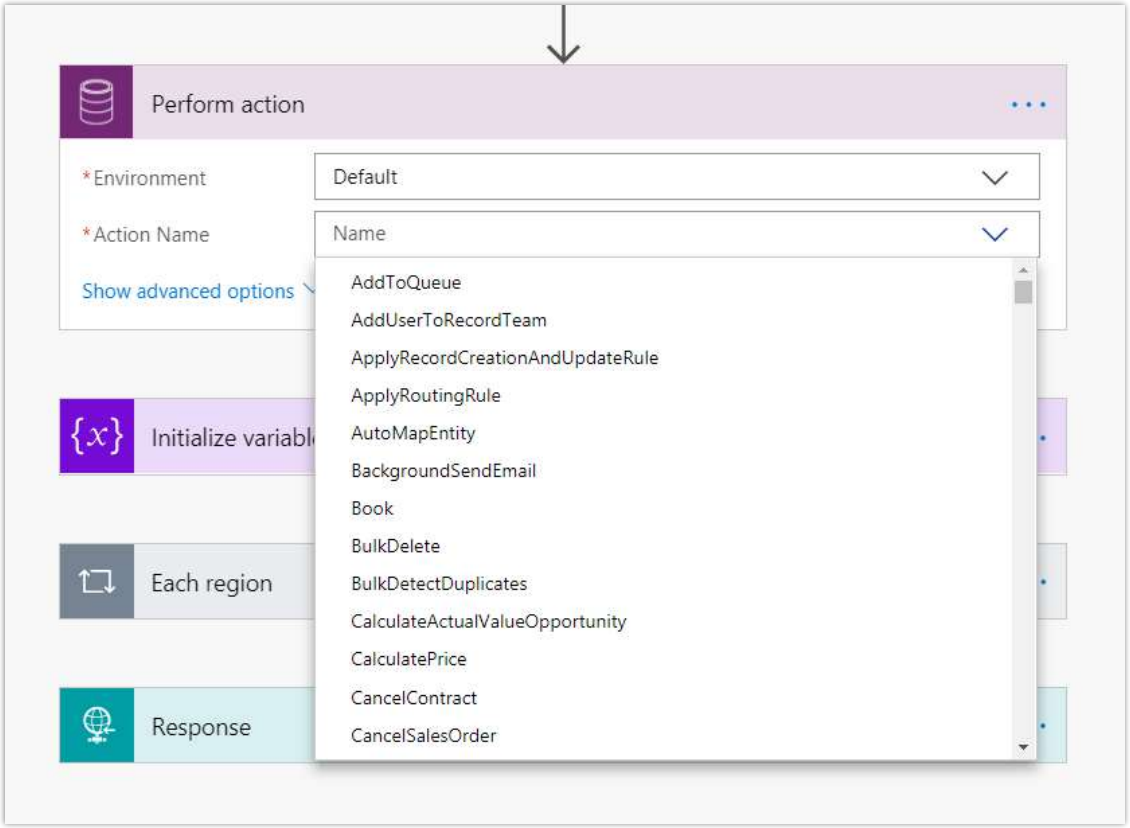
Puntos de integración de Microsoft Teams

Más allá de una configuración más sencilla, Microsoft Flow ahora admite notificaciones de canal con tarjetas adaptables, notificaciones personales e incluso la capacidad de crear flujos de trabajo para eventos de equipo o canal. Algunos ejemplos de escenarios incluyen:

- Como jefe de proyecto, puede recibir notificaciones cuando alguien habla sobre su proyecto en un equipo.
- Como administrador de equipo, puede enviar un mensaje de bienvenida, que incluye vínculos a recursos de incorporación para nuevos usuarios cuando se unen a su equipo.

Los flujos automatizados pueden activar cualquier acción de CDS para aplicaciones.

Con objeto de alcanzar la paridad con los flujos de trabajo de Common Data Service (CDS) para aplicaciones clásicos, los flujos automatizados ahora pueden activar todas las acciones que estén disponibles en CDS para aplicaciones. Esto incluye todo, desde realizar un pedido de ventas hasta exportar un archivo de Excel. Las acciones representan operaciones que pueden tener efectos secundarios en la base de datos, como la creación o actualización de registros. Una Acción puede requerir parámetros, devolver un valor y asociarse a determinados registros.



Flujo que activa acciones de CDS

Estas acciones incluyen los **mensajes de SDK predefinidos**, los **procesos y acciones personalizadas** e incluso **actividades personalizadas del flujo de trabajo**.

Características de creación de aplicaciones de Dynamics 365 en Flow

Además de la sólida plataforma y las capacidades independientes que proporciona Microsoft Flow, las aplicaciones de Dynamics 365 ahora están creando un gran número de sus características directamente sobre Flow. A continuación, indicamos dos ejemplos:

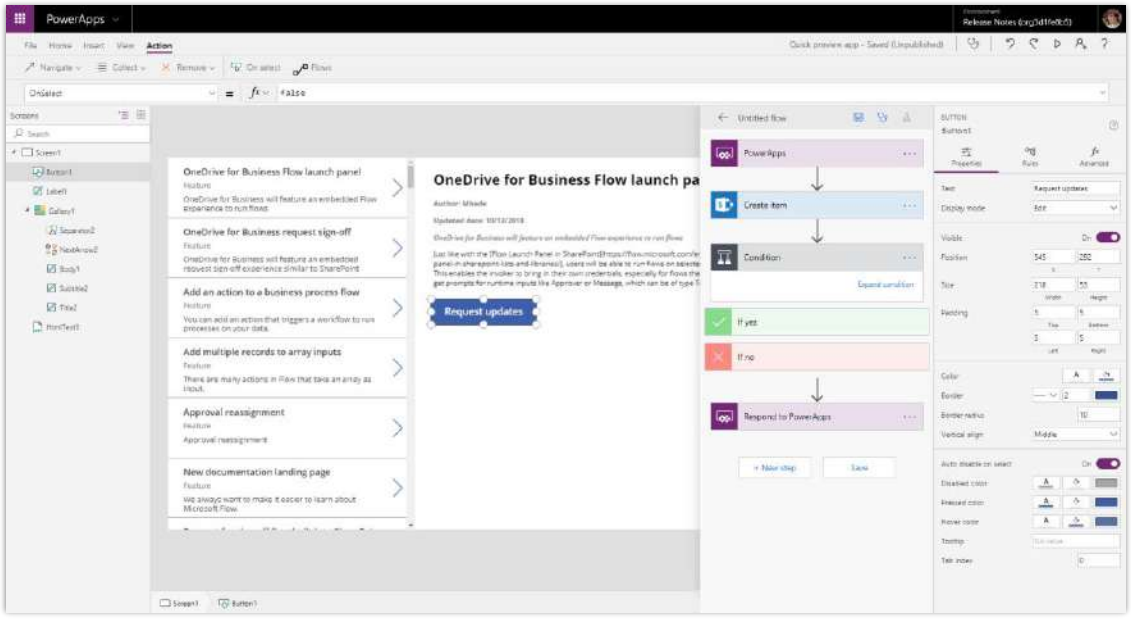
- La aplicación Service ayuda a las organizaciones a realizar un seguimiento de sus SLA. Antes, estos SLA se creaban en flujos clásicos de Common Data Service (CDS) para aplicaciones, lo que significaba que su conectividad era muy limitada. Ahora, puede configurar acciones de SLA con cualquiera de los más de 230 servicios a los que Flow puede conectarse.
- La aplicación Sales tiene una nueva característica de cuaderno de estrategias para realizar el seguimiento de estrategias de ventas. Ahora, estos cuadernos de estrategias aprovechan los flujos de procesos de negocios para aprovechar la lógica condicional de gran riqueza que estos admiten.

Creación de flujos impecable en PowerApps

Microsoft Flow es la mejor forma de diseñar la lógica para sus PowerApps basadas en lienzos y basadas en modelos. En lugar de escribir el código, puede usar el diseñador de flujos con herramientas de apuntar y hacer clic para crear su lógica empresarial. Ejecute fácilmente flujos en su aplicación con botones, acciones y entradas de datos. Estos flujos pueden dispararse y olvidarse, o se pueden devolver los datos a su aplicación para mostrar información al usuario.

Además, con los flujos de procesos de negocio, puede realizar un seguimiento de los usuarios y garantizar la consistencia de los datos, independientemente de dónde se introduzcan en las diferentes etapas. Por ejemplo, puede crear un flujo para que todos procesen las solicitudes de servicio al cliente de la misma manera, o para solicitar aprobaciones antes de enviar un pedido.

Ahora, ofrecemos una experiencia de creación de flujos perfecta, tanto para flujos de procesos de negocio como para flujos instantáneos, en el contexto de aplicaciones basadas en lienzos y basadas en modelos. Basta con seleccionar **Flujo** en la barra de comandos para gozar de una experiencia de creación de flujos completa dentro del PowerApps Studio. Una vez que haya terminado de trabajar en su flujo, seguirá estando en el contexto de su aplicación, por lo que podrá continuar trabajando en su creación. Si alguna vez desea más espacio para diseñar sus flujos, puede abrir una nueva pestaña para trabajar en el diseñador de flujo completo, siempre conservando su flujo.



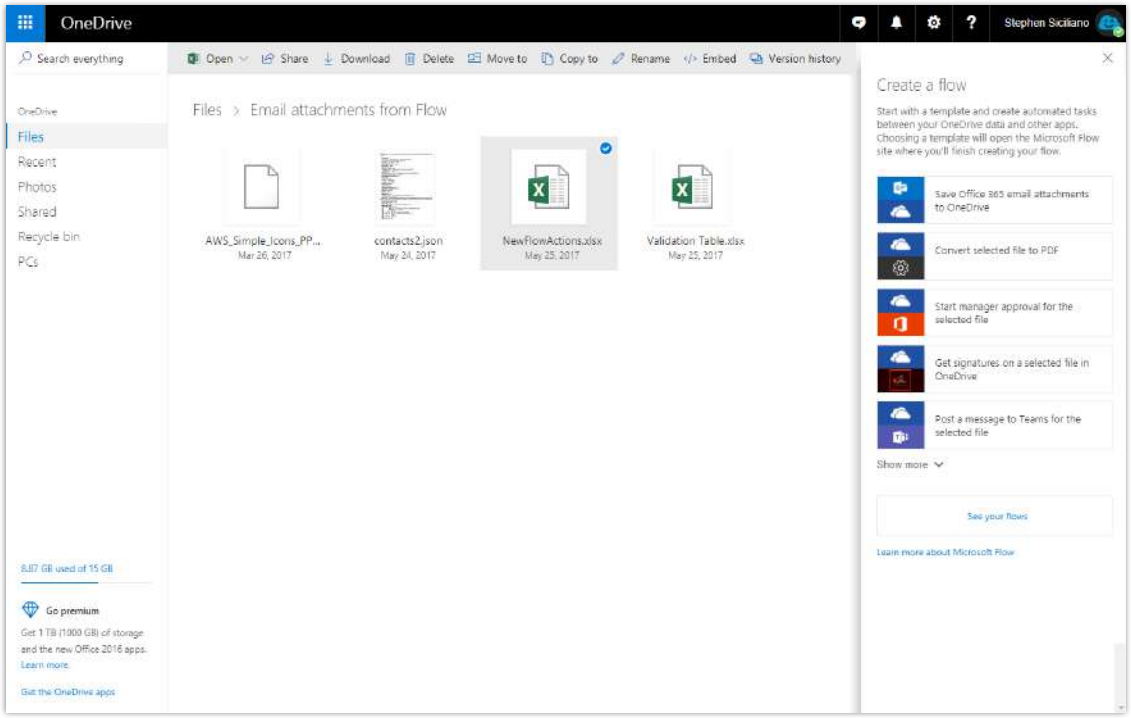
Creación dentro del PowerApps Studio de lienzos

Además de la simple mejora de la experiencia de creación, se ofrecen estas mejoras funcionales clave:

- **Definición sencilla de tipos de datos complejos**: si usa un flujo instantáneo para devolver datos a una aplicación creada en PowerApps, ahora puede definir fácilmente tipos de datos complejos (como tablas y registros anidados), en lugar de tener que conocer el formato JSON.
- **Vinculación de flujos con una galería de datos**: además de invocar un flujo a petición, ahora puede usar los flujos para rellenar datos en una galería, por ejemplo con un procedimiento almacenado en SQL y mediante la devolución de dichos datos.

Uso de Microsoft Flow en OneDrive para clientes

Las enriquecedoras experiencias de Microsoft Flow en SharePoint Online, que incluyen la solicitud de aprobación y la conversión a PDF, ahora está disponible para todos los usuarios de OneDrive. Esto implica que, sin ninguna configuración ni ajustes adicionales, los usuarios de OneDrive pueden hacer que alguien más revise y colabore en sus documentos. También hemos incluido "marcas de referencia" educativas que ayudan a los usuarios a conocer los diferentes escenarios que admite Microsoft Flow.



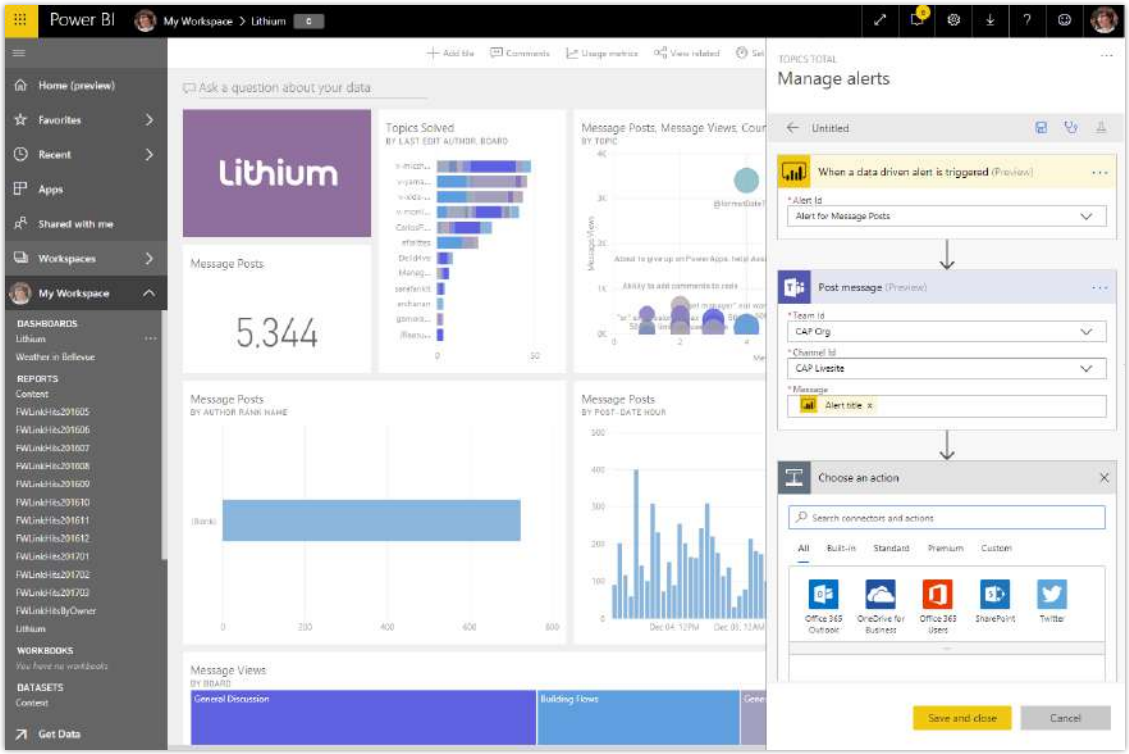
Flujo en OneDrive

- **Solicitud de aprobación**: este flujo le permite enviar un artículo a otros para obtener su aprobación. Cualquiera de los aprobadores puede realizar la aprobación. Puede seguir el estado de esta solicitud en un correo electrónico.
- **Convertir a PDF**: cuando selecciona un archivo, se le puede enviar a usted o a cualquiera de sus contactos una copia en PDF.

Finalmente, estas capacidades están disponibles para todos los usuarios de OneDrive, incluidos los clientes, y no solo los usuarios de OneDrive para la Empresa.

Creación de alertas integrada en Power BI

Power BI está ampliando su integración con Microsoft Flow para que sea aún más fácil pasar de la información a la acción. Las alertas de datos le mantienen informado mediante notificaciones en la web y en aplicaciones móviles, así como por correo electrónico. Y con la integración de Microsoft Flow y Power BI, las alertas pueden desencadenar acciones en otros sistemas como Microsoft Teams, la aplicación móvil de Flow, la aplicación móvil de SharePoint y mensajes de texto que le proporcionarán infinitas oportunidades para la colaboración y la automatización.



Crear flujos en Power BI

Hemos simplificado el proceso de crear un flujo a partir de una alerta de datos para facilitar todavía más el proceso.

Conector de Power BI mejorado

Se han introducido dos mejoras clave en el conector de Power BI. En primer lugar, puede activar la actualización de datos de un conjunto de datos en Power BI. Es la solución ideal si el flujo actualiza las fuentes de datos subyacentes y desea que sus informes estén siempre actualizados.

En segundo lugar, hemos agregado una acción que realiza una consulta en un conjunto de datos de Power BI para que pueda usar ese resultado más adelante en su ejecución de flujo.

Paridad de flujo automatizada con flujos de trabajo de CDS para aplicaciones clásicos

Con el tiempo, los flujos automatizados sustituirán a los actuales flujos de trabajo de Common Data Service (CDS) para aplicaciones clásicos. Con esta versión, ahora es posible lograr todos los escenarios en los que los flujos de trabajo de CDS para aplicaciones clásicos y asíncronos son compatibles con flujos automatizados. En otras partes de las notas de las versión se tratan varias capacidades, entre las que se incluyen el soporte para la acción y el soporte para el procesamiento por lotes. Aquí se enumeran las nuevas características en flujos automatizados:

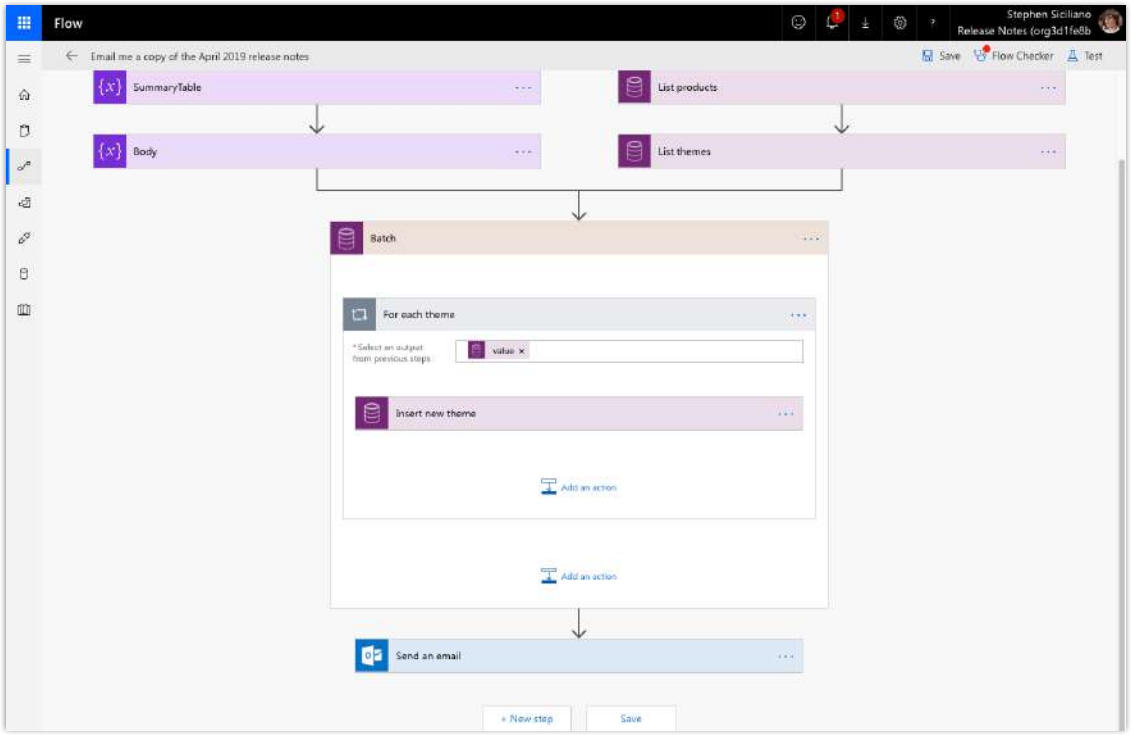
- **Proporcionar filtros para desencadenadores**: Puede controlar exactamente qué registros desencadenan sus flujos automatizados. Al incluir desencadenadores en medio de los flujos, puede aprovecharlos como **Condiciones de espera** dentro de un flujo.
- Capacidades **Ejecutar como**: Los flujos automatizados que son desencadenados por CDS para aplicaciones pueden ejecutarse con una cuenta definida por el propietario del flujo o con la identidad del usuario que realizó el cambio que provocó el desencadenador.
- **Reanudar flujos desde una acción fallida**: Si un flujo falla en una acción, los creadores pueden reanudar el flujo directamente desde esa acción una vez que hayan reparado el error.
- **Soporte para varios tipos de desencadenador**: Los flujos pueden ser ahora automatizados (desencadenados por eventos en el sistema) e instantáneos (desencadenados a petición) al mismo tiempo.
- **Llamar a otros flujos**: Los flujos ahora pueden llamar a otros flujos y pasarles parámetros.

