

Carta de la Redacción

Las épocas de cambio tecnológico rara vez llegan ordenadas. Más bien irrumpen mezclando entusiasmo y ansiedad, promesas de productividad y sospechas de sustitución, euforia bur-sátil y temor al declive. La inteligencia artificial ha entrado en esa fase. Ha dejado de ser una curiosidad tecnológica para convertirse en una cuestión económica, política y geoestratégica. Y, como sucede con todas las tecnologías de propósito general, sus efectos reales dependen menos de la fascinación inicial que de cómo se difunda, quién la controle y qué estructuras económicas encuentre a su paso.

El nuevo número de *Cuadernos de Información Económica* aborda esta transición desde una perspectiva amplia, que conecta inteligencia artificial, productividad, mercados financieros, geopolítica y estabilidad económica. Los artículos reunidos en estas páginas muestran que la IA no es únicamente una herramienta tecnológica: es también un factor de reorganización del poder económico, de transformación de las relaciones laborales y de reconfiguración de los equilibrios financieros y monetarios internacionales.

IA, productividad y mercado de trabajo

El número se abre con una reflexión de WOLFGANG MÜNCHAU en *Lo que la IA puede y no puede hacer*. El autor cuestiona algunas de las visiones más simplistas y alarmistas sobre la inteligencia artificial, argumentando que seguimos interpretando la IA desde una comprensión demasiado reducida de la propia inteligencia humana. Münchau recuerda que la IA actual destaca en reconocimiento probabilístico de

patrones y razonamiento lógico, pero carece de creatividad genuina o capacidad para formular preguntas originales. Su análisis introduce una advertencia importante: el verdadero riesgo no es un colapso inmediato del empleo, sino la disrupción social y política derivada de una transición tecnológica desigual y gestionada con estructuras institucionales que avanzan más lentamente que la innovación.

Esa desigualdad en la difusión tecnológica es precisamente el objeto del trabajo de VICENTE SALAS FUMÁS, *La adopción de la IA por las empresas en países y regiones de la UE*. A partir de la teoría de la difusión tecnológica y de datos de empresas europeas, el autor muestra cómo la adopción de la IA sigue patrones muy similares a los observados en revoluciones tecnológicas anteriores: los países más desarrollados avanzan primero, mientras los rezagados enfrentan mayores barreras estructurales. La IA aparece así no solo como una oportunidad de productividad, sino también como un potencial amplificador de divergencias económicas dentro de Europa.

El impacto sobre el empleo y la organización del trabajo se analiza en *Inteligencia artificial y mercado de trabajo en España: exposición ocupacional y efectos estimados sobre el empleo*, de FRANCISCO RODRÍGUEZ-FERNÁNDEZ). El artículo combina evidencia experimental, datos laborales y estimaciones de exposición ocupacional para ofrecer una de las primeras aproximaciones cuantitativas al caso español. Las conclusiones dibujan un escenario matizado: España presenta una exposición relativamente elevada a la IA generativa, aunque con un riesgo real de automatización inferior al de otras economías avanzadas

debido al peso de tareas interpersonales y no rutinarias. El autor subraya, además, que la clave no residirá únicamente en los empleos destruidos o creados, sino en la velocidad de adopción tecnológica y en la capacidad de adaptación institucional y formativa.

Coyuntura económica nacional e internacional

En *El impacto del conflicto en Oriente Medio en la economía española*, RAYMOND TORRES, MARÍA JESÚS FERNÁNDEZ y FERNANDO GÓMEZ DÍAZ analizan cómo la nueva escalada geopolítica en el golfo Pérsico está afectando a la economía española a través del encarecimiento de la energía, las disrupciones logísticas y el aumento de la incertidumbre global. Los autores muestran que, aunque el *shock* es relevante, su intensidad resulta por ahora inferior a la experimentada tras la invasión rusa de Ucrania, y la economía española mantiene todavía una capacidad de crecimiento apoyada en factores internos como el empleo, el turismo y los fondos europeos. El trabajo combina análisis coyuntural y escenarios prospectivos para evaluar el posible impacto sobre inflación, actividad y cuentas públicas, advirtiendo de que una prolongación del conflicto o un bloqueo persistente del estrecho de Ormuz alterarían significativamente las perspectivas económicas europeas. Más allá del episodio concreto, el artículo plantea una reflexión de fondo sobre la vulnerabilidad de las economías abiertas ante *shocks* geopolíticos sucesivos y sobre la importancia de preservar márgenes fiscales suficientes en un entorno internacional crecientemente inestable.

