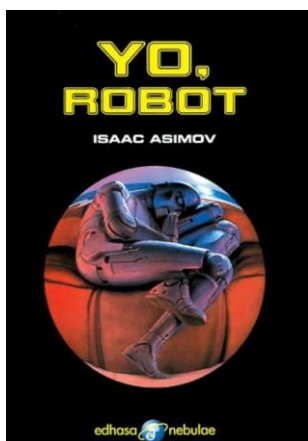


## FOCUS REPORT #7: Inteligencia Artificial vs. Competencias Humanas

Martes 5 de noviembre de 2024

### ¿la máquina contra el hombre o el hombre contra la máquina?

/El avance de la tecnología nos trajo una vieja disputa entre hombre y máquina. Hoy parece una novedad planteado desde la Inteligencia Artificial (AI), pero ya es un concepto antiguo que se reedita cada vez que acontece una nueva revolución tecnológica, un nuevo cambio de paradigma. Desde las maquinas industriales que cambiaron los trabajos absolutamente artesanales, a la revolución de internet a donde estamos actualmente.



El miedo a que un robot nos deje sin trabajo o incluso que pueda llegar a atacarnos fue planteado hace décadas por la ciencia ficción. Yo Robot es una película que tiene 20 años, pero el libro original del genial Isaac Asimov es de 1950 !!

En el contexto de nuestro tiempo, el famoso Chat GPT 4 desarrollado por Open AI está por cumplir 2 años, porque fue lanzado el 30 de noviembre de 2022. Como pasa con todas las tecnologías, en un determinado momento se habla todo el tiempo de ellas, como si por solo “nombrarla” esa tecnología ya formara parte de nuestra vida y de cómo trabajamos en una empresa. Por eso para este dilema vamos a plantearnos, en esta primera entrega ¿Puede ayudarnos la IA a desarrollar, a hacer crecer nuestro negocio? La respuesta obvia sería SI, la cuestión es ¿Cómo?

Veamos cómo puede aprovecharse la IA en distintas áreas de nuestra compañía.

#### 1. Atención al cliente y soporte

- Chatbots y asistentes virtuales: Los chatbots permiten responder a los clientes de manera automática y en tiempo real, resolviendo dudas comunes, ayudando en compras o gestionando quejas sin necesidad de intervención humana en cada caso.
- Análisis de sentimientos: La IA puede analizar la satisfacción del cliente en redes sociales, encuestas y comentarios en línea, ayudando a las empresas a comprender mejor cómo se sienten los clientes y mejorando los puntos de contacto con ellos.

#### 2. Marketing y ventas

- Personalización de campañas: La IA permite segmentar a los clientes con precisión, analizando sus comportamientos y preferencias para ofrecer campañas personalizadas que mejoran las conversiones y la fidelidad.



- **Predicción de ventas:** Modelos de IA pueden predecir patrones de compra y ventas futuras, permitiendo a las empresas adaptar su inventario y sus esfuerzos de marketing a la demanda.
- **Optimización de precios:** Con IA, las empresas pueden ajustar precios dinámicamente en función de factores como la competencia, la demanda y la estacionalidad, maximizando los ingresos y la competitividad.



### 3. Operaciones y cadena de suministro

- **Predicción de demanda:** La IA puede analizar datos históricos y factores externos para prever la demanda de productos, ayudando a las empresas a gestionar mejor el inventario y reducir costos de almacenamiento.
- **Optimización logística:** Puede mejorar la logística y la entrega, optimizando rutas y tiempos, lo que ahorra costos y mejora la satisfacción del cliente.

- **Gestión del inventario:** La IA ayuda a automatizar la reposición de inventario y a reducir desperdicios, manteniendo un equilibrio adecuado entre oferta y demanda.

### 4. Finanzas y gestión de riesgos

- **Detección de fraude:** Los algoritmos de IA pueden detectar transacciones sospechosas y patrones de fraude, reduciendo el riesgo de pérdidas financieras.
- **Análisis de crédito:** La IA puede ayudar a evaluar el riesgo crediticio de los clientes de forma más precisa, permitiendo decisiones financieras más acertadas.
- **Automatización de tareas financieras:** La IA puede simplificar la contabilidad, la elaboración de informes financieros y el control de gastos, reduciendo errores y aumentando la eficiencia.



**"La inteligencia artificial puede ser la mejor o la peor cosa que le haya sucedido a la humanidad."**

Stephen Hawking



**Jorge Larravide**

jorge@estudiobeup.com

+54 9 11 5581-3739

@ estudiobeup in BeUp! Estudio

www.estudiobeup.com