Finalmente, también vamos ofrecer una guía de migración para nuestros clientes, aunque en este momento no hay una migración automática.

Los flujos automatizados admiten operaciones por lotes en CDS para aplicaciones

Si desea realizar muchas acciones diferentes en Common Data Service (CDS) para aplicaciones a la vez, como insertar 100 registros diferentes al mismo tiempo, normalmente Microsoft Flow realizará muchas llamadas distintas a CDS para aplicaciones. Aunque esto funciona bien, a menudo este flujo puede tardar mucho tiempo en ejecutarse.

Ahora puede agregar un ámbito de **Lote** a sus flujos que agruparán todas estas operaciones diferentes en una única llamada a CDS para aplicaciones para mejorar drásticamente el rendimiento. Para usar esto, busque **Lote** en el conector de **Common Data Service**. Una vez que agregue este ámbito al diseñador de Microsoft Flow, podrá agregar cualquier acción de CDS para aplicaciones dentro de este. No puede incluir acciones para otros servicios dentro de un ámbito de Lote. En su lugar, tendrá que realizar esas otras acciones antes o después del Lote.



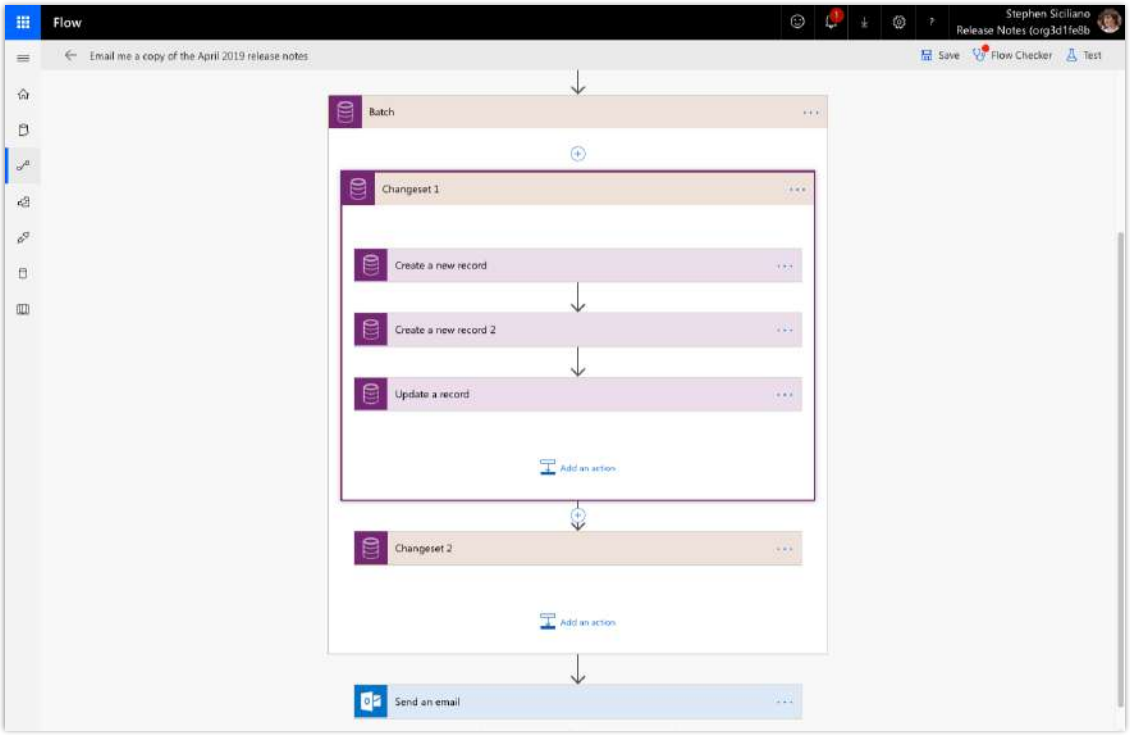
Ámbito de lote en Flow

Recuerde, las solicitudes por lotes se utilizan mejor cuando se realizan operaciones en entidades que no están asociadas entre sí. Algunas operaciones en registros asociados, como obtener el contacto principal de una cuenta, se pueden realizar en una única operación sin usar un procesamiento por lotes.

Los flujos automatizados admiten conjuntos de cambios en CDS para aplicaciones

Los conjuntos de cambios son una parte importante de trabajar con Common Data Service (CDS) para aplicaciones porque todas las operaciones se consideran atómicas, lo que significa que si alguna de las operaciones falla, todas las operaciones completadas se revertirán. Esto se suele denominar *transacción*.

Ahora hemos agregado la comprensión nativa de los ámbitos del conjunto de cambios al diseñador de flujo para que los usuarios puedan reemplazar los flujos de trabajo de Common Data Service clásicos que antes requerían transacciones atómicas.



Conjuntos de cambios en flujo

Los conjuntos de cambios se pueden agregar dentro de los ámbitos **Lote**. Para usar esto, busque **Conjunto de cambios** en el conector de **Common Data Service**. Una vez que agregue este ámbito en el diseñador de Microsoft Flow, puede agregar acciones de creación, actualización o eliminación de CDS dentro de este (las operaciones de lectura no pueden estar en un conjunto de cambios).

Nota No puede incluir acciones para otros servicios dentro de un ámbito de conjunto de cambios. En su lugar, tendrá que realizar esas otras acciones antes o después del Lote.

Regulación y cumplimiento de nivel empresarial

Microsoft Flow dispone de una serie de características nuevas para escenarios empresariales y estará disponible en más mercados, como la nube del gobierno de los Estados Unidos y el Departamento de Defensa de los Estados Unidos. Además, nos hemos asegurado de que los flujos automatizados tengan ahora paridad virtual con los flujos de trabajo clásicos de Common Data Service (CDS) para aplicaciones. Esto nos permite empezar a pasar usuarios desde la infraestructura clásica de flujos de trabajo a Microsoft Flow. Para ello, ahora Microsoft Flow tiene un conocimiento nativo de CDS y lo apoya en el portal de Microsoft Flow. En concreto, las características como la atomicidad transaccional en las acciones de CDS y las operaciones por lotes son ahora compatibles. Con estas mejoras, las aplicaciones de Dynamics 365 de primera generación están creando sus características en flujos automatizados, incluida la característica de SLA.

Compatibilidad para usuarios invitados en flujos y aprobaciones

Antes, los flujos solo podían compartirse con otros usuarios de la misma organización. Además, las *aprobaciones* solo se podía enviar a otras personas de la misma compañía, lo que suponía un problema para muchas empresas, ya que los procesos a menudo superan los límites de la organización. Ahora, los flujos y las aprobaciones permiten compartir y asignar elementos a personas de otras organizaciones.

Esto es posible gracias a la compatibilidad de usuarios invitados de Azure Active Directory (Azure AD): los flujos y las aprobaciones aún se encuentran en la organización original, por lo que los pueden administrar los administradores de inquilinos. Sin embargo, se pueden incluir usuarios de otros inquilinos como *invitados* y se le pueden asignar posteriormente roles, otorgándoles los permisos para participar en los procesos.

Disponibilidad general de los parámetros de la solución

En octubre de 2018, ofrecimos la capacidad básica de importar y exportar soluciones que contienen flujos automatizados. Ahora, hemos agregado varias capacidades de solución adicionales para que los creadores y los ISV puedan mover activos de un entorno a otro más fácilmente. Por ejemplo, Microsoft Flow ahora admite la parametrización de soluciones para poder variar la configuración de un entorno a otro. Si un flujo apunta a una lista de SharePoint, puede hacer que el entorno de prueba apunte a otra lista de SharePoint que no sea el entorno de producción.

Mejoras de análisis

Los informes de análisis ahora incluyen más detalles sobre quién es el propietario de los flujos en entornos que se han utilizado, creado, compartido o tienen errores. Además, proporcionaremos un informe de conectores que describirá qué conectores se están utilizando en un entorno.

Hemos proporcionado un acceso más granular a los informes analíticos para que los administradores del entorno tengan acceso a los informes sin necesidad de privilegios de administración de inquilinos.

Por último, ahora estamos proporcionando análisis agregados a nivel de inquilino para que los administradores puedan ver información a nivel de resumen en todo su inquilino.

Flow está disponible en más regiones

Ahora los usuarios de varios mercados nuevos pueden comprar Microsoft Flow, incluidos Microsoft Flow para el gobierno de Estados Unidos y Microsoft Flow para el Departamento de Defensa de los Estados Unidos (DoD).

Mejoras de la prevención de pérdida de datos

Las directivas de prevención de pérdida de datos (DLP) brindan a las organizaciones la capacidad de agrupar conectores en grupos de datos empresariales y no empresariales. Esto permite a las organizaciones crear flujos que contienen solo orígenes de datos *Empresariales* y evitar que los datos empresariales se filtren a fuentes de datos no empresariales. Un ejemplo habitual es: *No quiero que mis datos de SharePoint acaben en Twitter*.

Además de estas capacidades, los usuarios han querido tener la capacidad de respetar clasificaciones de datos y la dirección del flujo de datos. Al admitir esto, la cantidad de flujos que las personas crean aumentará, ya que podemos ser más concretos acerca de qué escenarios están bloqueados.

Por ejemplo, en muchos entornos, Twitter se clasifica como *no empresarial* y SharePoint como *empresarial*. En el modelo actual, esto significa que las personas no pueden recopilar datos de análisis de opiniones y ponerlos en una lista de SharePoint; algo muy útil para los equipos de productos en torno a los eventos y la recopilación de comentarios.

Con nuestras nuevas mejoras para DLP, esto ahora estaría habilitado. Hay dos aspectos importantes para esto:

- En primer lugar, los administradores ahora pueden elegir la dirección en la que los datos pueden viajar entre los conectores. Por ejemplo, una organización puede sentirse cómoda con los datos de Twitter para introducir un flujo, pero no quieren que esos datos salgan del flujo y entren en Twitter.
- En segundo lugar, la clasificación de datos es aplicada por Microsoft Flow en el momento del diseño y en el momento de la ejecución. Por ejemplo, no puede obtener datos de un sitio altamente confidencial de SharePoint y enviarlo a un sitio público de SharePoint. Sin embargo, puede obtener datos del sitio púbico y moverlos al sitio altamente confidencial.

Business intelligence

Información general sobre la versión de Business Intelligence de octubre de 2019

En este tema se describen las áreas temáticas de la versión de abril de 2019.

Power BI facilita en gran medida la obtención de información detallada a partir de datos transaccionales y de observación, y la transmisión de esa información a cada empleado como ayuda para la toma de decisiones. Esto ayuda a las organizaciones a **crear una cultura de datos** en la que cada empleado puede tomar decisiones basadas en hechos, no en opiniones. A través de la integración con PowerApps y Microsoft Flow, e incorporando aplicaciones, cerramos el ciclo de la información a la acción.

Estamos trabajando en cinco áreas clave para impulsar la cultura de datos:

- **Experiencias sencillas, rápidas e intuitivas** que animen a todos los empleados a participar.
- **Compatibilidad con la BI a gran escala en toda la empresa con autoservicio**.
- **Habilitar la preparación de macrodatos ágil y de autoservicio con Azure** para que los analistas de negocios puedan participar en la síntesis y el enriquecimiento de las señales digitales y las organizaciones puedan acumular datos de valor analítico en Azure Data Lake Storage.
- **Aplicación generalizada de la AI** para facilitar la tarea intrínsecamente difícil de determinar qué es lo que realmente importa a los usuarios empresariales revelando automáticamente información oculta y ayudando a los analistas empresariales en la preparación de datos.
- **Capacitar a los desarrolladores de soluciones** para insertar información en las aplicaciones en las que se realizan las acciones.

Experiencias sencillas, rápidas e intuitivas.

Nos centraremos en:

- **Una experiencia de consumo de contenido optimizado**. Visualización, navegación y colaboración optimizadas para los usuarios finales. A medida que aumenta el uso de Power BI en las implementaciones empresariales a gran escala, la usabilidad para usuarios finales es fundamental. Con un rediseño de la interfaz de consumo de Power BI los usuarios finales disfrutarán de una experiencia más sencilla e intuitiva. Características adicionales, como marcadores personales de usuarios, comentarios sobre informes y mejoras de Power BI Home proporcionarán funcionalidades adicionales muy solicitadas por los usuarios finales.

- **Control más completo de la creación, garantizando la mejor experiencia para sus usuarios**. Con la capacidad de obtener detalles en otro informe del servicio Power BI, los autores de informes podrán crear informes independientes para profundizar en un área específica. Los usuarios finales pueden navegar por los informes con el contexto de filtro asociado. Además, los autores tendrán control total sobre la experiencia de filtrado en Power BI. Esto incluye ocultar filtros específicos a los usuarios finales, bloquear la modificación de los filtros y el control de la apariencia en el informe. Las opciones de formato continuarán evolucionando, desde adiciones de usabilidad que incluyen guías de alineación inteligentes similares a las de PowerPoint en el lienzo, hasta la eficaz aplicación de formato basado en expresiones, que aprovecha el lenguaje de fórmulas DAX para aplicar formato dinámicamente a las propiedades visuales del informe.
- **Generación de perfiles de rendimiento de informes**. Los autores de informes podrán generar perfiles de los informes creados en Power BI Desktop mediante el Analizador de rendimiento. Esto proporcionará visibilidad del tiempo de carga de los informes y en qué se consume ese tiempo, y ofrecerá sugerencias de mejora, a fin de garantizar la mejor experiencia para los usuarios finales del informe.

Compatibilidad con la BI a gran escala en toda la empresa con autoservicio

- **Habilitar modelos semánticos de nivel empresarial**. El desarrollo de una solución de BI para toda la empresa es más complejo que los casos de uso departamentales o de autoservicio, y exige más de la plataforma. Al agregar soporte para el protocolo XMLA, prácticamente todas las herramientas de BI podrán acceder a los modelos de datos en Power BI. La compatibilidad con XMLA también incorpora el conjunto de herramientas de administración del ciclo de vida de aplicaciones para SQL Server Analysis Services a Power BI. Power BI Desktop tendrá una vista de relaciones rediseñada, optimizada para modelos con muchas tablas. Además, ahora los conectores SAP permiten a los usuarios finales modificar la selección de variables tanto en Power BI Desktop como en el servicio Power BI.
- **Escala mundial**. Las multinacionales deben operar a nivel mundial garantizando el cumplimiento de las regulaciones locales y las necesidades de rendimiento. Con Premium Multi-Geo, permitimos la implementación de capacidad en cualquiera de nuestras nueve regiones geográficas públicas para garantizar la residencia de datos.

Preparación de macrodatos ágil y de autoservicio con Azure

La preparación de datos es la fase más costosa en BI, y suele representar entre el 60 y el 80 % del coste de un proyecto de BI típico. Actualmente tenemos una poderosa herramienta de preparación de datos, Power Query, que es una experiencia compartida en Excel, Power BI, PowerApps y Flow. Aunque es una gran herramienta para muchos escenarios de autoservicio, tiene limitaciones en términos de capacidad de gestión y escala empresarial.

- La lógica de preparación de datos está vinculada a un solo modelo de datos de BI, por lo que no es reutilizable.
- La escala está limitada a un solo equipo, en el que se crea la lógica.
- Los datos no se esquematizan, por lo que las aplicaciones no pueden utilizarlos fácilmente.

Estamos facilitando la preparación de datos de autoservicio para la empresa con:

- **Preparación de datos reutilizable**. La lógica de preparación de datos se eleva como un artefacto de primera clase que se puede reutilizar en múltiples modelos de BI.
- **Escala de macrodatos**. Estamos trabajando en las limitaciones de escala para que los analistas de negocios puedan ingerir, transformar, integrar y enriquecer macrodatos.
- **Common Data Model**. Los analistas empresariales pueden incorporar datos con formato Common Data Model (CDM) desde Power BI.
- **Extensibilidad a través de los servicios de datos de Azure**. Incorporaremos datos en Azure Data Lake Storage Gen2 para facilitar la colaboración y la reutilización entre analistas empresariales, ingenieros de datos y científicos de datos.

Estamos fomentando la colaboración entre distintas funciones para unificar el acceso a los datos entre Power BI y Azure Data Lake Storage. Los analistas empresariales pueden trabajar sin ningún tipo de problema en los datos almacenados en Azure Data Lake Storage con las funcionalidades de autoservicio de Power BI, mientras que los ingenieros de datos, los científicos de datos y otros profesionales pueden ampliar el acceso a información detallada con análisis avanzados e AI de los servicios de datos complementarios de Azure, como Azure Data Factory, Azure Databricks y Azure Machine Learning.

Por ejemplo, los ingenieros de datos pueden agregar, enriquecer y coordinar datos; los científicos de datos puede crear modelos de aprendizaje automático y los analistas de negocios pueden beneficiarse del trabajo de los demás y de los datos disponibles en Azure Data Lake Storage, mientras siguen utilizando las herramientas de autoservicio de Power BI para generar y compartir información detallada de manera general.

Aplicación generalizada de la AI

La inteligencia artificial puede ayudar en la exploración de datos, repasar los datos para encontrar patrones automáticamente, ayudar a los usuarios a entender lo que significan los datos y predecir resultados futuros para ayudar a los negocios a impulsar los resultados.

Power BI ha sido una solución pionera en la aplicación de la inteligencia artificial mediante funcionalidades como el lenguaje natural, que permite a los usuarios obtener respuestas haciendo preguntas en inglés, o Quick Insights, que detecta automáticamente patrones en los datos. Vamos a dar otro paso importante en la incorporación de la AI a Business Intelligence y ofreceremos varias características nuevas de AI en Power BI:

- Preguntas y respuestas más sencillas que nunca, con sugerencia automática mejorada y una característica "Quiso decir" para detectar y corregir consultas en lenguaje natural.
- Ahora los usuarios pueden disfrutar de funcionalidades como el reconocimiento de imágenes y el análisis de texto directamente en Power BI.
- El análisis de los principales factores impulsores ayuda a los usuarios a comprender qué influye en las principales métricas empresariales.
- Los usuarios pueden crear modelos de aprendizaje automático directamente en Power BI mediante aprendizaje automático.
- Ahora los usuarios cuentan con una integración perfecta de Azure Machine Learning en Power BI.

Ninguna de estas nuevas funcionalidades de inteligencia artificial requiere programar. Esto permite a todos los usuarios de Power BI descubrir información oculta y práctica en sus datos, y lograr mejores resultados comerciales con una AI fácil de usar.

Capacitación de los desarrolladores de soluciones

- **Aplicaciones del servicio de Power BI** para permitir a los clientes y partners crear, compartir, comercializar, vender y desarrollar su negocio más rápido. Queremos que un usuario de Power BI se convierta en un "creador de aplicaciones de servicio" que pueda crear y empaquetar contenido analítico. El paquete resultante se puede implementar en otros inquilinos de Power BI a través de AppSource, o a través de un servicio web autogestionado.

- Los sistemas de análisis de **Power BI Embedded** permiten a los desarrolladores de servicios SaaS y portales empresariales incorporar informes y paneles interactivos impactantes en una fracción del tiempo y por una fracción del coste. Vamos a agregar más seguridad, escalabilidad y características para permitir la administración del ciclo de vida de las aplicaciones para los modelos de datos, a fin de preparar los sistemas de análisis integrados para la empresa. Vamos a mejorar la interacción entre los sistemas de análisis integrados y la aplicación de alojamiento o el portal web. También vamos a mejorar la administración de la capacidad para escalar los recursos y mejorar la supervisión mediante la integración con las herramientas comunes de Azure para vigilar el estado, la disponibilidad y el uso. También incorporaremos Power BI a Visual Studio para permitir que los desarrolladores integren fácilmente código de Power BI y puedan lanzar sus aplicaciones en menos tiempo.

Características nuevas y previstas para Business Intelligence

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

Nota Para obtener información sobre las características de Power BI publicadas antes de abril de 2019, consulte las notas de la versión de octubre de 2018.

