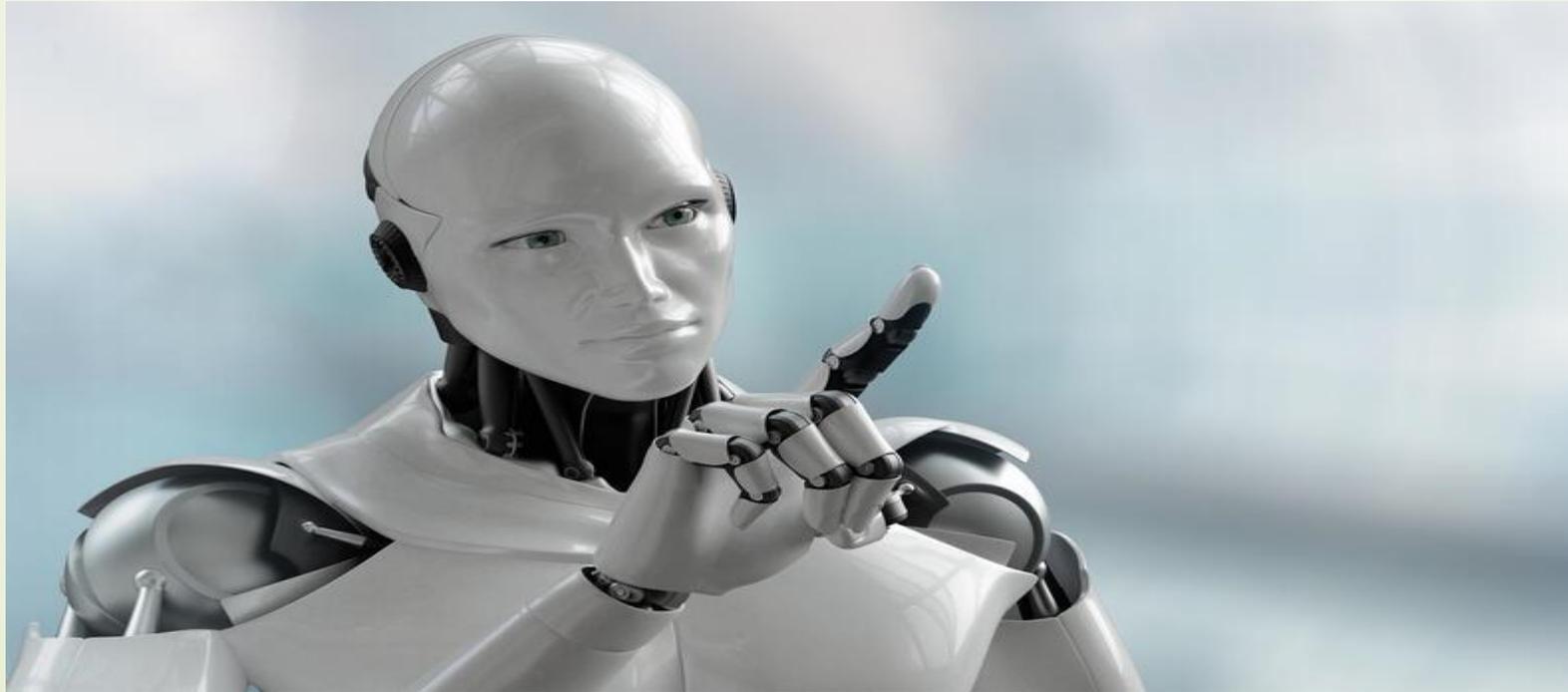


LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL



1. DEFINICION DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

- ▶ La Inteligencia artificial es el campo científico de la informática que se centra en la creación de programas y mecanismos que pueden mostrar comportamientos considerados inteligentes.



