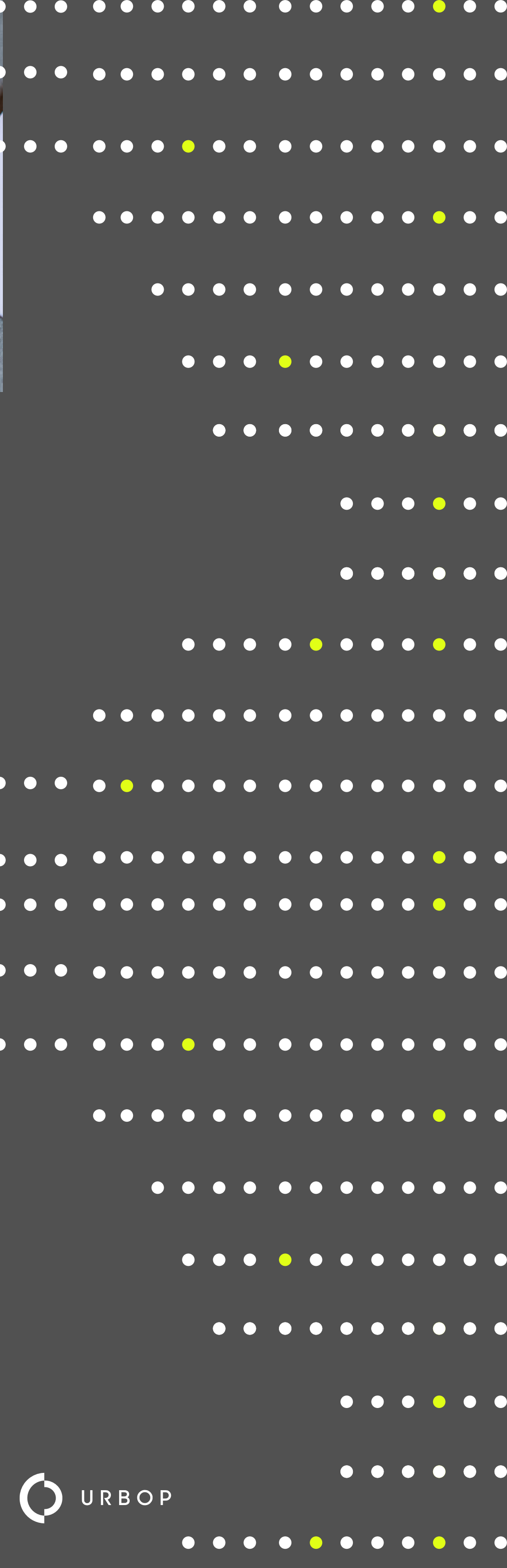


BOOOM SESSION 09

EL NUEVO MAPA:

Cómo la IA está redefiniendo dónde y cuándo invertir





SOBRE EL EVENTO

¿Por qué la IA?

Durante once años, URBOP construyó un modelo de consultoría basado en datos, criterio y método.

En cinco días, un equipo interno usando IA replicó la base de ese trabajo. No para reemplazarlo, sino para subir la barra diez niveles con la misma gente.

Esa anécdota marco el inicio de la sesión: **la IA no está viniendo, ya llegó. La pregunta ya no es si la usamos, sino cómo construimos con ella sin perder lo que solo el criterio humano puede aportar.**

BOOOM Session es un formato de evento creado por URBOP que reúne a líderes de los sectores inmobiliario, industrial, financiero y tecnológico de Guatemala con el objetivo de identificar oportunidades de desarrollo en el país.

Esta novena sesión se llevó a cabo el 19 de mayo de 2026, en K'abel, combinando cinco presentaciones sectoriales y un taller de cuatro stands temáticos con la participación de más de 40 actores clave.

La sesión cerró con la presentación del GeoCubo, la herramienta de inteligencia territorial de URBOP, como ejemplo concreto de cómo la IA se aplica al problema específico de invertir en Guatemala.

Este reporte recoge lo que se dijo, lo que se descubrió y lo que vale la pena explorar.

5 PUNTOS DE VISTA

- 01** **MARÍA ZAGHI**
Tecnología · Comercializadora y Observatorio de Tecnología – TEC
- 02** **JAVIER RIVERA**
E-commerce · Celovendo
- 03** **CARLOJENKO CASANOVA**
Gerencia Inmobiliaria · Dechini (Perú)
- 04** **FREDDY ARÉVALO**
Banca y Finanzas · Bantrab
- 05** **IGNACIO BASTERRECHEA & JUAN ANDRÉS TEJADA**
GeoCubo · URBOP



María Zaghi

Comercializadora y Observatorio de Tecnología – TEC

Guatemala no está atrás, está en fase de preparación

"La IA tiene valor cuando se usa efectivamente; potencia a la gente, no la reemplaza."

— María Zaghi

¿Qué Sí funciona?

- Automatización industrial y agrícola por desarrolladores locales.
- Aplicaciones de salud, medio ambiente y periodismo de investigación.
- Modelos predictivos en gobierno.
- IA como potenciador de productividad humana — el joven que devuelve "x, y, z" en vez de "x, y".
- Combinación de IA con realidad virtual en industrias creativas.

