

Economía de Redes

Santa Fe Associates International

Miembro de MachángaraSoft Parque Tecnológico

Hernando López



Los Fenómenos

- En la Economía industrial se trata de hacer las cosas más baratas y con mejores materiales.
- La tecnología era un tema marginal en los negocios y prácticamente nulo en la vida cotidiana.
- La tecnología no afectaba nuestra red de amistades, nuestros gustos, trabajos, conocimientos.
- Ahora la tecnología, sobre todo interconectada le da vuelco a nuestras vidas, a nuestros espacios sociales, nuestra cultura, se nos cuela hasta en la intimidad.

Los Fenómenos

- Google Notebook: recopilar información de toda índole sin salir de la ventana del navegador. Permite compartir con otros usuarios todos los datos.
- Del.icio.us catalogación colaborativa gestionada por los propios usuarios, con etiquetas simples o palabras clave. Compartir favoritos.
- Create with the BBC, una asombrosa plataforma interactiva que invita a “crear con la BBC” y que permite, entre otras cosas, crear ringtones para teléfonos celulares, producir cortometrajes y compartirlos y componer y escuchar música.

Los Fenómenos

- Google Co-op: la potencia de la tecnología de búsqueda con el conocimiento y la experiencia de las personas.
- Digg
- SecondLife (www.secondlife.com)
- Pageflakes
- La avalancha de aplicaciones on line gestionadas entre todos revela la proyección creativa e innovadora de las redes sociales, de la cada vez más común forma de interactuar: en red.

A la que contribuye web 2.0

- En donde el concepto clave es no instalar programas, sino usarlos on – line.
- Como en PageFlakes.com
- Almacenamiento de datos e incluso interfaces comunes, de tal forma que los usuarios puedan guardar, en una especie de disco duro virtual, la información que han procesado en la aplicación en línea, y con el mismo acceso gráfico para los usuarios en diferentes sistemas operativos.

En la web 2.0

- No importa el sistema operativo. El usuario accede a una página web, que no es tal pero que se ve igual desde un navegador, y tiene acceso a la aplicación.
- No importa si el computador es o no poderoso, lo que importa es la conexión de banda ancha.
- Empresas pueden ofrecer servicios gratuitos que antes se pagaban.

Redes Sociales

- Myspace
- Facebook
- Wikipedia
- Friendster
- LiveJournal
- Newsvine
- digg vs dot (digg versus slashdot)
- Google Modules
- Microsoft Live
- Craigslist

Consejos Redes Sociales

- <http://www.alianzo.com/blogs/redessociales> cita los siguientes 10 consejos de Dion Hinchcliffe sobre cómo impulsar redes sociales.
- Ver su blog en:
- http://web2.wsj2.com/ten_ways_to_take_advantage_of_web_20.htm

Consejos Redes Sociales

1. Consiga que la gente contribuya pero si eso les lleva a conseguir algo a cambio. El ejemplo de toda la vida es el del directorio de webs: la gente incluye webs porque así hay otra gente que las puede encontrar
2. Haga que el contenido sea editable. El wiki es el mejor ejemplo de esta línea.
3. Permita que se hagan cosas que usted no ha previsto inicialmente. Esto se suele hacer a través de APIs, tal y como prevén Flickr o Google Maps. Los resultados se suelen denominar mash-ups.

Consejos Redes Sociales

1. Proporcione experiencias interactivas y lo más rápidas posibles. El Ajax ha sido, en este sentido, un gran adelanto.
2. Ofrezca todos los servicios web que le sean posibles (fundamentalmente, feeds).
3. Permita a los usuarios crearse una reputación a través de sus contribuciones en la web. Es una cuestión de visibilidad y de responsabilidad.

Consejos Redes Sociales

1. Permita que otra gente enriquezca su contenido. Por ejemplo, vía comentarios, tags o votaciones (como en Digg).
2. Permita que sus usuarios puedan reutilizar su contenido, normalmente a través de licencias copyleft.
3. Reutilice otros servicios sin ningún límite.
4. Construya pequeñas piezas de software que luego se puedan pegar.

Conceptualizemos estos Aspectos de la Red y Veamos otros Consejos para Explotar la Red

1. La fuerza de la red
2. Los rendimientos crecientes de la red
3. La economía de la red es la economía de la abundancia
4. Alimentar la red
5. La gratuidad en la red

1. La Fuerza de la Red

- El futuro de la web va a depender cada vez más del crecimiento de las redes sociales y la participación de los usuarios en la creación y el manejo de los contenidos
- Inteligencia colectiva: agrupación masiva de desarrollos inferiores. Varias cosas pequeñas conectadas entre sí para formar una red, generan un poder increíble. Sólo necesita mínimo gobierno.
- Las ineficiencias de las partes individuales son superadas por la fiabilidad del sistema global
- Se explotan fuerzas descentralizadas.

La Fuerza de la Red

- Los grandes beneficios en el futuro se deben en gran parte a la exploración y explotación del poder de las redes descentralizadas y autónomas.
- Comprender cómo funcionan las redes es fundamental para entender cómo funciona la economía.
- Red: Nodos y conexiones. El tamaño de los primeros se reduce y la calidad de los segundos aumenta.
- Estamos conectándolo todo.
- Los objetos inertes se convierten en animados. Las partes poco inteligentes conectadas proporcionan inteligencia notable.

La Principal Estrategia en Red

- Si no está conectado, conéctalo!
- 1 millon de computadores funcionando en red es mucho más que 1 millón de cumputadores funcionando individualmente.
- Es ir en la dirección correcta.
- Mejor si hacemos que haya un acoplamiento suave con la tecnología. Adaptación que no notamos.
- Mejor si nuestros equipos pueden hablar entre sí.
- Mejor si se distribuye conocimiento.
- Mejor si la Información fluye lateralmente. No sólo hacia el centro.