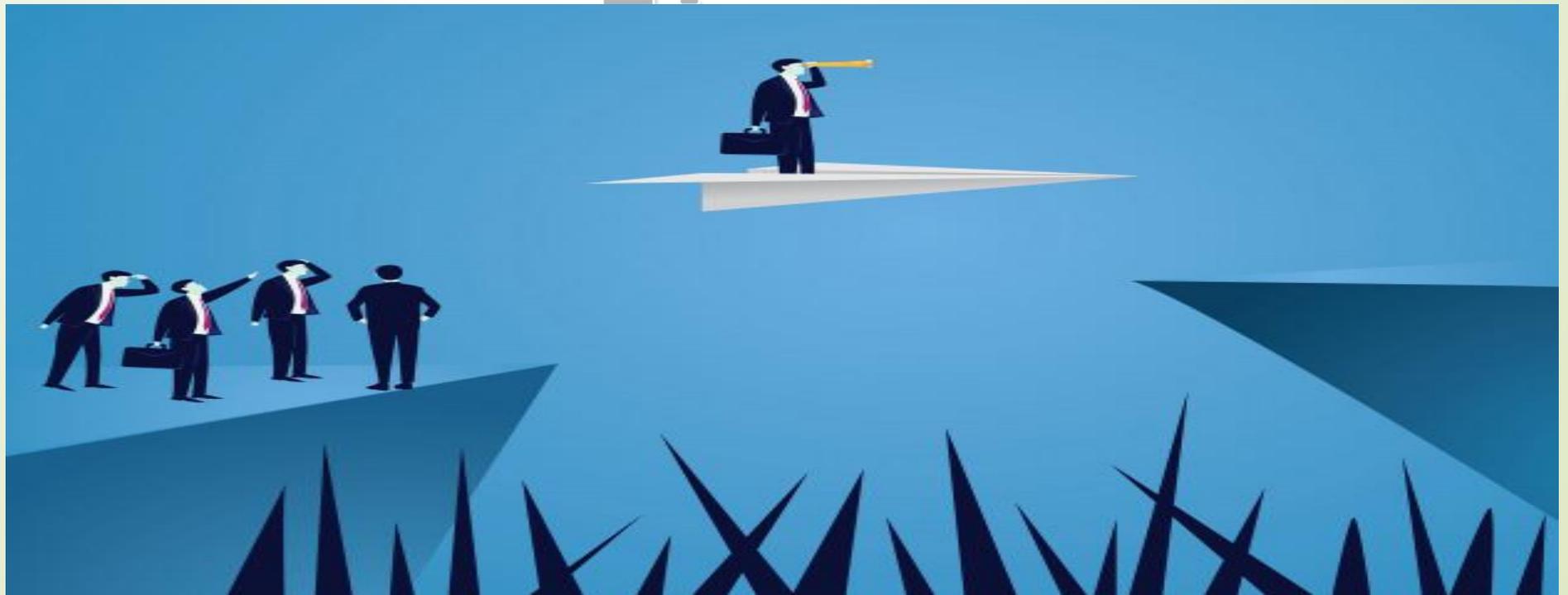
2. Breve historia de la Inteligencia artificial

- La mayoría de nosotros tenemos un concepto de la Inteligencia artificial alimentado por las películas de Hollywood. Exterminadores, robots con crisis existenciales y píldoras rojas y azules.

Año	Acontecimiento
1842	Lovelace: máquina analítica programable
1950	Turing: la prueba de Turing
1956	McCarthy, Minsky, Rochester y Shannon celebran la primer conferencia sobre IA
1965	Weizenbaum: "ELIZA", el primer sistema especialista
1993	Horswill: "Polly" (robótica basada en el comportamiento)
2005	TiVo: tecnología de recomendaciones
2011	Apple, Google y Microsoft: aplicaciones móviles de recomendaciones
2013	Varios: avances tecnológicos en aprendizaje automático y profundo
2016	Google DeepMind: AlphaGo supera a Lee Sedol en el juego "Go"