Power BI Desktop

Característica	Tipo de versión	Fecha
Conector para LinkedIn Sales Navigator	Versión preliminar pública	Junio de 2019
Vista de relaciones mejorada	Disponibilidad general	Abril de 2019
Nueva experiencia de filtro	Disponibilidad general	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Exploración de los informes PBIX	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Formato basado en expresión	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Analizador de rendimiento para informes	Versión preliminar pública	Mayo de 2019

Servicio Power BI

Característica	Tipo de versión	Fecha
Consumo de usuario final		
Inicio de Power BI y búsqueda global	Disponibilidad general	Septiembre de 2019
Navegación en la aplicación	Versión preliminar pública	Marzo de 2019
Gestión, colaboración y distribución		
Nuevos espacios de trabajo	Disponibilidad general	Mayo de 2019
Conjuntos de datos compartidos y certificados	Versión preliminar pública	Marzo de 2019
BI para la empresa		
Conectividad de herramientas de BI de terceros para escenarios de solo lectura (XML/A) *	Versión preliminar pública	Febrero de 2019
Actualización de la característica de informes paginados *	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Mejora de las suscripciones de correo electrónico	Disponibilidad general	Abril de 2019
Métricas premium *	Disponibilidad general	Agosto de 2019
Traducciones de metadatos para modelos AS	Disponibilidad general	Mayo de 2019
Variables SAP	Disponibilidad general	Abril de 2019
Zonas y regiones de Power BI adicionales *	Disponibilidad general	Septiembre de 2019
Flujos de datos de Power BI		
Preparación de datos de autoservicio con flujos de datos	Disponibilidad general	Abril de 2019
Integración de Azure	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Entidades calculadas *	Disponibilidad general	Abril de 2019
Actualización de flujos de datos incremental *	Disponibilidad general	Abril de 2019
Flujos de datos en capacidad Premium *	Disponibilidad general	Abril de 2019
Entidades vinculadas *	Disponibilidad general	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Motor de cálculo de datos a gran escala *	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Nuevo visor de flujos de datos para visualizar las dependencias de los flujos de datos	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Inteligencia Artificial generalizada para BI		
Integración de Azure ML	Disponibilidad general	Abril de 2019
ML automatizado: modelos de clasificación binarios y multiclase *	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Integración de Cognitive Services (Premium) *	Disponibilidad general	Abril de 2019
Información detallada: personas más influyentes	Disponibilidad general	Abril de 2019
Preguntas y respuestas: sugerencias automáticas	Disponibilidad general	Abril de 2019
Preguntas y respuestas: quiso decir	Disponibilidad general	Abril de 2019
Preguntas y respuestas: preguntas de seguimiento	Disponibilidad general	Abril de 2019
Compatibilidad con Python en el servicio	Disponibilidad general	Abril de 2019

*Esta característica requiere Power BI Premium.

Power BI Mobile

Característica	Tipo de versión	Fecha
Compatibilidad con B2B	Disponibilidad general	Abril de 2019
Inicio	Disponibilidad general	Abril de 2019
Comentarios de informes	Disponibilidad general	Abril de 2019
Orientación vertical en experiencia de tableta	Disponibilidad general	Abril de 2019

Aplicaciones de plantilla de Power BI

Característica	Tipo de versión	Fecha
Experiencia de configurador de autoservicio para aplicaciones de plantillas	Versión preliminar pública	Febrero de 2019
Creación de autoservicio de una aplicación de plantilla de Power BI en AppSource	Versión preliminar pública	Febrero de 2019
Control de administrador de inquilinos de Power BI (Regulación)	Versión preliminar pública	Febrero de 2019
Personalización y adaptación de la aplicación de plantillas	Versión preliminar pública	Febrero de 2019

Objetos visuales personalizados de Power BI

Característica	Tipo de versión	Fecha
Directiva de objetos visuales personalizados en escritorio	Disponibilidad general	Abril de 2019
Objetos visuales personalizados favoritos	Disponibilidad general	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Objetos visuales Freemium habilitados a través de AppSource	Disponibilidad general	Abril de 2019
Los administradores de Power BI pueden restringir el uso solo a objetos visuales certificados	Disponibilidad general	Abril de 2019

Power BI Embedded

Característica	Tipo de versión	Fecha
Multigeografía **	Disponibilidad general	Abril de 2019
Uso compartido de conjuntos de datos y enlace dinámico **	Disponibilidad general	Abril de 2019
Temas API	Disponibilidad general	Abril de 2019
Mejora del tiempo de carga de los informes	Disponibilidad general	Abril de 2019
Herramientas del desarrollador	Disponibilidad general	Abril de 2019
Exportación de datos mediante programación	Disponibilidad general	Abril de 2019
Preguntas y respuestas integradas con seguridad de nivel de fila	Disponibilidad general	Abril de 2019
Actualización de API programada	Disponibilidad general	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Autenticación de la entidad de servicio **	Versión preliminar pública	Abril de 2019

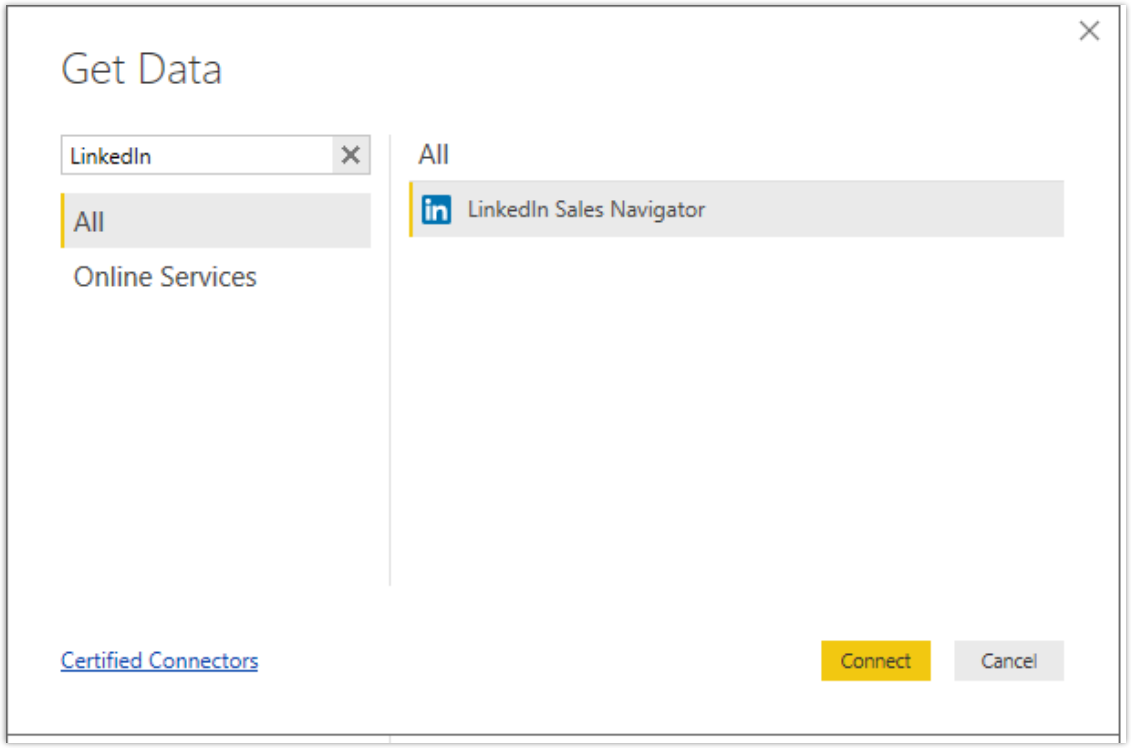
** Esta característica requiere Power BI Premium o Power BI Embedded (A SKU). Más información: Preguntas más frecuentes de Power BI Embedded

Servidor de informes de Power BI

Característica	Tipo de versión	Fecha
Update de mayo de 2019 del servidor de informes de Power BI	Disponibilidad general	Mayo de 2019
Seguridad de nivel de fila para informes de Power BI	Disponibilidad general	Septiembre de 2019
Exportación a Excel para informes de Power BI	Disponibilidad general	Septiembre de 2019
Actualización de modelos de PowerPivot	Disponibilidad general	Septiembre de 2019

Conector para LinkedIn Sales Navigator

Se agregará un nuevo conector a Power BI Desktop, permitiendo la importación de los datos de su organización desde LinkedIn Sales Navigator.



Conector de LinkedIn Sales Navigator en Power BI Desktop

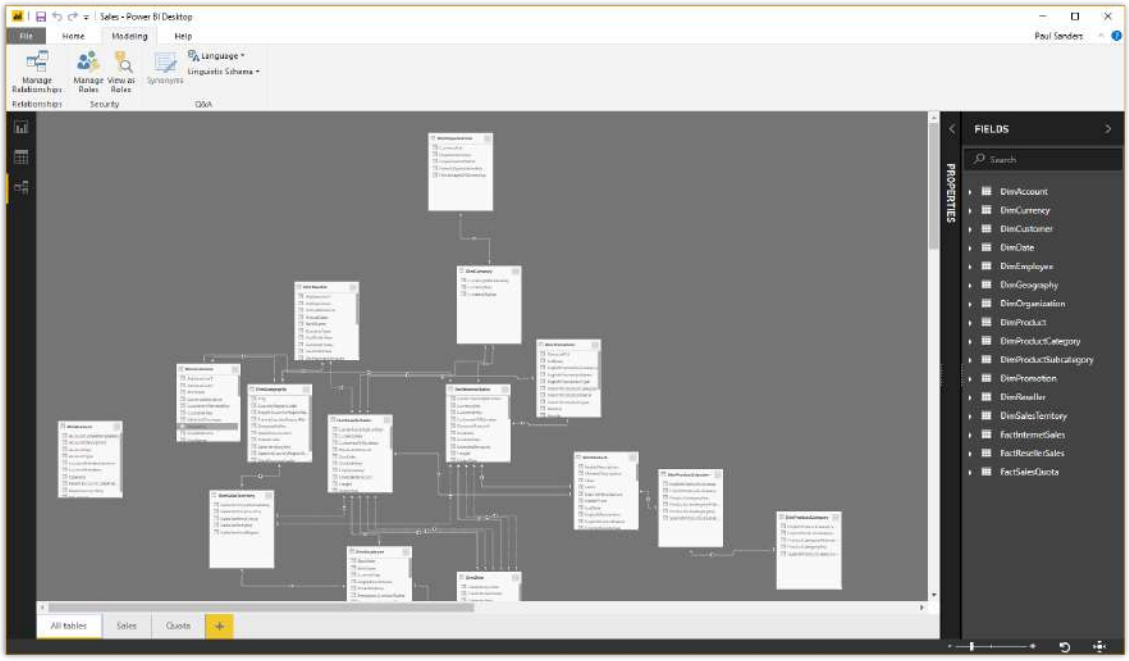
Los datos disponibles incluyen la historia de cómo Sales Navigator está siendo utilizado por su organización, junto con el historial de las métricas clave de Social Selling Index para sus usuarios.

Estos datos se pueden combinar normalmente con otros datos extraídos de diferentes fuentes, proporcionando una señal valiosa sobre lo que impulsa las ventas.

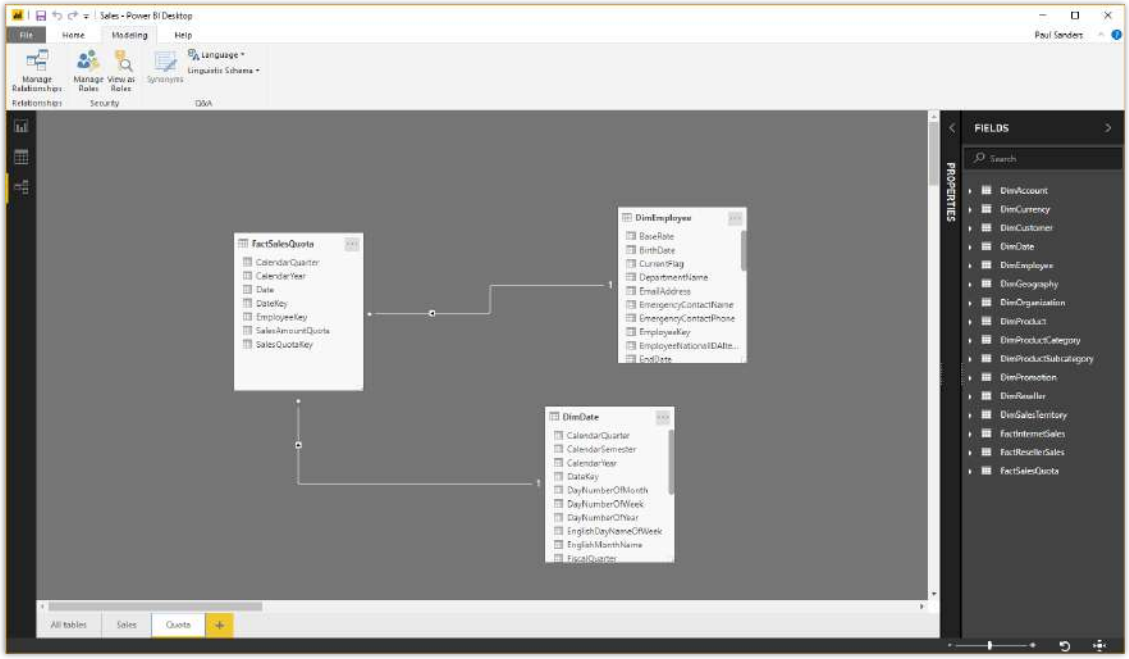
Vista de relaciones mejorada

Los autores de informes pueden crear informes que contengan docenas de tablas y cientos de campos. Mejoraremos la vista de relaciones para que sea más fácil controlar modelos a gran escala. A medida que crece el número de tablas, se vuelve más difícil comprender y mantener la red de relaciones en un solo diagrama. La vista de relaciones mejorada permitirá crear múltiples diseños, cada uno de los cuales puede mostrar un subconjunto de tablas y las relaciones existentes entre ellas. Será posible tener diagramas independientes que contengan solo las tablas que son relevantes para un área temática.

En el siguiente ejemplo, mientras que el diseño principal "Todas las tablas" contiene las 16 tablas del modelo, el diseño "Cuota" solo incluye las tres tablas relevantes para Cuota. Se pueden agregar tablas a un diseño arrastrándolas desde la lista de campos o incluyendo todas las tablas relacionadas en una tabla elegida que ya está incluida en el diseño.



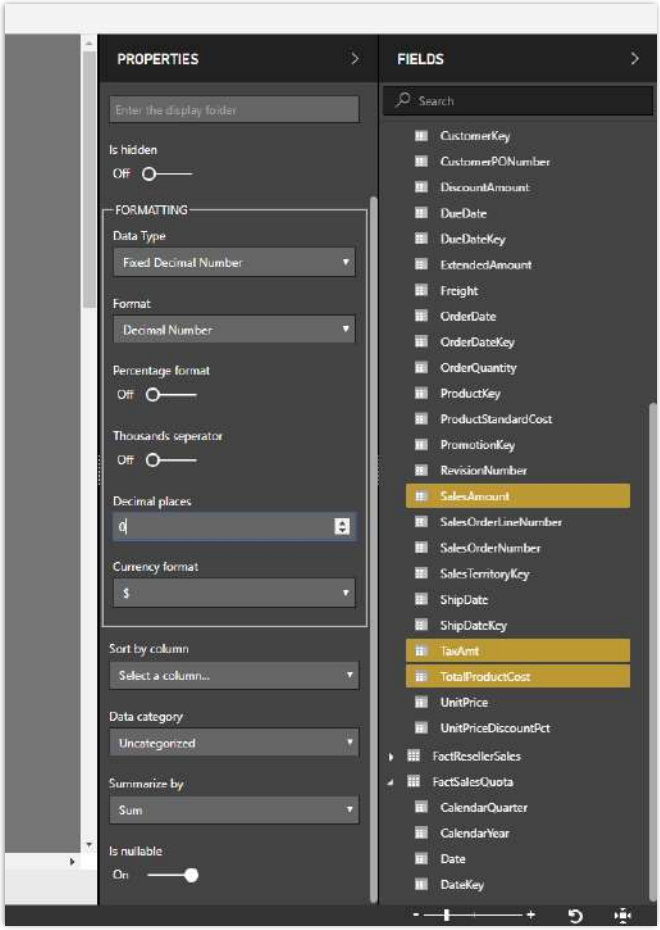
Modelo con numerosas tablas en la vista de relación mejorada



Vista de relaciones mejorada que muestra un subconjunto de las tablas del modelo

La nueva vista de relaciones también facilitará el establecimiento de propiedades en tablas y columnas a medida que aumenta el tamaño del modelo. Cuando se seleccione un objeto (tabla, columna, medida, etc.) en la lista de campos, todas las propiedades (visibilidad, configuración de formato, resumen por defecto, etc.) de dicho objeto se mostrarán en el panel de propiedades, donde se pueden cambiar los valores. Además, será posible seleccionar varios objetos de la lista de campos y luego cambiar el valor de las propiedades de *todos* los objetos seleccionados en una sola edición.

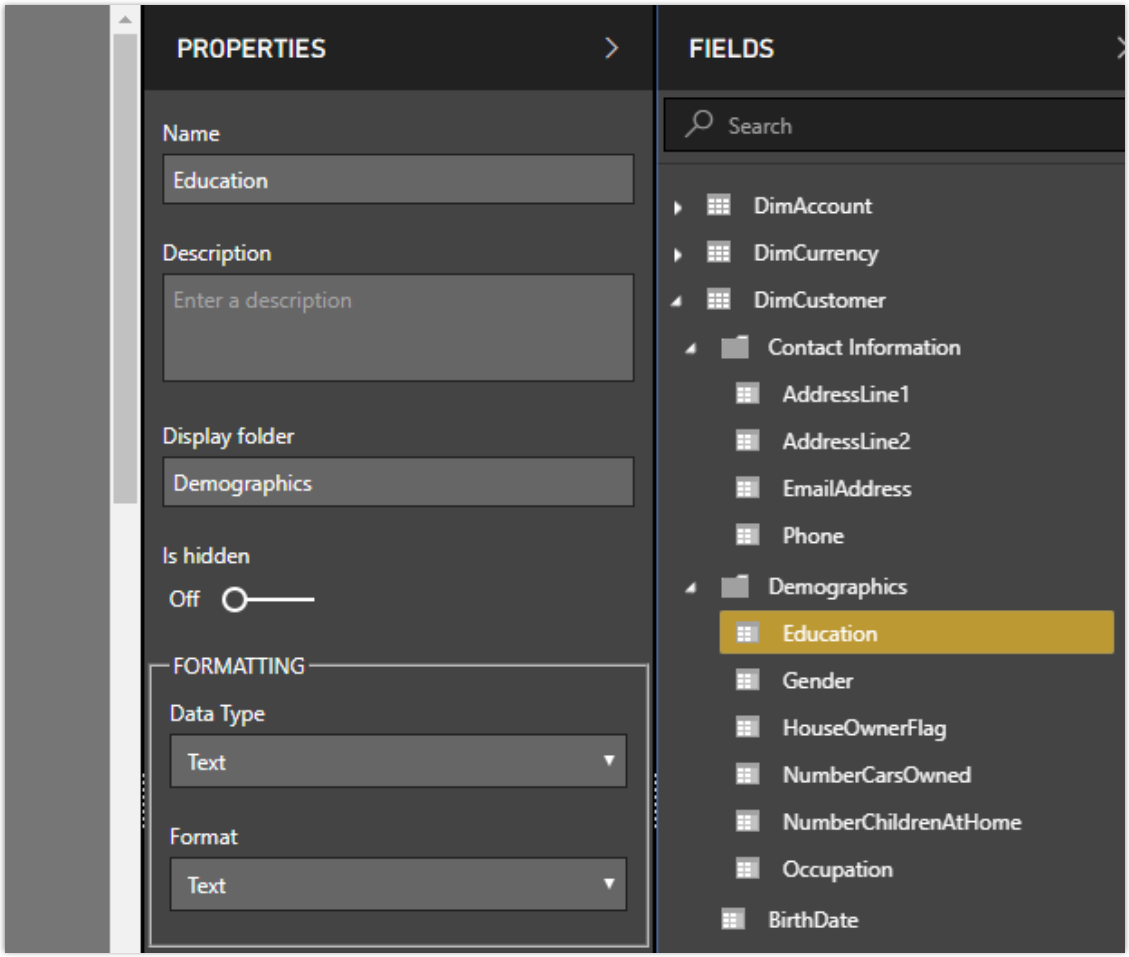
En el siguiente ejemplo, las opciones de formato para el uso del separador de miles y el número de posiciones decimales que se mostrarán se pueden cambiar fácilmente en una sola edición para los tres campos seleccionados "ImporteVentas", "ImpImpuestos" y "TotalCostoProducto".



El formato de las propiedades se puede modificar fácilmente con la edición masiva en la vista de relación mejorada

Será posible utilizar la búsqueda para buscar tablas y campos, como es el caso de la lista de campos de la vista del informe.

Por último, las propiedades incluirán una nueva propiedad "Mostrar carpeta". Esto permite al autor del modelo organizar los campos en carpetas y evitar de esta forma que decenas de campos se presenten como una única lista plana. En el ejemplo siguiente, algunos campos de la tabla Cliente se han organizado en carpetas de información de contacto y de datos demográficos. Esta organización se utilizará cuando se muestren los campos, tanto dentro de Power BI Desktop como después de publicar el informe en el servicio de Power BI.