¿Qué NO funciona?

- Uso indiscriminado sin criterio de seguridad — especialmente con datos bancarios o personales en la nube.
- IA basada en datos mal estructurados o no combinables entre sí.
- Pretender resultados sin invertir en preparación previa.
- Ausencia de política de país para uso efectivo.
- Energía y recursos para infraestructura de IA..

Oportunidades del sector

- Hub regional de IA en Guatemala con enfoque ecológico.
- Potenciación de talento joven y emprendedor.
- Aplicación cruzada a salud, agricultura, medio ambiente y seguridad.
- Integración IA + realidad virtual para industrias creativas.
- Capacitación en uso efectivo, seguridad, funcionamiento y manejo de datos.

María Zaghi abrió el bloque con una corrección importante: el discurso de que Guatemala está rezagada en IA es desactualizado.

El país ocupó el último lugar en rankings globales porque el gobierno no se había pronunciado, no porque no haya talento.

Hay desarrolladores guatemaltecos creando algoritmos propios, automatización industrial, aplicaciones de salud, agricultura, medio ambiente y periodismo investigativo.

El TEC sueña con convertir a Guatemala en un hub regional de IA, con apoyo de la universidad de Princeton, y bajo criterios de sostenibilidad energética.

Su mensaje central: el valor de la IA depende de la calidad de los datos y del uso efectivo que se le dé. Datos mal estructurados o combinados sin criterio producen resultados defectuosos.

La preparación nacional pasa por capacitación, política pública y energía.



Javier Rivera

Celovendo

No todo necesita IA, Buttbook y el peligro de los wrappers

"La IA es como la electricidad en 1910: todos quieren ponerle focos a las cosas.
Pero la IA no es un producto, es un medio."

— Javier Rivera



Javier Rivera abrió con una parodia: papel higiénico con IA que analiza heces y las publica en una red social ("Buttbook").

El punto: vivimos una fiebre de productos que dicen tener IA sin necesitarla.

En Celovendo, e-commerce de venta de celulares, automatizan procesos para liberar atención humana, no para reemplazarla. Su sistema de forecasting no usa IA — usa Python — porque para cálculos matemáticos la IA no es la herramienta correcta.

Su distinción más útil: la IA brilla cuando el input es desconocido — analizar fotos, videos, lenguaje natural, búsquedas mal formuladas. Cuando el input es conocido y estructurado, la IA es overkill.

Cerró con el ejemplo de Liquid Death: enlatar agua para que parezca cerveza fue una decisión de ingenio humano, no algorítmica.

La IA no genera diferenciadores, el ingenio humano sí

¿Qué Sí funciona?

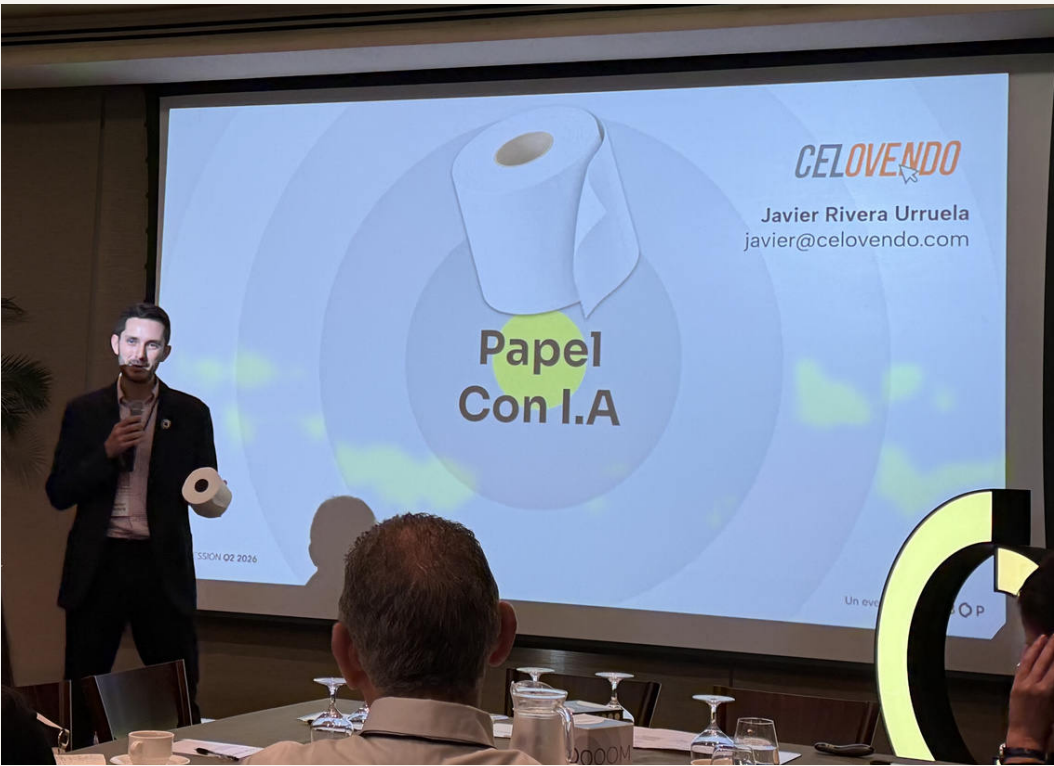
- Automatización de procesos repetitivos para priorizar atención humana.
- Análisis de inputs desconocidos: imágenes, videos, reconocimiento facial.
- Chatbots que reemplazan menús engorrosos transformando intención en acción.
- Buscadores que estandarizan queries ambiguos.
- IA en líneas de producción para identificar defectos visualmente.

