**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.

* Incremento rápido y expansivo de las capacidades de las máquinas: La inteligencia artificial se contrapone a la inteligencia humana. Existen dos paradigmas. La inteligencia artificial aplicada para resolver una tarea como por ejemplo encontrar la mejor ruta en Google maps o dar recomendaciones en Netflix. Y el otro paradigma es la inteligencia general, la cual aún no existe y se busca que puedan resolver problemas para los cuales no fueron diseñados.
* El surgimiento de las plataformas digitales: Las plataformas transforman lo que son productos y servicios. Por ejemplo, los e-commerce como Mercado Libre. Otro ejemplo de plataforma es Spotify.
* El conocimiento de las masas: El conocimiento de las masas reemplaza el conocimiento centralizado. Ahora es más importante un conjunto de personas que una sola persona. Ejemplos del conocimiento de masa son Wikipedia, Github y Bitcoin.

1. ¿Cómo transforma a la inteligencia humana, los productos y al conocimiento centralizado (core)?

Se perdió la confianza en la inteligencia humana y se usa la inteligencia artificial para tomar decisiones complejas e importantes. Tendencia de reemplazar el juicio humano por el de las máquinas. La toma de decisiones basadas en datos. Menos confianza en el juicio de los expertos (sesgos, prejuicios).

Ahora los productos se venden a través de plataformas digitales y a su vez se utilizan las plataformas para ofrecer servicios y experiencias diferenciales por utilizar la plataforma. Con respecto al conocimiento centralizado, ahora se le da menor valor que al conocimiento de las masas. Es más valioso un conjunto de personas que una sola persona que concentre los conocimientos.

1. ¿Cómo afecta a los procesos, a la oferta y a la organización del trabajo?

Optimiza los procesos produciendo una reducción de costos, aumenta la oferta ya que se amplían los canales para llegar a los consumidores, y con respecto a la organización del trabajo, se vuelve más fácil que las personas se agrupen funden sus propios emprendimientos apoyados de las facilidades que provee la tecnología actual. Con lo cual, grandes empresas no saben de dónde puede provenir el golpe. Por ejemplo, las empresas de taxis no se esperaban que les hiciera competencia una plataforma digital como Uber que no posee vehículos propios.

1. ¿Qué es machine learning y qué tareas permite realizar hoy en día?

Machine Learning es una disciplina científica del ámbito de la Inteligencia Artificial que crea sistemas que aprenden automáticamente. La máquina lo que realmente aprende es un algoritmo que revisa los datos y es capaz de predecir comportamientos futuros. Las soluciones de machine learning sirven para: diagnóstico, clasificación, predicción, búsqueda de patrones. Hace 10/20 años solamente las grandes empresas podían permitirse utilizar inteligencia artificial. Hoy en día hasta podría utilizarlo una pinturería para por ejemplo analizar su stock. Hay una democratización de la inteligencia artificial.

1. ¿Qué podemos esperar de esta tecnología en un futuro cercano?

Podemos esperar que cada vez se deleguen más decisiones en Machine Learning y que esta tecnología sea aún más accesible y fácil de implementar por cualquiera. Por ejemplo, se puede llegar a lograr operaciones quirúrgicas más precisas.

1. ¿Qué son los efectos de red? Describir ejemplos.

El efecto de red es la economía de escala del lado de la demanda. A los productos, mientras más son consumidos por más personas, más los queremos. Es muy importante el factor gente. Por ejemplo, a whatsapp se le da más valor mientras más personas lo usen. Otro buen ejemplo es Uber, si tuvieran pocos choferes o pocos usuarios para viajar, entonces no tendrían tanto valor. También hay efectos de red negativos. Por ejemplo, alguien que se va de Facebook porque están sus padres.

1. ¿Qué son las plataformas digitales O2O? ¿Qué ofrecen? Mencione ejemplos de este tipo de plataformas.

Las plataformas digitales O2O se refieren a offline to online (y viceversa), unen el mundo físico con el vitual. Proveen más oportunidades para las personas que tienen propiedad de los recursos. Y las plataformas aumentan la eficiencia y la utilización de esos recursos. El sistema de reputación en las plataformas para mejorar la experiencia. Por ejemplo, unitag ofrece conectar lugares físicos con el mundo digital para ofrecer contenido de marketing digital. Otro ejemplo es Datalogix que provee un link entre los ads digitales y las ventas que se realicen en el local.

1. Describa los nuevos modelos de negocio que ofrecen las plataformas digitales.

* 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 quecontribuya a él. Libre hace que se propague muy rápidamente. La comunidad (crowd) eventualmente determina su éxito.
* Gratuito: Lanzar un servicio gratuito para una base de usuarios cada vez más grande. Atraen a los primeros inversores ángeles, luego a los capitalistas de riesgo que tuvieron que recurrir rápidamente al modelo de publicidad para monetizar a sus usuarios, para evitar quedarse sin efectivo e inversores. Necesitan de inversiones para mantener su infraestructura a corto plazo y luego encontrar una estrategia de monetización.
* Freemium: En su núcleo, un modelo freemium tiene una versión gratuita disponible para todos, sin fricción. Solicita dentro de esos servicios gratuitos cambiar a suscripciones pagadas para obtener más volumen, sin publicidad o más datos. Este modelo permite un alto crecimiento de viralidad.
* Suscripción: Estamos viviendo en una economía de suscripción. Este modelo puede ser muy poderoso ya que conlleva algunas ventajas integradas: Una base de usuarios leales; Un flujo continuo de ingresos predecibles; Un pipeline de ventas más predecible. Producir contenido original para que los suscriptores renueven su plan. Construir un proceso orientado hacia una excelente experiencia del cliente para minimizar las tasas de abandono y mejorar el valor del cliente de por vida.
* Bajo Demanda: La Web finalmente permitió a las personas consumir contenido a su propio ritmo y en su horario. El modelo bajo demanda se puede monetizar de varias maneras. Desde suscripciones a tarifas por cada transacción en una plataforma.
* Comercio electrónico: son Marketplace dónde se puede publicar y comprar productos de forma online. Por ejemplo, Amazon y Mercado Libre.