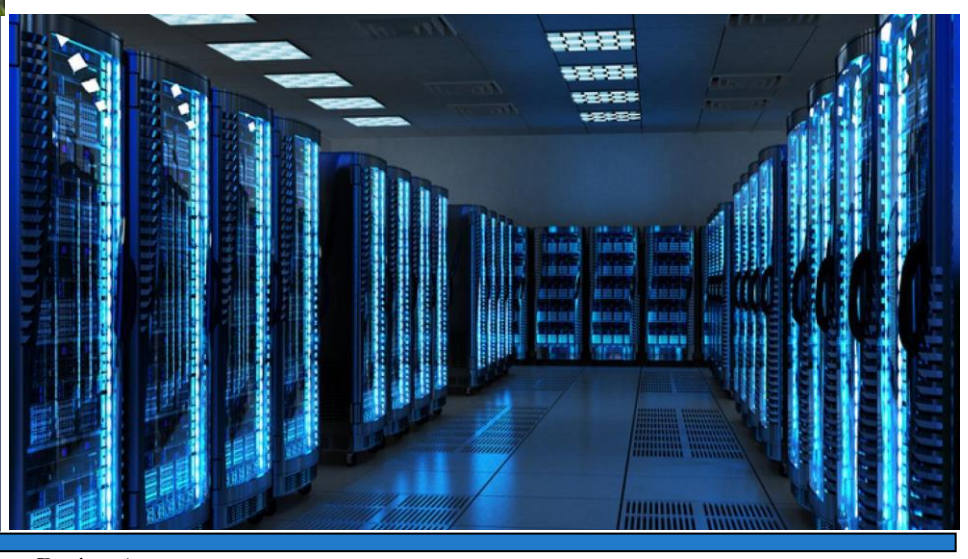
Creators Talks Reunió a más de 500 Creadores de Contenido en una Jornada Histórica para la Industria Digital

Bam celebra 99 años de trayectoria transformando la banca en Guatemala

La Inteligencia Artificial redefine los Centros de Datos



Creators Talks Reunió a más de 500 Creadores de Contenido en una Jornada Histórica para La Industria Digital

Creadores de Contenido de Guatemala y la región disfrutaron de una jornada dedicada al aprendizaje, networking e inspiración con conferencias y paneles que impulsaron el crecimiento del ecosistema digital en Guatemala

Con el objetivo de impulsar la profesionalización de la creación de contenido digital en Guatemala, Creators Talks reunió a más de 500 creadores, influencers, marcas y medios en una jornada única de aprendizaje, networking e inspiración. El evento se llevó a cabo este sábado 14 de junio en Infinia Event Center, consolidándose como un punto de encuentro imprescindible para quienes forman parte del ecosistema digital en la región.

Desde las 8:00 de la mañana, los asistentes comenzaron a llegar al recinto para vivir una jornada intensa y enriquecedora. El programa incluyó conferencias, paneles y experiencias con expertos de distintas áreas del contenido digital.

"Creators Talks no solo fue un evento, fue una experiencia que nos recordó el poder de la comunidad y la colaboración. Estamos emocionados por lo que viene", comentó Carlo Gamarra, Cofundador de Creators Talks.

Entre los temas más destacados del evento se abordaron el impacto de la creación de contenido en el turismo, la economía naranja como motor de desarrollo, y diversas estrategias para monetizar contenido digital. También se llevó a cabo un conversatorio sobre cómo establecer relaciones de negocios entre marcas y creadores, así como sesiones dedicadas a los retos actuales del podcasting, el auge del streaming como herramienta de comunicación, los conocimientos clave que todo creador de contenido debe tener en la actualidad, y estrategias de crecimiento real para conquistar nichos específicos.

Uno de los momentos más esperados fue el Meet & Greet con el reconocido creador Robert Grill, exclusivo para asistentes VIP, que ofreció una oportunidad única de conectar directamente con una figura influyente del medio.

El evento cerró con un excelente ambiente gracias a la participación musical de Coke Studio, que ofreció una sesión de DJ en la zona de experiencia para celebrar una jornada que marcó un antes y un después para los creadores en Guatemala.