¿Qué NO funciona?

- IA aplicada a procesos lineales o matemáticos — mejor Python, fórmulas.
- "Wrappers" de ChatGPT vendidos como productos diferenciados.
- IA en decisiones que requieren dinero, producto o cálculo exacto.
- Productos donde el input ya es conocido — no necesitan IA.

Oportunidades del sector

- Identificación de problemas no resueltos — donde el valor humano está.
- Productos basados en GRIT, comunicación y liderazgo — las habilidades que la IA no replica.
- Aplicaciones de visión computacional en manufactura.
- Búsquedas y chatbots que reducen fricción de usuario.



03 GERENCIA INMOBILIARIA

Carlojenko Casanova

Dechini (Perú)

Del Control Operativo a la Ventaja Competitiva



"La inversión no termina en la compra del terreno — se protege durante el desarrollo. Controlar el riesgo es controlar la inversión."

— Carlojenko Casanova

Carlojenko Casanova, PMP de Dechini, trajo la perspectiva más operativa: cómo la IA está transformando la gerencia de proyectos inmobiliarios.

En modelos donde la inversión se juega en la fase de ejecución — no de compra — la IA pasó de ser herramienta de eficiencia a guía de decisión.

Compartió cifras concretas: en un hospital de alta complejidad en Perú, procesos que tomaban 20 días ahora se hacen en 4. Revisiones de cronograma pasaron de 4 días a 1. Revisiones contractuales pasaron de 10 días a horas o minutos.

Su mensaje, alineado con Zaghi: la IA no corrige errores, los amplifica. Si la data entra mal, sale peor. Y el BIM combinado con IA es la combinación que protege la rentabilidad de un proyecto.

¿Qué SÍ funciona?

- Control predictivo de cronogramas y costos.
- Análisis de riesgos que afectan rentabilidad.
- Automatización de revisión documental.
- Dashboards en tiempo real del avance del proyecto.
- Mantenimientos predictivos y forecast de inversión.
- Predicción de materiales con digital twin.
- Integración BIM + IA para decisiones tempranas.

¿Qué NO funciona?

- Resistencia organizacional al cambio.
- Data mala, incompleta o mal llevada — basura entra, basura sale.
- Reportes tardíos: cuando llegan, el problema ya estalló.
- Desorden documental — la IA no lee WhatsApps ni papeles dispersos.
- Supervisión reactiva en vez de predictiva.
- Baja integración entre BIM, obra y operación.
- Dependencia de criterio no documentado.
- Ausencia de KPIs reales.

Oportunidades del sector

- Transformar la toma de decisiones reactiva en predictiva.
- Gerencia financiera inteligente con forecast de inversión.
- Alertas de reclamos y contingencias contractuales antes de que escalen.
- Asset management — decidir mejor que el mercado, no solo proteger.
- Predicción precisa de materiales para evitar desabasto.



Freddy Arévalo

Bantrab

Hiper-personalización:
Las preguntas valen más que las respuestas

"El hombre sabio no es el que más sabe, sino el que hace las preguntas más profundas. La IA es inteligente mientras le demos inteligencia natural."

— Freddy Arévalo

¿Qué Sí funciona?

- Hiper-personalización en servicios financieros.
- Recomendaciones de inversión, ahorro y deuda basadas en data propia del usuario.
- Análisis multimodal: combinar Excel, fotos, texto, video.
- Análisis multidominio: cruzar industrias para encontrar patrones.
- Forecasting financiero con buenos datos de entrada.
- Análisis de video en tiempo real — seguridad portuaria, aeropuertos.

¿Qué NO funciona?

- Preguntas amplias y genéricas — la IA no es estrategia.
- Tomar la primera respuesta sin cuestionarla.
- Confundir respuestas probables con análisis experto.
- Asumir que la IA sustituye el criterio.
- Data desactualizada, incompleta o mal estructurada.

Oportunidades del sector

- Hiper-personalización en banca, salud y retail.
- Análisis multimodal aplicado a riesgos y activos.
- Plataformas PFM en mercados no bancarizados.
- Educación financiera personalizada por IA.
- Modelos académicos enfocados en cómo preguntar y cómo validar respuestas de IA.

la IA no es nueva. Hace 30 años, en mayo de 1996, él presentaba su examen de "Fundamentos Matemáticos de IA". Lo que cambió no es la tecnología — es el acceso público. Y con el acceso, cambió lo que valoramos: del conocimiento (era del Search, "el que más sabe gana") a las preguntas (era de la IA, "el que mejor pregunta gana").