Se pueden crear carpetas de visualización en Power BI Desktop

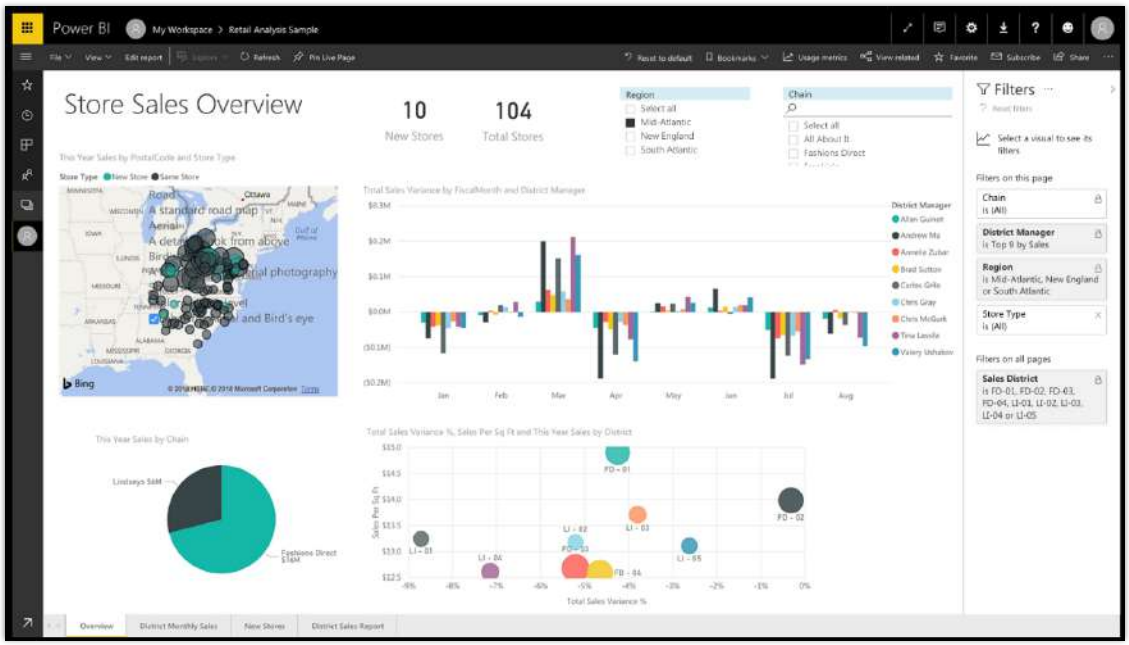
Nueva experiencia de filtro

Este versión preliminar pública de la experiencia de filtro renovada se puso en marcha con el lanzamiento de Power BI Desktop en noviembre de 2018. Esta experiencia ayuda a los consumidores de informes a comprender mejor qué filtros afectan a un objeto visual. También contribuye a la capacidad de detección y da a los autores de informes pleno control de la apariencia.

- Los autores pueden ocultar una tarjeta de filtro de los usuarios finales aunque se aplique al informe.
- Los autores pueden aplicar un filtro y bloquearlo para que los usuarios finales no puedan modificarlo, pero mostrarlo con fines informativos.

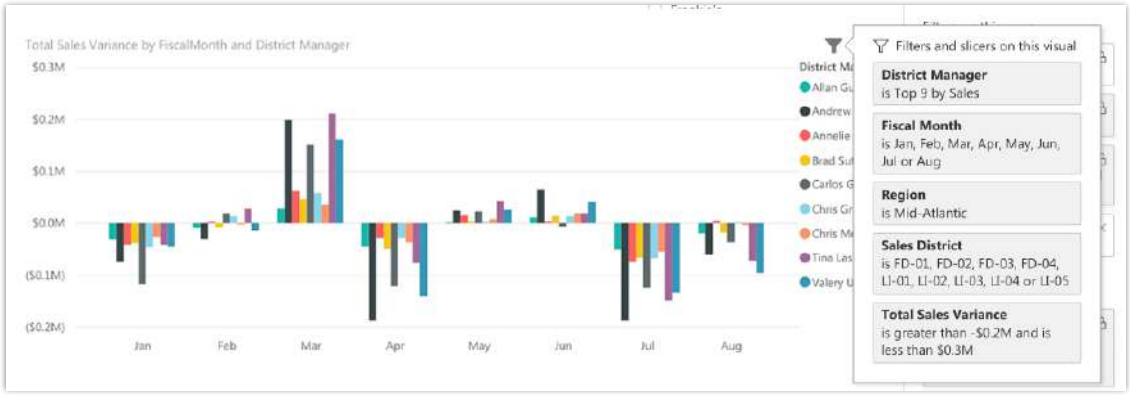
El panel de filtro rediseñado incluye la capacidad de:

- Ocultar filtros individuales o todo el panel de filtro de los consumidores de informes.
- Bloquear filtros como de solo lectura para los consumidores de informes.
- Aplicar formato al panel de filtro para que parezca que forma parte del diseño del informe.
- Definir la experiencia predeterminada (expandida o contraída) en el tiempo de carga del informe para los consumidores de informes.
- Saber qué filtros se aplican a un objeto visual, incluidos los segmentadores, los filtros y el resaltado cruzado.
- Buscar valores de filtro.



Informe con la nueva experiencia de panel de filtro

Además de los cambios en el panel de filtro, también ofrecemos a los autores la flexibilidad de mostrar los filtros (incluidas segmentaciones) que afectan a un objeto visual. Los autores pueden habilitar un icono de filtro como encabezado de objeto visual y todos los filtros que afecten a ese objeto visual se mostrarán cuando el usuario final se desplace o haga clic en ese icono de filtro. Esto ayudará a los usuarios finales a comprender qué filtros están afectando al objeto visual y a interpretar mejor la información detallada.



Mantener el puntero sobre el icono de filtro de cualquier objeto visual para ver qué filtros se han aplicado.

Escuchamos activamente los comentarios de los usuarios de la versión preliminar pública y mejoramos la experiencia antes de que esté disponible con carácter general. Las siguientes capacidades están planificadas y se incluirán antes o a la vez que la disponibilidad general de la nueva experiencia de filtrado:

- Accesibilidad para usuarios finales y autores de informes.
- Funcionalidades de formato adicionales.
- Consolidación de la experiencia de filtrado en un solo panel.
- Capacidad de los autores de ordenar y reordenar tarjetas de filtro.

La nueva experiencia de filtro aborda las siguientes solicitudes de ideas de Power BI:

- Indicación de filtro activo
- Opciones de búsqueda en filtro
- Ocultar filtro
- Evitar que el usuario cambie los filtros

Exploración de los informes PBIX

Ahora los autores de informes pueden configurar acciones de obtención de detalles en informes publicados en el servicio Power BI. Esta es una característica importante, ya que en ocasiones el autor tendrá múltiples informes con información o niveles de detalle adicionales, y le gustaría realizar una transición contextual de un informe a otro. La experiencia del usuario final permite realizar saltos contextuales sencillos simplemente seleccionando una fuente visual en un informe y profundizando en otro informe que ahora se filtra en el mismo contexto que la fuente visual. Siempre que el esquema de los informes coincida, el siguiente contexto de filtro se aplicará al informe de destino:

- Filtros de informes, páginas y fuentes visuales que afectan a la fuente visual.
- Filtrado cruzado y resaltado cruzado que repercute en la fuente visual.
- Sectores en la página y sectores sincronizadores.
- Parámetros de URL.

Este característica responde a las siguientes solicitudes de ideas de Power BI

- Profundizar en un informe
- Funcionalidad de profundización detallada para informes
- Profundización cruzada en informes

Formato basado en expresión

Power BI ofrece una variedad de opciones de formato para todos sus elementos visuales, y este semestre agregaremos controles más avanzados para que los autores de informes cambien dinámicamente el formato en función de los datos de su modelo. Los analistas pueden definir expresiones que modifiquen el color, el estilo o la visibilidad de todos los elementos de sus gráficos. Por ejemplo, pueden cambiar el color de un punto de datos cuando la cantidad sea superior a un objetivo:

Colores de datos que usan un formato basado en expresión

O podrían ajustar el estilo de una línea de una serie para que llame la atención:

Estilos de línea que usan un formato basado en expresión

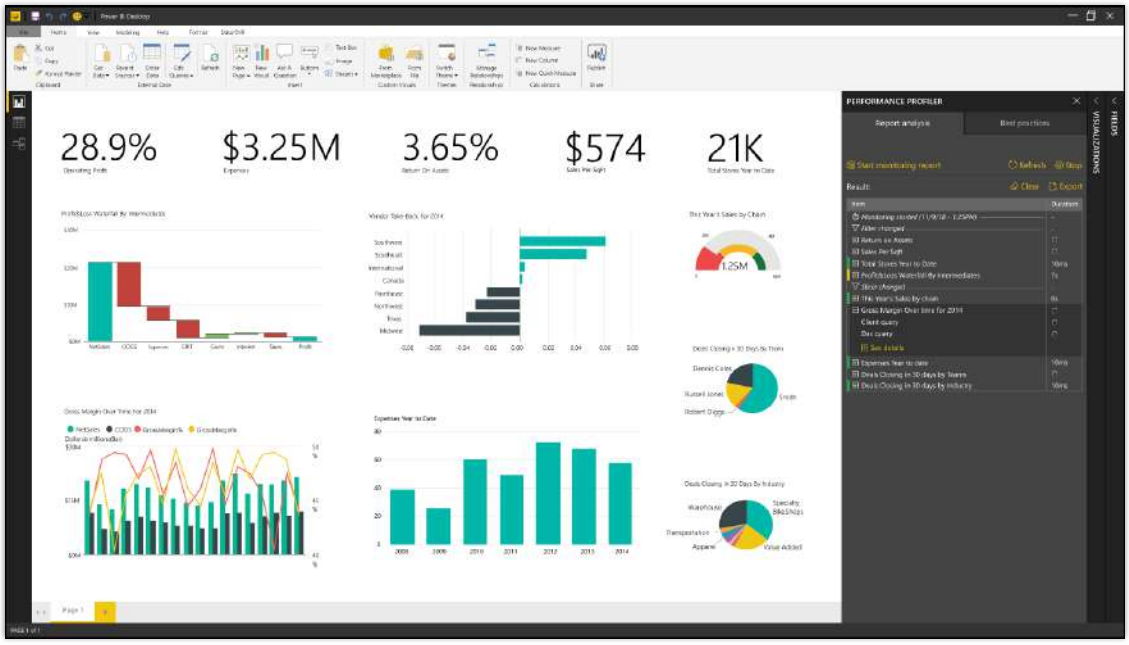
El formato puede basarse en cualquier expresión DAX y le afecta el contexto de cualquier filtro del informe.

Este característica responde a las siguientes solicitudes de ideas de Power BI:

- Formato condicional en totalidad
- Mejores herramientas de formato condicional
- Formato condicional para texto
- Especifique dinámicamente el color de los datos usando la columna, por ejemplo, #A66999

Analizador de rendimiento para informes

El analizador de rendimiento permitirá a los autores de informes ver fácilmente el efecto de cada interacción en una página. Esto incluye información sobre el tiempo que tarda en actualizarse cada objeto visual y qué consume más tiempo. Con esta herramienta, los autores podrán producir informes mucho más dinámicos para sus usuarios finales.



Analizador de rendimiento en Power BI Desktop

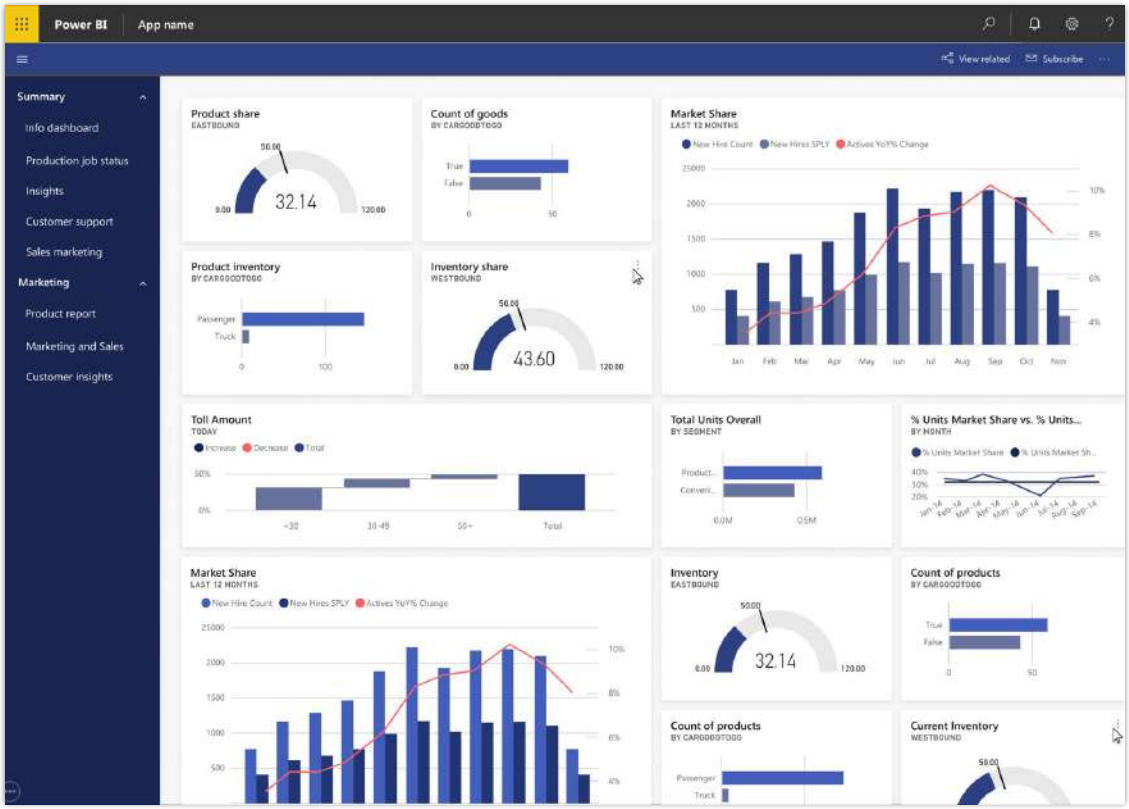
Inicio de Power BI y búsqueda global

Tras la versión preliminar de Inicio de Power BI y la búsqueda global de octubre de 2018, ahora agregamos nuevas capacidades basadas en los comentarios de los usuarios. Algunas de estas funcionalidades son:

- Mostrar espacios de trabajo en Inicio de Power BI tanto en el área de favoritos y frecuentes como en una nueva área de espacio de trabajo. Los espacios de trabajo se mostrarán en función de la frecuencia con que un usuario acceda a la lista de contenido de dicho espacio de trabajo.
- Admitir más tipos de objetos visuales en el área de mosaicos.
- Marca de la organización que permita a los administradores establecer la imagen de fondo, el color y el contenido predeterminado en el área de mosaicos anclados de Inicio para sus usuarios. Al establecer el contenido predeterminado, una organización puede asegurarse de que los usuarios tengan una experiencia homogénea y estandarizada de navegación del contenido.
- Permitir a los administradores configurar los enlaces de documentación en la sección en la que se enseña a usar Power BI para el inquilino.
- Migrar paneles con funciones para que Inicio se convierta en la página de destino predeterminada de todos los usuarios.

Navegación en la aplicación

En implementaciones a gran escala, los usuarios finales a menudo necesitan navegar entre diferentes informes. Con la navegación en la aplicación, estamos brindando a los equipos de informes el poder de personalizar la navegación para los usuarios finales, de modo que puedan encontrar contenido rápidamente y comprender las relaciones entre los distintos informes y paneles.



Navegación sencilla para consumidores de informes

Mejoras de los espacios de trabajo de Power BI

En agosto de 2018 lanzamos una versión preliminar los nuevos espacios de trabajo de Power BI, que permiten:

- Administrar el acceso con **grupos de seguridad**, **listas de distribución** e incluso múltiples **grupos de Office 365**.
- Crear un espacio de trabajo en Power BI sin crear un grupo de Office 365.
- Administrar eficazmente los espacios de trabajo, con herramientas y API para administradores de Power BI.

Ahora estamos en la siguiente fase, ofreciendo estos nuevos espacios de trabajo con disponibilidad de carácter general, que incluirán las siguientes características adicionales:

- Un nuevo **rol de visor**, perfecto para los usuarios que tenga que ver contenido dentro los espacios de trabajo sin poder modificarlo. Este rol adicional estará disponible un poco más tarde que la Disponibilidad general inicial.

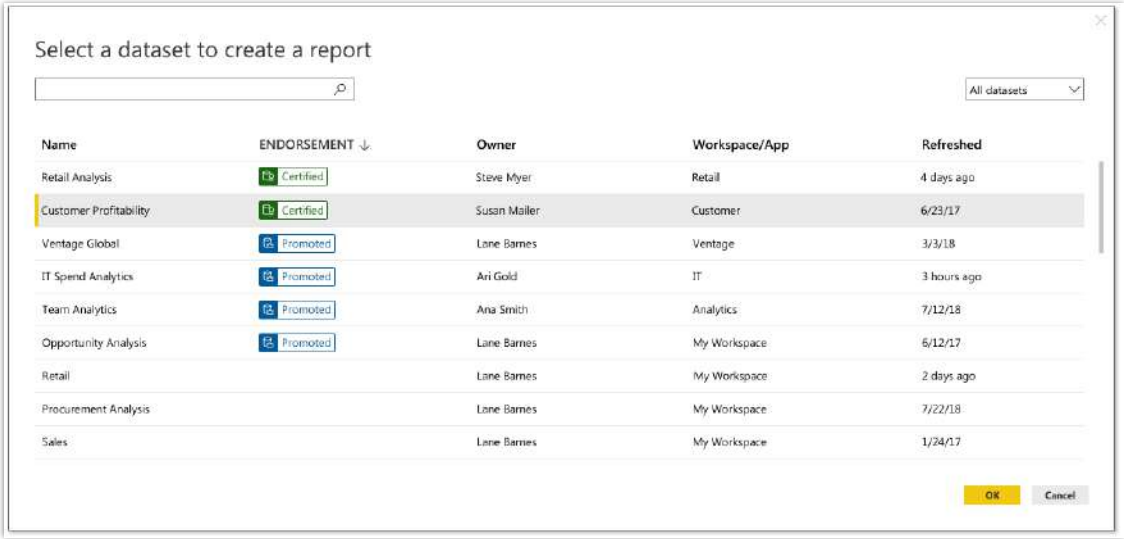
- Acceso rápido en "Obtener datos" para ubicaciones de almacenamiento de archivos específicas, lo que facilita la importación de informes.
- Migración de espacios de trabajo existentes para convertirlos en nuevos espacios de trabajo. La migración estará disponible un poco más tarde que la Disponibilidad general inicial.
- Compatibilidad con las métricas de uso en los nuevos espacios de trabajo.
- Compatibilidad con SharePoint Web Part en los nuevos espacios de trabajo.
- Compatibilidad con el Portal de administración para ver todos los espacios de trabajo en el inquilino y recuperar espacios de trabajo sin propietarios.

Conjuntos de datos compartidos y certificados

En muchos casos, ya existen datos para responder a su pregunta comercial. El reto para el proveedor de datos consiste en compartirlos de forma que se fomente la reutilización y que se mantenga una sola versión fiable. Para el autor del informe, el reto es encontrar de forma rápida y sencilla datos fiables y de alta calidad, tanto en el servicio como en Power BI Desktop.

Con los conjuntos de datos compartidos en Power BI, permitimos que un solo conjunto de datos se utilice en varios informes, en los espacios de trabajo. Como parte de este trabajo, estamos ampliando el modelo de permisos de Power BI para agregar un nuevo permiso de "exploración". De esta forma, se separa el permiso de visualización de informes creados previamente en un conjunto de datos de aquellos con permiso de "exploración", lo que permitirá crear nuevo contenido, ya sea a través del servicio de Power BI (informes, Preguntas y respuestas), Escritorio, Analizar en Excel o herramientas de BI de terceros.

Para ayudar a los usuarios a detectar qué conjuntos de datos compartidos son relevantes para ellos, estamos introduciendo una nueva experiencia de detección de conjuntos de datos en el servicio de Power BI y Escritorio que facilita la navegación y la búsqueda de contenido (consulte la siguiente captura de pantalla). Las organizaciones podrán certificar los conjuntos de datos que sean el origen autoritativo de la información crítica, que se destacarán en la experiencia de detección.



Conjuntos de datos compartidos y certificados

Conectividad de herramientas BI de terceros

Con la compatibilidad del protocolo XMLA para conjuntos de datos en el servicio de Power BI, los clientes tendrán una mayor flexibilidad sobre cómo entregan y administran sus implementaciones de BI. XMLA permitirá la conectividad con conjuntos de datos de Power BI desde aplicaciones de terceros. XMLA también permite a acceso mediante programación para administrar y actualizar los conjuntos de datos desde scripts o aplicaciones que escriba. Como XMLA es el mismo protocolo usado para administrar modelos de SQL Server Analysis Services y de Azure Analysis Services, para los conjuntos de datos de Power BI se pueden usar diversas herramientas de Microsoft y de terceros para la administración del ciclo de vida, las operaciones y la administración.

Publicar informes paginados de SSRS en espacios de trabajo Premium de Power BI

En noviembre de 2018 lanzamos una versión preliminar de los informes paginados en el servicio Power BI. Tras analizar los comentarios sobre la versión preliminar pública, vamos a incluir funcionalidades adicionales:

- Capacidad de crear informes paginados a partir de conjuntos de datos de Power BI, lo que permite a los autores reutilizar el mismo modelo de datos en los informes interactivos y en los informes paginados.
- Capacidad de distribuir informes paginados como parte de las aplicaciones de Power BI.
- Posibilidad de suscribirse a informes paginados.

