



ENTREVISTAS

LORENA GUILLÉN

“Trabajar con masas, además de resultar terapéutico para mí, es una manera de mantenerme cerca del legado que me dejó mi papá.”

MALÚ OLIVA

“La práctica del Bonsái nos aporta disciplina y responsabilidad y a la par nos mantiene atentos para cuidar a un ser vivo.”

EMPRENDIMIENTO

Los emprendedores, con su capacidad de innovar y generar soluciones a problemas concretos.

“HATEO”

Las plataformas de redes sociales también están tomando medidas para mitigar el odio en línea.

NANOTECNOLOGÍA

La Revolución de los Emprendedores en el Siglo XXI



CURSO ONLINE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

¡DESCUBRE CÓMO INCORPORAR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN TU LABOR EDUCATIVA Y DESTACA COMO UN DOCENTE INNOVADOR!

**INSCRÍBETE
¡YA!**



100% Accesible

Tendrás acceso a casos de estudio reales aplicados a la educación y adaptables a tu realidad docente.



Descarga de materiales

Tendrás ejercicios prácticos y recursos descargables para aplicarlos a tus necesidades.



Acompañamiento Permanente

Tendrás Apoyo y Acompañamiento del Tutor por medio de Chat en la plataforma educativa para desarrollar tus habilidades con Inteligencia Artificial.



Apoyo de la Comunidad

Tendrás acceso a la Comunidad de Alumnos del curso y podrás compartir tus dudas, comentarios, aprendizaje, en dónde recibirás el apoyo del tutor y de otros alumnos.

¡Por Fin! El programa más completo de Inteligencia Artificial para Todos los Niveles de Docencia.



19 NANOTECNOLOGÍA
La capacidad de construir y mantener una red de contactos sólida puede abrir puertas, facilitar colaboraciones y generar oportunidades de negocio.

04 PERSPECTIVA
La tasa de desempleo global descenderá al 4.9% en 2024, comparado con el 5.0% del año anterior, según la OIT.

05 OPINIÓN
Invertir en las capacidades humanas significa reconocer y potenciar el talento intrínseco de cada individuo.

06 LORENA GUILLÉN
En una Entrevista nos comparte cómo la panadería artesanal y el apoyo familiar transformaron su vida profesional y personal.

11 EL EMPRENDIMIENTO
El emprendimiento, con su capacidad de innovación y creación de empleo, se ha convertido en un motor clave para el desarrollo social.

12 EXPERIENCIA HOLÍSTICA
Descubre el poder del masaje ayurvédico, una práctica milenaria que combina técnicas ancestrales para promover la relajación profunda, la desintoxicación y el equilibrio energético.

20 “EL HATEO” EN REDES
Este comportamiento hostil, impulsado por la inseguridad y el anonimato, puede tener graves consecuencias psicológicas. ¿Quiénes son los “haters” y cómo enfrentarlos?

22 MALÚ OLIVA
Experta en bonsái con más de 30 años de experiencia, nos comparte su fascinante trayectoria, la historia y filosofía de este arte milenario.

25 ACTUALIDAD
En los primeros cinco meses de 2024, plataformas como Netflix, Paramount, Disney y Warner Bros. han disminuido su gasto en marketing televisivo nacional un 18%.

26 ANIL JAIM
Director global de Industrias de Consumo Estratégicas en Google Cloud, explica cómo la nube y la IA están revolucionando los medios tradicionales.

VIRTUANEX MAGAZINE es una revista digital distribuida por redes sociales, páginas web, Whatsapp y Telegram.

EDITOR: Cayo Acosta

magazine@virtuanex.com

Aparición quincenal - JUNIO - Nro. 5



Tasa de desempleo mundial baja al 4.9% este año, según OIT

La tasa de desempleo global descenderá al 4.9% en 2024, comparado con el 5.0% del año anterior, según la OIT. Pese a la mejora, persisten desigualdades en los mercados laborales. La OIT también destaca cambios en las horas de trabajo en América Latina y la aprobación del concepto de salario digno.



FOTO: ARCHIVO

La tasa de desempleo mundial bajaría a un 4.9% este año, en comparación con el 5.0% registrado en 2023.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) informó el miércoles 29 de mayo que la tasa de desempleo mundial bajaría a un 4.9% este año, en comparación con el 5.0% registrado en 2023.

Este descenso se atribuye a unas tasas de desempleo inferiores a las previstas en China, India y los países de rentas altas en lo que va de año. Anteriormente, la OIT había estimado un aumento del desempleo a 5.2% debido a un previsible incremento en las economías avanzadas.

El informe de la OIT prevé que la tendencia a la

baja del desempleo se estabilice en 2025, con una tasa de paro del 4.9%. Sin embargo, la organización subraya que persistirán las desigualdades entre los mercados laborales de diferentes regiones.

HORAS DE TRABAJO EN AMÉRICA LATINA

En otro apartado del informe, la OIT destaca cambios en la cantidad de horas trabajadas en América Latina. Colombia ha superado a México como el país donde más horas se trabajan semanalmente, con un promedio de 44.2 horas. México, ahora en segundo lugar, registra un promedio de 43.7 horas semanales, seguido por

Honduras con 43.6 horas.

En contraste, en Panamá se trabajan solo 36 horas semanales, la cifra más baja de la región. Cabe mencionar que las estimaciones incluyen a trabajadores informales, lo que puede afectar el promedio general.

SALARIO DIGNO: UNA NUEVA INICIATIVA

La OIT también ha aprobado la definición formal de "salario digno". Este nivel salarial busca proporcionar a los trabajadores y sus familias un nivel de vida decente, cubriendo necesidades básicas como alimentación, vivienda, atención médica, educación, transporte y ropa.

La organización enfatiza que el salario digno debe reflejar las diferencias locales y regionales dentro de los países.

Según datos del Pacto Mundial de la ONU, más de 170 países tienen uno o más salarios mínimos, aunque ningún país ha implementado aún el concepto de salario digno. La OIT espera que algunas naciones adopten esta medida en el futuro cercano.

Esta serie de informes subraya la continua evolución y los desafíos del mercado laboral mundial, destacando tanto mejoras como áreas que requieren atención y acción continuas.

La Clave del Progreso: Invertir en Capacidades y Justicia Social

OPINIÓN DE JUAN PABLO MÉNDEZ, ANALISTA ECONÓMICO Y COLUMNISTA

En un mundo cada vez más globalizado y competitivo, la inversión en las capacidades humanas y en el desarrollo de planes de negocios robustos se presenta como una estrategia esencial para la promoción del trabajo decente, la seguridad humana y la reducción de brechas sociales. Este enfoque integral no solo fomenta la justicia social, sino que también asegura que nadie quede rezagado en el camino hacia el progreso.

Invertir en las capacidades humanas significa reconocer y potenciar el talento intrínseco de cada individuo. Es un proceso que va más allá de la simple capacitación; implica crear entornos que faciliten el aprendizaje continuo y la adaptación a los cambios del mercado laboral. Esta perspectiva holística abarca desde la educación básica hasta la formación técnica y profesional, asegurando que las personas estén preparadas para enfrentar los retos del futuro.

Por otro lado, los planes de negocios sólidos y bien estructurados son fundamentales para la estabilidad económica y el crecimiento sostenible. Estos planes deben ser inclusivos y considerar no solo la rentabilidad económica, sino también el impacto social y ambiental de las actividades empresariales. En este sentido, las empresas que adoptan prácticas responsables y sostenibles no solo contribuyen al bienestar de sus empleados, sino que también fortalecen el

tejido social y económico de sus comunidades.

La promoción del trabajo decente es un componente crucial de esta visión. El trabajo decente implica condiciones laborales justas, salarios dignos, seguridad en el empleo y protección social. Garantizar estos derechos es esencial para construir sociedades más equitativas y justas. Además, un enfoque en la seguridad humana, que incluye la protección contra amenazas como la pobreza, la violencia y la exclusión, es vital para crear un entorno donde las personas puedan desarrollarse plenamente.

La reducción de brechas sociales es otro objetivo central. Las desigualdades, ya sean económicas, de género o de acceso a oportunidades, deben ser abordadas con políticas inclusivas y equitativas. La justicia social no puede ser alcanzada si persistimos en un modelo donde unos pocos prosperan a expensas de la mayoría.

En resumen, sumar esfuerzos para fortalecer planes de negocios y invertir en las capacidades humanas es una estrategia indispensable para avanzar hacia una sociedad más justa y equitativa. Este enfoque no solo promueve el trabajo decente y la seguridad humana, sino que también contribuye significativamente a la reducción de las desigualdades. Es imperativo que continuemos en esta senda, asegurando que el progreso y el desarrollo sean inclusivos y no dejen a nadie atrás.

Sigamos impulsando políticas y estrategias que fortalezcan nuestras capacidades y promuevan una justicia social inclusiva y equitativa.



EMPRENDER
Para Transformar
ESCUELA DE EMPRENDEDORES SOCIALES

La Escuela de Emprendedores Sociales, tiene como objetivo fundamental el fomento de la figura del Emprendedor Social, como agente promotor de iniciativas que aporten soluciones innovadoras para resolver los diferentes problemas sociales de su entorno. Se pretende fomentar la participación ciudadana para que, con el apoyo de Instituciones Públicas y Privadas, se diversifiquen las iniciativas destinadas a evitar o eliminar situaciones de exclusión social.

emprenderparatransformar@gmail.com

PECORINO

2023

**CORTES DE OVEJA
Y
LECHONES ENTEROS**

HACE TU PEDIDO AL WHATSAPP 0986.288.188.
Y SEGUINOS EN REDES

@pecorino_carnes

LORENA GUILLÉN

MediaLó surgió en 2019 como un proyecto personal motivado por la necesidad de cuidar a un ser querido sin comprometer los ingresos económicos. Hoy, su creadora comparte cómo la panadería artesanal y el apoyo familiar transformaron su vida profesional y personal.





EL NACIMIENTO DE MEDIALÓ:

Un sueño emprendedor impulsado por la familia

En 2019, MediaLó nació como respuesta a la necesidad de su creadora de encontrar un equilibrio entre el cuidado de su padre enfermo y la estabilidad económica. Inspirada por el legado de su familia y el deseo de emprender, descubrió en la panadería artesanal una pasión que se convirtió en un próspero negocio. En esta entrevista, nos cuenta cómo los desafíos y el apoyo familiar fueron cruciales en su camino hacia el éxito.

¿Cómo y cuándo nació la idea de crear MEDIA-LO?

MediaLó nace en el

2019 por la necesidad de tener un trabajo que me permitiera cuidar a mi papá enfermo pero sin descuidar mis ingresos económicos. Mi papá, que penosamente ya no se encuentra en vida con nosotros, siempre nos animó a buscar empleos que ni nos “esclavicen” bajo patrón, nos animó siempre a buscar la manera de emprender y trabajar con las manos y ganarnos la vida por nuestros medios.