En el sector financiero, la IA está funcionando en lo que más importa: hiper-personalización. Bank of America ahorró USD 5 millones el año pasado con IA aplicada a recomendaciones personalizadas. BBVA planifica descarte de deuda y colchón financiero por usuario. BlackRock analiza riesgo multimodal y multidominio. JP Morgan hace cash flow forecasting cruzando fuentes.

Su mensaje central: la IA es matemática, no estrategia. Pedirle "dame la estrategia de X" devuelve frases probables alrededor de "estrategia", no análisis estratégico. La IA es multimodal (textos, números, imágenes, video) y multidominio (cruza disciplinas) — pero solo es útil cuando la pregunta es buena y los datos son correctos.



Ignacio Basterrechea & Juan Andres Tejada

Inteligencia territorial para decisiones inmobiliarias

URBOP



Ignacio Basterrechea y Juan Andrés Tejada cerraron el bloque con la presentación de GeoCubo, la plataforma de inteligencia territorial de URBOP. El punto de partida fue el mismo que los speakers anteriores: en Guatemala, los datos existen pero están dispersos. Censos, facturación SAT, perfiles ocupacionales, infraestructura — todo está, pero nadie lo ha centralizado.

El rol de la IA en GeoCubo no es generar modelos espectaculares — es abaratar lo que antes era carísimo: centralizar fuentes dispersas, estandarizar formatos y permitir análisis cruzados consistentes. Lo demostraron con el caso de Retalhuleu: usando ocupaciones internacionales del MINTRAB, identificaron qué habilidades existen, qué trabajos podrían hacer las personas con capacitación mínima, y dónde están geográficamente.

En el GAM dominan habilidades de oficina; en Escuintla, manufactura; en Quiché, textil. Todo georreferenciado, con análisis de isócronas para entender movilidad y servicios cercanos.

Su mensaje final cerró toda la sesión: los empresarios guatemaltecos tienen una habilidad única — con pocos datos sacan adelante proyectos. Imaginen qué pasa cuando tienen mejores datos. Ignacio cerró con la frase que sintetizó la sesión: "Lo importante es presentar Guatemala en la posición real en la que está."

"La IA es como tener 10,000 asistentes. Ya no hay excusas para no trabajar — lo importante son buenas decisiones."

— Juan Andrés Tejada

La plataforma 5 módulos

[01] Mapa Interactivo

Coropletas municipales por demanda, gap oferta-demanda y proyectos activos. 340 municipios, extensible a LATAM.

[02] Site Selector

Motor de clasificación con criterios ajustables: logística, mano de obra, infraestructura, costos, incentivos.

[03] Market Hub

Precios históricos, tasas de absorción, análisis de liquidez. 8 trimestres de datos.

[04] Modelos Financieros

Optimizador DSP, calculadora de parques industriales, modelo de comunidad planificada.

[05] Búsqueda IA

Identifica municipios con características similares al de interés, basándose en perfil de datos.



TALLER BOOOM

Construir. Profundizar. Priorizar.

A diferencia del formato de mesas redondas de sesiones anteriores, nuestra novena edición de Booom Sessions utilizó un formato de stands temáticos distribuidos. Cada stand abordó una arista distinta del problema de la IA en la toma de decisiones, con moderadores responsables de guiar la conversación, registrar hallazgos en post-its y levantar minutas en tiempo real.



MODERADORES POR STAND

- 01 Ignacio Lejarraga**
Criterio Humano y AI.
- 02 Erick Bonilla**
IA en la Toma de Decisión Corporativa.
- 03 Alessandra Lossau**
IA para detectar valor cuando todos accedemos a los mismos datos.
- 04 Astrid Pellecer**
La IA y el ritmo de las decisiones.

La composición de los participantes fue deliberadamente diversa: CEOs, directores financieros, desarrolladores inmobiliarios, representantes de tecnología, banca y consultoría. La conversación rebotó entre tecnología, criterio humano, gobernanza de datos y aplicación práctica — pero todos los stands convergieron en una tensión común: **el problema no es la IA, es la capa humana y organizacional que la rodea.**

Aunque cada stand tenía una pregunta marco distinta, las cuatro conversaciones se entrelazaron de forma natural. **No se discutió la IA en aislamiento — se discutió organización, criterio, datos y tiempo. Las preguntas no se contestaron; se afinaron.**

STAND 01

CRITERIO HUMANO Y AI

Lo que la IA no puede leer

Moderador: Ignacio Lejarraga



La conversación de este stand se ancló en una tesis: lo irremplazable de la decisión humana no es el análisis — es la empatía, el contexto sentido y la lectura del otro.

En entrevistas personales, más allá del CV, se necesita ver a la persona cara a cara. La IA responde a preguntas; no busca el bienestar humano porque no lo siente.

Surgió un consenso importante: incluso cuando se delega análisis a la IA, toda empresa necesita alguien con criterio y experiencia de vida que supervise lo que la IA genera.

