**PREGUNTAS TP**

**Machine, Platform, Crowd: Harnessing Our Digital Future**

**Andrew McAfee y Erik Brynjolfsson**

1. Explique las tres grandes tendencias que están cambiando los tradicionales modelos de negocio. Describa con ejemplos.
2. ¿Cómo transforma a la inteligencia humana, los productos y al conocimiento centralizado (core)?
3. ¿Cómo afecta a los procesos, a la oferta y a la organización del trabajo?
4. ¿Qué es machine learning y qué tareas permite realizar hoy en día?
5. ¿Qué podemos esperar de esta tecnología en un futuro cercano?
6. ¿Qué son los efectos de red? Describir ejemplos.
7. ¿Qué son las plataformas digitales O2O? ¿Qué ofrecen? Mencione ejemplos de este tipo de plataformas.
8. Describa los nuevos modelos de negocio que ofrecen las plataformas digitales.

**NOTA:** las respuestas no deberán superar en su conjunto a 2 páginas del mismo formato que esta guía.

1. Las tres tendencias son:
   1. ***Incremento rápido y expansivo de las capacidades de las máquinas:*** La inteligencia artificial se contrapone a la inteligencia humana. Ejemplos: El uso de chatbots para atención de consultas frecuentes, otro ejemplo el uso de la inteligencia artificial para reconocimiento de patrones como voz, facial, etc.
   2. ***El surgimiento de las plataformas digitales***: Las plataformas a los productos y servicios. Ejemplos: Facebook, Airbnb, Uber.
   3. ***El conocimiento de las masas:*** El conocimiento de las masas al conocimiento centralizado. Ejemplos: Bitcoin y blockchain.
2. En cuanto a la inteligencia humana, la tendencia es reemplazar el juicio humano por el de las máquinas, la toma de decisiones basadas en datos y menos confianza en el juicio de los expertos (sesgos, prejuicios).

Las plataformas digitales aprovechan el poder de los bienes de información. Estos bienes de información son fácilmente accesibles en redes como Internet, los cuales tienen las características de ser gratis, perfecto e instantáneo.

El core sigue siendo relevante y útil pero en la era de redes globales y plataformas robustas, la masa es una fuerza poderosa.

1. La reconfiguración *mente / máquina* afecta a los procesos. La reconfiguración *producto / servicio* afecta a la oferta. La reconfiguración *core / masa* afecta al trabajo y a la organización.
2. El ***aprendizaje de las máquinas (machine learning)*** de construir sistemas de software que puedan detectar patrones y formular estrategias ganadoras luego de habérseles mostrado muchos ejemplos. Los sistemas de machine learning mejoran a medida que se hacen más grandes, corren sobre hardware más rápido y más especializado, ganan acceso a más datos y contienen algoritmos mejorados. El uso de machine learning se extiende en: la automatización de muchas tareas que actualmente son efectuadas por la gente, especialmente en áreas de búsqueda de patrones, diagnóstico, clasificación, predicción y recomendación, visión, reconocimiento de voz y otras capacidades.
3. Si tenemos en cuenta que el objetivo es automatizar tareas sin depender del juicio o criterio de los humanos, con lo cual, el futuro de estas tecnologías es reemplazar a las personas en puestos de trabajo donde no son necesarios, se logre mejor productividad y reduzca costos.
4. Los ***efectos de red*** crean "economías de escala del lado de la demanda", lo que significa que las redes más grandes obtienen una ventaja significativa en la adquisición de nuevos clientes que las redes más pequeñas. A partir del cual ciertos bienes son más valorados porque hay más usuarios usándolos. Ejemplos: WhatsApp, Mercado Libre, Visa, Uber.
5. Las **plataformas O2O (online-to-offline)** unen el mundo físico y virtual, proveen más oportunidades para las personas que tienen propiedad de los recursos. Estas plataformas aumentan la eficiencia y la utilización de esos recursos, en el cual, dicho sistema de reputación en las plataformas pueden mejorar la experiencia. Los productores pueden tolerar los bajos precios de las plataformas. Como ejemplo podemos mencionar plataformas chinas como Alibaba, Aliexpress y otra norteamericana como Uber.
6. Los nuevos modelos de negocios que ofrecen las plataformas digitales son:
   1. ***Modelo de negocio de código abierto***: Un modelo de código abierto hace que el software sea de libre acceso, y generalmente le da la capacidad a una comunidad de programadores para que contribuya a él.
   2. ***Modelo gratis***: Lanzar un servicio gratuito para una base de usuarios cada vez más grande. De esa manera atraen a los primeros inversores, luego a los capitalistas de riesgo que tuvieron que recurren al modelo de publicidad para monetizar a sus usuarios, para evitar quedarse sin efectivo e inversores.
   3. ***Modelo freemium:*** En su núcleo, un modelo freemium tiene una versión gratuita disponible para todos, sin restricción. Solicita dentro de esos servicios gratuitos cambiar a suscripciones pagadas para obtener más volumen, sin publicidad o más datos.
   4. ***Modelo basado en suscripción***: Es el modelo más utilizado actualmente dentro de los comercios electrónicos, que es suscribirse a un servicio o producto a través del pago de una mensualidad por dicho servicio/producto. Este modelo puede ser muy poderoso ya que conlleva algunas ventajas integradas:
      * Una base de usuarios leales.
      * Un flujo continúo de ingresos predecibles.
      * Un cuello de botellas de ventas más predecible.

Un ejemplo de este modelo, es el que utilizan los diarios on-line para acceder a todo el contenido de la información.

* 1. ***Modelo bajo demanda***: La Web finalmente permitió a las personas consumir contenido a su propio ritmo y en su horario.
  2. ***Modelo de comercio electrónico:*** se puede monetizar a través de tarifas por cada transacción en una plataforma.