

- 1) Desarrolle y caracterice la **segunda ola**, de acuerdo a lo propuesto por Alvin Tofler.
- 2) Exponga y ejemplifique el concepto de las **Metatacticas**.
- 3) Desarrolle una de las **paradojas del capitalismo**.
- 4) Caracterice la noción de plataformas y desarrolle el concepto de plataformas de **productos on demand**.
- 5) Explique la Relación consumo-medio ambiente. Tipifique a los consumidores, de acuerdo a lo que postula **During**

1) Luego de la primer ola, según Alvin Tofler, en la segunda ola se empiezan a crear las distintas industrias, maquinarias, nuevas ciencias, un nuevo modelo de tiempo (El reloj), los ferrocarriles, la aviación, pero también se generaron las grandes sinfonías, el cine, los periódicos, la televisión, se mecaniza la cadena de montaje de Taylor, el tiempo mecánico reemplaza a los tiempos anteriormente establecidos por la naturaleza, las estaciones, la salida y la puesta del sol, surgen las nuevas grandes corporaciones anónimas, los grandes bancos y con ellos los sistemas de crédito (que te permiten gastar mas de lo que te pertenece y así endeudarte con los bancos), y surge un nuevo concepto llamado Mecanicismo.

La energía:

La energía en esta ola se obtiene primeramente del carbón, luego a mediados del siglo XIX se comienza a utilizar el petróleo y a partir del siglo XX se empieza a usar la energía hidráulica y nuclear.

Producción de mercancías:

La producción de alimentos, bienes y servicios comienza a ser destinada a la venta, la vida se mercantiliza. “No solo se compran, venden y cambian productos, sino también las ideas y el arte”

En esta ola los contratos reemplazan a los feudos, ya que los señores feudales ya no van a tener esclavos trabajando la tierra por ellos, sino que estos van a alquilar las tierras a los anteriormente esclavos, junto con las herramientas necesarias para trabajarlas. Esto quiere decir que ya no son mas esclavizados, sino que trabajan por su sueldo, tienen libertad y se compran su propia comida.

2) Las Metatacticas son consecuencia a la cantidad de información abismal y súper veloz que hay en la actualidad, se pueden resumir como los modelos teóricos o análisis de datos de las distintas empresas. Las decisiones ya no son tomadas por seres humanos, ya que las maquinas pueden manejar la magnitud de datos que tienen las empresas, lo cual los humanos no pueden hacer. Por esto los sistemas informáticos están día tras día cada vez mas presentes, analizando los datos que entran y otorgando los valores que crean necesarios, por eso se dice que las metafísicas quedan “dentro” de los sistemas informáticos en lugar de dentro de un humano, siendo estas cada vez mas invisibles para la sociedad.

3) Negación de sus propios postulados, debido a lo siguiente: quiero ganar mas dinero, entonces, me acomodo al precio del mercado-> el precio del mercado es mas bajo que el que yo tengo, por ende, si quiero ganar mas, vender mas, tengo que resignarme a ganar menos, una clara contradicción.

4) Los productos “On demand” son aquellos que se pagan mensualmente, estas plataformas son dueños de los productos que dan como servicio. Este tipo de estrategias se disparo muchísimo en los rubros donde antes no estaba tan presente, como en la industria de la música. Antes tenias que comprar Compact Disks si queras escuchar el álbum de un artista, ahora pagando una suscripción mensual, puedes acceder a ese álbum y a miles de millones de otros álbumes de otros artistas.

5) During postula que todos los consumidores caen en una de 3 categorías:

Los consumidores pobres, que son aquellos que ganan menos de 700 USD anuales por familia, se alimentan de legumbres y no tienen agua potable, se trasladan a pie o con tracción a sangre, estos son 1/5 de la población mundial.

Los consumidores medios, estos ganan de 700 a 7500 USD anuales por miembro familiar, se alimentan a base de granos y tienen acceso al agua limpia, casas amuebladas modestamente y se transportan en transporte publico o bicicletas.

Los consumidores altos, estos ganan mas de 7500USD anuales, comen carne, acceso a agua y a bebidas fabricadas, también cuentan con hogares completamente equipados, viajes en avión y en auto.

Desde la mitad del siglo XX, se multiplicaron los gastos energéticos de muchísimos productos por cantidad de cabezas.