¿Qué significa trabajar con masas para ti y cómo ha influido en tu vida personal y profesional?

Trabajar con masas, además de resultar terapéutico para mí, es una manera de mantenerme

cerca del legado que me dejó mi Papá. Tanto él, sus hermanas y mi abuelita eran conocidos en la ciudad por hacer chipá de maní al punto que aunque mi abuelita ya falleció hace más de 30 años aún es recordada en la ciudad. Experimentar, desarrollar y cocinar realmente me ha abierto la mente y ha hecho que conozca más sobre las alternativas en la cocina más allá de las ya utilizadas. Observar la felicidad de las personas que disfrutan desde el primer bocado hace que todo lo que uno se esfuerza valga realmente la pena.

¿Cómo fue el proceso de pasar de hacer media-

lunas para ti misma a recibir pedidos?

Fue en parte una sorpresa para mí. Suele existir ciertas dudas con respecto a lo que uno hace, en especial al empezar a trabajar en lo que al principio fue solo pasatiempo. Cuando mi mamá empezó a mostrar lo que hacía como un mimo para ellos en sus redes sociales, la gente empezó a preguntar si eran para vender. Mamá, comerciante nata, empezó a vender a pesar de mis protestas ya que no sabía si en realidad a los demás les iba a gustar lo que hacía...no me sentía con la confianza suficiente en ese momento ya que fue algo rápido.

¿Qué papel jugó tu fa-



milia en los inicios de tu emprendimiento?

Realmente sin el apoyo de ellos MediaLó no existiera en estos momentos...mi papá me animaba a experimentar sabores nuevos, mi mamá me ayudaba como pinche de cocina y mi hermana me ayudo a que mi clientela creciera ya por otras ciudades, porque ella vive en Asunción. Así que sí, realmente todos me ayudaron a crecer en este ámbito. Es más, hasta

ahora son mi fuente principal de entusiasmo.

¿Cuáles fueron los principales desafíos que enfrentaste al comenzar MEDIALO?

Que la gente quiera probar lo que hago. Vivimos en un mercado súper competitivo donde muchas veces la competencia puede desanimar. Entonces que la gente decida elegir lo que yo hago fue lo más difícil. Y por supuesto el lado económico. Sabemos que el costo

de todo tipo de materia prima tiene aumentos constantemente, así que reajustar los precios sin cambiar la calidad -sin perder tanta clientela - también fue un desafío.

¿Cómo surgió la idea de diversificar tus productos y servicios más allá de las medialunas?

Bueno, la gente me preguntaba si podía hacer ciertos postres y usualmente decía que no por no tener suficiente confianza en mí misma. Hasta que llego un

punto que me pidieron una mesa dulce de todo tipo de bocaditos y realmente no tenía un motivo válido para decir que no ya que yo sabía elaborar lo que querían. Y ahí fue como que saltar a nuevos desafíos se hacía cada vez más sencillo. Admito que sigue sin ser fácil para mí probar a hacer cosas nuevas pero tengo la bendición de contar una red de contención que me ayuda a sentirme segura a seguir desarrollando recetas.

¿Qué tipos de even-



tos y pedidos especiales sueles atender con mayor frecuencia?

Canastas con variedades de cosas dulces, canastas para regalos empresariales y cajas de productos específicos para eventos. Además, usualmente para las fiestas de fin de año suelen pedirme para la mesa de postres en los eventos familiares.

¿Cuál ha sido tu mayor aprendizaje como emprendedora en el mundo de la panadería y confitería?

Que es importante aprender a fluir y no estancarse. Que el mundo del emprendedor no es una línea recta y que es importante seguir aprendiendo a experimentar y a ser flexibles. Y que no es el fin del mundo fallar o tomar una mala decisión, es cuestión de levantarse, sacudirse y seguir.

¿Cuáles son tus metas a corto y largo plazo para MEDIALO?

Como meta a corto plazo es hacer crecer mis redes

sociales, poder hacer conocer mejor mi trabajo por esos medios.

Y a largo plazo es que este emprendimiento lleve a ser una pequeña empresa familiar. Poder tener la oportunidad de trabajar en familia es un sueño que mi papá siempre tuvo y es algo que mantengo también. Y siendo más ambiciosa, más a futuro me encantaría llegar a enseñar a otros una profesión tan relajante como lo es la pastelería.

¿Qué mensaje te gustaría transmitir a otros emprendedores que están comenzando su camino?

Nunca te rindas. Sé paciente. Uno no consigue nada sin arduo empeño, sin sacrificio, no alcanzas metas. Un árbol no da fruto de la noche a la mañana, así mismo tu emprendimiento no va ser grande de un día para el otro. Aprovecha y crece junto con tu emprendimiento.



**¡Sí a la Paz
No a la Guerra!**



“
No hay camino para la paz,
la paz es el camino.
Mahatma Gandhi”

<https://radio.conexionparaguay.com>



Regala Audible

Tu eliges la fecha de entrega, y ellos eligen exactamente lo que quieren.



A grid of Audible audiobook covers including titles like 'Nunca Terminar' by David Goggins, 'J.R.R. Tolkien', 'El Saboteador' by Andrew Gross, 'Helena', 'Ser Humanos', 'Isabel Allende', 'El Camino del Libertario' by Javier Milei, and 'Como Ganar Amigos e Influir Sobre las Personas' by Dale Carnegie.

El Emprendimiento: Motor de Cambio y Desarrollo Social

El emprendimiento, con su capacidad de innovación y creación de empleo, se ha convertido en un motor clave para el desarrollo social. Desde impulsar la economía hasta ofrecer soluciones a problemas sociales y fomentar la diversidad, los emprendedores están transformando nuestras comunidades hacia un futuro más inclusivo y sostenible.

En una sociedad en constante evolución, el emprendimiento emerge como un catalizador fundamental para el desarrollo social. Los emprendedores, con su capacidad de innovar y generar soluciones a problemas concretos, desempeñan un papel crucial en la transformación de nuestras comunidades. Pero, ¿cómo y por qué el emprendimiento puede ser considerado un motor de cambio social?



IMPULSO Y CREACIÓN DE EMPLEO

Uno de los efectos más visibles del emprendimiento es su impacto en la economía. Las nuevas empresas, especialmente las pequeñas y medianas, son responsables de una proporción significativa de los nuevos empleos creados en todo el mundo.

Al generar oportunidades laborales, los emprendedores no solo mejoran la calidad de vida de sus empleados, sino que también contribuyen a la reducción de la pobreza y la desigualdad.

Además, el espíritu emprendedor fomenta la competencia y la innovación, elementos esenciales para el crecimiento económico sostenible.

Las empresas emergentes suelen estar en la vanguardia de la adopción de nuevas tecnologías y modelos de negocio, lo que puede llevar a mejoras en la productividad y la eficiencia en diversos sectores de la economía.

SOLUCIONES INNOVADORAS

Más allá del impacto económico, el emprendimiento social ha demostrado ser una herramienta poderosa para abordar problemas sociales complejos. Los emprendedores sociales identifican brechas y necesidades en sus comunidades y desarrollan soluciones innovadoras para satisfacerlas. Desde proyectos de educación accesible hasta iniciativas de salud comunitaria, estos emprendedores están transformando la manera en que enfrentamos y resolvemos desafíos sociales.

Por ejemplo, empresas sociales que trabajan en el ámbito de la sostenibilidad ambiental están desarrollando productos y servicios que no solo son económicamente viables, sino que también promueven prácticas responsables y sostenibles. Estas iniciativas no solo benefician al medio ambiente, sino que también educan y empo-

deran a las comunidades para adoptar estilos de vida más sostenibles.

LA INCLUSIÓN Y LA DIVERSIDAD

El emprendimiento también juega un papel crucial en la promoción de la inclusión y la diversidad. Los emprendedores de grupos minoritarios y subrepresentados tienen la oportunidad de crear empresas que reflejen sus valores y necesidades únicas. Esto no solo les permite alcanzar una independencia económica, sino que también enriquece el mercado con una diversidad de productos y servicios que de otra manera no estarían disponibles.

La diversidad en el emprendimiento también puede conducir a una mayor creatividad e innovación. Empresas con equipos diversos están mejor posicionadas para entender y satisfacer las necesidades de un mercado global diverso, lo que a su vez puede traducirse en un

éxito comercial más robusto y sostenible.

EL FUTURO DEL EMPRENDIMIENTO

El emprendimiento, en todas sus formas, es esencial para el desarrollo social. Los emprendedores son agentes de cambio que, a través de su visión y determinación, pueden transformar economías, resolver problemas sociales y promover una mayor inclusión y diversidad. Para maximizar este potencial, es fundamental que tanto los gobiernos como el sector privado apoyen y fomenten el espíritu emprendedor, proporcionando los recursos y el entorno necesario para que las ideas innovadoras puedan florecer.

El verdadero poder del emprendimiento radica en su capacidad para inspirar y movilizar a las personas hacia un futuro mejor, donde el desarrollo económico y social vayan de la mano, beneficiando a todos los miembros de la sociedad.

Revitaliza tu cuerpo y mente con masajes ayurvédicos milenarios

CURSO DE MASAJES AYURVÉDICOS CON PAOLA CERETTA

Descubre el poder del masaje ayurvédico, una práctica milenaria que combina técnicas ancestrales para promover la relajación profunda, la desintoxicación y el equilibrio energético. Desde el Abhyanga hasta el Pizhichill, estos masajes ofrecen una experiencia holística que revitaliza cuerpo y mente, mejorando la salud y el bienestar integral.

La destacada Profesora de Yoga y Arte Creativo, Paola Ceretta con más de 20 años de experiencia, nos presenta una nueva propuesta. Su enfoque en la innovación, el autoconocimiento y la sanación holística la ha llevado a liderar talleres de masajes ayurvédicos que combinan técnicas ancestrales con una perspectiva moderna y holística.

¿Qué te inspiró a crear el taller de “Masajes Ayurvédicos” y cómo surgió la idea de integrar diversas técnicas dentro de este curso?

Lo que me inspiró es, lo tanto que amo difundir mis aprendizajes y también porque creo necesario para la salud, los masajes. Tuve mis inicios en el estudio de masajes terapéuticos por el año 2001 en Montevideo, Uruguay. En el 2004 cursé Reiki, el cual a veces se une al masaje. En el Año 2005 estudiando mi profesorado de Yoga,



Paola Ceretta.

FOTO: GENTILEZA

descubro el Ayurveda, en donde aprendí las técnicas de Masajes como otros tratamientos usados en esta Medicina ancestral y natural. En el 2008 amplí técnicas con piedras basálticas y semi preciosas en Thai Masage School. En el 2010 incursioné en Sanación Energética lo cual ayuda mucho a percibir la necesidad del cuerpo.