Por su parte, Héctor Manzueta, coofundador de Creators Talks, añadió: "Ver este nivel de energía, profesionalismo y ganas de crecer nos inspira a seguir construyendo plataformas que eleven a la industria de los creadores en la región."

Creators Talks cierra su primera edición con la mirada puesta en el futuro y la certeza de que este es solo el comienzo de una nueva era para los creadores de contenido en Centroamérica

Bam celebra 99 años de trayectoria transformando la banca en Guatemala

- Casi un siglo acompañando a los guatemaltecos para hacer realidad sus sueños y contribuir al desarrollo sostenible.
- El compromiso y la transparencia con sus clientes han sido clave para construir una banca más cercana, humana y con propósito.

"Durante estos 99 años hemos trabajado para transformar la banca tradicional en una banca más humana y cercana, que se preocupa por las personas y va más allá de ofrecer productos. Hemos interiorizado nuestro propósito para lograr la lealtad y preferencia de nuestros clientes, conociéndolos, asesorándolos y ofreciéndoles soluciones flexibles que se adaptan a sus metas", indicó Federico Bolaños Coloma, Gerente General de Bam

Bam celebra 99 años de historia al servicio de los guatemaltecos, reafirmando su compromiso con una banca cercana, humana y con propósito. A lo largo de casi un siglo, ha transformado el modelo tradicional, evolucionando hacia soluciones centradas en las personas y adaptadas a sus necesidades reales, promoviendo el desarrollo sostenible y el bienestar colectivo.

La entidad ha priorizado siempre a sus clientes, colocándolos en el centro de sus decisiones. Su enfoque se basa en impulsar el desarrollo del país mediante un portafolio amplio de productos y servicios, que integran innovación, tecnología y asesoría personalizada.

Como parte de su evolución, Bam ha incorporado herramientas digitales que simplifican la vida financiera de las personas. Un ejemplo reciente es la plataforma Nequi, una solución 100% digital que permite transferencias, recepción de remesas y ahorro con intereses, todo desde el celular y con una experiencia intuitiva.

Bam también se ha distinguido por su compromiso con la infancia guatemalteca, colaborando con aliados estratégicos para generar oportunidades que impacten positivamente el futuro del país. A través de estas colaboraciones, ha promovido iniciativas que contribuyen al desarrollo integral de niños, creando condiciones más justas y sostenibles en diversas comunidades.

"Estas alianzas reflejan nuestro compromiso con un futuro lleno de oportunidades para los niños del país. Continuaremos impulsando, desde nuestro rol, su bienestar y desarrollo integral, porque creemos firmemente que invertir en la niñez es construir un mejor mañana para todos los guatemaltecos", agregó Bolaños Coloma

Mantenimiento estratégico, el nuevo escudo de las empresas modernas

Un grifo que gotea, un tablero eléctrico dañado, un compresor que deja de funcionar o la falta de limpieza en las canaletas de los techos son descuidos que, aunque parezcan insignificantes, pueden provocar grandes complicaciones para una empresa. Desde interrupciones operativas hasta daños en infraestructura o pérdidas económicas, estos detalles marcan la diferencia entre operar con normalidad o detener procesos clave.

Consciente de ello, SINCO, empresa guatemalteca de outsourcing especializada en soluciones operativas, ofrece un servicio profesional y completo de mantenimiento preventivo y correctivo, diseñado para asegurar la funcionalidad de espacios y equipos con atención ágil, ordenada y especializada.

Este servicio está orientado a empresas, comercios, espacios corporativos e industrias que requieren un respaldo técnico constante y confiable para conservar sus instalaciones en óptimas condiciones, prevenir riesgos y resolver imprevistos con rapidez.

Un servicio integral, más allá de la reparación

El mantenimiento de SINCO no se limita a reparar fallas cuando ocurren: su enfoque integral combina prevención, acción y seguimiento. Se realizan mantenimientos correctivos cuando el cliente lo solicita, pero también se ofrecen planes programados para inspeccionar, detectar y corregir posibles riesgos antes de que generen problemas mayores. Además, cada intervención incluye reportes técnicos detallados y asesoría profesional, lo que permite al cliente tomar decisiones basadas en datos reales.

