

1. En el proceso de determinación del alcance del proyecto, ¿cuál de estos es el primer paso?

1 / 1 punto

- ☒ Identificar problemas de negocio.
- ☐ Determinar hitos
- ☐ Presupuesto de recursos
- ☐ Identificar soluciones de IA

✓ **Correcto**
¡Así es!

2. Está considerando construir un sistema de reconocimiento de voz, donde la innovación es usar un micrófono de muy bajo costo que se acaba de inventar. Suponga que un ser humano, dado un clip de audio grabado con este nuevo micrófono, a menudo no puede decir lo que se dijo (porque el micrófono tiene demasiado ruido). ¿Qué puedes concluir de esto?

1 / 1 punto

- ☐ Este problema es técnicamente factible solo si un ser humano que escucha el sonido original con sus propios oídos (no a través del sistema de micrófono) puede descifrar lo que se dijo.
- ☐ Deberíamos obtener múltiples etiquetadores para transcribir cada clip de audio, para reducir el ruido.
- ☒ Existe una alta probabilidad de que no sea técnicamente factible que un algoritmo de aprendizaje logre una alta precisión en esta tarea.
- ☐ Este problema será técnicamente factible solo si podemos adquirir significativamente más datos de los que un humano escuchará en su vida.

✓ **Correcto**
¡Eso es correcto! Si un etiquetador humano no puede transcribir el audio, es poco probable que su algoritmo pueda aprender a hacerlo.

3. Está considerando crear un sistema de recomendación de productos. Llevó a cabo diligencia sobre la viabilidad (la capacidad de dar recomendaciones relevantes), pero no diligencia sobre el valor. ¿Cuál de estos es el mayor

1 / 1 punto

riesgo de que algo salga mal?

- ☒ Usted construye el sistema y brinda recomendaciones relevantes, pero el sistema no mejora significativamente las métricas comerciales clave, como las conversiones de ventas o los ingresos.
- ☐ Aunque el sistema ofrece recomendaciones deficientes, todavía tiene un impacto significativo en las métricas comerciales (como las conversiones de ventas o los ingresos); pero es imposible acreditar estas ganancias al sistema LD.
- ☐ Construyes el sistema y no da recomendaciones relevantes.
- ☐ Se descubre que el rendimiento a nivel humano para dar recomendaciones relevantes es demasiado bajo para su proyecto.



Correcto

¡Estás bien! Esta es la razón por la que es importante evaluar el valor comercial de un proyecto al principio del proceso de determinación del alcance, de modo que esté abordando problemas comerciales reales.

4. ¿Cuál de estas afirmaciones es la más precisa?

1 / 1 punto

- ☐ Un equipo comercial debe trabajar junto con un MLE para optimizar solo las métricas que los algoritmos de ML pueden, como la precisión, sin preocuparse por las métricas poco realistas para optimizar, como los ingresos.
- ☒ A menudo hay una brecha entre las métricas de MLE (como la precisión) y las métricas comerciales (como los ingresos), y es útil intentar que los equipos se comprometan y acuerden un término medio con el que ambos equipos estén contentos.
- ☐ Un equipo de IA debe ser directamente responsable de optimizar las métricas comerciales (como los ingresos).
- ☐ Siempre que a un proyecto le vaya bien en las métricas de MLE (como la precisión), el equipo comercial lo aceptará.



Correcto

¡Así es!

5. Ha completado esta sección opcional, cuando en realidad no tenía que hacerlo. Andrew cree que esto significa que usted es (marque todos, porque todos aplican):

☒ Impresionante

☒ **Correcto**
¡Así es!

☒ Fantástico

☒ **Correcto**
100% correcto!

☒ Excelente

☒ **Correcto**
¡No hay duda de eso!

☒ Maravilloso

☒ **Correcto**
¡Lo entendiste!