En el año 2017 estudié Shiatzu, práctica japonesa. En el año 2023 me especialicé en Yoga Facial en Ahimsa School. Estos estudios me hizo conocer mucho al cuerpo y a la percepción del mismo. La integración de todas depende la necesidad del paciente. Pero mi base es desde el Ayurveda principalmente.

Tus talleres de masajes ayurvédicos abarcan una amplia variedad de

técnicas. ¿Podrías explicarnos en qué consiste el masaje Abhyanga y cuáles son sus principales beneficios?

Cuando hablamos del masaje Abhyanga (que significa «Untado en aceite» en partes del cuerpo, en sánscrito), estamos haciendo referencia a una práctica ancestral, con más de 5.000 años de historia. Cabe entender que se trata de una práctica saludable encuadrada en lo que es la medicina tradicional.

Sus beneficios más destacados es la eliminación de toxinas, estimulación circulatoria, lubricación de las articulaciones, entre muchos más. ¡Hay que probarlo!

El masaje Pinda Svedana suena fascinante. ¿Cómo se preparan y aplican las pindas calien-

De hecho, muchas personas acuden a este tipo de terapia para aliviar el estrés, tratar dolencias físicas y mejorar su calidad de vida.



FOTO: GENTILEZA

Masaje Abhyanga, que significa "Untado en aceite" en partes del cuerpo, en sánscrito.

tes, y qué efectos tiene esta técnica en el bienestar general de las personas?

El masaje Pinda Swe-dana se realiza con pindas medicinales, que se aplican en todo el cuerpo con movimientos de rotación y de fricción que varían en la intensidad y en la dirección. No es un masaje relajante, si no un tratamiento medicinal. Especial para dolores articulares

Las pindas se componen de una preparación natural de hierbas aromáticas y medicinales que se envuelven en una tela en forma de bolsa, hecha a mano, mezclada con aceites esenciales, que se calientan al vapor.

El Pizhichill es una parte esencial del Panchakarma en Ayurveda. ¿Cómo funciona este masaje y de qué manera contribuye a la desintoxicación del cuerpo?

Pizhichil conocido también como baño de aceite es una práctica apreciada dentro del Ayurveda, este antiguo sistema holístico

de medicina. La que consiste en rociar metódicamente aceite de hierbas tibio a lo largo del cuerpo, acompañado de un masaje rítmico y hábil.

Una de las herramientas más importantes es la propia camilla de tratamiento. Conocido como Droni, en una sola pieza de madera.

El diseño único de la mesa permite realizar tratamientos con abundante

aceite de hierbas ayurvédicas. Con el tiempo, estos aceites son absorbidos por la mesa y, por lo tanto, la mesa misma es parte del proceso de curación.

Es muy indicado para alivio de diversas enfermedades relacionadas con trastornos nerviosos, calambres musculares, artritis, parálisis, enfermedades reumáticas.

El Mukha Abhyanga es un masaje facial que promete grandes beneficios para la piel y el bienestar general. ¿Qué lo hace tan especial y cómo puede ayudar a las personas en su día a día?

Es un masaje Facial Ayurvédico Tradicional que no solo nutre la piel y relaja los músculos de la cara sino que ralentiza el proceso de envejecimiento.

Favorece la estimulación sensorial, ayuda a mejorar la circulación, tonificar, revitalizar la piel que luce con un aspecto más luminoso, sano, joven.

Les enseñamos pasos para continuar tratamiento en casa también.

El masaje Karnapooran se aplica en los oídos y está diseñado para tra-

tar el tinnitus. ¿Podrías explicarnos cómo se realiza este masaje ?

En realidad no es un masaje sino un tratamiento. Consiste en la aplicación de aceite en conducto auditivo y es beneficioso en enfermedades de los oídos. Karnapooran limpia el canal auditivo, fortalece los huesos del oído y los nervios circundantes, mejora la audición y calma la mente. Se realiza antes un masaje en la cabeza.

El Garshan involucra una exfoliación con guantes de seda y sal gruesa. ¿Qué propiedades tiene esta técnica y por qué es considerada antidepresiva?

El Garshan es una técnica en seco que implica una exfoliación con guantes de seda y sal gruesa mezclada con hierbas. Después de este proceso, se realizan masajes circulares en todo el cuerpo.

Ofrece una serie de beneficios que van más allá de lo físico. Este masaje no solo renueva los tejidos y elimina toxinas, sino que también aporta vitalidad y revitaliza la mente por eso es antidepresivo.

El masaje Marma se enfoca en los puntos sensibles y vitales del cuer-



FOTO: ARCHIVO

Pinda Swedana no es un masaje relajante, si no un tratamiento medicinal, especial para dolores articulares



Mukha Abhyanga es un masaje Facial Ayurvédico Tradicional que no solo nutre la piel y relaja los músculos de la cara sino que ralentiza el proceso de envejecimiento.

po. ¿Qué son exactamente estos puntos marma y cómo se trabaja con ellos para armonizar la energía vital?

Los puntos marma conectan las energías del cuerpo sutil con el cuerpo físico a través de lugares específicos. Es una de las terapias ayurvédicas para equilibrar, energizar o relajar estos centros energéticos y restaurar las funciones normales del organismo, por lo tanto

armonizar la energía vital.

Los puntos marmas están en todo el cuerpo y son 107. Se trabaja un completo masaje manual con aceite y con la ayuda de un pequeño bastón de madera, o bien con los dedos, se estimulan los puntos Marma

El Pada Abhyanga es un masaje ayurvédico en los pies que trabaja con puntos de energía vital. ¿Qué beneficios específicos tienen esta técnica

y cómo puede mejorar la salud?

El masaje ayurvédico en pies (pada) se trabaja 10 puntos marma o puntos de energía vital, que conectan con los sistemas y órganos del cuerpo, con el fin de mejorar y recuperar la salud e inducir a un sueño reparador y mejorar la vista. El masaje podal protege contra las enfermedades de los ojos y de los otros órganos, ya que los pies contienen los puntos reflejos de todos los órganos y partes del cuerpo.

Tu enfoque combina técnicas ancestrales con métodos modernos. ¿Cómo logras equilibrar estas dos perspectivas en tus talleres y cuál ha sido la respuesta de tus participantes a esta combinación?

En realidad la eterna pregunta sobre cuál es el origen del masaje, sin duda quedará sin respuesta... pues más bien deberíamos preguntar cuál es el origen del instinto... y lo

mismo con las técnicas.

La combinación de cada estilo de masaje se adapta a diferentes necesidades, pero incluso dentro de los propios masajes se utilizan diversas técnicas de manipulación. Sin embargo, es bueno saber que todas ellas relajan, actúan sobre el tejido conjuntivo y los músculos, liberan la piel de células muertas, hacen que los tejidos sean más elásticos.

Ya sean caricias, percusiones, amasamientos o fricciones, vibraciones o presiones... lo importante es que el masajista conozca los puntos clave del cuerpo, los puntos energéticos, y dónde colocar su presión con una amplia percepción.

¡Muchas emociones son retenidas por los músculos, que se contraen y necesitan ser liberadas: un masaje, del tipo que sea, es ideal para liberar muchas toxinas, la circulación y muchas emociones reprimidas!

Este es el primer año



FOTO: GENTILEZZA

que daré la formación en Paraguay por lo cual no tengo conocimiento de cómo responderán mis alumnas aquí.

Para aquellos emprendedores que desean incorporar prácticas de sanación holística en su vida diaria, ¿qué consejo les darías?

Las "Terapias holísticas" son aquellas que abordan al ser humano como una unidad de cuerpo, mente y espíritu e integran las emociones, la creciente conciencia sobre la salud y el bienestar ha aumentado la demanda de servicios de masaje. De hecho, muchas personas acuden a este tipo de terapia para aliviar el estrés, tratar dolencias físicas y mejorar su calidad de vida.

Si te estás planteando emprender como masajista, no sólo podrás trabajar en un área que te apasiona, sino también disfrutar

de sus múltiples beneficios, pues al estudiarlos ya los irás incorporando a tu propia vida. También podrás establecer tus propios horarios, y decidir cuándo y cuántas horas trabajar. Esto te permitirá equilibrar mejor tu vida personal y profesional.

Finalmente, ¿qué nuevos proyectos o talleres tienes en mente para el futuro y cómo pueden nuestros lectores mantenerse informados sobre tus actividades?

Tengo muchísimos proyectos que vienen en camino. Y algunos que ya están instalados como el curso de instructorado de Yoga, talleres de Arte Creativo y Terapéutico, las clases de Yoga en varios espacios.

El nuevo curso de masajes Ayurvedico y en breve iniciaré unos talleres de preparación de Sahúmos para limpiar y proteger nuestras casas, entre otros.



Para estar actualizados con las propuestas pueden seguir mis páginas de Instagram @shemeshyoga.py @ando_sanandopy @alkimiayurvedapy.

Calle Azara y Gaudioso Núñez, Asunción, Paraguay.

Teléfono: +595992344629

Muchas gracias a VIRTUANEX por este espacio y por difundir material que brinde información de salud y bienestar para todos.

iYURA Aceite facial Kesaradi - Receta de 5000 años con azafrán exótico, cúrcuma y rosa, para una piel visiblemente más brillante, hidratante facial ayurvédico 100% natural para piel seca y sensible.

Chandrika Jabón ayurvédico para baño y cuerpo, paquete de 10 unidades, DIRECTO DE Chandrika - IMPORTADORES Y DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS. DE ORIGINAL Chandrika LINE

GuruNanda Oil Pulling - Aceite, aceite desintoxicante oral, mezcla ayurvédica refrescante de aceites de coco, sésamo, girasol y menta (8,45 onzas líquidas).

Suplemento de hierbas ayurvédicas (todo en 1) Suministro de 3 meses - Ayurveda Mind, Body & Spirit Herbal Blend Complejo con 17 ingredientes activos - Suplementos ayurvédicos naturales - 90 cápsulas

Organic India - Té orgánico de Tulsi, té de hierbas, 18 saquitos de infusión, 1 paquete

Organic India - Té orgánico de Tulsi, té de hierbas, 18 saquitos de infusión, 1 paquete

Ayush Herbs Biogymnema, suplemento de hierbas ayurvédicas totalmente naturales con gimnasia, melón amargo y cromo, apoya el metabolismo saludable, 90 cápsulas vegetarianas.

Hierbas ayurvédicas (All-in-1) Suplemento Suministro de 2 meses - Ayurveda Mind, Body & Spirit Herbal Blend Complejo con 17 Ingredientes Activo - Natural Ayurvedico.

NANOTECNOLOGÍA

La Revolución de los Emprendedores en el Siglo XXI

FOTO: ARCHIVO

La nanotecnología está transformando el mundo empresarial, abriendo nuevas oportunidades para emprendedores innovadores. Desde la medicina hasta la energía, esta tecnología impulsa soluciones revolucionarias que redefinen industrias y mejoran nuestras vidas.