Beneficios reales para las organizaciones

Contar con este tipo de servicio genera beneficios tangibles: reduce costos derivados de fallas, prolonga la vida útil de la infraestructura, mejora la seguridad de los espacios, garantiza el cumplimiento normativo, y permite conservar una imagen institucional sólida y profesional.

"Las empresas necesitan socios que resuelvan y prevengan. Nuestro objetivo no es únicamente reparar lo que ya ha fallado, sino anticiparnos a los problemas y asegurar que cada ambiente esté en las condiciones ideales para funcionar", destaca Andrés Toledo, director ejecutivo de SINCO.

La Inteligencia Artificial redefine los Centros de Datos

La Inteligencia Artificial (IA) está impulsando una rápida transformación en la infraestructura de los centros de datos, elevando significativamente la demanda energética y los retos operativos.

Tecnologías como los procesadores gráficos (GPUs) y las redes de alta velocidad son motores clave de este cambio. Las proyecciones de Panduit indican que, para 2025, el 10% del consumo eléctrico en los centros de datos a nivel mundial estará dedicado a tareas de IA.
Esta tendencia es global, con un estudio de McKinsey que prevé que para 2027 el uso energético de la IA podría duplicar el consumo total de los centros de datos de EE. UU. registrado en 2022.
Desafíos energéticos

El impacto más notorio de la IA en los centros de datos se observa en el consumo de energía. Benjamín Granados, gerente para Centroamérica Norte de Panduit, explica que un gabinete promedio en un centro de datos de IA puede consumir entre 40 y 120 kW, en comparación con los 5 a 15 kW de un gabinete en un centro de datos tradicional.

Redes de alto rendimiento

La IA también exige redes de capacidad sin precedentes. Granados recomienda la arquitectura Leaf-Spine para mejorar la conectividad entre GPUs y reducir la latencia.

El uso de cableado de fibra base-8 y base-16 es fundamental para manejar el gran volumen de datos, requiriendo modificar la infraestructura pasiva para manejar altas densidades, llegando a necesitar soluciones que soporten hasta 900 hilos o más en una unidad de rack. Herramientas como RapidID™ optimizan la organización y gestión del cableado, reduciendo tiempos de instalación.

Lanzamiento del libro "Vender es p*tamente obvio, ¿o no? El libro que sacude las reglas del juego en ventas y negocios

Diego Enríquez Beltranena conocido como el Puto amo de las Ventas trae una provocación editorial: “Vender es putamente obvio, ¿o no?”, obra que promete desafiar todo lo que se sabe sobre ventas, negocios y sentido común.

Con su estilo directo, irreverente y brutalmente honesto, Diego se mete de lleno en los errores que suelen cometer los vendedores, empresarios y emprendedores al complicarse lo que en realidad es simple: conectar con las personas, resolver sus problemas y cerrar negocios.

“Vender es putamente obvio, ¿o no? no es para los que buscan fórmulas mágicas, sino para quienes están listos para ponerse incómodos, revisar sus hábitos y volver a lo esencial. Muchos creen que vender es algo inalcanzable o algo que solo se les da a los carismáticos, pero la verdad es que vender es putamente obvio, pero pocos lo entienden”, expresó Diego Enríquez Beltranena, durante la presentación de su libro.

El libro contiene 124 páginas cargadas de honestidad, irreverencia y aprendizaje. Con esta nueva publicación, Diego reafirma su misión de transformar la forma en que se vende en Latinoamérica, sin miedo y sin excusas.

Además, en el libro comparte el tipo de reflexiones que han redefinido su vida personal y profesional. Una de ellas, es que, “todo empieza en mí y termina en mí”, la cual cambió por completo su forma de ver el liderazgo y las ventas. Su obra no viene con fórmulas mágicas, sino con verdades incómodas, experiencias reales y provocaciones que invitan al lector a mirarse sin filtros y atreverse a romper sus propios límites.