



EJEMPLOS RELACIONADOS A CONVERSION DE DATOS

1. Utiliza los datos de los que ya dispones

Algunas empresas están literalmente rodeadas de datos maravillosos, que están almacenados a causa de los requisitos de conformidad o simplemente se encuentran al alcance de su mano. Un ejemplo simple de esto último es **el metraje de los circuitos cerrados de televisión en las tiendas o el registro de las recetas de las farmacias**. Habitualmente, dichos datos se graban por razones de seguridad o para garantizar los pagos, pero pueden resultar aún más valiosos.

En el ejemplo de la cámara de seguridad, los datos adecuadamente etiquetados y categorizados pueden marcar la diferencia a la hora de **mapear los movimientos de los clientes y crear un mapa de los lugares que suscitan interés**. Esto podría indicar al equipo de gestión de la tienda dónde debe situar los productos o qué zonas son más proclives a experimentar hurtos. Las recetas pueden utilizarse para crear bases de datos con interacciones y los medicamentos más eficaces respecto a cada enfermedad. También podrían utilizarse para evitar efectos cruzados y mejorar la distribución de los presupuestos sanitarios.

Para obtener dinero a partir de los datos en primer lugar hay que elaborar **un listado de las fuentes de datos que uno tiene a su disposición**. Hay que tener un enfoque abierto y tener en cuenta tanto los datos tabulados como los datos de formato libre, como es el caso de las revisiones de cliente, las grabaciones de llamadas y el metraje. Piensa en formas de utilizar los datos como hicieron estas empresas cuando comenzaron a analizar las llamadas representativas de sus clientes para mejorar el conocimiento de sus ventas.

2. Transformar modelos de negocio

La creación de nuevos modelos de negocio o la modificación de modelos existentes constituye una de las aplicaciones más interesantes de la IA y supone una razón suficiente para adoptarla. Lógicamente, la automatización y las nuevas ideas pueden mejorar espectacularmente el resultado de una empresa ahorrando tiempo y dinero, pero los directores generales deben mirar más allá. Habría que acercarse más a **nuevas formas de realizar viejas tareas de manera más inteligente, impulsadas por los datos**. Los mejores ejemplos están relacionados con las finanzas, el transporte y la agricultura.

Por ejemplo, la IA puede modificar completamente **los procesos relacionados con las auditorías financieras y la detección del fraude**. Una empresa que proporcione estos servicios puede reemplazar el trabajo de los auditores al tiempo que también se reduce espectacularmente el tiempo y el tipo de trabajo.

De forma similar, en el caso de la agricultura, **los modelos impulsados por datos y la analítica predictiva** pueden dictar los tipos de cultivos a realizar o bien pueden ayudar a gestionar las reclamaciones de seguros una vez que se haya producido un evento meteorológico adverso. La logística puede avanzar muchísimo desde la planificación mediante lápiz y papel, pudiendo

beneficiarse de la planificación de rutas dinámicas y la aplicación dinámica de precios basada en la demanda (de manera similar a como Uber realiza el transporte de pasajeros).

3. Crear nuevas herramientas de IA

Lógicamente, la mejor forma de construir una empresa en torno a la IA es ofrecer herramientas y servicios en este sector de actividad para otros. Según la nueva *Spending Guide* de IDC, el mercado para negocios que habitualmente han pagado por servicios de uso está creciendo casi exponencialmente y se espera que alcance los **47.000 millones de dólares estadounidenses en 2020**. La tendencia general es que una vez que una *startup* ha definido su producto central y comienza a resultar atractiva, sea adquirida por alguno de los gigantes como IBM, Google u otros. Cada uno de los jugadores está intentando ocupar una posición central en el sector de la Inteligencia Artificial y esta es una situación *win-win-win* (startup-gran empresa-usuario).

El dinero “jugoso” pertenecerá a aquellas empresas que sean capaces de dar **grandes saltos adelante en pos de la inteligencia autónoma**, donde ya no resulte necesaria la intervención, la supervisión o la calibración efectuada por seres humanos.

4. Los datos constituyen la nueva moneda

Puesto que los datos constituyen la materia prima a partir de la cual se alimentan los algoritmos de IA, pronto resultarán más valiosos que las monedas tradicionales. La información puede ser la piedra angular de los nuevos negocios o bien puede ayudar a extender el alcance de los ya existentes, al tiempo que puede convertirse en un nuevo factor de producción o una nueva clase de capital. No cabe esperar que los datos coticen en el mercado bursátil como cualquier otra materia prima, pero las empresas que inviertan en este recurso ciertamente tendrán una ventaja competitiva.

Fuente: internet