En la última década, la nanotecnología ha emergido como una de las áreas más prometedoras de la ciencia y la tecnología, impulsando una nueva era de innovación. Esta disciplina, que manipula la materia a escala nanométrica, está generando un impacto significativo en diversos sectores, desde la medicina hasta la energía. Para los emprendedores, la nanotecnología ofrece un campo fértil para el desarrollo de nuevas ideas y la creación de empresas que pueden transformar nuestra sociedad.

La nanotecnología se refiere al control y manipulación de la materia a una escala nanométrica, es decir, a nivel de átomos y moléculas. Un nanómetro es una milmillonésima parte de un metro, una escala donde las propieda-

des físicas, químicas y biológicas de los materiales pueden diferir significativamente de sus características macroscópicas. Esta capacidad de manipular materiales a nivel atómico permite la creación de productos y procesos con propiedades únicas y mejoradas.

OPORTUNIDAD PARA EMPRENDEDORES

Los emprendedores han reconocido el potencial de la nanotecnología para revolucionar diversas industrias. Aquí exploramos algunas áreas clave donde la nanotecnología está generando oportunidades significativas para los negocios emergentes.

MEDICINA Y BIOTECNOLOGÍA

Una de las aplicaciones más destacadas de la nanotecnología es en el campo de la medicina.

Los nanomateriales están siendo utilizados para desarrollar sistemas de administración de fármacos más efectivos, diagnósticos más precisos y tratamientos innovadores para enfermedades como el cáncer. Por ejemplo, las nanopartículas pueden ser diseñadas para liberar medicamentos directamente en las células cancerosas, minimizando los efectos secundarios y mejorando la eficacia del tratamiento.

Empresas emergentes están aprovechando estos avances para desarrollar productos que pueden cambiar la forma en que tratamos y diagnosticamos enfermedades. Estas innovaciones no solo tienen el potencial de mejorar la salud de millones de personas, sino que también representan una oportunidad lucrativa para los emprendedores que se aventuran en este campo.

ENERGÍA Y MEDIO AMBIENTE

La nanotecnología también está desempeñando un papel crucial en el desarrollo de soluciones energéticas más eficientes y sostenibles. Los nanomateriales están siendo utilizados para mejorar la eficiencia de las células solares, desarrollar baterías más duraderas y crear sistemas de almacenamiento de energía más efectivos. Además, las nanofibras y otros nanomateriales pueden ser empleados para limpiar derrames de petróleo y eliminar contaminantes del agua, ofreciendo soluciones innovadoras a problemas ambientales críticos.

Los emprendedores que se enfocan en la nanotecnología para la energía y el medio ambiente pueden acceder a un mercado en crecimiento, con una demanda cada vez mayor

Los nanomateriales están siendo utilizados para desarrollar sistemas de administración de fármacos más efectivos, diagnósticos más precisos y tratamientos innovadores para enfermedades como el cáncer.

de tecnologías sostenibles y ecológicas.

ELECTRÓNICA Y MATERIALES

La electrónica es otra área donde la nanotecnología está dejando su huella. Los transistores de escala nanométrica están permitiendo el desarrollo de dispositivos electrónicos más rápidos y eficientes. Además, los nanomateriales, como el grafeno, están siendo utilizados para crear materiales con propiedades excepcionales, como una conductividad eléctrica y térmica superior, una mayor resistencia y una flexibilidad notable.

Estos avances están abriendo nuevas oportunidades para emprendedores en la creación de productos electrónicos de próxima generación y materiales avanzados que pueden ser utilizados en una amplia gama de aplicaciones industriales.

DESAFÍOS Y CONSIDERACIONES

A pesar de las vastas oportunidades, los emprendedores que buscan

ingresar en el campo de la nanotecnología enfrentan varios desafíos. La investigación y el desarrollo en nanotecnología pueden ser costosos y requieren un alto grado de especialización técnica. Además, las cuestiones regulatorias y de seguridad también son consideraciones importantes, ya que el impacto de los nanomateriales en la salud humana y el medio ambiente aún no se comprende completamente.

Los emprendedores deben estar preparados para navegar estos desafíos, colaborando con investigadores y expertos en la materia, y manteniéndose actualizados con las regulaciones y avances científicos en el campo.

CASOS DE ÉXITO

Numerosas startups han demostrado que es posible superar estos desafíos y tener éxito en el campo de la nanotecnología. Un ejemplo destacado es el de la empresa estadounidense Nanosys, que ha desarrollado tecnología basada en puntos cuánticos para mejorar la calidad

de imagen de las pantallas. Sus innovaciones han sido adoptadas por grandes fabricantes de dispositivos electrónicos, demostrando el potencial comercial de la nanotecnología.

Otro ejemplo es la empresa española Graphenano, que se ha convertido en un líder mundial en la producción de grafeno. Sus productos están siendo utilizados en una variedad de aplicaciones, desde baterías de alto rendimiento hasta materiales de construcción ultrarresistentes.

NANOTECNOLOGÍA Y EMPRENDIMIENTO

El futuro de la nanotecnología y el emprendimiento está lleno de posibilidades. A medida que la investigación avanza y la tecnología se vuelve más accesible, se espera que surjan nuevas aplicaciones y oportunidades. Los emprendedores que puedan identificar y capitalizar estas oportunidades estarán bien posicionados para liderar la próxima ola de innovación.

Además, la colaboración entre el sector públi-

co y privado será crucial para fomentar el desarrollo de la nanotecnología. Los gobiernos y las instituciones educativas deben apoyar la investigación y la formación en este campo, mientras que las empresas deben invertir en el desarrollo y comercialización de nuevas tecnologías.

La nanotecnología está redefiniendo el panorama empresarial, ofreciendo a los emprendedores una plataforma para innovar y crear soluciones que pueden transformar industrias enteras. Desde la medicina hasta la energía y la electrónica, los avances en la nanotecnología están generando productos y procesos que mejoran nuestra calidad de vida y abordan algunos de los desafíos más urgentes de nuestro tiempo.

Para los emprendedores, la clave del éxito en este campo radica en la capacidad de innovar, colaborar y adaptarse a un entorno tecnológico en rápida evolución. Con el apoyo adecuado y una visión audaz, los emprendedores pueden aprovechar el poder de la nanotecnología para construir un futuro más brillante y sostenible para todos.



FOTO: ARCHIVO

Muchas startups han demostrado que es posible superar los desafíos y tener éxito en el campo de la nanotecnología.

BARISTA AVANZADO

CURSO ONLINE

¿Deseas empezar una trayectoria nueva, una oportunidad para transformar tu vida?

¿Quieres fortalecer tus conocimientos en el mundo del barismo y saber si esta profesión es para tí?

¿Quieres aprender sobre el mundo tridimensional del latte art?



Agenda Emprendedora Para Triunfar

Desarrollo Personal

Planifica tu ÉXITO

EBOOK

- ▶ Registrar tus metas y objetivos
- ▶ Anotar tus ideas y pensamientos.
- ▶ Distribuye tu tiempo de manera eficiente.
- ▶ Mantén tus actividades y proyectos organizado.
- ▶ Lleva un registro constante de tus avances.



EDITA TUS PROPIOS VIDEOS

Aprende a manejar:

PREMIERE Y AUDITION

VAS A CONVERTIRTE EN UN MAESTRO DE LA EDICION DE AUDIO Y VIDEO, COLORIZACION, MANEJANDO LOS PROGRAMAS MAS POTENTES ADOBE PREMIERE PRO Y AUDITION.

DESCUBRE HOY MISMO LOS SECRETO PARA CREAR VIDEOS IMPRESIONANTES Y VIVIR DE ELLO SIN DEPENDER DE EQUIPOS COSTOSOS NI PERDER EL TIEMPO VIENDO MILES DE TUTORIALES.



EL NEGOCIO DE

amazon fba

VENDE PRODUCTOS DESDE CUALQUIER PAÍS



Domina Excel como un profesional

Aprenderás a utilizar Excel de manera eficiente, aumentando tu productividad y abriendo nuevas puertas en tu carrera



PASITO A PASITO CREA TU PRIMER Podcast

Simple guía en español para guiarte en tu maravillosa aventura de crear, grabar y monetizar tu primer podcast en menos de 72 horas.

Si eres autor, autora, emprendedor o emprendedora o simplemente deseas hacer tu primer podcast y no tienes conocimiento o destrezas en internet, este paso a paso te guiará de manera efectiva.



Cómo ser un Networker Profesional

Ser un networker profesional es una habilidad esencial en el mundo empresarial actual, especialmente para emprendedores y profesionales en el ámbito digital. La capacidad de construir y mantener una red de contactos sólida puede abrir puertas, facilitar colaboraciones y generar oportunidades de negocio. A continuación, se presentan algunos pasos y estrategias clave para convertirse en un networker profesional.

Definir Objetivos Claros. Antes de comenzar a hacer networking, es crucial tener claro qué se espera lograr. ¿Busca nuevos clientes, socios, mentores, o simplemente desea aprender de otros profesionales? Tener objetivos definidos permite orientar los esfuerzos de manera más efectiva.

Participar en Eventos y Conferencias. Asistir a eventos de la industria, conferencias y seminarios es una excelente manera de conocer personas con intereses similares. Estos eventos son oportunidades para aprender sobre las últimas tendencias y desarrollar relaciones cara a cara, lo cual sigue siendo invaluable en la era digital.

Utilizar Plataformas Digitales. Las redes sociales profesionales, como LinkedIn, son herramientas poderosas para el networking. Mantener un perfil actualizado, participar en grupos relevantes y compartir contenido de valor puede ayudar a aumentar la visibilidad y atraer conexiones significativas. También es útil participar en webinars y grupos de discusión en línea.

Desarrollar Habilidades de Comunicación. Ser un buen networker



implica tener habilidades de comunicación efectivas. Esto incluye saber escuchar activamente, hacer preguntas interesantes y relevantes, y expresar ideas de manera clara y concisa. La empatía y la capacidad de conectar a nivel personal son también aspectos importantes.

Ofrecer Valor. El networking no debe ser solo sobre recibir, sino también sobre dar. Ofrecer ayuda, compartir conocimientos y conectar a otras personas de la red con oportunidades valiosas puede fortalecer las relaciones y establecer una reputación positiva.

Seguir y Mantener Contacto. Después de conocer a alguien, es esencial dar seguimiento. Enviar un mensaje de agradecimiento, compartir información relevante o simplemente mantener el contacto periódicamente

puede ayudar a mantener viva la relación.

Ser Auténtico. La autenticidad es clave en el networking. Mostrar interés genuino en los demás y ser auténtico en las interacciones ayuda a construir relaciones más sólidas y duraderas. La confianza es fundamental y se construye siendo honesto y transparente.