No basta con saber prompt-ear; hay que saber leer el output con criterio de gustos previos, soluciones anteriores y conocimiento interno de la empresa.

Una observación filosófica cerró el stand: la capacidad intelectual humana es ilimitada y autosuficiente — descarta naturalmente lo que no necesita.

Un data center, en cambio, requiere recursos adicionales constantes y consume lo que los humanos también necesitamos.

¿Qué SÍ funciona?

- IA como ampliadora de opciones para decisión humana.
- Ahorro de tiempo operativo que libera tiempo para criterio y vida personal.
- Mejora en la parte gráfica y comprensibilidad de información.
- Decisiones más informadas cuando la data de entrada es de calidad.
- Procesar información en conjunto antes de elegir inversión.

¿Qué NO funciona?

- IA respondiendo de forma automática sin sentido del bienestar humano.
- Falta de criterio propio — depende absolutamente de la pregunta y el contexto.
- No reemplaza la reacción humana cara a cara.
- No reemplaza empatía ni la parte afectiva.
- No detecta tono de voz, gestos, vestimenta ni contexto laboral implícito.
- Consume energía, agua y hardware — recursos que los humanos también necesitamos.

Oportunidades del stand

- Modelo híbrido: alimentar la data con experiencia presencial y curaduría humana.
- Certificaciones que combinen lo teórico de la IA con experimentación de campo.
- "Enseñar a la IA a no deshumanizar."
- Más certeza y velocidad sin perder presencia profesional.
- Usar la IA como herramienta documental, no como sustituto de criterio.



STAND 02 IA EN LA TOMA DE DECISIÓN CORPORATIVA

La IA como copiloto, no como piloto

Moderador: Erick Bonilla



Este stand abordó la IA desde la perspectiva más institucional: cómo las empresas la están integrando a sus procesos de decisión, y dónde se rompe esa integración.

La conversación se estructuró en torno a las tres preguntas marco del taller, pero el hilo conductor fue la gobernanza del uso de IA en entornos corporativos.

El consenso fue claro: la IA destaca hoy como asistente y copiloto, especialmente para ordenar ideas, estructurar comparativos y automatizar el registro de reuniones.

Pero también queda claro que el razonamiento humano sigue siendo indispensable para validar resultados, evitar alucinaciones y proteger información confidencial.

Una de las observaciones más valiosas fue sobre la preservación del conocimiento corporativo: la IA resuelve un riesgo histórico que las empresas no habían podido domar — que la memoria institucional se pierda cuando un Project Manager o empleado clave se va.

¿Qué Sí funciona?

- Soporte a la toma de decisiones: comparativos contextualizados entre países.
- Asistente operativo eficiente con prompts bien estructurados.
- Soporte comercial y de marketing: pautas, feedback estratégico, CRM.
- Generación de scorecards por país o sector.
- Brainstorming optimizado en fases creativas iniciales.
- Preservación del conocimiento corporativo en minutas institucionales.
- Automatización de actas y transcripciones de reuniones.

¿Qué NO funciona?

- Alucinación de información — respuestas a toda costa, datos inventados.
- Falta de confiabilidad — difícil determinar qué es fidedigno.
- Riesgos de seguridad y privacidad con datos sensibles en la nube.
- Alternativas seguras costosas — hardware potente, configuraciones avanzadas.
- Limitación en levantamiento de datos de campo — sin sensores, sin información.
- Criterio limitado y dependencia del prompt.
- Pudrimiento del contexto en conversaciones largas.
- Dependencia absoluta — el razonamiento humano sigue siendo indispensable.

Oportunidades del stand

- Automatizar tareas rutinarias para liberar ancho de banda estratégico.
- Multiperspectiva de problemas — analizar desde varios ángulos simultáneamente.
- Agentes interactivos sobre repositorios internos.
- Consolidación del capital intelectual de la empresa.
- Sinergia: razonamiento humano + procesamiento de IA.
- Validación de hipótesis y simulación de escenarios.
- Onboarding eficiente con agentes entrenados por puesto.
- Detección de errores industriales con IA visual.
- Agilización extrema de trámites (referencia: Emiratos Árabes — empresas en 7 minutos).
- Preparación rápida para entornos técnicos no familiares.

STAND 03

IA PARA DETECTAR VALOR CUANDO
TODOS ACCEDEN A LOS MISMOS DATOS

Si todos tenemos la misma IA, ¿dónde está la ventaja?

Moderadora: Alessandra Lossau



Este stand fue el más conceptual de los cuatro. La pregunta-título empujó a los participantes a discutir no el uso operativo de la IA, sino la economía del valor en un mundo de IA democratizada: si la herramienta es la misma para todos, ¿qué diferencia a quien gana de quien pierde?

La conversación giró rápidamente hacia tres ejes que aparecieron una y otra vez en los post-its: el dato propietario (cuando todos tienen IA, gana quien tiene mejor data), el criterio humano curador (la IA imagina mucho, hay que revisarla), y la velocidad de iteración (prototipar rápido, atreverse, destacar).