Mejoras en las suscripciones de correo electrónico

Aunque Power BI ya es compatible con las suscripciones de correo electrónico, vamos a ampliar las capacidades en esta área para que se adapten mejor a la distribución administrada centralmente. Las mejoras específicas son:

- Distribución programada; esta capacidad permite enviar correos electrónicos a horas determinadas del día, sea cual sea el programa de actualización del conjunto de datos.
- Compatibilidad con informes paginados, con la posibilidad de incluir archivos adjuntos a las distribuciones de correo electrónico, en los diversos formatos compatibles con informes paginados en el servicio de Power BI.
- Establecimiento de filtros o parámetros para las suscripciones de correo electrónico a informes paginados, de modo que puedan personalizarse para una audiencia específica.

Nuevas métricas para Premium

En agosto de 2018, lanzamos la aplicación de servicio de métricas de capacidad Premium de Power BI para Power BI Premium, que permite a los administradores de las capacidades ver el uso y el estado de sus nodos Premium. Desde entonces, hemos lanzado algunas versiones de la aplicación con adiciones como las métricas de consulta: duración máxima/media, tiempos de espera máximos/medios, conjuntos de datos principales por duración/tiempos de espera e histogramas de consultas.

Agregaremos otras capacidades en las próximas versiones de la aplicación, que incluyen:

- Métricas adicionales para gestionar eficazmente los siguientes conjuntos de datos de Power BI con objeto de mejorar la utilidad de los informes:
- Total de conjuntos de datos activos en la memoria
- Memoria activa
- Tiempo de carga del conjunto de datos
- Tiempo de espera de carga del conjunto de datos
- Fallo en la carga de los conjuntos de datos
- Métricas para administrar cargas de trabajo Premium adicionales, incluidos los flujos de datos, los informes paginados y la AI.
- Compatibilidad con National Clouds.

Traducciones de metadatos para modelos de Analysis Services

Los usuarios de Power BI ven campos del conjunto de datos en la configuración regional o el idioma del cliente cuando se han definido las traducciones en el conjunto de datos o el modelo de Analysis Services.

Compatibilidad con las variables de SAP

Power BI permite conectarse a SAP Business Warehouse (BW) y SAP HANA. Es común que los objetos de SAP BW o SAP HANA utilizados tengan variables o parámetros definidos. Por ejemplo, un SAP BW Infocube o una SAP HANA Analytical View puede tener variables definidas sobre el país y el año, que harán que los datos disponibles se restrinjan a los del país o el año seleccionado. Dichas variables pueden definirse como obligatorias u opcionales en el origen de SAP HANA o SAP BW. Por ejemplo, un parámetro podría ser TaxRate, que determina la TaxRate que se usará en los cálculos.

Power BI Desktop agregará compatibilidad de dichas variables y parámetros, tanto para SAP BW como para SAP HANA, al importar los datos y al conectarse con DirectQuery. Esto permite al autor del informe definir los valores utilizados, como el país y el año, que posteriormente restringirán los datos mostrados en el informe a la selección que se haya realizado. El autor del informe establece los valores en la primera conexión y posteriormente puede cambiar las selecciones, en caso de que sea necesario.

Tras la publicación del informe en el servicio de Power BI, no se pueden cambiar las selecciones realizadas en el informe en el servicio de Power BI. En consecuencia, todos los usuarios que abran el informe verán los mismos datos, que reflejarán las selecciones realizadas por el autor del informe.

En los informes que utilizan DirectQuery, mejoraremos esta funcionalidad agregando la capacidad de que los usuarios abran el informe para realizar su propia selección de estas variables y parámetros. Por ejemplo, el usuario que abra un informe podrá elegir ver los datos de Francia/2018, mientras que otro usuario que abra el mismo informe podrá elegir ver EE.UU./2017. Las elecciones que realice cada usuario se recordarán y se volverán a utilizar la próxima vez que abran el informe, de forma similar a las selecciones de segmentación actuales.

Regiones geográficas adicionales de Power BI

Los clientes usan Power BI junto con otros servicios de datos de Azure. Para ayudar a optimizar el rendimiento y la experiencia del usuario, Power BI se está expandiendo a varias regiones nuevas, por lo que los datos se pueden ubicar cerca de los informes. Además, estamos agregando varias regiones geográficas nuevas para clientes que tienen requisitos específicos de residencia de datos. A continuación se muestra un resumen de las zonas (y regiones geográficas). Las regiones geográficas en paréntesis marcadas con **NUEVA** son nuevas regiones geográficas para Power BI.

- Corea Central (Corea **NUEVA**)
- Francia Central (Francia **NUEVA**)
- Sudáfrica Norte (Sudáfrica **NUEVA**)
- EAU Norte (EAU **NUEVA**)

Los nuevos clientes de Power BI se colocarán automáticamente en estas nuevas regiones según la ubicación del inquilino. Los clientes existentes pueden aprovechar las nuevas regiones usando Power BI Premium Multi-Geo.

Disponibilidad general de los flujos de datos de Power BI

Power BI introduce los flujos de datos para ayudar a las organizaciones a unificar datos de orígenes dispares y a prepararlos para su modelado. Los analistas pueden crear fácilmente flujos de datos mediante herramientas de autoservicio conocidas. Los flujos de datos se usan para introducir, transformar, integrar y enriquecer macrodatos mediante la definición de conexiones de orígenes de datos, de lógica de ETL (extraer, transformar, cargar), de programaciones de actualización, etc. Los datos se almacenan como entidades en carpetas compatibles con el modelo de datos común en Azure Data Lake Storage Gen2. Los flujos de datos se crean y se administran en espacios de trabajo de aplicaciones mediante el servicio de Power BI.

Puede usar flujos de datos para introducir datos a partir de un conjunto grande y creciente de orígenes de datos locales y basados en la nube, entre otros Dynamics 365, Salesforce, Azure SQL Database, Excel, SharePoint y muchos más.

Luego se pueden asignar datos a entidades conocidas del modelo de datos común, modificar y ampliar entidades existentes y crear entidades personalizadas. Los usuarios avanzados pueden crear flujos de datos completamente personalizados con una experiencia de creación de autoservicio, integrada y con poco o ningún código de Power Query, similar a la experiencia de Power Query que ya conocen millones de usuarios de Power BI Desktop y Excel.

Una vez creado un flujo de datos, puede usar Power BI Desktop y el servicio de Power BI para crear conjuntos de datos, informes, paneles y aplicaciones que aprovechen la capacidad del modelo de datos común para introducir información detallada más profunda en las actividades empresariales.

La programación de la actualización de los flujos de datos se administra directamente desde el espacio de trabajo en el que se creó el flujo de datos, al igual que sucede con los conjuntos de datos.

Los flujos de datos de Power BI incluyen más de 40 conectores a orígenes de datos comunes, como Excel, SQL Server, Oracle, Azure SQL Data Warehouse, Dynamics 365 y Salesforce.

Integración de Azure

Power BI se puede configurar para almacenar datos en carpetas compatibles con el modelo de datos común en la cuenta de Azure Data Lake Storage Gen2 de su organización donde los desarrolladores y los científicos de datos pueden acceder a esos datos a través de los servicios de Azure. Con el tiempo, cada vez más servicios de Azure (como Azure Machine Learning, Azure Databricks y Azure Data Factory) incorporarán soporte integrado para leer y escribir carpetas compatibles con un modelo de datos común.

Power BI también puede conectar con las carpetas compatibles con el modelo de datos común creadas por servicios de Azure en la cuenta de Azure Data Lake Storage de la organización, lo que permite a los analistas trabajar sin interrupciones con estos datos en Power BI.

Entidades calculadas

Las entidades de flujo de datos se almacenan en carpetas compatibles con el modelo de datos común (carpetas del CDM) en Azure Data Lake Storage Gen2. Una vez que las entidades se hayan cargado en carpetas del CDM, puede generar nueva información detallada mediante la transformación, la modificación y la mejora de dichas entidades, así como mediante la agregación de datos a gran escala. Estas entidades recién creadas también se almacenan en carpetas del CDM. El análisis estático de expresiones de Power Query M permite identificar dependencias entre entidades automáticamente, de modo que siempre se actualizarán en el orden óptimo, sin necesidad de orquestación manual.

La compatibilidad para entidades calculadas permite a terceros crear aplicaciones de Power BI que aprovechen flujos de datos con información más detallada y capacidades de IA. Por ejemplo, podría enriquecer la entidad de una cuenta de cliente desde Dynamics 365 for Sales con información procedente de vales de servicio abiertos en Dynamics 365 for Service y de la información relevante de reuniones con el cliente procedente de Office 365.

Actualizar entidades calculadas requiere Power BI Premium.

Actualización de flujos de datos incremental

Power BI admite características avanzadas de actualización de flujos de datos, incluida la actualización incremental de flujos de datos, para optimizar y acelerar el proceso de actualización de flujos de datos y admitir la ingesta de conjuntos de datos más grandes. Las actualizaciones incrementales requieren Power BI Premium.

Los flujos de datos también admiten la actualización completa de los datos, ya sea utilizando una actualización programada o una actualización ahora que no requiera Power BI Premium.

Flujos de datos en capacidad Premium

Los administradores de Power BI pueden asignar fácilmente espacios de trabajo con flujos de datos a la capacidad Premium y administrar su uso como parte de una suscripción a Power BI Premium. Una vez que se asigna la capacidad, los flujos de datos tendrán acceso al almacenamiento de Power BI Premium (100 TB por cada nodo P1) y a capacidad dedicada. Las métricas de utilización de recursos de la carga de trabajo de flujo de datos están disponibles en la aplicación Power BI Premium Capacity Monitoring, que permite a los administradores de capacidad supervisar, administrar y ajustar la utilización de recursos de flujo de datos dentro de su organización.

Los flujos de datos hospedados en capacidad Premium admitirán características avanzadas, como las entidades calculadas, las entidades vinculadas, la actualización incremental, etc.

Entidades vinculadas

Power BI permite vincular entidades de un flujo de datos a otro sin duplicarlas. Las entidades vinculadas se pueden usar en la transformación, el enriquecimiento o el cálculo de nuevas entidades. Al evitar la duplicación con entidades vinculadas es posible un única fuente fiable en toda la organización. Actualizar entidades vinculadas requiere Power BI Premium.

Motor de cálculo de datos a gran escala

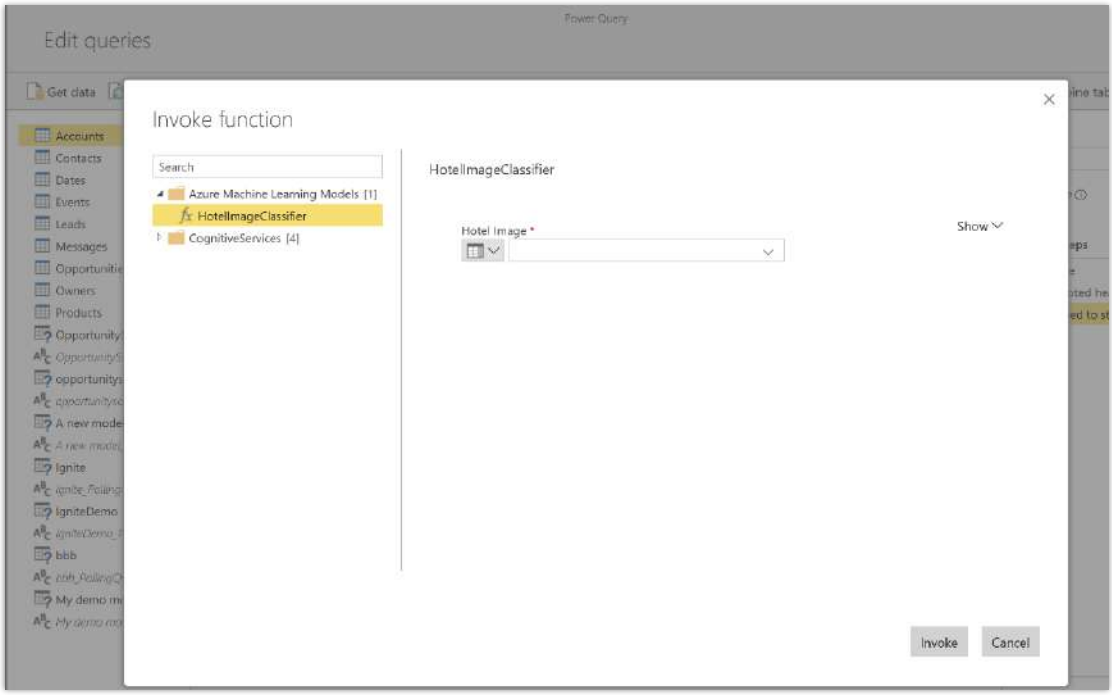
Estamos mejorando el motor de cálculo de flujo de datos en Power BI Premium para permitir transformaciones de datos a gran escala de alto rendimiento (TB de datos).

Nuevo visor de flujos de datos para visualizar las dependencias de los flujos de datos

Los profesionales de BI pueden usar flujos de datos para procesar tareas complejas de preparación de datos, reutilizando trabajo con entidades vinculadas y dependencias. Vamos a presentar una nueva experiencia de usuario para visualizar las dependencias del flujo de datos y las conexiones entre entidades, facilitando a los analistas comprender cómo se relacionan las entidades entre sí y administrar sus proyectos de ETL (extraer, transformar, cargar).

Integración de aprendizaje automático de Azure

Cómo se exponen las funciones de aprendizaje automático de Azure en Power BI, en una forma con poco código, es una característica clave de colaboración entre científicos y analistas de datos. Una vez que se brinda acceso un usuario de Power BI a una función de aprendizaje automático de Azure, la función se detectará automáticamente y se mostrará a ese usuario en Power Query Online y en Power BI Desktop, con los requisitos de parámetros de función.

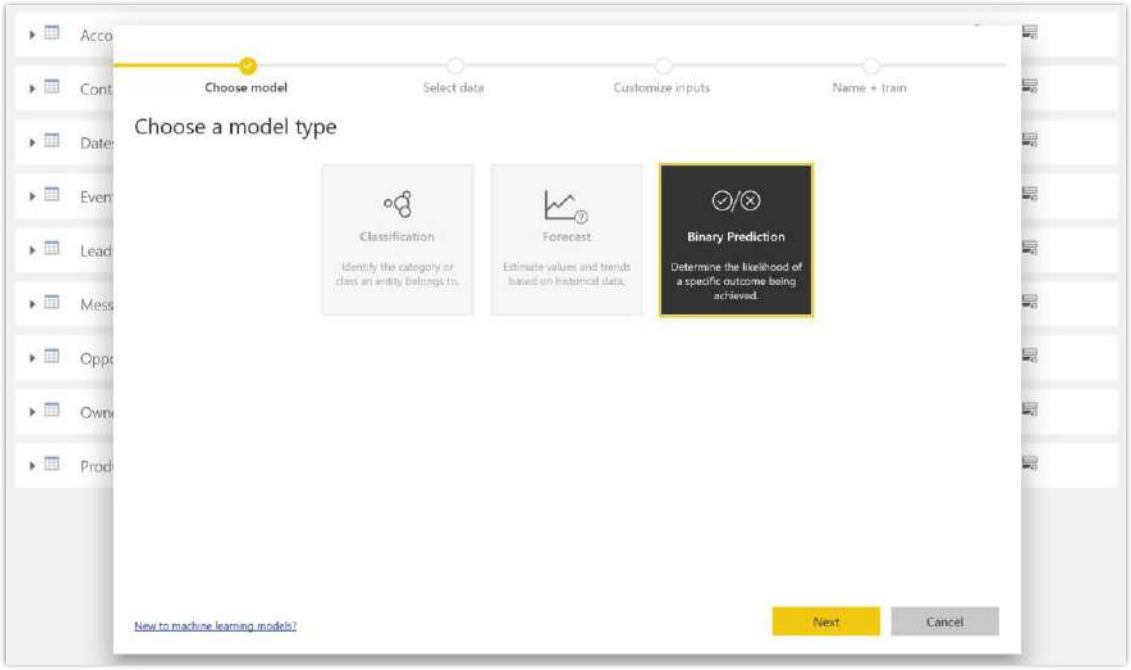


Integración de aprendizaje automático de Azure

ML automatizado: modelos de clasificación binarios y multiclase

Los profesionales de BI y los analistas de datos ahora pueden crear aprendizaje automático dentro Power BI con solo unos pocos clics. ML automatizado utiliza la tecnología de aprendizaje automático de Azure para realizar tareas muy especializadas como la selección de característica, la selección de algoritmos o la optimización de hiperparámetros. Estos modelos se pueden personalizar a través de Power Query con filtros o ingeniería de características.

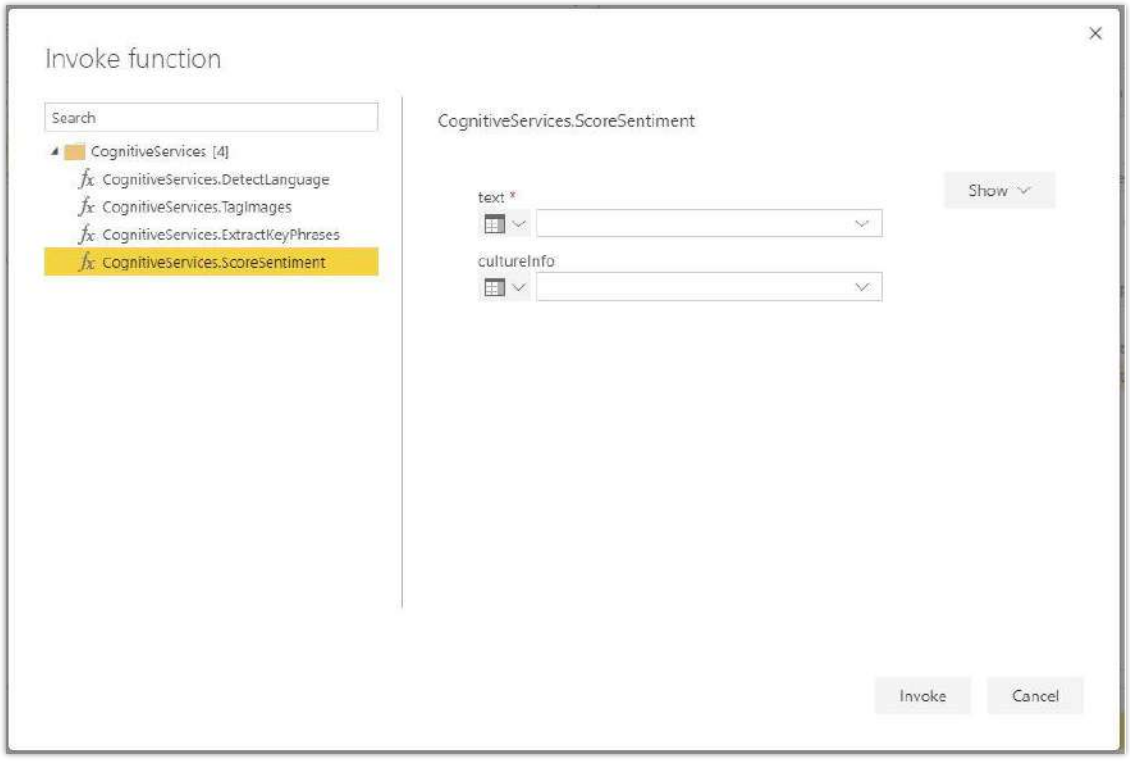
Los modelos se aplican automáticamente durante la ingesta y actualización de datos. Los informes enriquecidos de Power BI se generan para cada modelo, describiendo el rendimiento del modelo y explicando el impacto de las personas influyentes clave en las predicciones generadas por el modelo.



ML automatizado: modelos de clasificación binarios y multiclase

Integración de Cognitive Services (Premium)

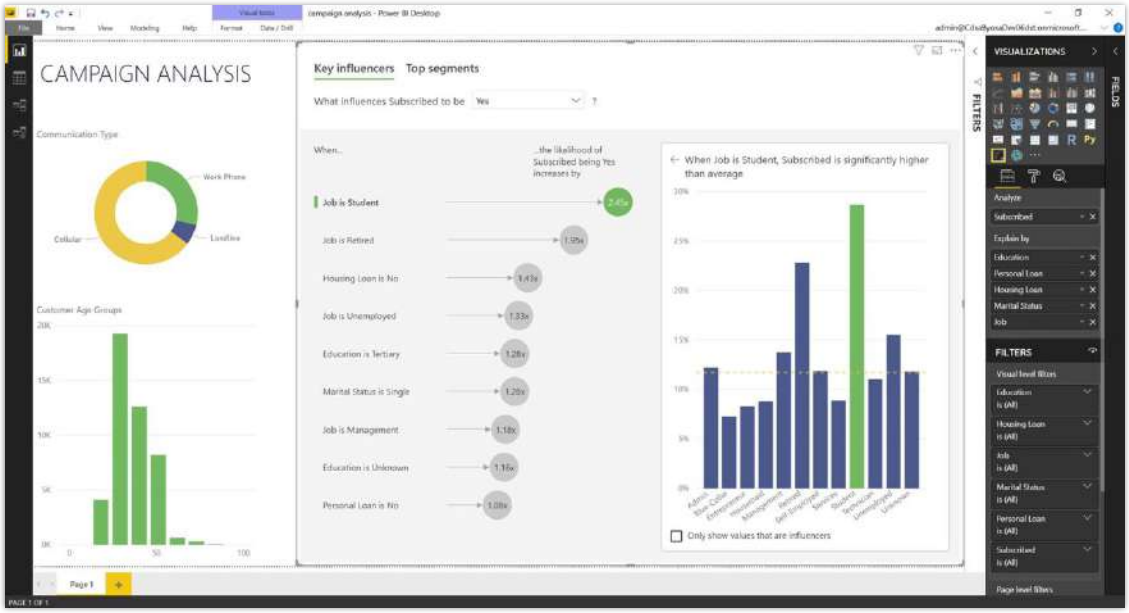
Los usuarios de Power BI pueden ahora usar algoritmos inteligentes para comprender e interpretar datos sin estructurar. Un conjunto de Azure Cognitive Services están expuestos como funciones de Power Query y se pueden usar para realizar tareas como la extracción de frases clave, la detección de idiomas o el análisis de opiniones para texto, así como el etiquetado de imágenes. El conjunto de Cognitive Services expuestos en Power BI se ampliará en versiones posteriores.