Participar en Comunidades y Organizaciones. Unirse a asociaciones profesionales y participar activamente en ellas puede proporcionar acceso a una red más amplia y oportunidades exclusivas. Estas organizaciones a menudo ofrecen recursos adicionales, como capacitaciones y acceso a eventos especiales.

Desarrollar una Marca Personal. Construir una marca personal sólida que refleje quién eres y lo que representas puede facilitar el networking. Esto incluye tener una presencia en línea coherente y profesional, así como ser conocido por ciertos conocimientos o habilidades en tu campo.

Evaluar y Adaptar Estrategias. El networking es un proceso continuo que requiere evaluación y adaptación constantes. Revisar regularmente las estrategias y ajustar según sea necesario asegura que los esfuerzos sigan siendo efectivos y alineados con los objetivos.

En resumen, convertirse en un networker profesional requiere dedicación, estrategias bien definidas y una actitud de servicio. Al enfocarse en construir relaciones auténticas y mutuamente beneficiosas, cualquier profesional puede expandir su red y potenciar sus oportunidades en el mundo empresarial.

Los avisos contienen un enlace de afiliado, lo que significa que ganaremos una comisión si compra a través de él. Los ingresos de los afiliados ayudan a respaldar todo nuestro contenido gratuito.





El “hateo” en redes sociales es un fenómeno creciente que afecta a millones de usuarios. Este comportamiento hostil, impulsado por la inseguridad y el anonimato, puede tener graves consecuencias psicológicas. ¿Quiénes son los “haters” y cómo enfrentarlos?

FOTO: ARCHIVO

“HATEO” EN REDES SOCIALES:

Lado Oscuro de la Conectividad

Las redes sociales han transformado nuestra forma de comunicarnos, permitiendo la conexión instantánea y global.

Sin embargo, esta revolución tecnológica ha traído consigo efectos negativos como las noticias falsas, la adicción a Internet y, especialmente, el ciberacoso, conocido coloquialmente como “hateo”. Este fenómeno, impulsado por la inseguridad y el anonimato, afecta a millones de usuarios y puede tener consecuencias devastadoras para las víctimas.

¿QUÉ ES EL “HATEO”?

El término “hateo” se refiere a la práctica de realizar comentarios hostiles y ofensivos en redes sociales con el objetivo de atacar y desmoralizar a otros usuarios. Los “haters” son individuos que, aprovechándose del anonimato

que proporcionan estas plataformas, dedican su tiempo a menospreciar y acosar a otros. Sus comentarios suelen centrarse en aspectos personales como la apariencia física, ideología, religión o cualquier otro tema que pueda generar conflicto.

¿QUIÉNES SON LOS “HATERS”?

Los “haters” pueden ser clasificados en tres categorías principales: los inseguros, los ex acosados y los acosadores grupales. Los inseguros son personas con carencias sociales que utilizan el anonimato para adoptar una personalidad agresiva. Los ex acosados replican el comportamiento de quienes los acosaron en el pasado, creyendo en la impunidad de sus acciones. Por último, los acosadores grupales son individuos que se asocian para hostigar a una persona o colectivo, buscando sentir-

se aceptados dentro de la plataforma online.

MOTIVACIONES DEL “HATEO”

Las razones detrás del “hateo” son diversas, pero la envidia y la frustración son factores comunes. La imagen irreal de perfección que muchos usuarios proyectan en redes sociales puede provocar sentimientos de inferioridad y resentimiento en otros, que reaccionan con hostilidad. Además, la falta de repercusiones legales y el sentimiento de impunidad al estar protegidos por el anonimato impulsan a los “haters” a continuar con su comportamiento dañino.

IMPACTO DEL “HATEO” EN VÍCTIMAS

El ciberacoso puede tener efectos psicológicos graves en las víctimas, similares a los del acoso tradicional. Las víctimas pueden experimentar an-

siedad, depresión, aislamiento social y, en casos extremos, incluso pensamientos suicidas. La inmediatez y la capacidad de difusión de las redes sociales amplifican estos efectos, haciendo que el acoso sea continuo y difícil de evitar. La víctima se siente indefensa y sin control sobre la situación, lo que agrava su sufrimiento.

ESTRATEGIAS CONTRA EL “HATEO”

Existen diversas estrategias para combatir el “hateo” en redes sociales. La forma más sencilla es bloquear al usuario acosador y denunciar su perfil para que la plataforma tome medidas. Además, es crucial contar con el apoyo de amigos y familiares para gestionar la situación. En casos más graves, las víctimas pueden recurrir a la justicia. Identificar al acosador puede ser complicado debido al ano-

nimato, pero con la ayuda de especialistas informáticos es posible rastrear su identidad y tomar acciones legales.

Las plataformas de redes sociales también están tomando medidas para mitigar el odio en línea. La Comisión Europea, por ejemplo, ha logrado que empresas como Facebook, Twitter, YouTube y Microsoft eliminen una gran cantidad de contenido hostil tras la publicación de un código de conducta oficial.

El “hateo” es un fenómeno que refleja el lado oscuro de la conectividad en las redes sociales. Entender quiénes son los

“haters” y qué los motiva es crucial para desarrollar estrategias efectivas de enfrentamiento. Aunque el anonimato y la impunidad siguen siendo desafíos, la combinación de apoyo social, medidas legales y políticas de las plataformas puede ayudar a combatir este problema y proteger a las víctimas de sus efectos perjudiciales.

Para todos los usuarios de redes sociales, es esencial promover un ambiente de respeto y empatía, y actuar rápidamente ante cualquier signo de ciberacoso. Solo así podremos hacer de las redes un espacio seguro y positivo para todos.



FOTO: ARCHIVO

Las razones detrás del “hateo” son diversas, pero la envidia y la frustración son factores comunes.

Los Perfiles de los ‘Haters’ en Redes

Los ‘haters’ en redes sociales, o “odiadores”, son individuos que buscan llamar la atención a través de comentarios negativos y ofensivos. Según Manuel Moreno, fundador de TreceBits, estos usuarios buscan sus “minutos de gloria” al atacar a personas populares, creyendo que sus acciones no tendrán repercusiones legales debido al anonimato.

Sara García identifica tres perfiles de ‘haters’: el inseguro, el ex acosado y el acosador grupal. Los inseguros son personas con carencias sociales que se esconden en el anonimato para adoptar una personalidad agresiva.

SIN REVELAR IDENTIDAD

Este tipo de ‘hater’ se siente empoderado al actuar sin revelar su verdadera identidad. Por otro lado, los ex acosados son individuos que replican el comportamiento de sus antiguos agresores, convencidos de que no enfrentarán consecuencias por sus actos. Este grupo tiende a ser el más violento, actuando bajo la premisa de la impunidad que experimentaron en el pasado.

Finalmente, el acosador grupal es aquel que se une a otros para hostigar a un individuo o colectivo. Este comportamiento busca la aceptación dentro de una comunidad online, donde los ‘haters’ sienten una falsa sensación de importancia. Estas dinámicas grupales pueden intensificar el acoso, convirtiéndolo en una experiencia más abrumadora para la víctima.

La inseguridad y el narcisismo son características comunes entre los ‘haters’, quienes utilizan el anonimato de las redes sociales para manifestar sus frustraciones y buscar atención. Identificar estos perfiles es crucial para entender y combatir el acoso en línea, promoviendo un entorno digital más seguro y respetuoso.

En RADIO CAFÉ, creemos que cada canción cuenta una historia. Únete a nosotros y descubre un espacio donde las letras se convierten en acordes, donde cada nota es una expresión de emoción.

RADIO café.

Radio GPT Paraguay

Descarga la aplicación de "RADIO GPT Paraguay" en tu dispositivo Android ahora mismo.

MALÚ OLIVA MEJÍA



FOTO: GENTILEZA

Bonsái: Arte, Historia y Pasión

Malú Oliva Mejía, experta en bonsái con más de 30 años de experiencia, nos comparte su fascinante trayectoria, la historia y filosofía de este arte milenario, y consejos esenciales para quienes desean iniciarse en este relajante y meditativo pasatiempo.

Desde su infancia se sintió atraída por el mundo del bonsái, inspirada por el maestro Oguri en Cuernavaca, México. Con más de tres décadas de práctica, Malú ha transformado su pasión en un camino de vida, enseñando a otros el arte y la espiritualidad del bonsái.

En esta entrevista, nos revela su viaje personal, los principios fundamentales del Bonsái y valiosos consejos para los principiantes. Malú destaca la importancia de la paciencia, el respeto por la naturaleza y la conexión espiritual que se cultiva al cuidar estos pequeños árboles. Además, comparte cómo los interesados pueden contactarla para aprender más sobre esta práctica transformadora.

¿Cómo comenzó tu interés por el arte del Bonsái?

El interés por el Bonsái fue a edad temprana cuando un hermano mayor me llevaba a una hora de distancia a la ciudad de Cuernavaca (México), en el taller del maestro Oguri quien enseñaba Bonsái a mi hermano.

¿Hubo algún momento o evento específico que te inspiró?

En el momento de conocer al maestro Oguri, vi por primera vez unos hermosos recipientes de cerámica en miniatura, donde viviría un pequeño arbolito.

¿Podrías contarnos un poco sobre la historia y la filosofía del Bonsái?

Las primeras muestras de un Bonsái se encontraron en la India en algunos dibujos antiguos que datan de más de dos mil años ahí se muestra un personaje

llevando en sus manos un platón con un pequeño arbolito, pero la práctica de plantar un árbol dentro de un recipiente pequeño es realizada en China de una manera mística y religiosa, posteriormente se difunde en Japón y de esa manera, dentro de las exposiciones mundiales lo dan a conocer.

¿Qué aspectos culturales y espirituales son importantes en esta práctica?

La práctica del Bonsái nos enseña a respetar

a la naturaleza y hacernos entender que somos uno solo cuidándonos y respetándonos desde nuestra esencia como seres vivientes que compartimos este planeta.

¿Cuáles son los tipos de Bonsáis más comunes y qué cuidados específicos

requiere cada uno?

La escuela japonesa del Bonsái modeló la manera artística de un árbol, creando los estilos, dando diversas formas, los principales son 5: Chokan Vertical Formal, Moyogi Vertical Informal, Hokidachi Escoba Invertida, Shakan Inclinado, Kengai Cascada. Hay más de veinte estilos que nos llevan a observar la naturaleza cuando uno los observa y los prac-

ticantes se reflejan a través de su carácter, personalidad y sentimiento cuando eligen el estilo que desean trabajar.

Como todo ser vivo el Bonsái requiere de una adecuada mezcla de arenas y tierras que ofrezca un buen nutriente, adecuado a su especie, la humedad necesaria para que las raíces del árbol puedan absorber fácilmente su alimento y deberán estar en contacto con el aire y el sol para realizar un proceso de fotosíntesis que le ayudara

a vivir relajada-

del árbol puedan absorber fácilmente su alimento y deberán estar en contacto con el aire y el sol para realizar un proceso de fotosíntesis que le ayudara a vivir relajadamente y sobre todo mucho amor de quien lo cuida.