El Salvador y el modelo Bukele aparecieron como referente — admirado por la sala como caso de adopción nacional acelerada de IA y tokenización.

¿Qué SÍ funciona?

- Transparencia como condición de base.
- Prototipado rápido — atreverse a probar antes de pulir.
- Walmart promocionando IA para dashboards y apps internas.
- Comportamiento predictivo aplicado a decisiones de negocio.
- A nivel directivo: claridad + estructura.
- El Salvador / Bukele como modelo a seguir — hub IA + tecnología, tokenización de propiedad, rápida evolución.
- Recolección de data personalizada — ejemplo cashless en Perú.
- Inmobiliario: análisis de "¿qué no compran?" — demanda latente.
- Guatemala: talento + emprendedores + oportunidades correctas.

¿Qué NO funciona?

- Corporativos: temas de confidencialidad → "todo secreto".
- Poca capacitación — se usa mal y limitado.
- La data no actualizada en Guatemala.
- Phishing, falta de comunicación.
- Alejándonos de la supervivencia real humana / no querer hacer las cosas bien.
- Incentivos: responsabilidad difusa.
- No todos los sistemas integrados → nadie usa Copilot.
- Corporaciones se resisten al cambio.
- Paradigmas que generan resistencia.
- ~½ de la población GT no bancarizada.
- Alucinaciones — la IA imagina mucho.
- Accountability de la IA — la IA no reemplaza el criterio.
- Feeling humano — irremplazable.
- Data robada / ciberseguridad débil.

Oportunidades del stand

- Averse a adoptar nueva tecnología — stand out.
- Gestionar el cambio organizacional como precondition.
- Leyes deben adaptarse al nuevo entorno tecnológico.
- Estudiar Big Data como disciplina formal.
- Capacitaciones constantes en áreas en desarrollo.
- Valor de obtener datos como activo estratégico.
- La IA no son las herramientas — son los procesos alrededor.
- Guatemala: pirámide joven como bono demográfico.
- Modelos cerrados que protegen información — dato propietario.
- Cambios de modelo de negocio.
- Business skills como nuevo diferenciador.
- Asistente que uno debe revisar — combinar IAs (ChatGPT + Claude).
- Darle 2-3 vueltas a una respuesta de IA.
- Ver que el uso de la IA sea responsable.
- Tendencia de cómo monetizamos → cashless, centralización.

STAND 04

LA IA Y EL RITMO DE LAS DECISIONES

¿Más rápido es mejor?

Moderadora: Astrid Pellecer



Este stand abordó la dimensión más incómoda de la IA: el tiempo. **Si la IA acelera todo, ¿estamos tomando mejores decisiones o solo más rápidas?**

La pregunta funcionó como provocación deliberada, y la sala respondió con un consenso claro pero matizado: *la velocidad sin criterio es ruido. La velocidad con criterio es ventaja.*

Lo que distingue a este stand del resto es que la conversación no se quedó en lo abstracto. Los participantes nombraron riesgos concretos del exceso de velocidad — pérdida de experiencia, parálisis por análisis, ruido en la comunicación, dependencia que erosiona criterio — pero también identificaron dónde la velocidad sí es un activo: estructurar datos, identificar riesgos y oportunidades, equivocarse rápido y replantear.

La síntesis del stand fue casi un mantra: **la IA es otro humano más en la mesa, no el que decide.**

"Buscar resultados rápidos hace que sea más lento por los errores que se cometen."

¿Qué Sí funciona?

- El equilibrio — tomarse el tiempo.
- Tomar a la IA como otro humano para generar la conclusión.
- Nosotros debemos generar el criterio — la IA no lo trae puesto.
- Equivocarnos rápido y replantear — fail fast.
- Explorar puntos de vista para tomar mejores decisiones.
- La carpintería de la data — IA para estructurar.
- Entender el marco en el que la podemos usar.
- Tener claras las preguntas y objetivos antes de consultar.
- Identificar riesgos y oportunidades con mayor rapidez.

¿Qué NO funciona?

- Diversidad: criterios y IA sin criterio no funciona.
- Dependencia y confianza ciega en la IA.
- Perder intencionalidad en las decisiones.
- Más ruido en la comunicación por exceso de output.
- Perder experiencia y criterio por rapidez.
- Sin estructura y criterio, te desordena.
- Puede ser más rápida que nosotros pero generar respuestas distintas.
- Perder la interacción humana por buscar rapidez con la IA.
- Análisis por parálisis.
- Buscar resultados rápidos = errores que terminan ralentizando.

Oportunidades del stand

- Pensar qué nos hace humanos — invertir el tiempo ahorrado con IA en lo irremplazable.
- Modelos colaborativos con mayor acceso a data.
- Entender variables clave por sector.
- Funciona si siempre estamos aprendiendo y conociendo.
- Hacer mejores preguntas con la información disponible.
- Generar mejores datos y más rápido en Guatemala para evitar ruido.
- La educación se enfoca en ayudarnos a discriminar información.
- Usar la información, generar ideas y aterrizarlas en planes.
- Educarnos en capacidades clave para el manejo correcto.
- Nunca perder validación humana por buscar decisiones rápidas.