Cognitive Services

Información detallada: principales factores impulsores

Los analistas y los usuarios finales están interesados en los factores que impulsan los resultados empresariales. El nuevo objeto visual Principales factores impulsores muestra qué factores aumentan o disminuyen la probabilidad de que se produzca un evento empresarial, o qué influye en el aumento o la caída de un KPI. Se usa aprendizaje automático para clasificar a los principales factores impulsores, desde el que tiene más impacto hasta el que tiene menos, y se proporciona una puntuación de probabilidad y una descripción en lenguaje natural para explicar las repercusiones. Los usuarios también pueden profundizar en un factor para ver la distribución de sus datos para esa variable o categoría.



Información detallada: principales factores impulsores

A medida que los usuarios interactúan con sus informes, ya sea mediante el filtrado o la selección de objetos visuales, se reevalúan y actualizan en tiempo real los principales factores impulsores.

Preguntas y respuestas: sugerencias automáticas

Preguntas y respuestas enviará ahora automáticamente las preguntas sugeridas a todos los usuarios de Preguntas y respuestas. Esto ayudará a los usuarios primerizos y permitirá a los usuarios existentes hacer una serie de preguntas que quizás antes no sabían que podían hacer. Las preguntas sugeridas aparecerán debajo de las preguntas existentes guardadas, que los usuarios podrán definir.

Preguntas y respuestas: quiso decir

Preguntas y respuestas intentará ahora ayudar a los usuarios cuando hagan preguntas. Por ejemplo, ayudará a los usuarios a corregir los errores ortográficos y la ambigüedad en sus preguntas. Cuando Preguntas y respuestas detecte este tipo de errores, ayudará al usuario con una experiencia similar a una búsqueda y le pedirá una aclaración o confirmación, con sugerencias de correcciones sobre si eso es lo que el usuario quiso decir.

Preguntas y respuestas: preguntas de seguimiento

Preguntas y respuestas proporciona los medios para que los clientes hagan preguntas de Power BI en lenguaje natural. Las preguntas de seguimiento de Preguntas y respuestas admiten preguntas en el contexto de preguntas anteriores, de manera que los clientes puedan dialogar con Power BI. Las preguntas de seguimiento pueden agregar más detalles, como filtros, o pedir conclusiones rápidas sobre la pregunta anterior.

Compatibilidad con Python en el servicio

Power BI permite a los analistas y científicos de datos aprovechar los scripts de Python y los objetos visuales de Python dentro de Power BI Desktop.

La nueva compatibilidad con los objetos visuales de Python en el servicio permite a los consumidores de paneles e informes ver objetos visuales generados por Python. Inicialmente admitiremos la versión 3.x de Python y cinco de los paquetes más utilizados en Python y tenemos previsto continuar expandiendo esta característica a lo largo del año.

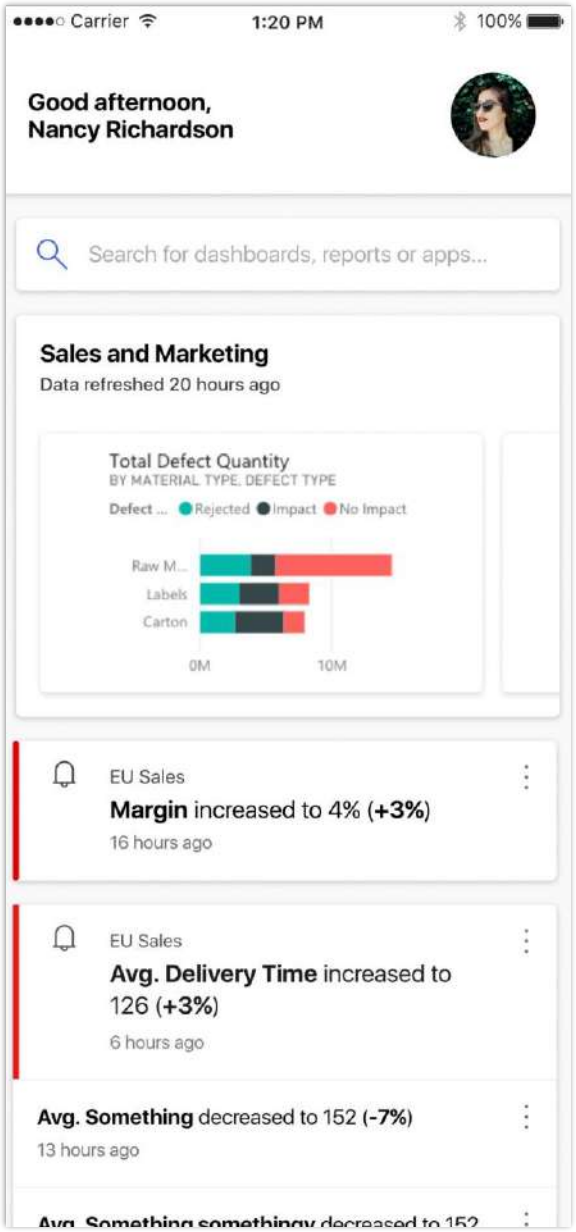
Compatibilidad de negocio a negocio (B2B)

La colaboración de negocio a negocio es relevante para muchas organizaciones y escenarios, como sociedades holding que tienen una organización central y varias marcas afiliadas, o empresas de cadenas de suministro que trabajan con varios partners. Azure Active Directory B2B (Azure AD B2B) permite esa colaboración, y con la integración B2B de Power BI y Azure AD, los usuarios de Power BI pueden distribuir y compartir aplicaciones de Power BI, paneles e informes a usuarios de fuera de su organización. La aplicación móvil de Power BI permitirá a los usuarios externos que reciban un correo electrónico de "artefacto compartido" para acceder a esos artefactos directamente desde la aplicación móvil haciendo clic en el vínculo del artefacto.

Este característica responde a la siguiente solicitud de cliente en Power BI Ideas: https://ideas.powerbi.com/forums/265200-power-bi-ideas/suggestions/32393443-azure-ad-b2b-guest-users-able-to-open-power-bi-app

Inicio

Inicio será la experiencia de la página de aterrizaje de los usuarios móviles de Power BI; proporciona una vista rápida de las métricas más importantes del usuario y un punto de partida a su contenido. Inicio se personalizará y será contextual para el usuario; presentará los paneles que este ve con más frecuencia y las actividades de información más relevantes para el usuario, como comentarios recientes, notificaciones de actualización de datos y alertas. Los usuarios podrán navegar a su contenido directamente desde Inicio.



Vista de Inicio del teléfono

Comentarios de informes

La colaboración en torno a los datos es clave para las organizaciones. Permite a los directores generales y los trabajadores compartir hallazgos, discutir su significado y brindar contexto e ideas de negocios para mejorar los resultados empresariales. Power BI ofrece ahora una plataforma para colaborar en torno a los datos de los informes, ya que permite realizar comentarios y mantener conversaciones en los **informes**, y en los paneles e iconos.

Los usuarios pueden iniciar una conversación o unirse a una existente para agregar sus puntos de vista y comentarios desde el navegador web o desde su **aplicación móvil**. Los comentarios de los informes incluirán características de notificación de inserción móvil y @mención para mantener a los destinatarios al día de la discusión directamente desde su aplicación móvil.

Orientación vertical en experiencia de tableta

Muchos usuarios de tabletas usan su tableta en orientación vertical (especialmente en las tabletas medianas). Esos usuarios esperan la que la aplicación móvil de Power BI imite el diseño de teléfono de un informe (que está optimizado para la orientación vertical) para poder aprovechar mejor las ventajas del dispositivo y brindar una mejor experiencia al usuario.

Experiencia de configurador de autoservicio para aplicaciones de plantillas

Power BI permite a sus usuarios entrar en un modo de configurador de aplicaciones de plantilla para crear aplicaciones de plantilla y cambiar los espacios de trabajo existentes a las aplicaciones de plantilla de Power BI, que posteriormente se podrán empaquetar e implementar en otros inquilinos. El paquete de aplicaciones de plantilla consta de un artefacto por tipo (un panel, un informe, un conjunto de datos, un flujo de datos). Como creador de aplicaciones de plantilla puede configurar su aplicación para bloquear contenido, de manera que los que instalen la aplicación no puedan editarlo.

Este tipo paquetes de implementación podrían emplearse en varias situaciones. En la empresa, puede promover contenido entre sus entornos de prueba, preproducción y producción. Como integrador de sistemas, puede crear una aplicación de plantilla para ofrecer una solución analítica basada en el código "M" que se ejecute durante la introducción de datos, dentro de un flujo de datos, o un conjunto de datos que se utilice para presentar información exclusiva a sus clientes.

Creación de autoservicio de una aplicación de plantilla de Power BI en AppSource

Estamos agregando un nuevo tipo de oferta al Cloud Partner Portal para que los partners puedan registrar sus aplicaciones de plantilla y comercializarlas a través de AppSource a los millones de usuarios de Power BI que buscan aplicaciones dentro de Power BI.

Control de administrador de inquilinos de Power BI (Regulación)

Como administrador de inquilinos de Power BI, podrá regular y controlar las personas con autorización para crear aplicaciones de plantilla.

Personalización y adaptación de la aplicación de plantillas

Después de instalar una aplicación de plantillas, los usuarios tendrán la capacidad de personalizar y adaptar el contenido instalado a sus necesidades. La instalación de la aplicación de plantilla crea automáticamente un espacio de trabajo e implementa el contenido del paquete en dicho espacio de trabajo. A continuación, publica automáticamente el espacio de trabajo como una aplicación, que estará disponible de forma predeterminada solo para el instalador. Después de la instalación, un instalador puede modificar el contenido en el espacio de trabajo y elegir cuándo y qué se va a publicar en la organización, como lo haría con cualquier otro espacio de trabajo.

Directiva de objetos visuales personalizados en escritorio

Hoy en día, la configuración de objetos visuales personalizados en el portal de administración se aplica solo al servicio Power BI. Esta característica permitirá a los administradores controlar el uso de objetos visuales personalizados en Power BI Desktop usando la directiva de grupo.

Objetos visuales personalizados favoritos

Los objetos visuales personalizados se pueden anclar en el panel de visualización y se pueden guardar junto con objetos visuales predefinidos. Los creadores de informes no tendrán que descargar objetos visuales personalizados para cada informe, ya que tendrán sus objetos visuales favoritos en el panel de visualización.

Objetos visuales Freemium habilitados a través de AppSource

Agregación de soporte para objetos visuales con la etiqueta de precio "Puede requerir compras adicionales" en AppSource. Hoy en día, solo se permiten objetos visuales gratuitos en nuestro mercado. Los ISV venden los objetos visuales premium por separado. La habilitación de objetos visuales freemium en el mercado aumentará la cantidad de objetos visuales y ayudará a nuestros partners en sus tareas de marketing.

Los administradores de Power BI pueden restringir el uso solo a objetos visuales certificados

Permite que los administradores limiten el uso de un objeto visual personalizado en la organización solo a objetos visuales certificados. Los creadores de informes solo podrán seleccionar los objetos visuales certificados en el Marketplace. Los objetos visuales privados seguirán habilitándose y consumiéndose a través de la tienda de la organización.

Multigeografía

La multigeografía cumplimiento en las funcionalidades de Azure estará disponible de forma generalizada.

Uso compartido de conjuntos de datos y enlace dinámico

El uso compartido de conjuntos de datos permitirá el uso de espacios de trabajo cruzados de conjuntos de datos certificados y fiables, reduciendo la redundancia y la sobrecarga de administrar conjuntos de datos duplicados. El enlace dinámico permitirá a los desarrolladores definir la conexión entre un informe y un conjunto de datos mediante programación, usando el símbolo (token) incrustado. Estas capacidades permitirán a los ISV utilizar un único informe para varios clientes, al mismo tiempo que lo vinculará en tiempo real a los datos pertinentes para cada usuario, lo que garantizará la seguridad de los datos de sus clientes.

Temas API

Aplique un tema a su informe completo con los Temas API de Power BI Embedded. Los temas incluyen colores corporativos, estacionales o cualquier otro color que desee aplicar a sus objetos visuales. Cuando se aplica un tema, todos los objetos visuales del informe, o los iconos de un panel, usan los colores del tema seleccionado. Puede usar también las API para aplicar y cambiar el tema a nivel de sesión en un objeto incrustado.

Mejora del tiempo de carga de los informes

El tiempo de carga de los objetos visuales analíticos desempeña un papel clave en la experiencia de los usuarios de las aplicaciones y en su disposición a participar y explorar los datos. Tenemos previsto un importante trabajo de infraestructura sobre el tiempo de carga de los informes para reducir el tiempo medio de carga hasta en un 50 por ciento, brindando a los usuarios finales una experiencia más fluida y permitiendo a los desarrolladores agregar a las páginas análisis que antes no les convencían.

Herramientas del desarrollador

Tenemos previsto agregar herramientas para desarrolladores que integran Power BI Embedded en sus aplicaciones, haciéndolo más rápido y más sencillo. Algunas de las capacidades que tenemos previsto lanzar incluyen:

- Una herramienta interactiva para explorar capacidades de REST API sin escribir código.
- Más artículos conceptuales para prácticas recomendadas de Power BI Embedded.
- Nuevas muestras, en diferentes idiomas, para los principales casos de uso para la integración de análisis en su aplicación.
- Nuevas demostraciones en Power BI Embedded Playground.

Exportación de datos mediante programación

Power BI Embedded habilita la configuración de JavaScript de nivel de sesión de las opciones y las acciones del menú contextual por separado para cada objeto visual de un informe. Así se tiene más control sobre qué acciones puede realizar un usuario en una visualización de Power BI Embedded, como exportación de datos, obtención de detalles y más información.

Preguntas y respuestas integradas con seguridad de nivel de fila (RLS)

Power BI Embedded admite la seguridad de nivel de fila en Preguntas y respuestas. Esto permite a diferentes usuarios hacer preguntas sobre sus datos y obtener respuestas basadas en su vista de datos específica. Así, cada usuario de una aplicación de Power BI Embedded obtiene las respuestas a las preguntas en función de los datos que tienen permiso para ver.

Actualización de API programada

La actualización de Power BI Embedded programada REST API permite la configuración dinámica del programa de actualización de datos. De esta forma, los propietarios de los conjuntos de datos pueden realizar cambios de forma rápida y automatizada o actualizar muchos conjuntos de datos a la vez mediante la definición de la frecuencia de actualización de los datos.

Autenticación de la entidad de servicio

Para mejorar la implementación, la seguridad y la administración del ciclo de vida de las aplicaciones con Power BI Embedded, se planea la compatibilidad con la entidad de servicio. Este enfoque de autenticación recomendado permite la autentificación en las aplicaciones sin un contexto de usuario y el uso de API de Power BI. Para utilizar la entidad de servicio en la API de Power BI, la aplicación web de Azure Active Directory necesita la autorización de un administrador de Power BI.

Nuevas características de Power BI Desktop

La versión de Power BI Report Server de mayo de 2019 incluye nuevas características de orígenes de datos, modelos y funciones de las versiones de Power BI Desktop.

Seguridad de nivel de fila para informes de Power BI

Compatibilidad con la seguridad basada en usuarios mediante seguridad a nivel de fila para los informes publicados en Power BI Report Server con el fin de restringir los datos que ve cada usuario y compartimentar la información confidencial en la organización.

Exportar a Excel desde objetos visuales tabulares

Capacidad para exportar datos a Excel desde un objeto visual tabular en Power BI Report Server para que los usuarios puedan analizar datos.

Actualización de modelos de PowerPivot

Puede actualizar los libros de Excel que contienen modelos de PowerPivot.

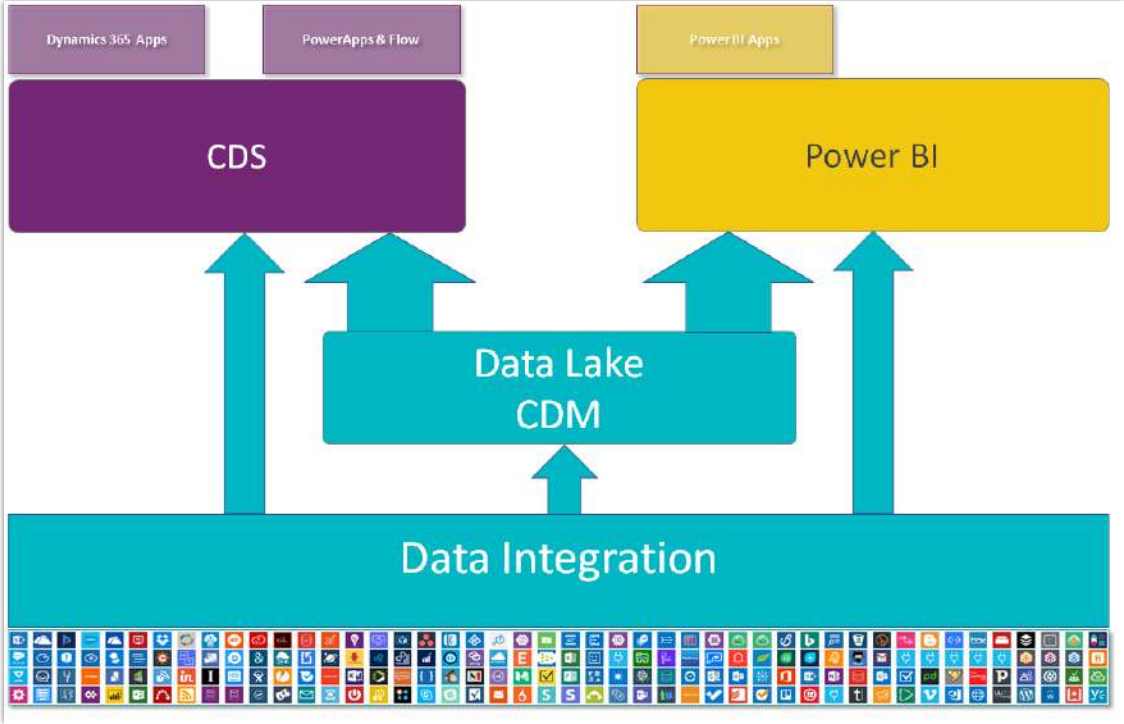
Integración de datos y CDM

Modelo de datos común e Integración de datos

El equipo de Integración de datos ofrece experiencias y servicios para llevar datos a Common Data Service (CDS) para aplicaciones, flujos de datos de Power BI y Azure Data Lake Storage (ADLS) Gen2 desde una amplia variedad de orígenes como ayuda para acelerar nuestra estrategia de gravedad de datos. Como parte de esta visión, hemos trabajado dentro de Microsoft y con terceros en la creación del Common Data Model (CDM), y hemos trabajado con Adobe, SAP y otros en la Open Data Initiative.

Como resultado de este esfuerzo, vamos a proporcionar:

- Una plataforma extensible compatible con un completo ecosistema de ISV y partners que desarrollan cientos de conectores para nuevos orígenes.
- El Common Data Model, que utilizan y extienden los ISV y el sector (y que está evolucionando hacia One Data Model como parte de la Open Data Initiative).
- Power Query, como la solución de preparación de datos para los productos de Microsoft, incluidos Power BI, PowerApps, Logic Apps, Microsoft Flow, y análisis de servicios (tanto los basados en Azure como los basados en SQL Server Analysis Services), además de Microsoft Excel.
- Conectividad híbrida a través de la puerta de enlace de datos local.
- Soluciones de doble escritura e Integración de datos.



El equipo de Integración de datos ofrece experiencias y servicios para llevar los datos a diversos productos y servicios

Características nuevas y previstas para Common Data Model y la integración de datos

En este tema se muestran las características que están previstas para su lanzamiento entre abril y septiembre de 2019. Las versiones preliminares de algunas características se iniciarán en febrero de 2019.

Estas notas de la versión describen la funcionalidad que es posible que no se haya publicado todavía. Las escalas de tiempo de entrega y la funcionalidad prevista pueden cambiar o no estar disponibles (consulte la Directiva de Microsoft).

