



Exámen de Sistemas Dinámicos y Realimentación¹.

Hace poco apareció el tema \mathcal{X} que es un tanto polémico. Cómo no todo es blanco o negro, vamos a representar una opinión sobre el tema \mathcal{X} cómo un número real, en donde la indiferencia se representa como un cero, a favor sería un número positivo, y en contra un número negativo. Cuanto mayor sea la norma de la opinión, más te alejas de la indiferencia.

Existe un grupo de cinco personas que interacciona en una red social, y por supuesto, todos tienen una opinión $x_i \in \mathbb{R}$ sobre el tema \mathcal{X} . Cada vez que alguien del grupo publica algo en la red social, se registran la cantidad de *likes* y *dislikes* que se han dado unos a otros. En la figura 1, en la última página, tienes una base de datos *normalizada* de la red social; por ejemplo, tenemos que el señor 2 ha dado dos *likes* al señor 1 y dos *dislikes* al señor 4.

Los sociólogos nos dicen que una persona varía su opinión al interaccionar con otras personas. En particular, vamos a considerar que el señor i varía su postura dependiendo de *cómo de lejos* está del señor j y en función de los *likes/dislikes* que se dan entre ellos. En consecuencia podemos modelar que el señor i varía su opinión con la siguiente ecuación diferencial

$$\dot{x}_i = a_i x_i + \sum_{j \in \mathcal{N}_i} a_{ij} (x_j - x_i), \quad (1)$$

en donde a_i son los *autolikes* (personas que se reafirman en su opinión), \mathcal{N}_i es el conjunto de personas con las que interactúa el señor i , y a_{ij} es el número de *likes*(positivo) o *dislikes*(negativo) entre las personas i y j . Por ejemplo, mirando la base de datos en la figura 1 para el señor 2 tenemos que

$$\dot{x}_2 = 2(x_1 - x_2) - 2(x_4 - x_2), \quad (2)$$

y en este caso, tendríamos que el señor 2 *quiere y odia* a los señores 1 y 4 por igual.

Vamos a estudiar el comportamiento de estas personas:

1. **(0.5 puntos)** Escribe las cinco ecuaciones diferenciales que modela la dinámica de la opinión de las cinco personas en la red social de la figura 1.
2. **(1 punto)** Halla la matriz A del sistema lineal $\dot{x} = Ax$, en donde $x \in \mathbb{R}^5$ es el vector columna con las opiniones apiladas, es decir, $x = [x_1 \ \dots \ x_5]^T$.
3. **(1.5 puntos)** Asume que todo el mundo empieza con una opinión arbitraria. Responde de manera analítica:
 - ¿Podrías decir qué señores van a terminar siempre con la misma opinión?
 - ¿Podrías decir si todo el mundo terminará opinando positiva o negativamente?
 - ¿Podrías decir qué señor terminará siempre con una opinión más radical?

¹Las respuestas pueden subirse al Campus Virtual en un *live script*, pdf o similar, incluyendo los códigos utilizados. Si alguien prefiere entregar las explicaciones y deducciones en papel, también puede hacerlo.

4. **(0.5 punto)** Considera que todas las personas empiezan con una opinión arbitraria $x_i(0) \in [-1, 1]$. Comprueba en simulación numérica la predicción analítica del apartado anterior.

Considera que tienes un especial interés en controlar lo que el personal opine sobre \mathcal{X} , y tienes que estudiar una campaña de publicidad para llevar a todas las opiniones a cualquier valor arbitrario que sirva a tu interés. Esta campaña la podemos considerar como una señal de control $u(t) \in \mathbb{R}$, en donde $|u(t)|$ puede significar la frecuencia con la que le enseñas la publicidad, $u(t) > 0$ es hablar positivamente, y $u(t) < 0$ es hablar negativamente. Cuanta mayor sea la frecuencia, más rápido cambia de opinión una persona; por ejemplo, para una persona que no interaccione con nadie tendríamos $\dot{x}_i = u$.

5. **(1.5 puntos)** Tienes la oportunidad de mostrar tu campaña $u(t)$ **por igual a dos personas** de la red social.

- ¿A qué dos personas **NO** escogerías?
- ¿A qué dos personas **SÍ** escogerías?

No existe una única respuesta a cada pregunta, pero has de razonarlas convincentemente.

6. **(1.5 puntos)** Empezando con todo el mundo indiferente, es decir, $x(0) = 0$ y para las dos personas que has escogido enseñar la publicidad, diseña una campaña $u(t)$ de tal manera que en 10 días² todo el mundo opine lo mismo $x_i(10) = 10, i \in \{1, 2, 3, 4, 5\}$.