SÍNTESIS DEL TALLER

entre los 4 stands y todos los invitados.

Tesis de la sesión:

Cuando todos acceden a los mismos datos, el valor migra del acceso a tres cosas: **dato propietario, criterio curador, y velocidad de iteración.**

Leyendo los cuatro stands en conjunto, lo más interesante no fueron los post-its individuales sino las tensiones de fondo que la sala expuso sin nombrarlas.

Cuatro conclusiones emergentes:

1. El cuello de botella es organizacional, no técnico.

Casi todo lo que apareció en "¿Qué NO funciona?" describe fallas de adopción, no de tecnología: confidencialidad corporativa ("todo secreto"), poca capacitación, sistemas no integrados, resistencia paradigmática, feeling humano, accountability difusa. La IA llegó; la organización no.

2. El insumo está roto antes de modelar.

Por un lado, la sala reconoció que "valor = obtener datos" y admiró el modelo de El Salvador como referente.

Por otro, la data nacional no está actualizada, aproximadamente la mitad de la población no está bancarizada, hay data robada en circulación y la ciberseguridad es débil.

En Guatemala, la ventaja no la captura quien tenga más IA — la captura quien construya data propietaria.

3. El criterio humano es el nuevo diferenciador.

Revisión, combinación de modelos, accountability, "darle 2 o 3 vueltas" antes de aceptar una respuesta. La IA es asistente; el criterio es producto.

Cuando todos acceden a los mismos datos, el valor migra de quien los tiene a quien sabe leerlos.

4. Bono demográfico con ventana corta.

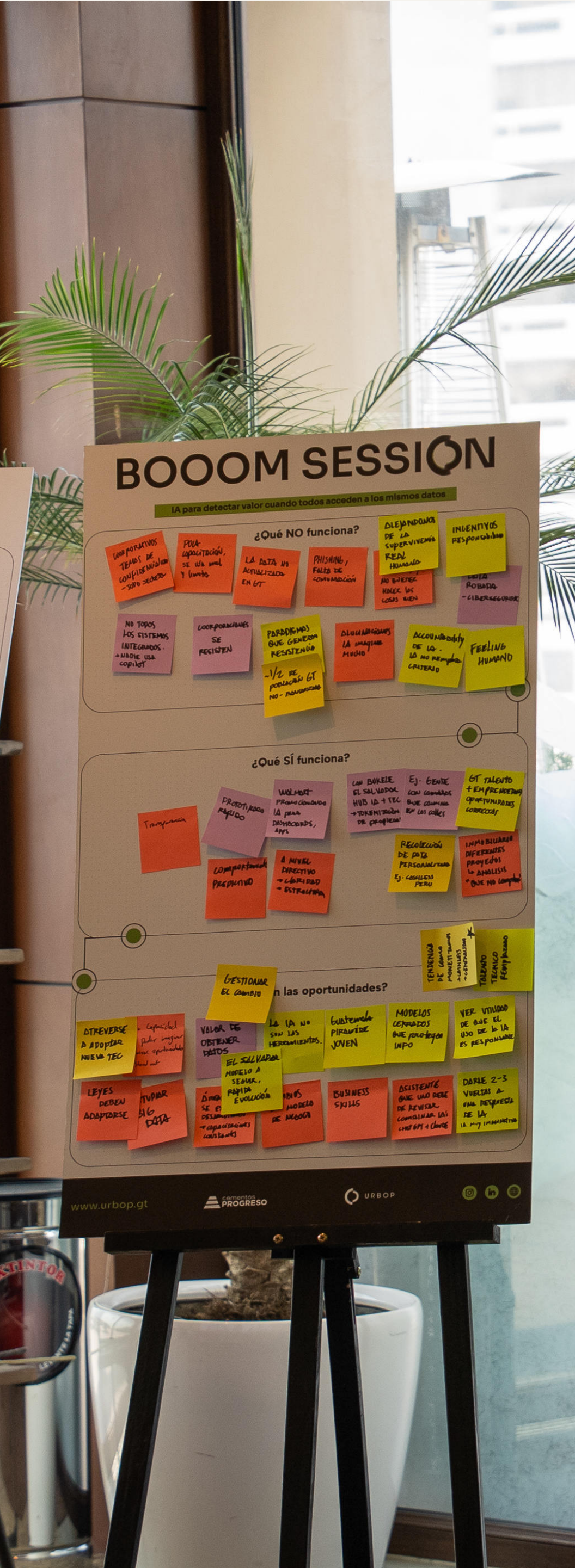
Guatemala tiene talento joven y emprendedores, pero las leyes y la capacitación van atrás.

El consenso tácito: la materia prima humana está; falta el andamiaje regulatorio y formativo. Quien se mueva primero, captura.



*"La IA es la herramienta que más nos va a ayudar a avanzar,
pero al mismo tiempo es la que a más fracasos nos va a llevar por su mal manejo."*

— Juan Carlos Salazar, URBOP



BOOOM Session 09 no respondió la pregunta del título, la afinó.