Cuando se usa un mes en la columna **Fecha**, la característica se entregará en algún momento dentro de ese mes. La fecha de entrega puede ser cualquier día dentro de ese mes, no solo el primer día del mes.

Para ver una lista de las regiones donde las aplicaciones empresariales de Dynamics 365 se encuentran disponibles, consulte la Guía de disponibilidad internacional.

La versión de abril de 2019 tiene cuatro temas que abordan lo siguiente: Power Query, plataforma de conectores y extensibilidad, Common Data Model (CDM), doble escritura (vínculo a Common Data Service para aplicaciones), integrador de datos de CDS, servicio de exportación de datos, plantillas Integración de datos y Gateway.

Power Query Desktop

Área	Característica	Tipo de versión	Fecha
Conectores nuevos y mejorados	Estamos trabajando en conectores para PDF, AtScale, Essbase e IBM DB2 DirectQuery. Abril de 2019		
Capacidades de preparación de datos nuevas y mejoradas	Basándonos en los comentarios de los clientes, mejoraremos las características de "Preparación de datos inteligente" de Power Query Desktop, que tendrán una disponibilidad general en los próximos seis meses. Abril de 2019		
Plataforma de conectividad	Estamos agregando la compatibilidad con conectores personalizados firmados por desarrolladores.	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Power Query Online

Área	Característica	Tipo de versión	Fecha
Capacidades de obtención de datos nuevas y mejoradas	Estamos haciendo que sea posible crear tablas escribiendo o copiando y pegando datos en Power Query Online y navegar en OneDrive para la Empresa al conectarse a los orígenes de los archivos en Power Query Online.	Disponibilidad general	Abril de 2019
Conectividad de datos SAP	Compatibilidad para modificar SAP HANA y las variables BW en PowerBI.com de un informe publicado.	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Área	Característica	Tipo de versión	Fecha
Nuevos conectores de datos	Estamos trabajando en nuevos conectores de datos, incluidos Amazon Redshift, Impala, Apache Spark, HDInsight Spark, HDInsight Hive Interactive Query, Vertica, Google BigQuery, Teradata, Informix, Sybase, MySQL y PostgreSQL.	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Conceptos fundamentales y cumplimiento	Compatibilidad de Power Query Online en nuevas regiones y GCC.	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Asignación de entidades a esquema CDM	Incluye compatibilidad para asignar a CDS para aplicaciones tipos de datos cuando se crean nuevas entidades a través de la integración de datos de Power Query Online, así como experiencias mejoradas para explorar las entidades al asignar entidades al esquema de CDM.	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Common Data Service para aplicaciones	Incluye compatibilidad para la importación de búsqueda con claves naturales al crear nuevas entidades a través de la integración de datos de Power Query Online.	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Common Data Model

Característica	Tipo de versión	Fecha
Documentación actualizada y guías de inicio rápido para el desarrollo con el Common Data Model	Disponibilidad general	Abril de 2019
Extensiones a documentos de esquema CDM, incluido el espacio de nombres y el control de versiones	Versión preliminar pública	Abril de 2019
SDK y herramientas en varios idiomas para documentos de esquema de CDM, carpetas de CDM y archivos model.json	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Nuevas definiciones de entidades de CDM que abarcan los escenarios clave de las ofertas de Dynamics conocidas, como Finance, Operations y Marketing	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Paquetes de entidades de CDM para soluciones del sector, como educación, organizaciones sin ánimo de lucro y venta minorista	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Escritura dual (vínculo a Common Data Service para aplicaciones)

Característica	Tipo de versión	Fecha
Integre sus datos de Dynamics 365 for Finance and Operations en CDS y manténgalos actualizados	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Integrador de datos de CDS

Característica	Tipo de versión	Fecha
SDK para integrador de datos	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Mejoras para el gestión de errores, gestión de proyectos y resolución de problemas	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Posibilidad de propagar actualizaciones de plantillas a proyectos	Versión preliminar pública	Abril de 2019
El integrador de datos es compatible con GCC	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Directrices de rendimiento para la integración de alto volumen y para los patrones de escritura de integración de uso común	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Servicio de exportación de datos

Característica	Tipo de versión	Fecha
Muestra del recuento y las tendencias de los registros de Dynamics 365 for Sales (CRM) y Azure SQL	Disponibilidad general	Abril de 2019
Mitigación de problemas conocidos	Disponibilidad general	Abril de 2019
Reducción de la latencia y mejora el rendimiento en las eliminaciones de procesamiento	Disponibilidad general	Abril de 2019

Plantillas de integración de datos

Característica	Tipo de versión	Fecha
Nuevas plantillas y actualización de plantillas existentes (Dynamics 365 for Finance and Operations, Field Service, Project Service, Dynamics 365 for Talent y Salesforce)	Disponibilidad general	Abril de 2019

Plataforma de conectores y extensibilidad

Característica	Tipo de versión	Fecha
Conectores nuevos y mejorados para PowerApps y Microsoft Flow	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Documentación y guías variadas para el desarrollo de conectores	Disponibilidad general	Abril de 2019
SDK y API para conectores personalizados para PowerApps y Microsoft Flow	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Compatibilidad con las plantillas de directivas en los conectores personalizados para PowerApps y Microsoft Flow	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Característica	Tipo de versión	Fecha
Desarrollo de conectores de código abierto en GitHub para PowerApps y Microsoft Flow	Disponibilidad general	Abril de 2019
Proceso de certificación de conectores mejorado	Disponibilidad general	Abril de 2019

Puerta de enlace

Característica	Tipo de versión	Fecha
Compatibilidad con conectores de datos certificados OOTB (compatibilidad con extensibilidad)	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Credenciales múltiples para un origen de datos local	Disponibilidad general	Junio de 2019
Administración de puertas de enlace a través de un inquilino	Disponibilidad general	Abril de 2019
Mejoras de la administración de puertas de enlace	Versión preliminar pública	Abril de 2019
Fiabilidad, compatibilidad y diagnósticos mejorados	Disponibilidad general	Abril de 2019
Inicio de sesión único de SAP BW (Kerberos) en el servicio Power BI (a través de puerta de enlace de datos local), para la aplicación SAP BW y el servidor de mensajes	Disponibilidad general	Abril de 2019
Inicio de sesión único SAP HANA (SAML) en servicio Power BI (a través de puerta de enlace de datos local)	Disponibilidad general	Abril de 2019
Compatibilidad con conectores personalizados firmados por desarrolladores	Versión preliminar pública	Abril de 2019

Power Query es ahora más inteligente y eficaz

Una de las principales tendencias dentro del espacio de preparación de datos de autoservicio es la *preparación de datos inteligente*. Pone la inteligencia artificial en manos del analista de datos, democratizando así el acceso a los algoritmos de inteligencia artificial para enriquecer y mejorar los datos, ya sea de forma automática (como las recomendaciones integradas) o mediante la interacción del usuario (como el uso de funciones IA/ML).

Durante el periodo de los últimos 6 a 12 meses, Power Query ha agregado muchas capacidades inteligentes de preparación de datos a sus experiencias principales, entre ellas:

- **Capacidades de extracción de datos por ejemplos** : permite a los usuarios extraer datos de las columnas de las tablas existentes o de páginas HTML. Se basa en permitir que los usuarios especifiquen un conjunto de valores de salida de muestra, haciendo que Power Query deduzca la intención de los usuarios y extraiga los valores restantes mediante la aplicación de algoritmos de AI.
- **Fuzzy merge**: permite a los usuarios combinar fácilmente datos de varias tablas usando algoritmos de coincidencias parciales, en lugar de una coincidencia estricta.
- **Perfiles de datos**: ayuda a los usuarios a identificar fácilmente los valores erróneos, vacíos y atípicos dentro de las vistas previas de datos del Power Query Editor.
- **Exploración incorporada y experiencias de invocación en Power Query Online**: utiliza los modelos de aprendizaje automático de Azure y las funciones de los Azure Cognitive Services en los pasos habituales para la preparación de los datos en los flujos de datos de Power BI. Así se combinan las capacidades de los Cognitive Services inmediatos, integradas en la plataforma de la nube de Azure, con la capacidad de consumir los modelos de aprendizaje automático de Azure creados por los científicos de datos de una organización y compartidos con los analistas de datos para el consumo.

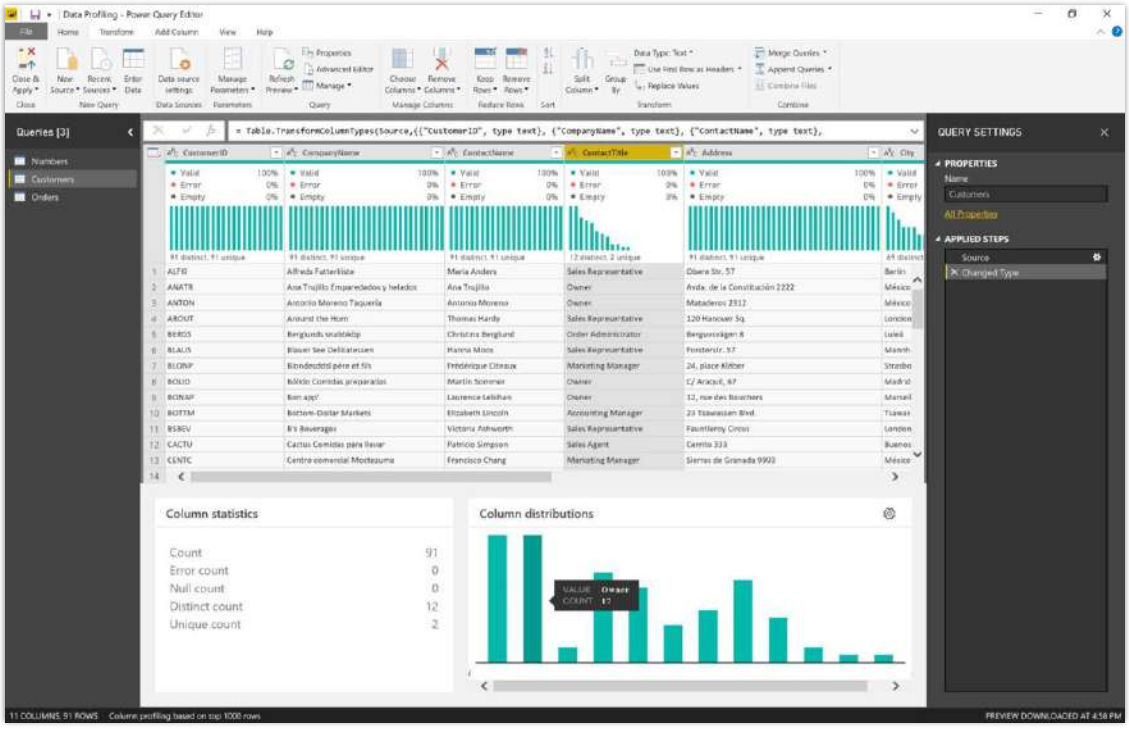


Imagen de perfil de datos

En los próximos meses, continuaremos desarrollando esta base para que las capacidades de preparación de datos inteligentes de Power Query sean aún más potentes y ayuden a los analistas de datos a sacar más partido a sus datos, incluso con menos esfuerzo.

Los conectores de alto valor empresarial estarán disponibles para los clientes de Power BI

En abril de 2019, estarán disponibles de manera general muchas de las capacidades de la versión preliminar pública reciente para conectores de categoría empresarial en Power BI, incluidas las siguientes:

- Inicio de sesión único de SAP BW (Kerberos) en el servicio Power BI (a través de puerta de enlace de datos local)
- Inicio de sesión único de SAP HANA (SAML) en el servicio Power BI (a través de puerta de enlace de datos local)
- Conector de PDF
- Conector de AtScale
- Conector de Essbase

- IBM DB2 DirectQuery

Además, Power BI está habilitando una nueva capacidad en la versión preliminar pública, además de los conectores de SAP HANA y BW, basada en los comentarios de los clientes empresariales, que permite a los consumidores de informes modificar los valores de variable de SAP HANA/BW dentro de la experiencia de consumo de informes de PowerBI.com.

Power Query Online agrega varias capacidades nuevas de conectividad y preparación de datos

Power Query está disponible como un componente integrable de Windows/Desktop (actualmente integrado con Power BI Desktop, Excel Desktop y SQL Server Data Tools) y como un servicio de Azure hospedado basado en la web (actualmente integrado con los flujos de datos de Power BI, Common Data Service para aplicaciones y Microsoft Flow).

En los próximos seis meses, agregaremos los siguientes conectores de datos a Power Query Online:

- Amazon Redshift
- Impala
- Apache Spark
- HDInsight Spark
- HDInsight Hive Interactive Query
- Vertica
- Google BigQuery
- Teradata
- Informix
- Sybase
- MySQL
- PostgreSQL

Mayor asistencia para desarrolladores en la plataforma de Power Query

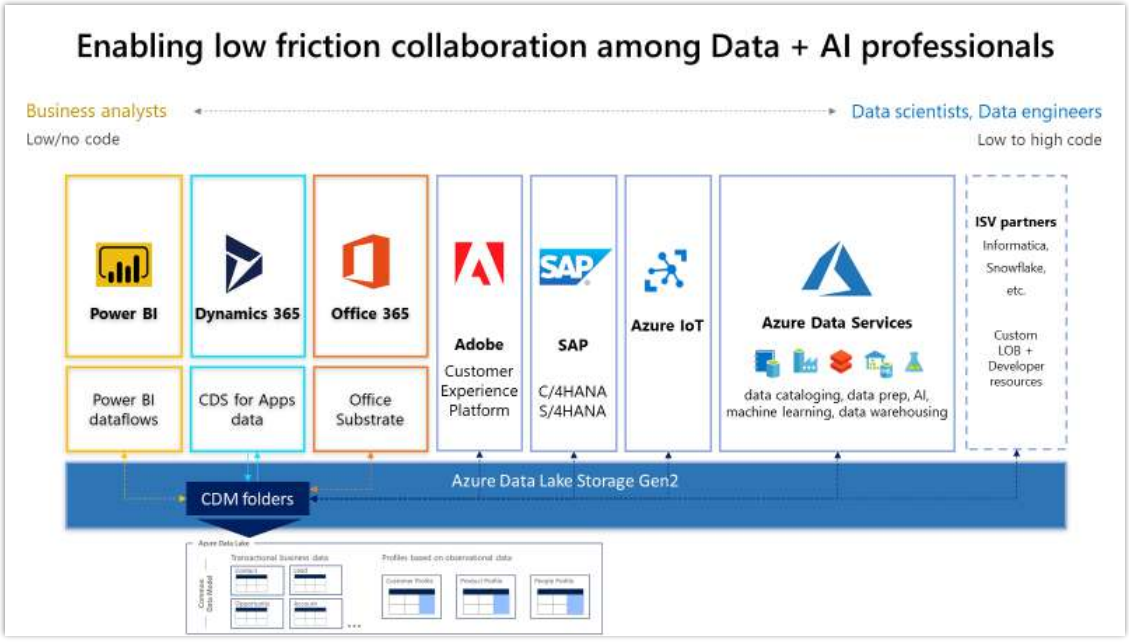
Con el disponibilidad general de los conectores certificados y el desarrollo de conectores personalizados para Power BI, la plataforma de Power Query pone a disposición de los desarrolladores de todo el mundo las mismas herramientas que utilizamos para desarrollar conectores.

Durante los próximos seis meses, continuaremos expandiendo nuestras ofertas a los desarrolladores y la capacidad para que cualquiera pueda conectar sus datos a la plataforma de Power Query.

Los desarrolladores nos han pedido que se puedan entregar los conectores que se hayan firmado con su certificado, en lugar de tener que pasar por el proceso de Microsoft. Introduciremos un método para que los desarrolladores y usuarios puedan utilizar los conectores firmados por terceros.

Common Data Model (CDM)

El Common Data Model (CDM) actual ofrece entidades empresariales modulares y ampliables (cuenta, cliente potencial, oportunidad, etc.), así como conceptos de datos observacionales (como vínculos presionados y aperturas de correos electrónicos). Unifica los datos en un esquema conocido con coherencia semántica a través de silos de datos, aplicaciones e implementaciones.



CDM permite a los productores y consumidores interoperar dentro del lago de datos

La gama de productos, plataformas y servicios que implementan, producen y consumen datos en formato de CDM sigue creciendo, dentro y fuera de Microsoft.

Capacidades y características adicionales como parte de la Open Data Initiative

Como parte de Open Data Initiative, "One Data Model" a través de los partners fundadores es compatible con un lago de datos compartidos propiedad del cliente para inteligencia y escenarios de creación de conocimientos con acceso directo a los datos y metadatos subyacentes. Los partners fundadores (y otros) aterrizarán sus datos con metadatos semánticos bien definidos en ese lago de datos y los extraerán de él. Esto se asemeja a la primera versión de las "carpetas del CDM" en Azure Data Lake Storage (ADLS) Gen2, pero requiere una evolución considerable, con varios servicios de datos de Azure y partners (por ejemplo, Informatica) creándose hacia ella.

Con el enorme volumen de datos y aplicaciones de clientes existentes en las actuales plataformas transaccionales (como CDS), no es un problema manejable converger esos en el mismo "One Data Model". Debemos asegurarnos de hacer que el aterrizaje de los datos en el lago sea impecable y automático. Del mismo modo, debe ser sencillo obtener información detallada del lago de datos compartidos y traer esa información a las plataformas. Esto también amplía el esfuerzo por incluir activos de datos de Adobe y SAP en nuestras ofertas de AI e inteligencia.

Documentación actualizada para desarrolladores y consumidores

El Common Data Model sigue evolucionando en ámbito y capacidades, lo que aumenta la importancia de la documentación pública tanto para los consumidores como para los desarrolladores. El lanzamiento de inicios rápidos adicionales, prácticas recomendadas y más para el conjunto de documentación pública proporciona un destino en el que cualquier persona interesada en CDM puede aprender a aprovechar mejor su potencia.

Documentos de esquema de CDM

La definición del esquema de CDM ha seguido mejorando según las necesidades del ecosistema. Entre los ejemplos se incluye agregar soporte para el espacio de nombres, lo que permite a los partners desarrollar y lanzar un esquema en formato de CDM que se puede identificar y crear una versión como conceptos específicos de su solución. También hemos lanzado un esquema oficial de creación de versiones para los documentos de esquema de CDM. Este esquema garantiza que los productores y consumidores puedan informar e identificar las versiones que admiten.

SDK y herramientas

Para crear y aprovechar los datos en forma de CDM, hemos lanzado un SDK y herramientas para explorar, leer, modificar y crear contenido en formato de CDM. Estas herramientas hacen que la iniciativa sea accesible para los desarrolladores en una amplia gama de plataformas y servicios. Estas herramientas abren sus datos al creciente conjunto de servicios y experiencias que comprenden los datos en formato de CDM.

Nuevas definiciones de entidades

CDM continúa expandiéndose con el lanzamiento de nuevos aceleradores del sector y conceptos de las principales soluciones de Dynamics 365. Por ejemplo, el lanzamiento de aceleradores de los sectores educativos y sin ánimo de lucro, así como las actualizaciones del acelerador de atención médica, han traído más de 100 nuevas entidades al modelo CDM. Además, las definiciones de entidades de Dynamics 365 for Finance and Operations Marketing, Talent y más continúan haciendo que el CDM sea relevante para clientes y partners de todos los tamaños.

Escritura dual (vínculo a Common Data Service para aplicaciones)

El cliente debe poder adoptar aplicaciones empresariales de Microsoft y esperar que estas le hablen el mismo idioma y que puedan trabajar juntos a la perfección. La escritura dual (enlace a Common Data Service para aplicaciones) permite al cliente no pensar en estas aplicaciones como sistemas diferentes en los que es necesario escribir por separado; más bien, la infraestructura subyacente hace que estas aplicaciones escriban simultáneamente sin problema alguno.

Integre sus datos de Dynamics 365 for Finance and Operations en CDS y manténgalos actualizados

Con unos cuantos clics, el cliente podrá vincularse sin problemas a Common Data Service (CDS) para aplicaciones desde Dynamics 365 for Finance and Operations. Los cambios que se lleven a cabo en Dynamics 365 for Finance and Operations se propagarán a CDS y viceversa sin necesitar mucha configuración. Al principio admitiremos un subconjunto de entidades que, con el tiempo, irá aumentando.

Opcionalmente, los administradores de Dynamics 365 for Finance and Operations podrán usar una versión avanzada de la configuración en la que pueden personalizar las entidades y las asignaciones de campo, y también realizar el filtrado y la transformación de los datos de origen.

Integrador de datos de CDS

El integrador de datos de CDS (para administradores) es un servicio de integración punto a punto que se utiliza para integrar datos en Common Data Service (CDS) para aplicaciones. Admite la integración de datos desde varias fuentes en Common Data Service para aplicaciones. Admite escenarios de integración basados en procesos, como de cliente potencial a cliente, que proporcionan una sincronización directa entre Dynamics 365 for Finance and Operations y Dynamics 365 for Sales. Las plantillas de Cliente potencial a cliente que están disponibles con la integración de datos permiten el flujo de datos para cuentas, contactos, productos, presupuestos de ventas, pedidos de ventas y facturas de ventas entre Finance and Operations y Sales. Seguimos mejorando este servicio en función del uso y los comentarios de los clientes al realizar las siguientes inversiones para abril de 2019.