2. Los Rendimientos Crecientes

- La magia de n^2 . Con la anexión de un nuevo miembro, está incorporando muchas más conexiones.
- Ley principal de las redes: El valor se dispara exponencialmente con el número de miembros, y este valor intensificado actúa como la fuerza de gravedad, atrayendo más miembros.
- La red produce externalidades positivas.
- Las redes contribuyen a que el éxito traiga más éxito. Circulo reforzador.
- Dan la sensación de que el ganador se queda con todo.
- Así por ejemplo el éxito de Silicon Valley es externo al éxito de una empresa.

Rendimientos Crecientes

- Los rendimientos favorecen a los primeros.
- No necesariamente la tecnología que domina es la mejor. Se pone por delante y los rendimientos crecientes aumentan la ventaja.
- Por ejemplo Qwerty sobre Dvorak.
- Pequeñas diferencias se amplifican por retroalimentación positiva.
- Las curvas son planas al principio, luego hay una explosión. Un crecimiento exponencial
- El valor se dispara con el número de miembros
- El futuro no se puede extrapolar a partir del pasado

Estrategias con Rendimientos Crecientes

- Buscar externalidades. Determinar si el crecimiento se debe al esfuerzo directo de la empresa o al efecto red.
- Coordinar. Agrupar redes más pequeñas. Por ejemplo cajeros automáticos
- Crear circuitos de feedbacks.
- Proteger los largos procesos de incubación: acumular poco a poco complejidad y riqueza.
- Unos cuantos éxitos, compensan muchos fracasos.
- Rendimientos crecientes y desequilibrio persistente.

La Economía de la Red es la Economía de la Abundancia

- No es la economía de la escasez. En donde el valor procede de la escasez y las cosas abundantes pierden su valor.
- La red cambia esta lógica.
- La abundancia genera valor. Efecto fax
- Cuanto más hay, más rentable es aferrarse al estándar.
- El costo marginal se acerca a cero
- Le red compensa a los sistemas abiertos
- Desencadena oportunidades
- Cuanto más redes se toca, mejor su valor

Estrategias en la Abundancia

- Tocar el mayor número de redes posibles.
- Si usted se inventa un clavo. Le interesa ligarlo con sistemas posibles: martillos eléctricos, estandares, códigos de barras, etc.
- Maximizar las oportunidades de los demás. Que los demás construyan el éxito, en torno a su propio éxito. En el software suele suceder. En algunos juegos en línea (Secondlife)
- No proteger en exceso los productos.
- Evitar sistemas cerrados: cierran oportunidades, y pierden puntos de apalancamiento.
- No intente refugiarse en la escasez

Estrategias en la Abundancia

- Crear espacios... virtuales.
- Un auto sólo puede estar en un lugar físico, pero puede habitar en un espacio virtual: GIS, Teletac.
- Pasemos de las cadenas de valor a la web de valor.
- Tecnología de relaciones: clientes, máquinas, gobierno, empresas, objetos.
- Cuando la información abunda, los iguales toman el control.
- Los más expertos en su producto no trabajan en su compañía, son los clientes.
- Busque oportunidades, no sólo resuelva problemas.

4. Alimentar la Red

- Dentro de un red todo es equidistante.
- La prosperidad de una empresa está directamente relacionada con la prosperidad de la red. No cerrarse, crear red o vincularse a una o varias.
- Para conseguir la prosperidad, una buena idea es alimentar la red.
- Los objetos hablan, se conectan entre sí. Chips que se conectan. Animar cosas inanimadas.
- Importantes los estándares.
- No invertir en esperanto

Estrategias para alimentar la Red

- Cómo preparar un producto que pueda responder a la lógica de red?
- Las relaciones tienen más fuerza que la calidad técnica. Desactive barreras.
- Si es necesario abandone su estandar y adopte uno superior que aproveche mejor la red.
- Ignore los últimos avances, si es necesario, para ir por las tecnologías más amplias.
- Al tomar una decisión de tecnología , si opta por el sistema más conectado, el más abierto, el estándar más ampliamente aceptado, siempre acertará.
- Identifique otros con intereses comunes y agrúpelos

5. La Gratuidad

- Los mejores productos son cada vez más baratos
- Los efectos de la red aceleran la caída de los precios.
- El know how relativo a cómo hacer las cosas más baratas se difunde rápido por la industria y cada vez se hacen más baratas aún.
- El costo por kilómetro de un carro irá disminuyendo.
- Los precios tienden a la gratuidad, lo mejor es anticiparse a ese abaratamiento.
- Todo aquello que se pueda copiar tiende a la gratuidad
- La tecnología crea una oportunidad para que exista una demanda y después la satisface. Caso de los teléfonos.
- Productos Beta

Estrategias de Gratuidad

- Qué puedo regalar? La red magnifica el valor del regalo. Pero hay que elegirlo adecuadamente.
- Porqué circulo se extenderá el regalo?
- Provea abaratamiento
- Deconecte el contador
- Cobre sólo por productos secundarios y comportarse como si fuera gratuitos.
- El mercado secundario es el mercado.
- El software es gratuito, pero el soporte se cobra.

Bibliografía

- Kelly, Kevin, Nuevas Reglas para una Nueva Economía, Granica, Buenos aires, 1999
- <http://www2.sims.berkeley.edu/resources/infoecon/>
- <http://www.inforules.com/> (Hal Varian)
- Revista Wired, Varios

GRACIAS

Hernando@santafe.ec