El nuevo mapa no es solo geográfico; es organizacional. La IA está redefiniendo dónde y cuándo invertir, pero también quién decide y con qué criterio.

La sala llegó, sin acordarlo, a la misma conclusión que los CUA speakers sostuvieron desde sus sectores: **la inteligencia artificial es inteligente mientras le demos inteligencia natural.**

Para Guatemala, el momento es ahora. El bono demográfico, las remesas, la formalización vía SAT y la entrada de capital extranjero abren una ventana que no estará abierta para siempre. Quien construya data propietaria, curaduría con criterio y velocidad de iteración, captura valor.

Quien espere a que la IA decida por él, se queda atrás.
Las conversaciones de ahora en adelante no serán sobre si usamos IA. Serán sobre qué preguntas le estamos haciendo, qué datos le estamos dando, y qué tan dispuestos estamos a no creerle a la primera respuesta.

Tu estrategia de expansión
con datos *en tiempo real*.

VALIDA EL MEJOR USO
PARA TU TERRENO.

EVALÚA EL MEJOR TERRENO
PARA TU NEGOCIO.

CRITERIOS DE ANÁLISIS:

[01] DEMANDA ¿Hay quien compre o rente lo que voy a construir?	[02] MANO DE OBRA ¿Hay personas que puedan trabajar en mi operación?	[03] COSTO DE TIERRA ¿El terreno cierra el modelo financiero?	[04] ACCESIBILIDAD ¿Cómo llegan los insumos y salen los productos?
[05] COMPETENCIA ¿Cuánta oferta ya existe o viene en camino?	[06] RIESGO FÍSICO ¿Qué pasa si hay un terremoto o una inundación?	[07] MARCO REGULATORIO ¿El gobierno me ayuda o me complica?	[08] FUTURO ¿Habrá más clientes en 10 años?
[09] INSIGHT DATA DEL CLIENTE / COMPETENCIA Integración de análisis			

1. **Entra a GEOCUBO.COM**

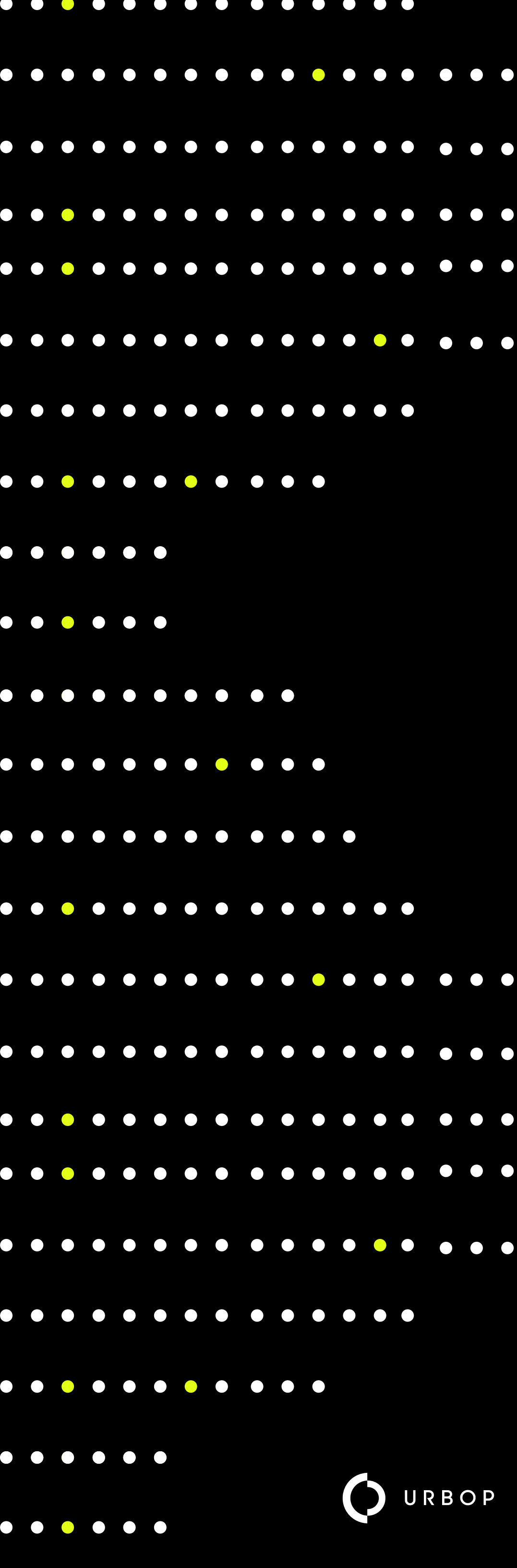
2. Crea una cuenta.

3. Accede al dashboard y verás un espacio para solicitar acceso PRO.

4. Ingresa este código: **boom**

*Código válido por 30 días







SAVE THE DATE.

BOOOM SESSION 10

AGOSTO 2026



Hablemos: jc@urbop.gt

www.urbop.gt

LinkedIn: [URBOP](#)

Instagram: [urbopgt](#)