SDK para integrador de datos

Vamos a proporcionar un SDK de integrador de datos de CDS para ayudar a los desarrolladores a crear, actualizar y programar proyectos de integración de datos mediante programación, sin interacción del usuario.

Mejoras en la gestión de proyectos, el control de errores y la resolución de problemas

Con estas características, los clientes tienen una mejor visibilidad de los problemas de integración con punteros a los registros de errores de origen y destino. También proporcionamos advertencias anticipadas para garantizar que se asignan los campos obligatorios al personalizar las asignaciones de campos. También mostramos listas activas de errores en los proyectos y ofrecemos la posibilidad de reintentar registros incorrectos.

Además, los proyectos de integración de datos ahora son compatibles con varias entidades jurídicas o empresas dentro de un único proyecto. Esto es especialmente beneficioso para clientes empresariales con un gran número de entidades jurídicas. En el pasado, cuando actualizaba una plantilla, tenía que actualizar manualmente los proyectos que utilizaban la plantilla anterior. Con este característica, puede insertar actualizaciones en proyectos si se actualiza la plantilla de origen.

Guía para la optimización del rendimiento y los patrones de escritura de integración

Según nuestra experiencia e interacción con los clientes, vamos a proporcionar una guía documentada sobre cómo optimizar el rendimiento para una integración de alto volumen. Además, vamos a publicar una guía sobre patrones de escritura para integraciones que abarque solicitudes comunes acerca de mover datos de entidades para patrones de varios a uno y uno a varios.

Cumplimiento para la nube del gobierno

También estamos haciendo que el integrador de datos cumpla con GCC para que nuestros clientes gubernamentales puedan adoptar y usar los beneficios de nuestro servicio.

Servicio de exportación de datos

El servicio de exportación de datos (DES) de Microsoft Dynamics 365 es un complemento gratuito de Microsoft AppSource que sincroniza datos de Microsoft Dynamics 365 (online) a Microsoft Azure SQL Database en una suscripción de Microsoft Azure propiedad del cliente.

Los destinos objetivo admitidos son Microsoft Azure SQL Database y Microsoft SQL Server en máquinas virtuales de Microsoft Azure. El servicio de exportación de datos realiza una escritura completa, seguida de cambios delta de forma continua, a medida que ocurren en el sistema de Microsoft Dynamics 365 (online). Esto ayuda a habilitar varios escenarios de análisis e informes además de datos de Dynamics 365 con servicios de Azure, como Power BI, y abre nuevas posibilidades para que los clientes y partners creen soluciones personalizadas.

Según los comentarios de nuestros clientes, seguimos mejorando el servicio de exportación de datos para que sea más fiable y eficaz al realizar las siguientes inversiones para abril de 2019.

Información detallada de tendencias que muestra que sus registros están actualizados

Mostrar el recuento y la tendencia de registros de Dynamics 365 for Sales (CRM) y Azure SQL Database ha sido una de las principales solicitudes de nuestros clientes, que desean ver los recuentos tanto de origen como de destino para garantizar que sus cambios se escribieron correctamente. Además, esta característica proporciona una tendencia de recuentos de registros al comparar el número de registros por entidad en Dynamics 365 for Sales (CRM) y Azure SQL Database cada hora. También brindamos una comparación de la última versión y la versión de metadatos de registros por entidad en Dynamics 365 for Sales (CRM) y Azure SQL Database.

Estas inversiones permitirán a nuestros clientes predecir la convergencia (o divergencia) de registros y adoptar las medidas adecuadas, según sea necesario. También vamos a agregar más mecanismos de alerta para informar a los usuarios cuando los registros de la entidad tengan notificaciones de errores porque los datos no están sincronizados.

Cambios de diseño para mitigar problemas conocidos

Uno de los errores habituales que hemos visto en los entornos de los clientes es cuando los datos aparecen antes que los metadatos, lo que provoca errores de escritura. Con la ayuda de esta característica, implementamos una cola para priorizar los mensajes de metadatos sobre los mensajes de datos y pausamos el procesamiento de mensajes de datos cuando se produce un error en el procesamiento de mensajes de metadatos. También validamos la parte de la "próxima versión de metadatos" del mensaje de datos y, si es distinta de la de SQL, no procesamos los mensajes de datos y los colocamos en la cola.

En el pasado, no había una manera sencilla de identificar entidades que no tienen habilitado el seguimiento de cambios y, por lo tanto, no son compatibles. Con este cambio, mostraremos todas las entidades en la interfaz de usuario y deshabilitaremos las no admitidas para el seguimiento de cambios. Esto brinda una experiencia más intuitiva.

También es habitual ver errores debido a longitudes de campo incorrectas entre Dynamics 365 for Sales y Azure SQL Database. Con este cambio, el DES utilizará la propiedad apropiada de Dynamics 365 for Sales, lo que evitará el problema en el que los clientes no pudieron insertar datos en Azure SQL Database debido a longitudes de campo incorrectas.

Reducir la latencia y mejorar el rendimiento.

El servicio de exportación de datos mantiene un único registro de eliminación por perfil. Este registro se utiliza para realizar un seguimiento de las eliminaciones junto con sus horas de registro. Según las discusiones con clientes, especialmente en perfiles más grandes con muchas entidades, un único registro de eliminación provoca cuellos de botella en el rendimiento. Con este cambio, dividimos el registro de eliminación para cada entidad, creando uno por entidad y, por tanto, reduciendo drásticamente la latencia para procesar las eliminaciones. Un índice adicional en la tabla de registro de eliminación mejora aún más el rendimiento en las consultas.

Plantillas de integración de datos

La integración de datos desde diversas fuentes requiere que un usuario o administrador empresarial tenga un conocimiento profundo de las entidades de origen y destino y de las asignaciones de campos. Y lo que es más importante, necesitan saber cómo se deben asignar estas entidades desde el origen hasta el destino. También tienen necesidades de negocio que requieren que transformen los datos antes de importarlos.

Una plantilla de integración sirve como un plano que proporciona entidades predefinidas y asignaciones de campos para permitir el flujo de datos desde el origen hasta el destino. También brinda la capacidad de transformar los datos antes de importarlos. Con frecuencia, el esquema entre las aplicaciones de origen y destino es diferente. La plantilla con las asignaciones de campos y entidades predefinidas sirve como un excelente punto de partida para un proyecto de integración.

Las plantillas de integración facilitan la integración de datos desde varias fuentes de datos

Durante los últimos meses, trabajamos en estrecha colaboración con los equipos de aplicaciones para enviar plantillas listas para usar para las aplicaciones Dynamics 365 Finance and Operations, Field Service y Project Service. También enviamos una plantilla de vista previa de Salesforce para distribuir datos a Common Data Service para aplicaciones.

Seguiremos con este impulso y nos asociaremos con Dynamics 365 for Talent, Dynamics 365 for Sales y otros equipos de aplicaciones para incluir más plantillas listas para usar, que ayudarán a acelerar la integración de datos y reducir la carga y los costes generales. Consulte las notas de la versión de los equipos de aplicaciones correspondientes para comprender los amplios escenarios de análisis y integración basados en procesos con los que estas plantillas ayudarán.

Plataforma de conectores y extensibilidad

Una parte crítica de la integración de datos y el conjunto de productos que admite—PowerApps, Microsoft Flow, Power BI y Power Query—es la conectividad con los orígenes de datos externos. Aunque continuamos invirtiendo en un conjunto de orígenes de datos de categoría empresarial, fuera de este hay un número cada vez mayor de bases de datos y servicios de los que dependen muchos usuarios. Para asegurarnos de que los usuarios pueden conectarse a los datos que necesitan, seguimos invirtiendo en nuestros puntos de extensibilidad en toda la plataforma. Los desarrolladores y los ISV que desean desarrollar conectores tienen una forma de crear y certificar los conectores para los productos a los que van dirigidos.

Conectores nuevos y mejorados para PowerApps y Microsoft Flow

Los conectores para PowerApps y Microsoft Flow se agregan continuamente a medida que interactuamos con partners e ISV para crearlos. A medida que el ecosistema crece, esperamos que más partners creen conectores y los certifiquen. Estos conectores también seguirán actualizándose de manera continua a medida que se agreguen nuevas características a los conectores.

Documentación y guías variadas para el desarrollo de conectores

Aunque hoy en día ya tenemos partners que crean conectores, con frecuencia hay una gran cantidad de capacidades avanzadas para garantizar una buena experiencia para el usuario final. Esto conduce a una mayor carga para nuestros ingenieros de certificación y a un largo tiempo de ejecución durante el desarrollo. Los comentarios habituales de nuestros partners y clientes han sido sobre la mejora de la documentación que tenemos acerca de la creación de conectores personalizados.

Esta versión incluye un conjunto actualizado de documentación de referencia sobre el desarrollo de conectores. También se proporciona una guía para desarrolladores junto con la documentación que ayuda a los ISV y partners a desarrollar conectores sobre las instrucciones para un conector certificado. Varias muestras y documentos de aprendizaje guiado también ayudarán a los desarrolladores sobre temas concretos. Esto conducirá a una disminución del tiempo de desarrollo al crear conectores.

SDK y API para conectores personalizados para PowerApps y Microsoft Flow

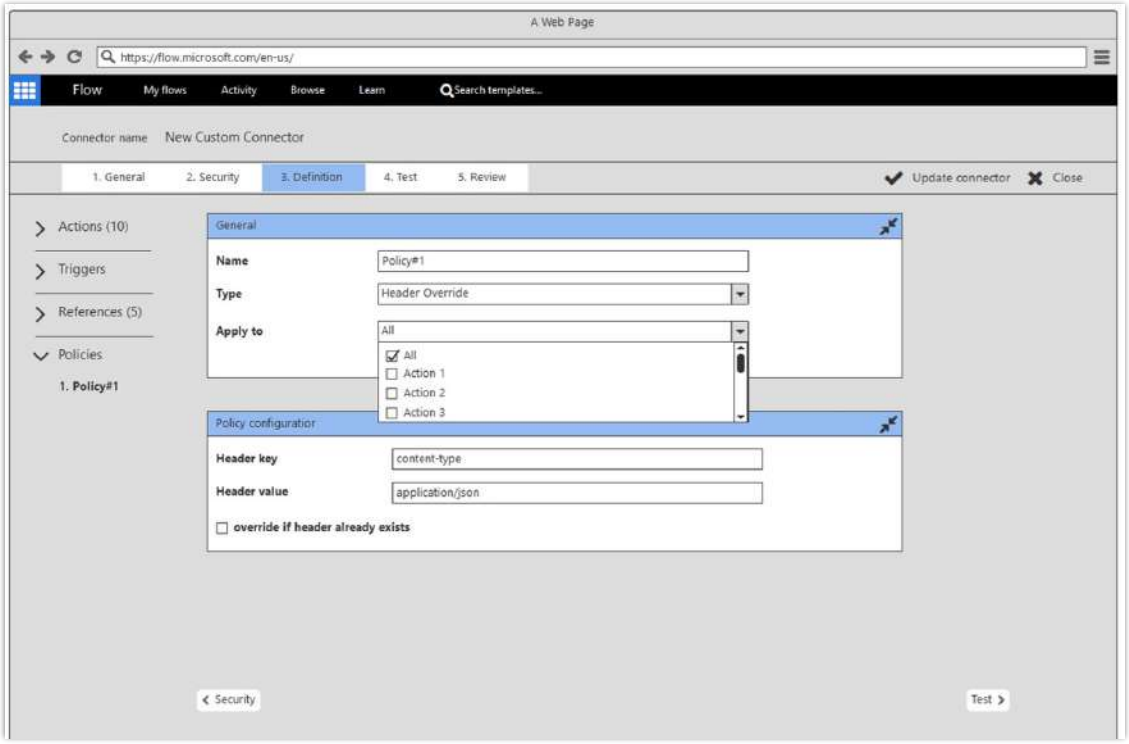
Mientras que el SDK de Power Query puede ser empleado por los desarrolladores para crear conectores de datos enriquecidos para Power BI y Power Query Online, esta versión también incluye un conjunto de scripts de interfaz de línea de comandos (CLI) que los desarrolladores pueden usar para implementar sus conectores personalizados para PowerApps y Microsoft Flow. Además, los desarrolladores tienen acceso a la documentación de la API, por lo que también pueden desarrollar sus propias herramientas. Aunque los desarrolladores aún pueden usar el portal para crear y modificar sus conectores, estos scripts les permitirán usar sus sistemas de control de origen e implementar automáticamente sus conectores. Esto proporcionará una opción para un flujo de trabajo más avanzado para el desarrollo de conectores.

Compatibilidad con las plantillas de directivas en los conectores personalizados para PowerApps y Microsoft Flow

Al crear un conector para PowerApps y Microsoft Flow, a menudo tenemos que modificar determinados comportamientos para la API subyacente. Estas modificaciones del comportamiento se pueden lograr actualmente mediante directivas APIM de Azure para cualquiera de los conectores estándar integrados. Actualmente, muchos conectores confían en estas directivas. Sin embargo, la mayor desventaja de las directivas APIM es que no están disponibles para conectores personalizados. Esto significa que cualquier modificación en cualquiera de estos conectores personalizados debe hacerse a nivel interno. Los partners que crearon estos conectores confían en nosotros para cualquier modificación de sus conectores, incluso para probarlos. Esto conduce a un modelo de desarrollo altamente personalizado que a menudo frustra a nuestros partners.

Con esta versión, ahora permitimos que se apliquen directivas a su conector personalizado para sus PowerApps o flujos. Una directiva se puede utilizar para modificar un determinado comportamiento del conector. Por ejemplo, las directivas le permitirán limitar el número de llamadas desde una conexión en una o más operaciones en su conector. Se pueden usar otras directivas para arreglar el encabezado o el parámetro de consulta, o incluso modificar un campo o un parámetro. Las directivas se pueden usar para mejorar la experiencia de usuario general de su conector.

Esta versión incluye un conjunto de plantillas de directivas fijas para su uso en conectores personalizados. Con el tiempo, agregaremos más plantillas de directivas que proporcionarán más funcionalidad.



Maqueta de plantillas de directivas en la experiencia de creación de conectores

Desarrollo de conectores de código abierto en GitHub para PowerApps y Microsoft Flow

Los desarrolladores ahora pueden usar GitHub para desarrollar e implementar conectores para PowerApps y Microsoft Flow. Con esto, Microsoft está animando a los partners a adoptar un modelo de desarrollo de conectores de código abierto y aprovechar el ecosistema de desarrolladores para mantener sus conectores.

Microsoft también está liderando el uso de código abierto para muchos conectores en su repositorio de GitHub. Con esto, el ecosistema de desarrolladores tendrá acceso al código fuente detrás de ejemplos reales de conectores y contribuirá con cambios que mejoren los conectores.

Mejora del proceso de certificación

Mientras trabajamos con varios desarrolladores y partners, el proceso de certificación debe mejorarse para que exista un SLA predecible, visibilidad del estado, disminución de errores humanos y una mejora general en el tiempo y el proceso de certificación.

Gracias a la compatibilidad con herramientas sofisticadas y el modelo de desarrollo de código abierto en GitHub, los ISV y los partners que desean certificar sus conectores ahora tienen la opción de usar un proceso de certificación más simple. Este proceso elimina la necesidad de una entrega manual; en cambio, se basa en un repositorio de código fuente común. Esto reduce el tiempo de certificación y verificación adicional para implementar esos conectores.

Puerta de enlace

La puerta de enlace de datos local es compatible con conectores de datos certificados listos para usar

Los conectores personalizados certificados estarán disponibles de forma inmediata en la puerta de enlace de datos local. Así será más fácil para los desarrolladores y los administradores de puertas de enlace seleccionar conectores personalizados certificados como orígenes de datos, con una cantidad mínima de cambios en la configuración o directamente sin cambios.

El usuario puede detectar los conectores personalizados certificados por Microsoft y agregarlos como nuevos orígenes de datos en la experiencia de administración de la puerta de enlace. De este modo, se elimina la necesidad de administrar estos conectores certificados de todas las puertas de enlace en un clúster de puerta de enlace.

Capacidad para crear múltiples credenciales para un origen de datos local

Los diferentes niveles de seguridad implementados para el mismo origen de datos de puerta de enlace local ayudarán a los administradores de la puerta de enlace a administrar la seguridad de manera eficiente, al otorgar acceso a los usuarios finales en función de su nivel de acceso permitido. Hoy en día la administración de puertas de enlace solo admite una credencial por origen de datos en cada puerta de enlace. Debido a esta restricción existe el riesgo de que los usuarios se conecten a datos no autorizados de un origen de datos si la credencial de origen de datos tiene un acceso superior y viceversa. Para solucionar este problema, los administradores de puertas de enlace tenían que activar una nueva puerta de enlace. Ahora, gracias a esta nueva capacidad, pueden crear múltiples orígenes de datos que se conectan al mismo origen, cada uno con una credencial diferente, y agregar usuarios a cada uno de dichos orígenes de datos en función de su nivel de acceso.

Administración de puertas de enlace a través de un inquilino

- **Portal de administración de inquilinos**: el administrador de inquilinos puede revisar y administrar todas las puertas de enlace locales instaladas dentro de su organización a través de este portal.

  Actualmente no existe un lugar único en el que los administradores de inquilinos puedan administrar todas las puertas de enlace que otros usuarios han instalado y configurado, a menos que todos los usuarios de la organización agreguen al administrador de inquilinos como administrador en cada puerta de enlace que instalen. Para mitigar este problema, ahora los administradores de inquilinos pueden ver todos los clústeres de puertas de enlace y también las máquinas de puerta de enlace individuales de cada clúster de puertas de enlace, así como información de administración de las puertas de enlace.

- **Administrador de inquilinos para limitar que los usuarios instalen puertas de enlace locales**: gracias a esta mejora los administradores de inquilinos pueden permitir que usuarios de la empresa seleccionados instalen la puerta de enlace local para facilitar la administración.

Mejoras en la administración

- **Administración centralizada de puertas de enlace**: los administradores de puertas de enlace tendrán una experiencia estándar para administrar la configuración de clústeres de pasarelas de enlace, máquinas de puerta de enlace individuales y orígenes de datos asociados en toda la plataforma Power, incluidos Power BI, PowerApps, y Microsoft Flow. Gracias a esta mejora los administradores de puertas de enlace podrán ver y administrar las puertas de enlace de cada clúster.

- **Versiones anteriores de una puerta de enlace que quedan obsoletas**: se informará a los administradores y a los usuarios de informes de puertas de enlace que usen versiones antiguas de la puerta de enlace local que deben actualizar dicha puerta de enlace a su versión más reciente. Así será más fácil para los administradores de puertas de enlace planificar las actualizaciones a la última versión y mejorar la compatibilidad. Los usuarios de informes y los administradores de puertas de enlace también se beneficiarán de las actualizaciones y las últimas características incluidas con las versiones más recientes de la puerta de enlace local.

Fiabilidad, compatibilidad y diagnósticos mejorados

A continuación indicamos algunas mejoras relacionadas con los aspectos fundamentales del producto:

- Mensajería procesable para errores en múltiples áreas, como la instalación y las actualizaciones de datos.

- Lanzamientos más rápidos y fiabilidad mejorada del servicio de metadatos de puertas de enlace.
- Se ha mejorado el registro de puertas de enlace relacionado con el uso, las actualizaciones, los orígenes de datos y la conectividad.
- Se ha actualizado la documentación sobre puertas de enlace, incluida la documentación para REST API públicas y cmdlets de PowerShell (actualización de orígenes de datos y clústeres).

Inicio de sesión único de SAP BW (Kerberos) en el servicio Power BI (a través de la puerta de enlace de datos local), para la aplicación SAP BW y Servidor de mensajería

Gracias a esta característica los usuarios podrán aprovechar la delegación de inicio de sesión único restringida por Kerberos al publicar informes basados en DirectQuery sobre los datos de SAP BW Application y Servidor de mensajería.

Inicio de sesión único de SAP HANA (SAML) en el servicio Power BI (a través de puerta de enlace de datos local)

Ha podido utilizar el inicio de sesión único aprovechando Kerberos al conectarse a SAP HANA en modo DirectQuery desde Power BI. Con esta característica ahora también podrá conectarse a SAP HANA utilizando un inicio de sesión único aprovechando SAML.

Compatibilidad con conectores personalizados firmados por desarrolladores

Los desarrolladores nos han pedido que admitamos una forma de entregar conectores firmados con su certificado, en lugar de tener que pasar por el proceso de Microsoft. Introduciremos un método para que los desarrolladores y usuarios puedan utilizar los conectores firmados por terceros. Esta característica se admitirá a través de la puerta de enlace de datos local además de admitirse a través de Power BI Desktop.

¿Desea hacer algún comentario?

Comparta sus comentarios en un foro de la comunidad para Dynamics 365 o Power Platform (Power BI, PowerApps y Microsoft Flow). Usaremos sus comentarios para realizar mejoras.

Para obtener información sobre las actualizaciones realizadas a estas notas de la versión, síganos en Twitter @MSFTDynamics365.

Microsoft