- Comprueba en simulación que se alcanza el objetivo.
- Comenta si ves algo contraintuitivo en $u(t)$, por ejemplo en los primeros días, para que todo el mundo opine positivamente finalmente con un valor de 10.

7. **(1.5 puntos)** Ponemos en marcha la campaña y queremos saber si realmente está funcionando. Para ello hemos de conocer/medir todas las opiniones. No tenemos suficientes recursos para encuestar a todo el mundo, y muy seguramente algunos no cooperarían por *privacidad*³.

- ¿Cuál es el mínimo número de personas a las que habría que encuestar?
- Diseña un sistema estimador/observador Σ_{obs} tal que a partir de encuestar al número de personas que has decidido, podamos estimar las opiniones $\hat{x}(t)$ de todo el mundo.

Comprueba que el estimador funciona con la simulación de la campaña anterior. Considera un valor arbitrario para $\hat{x}(0)$ con opiniones entre -10 y 10 .

8. **(2 puntos)** Se nos ha ido de las manos, queremos volver desde el estado $x_1(10) = x_2(10) = x_3(10) = x_4(10) = x_5(10) = 10$ a la indiferencia, pero no queremos que se *note mucho*. Para ello diseña una campaña $u(t) = -K\hat{x}(t)$ siguiendo la metodología LQR sabiendo que:

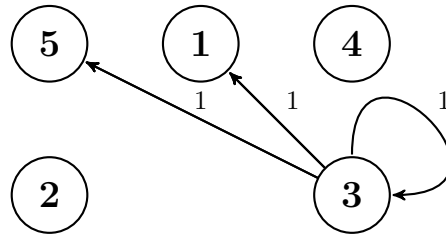
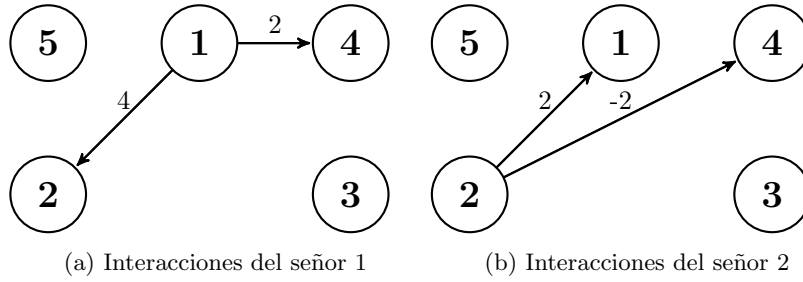
²Considera que \dot{x} se mide en *opinión/día*.

³Cómo si eso sirviera de algo en este tema xD

- (a) Solo puedes encuestar/medir a quien(es) hayas decidido en el apartado anterior.
- (b) La campaña se la muestras a las dos personas que escogiste en el apartado 5.
- (c) Como no queremos que se *note mucho* la campaña, vamos a imponer que $|u(t)| < 2, \forall t$. Nos da un poco igual el valor de las opiniones en el transitorio, así que selecciona que $|x_i(t)| < 300, \forall t$.

Comprueba con una simulación la efectividad de tu campaña. ¿Cuántos días estimas que se tarda en llegar a la indiferencia sin que se note tu influencia?

Todo parecido de este ejercicio con la realidad es pura coincidencia ;).



(c) Interacciones del señor 3. Sí, todos hemos conocido a alguien que se da *autolikes*.

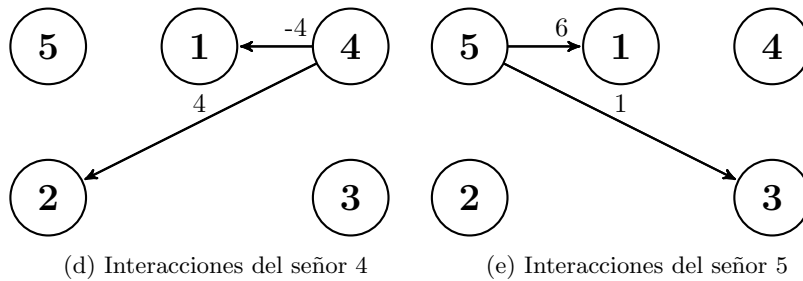


Figure 1: Registro *normalizado* de *likes* y *dislikes* entre un grupo de personas de una red social.