¿Cuáles son los errores más comunes que deberían evitar?

Cuando queremos tener un Bonsái el primer error que cometemos es que no sabemos como cuidarlo y como es una mascota vegetal debemos conocer el tipo de árbol que estoy adquiriendo, si es de clima soleado o

templado y cada cuando lo debo de regar, de eso depende tener éxito en el tiempo de vida del pequeño arbolito la especie y nombre del árbol es e suma importante.

Recomiendo practicar la paciencia cuando uno entra al mundo del Bonsái ya que solo con el

p a s o



mente y sobre todo mucho amor de quien lo cuida.

¿Qué consejo le darías a alguien que está comenzando en el mundo del Bonsái?

Como todo ser vivo el Bonsái requiere de una adecuada mezcla de arenas y tierras que ofrezca un buen nutriente adecuado a su especie, la humedad necesaria para que las raíces

del tiempo y los cuidados adecuados lograremos verlo crecer y desarrollar su bella forma.

¿Qué beneficios ha encontrado en la práctica del Bonsái en tu vida diaria?

La práctica del Bonsái nos aporta disciplina y responsabilidad y a la par nos mantiene atentos para cuidar a un ser vivo que depende de nosotros



FOTO: GENTILEZA

Malú en su jardín trabajando por un árbol de Jacarandá.

en mi experiencia durante más de 30 años de practicar este bello Arte, muchas personas que a lo largo de la práctica he conocido coinciden en que el Bonsái es meditativo y relajante.

¿Cómo ha influido en tu bienestar y conexión con la naturaleza?

La práctica del Bonsái nos aporta disciplina y responsabilidad y a la par nos mantiene atentos para cuidar a un ser vivo que depende de nosotros y en mi experiencia durante más de 30 años de practicar este bello Arte, muchas personas que a lo largo de la práctica he conocido coinciden en que el Bonsái es meditativo y relajante.

Para mí, cada Bonsái es como tener un pedacito de bosque dentro de tu espacio, eso me relaja y me da

fuerza para continuar por el paso de esta vida.

En tus cursos, ¿qué aspectos considera fundamentales para enseñar a los nuevos estudiantes?

En los cursos que imparto, incluyo ejercicios de meditación y relajación previos a la práctica para poder intercambiar con los arbolitos una buena energía a la hora de intervenirlos; cortar sus raíces o su ramas es delicado y se debe hacer con cariño, respeto y sabiendo la técnica.

¿Puedes compartir alguna anécdota o experiencia memorable que hayas vivido gracias al bonsái?

Alguna vez le pregunté a uno de mis maestros el Ing. Azuma, si podía meter riego automático para todos mis Bonsái y me contestó,

“Cada Bonsái tiene su propio espacio y los aprenderá a conocer a través del riego manual; ellos necesitan de su acercamiento cada vez que les dé el agua que necesitan”. Así aprendí a compartir mi tiempo con ellos.

¿Cómo ves la evolución del Bonsái en nuestra cultura?

Nuestra forma de vida en occidente es muy acelerada y por lo tanto la evolución del Arte Bonsái sigue siendo lenta, ahora ya hay más practicantes, sobre todo jóvenes que se interesan en aprender y nosotros los instructores de esta práctica debemos luchar para que haya más centros de aprendizaje para que no solo sea una evolución del mercado del Bonsái sino que este Arte sirva para el bien de la comunidad, engrandeciendo los valores que se aprenden dentro de esta disciplina.

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentas al enseñar y promover el Bonsái?

El Bonsái no solo es un objeto decorativo que por exhibirlo en el interior de la casa y no saber sus cuidados, le restamos tiempo de vida, ahora se está en-

tendiendo más la filosofía del Arte Bonsái y los practicantes de corazón verde como yo les llamo, vamos haciendo el cambio para ir dejando el materialismo en nuestra forma de vida y adoptar una nueva conciencia en nuestra vida diaria, respetando la naturaleza es hacerlo con nosotros mismos.

Aún recuerdo en mi juventud las lecciones de mis maestros japoneses que me decían, con los años aprenderás a conocer a cada uno de tus Bonsái te dirán cuales son sus gustos y necesidades. solo observalos y siente lo que te quieren decir.

Finalmente, ¿cómo pueden los interesados en aprender sobre Bonsái contactarse contigo o integrar algún grupo?

Les invito a que se acerquen a conocer mas sobre el Arte Bonsái, que animen a los jovenes a tomar un curso, yo di mucho tiempo talleres para adultos mayores y con su ejemplo ahora algunos de sus hijos o hasta nietos ya practican Bonsái. Pueden contactarse conmigo por mail: maluolivamejia@gmail.com y por WhatsApp: +52 551494 3888 (Ciudad de México).



FOTO: GENTILEZA

Estilo Han Kengai (Cascada).

Plataformas de streaming reducen un 18% en gasto publicitario en TV

En los primeros cinco meses de 2024, plataformas como Netflix, Paramount, Disney y Warner Bros. han disminuido su gasto en marketing televisivo nacional un 18%, alcanzando los \$216.1 millones, según EDO Ad Engage. Este ajuste refleja una búsqueda de ahorro financiero y una nueva fase de inversión más cuidadosa en contenido.

El mercado de streaming está experimentando cambios significativos. Según Alan Wolk, Co-Fundador y Analista Principal de TVREV, las plataformas han reducido el gasto promocional en nuevos programas debido a la saturación de contenido y la dificultad para establecer identidades de marca claras. En lugar de producir una gran cantidad de originales, ahora se enfocan en promover agresivamente unos pocos éxitos.

Este cambio también responde al desafío de la rotación de suscriptores. Las plataformas están destinando más recursos



a retener usuarios actuales mediante promociones personalizadas dentro de sus aplicaciones, señalando una etapa de inversión más prudente.

RELACIÓN CALIDAD-PRECIO

Un informe de Kantar destaca que la “relación calidad-precio” es el factor más importante para los suscriptores al elegir un servicio de streaming, superando por primera vez el deseo de ver títulos específicos. Hannah Avery de Kantar enfatiza la importancia de comprender profundamente las percepciones y comportamientos de los suscriptores para mejorar la retención.

Además, Jon Giegengack de Hub Entertainment Research señala que las plataformas ahora aprovechan paquetes de suscripción para compartir costos de marketing y retener suscriptores. Por ejemplo, el paquete de Comcast con Peacock, Netflix y Apple TV+ busca reducir tasas de cancelación y adquirir suscriptores de manera más eficiente.

RESISTENCIA LEGAL Y DE MERCADO

No obstante, estos esfuerzos de consolidación también enfrentan resistencia legal y de mercado. La propuesta de Disney, WBD y Fox Corp. para un paquete deportivo conjunto ha sido demandada por Fubo, destacando los desafíos actuales en la industria del streaming.

Estos ajustes subrayan la transición de las plataformas hacia estrategias más sostenibles, equilibrando la adquisición de suscriptores y la contención de costos en un mercado cada vez más competitivo y complejo.

ESTA ES TU GRAN OPORTUNIDAD

NEGOCIO INFINITO

Desarrolla habilidades para Emprender

Accede a programas de formación diseñados para que aprendas nuevas habilidades a tu propio ritmo, desde cualquier rincón del mundo y en el horario que mejor se adapte a ti.

¡No esperes más!

MATERIALIZA TU IDEA CON ESTA GUIA PARA EMPRENDEDORES DIGITALES

NATASHA TROCEL
Manual de implementación guía para emprendedores digitales

30 DÍAS, UN NEGOCIO

Natasha Trocel te guía, magistralmente, a través de un viaje honesto, hacia la creación y consolidación de tu propio emprendimiento en el mundo digital. Con un enfoque paso a paso, este manual desglosa cada fase del proceso, desde la conceptualización inicial hasta la implementación práctica.

COMPRALO Y EMPRENDE YA

Anil Jain, director global de Industrias de Consumo Estratégicas en Google Cloud, explica cómo la nube y la IA están revolucionando los medios tradicionales. Destaca la migración hacia modelos OpEx, el impacto de la IA generativa en la creación y personalización de contenido, y los desafíos económicos y técnicos de esta transformación.



FOTO: DIVULGACIÓN.

IA y la nube transforman la industria de medios y telecom

ENTREVISTA DE NADINE KREFETZ

¿Cuál es su rol en Google Cloud?

Mi responsabilidad es ser el director global para industrias de consumo estratégicas: medios y entretenimiento, juegos, minoristas, bienes de consumo envasados y telecomunicaciones. En los seis años que llevo aquí, hemos ayudado a cada una de estas industrias a impulsar la transformación digital. En el último año, la parte de IA ha sido resaltada, subrayada y luego puesta en grandes luces de neón. La IA generativa ha generado esta comprensión de que se puede acelerar ese viaje hacia la transformación.

¿Qué están haciendo con las telecomunicaciones?

En muchas partes del

mundo, las empresas de telecomunicaciones o los proveedores de servicios de comunicación también tienen intereses significativos en medios y entretenimiento. Debido a que los proveedores de servicios de comunicación tenían la infraestructura, agregaron servicios de medios, televisión y luego streaming porque era una forma de agregar valor adicional para sus consumidores. Pero también era una forma de aumentar su ARPU [ingreso promedio por usuario]. Todo lo que hablamos en los medios, especialmente desde una perspectiva de streaming directo al consumidor, es relevante para las telecomunicaciones.

¿Qué variación existe

en su segmento de medios?

Si miras en los medios, verás una variedad de tipos de compañías: grandes medios, estudios, streamers nacidos digitales, ligas deportivas, editoriales y nuevas plataformas digitales de medios, como TikTok y Snap. Fundamentalmente, todos compiten por la misma atención finita de los consumidores.

La última década ha movido a los medios hacia la plena adopción de la importancia de la nube, los datos operativos y de primera parte, y ser capaces de usar eso para satisfacer las necesidades de personalización y monetización. El paradigma directo al consumidor interrumpió toda la cadena de valor. Todos lo han reconocido

ahora. Pero, ¿han podido capitalizarlo y moverse rápidamente? Para la preparación en la nube, les daría un B-menos.

¿Cuáles son los desafíos que enfrentan las empresas de medios al emprender la migración a la nube?

Puedes categorizar los desafíos en algunas cosas diferentes. Existe la realidad financiera y económica. A muchas organizaciones de medios grandes y establecidas que han existido durante 50, 70 o 100 años les resulta muy difícil cambiar la naturaleza de cómo opera su negocio. Su modelo de negocio y sus finanzas están construidos alrededor de esa estructura de CapEx.