La dimensión internacional de estos cambios aparece en *Los acuerdos comerciales de la UE y las exportaciones de bienes: la diferenciación española*, de MIGUEL ÁNGEL GONZÁLEZ SIMÓN y ROCÍO

ARROYO GONZÁLEZ. Los autores analizan cómo la red de acuerdos comerciales de la Unión Europea afecta de manera distinta a España respecto al resto de socios europeos debido a su especialización geográfica y productiva. El trabajo muestra que los acuerdos comerciales no generan automáticamente convergencia exportadora y que las ventajas derivadas de la apertura exterior dependen de factores estructurales más profundos relacionados con la competitividad y la composición sectorial.

La transformación del orden monetario y financiero internacional centra el análisis de JOSÉ RAMÓN DÍEZ GUIJARRO en *Mercados de divisas: ¿hacia un nuevo equilibrio?* El autor estudia cómo la política económica y geoestratégica de Estados Unidos está alterando el comportamiento tradicional del dólar y acelerando tendencias de diversificación monetaria. Aunque el predominio del dólar sigue siendo indiscutible a corto plazo, el trabajo señala un cambio relevante: la utilización creciente de la moneda estadounidense como instrumento geopolítico está incentivando la búsqueda de alternativas y aumentando la fragmentación financiera global.

Riesgos financieros y resiliencia bancaria

El siguiente bloque se adentra en las nuevas geografías del riesgo financiero. JAVIER PINO y JOSÉ MANUEL AMOR analizan en *Crédito privado en el ecosistema NBFI: la nueva geografía del riesgo de crédito*, cómo la expansión del crédito privado y de la intermediación financiera no bancaria está desplazando riesgos fuera del perímetro regulatorio tradicional. Los autores advierten de que el problema no es necesariamente una crisis inminente, sino la creciente opacidad, complejidad e interconexión entre banca tradicional y vehículos financieros menos supervisados.

Desde una perspectiva complementaria, PEDRO CUADROS-SOLAS y NURIA SUÁREZ examinan en *Geopolítica e internacionalización de la banca española: riesgo y diversificación en un entorno global* cómo las tensiones geopolíticas afectan a la valoración del sector bancario y hasta qué punto la internacionalización actúa como mecanismo de mitigación del riesgo. El artículo destaca un rasgo diferencial de la banca española: su elevada diversificación geográfica, que contribuye a amortiguar impactos procedentes de entornos específicos de incertidumbre.

El número se cierra con *Solvencia II: balance tras una década, razones para su revisión y perspectivas económicas de la reforma*, de AITOR MILNER, IGNACIO BLASCO, ALFREDO YAGÜE y MOISÉS HERNÁNDEZ. El artículo revisa el funcionamiento del marco regulatorio asegurador europeo diez años después de su implantación. Aunque Solvencia II ha reforzado la resiliencia y la calidad supervisora del sector, los autores

muestran también sus limitaciones: complejidad regulatoria, volatilidad procíclica y dificultades para canalizar inversión de largo plazo hacia proyectos estratégicos. La revisión del marco aparece así vinculada a un debate más amplio sobre cómo equilibrar estabilidad financiera y capacidad de financiación productiva en Europa.

El hilo conductor de todas las contribuciones de este número es la tensión entre innovación y adaptación. La inteligencia artificial, la fragmentación geopolítica y la transformación financiera están alterando simultáneamente las bases de la productividad, del empleo y del orden monetario internacional. Pero las tecnologías, por sí solas, no garantizan prosperidad. Su impacto dependerá de la capacidad de las economías para difundirlas, regularlas e integrarlas sin fracturar la cohesión social ni aumentar las divergencias estructurales. La gran cuestión ya no es si la transformación llegará, sino quién estará preparado para gestionarla.