

Donde la innovación y el impacto se encuentran: GenAI como motor clave del crecimiento

¿Conoces las Tech Trends?

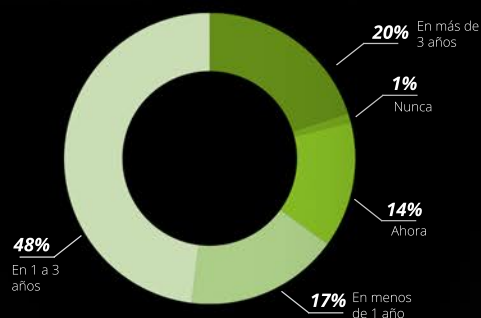
Tech Trends es un informe de Deloitte que proporciona a los líderes empresariales una visión global sobre las tecnologías emergentes que impactarán a las organizaciones en los próximos 18 a 24 meses. En su última edición, el informe introduce el concepto de "Genio fuera de la botella", destacando a la Inteligencia Artificial Generativa (GenAI) como un motor clave para el crecimiento. A nivel mundial, las empresas están incorporando cada vez más rápido la inteligencia artificial para mejorar la productividad, optimizar las interacciones con clientes y ciudadanos, y desarrollar productos y servicios innovadores. En el último año, GenAI ha demostrado un notable potencial transformador, revolucionando la manera en que las empresas interactúan, operan y se conectan con su entorno.

Para aprovechar este potencial, Deloitte y AWS han unido fuerzas no solo para adaptarse a estos cambios, sino para liderar el avance tecnológico. Esta colaboración estratégica ofrece a las empresas herramientas avanzadas para alcanzar sus objetivos. Deloitte proporciona una red global de expertos en transformación empresarial con décadas de experiencia, mientras que AWS aporta un historial destacado en rendimiento tecnológico, seguridad y valor empresarial. Juntos, facilitan una transición eficaz hacia la integración de GenAI, maximizando su impacto y beneficios.

Aunque GenAI ofrece nuevas perspectivas, también presenta desafíos relacionados con los riesgos que conlleva su implementación. Es fundamental aplicar prácticas responsables de inteligencia artificial para garantizar que los sistemas de GenAI sean útiles e inofensivos para los clientes. Una implementación cuidadosa y acompañada, permitirá desbloquear los beneficios de esta tecnología mientras se preserva la confianza. Para asegurar una adopción ética y segura, los líderes deben evaluar estos riesgos frente a los beneficios, maximizando así el valor que la inteligencia artificial generativa puede ofrecer. Esto requiere una evaluación exhaustiva del contexto actual y el desarrollo de un plan de trabajo con enfoques prácticos que faciliten la integración exitosa de GenAI en el negocio. El compromiso con la innovación responsable es crucial para avanzar en este nuevo y poderoso paradigma informático, asegurando que el progreso sea tanto tecnológico como ético.

La transformación hacia GenAI esta sucediendo rápido

¿Cuándo es probable que la IA generativa transforme sustancialmente su organización y su industria, si es que lo hace?



Fuente: Informe Tech Trends 2024

¿Cómo están utilizando las empresas la inteligencia artificial generativa en la actualidad?

A menudo resulta complejo discernir entre la exageración y la realidad en las narrativas actuales. Muchos de los casos de uso y herramientas destacados en artículos se enfocan en aplicaciones de consumo, lo que dificulta la comprensión de su aplicación en un contexto empresarial a gran escala. Te invitamos a explorar este desafío profundizando en las implementaciones y el impacto real que algunas empresas han logrado al utilizar la IA generativa para impulsar la innovación, mejorar las experiencias y transformar industrias.

Donde la innovación y el impacto se encuentran.



Detección de fraudes en servicios financieros:

Una gran institución financiera implementó un modelo basado en IA generativa para mejorar sus mecanismos de detección de fraudes. El modelo identificó y marcó actividades sospechosas en tiempo real al analizar patrones de transacciones y comportamientos, reduciendo los incidentes de fraude en un 40 por ciento y aumentando la confianza de los clientes.



Revolución en el comercio minorista:

Una plataforma de comercio electrónico líder a nivel global, utilizó IA generativa para crear experiencias de compra personalizadas para sus usuarios. El modelo de IA generativa generó recomendaciones de productos ajustadas a los gustos individuales al analizar el comportamiento de los usuarios, sus preferencias y compras anteriores. ¿El resultado? Un aumento del 30 por ciento en las ventas y una mejora en la satisfacción del cliente.