Si te cambias a un modelo de OpEx, tus costos

“Una empresa de medios ahora puede orquestar a través de diferentes aplicaciones y proveedores con esos datos”.

operativos son más altos porque no tienes este modelo de depreciación para CapEx. Eso crea tensión entre el CFO y el CTO, y esa tensión se convierte en un gran desafío. Tienes que probar los ingresos, y no puedes.

Luego están las expectativas del consumidor. Existe todo un ecosistema que está ganando dinero y ofreciendo valor a los consumidores. Tienen toda una nueva generación de clientes con expectativas que están impulsando el contenido a demanda y nuevas formas de monetización en el formato y modelo de costo que desean.

Esa dicotomía lo hace difícil porque necesitas invertir en la segunda cosa y aprovechar cualquier ganancia que puedas obtener de la primera. Es casi como dirigir dos negocios diferentes simultáneamente.

¿Cuáles son los aspectos económicos de tomar un enfoque de construir versus comprar?

Hace cinco o seis años, el analista de TMT, Rich Greenfield, y su equipo dijeron que cada empresa de medios necesita ir de lleno en tecnología y streaming. Tienen que poseerlo. Tiene que ser parte fundamental de quienes son, y es realmente caro de hacer. Ahora estamos viendo a las empresas de medios decir: “¿Qué partes de esto necesito poseer? ¿Qué partes puedo externalizar? ¿Cómo puedo reducir la ecuación de costos?” Porque incluso en streaming, la mayoría de las grandes empresas de medios no son rentables en ese modelo de negocio. Esos son los mayores desafíos.

Puedes hablar de otros desafíos como el desarrollo de la fuerza laboral y la capacitación, el cambio de un ingeniero de transmisión tradicional a una

mentalidad más de desarrollador y gerente de producto digital. Pero creo que eso es factible, y lo veo sucediendo en todo el mundo en muchas funciones. Creo que el problema más grande es el económico.

¿Cómo impacta la IA generativa en el ciclo de renovación de hardware?

La IA generativa es relevante para todo, pero creo que son cosas separadas. Muchas empresas de medios y muchas telecomunicaciones están preguntando: “¿Cómo puedo evitar este gran desembolso de efectivo otra vez?” Están pensando que tal vez este sea el momento de cambiar.

El ecosistema de socios tecnológicos y proveedores independientes de software (ISV) que impulsan las cadenas de suministro de medios del mundo no son todos nativos de la nube, aún. En algunos casos, ha sido aún más difícil para ellos porque muchos de ellos son de escala reducida. Generalmente, no son negocios de mil millones

de dólares; son negocios de unos pocos cientos de millones de dólares. Para ellos, mantener su flujo de ingresos existente mientras simultáneamente trasladan su hoja de ruta y sus productos futuros a ser nativos de la nube ha sido una transición muy difícil.

En 2019, en el Devcon Executive Summit, dije que la única forma en que esto funciona es si los hiperescaladores, las empresas de medios y los ISV trabajan juntos. Ese es el viaje en el que hemos estado. Ahí es donde entra la IA, porque una vez que tienes esta solución de software nativa de la nube, puedes comenzar a aprovechar la IA porque esos datos son parte integral de cómo operas.

Una empresa de medios ahora puede orquestar a través de diferentes aplicaciones y proveedores con esos datos. ¿La gente lo está haciendo muy bien y creando automatización que les permite satisfacer las demandas cambiantes de los consumidores? Creo que todavía estamos en los primeros días de ese viaje.

¿Qué ayudará a mover más servicios y productos a la nube?

Parte de lo que hemos hecho es trabajar muy de cerca con varios proveedores de aplicaciones para ayudarlos a migrar sus servicios para asociarse y que puedan realmente aprovechar las capacidades subyacentes que tenemos. Nuestros ingenieros y sus ingenieros están trabajando para alinearse y evolucionar su conjunto de productos.

No sé si todos sobrevivirán. Cuando atraviesas estas interrupciones tecnológicas masivas, también se abre la puerta a nuevos proveedores. Estamos viendo que eso sucede en realidad, donde hay empresas y aplicaciones nativas de la nube más ágiles para hacer gestión de activos de medios o para hacer orquestación o para proporcionar datos operativos para impulsar la automatización. Todo el stack de streaming directo al consumidor ha sido muy orientado a la nube durante bastante tiempo.

¿Qué pasa con los juegos?

Si yo fuera el CEO de una empresa de medios



Anil Jain con su familia.

FOTO: @ANILJAIN

tradicional, lo que me mantendría despierto por la noche son las redes sociales y los juegos, porque ambos están cambiando la naturaleza de cómo se consumen las experiencias digitales.

El negocio de los juegos es definitivamente muy avanzado en tecnología digital. Tienes juegos para PC, juegos de consola y juegos móviles. Los juegos que tienen la mayor cuota de tiempo de los jugadores y los mayores ingresos son típicamente lo que llamamos juegos de “servicio en vivo”, juegos persistentes que constantemente interactúan con el servidor. Muchos de ellos tenían sus propios centros de datos o instalaciones de co-localización. Los juegos duran años, y durante ese tiempo, no puedes cambiar de los clústeres que tienes operando en varias partes del mundo para modernizar ese stack.

Las [empresas de juegos] están muy adelantadas en términos de ser más maduras desde una perspectiva de nube, pero incluso ellas tienen oportunidades de crecimiento en aprovechar capacidades nativas de la nube en infraestructura de nube

pública y análisis de datos para eficiencia operativa y personalización.

¿Cómo están los juegos y las redes sociales impactando los medios?

Siempre uso mi hogar como ejemplo. Ponerse al día con las noticias o eventos sociales significa que todos tenemos información de diferentes fuentes. Mi madre de 77 años ve noticias en un servicio de streaming, a demanda, lo que ella quiere. Mi esposa y yo usamos principalmente notificaciones push. Mi hija de 19 años obtiene la mayoría de su información de TikTok e Instagram. Para mi hijo, que está a punto de cumplir 14, es YouTube o un servidor de Discord.

¿Cómo llegas a todas estas personas si eres una empresa de medios? Hoy tenemos 5.4 mil millones de personas en línea, y de 2017 a 2023, el número de personas en redes sociales se duplicó. La única forma en que puedes prepararte para esto es asegurándote de que cada sistema que estés utilizando, desde la creación y producción de contenido, licencias, hasta la gestión y distribución, sea flexible, ágil y receptivo.

vo.

Lo otro que tienes que hacer es establecer una base muy sólida de ser impulsado por datos. Si estoy desarrollando contenido, ya sea que soy un editor o una emisora, necesito asegurarme de que el contenido, la creatividad que desarrollo, pueda ser reempaquetado de alguna manera para que pueda llegar a mis consumidores.

¿Cómo va a ayudar la IA generativa con esto?

La IA generativa solo ha estado en la mente de todos en los últimos dos años, pero la IA se ha aplicado para hacer cosas como recomendaciones para el descubrimiento de contenido y la personalización desde hace bastante tiempo.

Lo que permite la IA generativa es crear nuevo contenido, como en forma de un chatbot que me permite interactuar con un agente de IA para ayudarme a hacer mi trabajo o para acelerar la creación y producción de contenido. También ayuda a comprimir los tiempos; incluso el trabajo creativo realmente interesante que hacemos también implica horas y horas de trabajo mundano

y tedioso que la IA puede hacer por nosotros. Ya estamos viendo que eso sucede con herramientas en el proceso de creación, producción y postproducción.

Pero también está la noción de aplicar IA generativa para reempaquetar contenido. Digamos que soy un editor y mi objetivo es que vengas a mi sitio y te involucres con contenido de alto valor que mi equipo editorial y periodístico está creando, pero tienes limitaciones de tiempo. Imagina que puedes tomar una lectura de 7 minutos y poder hacer clic en un botón para decir: “No tengo tiempo para leer esto, así que dámelo como un podcast.” O podrías decir: “Soy un aprendiz visual; conviértelo en un video animado de 3 minutos.” En lugar de requerir que los humanos pasen por ese proceso, los agentes de IA pueden tomar la información, entender qué hay en ella y reempaquetarla de una manera que permita un mayor alcance y consumo.

Estos son solo un par de ejemplos de cómo creo que la IA generativa va a ayudar a abordar estos cambios dinámicos en las



expectativas de los consumidores que son fuerzas enormes que actúan en la industria de los medios hoy y en otras industrias también.

¿Puedes señalar a alguien en específico que creas que está haciendo un buen trabajo?

Forbes es un cliente nuestro. Como todo editor, tienen una barra de búsqueda en su sitio, pero tradicionalmente, no ha sido muy efectiva. Forbes tiene una tremenda cantidad de contenido, y querían mejorar la experiencia del consumidor. Usaron Vertex AI Search and Conversation de Google para implementar Adelaide, que es su nuevo motor de búsqueda.

Adelaide es esencialmente una interfaz de chat en lenguaje natural donde puedes hacer una pregunta como quieras. No tienes que pensar en términos de palabras clave de búsqueda. Adelaide te da un resumen generado por IA. Luego, abajo, te muestra todos los artículos fuente dentro de Forbes de donde provino la información. Ha creado un compromiso mucho más profundo y de mayor calidad y una mayor duración en el sitio y dentro del contenido.

A Forbes le tomó menos de 2 semanas implementar el aspecto central de la búsqueda y la IA conversacional. El lanza-

miento tomó 2 meses, porque, por supuesto, tienes que hacer cambios en la interfaz de usuario y otras actualizaciones dentro del stack del editor.

¿Tienes otros ejemplos específicos de video sobre el impacto de la IA generativa?

Creo que todos están emocionados por el video. Es lo que llamamos IA generativa multimodal: texto, imagen, video y audio; tanto poder ingresar contenido en esos formatos como generarlo. Lanzamos el modelo Vertex AI Gemini para abordar lo multimodal.

Todos se preguntan: “¿Puedo usar IA generativa multimodal para hacer creatividad de anuncios dinámica?” Uno de nuestros clientes, Carrefour, es uno de los minoristas más grandes del mundo. Han construido su propio estudio de marketing para poder crear anuncios de manera que cada espectador pueda obtener un anuncio personalizado. Esto es genial porque puedes hacerlo en automatización y a escala, tomando señales de datos y luego ejecutando un proceso automatizado de IA generativa para crear campañas muy orientadas a segmentos de audiencia en medios. Esa es una área en la que agencias y empresas de medios están experimentando ahora.

Una empresa llamada Cineverse tiene un agente de IA llamado cineSearch diseñado para la implementación en un servicio de streaming directo al consumidor con una interfaz conversacional. Puedes decir: “Estoy buscando la película donde ese tipo estaba montando un caballo negro hacia el atardecer,” y podrás encontrarlo usando su agente. Esto significa que puedes descubrir el contenido que estás buscando sin tener que hacer una interacción de búsqueda muy poco intuitiva o mucho desplazamiento. Incluso puedes ingresar el tipo de cosa que te interesa [sin conocer los detalles], como “una comedia slapstick de los años 70,” y obtener resultados.