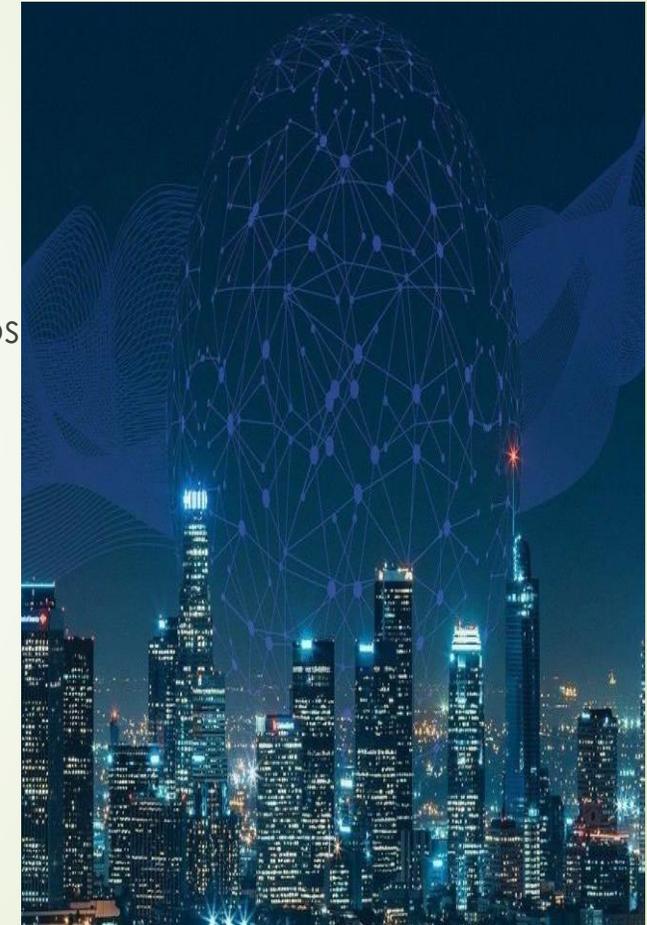
3. Técnicas principales de la Inteligencia artificial

- Ahora que ya conoce la definición de la IA y más de su historia, la mejor forma de profundizar en el tema es conocer las principales técnicas de la IA, específicamente, los casos en los que la Inteligencia artificial se utiliza para los negocios.



4. Ejemplos del uso de la Inteligencia artificial en los negocios

- ▶ tiempo al lleExiste una gran cantidad de aplicaciones para IA en los negocios. En esta publicación nos vamos a centrar en un aspecto fundamental: EL CLIENTE. La IA esCaptura automáticamente las actividades de ventas, lo que significa que el personal de ventas no tiene que dedicar nado de la base de datos del CRM.
- ▶ Registra automáticamente los datos del cliente, por ejemplo, registros de navegación del sitio web y conexiones al sitio web, entre otros;
- ▶ Sugiere la mejor acción de seguimiento y recomienda respuestas de correo electrónico al conectar la información del CRM a la bandeja de entrada;
- ▶ Valoración predictiva de prospectos: mediante el análisis predictivo, el sistema podrá indicar la probabilidad de que un prospecto se convierta en una venta. Más interesante aún, el sistema le indicará por qué se llegó a esta puntuación (p. ej., canal de acceso del prospecto, sector, etc.). Por ejemplo, [Salesforce Einstein](#), tendrá la funcionalidad de puntuación predictiva de prospectos.
- ▶
- ▶ tá transformando las expectativas de los clientes.



5. Nacimiento y evolución



- ▶ En 1956 nace el término inteligencia artificial gracias al informático John McCarthy y a la ayuda de Marvin Minsky y Claude Shannon. Este concepto designado en la conferencia de Dartmouth definía la palabra como la ciencia e ingeniería de “hacer máquinas inteligentes.”
- ▶ Link de la información: https://es.wikipedia.org/wiki/Inteligencia_artificial