¿El chat y la búsqueda serán los puntos de entrada más fáciles para que las personas hagan uso de la IA?

Probablemente esos son los puntos de entrada más obvios. Las personas pueden realmente ver cómo una interfaz conversacional cambia la dinámica de la experiencia del usuario. Nuestro Vertex AI Search and Conversation es una forma fácil de empezar. Creo que verás que la interfaz conversacional impulsada por IA generativa será realmente lo que despegue más rápido en todas las industrias.

Otra predicción: los proveedores de stacks de comercio y plataformas de comercio introducirán estas capacidades y te permitirán como plataforma de streaming directo al consumidor integrarlo en lo que estás haciendo. Esto hace que sea mucho más fácil para una empresa de medios activar esa capacidad y establecer asociaciones con minoristas que sean relevantes para el contenido que estás proporcionando.

Creo que cada empresa importante está experimentando hoy. Hemos hablado con clientes que dicen que tienen 1,500 casos de uso que han identificado dentro de su organización.

¿Cómo eligen los correctos?

[Lo hacen preguntando] cuáles son los que les darán el mejor ROI, y cómo los llevan de piloto y experimento a implementación en producción. Esto no se trata de cuál es tu estrategia de IA, sino más bien de cómo la IA puede ayudarte a lograr tu estrategia.

Creo que es justo decir que la IA generativa puede estar sobrevalorada a corto plazo, pero subvalorada a largo plazo. Necesitas vincular las ideas de IA ge-

Los avisos contienen un enlace de afiliado, lo que significa que ganaremos una comisión si compra a través de él. Los ingresos de los afiliados ayudan a respaldar todo nuestro contenido gratuito.



nerativa a los imperativos estratégicos clave para tu negocio: crecimiento del negocio, mejora continua de la experiencia del cliente, encontrar diferentes formas de llegar a los consumidores y optimizar la monetización.

¿Qué capacidades o habilidades serán necesarias?

Necesitan simplemente comenzar. Involúcrense con diferentes experiencias de IA generativa. Hagan algunos talleres para articular todos los posibles casos de uso, y luego pasen por un proceso de evaluación de cuáles casos de uso apoyan mejor los imperativos comerciales.

Luego, necesitan desarrollar una matriz de cuánto tiempo lleva implementar y lanzar. ¿Cuál es el nivel de esfuerzo y recursos requeridos? ¿Cuál es el valor comercial medible? ¿Cuál es el costo continuo de operar? Estas son todas cosas que se pueden probar porque puedes implementar un prototipo, y pruebas y ves cómo sería. Y luego tienes que imaginarlo a escala. Esto no es competencia de un grupo dentro de una empresa; es en realidad una función de toda la empresa.

¿Hay datos que respalden el ROI?

Ojalá hubiera más. Estos son primeros días. Recientemente, estaba hablando con una empresa de telecomunicaciones sobre uno de los casos de uso que tenían, y preguntaron: “¿Están disponibles estas herramientas?” Dije: “Probablemente se están desarrollando en este momento. Proporcionamos la infraestructura de la plataforma. Luego puedes construir sobre eso. Podemos hacerlo contigo, o nuestros socios pueden hacerlo contigo.”

Incluso las empresas de software independientes que construyen las herramientas para hacer mu-

chas de estas capacidades están en el mismo lugar, porque esta tecnología ha aparecido en una forma tan viable en el último año.

Si los productos comerciales específicos no están disponibles en el mercado, ¿qué entonces?

Hay una tendencia a preguntar: “Si estas herramientas no están disponibles, ¿debería esperar un par de años hasta que estén listas y sean robustas?” En el pasado, en ciertos

plataformas y los modelos que existen y construir rápidamente interfaces de IA conversacional o capacidades de búsqueda. Puedes comenzar muy rápidamente y ver la eficacia y el valor hoy y no tener que esperar a que alguien aparezca con un producto empaquetado para ofrecerte.

Parece que varias empresas han anunciado productos que integran el comercio minorista en el streaming.



escenarios, el enfoque correcto podría haber sido esperar y ver. Pero ahora mismo, todos necesitan estar comprometidos. Esta es una opción viable porque puedes implementar, probar y prototipar y hacer pruebas de concepto con IA generativa muy rápido.

Esto no significa invertir mucho dinero en desarrollar una nueva capacidad. Puedes usar las

La integración de merchandising y comercio en un stream ha sido un sueño durante bastante tiempo, como 20 o 30 años. El lugar obvio al que todos van primero es el deporte porque hay mucho merchandising. Los fanáticos que están viendo tienen el deseo de hacer transacciones y obtener cosas, entonces, ¿cómo desbloqueamos ese valor? Creo que veremos

mucho más de “mientras estoy viendo esta película, ¿puedo comprar ese suéter o esos zapatos que veo en la pantalla?” Esto también está llegando ahora con la capacidad de hacer detección de objetos.

El problema es, ¿cómo lo haces de manera que no estés distrayendo al espectador de la experiencia de ver? Ahora verás muchas más de estas experiencias donde haces clic y luego hay una superposición, o cambia la pantalla de visualización para que no pierdas el juego que estás viendo, pero puedes transaccionar aquí, o puedes interactuar con un código QR y hacer tu transacción en segunda pantalla en tu teléfono.

Hay una multitud de formas diferentes en que eso puede suceder. Puedes transaccionar en la aplicación, o puedes ser enviado al enlace para transaccionar. ¿El propietario del contenido y el proveedor de streaming realmente proporcionan la transacción completa en la experiencia? ¿O están integrando a través de una API usando la capacidad de tienda de otra persona, para que no tengan que preocuparse por esa infraestructura y gestionar la [información de identificación personal] y los datos de transacción? Creo que la IA generativa va a facilitar esto y hacerlo más fácil de hacer realidad.

¿Cómo facilitará eso la IA?

Una de las mayores cosas que va a cambiar el comercio minorista es el comercio conversacional. Ahora puedo interactuar con un agente de IA que me ayuda a encontrar el producto que quiero, y puedo hacerlo de una manera muy natural, para que no me distraiga alguna experiencia de búsqueda. Es casi como tener un conserje que puede ayudarme a encontrar lo que estoy buscando, y tal vez

basado en lo que saben sobre mí, el contenido que estoy viendo, o el entorno en el que estoy, realmente pueden sugerir productos más relevantes.

Creo que la preocupación que siempre ha existido en las experiencias de medios que son digitales es, “no quiero distraer al consumidor de la experiencia de entretenimiento o del contenido que están consumiendo. No quiero moverlos de mi experiencia a la experiencia de otra persona. No quiero gestionar el riesgo asociado con una experiencia negativa que viene porque la transacción no funcionó o porque les cobraron por algo que no tenían la intención de ser cobrados, y ahora está asociado con mi marca.” Como propietario del IP y proveedor de contenido, pienso en todas esas cosas. Esos riesgos disminuyen a medida que la experiencia del consumidor mejora mucho, lo que creo que sucederá.

¿Podemos pensar en un modelo de lenguaje grande (LLM) como la

habilidad para entender, comunicarse y hacer inferencias, pero los datos corporativos son privados para la empresa?

Hay mucha confusión al respecto. El LLM va a permitir que un caso de uso tenga esa interfaz conversacional o de búsqueda. Este es el cuerpo de datos contra el cual estás tratando de obtener respuestas. Ese es el cuerpo de datos en el que estás fundamentando la búsqueda y diciendo: “Usa el modelo de lenguaje grande para entender lo que estoy diciendo y traducirlo en intención, y luego en este cuerpo de información restringido que es privado y propietario, encuentra la respuesta, luego da la vuelta y comunica eso a través del modelo de lenguaje grande de una manera comprensible.”

Esos datos pertenecen a la empresa. En nuestra plataforma, en realidad no se filtran ni se utilizan en los modelos de lenguaje grandes que están congelados. No se están entrenando con tus datos. Nuestra plataforma está diseñada para ser lista para empre-

sas para que tus datos no vayan a ningún otro lugar.

¿Deberían las empresas construir un LLM?

La mayoría de las empresas probablemente no deberían pensar en hacer sus propios modelos de lenguaje grande o modelos fundamentales, pero deberían pensar en cómo pueden encontrar el modelo correcto para el caso de uso correcto al costo correcto de una manera muy segura para la marca, segura para los datos, compatible con la privacidad y segura.

Esto vuelve a cómo algunas empresas ven las redes sociales como un competidor de los medios en general.

Creo que lo que algunas plataformas sociales han hecho es crear un agente de IA que es un asistente. Las empresas de medios tradicionales necesitan pensar en la generación de usuarios que están pasando más tiempo en redes sociales y cómo entregar contenido a esas plataformas y usarlas casi como un embudo para llegar a estos usuarios.

Creo que la IA ciertamente puede desempeñar un papel. Ahora estamos en el espacio de las ideas, porque no he visto a nadie implementar esto. Pero, ¿puedo tomar el contenido que poseo y hacer que la IA cree contenido de formato corto reempaquetado a escala que esté destinado a involucrar a los usuarios en las plataformas sociales?

Lo que esto hace posible es la personalización a escala, donde no puedo tomar a un montón de personas creativas y decir: “Dame una producción de 15 segundos que realmente enfatice el aspecto de thriller de este drama.” Esa es una generalización muy grande. Pero imagina si pudiera hacerlo de una manera mucho más matizada basada en lo que las señales de datos me dicen que resonará con una audiencia particular. Ese es solo un ejemplo de cómo creo que las empresas de medios necesitan pensar en la IA y el contenido, y, de hecho, las marcas y minoristas ya están pensando en ello exactamente de esa manera también.

GUÍA DE CREACIÓN DE REELS EXITOSOS

TODO LO QUE NECESITAS PARA ATRAER A TU AUDIENCIA IDEAL

¡No te pierdas un gran negocio!

CÓMPRALO AHORA

ENCONTRARÁS LAS 4 GUÍAS DE CREACIÓN DE CONTENIDO Y PRODUCTOS DIGITALES QUE SE NECESITAN PARA COMENZAR A MONETIZAR EN LAS REDES SOCIALES.

Masterclass AYURVEDA

PARA EL AUTOCONOCIMIENTO

¿Quieres tener claridad sobre tu personalidad, estado físico y cuáles alimentos son los que te ayudarán a tener una vida en equilibrio?

Aprende una sabiduría milenaria desarrollada por los grandes Maestros de la India a partir del Yoga.

INSCRIBETE AHORA

¿BUSCAS UNA EXPERIENCIA
MUSICAL SIN LÍMITES?

¡BIENVENIDO A MUSICANAL24. ONLINE

24 HRS
MÚSICA CONTÍNUA

MUSICANAL24.ONLINE

